



Spandoek op pand geeft aftrap jubileum

Als u over de Prins Alexanderlaan rijdt, kunt u ons niet meer missen. De vlaggen voor ons pand waren altijd al een blikvanger. Nu trekt ook het grote bord ter ere van ons jubileum veel aandacht. Met het bord hebben wij gelijk meegenomen dat ons bedrijf al 50 jaar knokt voor de klant. Dus is er een mooie combi gemaakt tussen onze lijfspreuk en ons vijftigjarig bestaan.



50 jaar jubileum ... neeun, al veel langer

Eigenlijk moeten wij nog verder terug dan maart 1963 om de oorsprong van ons familiebedrijf te vinden. Tegenover de oude waterstokerij van Kees de Waterstoker op de Vletstraat (oude Noorden) werd eigenlijk het bedrijf geboren. Daar begonnen zoons Piet en later Cor van Steensel in een leeg pakhuis een verzekeringskantoortje. Dat moet rond 1949 zijn geweest. Na een tijdje besloten Piet en Cor echter niet met elkaar door te gaan en in maart 1963 ging Cor door met zijn eigen C. van Steensel Jr. Assurantiën. Daar hebben wij voor het gemak de historie van dit familiebedrijf laten beginnen en vandaar dat wij dit jaar ons 50-jarig jubileum vieren. Een jubileum leent zich natuurlijk altijd goed om eens terug te kijken naar de historie van ons bedrijf.

Maar Van Steensel zou Van Steensel niet zijn als wij alleen zouden terugblikken en u niet een kijkje in de toekomst van ons bedrijf zouden geven. Het bedrijf is altijd vernieu-

wend in de verzekeringsmarkt geweest. En dat wil het ook blijven. De opzet van deze krant is als volgt: aan de hand van een tijdlijn laten wij diverse onderwerpen de revue

passeren. Ook geven wij met die tijdlijn aan hoe het bedrijf door de jaren veranderd is.

Veel leesplezier!



“Trots op jubileumeditie”



In deze jubileumeditie geef ik u met trots een kijkje in de historie van het familiebedrijf Van Steensel Assurantiën. Wij hebben bij het samenstellen van de editie geput uit verhalen van klanten, leveranciers en familie. Voor alle informatie danken wij alle mensen die hebben meegewerkt. Daarnaast hebben wij in de bestaande archieven gegrast tot dat wij hadden wat wij wilden hebben. Vooral wil ik Margriet van Steensel bedanken, die zich tot het uiterste heeft ingezet om die informatie tot duidelijke lijnen terug te brengen. Dat was mij in mijn eentje nooit gelukt. Wij hebben veel plezier gehad om deze editie voor u samen te stellen. Wij hopen dan ook dat u zult smullen van onze jubileumkrant.

Mr. Kees van Steensel

INCLUSIEF BIJLAGE ACTUEEL NIEUWS

- 1949**
Start bedrijf Piet en later Cor van Steensel aan de Vletstraat
- 1963**
Cor van Steensel begint C. van Steensel Jr.
- 1966**
Verhuizing naar de Bergweg in Rotterdam
- 1973**
Ontstaan van de Botsograaf
- 1986**
Presentatie Risico Rapport
- 1988**
Kees van Steensel komt in bedrijf
- 1992**
Eigen polissen Assuradeuren
- 1993**
Ontstaan van Assurantie Plus
- 1997/1998**
Overlijden Piet en later Cor
- 1998**
Start website Van Steensel
- 1998**
Behalen ISO certificaat
- 1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue
- 2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
- 2001**
Van Steensel & Verveer
- 2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven
- 2004**
Opening nieuwe pand
- 2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt
- 2006**
Enquête
- 2007**
Internet gaat interactief
- 2009**
Krant in kleur
- 2011**
Uitbreiding pakketten
- 2012**
VVE-pakket Samenwerking JVM Herasto
- 2013**
50-jarig bestaan

De oprichters: Piet van Steensel

Piet was al vroeg actief in de verzekeringswereld. Eerst in het bedrijf in de Vletstraat, daarna bij het Assurantieconcern Stad Rotterdam anno 1720. Hij begon daar als inspecteur, maar al snel was zijn ster rijzende. Als President-Directeur van de Stad Rotterdam drukte hij een eigenzinnig stempel op het bedrijf: Piet van Steensel was een fenomeen in de verzekeringswereld. Roel Veldwijk (Verenigde Verzekerings Pers) omschreef Piet als volgt: "Zijn maandelijkse nieuwsbrieven aan het intermediair (De Fabeltjeskrant) waren zoals hijzelf, recht door zee en wars van alle poespas." Piet kwam met zijn vernieuwende kijk op verzekeringen vaak in conflict met de politiek en stond pal achter de klant en het intermediair. Piet bleef tot hoge leeftijd bij "zijn" Stad Rotterdam

betrokken, tot hij vanwege zijn leeftijd zijn functie moest neerleggen.

Roel Veldwijk (VVP): “Piet was een zelfmade man met een vlijmscherp analytisch vermogen, een ijzeren wil en een gezond verstand, die altijd in Apeldoorn is blijven wonen. Hij reisde dagelijks per trein (eerste klasse) naar Rotterdam, griste een viertal kranten bij de kiosk weg (die hij eens per week keurig afrekende) en begon vervolgens de in zijn coupé aanwezige medereizigers uit te lokken tot een debat over wat de krant aan nieuws bracht. Sommige meereizende hoge ambtenaren waren van dergelijke matineuze beschouwingen niet gediend en meden Van Steensels coupé, waarna deze de tijd en rust had om nog wat stukken voor te bereiden”. Piet was een echte Van Steensel.



Maart 1963 Een nieuw begin

Maart 1963 is een mijlpaal in de ontstaansgeschiedenis van ons bedrijf. Nadat Piet en Cor door hun eigenwijze karakters besloten hadden niet met elkaar door te gaan, besloot Cor het er op te wagen om, ondersteund door zijn eigen “meissie”, voor zichzelf te beginnen. Hij omschreef dit 25 jaar later als volgt: “Mijn inschrijving in het A-register van de SER dateert van 5 maart 1963. Begonnen werd met een startkapitaal van nul centjes, een dosis frisse moed en

een geleend oud Renaultje. Later kwam er een lening van 10.000 gulden in de vorm van een hypotheek op het eigen huis om een schrijfmachine, twee bureaus en een NSU-prinsje aan te kopen. Dit cilindertje bleek goed te zijn voor 102.000 kilometer in de stad in drie jaar tijd en dat zonder mankementen. Bij de inruil bracht de auto nog goed geld op ook.

Klanten, daar heb ik geluk mee gehad! Door een vriend kwam ik vrijwel onmiddellijk terecht in de scheepvaart en dat gaf direct al omzet. Ik doe nog steeds het “risk management” voor deze zaak.

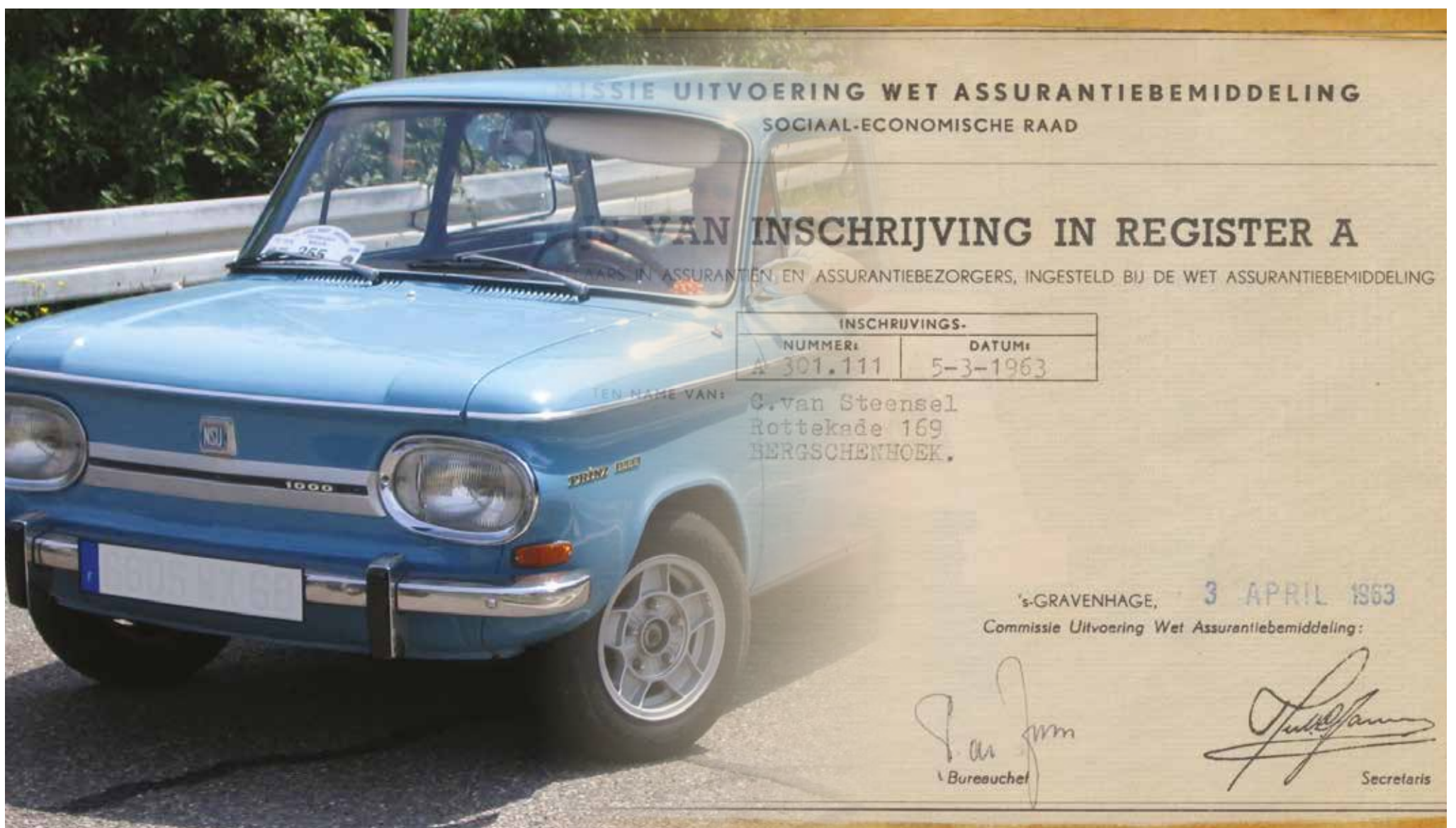
De Start was klassiek: moeder, eerder secretaresse bij Unilever, deed de administratie met verve, naast de zorg van twee jongens van drie en vijf jaar.

Vanaf het begin is er regelmatig groei in omzet geweest. De basis hiervoor was altijd service of de nazorg op de reeds afgesloten verzekeringen en wel vanuit kantoor. Nauwelijks avondwerk aan huis, maar zorgen dat je klanten het de moeite waard vinden om naar jou toe te komen. Je dient zo voor ze te zorgen dat ze enthousiast hun relaties bij je binnenbrengen. Je dynamiek zal moeten komen uit de agressieve

behandeling van een schade. Direct in actie komen! Direct expert benoemen! Dezelfde dag aanspraakstelling er uit! En als het even kan uitbetalen uit het kasgeld, vooruitlopend op de schadevergoeding van de verzekeraar. **Houd de vaart er in, dat wekt vertrouwen!**

Na de start in 1963 kocht ik binnen drie jaar een pandje aan de Bergweg van dokter Piet Ophoff, die zijn huisartsenpraktijk er aan gaf om bedrijfsarts bij Heineken te worden.”

- 
- A vertical timeline on a blue background with white dots and lines. The years are listed in large, bold, white font, and the corresponding events are listed in a smaller white font below each year.
- 1949**
Start bedrijf Piet en later Cor van Steensel aan de Vletstraat
 - 1963**
Cor van Steensel begint C. van Steensel Jr.
 - 1966**
Verhuizing naar de Bergweg in Rotterdam
 - 1973**
Ontstaan van de Botsograaf
 - 1986**
Presentatie Risico Rapport
 - 1988**
Kees van Steensel komt in bedrijf
 - 1992**
Eigen polissen Assuradeuren
 - 1993**
Ontstaan van Assurantie Plus krant
 - 1997**
Overlijden Cor en later Piet
 - 1998**
Start website Van Steensel
 - 1998**
Behalen ISO certificaat
 - 1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue
 - 2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
 - 2001**
Van Steensel & vervoer
 - 2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven



De Bergweg: een uitvalsbasis voor nieuwe ideeën

Op de Bergweg werd de basis gelegd voor wat het bedrijf nu is. De filosofie werd ontwikkeld, het bedrijf groeide en was een bastion

van creativiteit. Daarom willen wij enkele highlights naar voren halen die op de Bergweg hun oorsprong vonden.

Van Steensel: de basisfilosofie

Als je de communicatie door de jaren heen van Van Steensel leest, is er eigenlijk niet zoveel veranderd in die vijftig jaren. Cor van Steensel was eindeloos bezig hoe hij nog beter de klant kon helpen met een betere schadebehandeling, een goed product en een tomeloze inzet.

Mijn vader had daar niet zoveel mee en wilde daar ook niet te duur over doen. Dat komt duidelijk tot uiting in zijn advertentie waarin hij op eigen wijze duidelijk maakte hoe je met een klant om moest gaan.

De zin: “een klant die hier voor het eerst binnen komt, is er snel achter dat wij geen blauwe blazers of schriftgeleerden zijn, maar MOUWENOPSTROERS die aan de kant van de consument staan”, is de basis voor de filosofie die nog steeds, zij het in een wat modernere vorm, staat.

Tegenwoordig noemt men dat met een mooi woord Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en hangt men daar nog mooiere termen aan als integriteit, klantbelang en meerwaarde.



Later is die filosofie vertaald in ons motto: “Rotterdamers met opgestroopte mouwen”. Dat motto staat nog steeds als een huis.

1973 De Botsograaf: een successtory?

In 1973 kwam de eerste Botsograaf van de tekentafel: een tekenmal waarmee bij een verkeersschade een situatieschets gemaakt kon worden. Toen nog met een figuur van een paard en wagen en de bij “melkboeren” zo populaire “mechanische hond”.

De komst van de Botsograaf gaf Cor van Steensel en ons bedrijf landelijke bekendheid door een paginagroot stuk in het Algemeen Dagblad en internationaal zelfs met een stuk in een Zuid-Afrikaanse krant. De mal vond ook gretig aftrek bij de politie, maar had als groot nadeel dat het formaat of de schaal van de mal niet overeenkwam met de ruimte op de schadeformulieren.

Eigenwijs als de Van Steensels waren, ging Cor toen naar het bureau wat toen voor de schadeformulieren verantwoordelijk was (bij mijn weten in Göteborg of Oslo) en eiste dat de schaal van de tekenruimte op het schadeformulier werd aangepast aan de schaal van de Botsograaf. Helaas, Cor kreeg nul op rekent en dus leek het mooie product langzaam dood te bloeden..... (wordt vervolgd in 2002)

(ADVERTENTIE)

Trots straalt van de eigenaar...
overal in Europa kom je ze tegen...
winkeltjes, bedrijven, restaurants...

Het bonbonwinkeltje in Brussel waar madame je te woord staat in haar sappige taaltje, die blij is als je tevreden de deur uitgaat. Die glundert van trots als ze je weer terugziet en je dat ook laat merken.

De waard in dat kleine herbergje in de
Provence, die je dat forelletje van de mole-
naar voorzet met een gezicht van proef dat
nou maar eens....
Heerlijke mensen hè



Aan de Bergweg 141a te Rotterdam heb ik nu zo'n verzekeringswinkeltje. Wij zijn hier blij als we goed werk kunnen leveren; een goed advies kunnen geven, geld kunnen besparen, lekker kunnen helpen. Een klant zo kunnen inpakken, dat hij als een glimpende haan vertrekt...

Woensdagmorgen 10 uur. Fred, de zoon van Gert Jan, intussen de spijkerbroek verwisseld voor de blauwe blazer en stropdas, stapt binnen als splinternieuwe meester in de rechten. Met het lef van de kersverse baan brengt hij het overtuigend.



Kijk meneer van Steensel, u heet mij voortreffelijk behandeld met die autoscha-
de, daarom alleen al wil ik u meer laten
doen. Graag zou ik wat inlichtingen willen
hebben over een 125% hypotheek als aca-
demicus, daar heb ik namelijk recht op.
Even ben ik nijdig door de toon van deze
kwaale aap. Ik trek alle registers open aan
informatie en intuïtsen zit Fredje drijft
aantekeningen te maken. Binnen een kwart-
ier stelt hij meer slimme vragen dan ik had
verwacht. Het jongensnaast crop, dat is
de hoofdpunten van het gesprek in een rap-
portje verwerkt. Toch geen bezwaar meneer
van Steensel.... krijg ik poesvriendelijk te
horen. Ik weet nog zo net niet of ik met dit
lastige rakkertje een zaakje ga doen.

Woensdag geeft mevrouw Grooteduin een schot voor de boeg: DE KINDERS GAAN EEN HUIS KOPEN! Haar waar-schuwend blik spreekt boekdelen: Haar argwanende volume vult de hele balie als ze toebijts: EN IK HEB EEN OFFERTE VAN MIJN BANK!

Als Karel en Roosje nog geen uur later vrolijk binnen huppelen en even later onbezorgd tegenover me zitten, weet ik me gewaarschuwd!

Luister eens, begint Karel, toevallig regelen wij onze zaaijes zelf... Ik zeg het maar voor het geval Ma hier geweest is.



Schijnheilig haat ik m'n schouders op en weet van niets.

Als mijn voorlopig koopcontract, bestek en tekeningen van een eengezinswoning worden overhandigd, maak ik me sterk voor een goed verhaal over de postbank hypotheek en een hypotheek met levensverzekering. Ik krijg de kans niet van Karel... Jij maakt die hiep met leven op jouw manier in orde en ik laat de spullen hier achter.

Met veel moeite krijg ik deze vrijgevochten vrachtwagenchauffeur en z'n even overvaarde vriendin zover, dat ze eerst twee schriftelijke offerten afwachten en dat we drie dagen weer rond de tafel gaan zitten. Okeé, okeé, jij ze in tweeën de deur uit.

Deze keer ga ik wel een zaakje doen...

Donnerdags komt er een telefoontje binnen van Piet Jongsma om een hagelnieuwe polyester motorkruiser met 2 Ford diesels te dekken. Vrijdags zitten we al in de ellende!

Frankrinnige drukte bij Haardenfabriek Jongsmal! Miep, jij vaart toch ook mee. Dan moet je er wat voor over hebben. Jij haalt dat ding! Kordate praat van Piet... Maar als Miep's Vrijdagsmorgens dat ding van 2 ton waarde over de Lek loost, staat het zweeft haar in de handen. An, kijk jij eens naar die motors? Dochter Annie doet het luk open en de damp van nieuwheid slaat haar in het gezicht. Mam, ze roken! Gooi er dan een puits water over!



Kan toch... met een doffe grom komt motor één tot stilstand... Voorlopige schatting van de werf een dikke f 10.000-schade

Ga ik een huwelijk redden of een schade? Wat een maffe zaak. Ik weet het niet meer. Voorlopig kan ik aan de slag...



Lieve mensen,

Aan de BERGWEG 141a geen angst voor de jongens van de consumentenband. Een klant die hier voor het eerst binnen komt is er snel achter, dat wij geen blauwe blazers of schriftgeleerden zijn, maar MOUWEN-OPSTROPERS die aan de kant van de consument staan.

Of we nu een Bonus/Malus uitspitten of een lastige schade behandelen... we gaan tot de bodem. Mijn pientere dametjes vertellen je wat kan en wat niet kan en dat met een kennis van zaken waar je u tegen zegt.

Wilt u hier eens kennis mee maken voor offerte of om een lastige schade te laten behandelen: merk dan, dat wij u ontvangen of u al jaren klant bent. We zetten u geen forelletje van de molenaar voor, maar helpen u wel uit de knoop! Probeer het...

- 
- A vertical timeline on a blue background with white dots representing years. The years are listed on the left, and the corresponding milestones are listed to the right of each year.
- | Year | Milestone |
|------|---|
| 1966 | Verhuizing naar de Bergweg in Rotterdam |
| 1973 | Ontstaan van de Botsograaf |
| 1986 | Presentatie Risico Rapport |
| 1988 | Kees van Steensel komt in bedrijf |
| 1992 | Eigen polissen Assuradeuren |
| 1993 | Ontstaan van Assurantie Plus krant |
| 1997 | Overlijden Cor en later Piet |
| 1998 | Start website Van Steensel |
| 1998 | Behalen ISO certificaat |
| 1999 | Oliebollen bakken aan de Avenue |
| 2000 | Samenvoegen bedrijven Piet en Cor |
| 2001 | Van Steensel & vervoer |
| 2002 | Botsograaf krijgt nieuw leven |
| 2004 | Opening nieuwe pand |
| 2005 | Van Steensel TotaalPakket in de markt |
| 2006 | Enquête |
| 2007 | Internet gaat interactief |
| 2009 | Krant in kleur |
| 2011 | Uitbreiding pakketten |
| 2012 | VVE-pakket
Samenwerking JvM |
| 2013 | 50-jarig bestaan |

1986 Het Risico-Rapport: de basis voor een ongeëvenaarde bedrijfsklantbediening

In 1986 werd voor het eerst ons risico-rapport gepresenteerd aan onze bedrijvenklanten. Het rapport laat helder zien hoe de vaak complexe bedrijvenverzekeringen in elkaar zitten. Daarnaast zitten de rapporten boordevol tips die ondernemers in hun specifieke bedrijfsvoering kunnen gebruiken. Het rapport is vooral opgezet om de klant de bedrijfsverzekeringen te laten begrijpen.

Het eerste rapport was in uitklap-formaat, zodat je de basisgegevens als verzekerde sommen, vervaldatum en premies naast de o zo belangrijke commentaren in één oogopslag kon zien. De rapporten werden nog op de typemachine uitgewerkt en de typex werd veelvuldig gebruikt.

Tot 2010 was er eigenlijk niet veel gewijzigd in de rapporten. Wel belangrijk was, dat in onze ISO-bedrijfsprocessen werd vastgelegd dat de rapporten voor iedere bedrijvenklant éénmaal per twee jaar moesten worden gemaakt en besproken. Dus niet, zoals bij veel “risk-managementrapporten” één keer bij aanvang maken en nooit meer tussendoor. De rapporten zijn de basis geworden voor onze bedrijvenadvisering en zijn niet meer weg te denken uit onze bedrijfsvoering. In 2010 is het rapport gemoderniseerd, waardoor de leesbaarheid is toegenomen. Toch blijft het maken van zo’n “risico-rapport” nog steeds handwerk door ervaren vakmensen in bedrijfsverzekeringen. En dat moet het ook blijven ook!



1988 Kees van Steensel bij het bedrijf

Het was een droom van de vroeg gestorven “Edje” van Steensel dat haar zoon Kees in de zaak kwam. Dat heeft zij helaas niet mogen meemaken. Kees heeft, na zijn Atheneum zijn rechtenstudie afgerond, met de door de meeste rechtenstudenten als oneindig saai ervaren vakken Verzekeringsrecht I, II en III. Als sluitstuk maakte hij een scriptie over bouwverzekeringen en de juridische achtergronden. Eerst liep Kees nog stage bij diverse verzekeringsbedrijven en in 1988 was hij klaargestoomd om Van Steensel Assurantiën te versterken. Zoals Cor het omschreef: “Kees, je kan toch niet anders en ik heb al veel te veel geld in die studie van jou gestopt. Dat moet een keer terugverdiend worden.”

Zo gezegd zo gedaan. Kees die dacht dat hij zijn leerschool met zijn studie rechten en die inking bij andere

verzekeringsbedrijven wel had gehad, kwam bedrogen uit. De leerschool bij Pa-lief was een harde: “Wat rechtenstudie? Ga eerst transportpolisjes en risico-rapporten leren typen!” En Pa zat met de rode pen klaar. Ook moest goed ingepeperd worden hoe je met een klant omging en hoe je voor die klant de mouwen kon opstropen.

Kees kreeg een brede leerschool, waarin niet alleen het van oudsher schade georiënteerde bedrijf aan de orde kwam, leven moest ook opgezet. Maar dan wel op een manier, dat de klant een goed product voor een goede prijs kreeg.

De samenwerking tussen Kees en zijn vader was niet altijd even makkelijk, maar beiden leerden veel van elkaar. En de relatie was er een met veel wederzijds respect en liefde.

De jaren negentig: slijk de friemel op de Avenue Concordia

Eind jaren tachtig groeiden wij een beetje uit ons jasje. De Bergweg werd te klein voor ons bedrijfje en wij kregen de kans om van onze relatie dhr. Soek zijn statige pand op de Avenue Concordia over te nemen. Gelukkig lagen de huizenprijzen op dat moment laag, dus konden wij met de bijengeschaapte centen en een leninkje bij de bank, de voormalige lampenshowroom met statig woonhuis daarboven betrekken. Mr Kees kon met zijn gezin op stand gaan wonen op de bovenverdiepingen en de zaak werd op de benedenverdiepingen gevestigd.

Saillant detail was de stoppenkast van het pand. Toen de meteropnemer langskwam, zie hij dat wij met de aangelegde stroomvoorziening de Van Nellefabriek konden draaien. Ook kwamen wij op de meest vreemde plekken grote aantallen stopcontacten tegen.

In het bovenhuis stond de verwarmingsketel, die niet omschreven kon worden als een HR++ MVO-keteltje. Als je ’s winters in het ketelhok kwam dat tegenover de

slaapkamer van Mr. Kees en Margriet was geplaatst, dan leek de ketel meer op een veredelde open haard, dan op een verwarmingsketel. Als de ketel ’s nachts aansloeg zaten Margriet en Kees in de eerste maanden steevast verstijfd in bed van de knallen die uit de Ferroli kwamen. Toch wende de familie aan het uit de kluiten gewassen Italiaanse werkpaard en het beessie bleef nog jaren z’n knallen geven.

Beneden had Cor zijn werkplek snel gevonden. Hij zat pontificaal vooraan in het pand, zodat hij iedereen die binnenkwam kon opvangen en de juiste klantbediening kon geven. Kees zat in de kelder tussen een immense rij aan stopcontacten (daar moeten wat lampjes gehangen hebben) en keek uit op de door Cor minutieus bijgehouden tuin.

Steevast liep onze ploeg in de pauze over de statige laan naar de gezellige Lusthofstraat. Bij het loopje werd banketbakker Carlier niet overgeslagen. Want verse koekjes voor de klanten (en ook een beetje voor ons zelf) moesten er zijn.



● **1986**
Presentatie Risico Rapport

● **1988**
Kees van Steensel komt in bedrijf

● **1992**
Eigen polissen Assuradeuren

● **1993**
Ontstaan van Assurantie Plus krant

● **1997**
Overlijden Cor en later Piet

● **1998**
Start website Van Steensel

● **1998**
Behalen ISO certificaat

● **1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue

● **2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor

● **2001**
Van Steensel & vervoer

● **2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven

● **2004**
Opening nieuwe pand

● **2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt

● **2006**
Enquête

● **2007**
Internet gaat interactief

1992 Mr. K. van Steensel Assuradeuren maakt zijn eigen polissen op

Nadat Kees van Steensel zijn volmachtdiploma had behaald, werd het bedrijf Mr. K. van Steensel Assuradeuren B.V. opgericht. In dit bedrijf waren wij voor verzekeraars bevoegd om polissen op te maken en schades te betalen. Het grote voordeel voor ons bedrijf was (en is) dat wij sinds die tijd de klanten zo snel mogelijk dekking kunnen geven en bij schade snel uit kunnen betalen. Dat gebeurt nu ook in het huidige volmachtbedrijf Van Steensel Assuradeuren B.V. Het voordeel is dat er korte lijnen zijn en wij ook eigen producten kunnen maken, waar verzekeraars op mee tekenen. In het huidige volmachtbedrijf hebben wij volmachten van ASR, Reaal, Delta Lloyd, General, HDI-Gerling, Europeesche, Monuta en Arag Rechtsbijstand. Eigen producten die wij momenteel draaien zijn:

- Het Van SteenselTotaalPakket;
- Het Van Steensel VVE Pakket
- Het Herasto Oldtimerpakket

En vele op maat gemaakte producten. Mr. K. van Steensel Assuradeuren B.V. en later Van Steensel Assuradeuren B.V. hebben een forse bijdrage gehad in de filosofie om de klant zo goed mogelijk te kunnen bedienen.

1993 De Assurantie Plus ziet het levenslicht

Al twintig jaar geven wij onze Assurantie Plus uit. Basis was het informeren van onze klanten over verzekeringszaken, maar ook wilden wij onze klanten informeren over het reilen en zeilen van Van Steensel als bedrijf.

Roemrucht waren de columns van Cor van Steensel die op zijn aparte manier met verhalen een vrolijke

inblik gaf in de verzekeringswereld. De "Tips van Mr. Kees" en de verhalen over medewerkers in de rubriek "..... in het zonnetje" zijn nog steeds in de modernere versie van de Assurantie Plus aanwezig.

Eerst was er een aparte Assurantie Plus voor de particulier en een aparte zakelijke krant. Dit is na een aantal jaren samengevoegd en zo komt

zowel de ondernemer als de particulier op een heldere manier aan zijn informatie.

De krant wordt nog steeds voor het grootste gedeelte door Van Steensel geschreven. Alleen interviews met klanten worden door Karen Auer verzorgd. Controle van teksten en de eindredactie verzorgt Margriet

van Steensel en het familiebedrijf Lievaart Vormgeving & Communicatie zorgt er vanaf het begin voor dat alles er tip top uitziet.

Wat wij als team vooral missen, is dat wij niet meer kunnen genieten van de scherpe schetsen en mopjes van Cor van Steensel.



Stukjes uit het archief van Assurantie Plus

Met de paplepel ingegoten.

3 Maart 1993 bestonden we met ons kantoor 30 jaar. Reden voor een terugblik. Hoe hebben we dit 30 jaar vol kunnen houden? Ja, het is moeilijk een keer goed te koken maar het is een prestatie iedere dag weer een goeie pot op tafel te brengen. En hoe werkt dat in ons assurantie-wereldje? Krijg je dat mee of komt dat vanzelf?

We zetten de klok 50 of 60 jaar terug... 30 cm sneeuw in de straten, 10 graden vorst... Eens in de week was het koekproeven en daar deden we allemaal aan mee... Geen twijfel erover, dat de spullen van Kees de Waterstoker vers moesten zijn. Ouwe koek kon je een klant niet aandoen. Voor het zover was ging het in een grote zak voor de halve prijs naar een groot gezin en wel bij toerbeurt. Wat te denken van zelf gemaakte boenwas, losse erwten, groene zeep uit de grote zinken emmer, koffie naar soort uit 6 balen, maar dan wel zelf malen met de grote rode molen. Thee uit de rooie bussen met de schep afgewogen. Petrolie uit het vat, boterolie en slaolie uit de kraan, zemelappen, mattenkloppers, borstelwerken aan latten boven de toonbank. Tabak en eau de cologne in het glazen kastje. Achter de toonbank Kees en moeder van Steensel. De goeie ouwe tijd in een sfeertje van niet goed - geld terug... snoepie toe! Heet water voor 3 centen de emmer en kolen werden per mud 3-hoog naar de zolder gedragen. Aanmaakhoutjes werden ter plaatse op het blok gehakt.

Voor Kees de waterstoker annex kolenhandelaar waren er wel de 4-hoog zoldertjes in de Bergselaan die hij zonder een streepje zwart aan de trapmuren moest klaren. De kapzak op en de rug eronder! 80 Mud ging er 's morgens op de T-Ford en die was er 's avonds af; intussen deed moeder de winkel.

Als we hier nu aan de Avenue voor een moeilijke klus staan, de telefoon op vier plaatsen rinkelt, er een pittige brand-schade ligt die aandacht vraagt, iedereen rooie oortjes heeft en we eigenlijk een half uur geleden in Amsterdam hadden moeten zijn, dan zitten we op dezelfde lijn als Kees; werken en volhouden.

Ruim 2 jaar al weer aan de Avenue; intussen hebben de klanten de weg naar ons weten te vinden. Verrichten wij wonderen? We kunnen veel, maar niet op de hoek gereed staan met een schadeformulier en wachten tot de klap valt. We kunnen ook niet garanderen tijdig de brandweer te bellen. Voor wonderen zult u even Apeldoorn moeten bellen of het weerbericht, die kunnen in de toekomst kijken.

Waarom dit stukje geschiedenis van Kees en moeder van Steensel die beiden 18 jaar oud van Spijkenisse naar Rotterdam trokken en op de reutel een stokerij overnamen? Kregen Kees en moeder pretoogjes als ze een klant lekker konden helpen; mijn zoon en ik glimpen als we U goed kunnen adviseren en uit de brand kunnen helpen. Lieve mensen, in alle eerblijheid mag ik zeggen dat het ons met de paplepel is ingegoten. En dat is de reden waarom we dit met veel plezier 30 jaar hebben kunnen volhouden.



Respect!



En zo hoort het ook

Brigadier Lolbroek gaat in de fout als hij na een receptie van de Hermandad voetbalclub het verkeer tijdens de spits van vier kanten op laat rijden. De gevolgen zijn ontzettend: Lolbroek schiet uit zijn schoenen recht omhoog en blijft vertwijfeld aan de tramdraden hangen. Alles rijdt op en in elkaar. Twee frontaal botsende auto's wisselen van bestuurder. Een gebrilde schooljuffrouw rijdt met haar kever recht omhoog tegen een flatgebouw en blijft tussen de vijfde en zesde verdieping steken. In totaal 13 auto's vernieuwd en voor een bedrag van f 136.732,24 blikshade inclusief BTW en exclusief onroerend goed belasting en exclusief de schoenen van de brigadier.

Als de dampen optrekken staan Cor en Mr Kees met hun formidabele gevoel van timing op het kruispunt de zaak te organiseren, experts te benoemen, schadeformulieren en pleisters uit te delen. Hun schrijfmachines ratelen: aansprakelijkheidsstellingen vliegen eruit! Minuten later, als de politie arriveert, is er voor de jongens weinig anders te doen dan Lolbroek uit de tramdraden te vissen. Toeschouwers staan met de rug tegen de muur gedrukt en fluisteren elkaar eerbiedig toe. Cor en Mr Kees van Steensel. De enige echte. Hoe is het mogelijk?!

Ja, ja ons fabelachtig vakmanschap zich manifesterend in een formidabele denktank verdient in combinatie met onze weergaloze service terecht diepe bewondering en respect. U als gewaardeerde lezer van dit eminente clubblad kan dan ook zonder enige restrictie stellen: met een polis van Mr Kees ben je wat!

Tips van mr Kees



Waarom vorst funest kan zijn voor autoruiten

Stelt u het zich eens voor: u heeft een sterretje in de voorruit. De auto staat buiten en de ruiten beslaan. Vervolgens gaat het vriezen. De ruit koelt sterk af en er vormt zich een ijslaagje op de ruiten.

scheurtje bij een temperatuur van 22,5°C. Daarbij is het belangrijk om te weten dat de beschadiging onherroepelijk doorscheurt wanneer u druk op de binnenzijde van de voorruit uitoefent, bijvoorbeeld bij het schoonvegen van de beslagen ruiten. Doe dit dus alleen als het uit oogpunt van veiligheid strikt noodzakelijk is en laat een sterretje

Onze Dennis in het zonnetje

Op onze teamleider schade-afdeling Dennis Meder is het zonnetje op meerdere wijzen van toepassing. Ten eerste loopt hij zomer en winter met een bruingebronsde kop rond. Daarnaast is hij letterlijk een zonnetje omdat hij met geen molenpaard uit zijn humeur te krijgen is. Al is zijn huis afgebrand of heeft Feyenoord verloren: uiterst relaxed komt hij 's ochtends op de zaak binnenstappen en gaat op zijn eigen wijze aan de gang. De kersverse vader is alleen uit zijn evenwicht te halen als er iets met zijn vriendin Denise of zijn trots Demi (2 maanden) aan



1993

Ontstaan van Assurantie Plus krant

1997

Overlijden Cor en later Piet

1998

Start website Van Steensel

1998

Behalen ISO certificaat

1999

Oliebollen bakken aan de Avenue

2000

Samenvoegen bedrijven Piet en Cor

2001

Van Steensel & verveer

2002

Botsograaf krijgt nieuw leven

2004

Opening nieuwe pand

2005

Van Steensel TotaalPakket in de markt

2006

Enquête

2007

Internet gaat interactief

2009

Krant in kleur

2011

Uitbreiding pakketten

2012

VVE-pakket Samenwerking JVM

2013

50-jarig bestaan

In onze Assurantie Plus vindt u altijd nuttige informatie vermengd met nieuwtjes uit de verzekeringswereld. In dit jubileumjaar hebben wij er voor gekozen om de jubileumkrant mooi in de stijl die u van ons gewend bent te presenteren en de tips voor de ondernemer en particulier dit maal wat soberder in een inlegvel onder te brengen. De uitgave van de krant ligt, in verband met het jubileum, dit jaar vóór Prinsjesdag. Vandaar dus geen tips over de maatregelen rond Prinsjesdag.

Teksten polis-voorwaarden massaal naar begrijpelijke taal

Verzekeraars hebben zich als doel gesteld om de komende jaren de polisvoorwaarden naar zogenaamd B1 niveau te tillen. Nu komt het regelmatig voor dat wij, als experts in verzekeringen, nog moeite hebben met de uitleg van een polis. Dat moet in de komende jaren gaan veranderen. B1 niveau is een Europese norm voor schrijftaal. Het moet hier gaan om korte, actieve zinnen, korte alinea's en het ontbreken van moeilijke woorden. Wij juichen dat van harte toe, als de verzekeraar er maar op de juiste manier gebruik van maakt. Wij maken het nu al mee

dat polisvoorwaarden, door de eenvoudige zinsopbouw, drie keer zo lang worden. Dat kan toch ook de bedoeling niet zijn? Dus wat ons betreft niet alleen begrijpelijk en korte zinnen, maar ook duidelijk naar klanten en eenvoudige voorwaarden. Daarin hebben verzekeraars wat ons betreft nog een lange weg te gaan. Maar de stappen die nu gemaakt worden, zien wij wel als zeer positief.

Afschaf provisieverbod geeft onduidelijkheid over dubbele advieskosten

Vanaf 1 januari dit jaar mag geen provisie betaald worden bij het afsluiten van en/of het geven van advies over complexe verzekeringen. Dat betekent dat u van uw tussen-

Noodnummer onder ICE in mobiel

Ambulancemedewerkers maken het regelmatig mee dat zij bij een ongeluk geen noodnummers van naaste familie of vrienden in de telefoon van het slachtoffer kunnen vinden. Zij moeten dan de hele mobiel doorspitten op telefoonnummers van ouders, partner of andere contactpersonen. Gelukkig is daar nu een oplossing voor die ook in het buitenland

werkt. Zet de belangrijkste noodnummers onder de naam ICE1, ICE2, ICE3 etc. ICE staat voor "In Case of Emergency" en is internationaal erkend als afkorting. Dus of je nu in het buitenland zit of in Nederland: als je de noodnummers onder ICE opslaat kunnen dokters en ambulancemedewerkers meteen de juiste personen waarschuwen.



Dieven let op!!! Dit is GEEN Hybride auto maar 100% elektrisch

Hybrideauto's doelwit autodieven

Russische steden geven momenteel veel subsidies aan gebruikers van hybride auto's. Dit is de reden dat momenteel bendes gericht in Nederland op zoek gaan naar dit soort auto's. Vooral de Toyota Prius

en de Lexus RX400 zijn populair. De dieven maken gebruik van slimme methodes om de auto's te stelen. Zij onderscheppen het signaal, wat de auto op afstand opent. Met een kopie van het signaal onderbreken zij de

startblokkering. Het enige wat u als bezitter van een hybride auto er aan kunt doen is de zogenaamde keyless functie uit te zetten of een SCM-goedgekeurd alarmsysteem aan te schaffen. Dat is echter nog geen garantie dat u daarmee diefstal voorkomt.

persoon of uw bank bij het afsluiten van een hypotheek, levensverzekering of arbeidsongeschiktheidsverzekering een aparte rekening krijgt over het uitgebrachte advies. Je merkt dat de mensen daaraan moeten wennen. Zeker als het een advies betreft over een lopende verzekering of hypotheek. Het kan namelijk ook zo zijn, dat een advies voor omzetting van het complexe product onder de nieuwe regeling valt en niet onder het normale beheer van het product, waarvoor in eerste instantie al provisie is ontvangen. Het mag natuurlijk niet zo zijn dat over eerder verdiende provisie voor dezelfde werkzaamheden extra advieskosten worden gerekend. De AFM heeft daar duidelijk regels over gesteld. Op de site van AFM (www.afm.nl) zijn de regels en de manier waarop tussenpersonen en banken over de beloning en werkzaamheden in hun dienstverleningsdocument dienen te communiceren terug te vinden.

van uw schade. En..... is dat het geval, dan kunt u uw schade gelijk op de site melden. De site is te vinden onder www.schadezonderdader.nl.

Uniform systeem schadevrije jaren 2014

Verzekeraars willen in 2014 naar een uniform systeem voor opgave van schadevrije jaren bij autoverzekering. Daarbij moet de klant per jaar een opgave krijgen van zijn "zuivere schadevrije jaren". Hiermee wordt bedoeld dat men kijkt naar de jaren die men werkelijk schadevrij heeft gereden en er dus geen extra inschalingstreden of andere commercieel toegekende jaren worden meegenomen. Dat zou heel wat onduidelijkheid voor klant en verzekeraars kunnen wegnemen. Het grootste probleem is de registratie van de schadevrije jaren van leaserijders. Die lijken hier voorlopig niet in te worden meegenomen. Dat lijkt erg unfair in een tijd dat veel werknemers

ontslagen worden en als zzp'er doorgaan. Dan worden zij geconfronteerd met een dure polis, omdat zij de (soms wel tientallen) schadevrije leasejaren niet mogen meenemen naar de nieuwe polis.

Verdachte facturen ruit-herstel auto's

Het Centrum Bestrijding Verzekeringscriminaliteit (CVB) waarschuwt dat er op dit moment aan particulieren vermoedelijk valse facturen worden verstuurd over zogenaamd enkele jaren oude facturen die niet door de verzekeraars betaald zouden zijn. De particulier krijgt vijf dagen de tijd om de factuur te betalen, anders worden er maatregelen genomen. Komt bij u zo'n valse factuur op de deurmat vallen, meld het gelijk aan het CVB. Daarmee kunt u helpen deze boeven te grazen te nemen.

Waarborgfonds komt met schadezonderdader.nl

Het waarborgfonds Motorverkeer is de partij waar u moet zijn als uw auto is aangereden door een onbekende dader. Wilt u de schade vergoed krijgen, dan moet u wel aan wat eisen voldoen. Om het de klant makkelijk te maken heeft het Waarborgfonds een site neergezet met één checklist om na te gaan of u in aanmerking komt voor vergoeding



Uiterste ingangsdatum lijfrente naar AOW-leeftijd

De uiterste ingangsdatum voor lijfrente verzekeringen was in de fiscale wetgeving 65 jaar. Met de verhoging van de AOW-leeftijd wordt nu ook de uiterste ingangsdatum lijfrente aangepast en geldt niet meer de leeftijd van 65 jaar, maar wordt de AOW-leeftijd de uiterste ingangsdatum. Dit geldt ook voor de lijfrente-aftrek. Heeft de belastingplichtige nog niet de AOW-gerechtigde leeftijd en heeft hij voor dat jaar reserveringsruimte, dan is lijfrentepremieaftrek nog mogelijk.

Mijnpensioenoverzicht.nl wordt steeds volwassener

Mijnpensioenoverzicht.nl, waar u moet zijn om de meest relevante informatie over uw pensioen te vinden, wordt steeds uitgebreider. De laatste uitbreiding laat ook zien hoeveel pensioen voor de ex-partner bestemd is. Aangezien de leeftijd van mensen die scheiden over de jaren is gestegen en de duur tot pensioendatum vanaf scheiding daarom kleiner is, is dit een belangrijke aanvulling. De enige "bug" die er nu nog in zit is dat de ex-partner die niet betaalt voor de polis, niet de pensioenopbouw kan bekijken. Dat lijkt ons wel een belangrijke. Maar wij gaan ervan uit dat hier ook een oplossing voor gevonden gaat worden.

Uitvaartwensen voortaan vastgelegd

Uitvaartverzekeraars hebben met elkaar afgesproken om voortaan de uitvaartwensen op een centrale plek op te slaan. Zo kunnen nabestaanden bij overlijden snel en nauwkeurig de informatie terugvinden die bij het adviesgesprek over uitvaart is vastgelegd. Dit gaat niet alleen over zaken die belangrijk zijn voor het advies: kan de klant zijn uitvaart betalen en hoe wil de klant zich verzekeren? Maar ook wensen hoe de klant zijn uitvaart wil hebben kunnen opgenomen worden. De registratie lijkt de richting op te gaan van de wijze



waarop pensioenen centraal zijn vastgelegd. Het voordeel daarvan is dat men niet op het moment dat men de overledene wil gedenken, eindeloos bezig is om lopende uitvaartpolissen te vinden. Dit initiatief wordt door ons ten volle ondersteund.

Prijzen overlijdensverzekeringen blijven dalen

Onder invloed van stijgende concurrentie en digitalisering zijn de prijzen voor overlijdensverzekeringen de laatste zes jaar gezakt naar een niveau wat gemiddeld een derde is van de prijzen van zes jaar geleden. Daarom loont het absoluut om lopende risicoverzekeringen tegen het licht te houden. Vaak wordt bij lopende hypotheek een fors deel van het hypotheekbedrag verzekerd voor overlijden met een overlijdensrisicoverzekering. Tussentijds wordt vaak wel gekeken of de lopende rente nog up to date is. Minder wordt gekeken of de overlijdensrisicoverzekering niet veel te duur is. Juist hier is in veel gevallen meer winst te behalen dan de aanpassing van de verzekering naar een nieuwe rente. Zeker bij langer lopende risico-dekkingen loont dit de moeite. Let wel: bij een nieuwe verzekering worden wel weer medische waarborgen gevraagd!

Leeftijdsgrens schenkingsvrijstelling omhoog

Bij ouder-kindschenken is de leeftijdsvrijstelling voor de éénmalig verhoogde schenking verruimd van 18-35 jaar naar 18-40 jaar. Het standaardbedrag wat verhoogd geschenken kan worden is € 24.144,- (2012). Het bedrag is zelfs verhoogd naar € 50.300,- als er sprake is van een schenking verband houdend met:

- Verwerving eigen woning;
- Verbetering of onderhoud eigen woning;
- Afkoop rechten van erfpacht, opstal of beklemming;
- Aflossing eigenwoningschuld.

Het gerucht gaat dat op Prinsjesdag het voorstel wordt gedaan om dit bedrag op te trekken naar € 100.000,- om de startersmarkt weer op gang te brengen.

WOZ-waarde makkelijker opvraagbaar

Het wordt, door een wijzigingsvoorstel van Staatssecretaris Weekers, zeer waarschijnlijk mogelijk om dadelijk op één centraal punt de WOZ-waarde van woningen op te vragen. Ook kan de WOZ-waarde van de eigen woning vergeleken worden met die van andere woningen. Nu moeten deze gegevens nog bij de eigen gemeente worden opgevraagd, met alle kosten en rompslomp die dat met zich meebrengt. De bedoeling van de regeling is meer transparantie te krijgen in WOZ-waardes.

Restschuld blijft 10 jaar aftrekbaar

De crisistijd heeft als zware consequentie dat veel huiseigenaren met hun huis en hypotheek "onder water" staan. Dat betekent dat de hypotheekschuld hoger is dan de waarde van het huis. Dit is bij zo'n 700.000 woningen het geval. Om de hypotheekmarkt niet volledig op slot te gooien kunnen huiseigenaren die hun huis verkopen met een restschuld, de rente en kosten die met deze schuld samenhangen nog voor tien jaar aftrekken. De maatregel is van toepassing vanaf 2013 en geldt voor restschulden die ontstaan (zijn) tussen 29 oktober 2012 tot 1 januari 2018. Dat kan net die financiële ruimte bieden om de onvoorziene lasten op te hoesten.



Regering zet vol in op versobering pensioen- en lijfrenteopbouw

Als het aan de regering ligt, wordt de opbouw van oudedagsvoorziening door pensioen- en lijfrenteopbouw fors versoberd. Hieronder een korte schets van de belangrijkste voorgestelde maatregelen:

Opbouw pensioenen beperkt

Als het aan de regering ligt wordt het lastiger een pensioen op te bouwen dat op 70% van het inkomen ligt. De regering heeft als norm gesteld dat in 40 jaar iedereen in staan moet zijn om een pensioen op te bouwen van 70% van het gemiddeld verdiende loon. Dit streven dient als basis voor de fiscale mogelijkheden die

men heeft om pensioen op te bouwen. Dat betekent dat de maximale opbouw voor wat men noemt een middelloonregeling (opbouw 70% van gemiddeld loon) van 2,15% van het pensioengevend loon per jaar wordt teruggebracht naar max. 1,75% (40 jaar maal 1,75% = 70%). De norm geldt ook voor opbouw via lijfrente. Dit voorstel is inmiddels door de Tweede Kamer.

Pensioenopbouw boven €100.000,- niet fiscaal gunstig

Pensioenen voor inkomens boven €100.000,- (3 keer modaal) mogen volgens het Regeerakkoord niet meer fiscaal gunstig worden opgebouwd.

Dat betekent dat, als het aan de regering ligt, pensioenregelingen dadelijk slechts een opbouw mogen hebben tot €100.000,- pensioengevend inkomen. Ook lijfrenteopbouw boven €100.000,- wordt niet meer toegestaan (fiscaal).

Verhoging AOW-leeftijd nog sneller ingezet

Zoals inmiddels bij de meeste mensen bekend is, wordt de AOW-leeftijd geleidelijk naar 67 jaar gebracht. Dit zou op een geleidelijke manier gaan. Het schema van geleidelijkheid wordt, in de regeringsvoorstellen aangepast, zodat al in 2021 de AOW-leeftijd op 67 jaar staat.

Regeling voor VUT- en prepensioen-deelnemers

Als je jaren hebt deelgenomen aan een VUT- of prepensioenregeling, heb je jezelf niet kunnen voorbereiden op de consequenties die de verhoging van de AOW-leeftijd met zich meebrengt. Daarom wordt voor deze groep een overbruggingsregeling in het leven geroepen.

Verhoging AOW-leeftijd: pensioenen worden aangepast

De verhoging van de AOW-leeftijd heeft natuurlijk ook consequenties voor de bestaande pensioenregelingen en arbeidscontracten. Dit is een zeer complexe materie die werkgevers

en pensioenuitvoerders momenteel bezighoudt. Wij zien dat er veel vragen zijn, vooral bij werkgevers, over hoe men de pensioenregeling in deze nieuwe situatie moet aanpakken. Laat u als werkgever, maar ook als werknemer, goed inlichten welke keuzes u kunt maken en, vooral, welke consequenties die keuzes hebben!



Actueel 2013



Aansprakelijkheidsverzekering bedrijven (AVB):

verzekerde sommen omhoog na aanpassing Brandregresregeling

Er bestaat vanaf 2000 een afspraak tussen de meeste verzekeraars dat bij brand door schuld van een bedrijf of werknemer van het bedrijf de schade slechts verhaald wordt tot € 500.000,- op de AVB van het bestaande bedrijf. Deze regeling heet de Bedrijfsregeling Brandregres. Aangezien een brandschade in veel gevallen fors hoger kan zijn dan € 500.000,- gaf deze regeling, vooral voor bedrijven die veel brandgevaarlijke werk-

zaamheden verrichten, het voordeel dat de aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven beperkte verzekerde sommen kon verzekeren. Per 1 januari 2014 wordt de Bedrijfsregeling Brandregres aangepast en zal er geen beperking voor verhaal van schade meer zijn. Dat betekent dat voor veel bedrijven die relatief lage verzekerde sommen hebben verzekerd op hun AVB, de verzekerde sommen zullen moeten worden verhoogd.

WGA- eigen risico dragers markt in beweging

Werkgevers hebben enkele jaren geleden de keuze gekregen om de tien jaren dat werknemers na hun ziektewetperiode ziek waren zelf te verzekeren bij een verzekeraar en dus weg te trekken bij het UWV. Dit was en is in veel gevallen voor werkgevers bij verzekeraars goedkoper dan bij het UWV. Ook zijn in veel gevallen de verzekeraars voortvarender in afhandeling dan het UWV. Toch zien wij nu ook een kanteling optreden in het prijs-niveau bij verzekeraars. Veel verzekeraars zijn zich, door het slechte schadeverloop, uit de markt van WGA-eigenrisicodragerschap aan het terugtrekken of verhogen hun premies. Daarom is het goed ieder jaar te controleren of in uw geval de optie bij het UWV of bij de verzekeraar de beste is. Let wel: bij terugkeer naar het UWV bent u verplicht drie jaar bij het UWV te blijven!

WGA-flex: let op met tijdelijke of bijzondere contracten!

Vanaf 1 januari 2014 worden uitkeringen aan zieke ex-medewerkers gedifferentieerd doorbelast aan (middel-)grote werkgevers. Werknemers die een tijdelijk of bijzonder contract die ziek uit dienst gaan of vier weken na einde dienstverband ziek worden, komen in de Ziektewet. De uitkering werd door werkgevers betaald. Dat werd over de sector omgeslagen d.m.v. een sectorale premie. In 2014 krijgen (middel)grote werkgevers dit doorbelast met een individuele premie. De consequentie daarvan is dat een werkgever die veel ex-werknemers in de Ziektewet heeft een hogere gedifferentieerde premie betaalt. Dat heeft ook consequenties voor de WGA-flex: komt een ex-werknemer via de Ziektewet in de WGA, dan vindt er een doorbelasting plaats aan de werkgever in de gedifferentieerde WGA-premie. Wij adviseren de beschikking van het UWV op juistheid te controleren en eventueel bezwaar aan te tekenen.

Cybercrime steeds grotere bedreiging voor ondernemer

De tijd dat uw eigendommen alleen bedreigd werden door “boefjes” die gewapend met breekijzer, jute zak en zaklantaarn 's nachts op pad gingen, ligt al weer ver achter ons. Eén van de snelst opkomende bedreigingen voor ons als ondernemer is de opkomst van “cybercrime”. Wat is eigenlijk cybercrime? In een mooie zin omschreven: inbreuk op data is een incident waarbij gevoelige, beschermde of vertrouwelijke gegevens gekopieerd, overgedragen, gestolen of gebruikt worden door een persoon die niet bevoegd is om deze handelingen uit te voeren. Je zou het simpel op z'n Rotterdams kunnen omschrijven als “jatten van uw data”. In een praktijkvoorbeeld ziet u wat voor gevolgen zo'n cyberdiefstal kan hebben:

Uw bedrijf wordt aangevallen door een “database-hack” en er worden van uw dierbare klanten niet alleen adres- en bankgegevens gestolen, maar ook creditcardgegevens.

Daarnaast is de website van uw bedrijf een week buiten gebruik om de beveiliging op orde te brengen.

Het blijkt dat de website van uw bedrijf niet goed beveiligd is. De schade pakt als volgt uit:

- Een totaalschade van € 1.300.000,-;
- Alleen creditcardschade van € 1.500,- per creditcard;
- Een forse reputatieschade voor uw bedrijf;
- Omzetverlies door beveiliging website na hack;
- Omzetverlies door reputatieschade;
- Claims van diverse partijen, waaronder de creditcardhouders.

De belangrijkste les die uit zo'n cybercrimeschade te trekken is, dat het steeds belangrijker wordt om maatregelen te nemen om de in het bedrijf aanwezige databases met klantgegevens en andere vertrouwelijke gegevens goed te beveiligen. Toch blijkt dat ook bij banken, die hun websites op de meest geavanceerde manier beveiligen, hackers door de beveiligingen heen breken en met

vertrouwelijke data aan de haal gaan. Daarom zijn eerder vooral grotere bedrijven er toe overgegaan om zich, naast een geavanceerde beveiliging, ook te verzekeren tegen cybercrime. Verzekeraars die zich met het verzekeren van dit soort risico's bezighouden zijn specialisten als Hiscox en Chubb. Nu steeds meer kleinere bedrijven hun data gekoppeld hebben met internet door middel van een web-applicatie voor hun klanten of simpelweg hun data of hele computersysteem in de “cloud” hebben hangen, wordt het ook voor kleinere bedrijven belangrijk om zowel aan goede beveiliging als aan verzekeren van dataschade te denken. Men verwacht dat cybercrime wel eens groter kan gaan worden dan de diefstal op de ambachtelijke manier: met breekijzer, jute zak en zaklantaarn.



Najaar 1997/voorjaar 1998 Wegvallen van iconen

1997 en begin 1998 waren zware jaren binnen de familie Van Steensel. Kort na elkaar vielen twee kanjers uit de familie. Onder het kopje “de oprichters” heeft u al kunnen lezen dat beide mannen tijdens leven een bijzondere voetafdruk hadden neergezet. Dat maakte ik als zoon van Cor van Steensel vooral mee door de gigantische aandacht die er bij het overlijden van mijn vader was. Niet alleen uit vriendenkring en het waterpolocircuit, maar ook vanuit de verzekeringswereld. Ook bij het overlijden van Piet was er veel aandacht in de verzekeringswereld.

Toen ik later het bedrijf van Piet overnam van de Stad Rotterdam kwam ik ook een oorkonde tegen, afgegeven door de branchevereniging van het intermediair NVA, voor zijn verdiensten voor de klant en het intermediair. Bij mijn weten is het niet eerder voorgekomen dat een directeur van een verzekeringsmaatschappij erelid werd bij NVA (nu Adfiz).

Voor mij als mededirecteur van Van Steensel was het dubbel slikken toen mijn vader onverwachts overleed. Ik was mijn vader, maatje en zakenpartner kwijt.

Juni 1998 ISO-certificaat behaald

Vlak voor Cor van Steensel overleed, nam hij het initiatief om Van Steensel op een hoger peil te brengen met een ISO-certificering. Niet om eens lekker onze medewerkers te zieleken met een dik boek aan procedures. Nee, wel ISO in stijl van Van Steensel: praktisch en ten behoeve van de dienstverlening naar de klant.

Dus werd in een behapbaar en niet te dik boek de filosofie en basisprocedures van ons bedrijf vastgelegd. 15 jaar verder is ISO nog steeds één van onze belangrijke hulpmiddelen om de dienstverlening tot in de perfectie te stroomlijnen. De eerste ISO-manager was Richard den Haan, later pakte Kiki van Noort het vaandel over en nu houdt Sandra de Jong ons scherp met de naleving van de procedures. Als één van de belangrijkste procedures wordt door Kees van Steensel de klachtenprocedure gezien. Hiermee

kan je haarfijn zien hoe je het bedrijf nog beter op de rit kan zetten. De informatie van klanten waar het fout gaat is voor ons van de allergrootste waarde. Vandaar dat een klacht, voor zover mogelijk, dezelfde dag nog op het bureau van Kees terecht moet komen. Dat wij de klacht dan niet dezelfde dag kunnen oplossen, is logisch, maar juist ook bij klachten is voortvarendheid op z’n plek. Het wil niet altijd lukken om een klant uiteindelijk tevreden te stellen, maar het geeft wel een lekker gevoel als dat, in de meeste gevallen, wel lukt.

Wij zijn er nog altijd trots op dat wij, met ons middelgroot verzekeringsbedrijf, als één van de weinigen ISO-gecertificeerd mogen noemen.



2000 Nieuw bedrijf, nieuw logo

Als je twee bedrijven samenvoegt, dan is het ook een mooi moment voor een nieuw logo. Dus ging in 2000 Lievaart Vormgeving aan de gang. Het logo moest kracht, maar ook vriendelijkheid uitstralen. Waar de vroegere logo’s meer verbonden waren aan de naam of aan het pand, wilden wij juist een logo wat ook meer een beeldmerk is. Dat logo heeft zich ook bewezen. Het is de afgelopen jaren wel een ietsepietsie

gemoderniseerd, maar is voor negentig procent nog het logo uit 2000. En voorlopig zijn wij niet van plan om ons sterke beeldmerk aan te passen. Wel hebben wij in de loop der jaren diverse varianten van ons credo: Rotterdammers met opgestroopte mouwen gevoerd. Speciaal voor het 50-jarig bestaan, is dit credo in een ander jasje gegoten, waardoor logo en lijfspreuk meer één geheel zijn geworden.

1999 Gezellig oliebolle bakken op de Avenue

In december 1999 hebben wij het idee opgepakt om voor ons pand op de slijke Avenue lekker oliebolle te gaan bakken voor buurt en klanten. Niks in pak en een ander laten bakken. Nee, gewoon allemaal een lekker warme trui aan die aan het eind van de dag droop van olie en die de rest van z’n trui-leven naar de oliebolle rook. Zo maakten wij er, in de jaren dat wij nog aan de Avenue zaten, aan het eind van het jaar een gezellige boel van. Het kon dan ook niet uitblijven dat er ook een reporter van de altijd bruisende “Ster van Kralingen” langs kwam, die een mooi stukje schreef over dit initiatief met als titel:

“Oliebollengeur in Kralingen”. “En dat zouden meer ondernemers moeten doen: op Oudejaarsdag met hun personeel, familie enz. de straat op en voor buurtbewoners en voorbijgangers gratis oliebolle bakken. Kees van Steensel van “C. van Steensel Jr. Assurantiën” gevestigd aan de Avenue Concordia deed dat en schonk er ook nog een lekker warm wijntje bij. (Ster Van Kralingen 1999)

Helaas laat onze huidige locatie niet toe om deze mooie traditie voort te zetten. Want wij missen ons oliebolle kraampje wel!



En dat zouden ondernemers meer moeten doen: Op Oudejaarsdag met hun personeel, familie, enz. de straat op en voor buurtbewoners en voorbijgangers -gratis-oliebolle bakken. Kees van Steensel van “C. van Steensel Jr. Assurantiën”, gevestigd aan de Avenue Concordia, deed dat en hij schonk er ook nog een lekker warm wijntje bij. foto: E. Woldring

2000 droomjaar voor Van Steensel: bedrijven van Piet en Cor gaan weer samen

Soms maak je dingen mee, waar je nooit van had durven dromen. Mijn vader had als droom, dat eens de bedrijven van Piet en Cor weer tot één familiebedrijf konden samenvloeiën. Tijdens het leven van beide heren leek dat tot de onmogelijkheden van het leven te behoren, in 1999 leek er echter een mogelijkheid te ontstaan.

Het bedrijf van Piet dat in die tijd P. van Steensel & H. Mugge B.V. heette, was sinds enkele jaren in het bezit van Stad Rotterdam Verzekeringen. Die vonden het bedrijf eigenlijk niet meer horen bij de “core business” van de inmiddels groot gegroeide Stad Rotterdam. Dus werd met de toenmalige President Directeur Carlo de Swart contact gezocht. Die wilde de onderhandelingen wel in als de

vrouw van Piet er achter stond. Zij vond het een prachtig initiatief, dus werd in 2000 de overgang bekrachtigd door Jos Baeten (de huidige baas van ASR).

Toch was de samenvoeging van de twee bedrijven geen één-twee-drietje. Verschil in cultuur en administratie maakten de jaren vlak na de overgang tot tropenjaren. Eerst werd de ploeg van Van Steensel door ruimtegebrek ook ondergebracht in het voormalige woonhuis van Kees van Steensel. Dat was echter allemaal niet al te praktisch en werd dus een nieuw pand gezocht.

Inmiddels dertien jaar verder kunnen wij zeggen dat het samengaan van deze twee familiebedrijven de basis is geweest voor het professionele bedrijf wat er nu staat. De schaalgrootte gaf ons de ruimte om investeringen te doen om de klantbediening naar een hoger peil te brengen.

- **1997**
Overlijden Cor en later Piet
- **1998**
Start website Van Steensel
- **1998**
Behalen ISO certificaat
- **1999**
Oliebolle bakken aan de Avenue
- **2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
- **2001**
Van Steensel & verveer
- **2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven
- **2004**
Opening nieuwe pand
- **2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt
- **2006**
Enquête
- **2007**
Internet gaat interactief
- **2009**
Krant in kleur
- **2011**
Uitbreiding pakketten
- **2012**
VVE-pakket Samenwerking JVM
- **2013**
50-jarig bestaan



2001

Van Steensel & Verveer financiële planning

In 2001 werd in samenwerking met Mr. Ton Verveer een financieel planningsbedrijf opgericht. Dit paste in de gedachte dat wij de klant zoveel mogelijk van dienst konden zijn. Dus wilden wij ook de klant inzicht kunnen geven in alle facetten van hun financiële situatie. Net als ons risico-rapport inzicht geeft in het verzekeringspakket voor de zakelijke

klant. Toch bleek dat de behoefte om totaalinzicht te krijgen op financieel gebied bij onze klanten niet zo groot dat het bedrijf een gezonde basis had om levensvatbaar te zijn. Dat hoort ook bij het ondernemen. Het blijkt nu nog steeds moeilijk om met puur financieel plannen een boterham te verdienen. Jammer!

2002

De Botsograaf® krijgt een nieuw leven

In 2002 (bijna dertig jaar later!) leek het ons een leuk idee om een nieuwe versie van de Botsograaf als relatiegeschenk bij de opening van het nieuwe pand weg te geven. Er werd hard gewerkt aan een nieuw malletje en tijdens de schepping ontstond er van allerlei kanten interesse voor het product. Dit had er ook mee te maken dat de nieuwe mal wel was aangepast aan de schaal van de tekenruimte van het Europees Schadeformulier. Van Steensels kunnen in bepaalde gevallen best wel een beetje flexibel zijn.

Dus werd de nieuwe Botsograaf voor een godsvermogen Europees gepatenteerd en werd, ook voor een godsvermogen, een zesvoudige spuitgietmal aangeschaft om het product te produceren. In de eerste jaren was er voor het product wel veel publiciteit, maar weinig omzet.

Het kantelpunt lag in 2008, toen in Nederland ineens het Verbond van Verzekeraars in samenwerking met Rijkswaterstaat het product uitkozen voor de actie “Van A naar Beter”. Daarna volgden vele verzekeraars die de Botsograaf in eigen “look and feel” in hun assortiment opnamen (Nationale Nederlanden, Univé, All Secure etc.).

Toen kon het buitenland niet achterblijven. Kees van Steensel en Karel Dirkzwager reisden naar Moskou, Istanbul, Londen en München om de Botsograaf aan de man te brengen. Inmiddels zijn er 1.600.000 exemplaren van de nieuwe Botsograaf verkocht. De Botsograaf blijft als één van de weinige echt aan verzekeringen gerelateerde producten. Een mooie hommage aan de bedenker van de eerste Botsograaf, Cor van Steensel.



1997

Overlijden Cor en later Piet

1998
Start website Van Steensel

1998
Behalen ISO certificaat

1999

Oliebollen bakken aan de Avenue

2000
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor

2001

Van Steensel & verveer

2002

Botsograaf krijgt
nieuw leven

2004

Opening nieuwe pand

2005

Van Steensel TotaalPakket
in de markt

2006
Enquête

2007

Internet gaat interactief

2009
Krant in kleur

2011

Uitbreiding pakketten

2012
VVE-pakket
Samenwerking JVM Herasto

2013
50-jarig jubileum

2004 Een nieuw pand geeft lucht

Na de samenvoeging van de twee familiebedrijven was het dringen op de Avenue Concordia. De bovenverdieping van het kolossale pand werd bewoond door Kees van Steensel en zijn familie. Maar met een uitbreiding naar een dubbele bezetting ten opzichte van de oude situatie, zat er niets anders op dat Kees en familie een ander stekkie zouden zoeken en dat het bedrijf tijdelijk in het totale pand werd gevestigd. Dit was echter zo onpraktisch dat er werd uitgeke-

ken naar een andere locatie. Als je “Rotterdammer met opgestroopte mouwen bent, kan je natuurlijk niet uit Rotterdam vertrekken. Dus was het aanbod niet erg groot. Uiteindelijk werd via onze dierbare oude klant Endenburg Elektrotechniek een mooie locatie gevonden op de grens van Rotterdam en Capelle aan den IJssel (natuurlijk wel aan de Rotterdamse kant). Maar het moest nog wel even gebouwd worden, met de daarbij behorende problemen. Dus

moest de complete ploeg nog even zuchten en steunen om het in de krappe behuizing op de Avenue vol te houden.

Werken in het nieuwe pand was echt een verademing. Ruime, nieuwe werkplekken, met voor die tijd supergrote beeldschermen en eigen parkeerplekken. Daardoor kon veel efficiënter gewerkt worden.

Daarnaast gaven een eigen presenta-

tieruimte en meerdere spreekkamers
een zee van mogelijkheden.
Wat wij wel misten, en nog steeds
een beetje missen, is de gezellige
sfeer in het oude Kralingen. Het
"tussendmiddagloopje" langs het
IJsselland Ziekenhuis is er echter niet
minder gezellig om. Wij werken nog
steeds met veel plezier in ons
prachtige pand.

2004/2005 Twee nieuwe bedrijven aangesloten bij Van Steensel

In 2004 en 2005 werden twee nieuwe bedrijven aangesloten bij ons familiebedrijf. De bedrijven stonden in beide gevallen ook al dichtbij ons, dus was de samenwerking niet onlogisch. Allereerst sloot het bedrijf van Richard Volwerk, waarmee wij al wat jaartjes samenwerkten, zich bij ons aan en later kwam het bedrijf van Jaap Meder de geleerden versterken.

Jaap was geen vreemde: zoon Dennis werkt bij ons al jaren als teamleider schade en Jaap was bij ASR deelverantwoordelijk voor het volmachtbedrijf. Beide bedrijven sloten naadloos aan op de filosofie van onze club. En de uitbreiding gaf ons de grootte waarop wij onze klanten het meest efficiënt konden bedienen, zonder te groeien naar een onpersoonlijke polisfabriek.



2005 Van Steensel TotaalPakket in de markt

Dankzij ons volmachtbedrijf waren wij in 2005 in staat om ons Van Steensel TotaalPakket te introduceren. Met dit pakket brachten wij, in samenwerking met onze volmachtmaatschappijen, een uitgekiend totaalproduct op de markt.

De beste producten van onze volmachtmaatschappijen werden in een eigen huismerk voor een scherpe prijs op de markt gezet. Tot op heden is het Van Steensel TotaalPakket nog actueel. Toch wordt er momenteel hard gewerkt om met het Vernieuwde Van Steensel TotaalPakket, een nog scherper product op de markt te zetten. Dit product is gebouwd in samenwerking met acht volmacht-collega's en biedt een scala aan extra mogelijkheden voor een superscherpe prijs.

Zelfs een geautomatiseerde premievergelijker voor autoverzekeringen is ingebouwd. Daarnaast wordt het pakket ieder jaar door Money View gecontroleerd op premies en voorwaarden. Dus binnenkort het Van Steensel TotaalPakket 2.0.

TOTAALPAKKET VOOR PARTICULIEREN

2006 Enquête geeft ons inzicht in wensen klanten

Met onze filosofie is het van groot belang om te weten hoe wij onze klanten zo goed mogelijk kunnen bedienen. Daarom zijn wij vanaf 2006 onze klanten gaan vragen of zij over de bediening tevreden zijn en natuurlijk... hoe wij ons nog verder kunnen verbeteren.

Over de jaren hebben wij van onze klanten een schat aan informatie gekregen over polisopmaak, snelheid dienstverlening, schadebehandeling, facturering en andere zaken die voor een klant van belang zijn. Toch blijven wij ieder jaar weer vragen naar uw mening. Niet omdat ISO dat vereist, maar omdat je je het beste kunt verbeteren door middel van de informatie die wij van onze klanten krijgen.

De nieuwe enquête zal, geheel in de MVO-gedachte, ook digitaal zijn: bespaart papier en postverzending en is voor de meeste klanten veel prettiger in te vullen.

2007 Internet gaat interactief

In 2007 werd een nieuwe internetsite neergezet, waarbij het voor de klant mogelijk werd om in het Van Steensel TotaalPakket direct af te sluiten, wijzigingen door te geven en premies op te vragen.

De mogelijkheden zijn over de jaren flink uitgebreid en er staat met het vernieuwde Van Steensel TotaalPakket nog weer een forse uitbreiding voor de deur.

2008 Eerste vastlegging MVO-beleid: voor ons bedrijf gemaakt

In 2008 werden onze filosofie en het duurzaamheidsbeleid gekoppeld in de MVO-gedachte. Toen nog in kleine stappen als zuinige auto's en FSC-papier. Nu zijn wij veel stappen verder. Altijd waren wij aan het zoeken hoe wij het voor onze klanten en de omgeving zo goed mogelijk konden doen. Cor van Steensel was van origine een natuurmens die dag en nacht voor zijn klanten klaar stond, zonder een geitenwollen-sokkentype te willen zijn. Cor was echt en deed de dingen die hij deed uit zijn hart. En die filosofie is in het bedrijf blijven leven. Dat voel je als klant gelijk.

Daarom voelden wij met ons bedrijf, toen het begrip Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen opkwam, gelijk een klik. Dit begrip omvatte alles wat wij in onze bedrijfsfilosofie belangrijk vonden en gaf een mooie

leidraad om de filosofie nog verder uit te breiden. Bij MVO-Nederland vonden wij gelukkig steeds meer bedrijven die met heel hun hart met klant en milieu bezig waren. Kees heeft ook in het brancheoverleg MVO voor de branchegroep zijn steentje bijgedragen en doet dit nog steeds. Langzaam wint MVO terrein in verzekeringsland en Van Steensel blijft zich hiervoor inzetten.

Wilt u wat meer weten over wat MVO-voor Van Steensel inhoudt, kijk dan op de website onder duurzaamheid. Binnenkort komen wij ook met een duurzaamheidsverslag.

Meer informatie over MVO vindt u onder www.mvonederland.nl.



2007 Stichting Pallieter vaste waarde in ons sponsorbeleid

Toen Rein Lander in 2007 bij ons langskwam met zijn droom, waren wij gelijk verkocht. Rein wilde het onmogelijke waarmaken. Hij wilde er voor zorgen dat ongeneeslijk zieke kinderen zo goed mogelijk behandeld werden. Daar moest een kinderspice voor gebouwd worden waar het de kinderen aan niets zou ontbreken.

Wij hebben het proces van financieren, uiteindelijk gaan bouwen en werkelijk die droom realiseren vanaf de zijlijn meegemaakt en op onze bescheiden wijze daar een steentje aan bijgedragen. Het is ongelooflijk wat Rein en al die bij het project betrokken mensen hebben gepresteerd! En nog steeds gaan zij door in

de Stichting Pallieter (www.pallieter-helpt.nl) om meer van dit soort doelen te realiseren. Daarom hebben wij ook weer voor de Stichting Pallieter gekozen als kado-bestemming voor ons 50-jarig jubileum.



- **1993**
Ontstaan van Assurantie Plus krant
- **1997**
Overlijden Cor en later Piet
- **1998**
Start website Van Steensel
- **1998**
Behalen ISO certificaat
- **1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue
- **2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
- **2001**
Van Steensel & verveer
- **2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven
- **2004**
Opening nieuwe pand
- **2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt
- **2006**
Enquête
- **2007**
Internet gaat interactief
- **2009**
Krant in kleur
- **2011**
Uitbreiding pakketten
- **2012**
VVE-pakket Samenwerking JVM Herasto
- **2013**
50-jarig jubileum

2009 Krant in kleur en opgestroopte mouwen in beeld

Ook in communicatie moet je jezelf regelmatig een spiegel voor houden. En dat deden wij met 15 jaar Assurantie Plus ook. Het werd tijd voor een vlottere uitstraling van de krant en van het bedrijf.

Allereerst werden de opgestroopte mouwen visueel gemaakt. De mouwen van de baas werden wel vijftig keer op de plaat vastgelegd, tot die mouwen in de reclame-uitingen konden worden gebruikt.

In de krant werd meer lucht verwerkt. Er stond eigenlijk te veel op één pagina gepropt en dat nodigde niet uit tot lezen. Er werden ook meer interviews met klanten toegevoegd. Die werden en worden stevast door onze razende reporter Karen Auer verzorgd. Ook werd de krant voor het eerst volledig op duurzaam papier gedrukt.

2011 Pakketten voor werknemers bedrijven verder uitgewerkt

Het wordt voor werkgevers steeds belangrijker zich te profileren met secundaire arbeidsvoorwaarden. Wij voerden al jaren diverse werkgeverspakketten met particuliere verzekeringen voor werknemers. Deze pakketten hebben een zeer scherpe premie en ruime voorwaarden. In 2011 zijn deze pakketten nog scherper in de markt gezet en hebben ze de totale uitstraling van de werkgever gekregen. De werkgever hoeft slechts de werknemers te informeren. De uitvoering ligt in de veilige handen van Van Steensel.

2012 Van Steensel volmacht in the picture

Van Steensel volmacht profileert zich sterk in de markt met het concurrerende VVE-pakket en draait backoffice voor oldtimerverzekering.nl. Van Steensel Assuradeuren B.V., het bedrijf waar onze producten worden “gebakken” heeft niet stilgestaan. Allereerst is er een eigen uitgebreid pakket ontwikkeld voor Verenigingen van Eigenaren (VVE's). Hier heeft Richard den Haan zijn ziel en zaligheid aan verbonden. Inmiddels is het pakket in korte tijd uitgegroeid tot één van de toonaangevende producten in de VVE-markt. Daarnaast verzorgt ons assuradeurenbedrijf in samenwerking met Herasto B.V. de polisopmaak en schadeafhandeling van oldtimerverzekering.nl. Dit geeft een extra dimensie aan ons bedrijf. Het is een genot om met enthousiaste oldtimervrienden samen te werken en die mensen juist in moeilijke omstandigheden te helpen.



**Rotterdamers
met opgestroopte mouwen**



- **1993**
Ontstaan van Assurantie Plus krant
- **1997**
Overlijden Cor en later Piet
- **1998**
Start website Van Steensel
- **1998**
Behalen ISO certificaat
- **1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue
- **2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
- **2001**
Van Steensel & verveer
- **2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven
- **2004**
Opening nieuwe pand
- **2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt
- **2006**
Enquête
- **2007**
Internet gaat interactief
- **2009**
Krant in kleur
- **2011**
Uitbreiding pakketten
- **2012**
VVE-pakket Samenwerking JVM Herasto
- **2013**
50-jarig jubileum

2012 Samenwerking met JVM werkt!

Vorig jaar hebben wij er voor gekozen om bepaalde projecten in samenwerking met negen vooruitstrevende familiebedrijven op te pakken. Deze samenwerking, die is vastgelegd in de Stichting Jonge Volmachtmanagers, is uiterst productief. Als je met die groep de filosofie hebt dat je mooie producten voor klanten wilt bouwen en alle neuzen de goede kant uit staan, dan kan het hard gaan.

In samenwerking wordt automatisering ten behoeve van de klant uitgewerkt en worden ook nieuwe producten gemaakt en bedieningsconcepten uitgewerkt. Als je het met z'n allen goed doet is het goedkoper, sneller en beter doordacht.

2013

Een jaar om bij stil te staan en ook weer verder te kijken

In een jaar dat er van alles verandert in verzekeringsland en er voor veel mensen onzekerheid heerst over hun toekomst, is het eigenlijk geen moment om terug te kijken. Meer een moment om de mouwen op te stropen en naar nieuwe mogelijkheden te kijken. Zoals u van ons gewend bent! Dus staan er allerlei nieuwe projecten op de rit. Wij lichten een tipje van de sluier op over onze plannen voor de toekomst:

De jaren 2013/2014 gaan wij de klantbehandeling nog verder optimaliseren. Dat doen wij als volgt:

- Een Vernieuwd Particulieren Pakket:

In samenwerking met onze acht collega's van JVM gaan er dit jaar en volgend voorjaar voor u als particulier mooie dingen gebeuren. De belangrijkste wijziging is de

vervanging van het Van Steensel TotaalPakket voor een Vernieuwd Van Steensel TotaalPakket. Dit pakket staat nog scherper in de markt dan ons bestaande pakket en wordt jaarlijks door Money View getoetst op premie en voorwaarden. Wij zijn momenteel al aan het proefdraaien. En, voor zover wij hebben kunnen zien, ziet het er pico bello uit.

- **Premievergelijker autoverzekeringen:**

Autoverzekering blijft een premiegevoelig product. Daarom wordt er bij ons gewerkt aan een geautomatiseerde premievergelijker voor autoverzekeringen, waarbij ook per premieverlenging zou kunnen worden gekeken welke premie en voorwaarden in uw situatie gunstig zijn.

- **Servicecontracten particulier:**

Iedere klant is anders en niet alle klanten wilden op dezelfde manier

bediend worden. Daarom komen wij in de loop van volgend jaar met een keuzepakket voor de klantbediening dat bij u past. Klip en klaar: drie pakketten waar u uit kan kiezen. Met duidelijk aangegeven: dit doen wij voor u en dit kunt u van ons verwachten. Ook hier wordt meege-nomen hoe u bij ons voor complexe producten geholpen kunt worden en natuurlijk wat dat u gaat kosten. Wij merken namelijk dat klanten nog zeker moeten wennen aan het feit dat bij complexe producten vanaf dit jaar provisieloos wordt geadviseerd en dat wij apart afrekenen voor het advies.

- **Website wordt vernieuwd:**

Om u nog meer van dienst te zijn via internet, gaat de website volledig op de schop. Wij gaan u nog niet verklappen wat dan allemaal kan, maar wij kunnen u beloven dat de site nog interactiever wordt met nog meer informatie voor u als klant. Zoals u kunt zien, rusten wij na 50 jaar knokken voor de klant niet op onze lauweren.

Team Van Steensel anno 2013

Net zoals Cor van Steensel in 1963 maar bleef zoeken naar die ultieme klantbehandeling, blijven wij dat met onze huidige ploeg doen. Die ploeg vindt het heerlijk om u in de watten te leggen en staat voor u klaar waar u dat nodig heeft. Het blijft voor mij een genot om met zo'n gedreven ploeg te werken!

En, als je 50 jaar bestaat, moet je met trots en respect terugkijken naar wat wij over die jaren hebben gedaan. Dan staat er een bedrijf dat oude waarden heeft behouden, maar wel is meegegroeid met de nieuwe wereld. Daar zijn wij trots op! Ik hoop dat u genoten heeft of gaat genieten van deze krant die een mooie inkijk geeft in het bedrijf Van Steensel over de achterliggende vijftig jaar. Maar leest u ook vooral hoe wij vooruitkijken en onze visie geven op de klantbediening in verzekeringen voor juist de komende jaren. Eigenlijk is dat een voortzetting van de jarenlange filosofie die Van Steensel heeft gevoerd. Maar dan wel in nieuw jasje.

Mr Kees van Steensel



Ons Team 2013

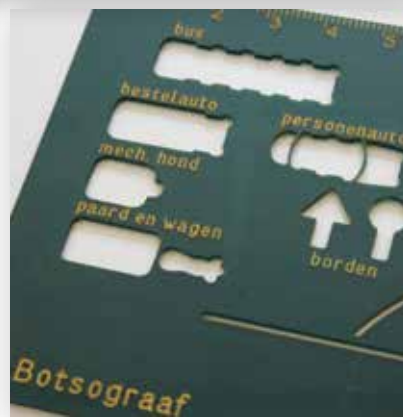
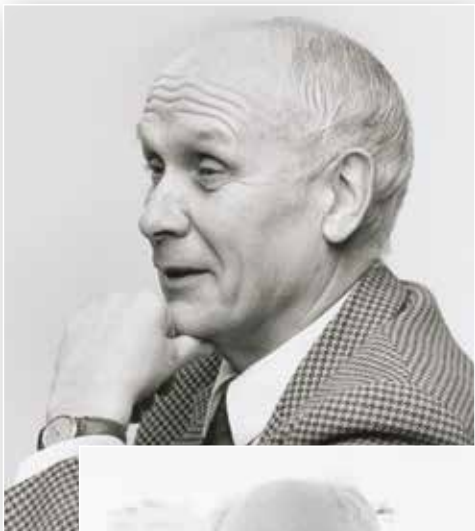


- 
- 1993**
Ontstaan van Assurantie Plus krant
- 1997**
Overlijden Cor en later Piet
- 1998**
Start website Van Steensel
- 1998**
Behalen ISO certificaat
- 1999**
Oliebollen bakken aan de Avenue
- 2000**
Samenvoegen bedrijven Piet en Cor
- 2001**
Van Steensel & vervoer
- 2002**
Botsograaf krijgt nieuw leven
- 2004**
Opening nieuwe pand
- 2005**
Van Steensel TotaalPakket in de markt
- 2006**
Enquête
- 2007**
Internet gaat interactief
- 2009**
Krant in kleur
- 2011**
Uitbreiding pakketten
- 2012**
VVE-pakket
Samenwerking JVM Herasto
- 2013**
50-jarig jubileum



AL MEER DAN 50 JAAR

ROTTERDAMMERS MET OPGESTROOPE MOUWEN



Colofon

Redactie:

Mr Kees van Steensel
Margriet van Steensel

Grafische vormgeving:

Lievaart Vormgeving &
Communicatie



Pr. Pieter Christiaanstraat 61
3066 TB Rotterdam
Postbus 8510
3009 AM Rotterdam

Internetsite: www.steensel.nl
e-mail: info@steensel.nl
Fax 010 412 37 16
Tel 010 412 39 11

Oplage:

27.500 exemplaren jaarlijks



Kantoor geopend van maandag t/m vrijdag 08.30 tot 17.00 uur

Wij steunen Oxfam Novib met het mogelijk maken van microfinanciering.

Oxfam Novib
ambassadeurs van het zelfdoen.