



'de bruggenbouwers tussen kopers en verkopers'

Aangenaam kennis met u te maken

Wilt u uw assurantieonderneming uitbreiden door een overname of overweegt u juist uw assurantieonderneming of -portefeuille - hierna gezamenlijk te noemen assurantieonderneming(en) - te verkopen of wilt u een waardering van uw assurantieonderneming laten uitvoeren en wilt u hierover eens vrijblijvend van gedachten wisselen met een ervaren professional die u een spiegel voorhoudt, confronterend en prikkelend is en durft af te wijken van de gebaande paden in onze branche? Dan bent u bij CJB, Adviseurs voor Assurantieondernemers aan het juiste adres. Wij voeren uw opdracht uit op basis van onze ruim tweeëntwintig jaar lange ervaring, onze kennis over actuele ontwikkelingen en ons wijdvertakte netwerk. Hierdoor heeft u de zekerheid dat wij uw opdracht succesvol zullen afronden.

Onze missie

Wij treden op als klankbord én adviseur voor ondernemers in de assurantiebranche om deze in staat te stellen objectieve beleidskeuzes te maken. Teamwork is daarbij het sleutelwoord, zowel met opdrachtgevers voor de schermen als intern achter de schermen. Het team van CJB is goed op elkaar ingespeeld waardoor de werkzaamheden efficiënt en effectief uitgevoerd. Op projectbasis kunnen wij ons team, daar waar nodig, snel opschalen. Ons kleine maar prima op elkaar ingespeelde team kent de volgende samenstelling.

Cisco J. Medeiros da Palma Barão RAB

Cisco J. Medeiros da Palma Barão, Register Makelaar & Taxateur van Assurantieondernemingen, Broker & Valuer of Insurance Companies, Register Adviseur Bedrijfsopvolging, Adviseur Familiebedrijven, is sinds 1986 werkzaam in de assurantiebranche. Hij heeft geruime tijd bij AMEV gewerkt en is hierna eigenaar geweest Lindeman Adviesgroep en de Regio Bank in Nootdorp. Hierna is hij venoot geweest bij Bureau D & O. Daarnaast was hij als adviseur voor First Europe - een internationaal opererend verzekeringsplatform - actief in 11 landen. Deze veelzijdige ervaring wordt sinds 1999 in de dagelijkse praktijk aangewend ten behoeve van opdrachtgevers. Tot onze cliënten behoren individuele assurantieondernemingen, verzekeraars en diverse (belangen)organisaties uit de nationale en inmiddels ook internationale verzekeringswereld, maar ook onderzoeksinstituten, investeerders, fiscalisten, accountants, notarissen, curatoren, de rechterlijke macht en de advocatuur weet de weg naar CJB te vinden.

Sylvia Houtveen

Sylvia trad in 2002 bij CJB in dienst. Inmiddels is zij Assistent Makelaar en Taxateur van Assurantieondernemingen. In deze functie is zij op ons kantoor Woudenberg het eerste aanspreekpunt en eindverantwoordelijk voor de volledige back- en midoffice.

Algemene Voorwaarden

Op onze dienstverlening zijn de bepalingen van kracht van onze algemene voorwaarden, zie hiervoor www.barao.nl.

Dienstverlening

Onze dienstverlening bestaat uit de volgende onderdelen:

- Waardering van assurantieondernemingen
- Aan- en verkoop van assurantieondernemingen

Waardering

Er is een groot aantal situaties denkbaar waarbij u behoefte kunt hebben aan een gedegen, objectieve en gecertificeerde waardebeoordeling van uw assurantieonderneming. In onze waardebeoordelingen treft u altijd de volgende componenten aan:

- Formele gegevens
- Algemene informatie
- Achtergronden van de onderneming
- Kerncijfers
- Gehanteerde waarderingmethodiek
- Gecertificeerde waardebeoordeling

Voorafgaand aan de formele waardebeoordeling ontvangt u een concept ter inzage. Na goedkeuring van én eventuele aanvulling op dit concept, zullen wij hierna de waarde formeel vaststellen.

Aan- en verkoop

Het uitgangspunt voor de aan- of verkoop van uw assurantieonderneming is een door ons - uiteraard in overleg met u - op te stellen prijsbepaling. Zo weet u precies wat de realistische aan- of verkoopprijs zal zijn.

Bij de aan- of verkoop van uw assurantieonderneming hanteren wij een voor u op maat gemaakt stappenplan. Voor het bij elkaar brengen van vraag en aanbod is onze onlinedatabase op barao.nl een belangrijk instrument. Inmiddels is onze site uitgegroeid tot het grootste en meest actuele overzicht van assurantieondernemers die geïnteresseerd zijn in de aan- of verkoop van een assurantieonderneming. Vraag en aanbod staan hier overzichtelijk weergegeven. Met deze aanpak brengen wij wekelijks partijen bij elkaar.

Strategische samenwerking

Voor een optimaal resultaat voor onze opdrachtgevers maken wij - op basis van meerdere strategische samenwerkingen - gebruik van de brede internationale expertise in ons netwerk. Het betreft stuk voor stuk organisaties die een begrip zijn in de assurantiebranche. Door dit netwerk beschikken wij zo voor onze opdrachtgevers over uiteenlopende faciliteiten. Zo hebben wij in vrijwel elke provincie ambassadeurs aangesteld. Dit zijn door de wol geveerde assurantie ondernemers, die voor ons nauwgezet alle ontwikkelingen monitoren en letterlijk fungeren als onze ogen en oren in het veld.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Wij zijn voeren onze activiteiten uit met respect voor de principes van maatschappelijke verantwoordelijkheid in relatie tot mensen- en arbeidsrechten, inclusiviteit en het milieu.

Kernwaarden en integriteitsregels

Bij het uitvoeren van onze activiteiten hanteren wij de volgende kernwaarden:

- Iedere opdrachtgever heeft zijn eigen specifieke wensen en behoeften. Die belangen staan bij ons altijd centraal. Hierdoor leveren wij maatwerk en komen wij tot het beste advies voor u
- Alle opdrachten worden met de grootst mogelijke zorg en vertrouwelijkheid naar waarheid, goede trouw, integriteit, vakbekwaamheid, zorgvuldigheid, beste kennis, wetenschap en objectiviteit uitgevoerd
- Alle contacten, zowel binnen als buiten CJB, berusten op eerlijkheid, discretie, rechtvaardigheid en onberispelijk gedrag
- Wij respecteren bij elke opdracht de gedragsregels van de BOBB en de DCFA

Wij hanteren daarbij de volgende integriteitsregels:

- Wij houden ons aan de geldende wet- en regelgeving
- Wij vermijden zaken te doen met personen, bedrijven of instellingen die in verband kunnen worden gebracht met activiteiten die verboden of onethisch zijn
- Wij gaan - in overeenstemming met de geldende wet- en regelgeving - zéér zorgvuldig om met alle informatie en gegevens van onze opdrachtgevers
- Alle correspondentie en transacties worden nauwgezet gedocumenteerd
- Wij nemen geen geschenken aan en genieten geen persoonlijke voordelen die voortvloeien uit een zakelijke relatie als daardoor de schijn ontstaat dat wij niet meer geheel vrij staan ten opzichte van de opdrachtgever
- Wij aanvaarden of vragen geen persoonlijke voordelen of betalingen en bieden evenmin zelf dergelijke voordelen of betalingen aan
- Wij vermijden contacten die kunnen leiden tot, of de schijn kunnen wekken van vermenging van zakelijke en privébelangen
- Wij gaan geen transacties aan die zijn gebaseerd op voorkennis of misbruik van vertrouwelijke informatie
- Wij communiceren helder en open met onze opdrachtgevers. Recht voor z'n raap en soms prikkelend, zoals van een klankbord verwacht mag worden
- Wij zijn volstrekt onafhankelijk van derden, niemand oefent invloed uit op ons of ons beleid, dit blijkt onder andere uit de verklaring door onze accountant in de jaarstukken

Register Makelaar en Taxateur

Als erkenning voor de kwaliteit van onze dienstverlening zijn wij door de Stichting Hobéon SKO Certificatie als eerste in Nederland benoemd tot Register Makelaar en Taxateur van Assurantieondernemingen en Broker & Valuer of Insurance Companies.



Register Adviseur Bedrijfsopvolging

De opvolging binnen een assurantiebedrijf is een complex vakgebied. In een tijd waarin een overnamegolf woedt, is de vraag naar een betrouwbare en adviseur met ervaring in de assurantiebranche groot. Avans/Instituut Scire wil met functiegerichte opleidingen de specialistische kennis van de adviseurs verhogen. Op deze wijze wil Avans/Instituut Scire een bijdrage leveren aan de kwaliteit van bedrijfsopvolging-adviezen. 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 zo 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 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 dagelijkse 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 zoals we nog wel eens tegenkomen en staan niet toe dat een koper ons honorarium verreken met de koopsom. Over ons honorarium zijn wij altijd transparant geweest, deze bedraagt voor de koper 2,6% exclusief BTW, te rekenen over de bruto koopsom, met een minimum van € 3.999,00. 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 lange 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 inspannen. Uiteindelijk is het ons streven na elke transactie twee tevreden cliënten toe te voegen aan onze referentielijst.

Contactgegevens

Postbus 56 2630 AB Nootdorp

+31 653333841

www.ciscobarao.nl

info@ciscobarao.nl

Bedrijfsgegevens

Kamer van Koophandel 32087677

IBAN NL06INGB0007745944

BTW Nummer NL852.613.805.B01

Beroepsaansprakelijkheidsverzekering Schouten 225967

College Bescherming Persoonsgegevens m1282475

SKO Certificaat van Bekwaamheid 027730