



'Die Brückenbauer zwischen Käufer und Verkäufer

Freut mich, Sie kennenzulernen

Vielleicht erwägen Sie eine Erweiterung Ihres Versicherungsportfolios oder Ihres Versicherungsunternehmens (im Folgenden der besseren Lesbarkeit halber kurz Versicherungsunternehmen genannt) durch eine Akquisition, Sie erwägen den Verkauf Ihres Versicherungsunternehmens oder Sie benötigen eine Bewertung Ihres Versicherungsunternehmens. Möchten Sie sich hierzu unverbindlich mit einem erfahrenen Profi austauschen, der Ihnen den Spiegel vorhält, konfrontativ und anregend ist und es wagt, ausgetretene Pfade in der Versicherungsbranche zu verlassen? Dann sind Sie bei CJB genau richtig. Wir realisieren Ihren Auftrag auf Basis unserer 38-jährigen Erfahrung, unserem Wissen über aktuelle Entwicklungen und unserem umfangreichen internationalen Netzwerk. Das gibt Ihnen die Sicherheit, dass wir Ihren Auftrag erfolgreich und zu Ihrer vollsten Zufriedenheit erledigen.

Unsere Mission

Wir fungieren als Resonanzboden, Berater und Vermittler für Unternehmer in der Versicherungsbranche, um ihnen eine objektive politische Entscheidung beim Kauf, Verkauf (Vermittlung) oder der Bewertung ihrer Versicherungsgesellschaft zu ermöglichen. Teamwork ist das Schlüsselwort, sowohl mit Kunden vor den Kulissen als auch intern hinter den Kulissen. Nach all den Jahren sind wir gut aufeinander eingespielt und arbeiten effizient und effektiv. Bei Bedarf können wir auf Projektbasis skalieren. Unser Team setzt sich wie folgt zusammen.

Cisco J. Medeiros da Palma Barão RAB

Cisco J. Medeiros da Palma Barão, registrierter Makler und Gutachter von Versicherungsunternehmen, Makler und Gutachter von Versicherungsunternehmen, eingetragener Unternehmensnachfolgeberater, Familienunternehmensberater und zertifizierter Unternehmensübernahmespezialist, ist seit 1986 in der Versicherungsbranche tätig. Er arbeitete einige Zeit bei Utrecht (AMEV) und wurde anschließend Eigentümer der Lindeman Adviesgroep und der Regio Bank in Nootdorp. Danach war er Partner bei Bureau D & O. Darüber hinaus war er in 11 Ländern als Berater für First Europe – einer international agierenden Versicherungsplattform – tätig. Diese vielseitigen Erfahrungen werden seit 1999 in der täglichen Praxis zum Nutzen unserer Mandanten genutzt. Zu unseren Kunden zählen einzelne Versicherungsunternehmen, Versicherer und diverse (Interessen-)Organisationen aus der nationalen und mittlerweile auch internationalen Versicherungswelt, aber auch Forschungsinstitute, Investoren, Steuerfachleute, Wirtschaftsprüfer, Notare, Kuratoren, die Justiz und die Anwaltschaft finden den Weg zu CJB.

Sylvia Houtveen

Sylvia kam 2002 dazu. Heute ist sie stellvertretende Maklerin und Gutachterin für Versicherungsunternehmen. In dieser Position ist sie erste Ansprechpartnerin und letztlich verantwortlich für das gesamte Back- und Middleoffice.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Für unsere Dienstleistungen gelten die Bestimmungen unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen, siehe www.barao.nl.

Dienstleistungen

Unsere Leistungen bestehen aus folgenden Komponenten:

- Bewertung von Versicherungsunternehmen
- Kauf und Verkauf von Versicherungsgesellschaften

Bewertung

Es gibt eine Vielzahl denkbarer Situationen, in denen Sie eine gründliche, objektive und zertifizierte Bewertung Ihres Versicherungsunternehmens benötigen. In unseren Wertermittlungen finden Sie folgende Bestandteile:

- Formale Daten
- Allgemeine Informationen
- Hintergrund des Unternehmens
- Kennzahlen
- Verwendete Bewertungsmethodik
- Zertifizierte Wertermittlung

Vor der formellen Wertermittlung erhalten Sie einen Entwurf zur Einsichtnahme. Nach Genehmigung und etwaigen Ergänzungen dieses Konzeptes legen wir den Wert förmlich fest.

Kauf und Verkauf

Ausgangspunkt für den Kauf oder Verkauf Ihrer Versicherung ist eine von uns zu erstellende Preisermittlung – selbstverständlich in Absprache mit Ihnen. So wissen Sie genau, wie hoch der realistische Kauf- oder Verkaufspreis sein wird.

Beim Kauf oder Verkauf Ihrer Versicherung nutzen wir einen für Sie maßgeschneiderten Stufenplan. Unsere Online-Datenbank auf barao.nl ist ein wichtiges Instrument, um Angebot und Nachfrage zusammenzubringen. Mittlerweile ist unsere Seite die größte und aktuellste Übersicht über Versicherungsunternehmer, die am Kauf oder Verkauf einer Versicherung interessiert sind. Angebot und

Nachfrage werden hier übersichtlich dargestellt. Mit diesem Ansatz bringen wir Parteien erfolgreich zusammen.

Strategische Zusammenarbeit

Für optimale Ergebnisse für unsere Kunden nutzen wir die breite internationale Expertise unseres Netzwerks – basierend auf mehreren strategischen Partnerschaften. Dies sind alles Organisationen, die in der Versicherungsbranche bekannt sind. Dieses Netzwerk bietet uns vielfältige Möglichkeiten für unsere Kunden. Wir haben in fast jeder Provinz Botschafter ernannt. Dabei handelt es sich um erfahrene Versicherungsunternehmer, die für uns alle Entwicklungen genau beobachten und im wahrsten Sinne des Wortes als unsere Augen und Ohren vor Ort fungieren.

Soziale Unternehmensverantwortung

Wir führen unsere Aktivitäten unter Respektierung der Grundsätze der sozialen Verantwortung in Bezug auf Menschen- und Arbeitsrechte, Inklusivität und die Umwelt durch.

Grundwerte und Integritätsregeln

Bei der Ausübung unserer Tätigkeit orientieren wir uns an folgenden Grundwerten:

- Jeder Kunde hat seine eigenen spezifischen Wünsche und Bedürfnisse. Diese Interessen stehen für uns immer im Mittelpunkt. Dadurch können wir maßgeschneiderte Lösungen anbieten, um Sie optimal zu beraten
- Alle Aufträge werden mit größter Sorgfalt und Vertraulichkeit, gemäß Wahrheit, Treu und Glauben, Integrität, Fachkompetenz, Sorgfalt, bestem Wissen, Wissenschaft und Objektivität ausgeführt
- Alle Kontakte, sowohl innerhalb als auch außerhalb von CJB, basieren auf Ehrlichkeit, Diskretion, Gerechtigkeit und einwandfreiem Verhalten
- Wir respektieren bei jedem Auftrag die Verhaltensregeln des BOBB und des DCFA

Wir wenden die folgenden Integritätsregeln an:

- Wir halten uns an die geltenden Gesetze und Vorschriften
- Wir vermeiden Geschäfte mit Einzelpersonen, Unternehmen oder Institutionen, die mit Aktivitäten verbunden sein könnten, die verboten oder unethisch sind

- Wir gehen mit allen Informationen und Daten unserer Kunden sehr sorgfältig und im Einklang mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften gemäß den DSGVO-Richtlinien um.
- Sämtliche Korrespondenz und Transaktionen werden sorgfältig gemäß den DSGVO-Richtlinien dokumentiert
- Wir nehmen keine Geschenke an und genießen keine persönlichen Vorteile aus einer Geschäftsbeziehung, wenn dadurch der Eindruck entsteht, dass wir dem Kunden gegenüber nicht mehr völlig frei sind
- Wir akzeptieren oder fordern keine persönlichen Vorteile oder Zahlungen und bieten solche Vorteile oder Zahlungen auch nicht selbst an
- Wir vermeiden Kontakte, die zu einem Konflikt zwischen geschäftlichen und privaten Interessen führen oder den Anschein erwecken könnten
- Wir gehen keine Transaktionen ein, die auf Insiderinformationen oder dem Missbrauch vertraulicher Informationen basieren
- Wir kommunizieren klar und offen mit unseren Kunden. Geradlinig und manchmal anregend, wie man es von einem Resonanzboden erwarten kann
- Wir sind völlig unabhängig von Dritten, niemand hat Einfluss auf uns oder unsere Politik, das geht aus der Erklärung unseres Buchhalters im Jahresabschluss hervor.

Registrierter Makler und Gutachter

In Anerkennung der Qualität unserer Dienstleistungen wurden wir von der Hobéon SKO Certification Foundation als erste in den Niederlanden zum registrierten Makler und Gutachter von Versicherungsunternehmen sowie zum Makler und Gutachter von Versicherungsunternehmen ernannt.



Registrierter Berater für Unternehmensnachfolge

Die Nachfolge innerhalb eines Versicherungsunternehmens ist komplex. In einer Zeit, in der eine Übernahmewelle tobt, ist die Nachfrage nach einem zuverlässigen Berater mit Erfahrung in der Versicherungsbranche hoch. Avans und das Scire Institute leisten einen wichtigen Beitrag zur Qualität der Unternehmensnachfolge in den Niederlanden. Berater, die den Titel RAB führen dürfen, verfügen über Kenntnisse im Bereich der sozialen und emotionalen Aspekte der Unternehmensnachfolge, der rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte, der Bewertung, der Nachfolge, der Besteuerung und schließlich der Finanzierungsaspekte. Berater, die in das RAB-Register aufgenommen wurden, verfügen über

umfassende Kenntnisse in all diesen Bereichen. Ein RAB-Berater garantiert die beste Beratung.



BOBB

Das BOBB steht für Trade Organization Business Transfer Mediators. Die Hauptziele dieser Organisation sind:

- Garantie für Kunden
- Qualitätssicherung
- Steigern Sie das Bewusstsein der Mitglieder
- Ansprechpartner für Politiker und andere Interessengruppen
- Kunden können eine Beschwerde bei einer unabhängigen Schlichtungsstelle einreichen, wenn ein Verstoß gegen die Verhaltensregeln festgestellt wird



DCFA

Die DCFA ist die unabhängige Vereinigung von Fusions- und Übernahmeexperten, die die multidisziplinäre Zusammenarbeit und den Wissens- und Erfahrungsaustausch fördert



Unser Honorar

Bereits bei unserer Gründung im Jahr 1999 haben wir uns – vielleicht etwas widersprüchlich – entschieden, uns auf die Käufer im niederländischen Zwischenmarkt zu konzentrieren. Mittlerweile verfügen wir über eine aktuelle Datenbank mit mehr als vierhundert Käufern. Wir arbeiten jetzt mit Käufern in den Niederlanden, Belgien, Portugal und den karibischen Niederlanden zusammen. Unser Geschäftsmodell ist auch heute noch stolz auf den Markt. Wir sind auch stolz darauf, auf www.barao.nl unser Angebot an Versicherungsgesellschaften sowie unsere Arbeitsmethoden, unsere Gebühren und nützlichen Anwendungen, die jeder kostenlos nutzen kann, live zu präsentieren. Dass unsere Seite beliebt ist, zeigt sich auch an den Besucherzahlen. Es zeigt sich jedoch, dass unser Geschäftsmodell gelegentlich Fragen aufwirft. Grund zur Erklärung: Weil wir der bekannten „Stundenrechnung“ abgeneigt sind und Vertrauen in unseren Ansatz haben, haben wir immer nach dem Prinzip „No-Cure-No-Pay“ gearbeitet. Die Tatsache, dass wir im Falle einer erfolgreichen Transaktion unser Honorar an den Käufer zahlen, ist eine bewusste Entscheidung, wir berechnen auch keine (Annahme-)Kosten oder Stunden, wie es manchmal der Fall ist

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen erlauben es dem Käufer nicht, unser Honorar auf den Kaufpreis anzurechnen. Wir sind transparent über unser Honorar, das für den Käufer 2,85 % exkl. MwSt. beträgt – bei der Vermittlung von Anteilen einer Versicherung berechnen wir ohne MwSt. – berechnet auf den Bruttokaufpreis, mindestens jedoch 4.250,00 €. Arbeiten wir nur für den Käufer, denken wir? Die Antwort ist klar und deutlich; Nein, unser Ziel ist es, eine Transaktion zu erreichen, bei der sich Käufer und Verkäufer einigen können. Die Bevorzugung einer Partei gegenüber der anderen würde die schöne Referenzliste auf unserer Website sofort zerstören. Selbstverständlich steht es Ihnen als Verkäufer jederzeit frei, sich von einem Berater Ihrer Wahl beraten zu lassen, dies ist jedoch nicht notwendig, da wir stets unser Möglichstes tun, um Ihre Interessen vorbehaltlos zu wahren. Letztendlich ist es unser Ziel, nach jeder Transaktion zwei zufriedene Kunden zu unserer Referenzliste hinzuzufügen.

Kontakt Daten

Postfach 56 2630 AB Nootdorp
+31 19676874 | +31 653333841
www.ciscobarao.nl | info@ciscobarao.nl

Firmeninformationen

Handelskammer 32087677
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer NL852.613.805.B01
Berufshaftpflichtversicherung Schouten 225967
Niederländische Datenschutzbehörde m1282475
SKO-Sachkundenachweis 027730