

NPEX



BrightPensioen

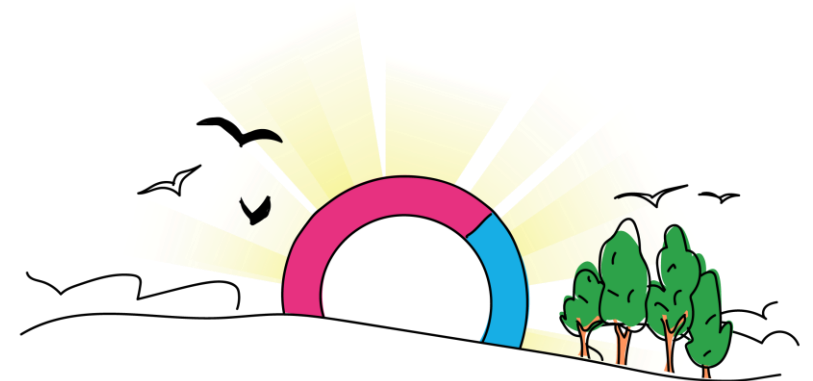
Introductie

In 2013 dacht onze oprichter Karin Peters: **dit moet anders**. De financiële wereld kon (en moest) eerlijkheid, transparanter en duurzamer, vond ze. En zo werd BrightPensioen geboren.

Inmiddels zijn we uitgegroeid tot een goedlopend bedrijf met 40 FTE, 40 duizend leden (=klanten) en meer dan een miljard beheerd vermogen.

Bij Bright geloven we dat pensioen- en vermogensopbouw helder en flexibel moet zijn. Voor iedereen. Dus of je nu zzp'er bent, in loondienst werkt of als werkgever het beste voor je team zoekt: bij ons bouw je vermogen op zoals jij dat wilt en op een manier die werkt *voor jou*.

Welcome to the Bright side!



Dat is Bright

- **Geen verborgen kosten, wel een helder lidmaatschap** – ‘Waarom steeds meer gaan betalen, terwijl de service gelijk blijft?’ Dat vinden wij niet logisch. Daarom bieden we bij Bright een uniek kostenmodel. Als enige aanbieder vragen wij geen percentage van het vermogen, maar een vast jaarlijks lidmaatschapsbedrag. Niet alleen helder en transparant, maar ook nog eens lucratief: onze leden houden hierdoor ook simpelweg (veel) meer vermogen over onder de streep.
- **Flexibel voor jou** – Bij ons bouw je vermogen op voor eerder of later, hoe jij dat wilt
- **Jouw geld groeit én je geld doet goed** – We beleggen uitsluitend duurzaam en verantwoord. Het gaat immers om jouw toekomst. En die van ons allemaal.
- **Geen klant, maar lid** – Als coöperatie hebben we inmiddels al zo’n 40.000 leden. Leden hebben écht inspraak en kunnen je ook mede-eigenaar worden. Veel leden bezitten al winstcertificaten. Samen zijn we Bright.
- **Persoonlijk en menselijk** – Gewoon, een (leuk en behulpzaam) mens aan de lijn.

Hoe zit dat dan?

- Bright is de eerste en enige aanbieder die **geen 'assets-under-management' verdienmodel** heeft, maar een fixed-fee ([lidmaatschap](#)) model. Hiermee zijn we zeer disruptief in de markt. Klanten waar onze concurrenten het meest aan verdienen zijn het meest gebaat bij een overstap naar Bright.
- **Bright is een [coöperatie](#) met leden.** Die mede-eigenaar zijn en daarom ook een grote mate van betrokkenheid tonen. Ongeveer de helft van de nieuwe leden komt 'via-via' binnen. We zijn ook B corp en social enterprise, wat slechts weinigen in onze branche kunnen zeggen.
- Leden krijgen voor het lidmaatschap **2 rekeningen**. Eén in Box1 (pensioenrekening), waar het geld vast staat voor later en een tweede in Box3 (beleggingsrekening) om vrij te beleggen, voor bijvoorbeeld een [tussenpensioen](#). Ze kunnen flexibel en kosteloos beleggingen van de beleggingsrekening naar de pensioenrekening schuiven.
- Op gebied van **duurzaam beleggen** gaat Bright verder dan de concurrentie en wordt in de markt wel gezien als de meest duurzame aanbieder. Als eerste had Bright dan ook een [duurzaamheidsverslag](#).

Certificering & waardering

- Gecertificeerd goed bezig: We zijn een trotse Social Enterprise én gecertificeerd B Corp.
- Op Trustpilot zijn we al tijden de hoogst gewaardeerde financiële instelling!
- Het onafhankelijke **MoneyView** geeft ons al jarenlang de maximale score van 5 sterren voor onze scherpe prijs.
- Onze NPS (Net Promoter Score) ligt al jaren boven de 60. Bijzonder hoog, zeker voor een financiële instelling.

wij zijn een
**SOCIAL
ENTERPRISE** 



823+ reviews



 Trustpilot



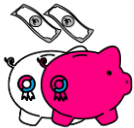
Onderscheidend



Uniek verdienmodel (vast lidmaatschap)



Coöperatie, Social Enterprise & B Corp



Pensioen (Box1 pensioenbeleggen) & tussenpensioen (Box3 beleggen)



Duurzaam en verantwoord beleggen



Hoogst gewaardeerde financiële instelling (NPS / Trustpilot)

Waarom notering NPEX?

Bright is winstgevend, autonoom groeiend en staat aan de vooravond van een nieuwe opschaaifase. Met de notering op NPEX ontstaat voor het eerst een liquide markt voor winstcertificaten in Bright.

Wat biedt dit investeerders?

Liquiditeit – kopen of verkopen van certificaten via een gereguleerde markt

Mede-eigenaarschap – als lid krijg je inspraak en inzicht van binnenuit

Vorrang bij emissie – leden krijgen als eerste toegang tot eventuele nieuwe certificaten bij toekomstige groeifinanciering

Stabiele waardering – referentiewaarde €0,60 per certificaat, onderbouwd door onafhankelijke Equidam-waardering (€17,5M)

Waarom nu?

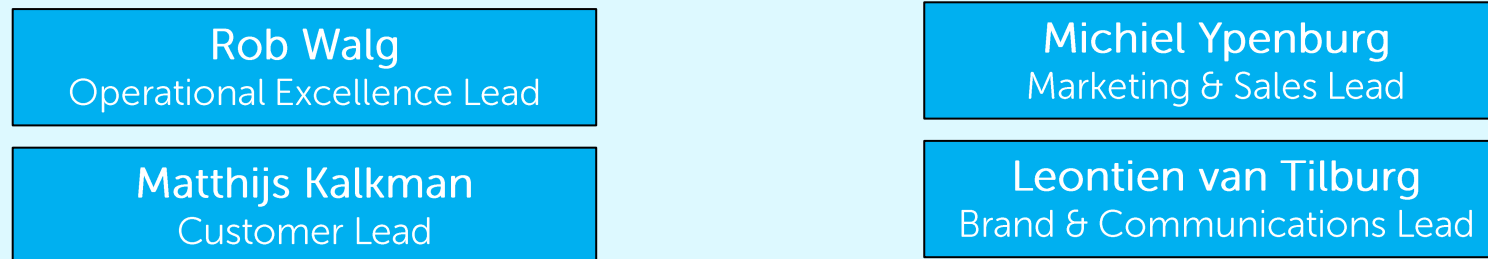
Bright groeit al jaren op een gezonde manier. Een notering op NPEX vergroot het vertrouwen bij leden, klanten en toezichthouders. En maakt Bright klaar voor de volgende fase.

Het team

Bestuur



Leadership team



Samen meer dan 100 jaar ervaring in finance, tech, marketing en scale-ups.

Historie

TOEN



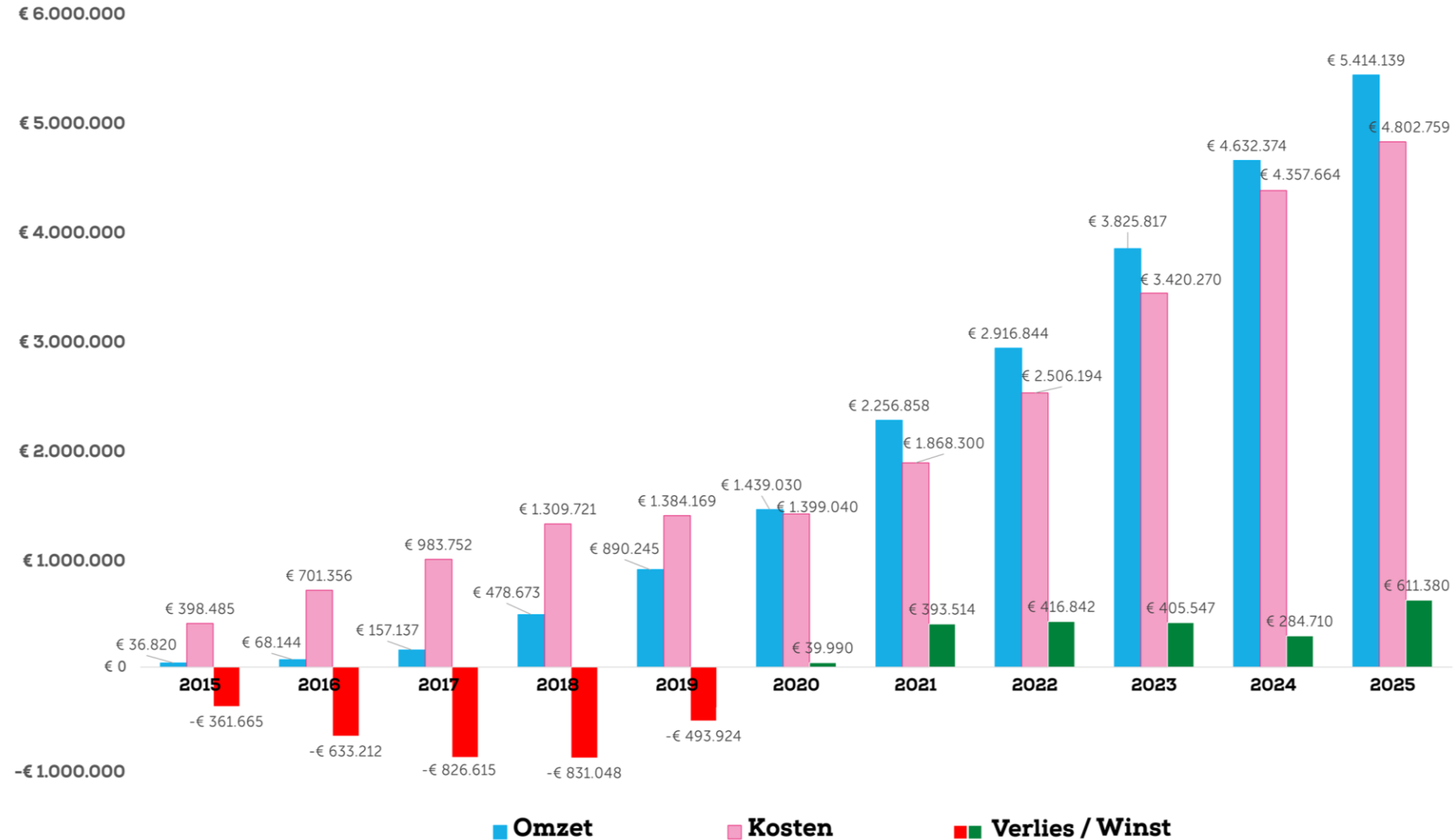
NU



- 2013. Inschrijving KvK
- 2014. 300K crowdfunding, AFM vergunning
- 2015. Lancering BrightPensioen
- 2016. Allianz stapt in als investeerder
- 2017. 2^e funding afgerond (1,5M),
- 2018. TV campagne wint prijs
- 2019. Nieuwe website
- 2020. Winstgevendheid bereikt
- 2021. Nieuwe portal & lancering BNV
- 2022. Werkgeversportal
- 2023. Start bouw leadership team
- 2024. Nieuwe structuur Bright
- 2026. MTF notering NPEX

Voor meer details: <https://brightpensioen.nl/historie-brightpensioen/>

Historische groei



Waardering - Equidam

De waardering van €0,61 is opgesteld door Equidam, een onafhankelijk waarderingsplatform. Vijf methoden worden gewogen op basis van de groeifase van Bright (Growth Stage).

Methode	Uitkomst	Gewicht
Scorecard	—	0%
Checklist	—	0%
Venture Capital	—	20%
DCF met Multiple	€20,4M	40%
DCF met LTG	€22,9M	40%

Uitkomst: Gewogen gemiddelde → €17,5M · €0,61 per certificaat

Noot: Equidam past een volledige illiquiditeitskorting toe. Na notering op NPEX is er enige liquiditeit — de reële waarde ligt daardoor hoger.

Meer details: zie appendix. Volledig rapport beschikbaar op aanvraag.

Groeifase

Waar groeit Bright naartoe?

De volgende fase richt zich op drie pijlers:

- **Schaal** – meer naamsbekendheid en ledengroei via gerichte acquisitie, sterke campagnes en werkgeverskanaal
- **Efficiëntie** – verdere automatisering van processen en klantenservice
- **Innovatie** – doorontwikkeling van het platform en nieuwe producten

Geïnteresseerd?

Kijk voor meer informatie op www.brightpensioen.nl

Nog meer gevoel krijgen bij ons bedrijf? Op 22 juni is *Bright Live*, ons NPEX lanceerevent. Dit is van 16u – 21u in het Tropenmuseum in Amsterdam. Hiervoor stellen we een aantal plekken beschikbaar voor geïnteresseerde investeerders. Stuur een mailtje naar marketing@brightpensioen.nl als je graag een uitnodiging wilt ontvangen.





Investeren = lid worden

Let op! Onze certificaten zijn gekoppeld aan het lidmaatschap van de coöperatie. Dus mocht je inderdaad (op termijn) willen investeren in Bright, dan word je eerst lid. Investeerders via NPEX betalen niet de 50 euro inschrijfkosten. Na acceptatie krijg je toegang tot mijn.brightpensioen.nl, de persoonlijke omgeving voor onze leden en deelnemers*).

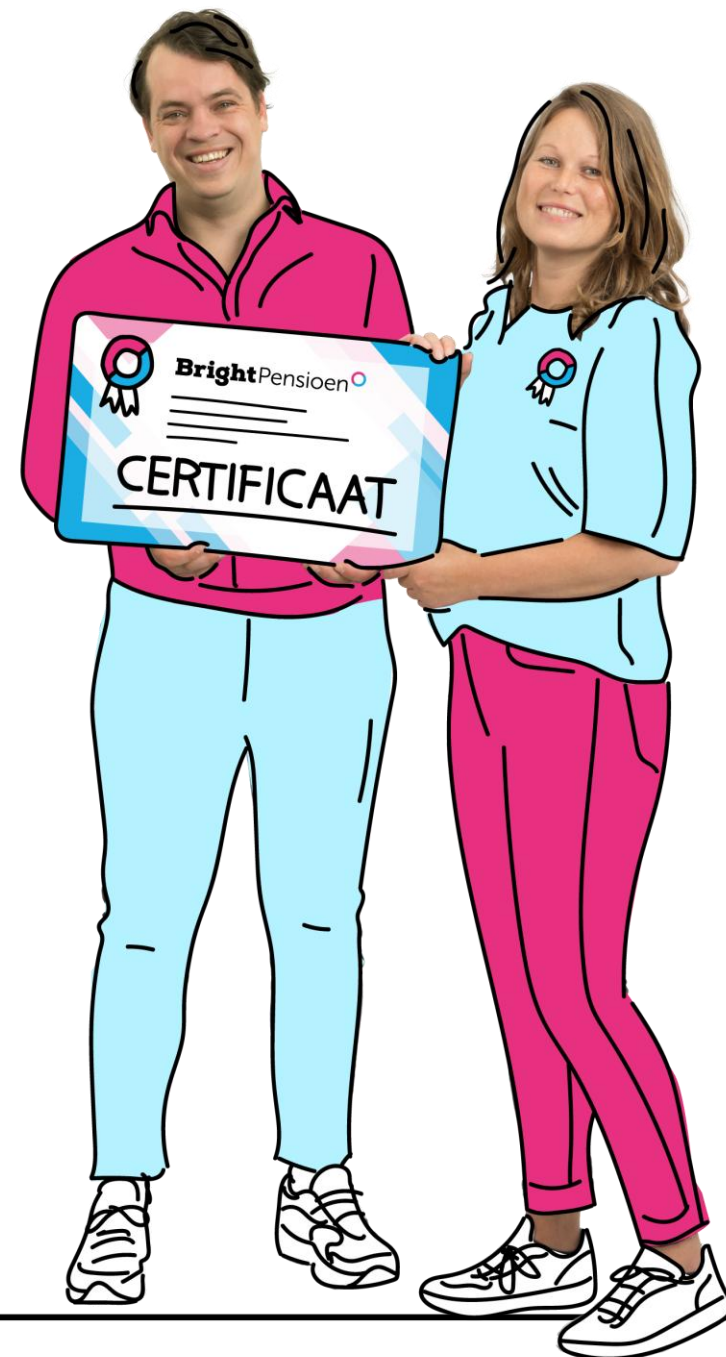
- Op deze manier krijg je direct inzicht in onze dienstverlening en communicatie;
- krijg je toegang tot de jaarlijkse ALV;
- kun je als lid actief meedenken over toekomstige investeringen en strategische prioriteiten.
- Met je Bright deelnemersnummer kun je vervolgens op info@npex.com toegang aanvragen tot het orderbook van Bright op NPEX.

*) Als financiële instelling is het van belang om te weten wie de investeerders in Bright zijn. Mocht een investeerder ooit een belang van 10% of meer in Bright willen verkrijgen, dan is een Vvgb (Verklaring van geen bezwaar) van De Nederlandsche Bank nodig.

APPENDIX

Waardering

- Waardebepaling m.b.v. Equidam. Deze komt uit op € 17,551,831 (€ 0,61 per certificaat).
- Gebaseerd op 'going concern' groei. Er is geen rekening gehouden met extra investeringen voor snellere groei.
- Prijsrange gekozen tussen € 0,30 en € 1,05. Doel: zowel voor bestaande als nieuwe certificaathouders aantrekkelijk zijn.



Final valuation: weighted average of the 5 methods

The final valuation is computed as the weighted average of the valuation methods.
The default weights are applied by Equidam according to the company's development stage indicated by the user as shown in the table below.

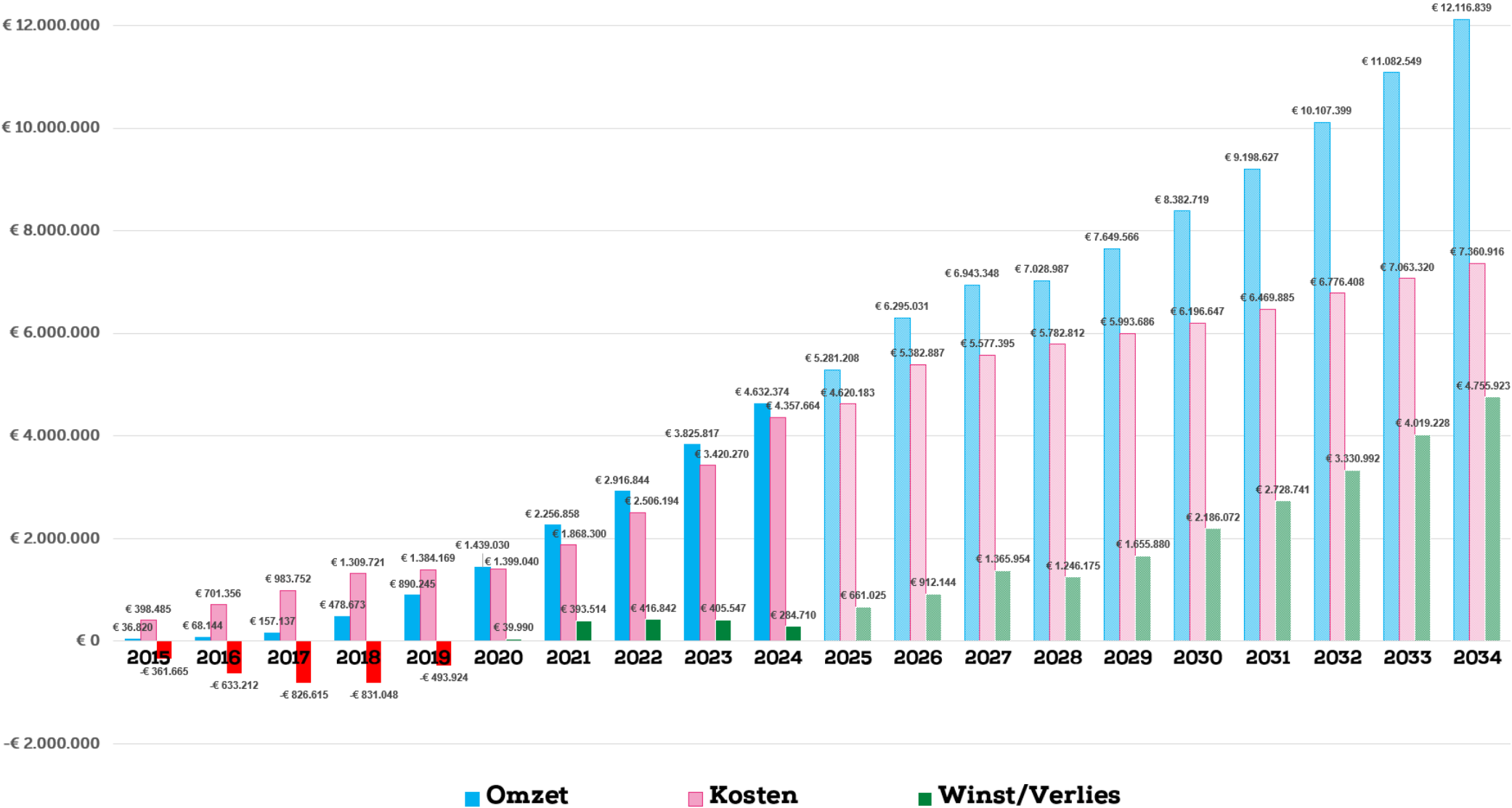
WEIGHT OF THE 5 METHODS: DEFAULT SETTINGS*					
	SCORECARD	CHECKLIST	VC	DCF WITH MULTIPLE	DCF WITH LTG
IDEA STAGE	38 %	38 %	16 %	4 %	4 %
DEVELOPMENT	30 %	30 %	16 %	12 %	12 %
STARTUP STAGE	15 %	15 %	16 %	27 %	27 %
EXPANSION STAGE	6 %	6 %	16 %	36 %	36 %
GROWTH STAGE	0 %	0 %	20 %	40 %	40 %
MATURITY STAGE	0 %	0 %	0 %	50 %	50 %

Why these weights

DCF methods have more importance for companies with financial track record. Younger companies with no track record have more unreliable forecasts; for this reasons, qualitative methods that are not based on projections should be have a larger weight than DCF.

*Adjustable by the user

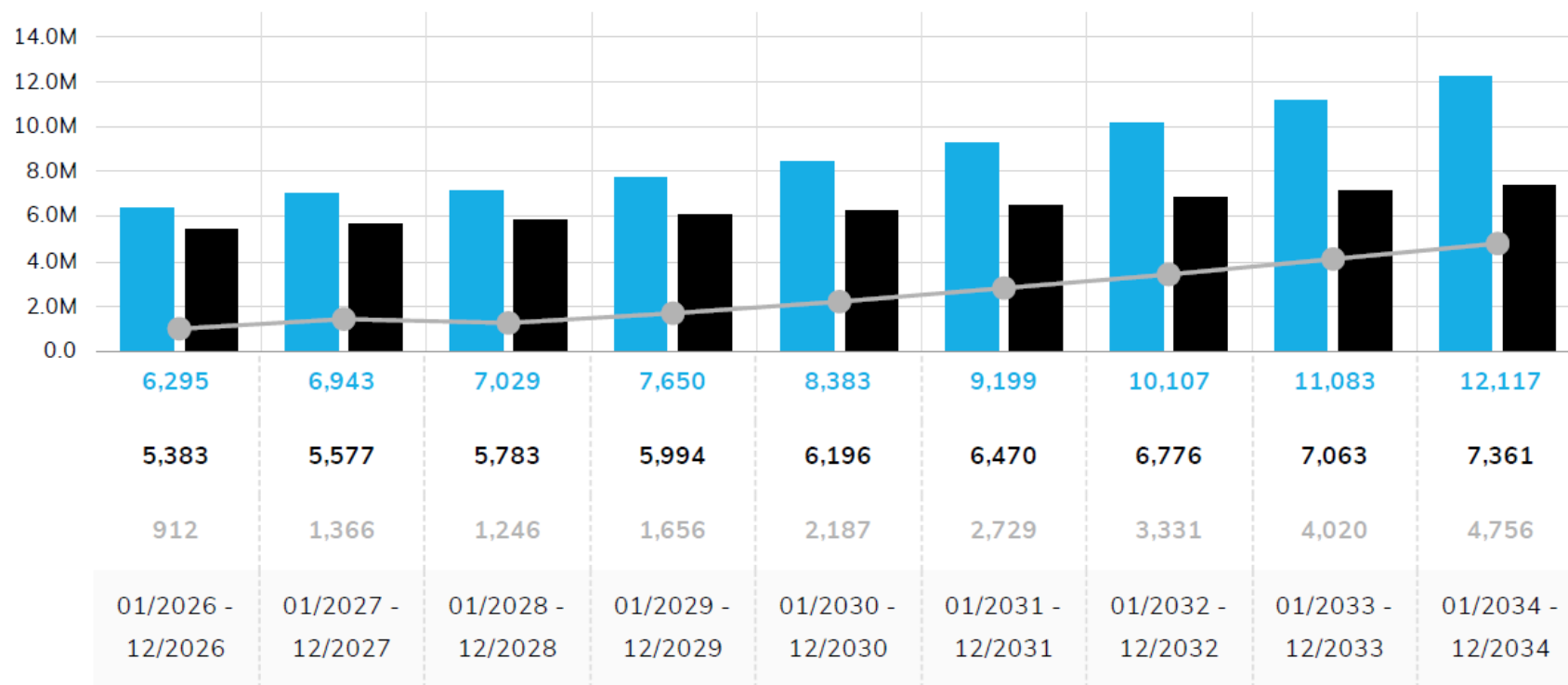
Gebruikte (groei)cijfers Equidam



Forecasts summary

Future profitability

■ Revenues ■ Costs ● EBITDA



Numbers in thousands €

Qualitative traits summary

Below a summary of the traits at the basis of the scores for the two qualitative methods. Please see appendix for detailed breakdown of which trait is used in which method.



Team

Founders

Time commitment: **Full time**

Average age: **More than 45**

Founded other companies before: **No, first experience**

Core team skills and expertise

Working together for: **More than 5 years**

Years of experience in the industry: **90**

Business and managerial background: **Top-tier management experience**

Technical skills: **All technical skills inhouse**



Network

Board of advisors: **Yes**

Legal consultants: **Yes**

Current shareholders: **Friends and Family, Crowdfunding, Incubator / accelerator, Business angel**



Market

Total Addressable Market (TAM): **€6,000,000,000,000**

Annual growth rate of the market: **9.00 %**

Demand validated: **Yes**

Internationalization: **Local focus now, opportunity for international expansion**



Competition

Level of competition: **Dominated by several players**

Competitive products are: **Good**

Differentiation from current solutions: **We innovate in terms of execution**

International competition: **Established**



Product

Product roll-out: **System proven**

Feedback received: **Mainly positive**

Loyalty to the product/service: **High retention**

Partners: **Contracts with key strategic partners signed**



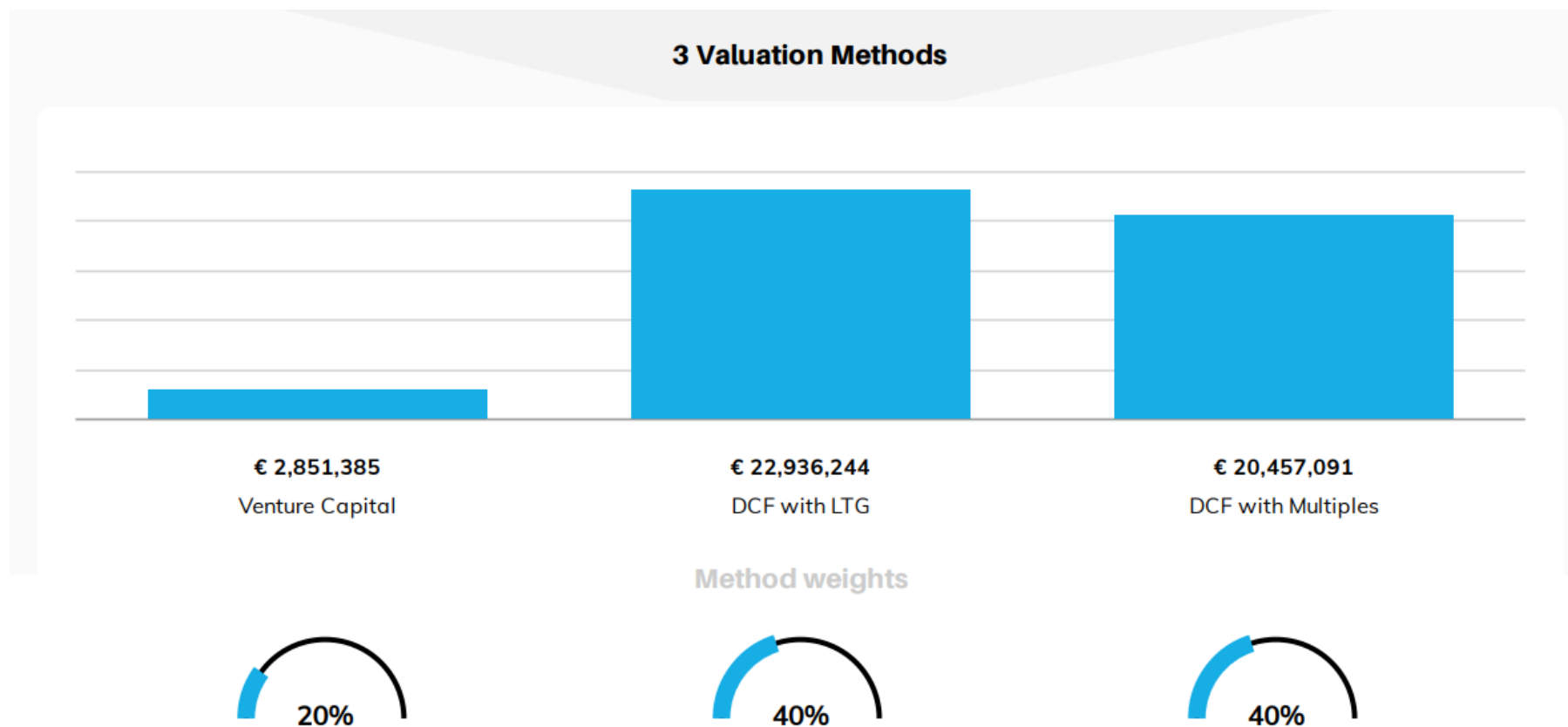
Protection

Barriers to entry of the market: **Very high**

Applicable IP: **Not applicable**

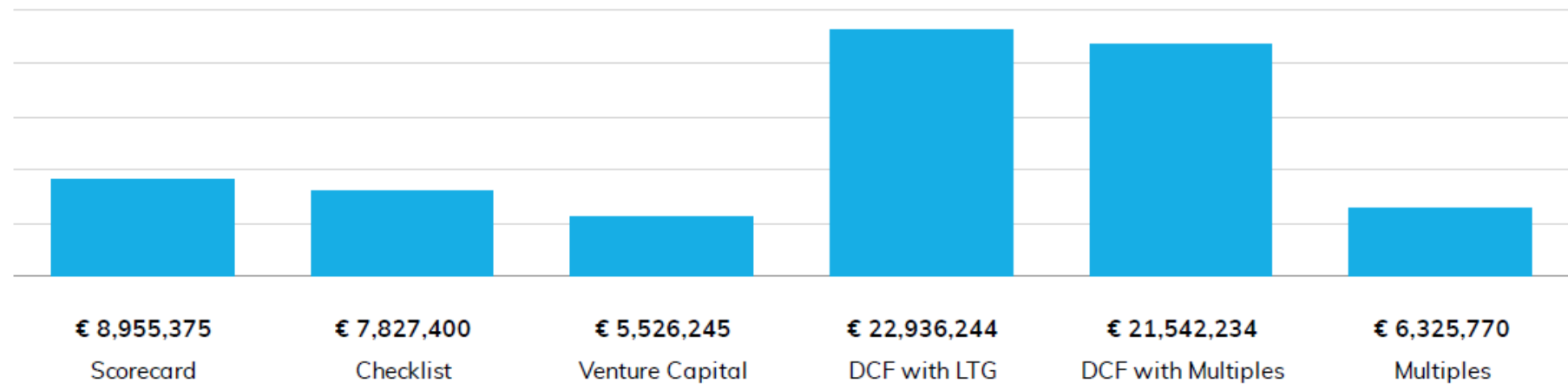
Current IP protection: **IP protection secured at global level**

Standaard waarderingsmethodes Growth stage



Gebruikte waarderingsmethodes Equidam

6 Valuation Methods



Method weights*



DCF Methods

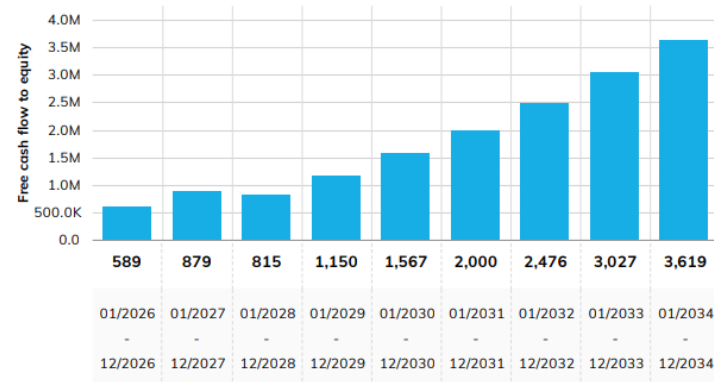
The DCF (Discounted Cash Flow) methods represent the most renowned approach to company valuation, recommended by academics and a daily tool for financial analysts. The valuation is the present value of all the free cash flows to equity the startup is going to generate in the future, discounted by its risk.

These methods weight the projected free cash flow to equity by the probability the startup will survive. Then, the flows are discounted to present by a rate that represents risks related to industry, size, development stage and profitability. Lastly, an illiquidity discount is applied to the sum of the discounted cash flows to compute the valuation.

The value of cash flows beyond the projected ones is represented by the TV (Terminal Value) and the way it is calculated is the difference between the following two methods.

DCF with LTG: € 22,936,244

The DCF with LTG (Long Term Growth) assumes the cash flows beyond the projected ones will grow forever at a constant rate based on the industry and computes the TV accordingly.



Numbers in thousands €

9.94 %
Discount rate

* 24.14 %
Illiquidity discount

€ 3,619,000
Last year FCF to equity

2.50 %
Long term growth

€ 49,828,120
Terminal value

€ 22,936,244
Valuation

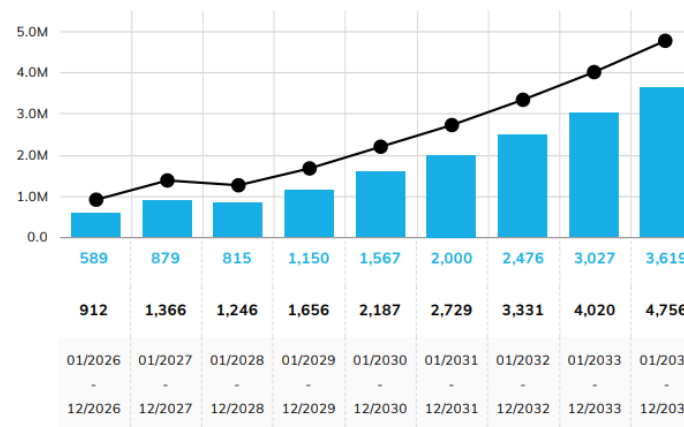
Bright Valuation Report

DCF Methods

DCF with Multiples: € 20,457,091

The DCF with Multiple assumes the TV (Terminal Value) is equal to the exit value of the company computed with an industry-based EBITDA multiple.

■ Free cash flow to equity ● EBITDA



Numbers in thousands €

9.94 %
Discount rate

* 24.14 %
Illiquidity discount

€ 20,457,091
Valuation

€ 4,756,000
Last Year EBITDA

8.86
EBITDA multiple

€ 42,157,383
Terminal value

* Er wordt een volledige liquidity discount toegepast, terwijl er, na de notering op NPX wel enige mate van liquiditeit is.

Advanced Multiples

The valuation of a company depends on a crucial variable called the multiple. This multiple is calculated based on certain chosen companies, which are used as a basis. Users have the option to select comparable companies themselves or use Equidam's verified multiples from reputable online services. If users decide to add their own multiples, the "Gathered By" column will display the name of the company. If they choose to use Equidam's sources, the "Gathered By" column will simply state "Equidam".

Company Name	Ebitda Multiple	Latest Update	Data Source	Gathered By
 Value8 N.V.	7.25	Aug 27, 2025	-	Equidam
 Readen Holding Corp.	9.14	Aug 27, 2025	-	Equidam
Startende fondshuizen	6.50	Jul 30, 2025	ChatGPT, Marketscreener & Yahoo Finance	Bright
Actieve UCITS fondsmanagers (middelgroot)	10.00	Jul 30, 2025	ChatGPT, Marketscreener & Yahoo Finance	Bright
 BlackRock, Inc.	17.62	Aug 27, 2025	-	Equidam
BND 2019 investeringsronde (pre money)	31.10	Mar 20, 2019	Jaarverslagen BND	Bright

9.57

Median EBITDA Multiple

Peaks in 2024 gecrowdfund:  Republic
Waardering 52 miljoen
(13 maal omzet, was nog verlieslatend)

Brand New Day in 2019, 10x de omzet, > 30x de winst

Waardering Equidam



Low Bound

€ 15,840,000

Valuation

€ 17,551,831



High Bound

€ 19,263,000

=> prijs per aandeel: 61 cent

Volledig Equidam rapport [hier te zien](#).