



'De bruggenbouwers tussen kopers en verkopers'

## Nice to meet you

Perhaps you are considering expanding your insurance portfolio or your insurance company (hereinafter referred to as insurance company for the sake of readability) through a takeover or are you considering selling your insurance company or perhaps you need a valuation of your insurance company. If you would like to exchange ideas about this without obligation with an experienced professional who holds up a mirror to you, is confrontational and stimulating and dares to deviate from the beaten track in the insurance industry? Then CJB is the right place for you. We carry out your assignment based on thirty-eight years of experience, our knowledge of current developments and our extensive international network. This gives you the certainty that we will complete your assignment successfully and to your complete satisfaction.

## Our mission

We act as a sounding board, advisor and intermediary for entrepreneurs in the insurance industry to enable them to make objective policy choices when it comes to the purchase, sale (intermediation) or valuation of their insurance company. Teamwork is the key word, both with clients in front of the scenes and internally behind the scenes. After all these years, we have become well attuned to each other, which means we operate efficiently and effectively. On a project basis, we can scale up where necessary. Our team has the following composition.

## Cisco J. Medeiros da Palma Barão RAB

Cisco J. Medeiros da Palma Barão, Registered Broker & Valuer of Insurance Companies, Registered Business Succession Advisor, Family Business Advisor and Certified Business Takeover Specialist has been working in the insurance industry since 1986. He worked at Utrecht (AMEV) for a considerable period and subsequently became the owner of Lindeman Adviesgroep and Regio Bank in Nootdorp. After this, he was a partner at Bureau D & O. In addition, he was an advisor for First Europe - an internationally operating insurance platform - active in 11 countries. This versatile experience has been used in daily practice for the benefit of clients since 1999. Our clients include individual insurance companies, insurers and various (interest) organisations from

the national and now also international insurance world, but also research institutes, investors, tax specialists, accountants, notaries, curators, the judiciary and the legal profession know their way to CJB.

## Sylvia Houtveen

Sylvia joined the company in 2002. She is now an Assistant Broker and Valuer of Insurance Companies. In this position, she is the first point of contact and ultimately responsible for the entire back and mid-office.

## General Terms and Conditions

The provisions of our general terms and conditions apply to our services, see [www.barao.nl](http://www.barao.nl).

## Services

Our services consist of the following components:

- Valuation of insurance companies
- Purchase and sale of insurance companies

## Valuation

There are a large number of conceivable situations in which you may need a sound, objective and certified valuation of your insurance company. In our valuations you will find the following components:

## Formal data

- General information
- Background of the company
- Key figures
- Valuation method used
- Certified valuation

Prior to the formal valuation, you will receive a concept for inspection. After approval of and any additions to this concept, we will then formally determine the value.

## Purchase and sale

The starting point for the purchase or sale of your insurance company is a price determination to be drawn up by us - of course in

consultation with you. This way you know exactly what the realistic purchase or sale price will be.

When purchasing or selling your insurance company, we use a step-by-step plan tailored to you. Our online database on barao.nl is an important instrument for bringing together supply and demand. Our site has now grown into the largest and most up-to-date overview of insurance companies who are interested in purchasing or selling an insurance company. Supply and demand are clearly displayed here. With this approach, we successfully bring parties together.

### **Strategic partnership**

For an optimal result for our clients, we use the broad international expertise in our network - based on multiple strategic partnerships. These are all organizations that are a household name in the insurance industry. Through this network, we have access to a wide range of facilities for our clients. For example, we have appointed ambassadors in almost every province. These are seasoned insurance entrepreneurs who closely monitor all developments for us and literally act as our eyes and ears in the field.

### **Corporate social responsibility**

We carry out our activities with respect for the principles of social responsibility in relation to human and labor rights, inclusivity and the environment.

### **Core values and integrity rules**

We apply the following core values when carrying out our activities:

- Every client has their own specific wishes and needs. These interests are always central to us. This is why we provide custom work to arrive at the best advice for you
- All assignments are carried out with the utmost care and confidentiality, truthfully, in good faith, integrity, professional competence, diligence, best knowledge, science and objectivity
- All contacts, both inside and outside CJB, are based on honesty, discretion, fairness and impeccable behaviour
- We respect the code of conduct of the BOBB and the DCFA for every assignment

### **We apply the following integrity rules:**

- We comply with applicable laws and regulations
- We avoid doing business with persons, companies or institutions that can be associated with activities that are prohibited or unethical
- We handle all information and data of our clients with the utmost care - in accordance with applicable laws and regulations - in accordance with the GDPR guidelines
- All correspondence and transactions are meticulously documented in accordance with the GDPR guidelines

- We do not accept gifts and do not enjoy personal benefits arising from a business relationship if this gives the impression that we are no longer completely free in relation to the client
- We do not accept or request personal benefits or payments, nor do we offer such benefits or payments ourselves
- We avoid contacts that could lead to, or give the impression of, a mixing of business and private interests
- We do not enter into transactions based on insider knowledge or misuse of confidential information
- We communicate clearly and openly with our clients. Straight to the point and sometimes provocative, as can be expected from a sounding board
- We are completely independent of third parties, no one exerts influence on us or our policy, this is evident from the statement by our accountant in the annual accounts

### **Registered Broker and Valuer**

**In recognition of the quality of our services, we were the first in the Netherlands to be appointed Registered Broker and Valuer of Insurance Companies and Broker & Valuer of Insurance Companies by the Hobéon SKO Certification Foundation.**



### **Register Adviseur Bedrijfsopvolging**

De opvolging binnen een assurantieonderneming is complex. In een tijd waarin een overnamegolf woedt, is de vraag naar een betrouwbare en adviseur met ervaring in de assurantiebranche groot. Avans en Instituut Scire leveren een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit de bedrijfsopvolging in Nederland. Adviseurs die de titel RAB mogen voeren beschikken over kennis op het gebied van de sociale en emotionele aspecten van bedrijfsopvolging, de juridische en economische aspecten, de waardebeoordeling, de opvolging, de fiscaliteit en tenslotte de financieringsaspecten. Adviseurs die toegelaten zijn tot het RAB register beschikken over alle kennis op al deze gebieden. Een RAB-adviseur staat garant voor een het beste advies.



## BOBB

De BOBB staat voor Brancheorganisatie Bedrijfsoverdracht Bemiddelaars. De belangrijkste doelstellingen van deze organisatie zijn:

- Garantie voor opdrachtgevers
- Kwaliteitsbewaking
- Vergroten bekendheid leden
- Aanspreekpunt voor de politiek en andere belanghebbenden
- Opdrachtgevers kunnen bij een geconstateerde overtreding van de gedragsregels een klacht deponeren bij een onafhankelijke geschillencommissie



## DCFA

De DCFA is de onafhankelijke vereniging van fusie- en overnameprofessionals die multidisciplinaire samenwerking en uitwisseling van kennis en ervaring stimuleert.



## Ons honorarium

Al bij de oprichting in 1999, hebben wij - een beetje tegendraads wellicht - besloten te focussen op de kopende partijen in de Nederlandse intermediaire markt. Inmiddels beschikken wij over een actuele database van ruim vierhonderd kopers. Wij werken inmiddels samen met kopers in Nederland, België, Portugal en Caribisch Nederland. Ons bedrijfsmodel staat in de hedendaagse markt nog net zo fier overeind. Wij zijn er ook trots op ons aanbod van assurantieondernemingen live op [www.barao.nl](http://www.barao.nl) te hebben staan, net zoals overigens onze werkwijze, ons honorarium en handige toepassingen waar iedereen om niet gebruik van kan maken. Dat onze site populair is, blijkt ook uit de bezoekersaantallen. Toch is gebleken dat ons bedrijfsmodel af en toe vragen oproept. Reden om een en ander toe te lichten: omdat wij wars zijn van het bekende 'uurtje factuurtje' én omdat wij vertrouwen hebben in onze aanpak, hebben wij altijd gewerkt op basis van 'no-cure-no-pay'. Dat wij bij een geslaagde transactie ons

honorarium bij de koper neerleggen is een bewuste keuze geweest, wij rekenen daarbij ook geen (intake)kosten of uren zoals we nog wel eens tegenkomen, Onze Algemene Voorwaarden staan daarbij niet toe dat een koper ons honorarium verreken met de koopsom. Over ons honorarium zijn wij transparant, deze bedraagt voor de koper 2,85% exclusief BTW - bij de bemiddeling in aandelen van een Assurantieonderneming factureren wij zonder BTW - te rekenen over de bruto koopsom, met een minimum van € 4.250,00. Werken wij dan alleen voor de koper horen wij u denken? Het antwoord is luid en duidelijk; nee, ons doel is te komen tot een transactie waarin zowel koper als verkoper zich kunnen vinden. De ene partij boven de andere bevoordelen zou de mooie lijst van referenties op onze site in een klap tenietdoen. Uiteraard staat het u als verkoper altijd vrij u te laten begeleiden door een adviseur naar keuze, noodzakelijk is dit echter niet, daar wij ons ook altijd onvoorwaardelijk voor uw belangen zullen inspinnen. Uiteindelijk is het ons streven na elke transactie twee tevreden cliënten toe te voegen aan onze referentielijst.

## Contactgegevens

Postbus 56 2630 AB Nootdorp  
+31 19676874 | +31 653333841  
[www.ciscobarao.nl](http://www.ciscobarao.nl) | [info@ciscobarao.nl](mailto:info@ciscobarao.nl)

## Bedrijfsgegevens

Kamer van Koophandel 32087677  
BTW Nummer NL852.613.805.B01  
Beroepsaansprakelijkheidsverzekering Schouten 225967  
College Bescherming Persoonsgegevens m1282475  
SKO Certificaat van Bekwaamheid 027730