



Adviesaanvraag Keten Hypotheken

ING Retail

Datum: 26 februari 2009
Naam: R.A.P. van Rooij, directeur Intermediair
J.P. Bous, directeur Sales Hypotheken
P. Wekking, directeur Productmanagement Hypotheken

INHOUDSOPGAVE

1	INLEIDING	3
2	SCOPE	4
3	BEWEEGREDEKENEN / OVERWEGINGEN	5
4	ORGANISATORISCHE GEVOLGEN	7
4.1	HUIDIGE ORGANISATIE	7
4.2	NIEUWE ORGANISATIE	9
4.3	ORGANISATORISCHE GEVOLGEN	11
4.4	FUNCTIEHUIS EN FORMATIEPLAN	11
5	PERSENELE GEVOLGEN	12
5.1	KWALITATIEVE EN KWANTITATIEVE PERSENELE CONSEQUENTIES	12
5.2	BOVENTALLIGHEID EN BEMIDDELING	13
5.3	AFSPIEGELEN	14
5.4	PERSENELE MIGRATIE	17
6	GEVOLGEN VOOR DE MEDEZEGGENSCHAP(STRUCTUUR)	17
7	COMMUNICATIE	17
8	ARBO EFFECTRAPPORTAGE	17
9	ARTIKEL WOR / TIJDSPLANNING	17
10	LIJST MET BIJLAGEN	17

Bijlage 1	Rayonindeling Sales Hypotheken (huidige situatie)
Bijlage 2	Functiehuis Sales Hypotheken
Bijlage 3	Functiehuis Intermediair
Bijlage 4	Van-naar-tabel Sales Hypotheken (alleen voor de afdelingen in scope)
Bijlage 5	Van-naar-tabel Intermediair (alleen voor de afdelingen in scope)
Bijlage 6	Communicatieplan
Bijlage 7	Arbo Effect Rapportage

1 Inleiding

Aanleiding

In het licht van de economische ontwikkelingen heeft de Raad van Bestuur ING Groep een aantal prioriteiten geformuleerd waarop ING zich zal gaan concentreren: continuering van de focus op de klant, behoud van kapitaal, reductie van risico en kostenbeheersing.

Op 18 februari 2009 is het adviestraject met de Centrale Ondernemingsraad over de "Adviesaanvraag op hoofdlijnen Cost Containment ING in Nederland" afgerond. Op dezelfde datum heeft de bestuurder het definitieve besluit genomen.

In vervolg daarop worden per divisie eveneens een aantal vervolgadvisiesaanvragen ingediend. Ook bij ING Retail zijn de effecten van de kredietcrisis merkbaar.

Eén van de effecten van de kredietcrisis is dat vanaf de 2^e helft van 2008 de hypotheekproductie in Nederland zeer sterk is gedaald. De aanvragen voor hypotheekoffertes zijn met ca 45% gedaald. De hypotheekketen (Retail en OIB) dient zich aan te passen aan deze sterke marktveranderingen. Bij beide onderdelen zal de capaciteit worden aangepast aan de nieuwe omstandigheden op de markt. Dat betekent reductie van arbeidsplaatsen met behoud van efficiency.

Bij de Onderdeelcommissie van OIB wordt een adviesaanvraag ingediend die betrekking heeft op het SeDC Mortgages. Aan de Ondernemingsraad van Retail wordt bij deze een adviesaanvraag ingediend die betrekking heeft op de onderdelen van de hypotheekketen die onder Retail vallen: Productmanagement, Sales Hypotheken en Intermediar.

Deze adviesaanvraag heeft betrekking op het terugbrengen van het aantal arbeidsplaatsen binnen deze hoofdafdelingen. Dat aantal wordt naar beneden toe bijgesteld. Vanzelfsprekend wordt, om zo veel mogelijk medewerkers te behouden, in eerste instantie afscheid genomen van externe medewerkers. Tijdelijke contracten worden niet verlengd. Vacatures mogen niet meer door externen worden vervuld. Er worden geen nieuwe tijdelijke contracten aangegaan. Ondanks deze maatregelen wordt helaas een aantal medewerkers boventallig.

De directie Retail heeft de volgende voorgenomen besluiten geformuleerd.

Voorgenomen besluiten

Intermediair en Sales Hypotheken

1. De organisatie en het aantal fte's van Sales Hypotheken en Intermediair wordt aangepast aan de te verwachten hypotheekproductie in 2009.

Sales Hypotheken

2. Het aantal regio-, rayonmanagers en hypotheekadviseurs bij de Salesforce Hypotheken wordt teruggebracht.
3. Het aantal Sales Excellence Coaches wordt teruggebracht.
4. Het aantal regio's bij de Salesforce Hypotheken zal worden teruggebracht van 5 naar 3.
5. Het aantal rayons bij de Salesforce Hypotheken zal worden teruggebracht van 31 naar 20 (inclusief 2 Retentie).
6. De omvang van de formatie van de CMO's van Sales Hypotheken in Amsterdam wordt opnieuw vastgesteld, op basis van de voor 2009 verwachte productie. De formatie op de functies van Medewerker en Senior

Medewerker CMO wordt verlaagd. Het aantal accountmanagers blijft ongewijzigd omdat er een aantal plaatsen niet is ingevuld.

7. De verhogingen en 2^e hypotheke die nu bij Call (Directe Verkoop & Service/Call/OM/Callcenter Amsterdam) zijn belegd, worden tijdelijk naar de Salesforce Hypotheken overgeheveld.

Intermediair

8. Het aantal Relatiemanagers Onafhankelijk Intermediair wordt teruggebracht.
9. De organisatiestructuur van de CMO's wordt aangepast. De units in Eindhoven en Rotterdam worden aangestuurd door 1 Teammanager Regionaal Team. De units in Zwolle en Leeuwarden worden aangestuurd door 1 Teammanager Regionaal Team. De units in Amsterdam – inclusief de 2 units Retentie worden aangestuurd door 1 Teammanager. Op al deze locaties worden de accountmanagers ondergebracht bij de units.
10. De omvang van de formatie bij de CMO's in Leeuwarden, Zwolle, Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven wordt teruggebracht op basis van de voor 2009 verwachte productie. Dit gebeurt door de formatie op de functies van medewerkers CMO, Sr.Medewerker CMO en Accountmanager te verlagen. De functie van Teammanager Retentie vervalst; het aantal Teammanagers Regionaal Team wordt verminderd.

Producten/Productmanagement Hypotheken

11. Bij Productmanagement Hypotheken wordt de formatie op de functie van Productmanager B met 1 fte verminderd..

2 Scope

Onder de scope van deze adviesaanvraag valt:

Sales Hypotheken

- Salesforce Hypotheken
- Commerciële Mid Office

Intermediair

- Sales/Lokale Tussenpersonen
- Sales/Vestigingen Ketens
- Commerciële Mid Office

Producten/Productmanagement Hypotheken

- Alleen de functie van Productmanager B

Directe Verkoop & Service/Call/CC Asd

- De activiteiten verhogingen en 2^e hypotheke bij Call Amsterdam

Buiten de scope vallen:

- bij Sales Hypotheken
 - Formule en Info & Kennismanagement.
 - Businessmanagement,
 - Risk Office
 - Secretariaat

bij Intermediair

- Sales/Landelijke Partijen (HQ)
- Formulemanagement
- Businessmanagement
- Risk Office
- Secretariaat

3 Beweegredenen / overwegingen

Het aantal aanvragen voor hypotheekoffertes is als gevolg van de kredietcrisis sterk gedaald (ca 45%). Dit heeft ertoe geleid dat de verwachte productie voor Sales Hypotheken en voor Intermediair zoals geraamd in het MTP 2009, is bijgesteld van 111.000 aanvragen naar 66.000 aanvragen.

Op basis hiervan is de benodigde capaciteit berekend bij Sales Hypotheken (zowel voor de Salesforce als voor het CMO) en bij Intermediair/Sales. Echter, gezien de verwachtingen in de markt en onze positie, is het onze ambitie om een marktaandeel van 15% te realiseren. Dit staat gelijk aan 76.000 offerte-aanvragen. Dit grotere aantal kan relatief het makkelijkst worden gerealiseerd via de tussenpersonen, dus het intermediair kanaal. Daarom is bij de berekening van de capaciteit van de CMO van Intermediair hier rekening mee gehouden.

Er is niet alleen sprake van het afstemmen van de benodigde uitvoerende capaciteit op basis van de nieuwe productiecijfers; ook het aantal managers wordt meegenomen in de algehele reductie.

Sales Hypotheken

Sales

- Het aantal hypotheekadviseurs bij de Salesforce Hypotheken wordt teruggebracht. De productie loopt terug. Dat betekent minder werk en dus ook minder benodigde capaciteit. Daarnaast moet rekening worden gehouden met de verdien capaciteit van de adviseurs.
- De teruggang in het aantal adviseurs wordt deels opgevangen door het tijdelijk overnemen van werkzaamheden (met een omvang van 17 fte's) van het Callcenter Amsterdam. Het betreft hier die leads waarbij de klant zelf belt voor een verhoging of 2de hypotheek. De activiteiten worden belegd bij alle hypotheekadviseurs. Dat betekent dat de hypotheekadviseurs de verhogingen en 2^e hypotheek in hun eigen postcode gebied behandelen. Hierdoor hoeft de Salesforce Hypotheken minder te worden afgebouwd. Er worden zo meer adviseurs behouden. De verwachting is dat door de overheveling er 5% hogere conversie ontstaat. Bij Call wordt het wegvallen van deze werkzaamheden opgevangen door vermindering van flexibele capaciteit. De leads (via LGI) voor verhogingen en 2de hypotheek worden via een aangepaste beslisboom, via het reguliere leadproces geboekt en over alle hypotheekadviseurs (exclusief Retentie) verdeeld. De leads worden afgehandeld via het normale verkoopproces. Bij de verdeling wordt rekening gehouden met het type klant en de bijbehorende special skills. De behandeling van verhogingen en 2^e hypotheek wordt bij alle adviseurs belegd, rekening houdend met de special skills, om maximale flexibiliteit te houden. Alle adviseurs doen zo alle soorten hypotheek. Op die manier blijft de ervaring, de kennis en de kunde bij iedereen aanwezig. Daardoor kan de Salesforce weer snel schakelen bij een aantrekkelijke markt. Het betreft een tijdelijk situatie. Zodra de markt aantrekt en uitbreiding van adviseurs nodig wordt, zullen eerst de verhogingen en 2^e hypotheek terug gaan naar Call. Dit zal geleidelijk gaan zodat Call Amsterdam zorgvuldig kan opschalen.
- Het aantal adviseurs neemt af. Dat betekent dat opnieuw is gekeken naar de span of control van de rayon- en regiomanagers. Dat heeft ertoe geleid dat het aantal rayons bij Salesforce Hypotheken wordt teruggebracht van 31 naar 20. Ook het aantal regio's bij de Salesforce Hypotheken wordt teruggebracht: van 5 naar 3. De huidige span of control van de rayonmanager is 11 adviseurs, in de nieuwe situatie is de span of control 13,5 adviseurs. Uitgangspunt is een gemiddelde

span of control van 10-15 adviseurs per rayon. Door het aantal regio's en rayons terug te brengen naar 3, wordt de efficiency in de aansturing behouden. Bij de nieuwe regio- en rayonindeling is rekening gehouden met de landelijke indeling van de 32 communicatieplatforms waarin de regionale samenwerking wordt besproken. Aangezien Sales Hypotheken in de nieuwe situatie 18 rayons heeft (exclusief Retentie), zal een aantal rayonmanagers aan meerdere communicatieplatforms deelnemen.

CMO

Vanwege de kwetsbaarheid van Amsterdam is eerder ervoor gekozen een 2^e CMO locatie te openen. Hierbij is voor de locatie Leeuwarden gekozen vanwege het behoud van werkgelegenheid in Leeuwarden.

Het CMO van Sales Hypotheken in Amsterdam is groot van omvang. Sluiting zou grote aantallen boventalligen met zich mee brengen.

De CMO's op beide locaties blijven daarom open en blijven van voldoende omvang om de continuïteit van de dienstverlening te kunnen waarborgen. Als gevolg van de lagere hypotheekproductie is de benodigde capaciteit voor de CMO's van Sales Hypotheken wel opnieuw naar beneden toe bijgesteld. De krimp wordt in Amsterdam gerealiseerd omdat anders de CMO in Leeuwarden te klein van omvang wordt en daarmee kwetsbaar.

Intermediair

Sales

In de intermediaire markt zien we een sterke daling van het aantal tussenpersonen. Dit wordt veroorzaakt door het sterk teruglopend aantal hypotheekaanvragen. Hier moeten we onze organisatie en formatie op aanpassen. Verder moet rekening worden gehouden met de verdien capaciteit van het relatiemanagement.

CMO

De CMO's van Intermediair hebben een landelijke spreiding. Ze bedienen de adviseurs en de tussenpersonen binnen hun verzorgingsgebied. De productie van deze adviseurs en tussenpersonen wordt verwerkt door het SeDCM dat op dezelfde locatie is gehuisvest. Door de 5 CMO's open te houden blijft de relatie tussen de adviseurs, de tussenpersonen en het CMO in tact. Een andere reden is dat voor zowel de adviseurs als voor de tussenpersonen een goede geografische bereikbaarheid een belangrijk commercieel voordeel is.

Het in standhouden van de huisvesting van het SeDCM en het CMO op dezelfde geografische locatie heeft als voordeel dat er korte communicatielijnen zijn en dat indien nodig men elkaar door uitwisseling van capaciteit en kennis kan ondersteunen (het schouder aan schouderprincipe).

Een bijkomend voordeel is dat bij een aantrekkende markt op een geografisch grotere arbeidsmarkt personeel kan worden geworven.

Deze voordelen worden zo behouden voor de toekomst, als de markt weer aantrekt. Nader onderzoek heeft uitgewezen dat met de nieuwe schaalgrootte die op basis van de ingeschatte productie is vastgesteld, de continuïteit van de dienstverlening van de dienstverlening gewaarborgd blijft.

Producten/Productmanagement Hypotheken

Door efficiënter werken binnen de hoofdafdeling kan een deel van de beheer- en ondersteunende taken worden geheralloceerd en een formatieplaats worden bespaard. Deze werkzaamheden worden nu vooral uitgevoerd binnen de functie Productmanager B. Uit hoofde van deze efficiencymaatregel wordt de formatie van Productmanager B met 1 fte verminderd.

4 Organisatorische gevolgen

4.1 Huidige organisatie

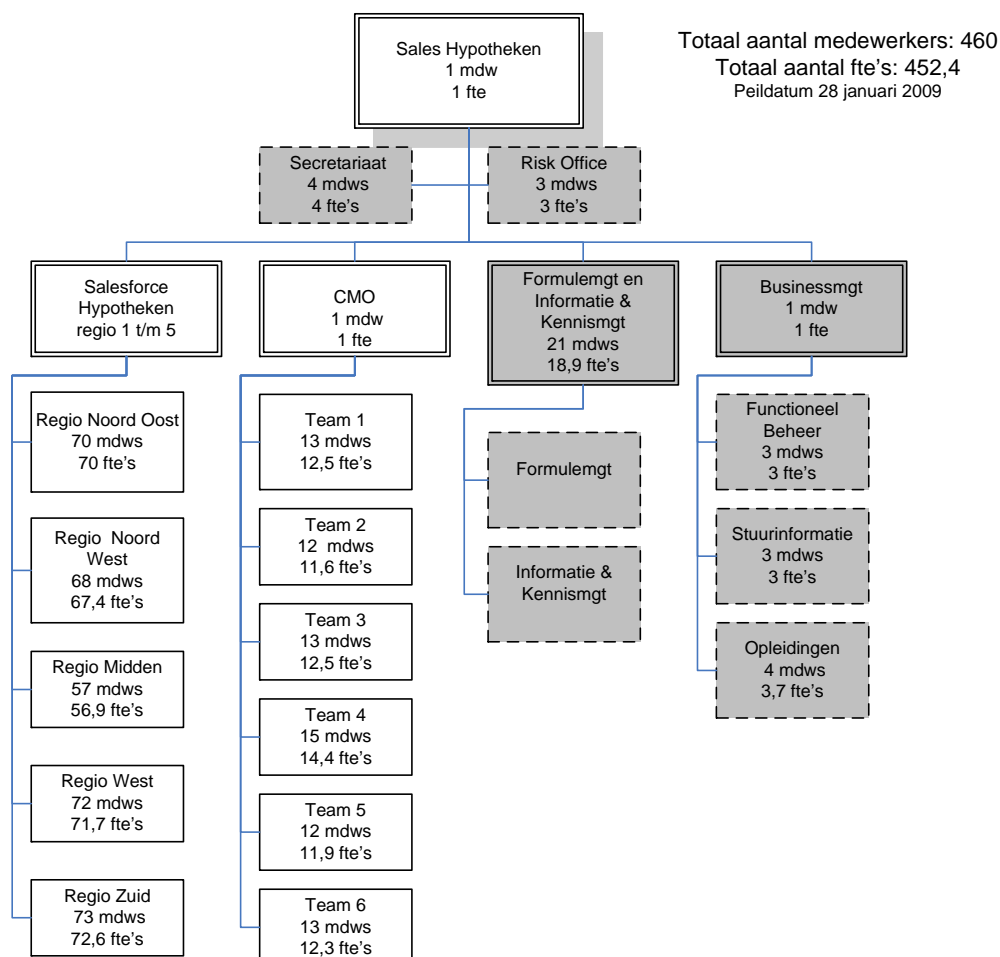
In onderstaande organogrammen van Sales Hypotheken en Intermediair wordt een overzicht gegeven van de huidige organisatie inclusief de huidige aantallen medewerkers en fte's per organisatie-eenheid.

In deze organogrammen zijn de eenheden die niet door de voorgenomen besluiten worden geraakt, gearceerd.

De organisatie-eenheden die zijn omkaderd met een stippellijn hebben geen eigen direct leidinggevende. De medewerkers vallen rechtstreeks onder de leidinggevende op het niveau erboven.

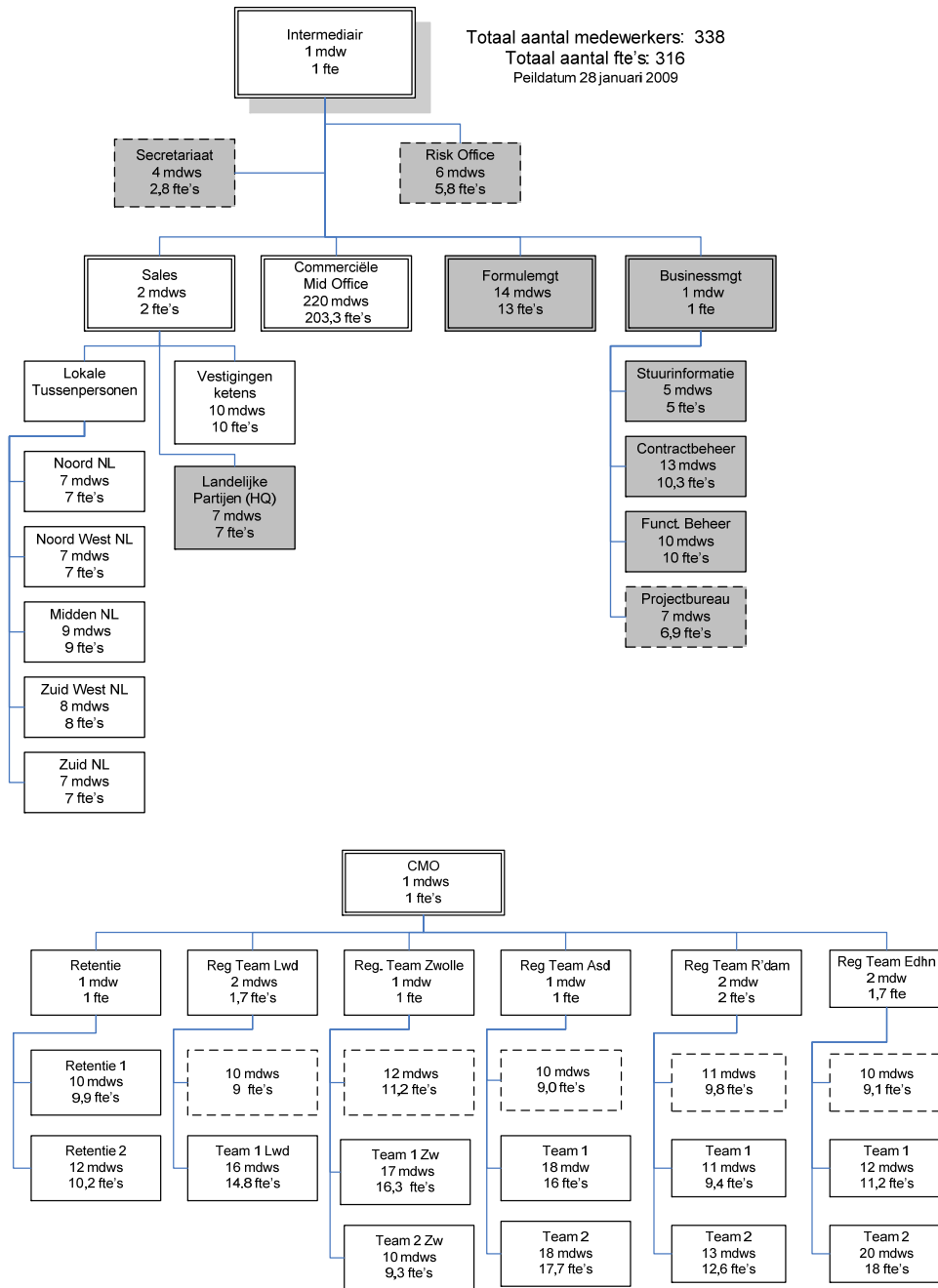
De aantallen die in onderstaande organogrammen staan vermeld, zijn gebaseerd op de huidige bezetting op peildatum 28 januari 2009.

Sales Hypotheken



In bijlage 1 treft u een uitsplitsing per rayon aan.

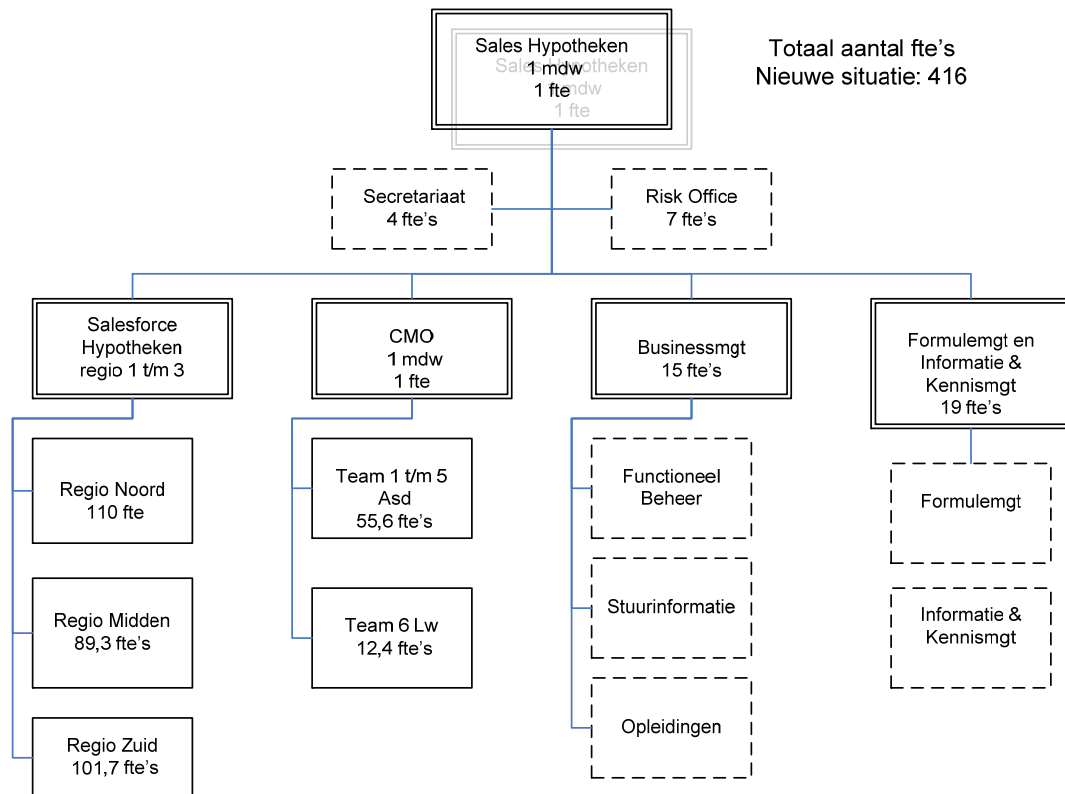
Intermediair



4.2 Nieuwe organisatie

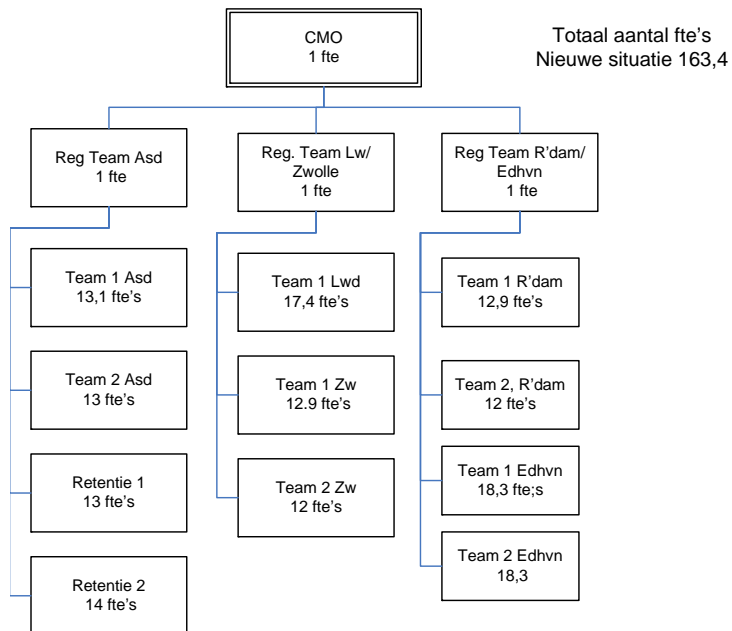
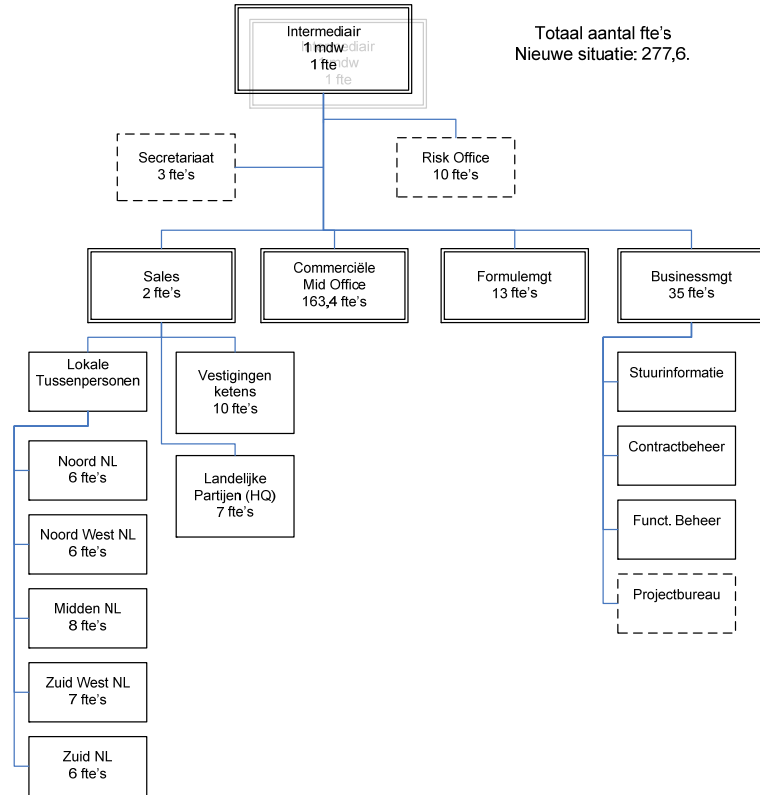
De organisatie in de nieuwe situatie ziet er als volgt uit.

Sales Hypotheken



Intermediair

De nieuwe organisatie van Intermediair ziet er als volgt uit:



4.3 Organisatorische gevolgen

Sales Hypotheken

- Het aantal regio's bij de Salesforce Hypotheken wordt teruggebracht van 5 naar 3. Dit vanwege de span of control. Binnen de regio's wordt het aantal rayons teruggebracht van 31 naar 20 (incl. 2 Retentie). De indeling van de regio's en de rayons is als gevolg daarvan gewijzigd.
- Van Directe Verkoop & Service/Call/Call Amsterdam komen de activiteiten over inzake verhogingen en 2^e hypotheken. Deze activiteiten worden belegd bij de rayons van de nieuwe regio's Noord, Midden en Zuid van de Salesforce Hypotheken. De hypotheekadviseurs voeren deze activiteiten uit. De inhoud van de functie verandert hierdoor niet. De organisatie-inrichting van Directe Verkoop & Service/Call Amsterdam verandert niet door deze overheveling van activiteiten.

Intermediair

- De organisatiestructuur van de CMO's wordt aangepast. De Regionale Teams van Leeuwarden en Zwolle worden onder aansturing gebracht van 1 Teammanager Regionaal Team. Hetzelfde geldt voor de Regionale Teams van Rotterdam en Eindhoven en voor het Regionaal Team Amsterdam en het Team Retentie. De functie van Teammanager Retentie komt hierdoor te vervallen.
- De accountmanagers die in de huidige situatie onder de Teammanager van het Regionaal Team vallen worden in de nieuwe situatie aangestuurd door de unitmanagers.

4.4 Functiehuis en formatieplan

Het functiehuis van Sales Hypotheken verandert niet. Bij Intermediair komt de functie van Teammanager Retentie te vervallen. Zowel bij Sales Hypotheken als Intermediair is de benodigde formatie per functie bijgesteld. Hieronder treft u de functiehuizen met het nieuwe formatieplan aan.

Sales Hypotheken

Voor het functiehuis en het formatieplan van Sales Hypotheken verwijzen wij naar bijlage 2

Intermediair

Het functiehuis en formatieplan van Intermediair is opgenomen in bijlage 3

5 Personele gevolgen

5.1 Kwalitatieve en kwantitatieve personele consequenties

In deze adviesaanvraag is voor het in kaart brengen van de huidige bezetting in aantallen medewerkers en fte's als peildatum gehanteerd 28 januari 2009.

De personele consequenties liggen op het kwantitatieve vlak. Alle functies blijven gelijk. Er komt 1 functie te vervallen. Om de kwantitatieve gevolgen zo goed mogelijk op te vangen wordt er in eerste instantie afscheid genomen van externe flexibele medewerkers. Ook worden tijdelijke contracten over het algemeen niet verlengd. Ondanks deze maatregelen zullen er helaas medewerkers boventallig worden.

Sales Hypotheken

Salesforce Hypotheken.

- Het aantal hypotheekadviseurs bij de Salesforce Hypotheken zal worden teruggebracht met in totaal 26 fte's. Doordat er taken zijn overgekomen van Call is het aantal fte's dat komt te vervallen 17 fte's lager dan aanvankelijk was geraamd.
- Het aantal Sales Excellence Coaches wordt teruggebracht met 1 fte. Dit vanwege het feit dat het aantal regio's en het aantal adviseurs wordt teruggebracht van 5 naar 3. Dat betekent dat er in de nieuwe situatie 3 Sales Excellence Coaches nodig zijn. Op de peildatum was 1 fte niet ingevuld, vandaar dat er 1 fte boventallig wordt.
- Het aantal Rayonmanagers (= Team(rayon)managers Sales B) wordt teruggebracht met 9 fte's.
- Het aantal Regiomanagers (= Managers Sales B) wordt met 2 fte's verminderd.
- Bij de Salesforce Hypotheken zijn er vacatures op de functie van Senior Hypotheekadviseur (functieschaal 10). Deze vacatures zullen in 2009/2010 worden gevuld door doorstroom vanuit de functie van Hypotheekadviseur (functieschaal 9). Doorstroom is alleen mogelijk voor medewerkers die in deze laatste functie hebben bewezen over voldoende kennis, ervaring en competenties te beschikken. Dit conform bestaand en reeds vorig jaar binnen de Salesforce Hypotheken gecommuniceerde beleid. De formatie op de functie van hypotheekadviseur is in de nieuwe situatie 222 fte's en die van sr. adviseurs 24 fte's. Het is de bedoeling dat via doorgroei vanuit de functie van hypotheekadviseurs de formatie op de senior functie groeit naar 80 fte's. De formatie op de functie van hypotheekadviseur zal dan worden teruggebracht naar 166 fte's. De komende twee jaar groeit de formatie op beide functies naar de gewenste omvang.

De activiteiten die van Directe Verkoop & Service/Call/Call Amsterdam overkomen (verhogingen en 2e hypotheken) hebben bij Call Amsterdam geen personele gevolgen. Call vangt de teruggang van 17 fte's in capaciteit op door afbouw van flexibele capaciteit.

CMO's

- Het aantal Medewerkers CMO wordt verminderd met 5,2 fte's.
- Het aantal Sr Medewerkers CMO wordt verminderd met 1,8 fte's.

Intermediair

Sales

- Het aantal Relatiemanagers Lokale Tussenpersonen (= Relatiemanager Onafhankelijk Intermediair) bij Sales/Lokale Tussenpersonen wordt teruggebracht met 5 fte's.

CMO

- Het aantal Medewerkers CMO Regionaal Team (= Medewerker Commerciële Midoffice) wordt verminderd met 19 fte's.
- Het aantal Sr. Medewerkers CMO Regionaal Team (= Sr. Medewerker Commerciële Midoffice) wordt verminderd met 11,5 fte's.
- Het aantal accountmanagers Regionaal Team (= AM Hyp) wordt verminderd met 6,6 fte's
- Het aantal teammanagers Regionaal Team (= hoofd Hypothekendesk) zal worden verminderd met 2 fte's.
- De functie van teammanager Retentie (= teammanager Commerciële Midoffice B) komt te vervallen; 1 fte.

Productmanagement Hypotheken

- De formatie op de functie van Productmanager B wordt met 1 fte teruggebracht. De betreffende medewerker wordt boventallig.

In bijlage 4 is de van-naar-tabel van Sales Hypotheken opgenomen; in bijlage 5 de van-naar-tabel van Intermediair. In deze tabellen staat de huidige bezetting; de nieuwe formatie en het aantal fte's boventalligheid.

Let wel: in deze van-naar-tabellen zijn **alleen** de aantallen opgenomen van de **afdelingen in scope**.

5.2 Boventalligheid en bemiddeling

Op de volgende functies (zie tabel hieronder) ontstaat boventalligheid. Zie voor de aantallen de van-naar-tabel in bijlage 4 (Sales Hypotheken) en bijlage 5 (Intermediair). Zo snel mogelijk na het nemen van het definitieve besluit, vindt de afspiegeling en de aanwijzing van boventalligen plaats.

Boventalligheid bij Sales Hypotheken

Funct. code	Functie
158031	Hypotheekadviseur
158128	Sales Excellence Coach
900235	Rayonmanager (= Team (rayon)manager Sales B)
900218	Regiomanager (= Manager Sales B)
100032	Medewerker CMO*)
135090	Sr. Medewerker CMO*)

*)

Exclusief medewerkers op deze functie bij Sales Hypotheken/CMO/team 1 (= Locatie Leeuwarden (zie voor uitleg onder 5.3)).

Boventaligheid bij Intermediair

Funct. code	Functie
101041	Relatiemanager Lokale Tussenpersonen/Vestigingen Ketens (= Relatiemanager Onafhankelijk Intermediair)
100032	Medewerker CMO*) **)
135090	Sr. Medewerker CMO*)
150185	Accountmanager (=AM Hypo) **)
900239	Teammanager Retentie (= Teammanager Commerciële Midoffice B)
101138	Teammanager Regionaal Team (= hoofd Hypothekendes)

*)

Exclusief medewerkers op deze functie bij Intermediair/CMO/Retentie 1 en 2
Exclusief medewerkers op deze functie bij Intermediair/CMO/Regionaal Team Eindhoven, team 1 (verwerking buitenland hypotheke)

**)

Exclusief medewerkers op deze functie bij Intermediair/CMO/Regionaal Team Leeuwarden; 2 fte Waterwonen

Boventaligheid bij Producten/Productmanagement Hypotheken.

Funct. code	Functie
900079	Productmanager B

5.3 Afspiegelen

Per hoofdafdeling

Het afspiegelen gebeurt per hoofdafdeling. De klanten van beide hoofdafdelingen zijn verschillend van aard (particulieren/adviseurs vs. tussenpersonen/relatiemanagers). Dit heeft tot gevolg dat dezelfde functies bij beide hoofdafdeling qua invulling feitelijk in de dagelijkse praktijk van elkaar verschillen. Medewerkers op deze functies zijn niet uitwisselbaar aangezien de inleerperiode meer dan 2 maanden is. De wijze van afspiegelen per functie staat in onderstaande tabel.

Per regio/per locatie

Voor een aantal functies is ervoor gekozen de afspiegeling per regio of per locatie te laten plaats vinden (zie onderstaande tabel). Bij landelijke afspiegeling ontstaan namelijk situaties waarin een grote groep medewerkers te maken krijgt met ongewenst lange reisafstanden woon-werk. Dit kan worden voorkomen door per regio of locatie af te spiegelen. In onderstaande tabel is dit aangegeven.

Buiten de afspiegeling vallen:

Intermediair/CMO's

- Medewerkers en Sr. Medewerkers CMO van Intermediair/CMO/Retentie
Deze medewerkers beschikken over specifieke beheerkennis die zich uitstrekt over zowel de oud Postbank producten, processen en systemen, als de oud ING Bank producten, processen en systemen. M.n. van deze laatsten is het beheer complex en kwetsbaar. De medewerkers van CMO/Retentie werken dus voor een deel met andere processen en systemen als de medewerkers bij de overige CMO's. Dit maakt dat medewerkers van de overige CMO's niet uitwisselbaar zijn met de medewerkers bij de Retentieteams. Een willekeurige functiehouder heeft meer dan 2 maanden nodig om op de activiteiten van de Retentieteams goed ingewerkt te raken. Dat is de reden waarom de medewerkers van de Retentieteams buiten de afspiegeling worden gehouden.

- Medewerkers en Sr. Medewerkers CMO van Intermediair/CMO/Regionaal Team Eindhoven/Team 1
Deze medewerkers beschikken over specifieke kennis van buitenlandhypotheken (Frankrijk, Duitsland en België), over de in die landen geldende werkwijze, wetgeving en fiscale regels en hanteren daardoor procedures en processen. De medewerkers op deze twee functies zijn niet uitwisselbaar met medewerkers op dezelfde functies bij de overige CMO eenheden. Een willekeurige functiehouder heeft ca 9 maanden nodig om op de activiteiten voor de buitenlandhypotheken goed ingewerkt te raken. Dat is de reden waarom deze medewerkers buiten de afspiegeling worden gehouden.

- Medewerkers CMO en Accountmanagers van Intermediair/CMO/Regionaal Team Leeuwarden belast met Waterwonen.
Bij het Regionaal Team in Leeuwarden zijn in de huidige situatie op de functie van accountmanager 2 fte's en op de functie van Medewerker CMO 2 fte's gereserveerd voor Waterwonen. De betreffende medewerkers op deze fte's beschikken over specifieke kennis en vaardigheden. Het betreft het inschatten van risico's voor financiering, maatwerk financieringsconstructies en specifieke productvoorwaarden. Bij het inschatten van risico's wordt o.a. gekeken naar constructies en materialen van woonboten en watervilla's, het ingewikkelde ligplaatsvergunningstelsel in Nederland en de invloed daarvan op de waarde van het onderpand, het kunnen lezen van hellingrapporten etc. Deze specifieke kennis en vaardigheden maken dat deze medewerkers niet uitwisselbaar zijn met andere willekeurige medewerkers binnen de CMO's. De inleerperiode op deze activiteiten is aanzienlijk meer dan 2 maanden. De betreffende medewerkers worden daarom buiten de afspiegeling gehouden.

Afspiegeling bij Sales Hypotheken

Funct. code	Functie	Wijze van afspiegelen
158031	Hypotheekadviseurs	Per regio
158128	Sales Excellence Coach	Landelijk
900235	Rayonmanagers (= Team (rayon)managers Sales B)	Per regio
900218	Regiomanagers (= Managers Sales B)	Landelijk
100032	Medewerker CMO Locatie Asd (team 1 t/m 5)	Locatie Asd
135090	Sr. Medewerker CMO Locatie Asd (team 1 t/m 5)	Locatie Asd

Afspiegeling bij Intermediair

Funct. code	Functie	Wijze van afspiegelen
101041	Relatiemanagers Lokale Tussenpersonen/Vestigingen Ketens (= Relatiemanager Onafhankelijk Intermediair)	Per regio
100032	Medewerker CMO*)	Per locatie
135090	Sr. Medewerker CMO**)	Per locatie
150185	Accountmanagers (= AM Hypo) ***)	Per locatie
900239	Teammanager Retentie (= Teammanager Commerciële Midoffice B)	Landelijk
101138	Teammanagers Regionaal Team (= hoofd Hypothekendesk)	Landelijk

*)

Exclusief:

Medewerkers CMO bij Intermediair CMO/Retentie.

Medewerkers CMO bij Intermediair/CMO/Regionaal Team Eindhoven/Team 1 en 2 fte Medewerkers CMO belast met Waterwonen bij Intermediair/CMO/Regionaal Team Leeuwarden.

**)

Sr. Medewerkers CMO bij Intermediair/CMO/Retentie.

Sr. Medewerkers CMO bij Intermediair/CMO/Regionaal Team Eindhoven/Team 1.

***)

2 fte Accountmedewerkers van Intermediair/CMO/Regionaal Team Leeuwarden belast met Waterwonen.

Als peildatum voor de afspiegeling wordt de datum gebruikt van het definitieve besluit van de bestuurder.

Afspiegelen bij Producten/Productmanagement Hypotheken

Funct. code	Functie	Wijze van afspiegelen
900079	Productmanager B	Landelijk

5.4 Personele migratie

Hierboven is het traject van preventieve mobiliteit t/m de start van de bemiddeling uiteengezet. Arbeidsmobiliteit zal tijdig worden betrokken bij de voorbereiding van de bemiddeling van de boventallige medewerkers en deze medewerkers ondersteunen bij het zoeken naar een nieuwe baan.

Op deze adviesaanvraag is het huidige Sociaal Plan van toepassing.

6 Gevolgen voor de medezeggenschap(structuur)

De in deze adviesaanvraag geformuleerde voorgenomen besluiten hebben geen gevolgen voor de medezeggenschapsstructuur.

7 Communicatie

In samenwerking met Communicatie wordt een communicatieplan opgesteld en uitgevoerd. Medewerkers zullen zowel mondeling als via intranet worden geïnformeerd. Het communicatieplan treft u aan in bijlage 6.

8 Arbo effectrapportage

In bijlage 7 is de Arbo-effectrapportage opgenomen

9 Artikel WOR / tijdsplanning

Adviesaanvraag conform artikel 25, lid 1^e, van de Wet op de ondernemingsraden.
De gewenste datum van advies is 1 april 2009

De gewenste ingangsdatum van het voorgenomen besluit is zo spoedig mogelijk na uw advies doch uiterlijk 1 mei 2009.

10 Lijst met bijlagen

Bijlage 1	Rayonindeling Sales Hypotheken (huidige situatie)
Bijlage 2	Functiehuis Sales Hypotheken
Bijlage 3	Functiehuis Intermediair
Bijlage 4	Van-naar-tabel Sales Hypotheken (alleen voor de afdelingen in scope)
Bijlage 5	Van-naar-tabel Intermediair (alleen voor de afdelingen in scope)
Bijlage 6	Communicatieplan
Bijlage 7	Arbo Effect Rapportage