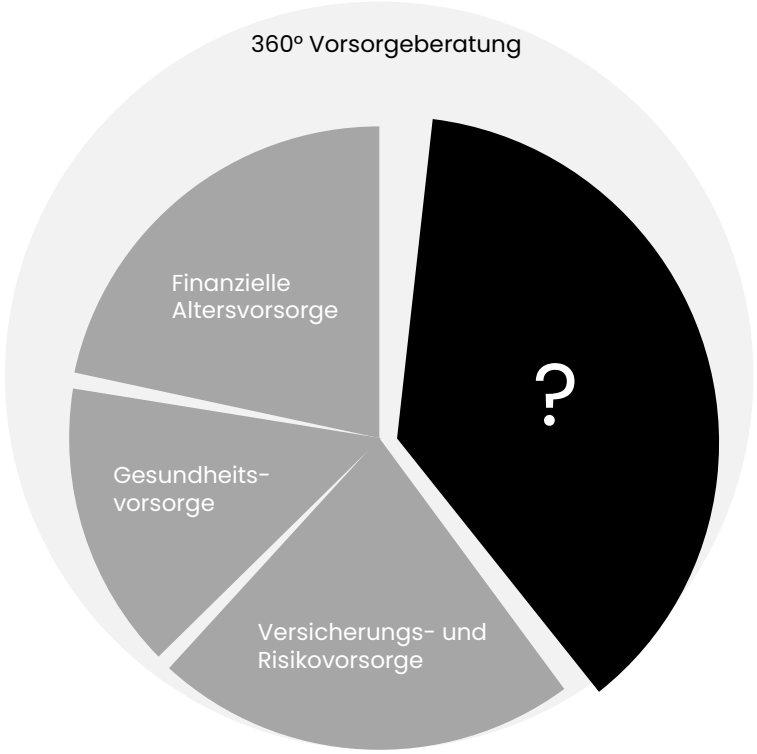
gut geregelt

Die Plattform für komplementäre Vorsorgeberatung

Problem

Die meisten Banken und Versicherungen bieten Ihren Kunden in der Vorsorgeberatung die finanzielle Altersvorsorge, die Gesundheitsvorsorge und eine Versicherungsvorsorge/Risikovorsorge an. Damit wird nur ein Teil der 360° Vorsorgeberatung – welche die Kunden erwarten – abgedeckt.

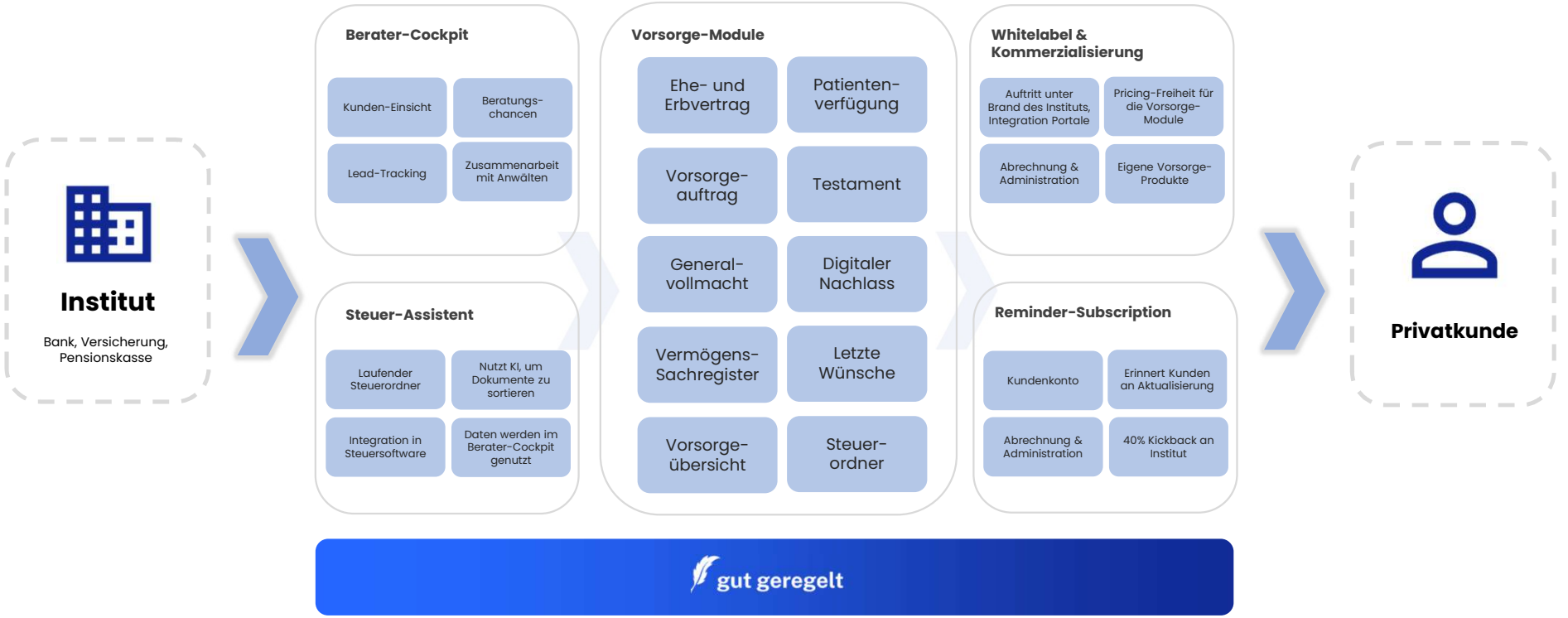


Lösung: Komplementäre, digitale Beratungskomponente

Mit «gut geregelt» sind Banken und Versicherungen in der Lage, neben den Kernkomponenten finanzielle Altersvorsorge und Risikovorsorge auch die Elemente der Rechtssicherheit und der “inneren Ruhe” abzudecken. Sie werden so zu **vollwertigen Partnern** für die Vorsorgeberatung, welche Ihren Kunden **echte 360°-Beratung** anbieten.

Die «gut geregelt» Beratungsplattform

Umfassende Funktionalität für die hybride, komplementäre Vorsorgeberatung in Banken und Versicherungen.



Einzigartige Vorteile

Mit «gut geregelt» bringen Banken und Versicherungen Ihre Vorsorgeberatung in die «Champions League».

1

360°-Sicht auf Kunden ermöglichen

- Ganzheitliche Sicht auf den Kunden gewinnen
- Zugang zu «verborgenen» Informationen wie Familiensystem, Erbverteilungsabsichten, Sachvermögen etc.
- Emotionale Themen als Basis für mehr Tiefe in der Kundenbeziehung

2

Komplementäre Vorsorgeberatung anzubieten

- Ganzheitliche Beratung für 80% der Kunden ermöglichen
- Einfach zu bedienendes, rechtssicheres Angebot an Modulen zur komplementären Vorsorgeberatung
- Digitale Angebote mit persönlicher Beratung kombinieren

3

Kommerzialisieren

- Alle Module können frei bepreist werden, die Bank oder Versicherung entscheidet, ob diese für den Kunden etwas kosten oder im Rahmen der Beratung mitkommen
- Alle Module können einfach mit vertrieben und provisioniert werden
- Die «gut geregelt» Reminder-Subscription ermöglicht lukrativen Kickback

InfoSec & Compliance

Die gut geregelt Plattform wird in der Schweiz betrieben und genügt den InfoSec & Compliance Anforderungen, welche die Banken und Versicherungen an eine solche Lösung haben. Das Team von gut geregelt verfügt über umfassende Erfahrung im Umgang mit stark regulierten Unternehmen.

Produkt
- Datenverschlüsselung
- 2FA
- Penetration-Tests

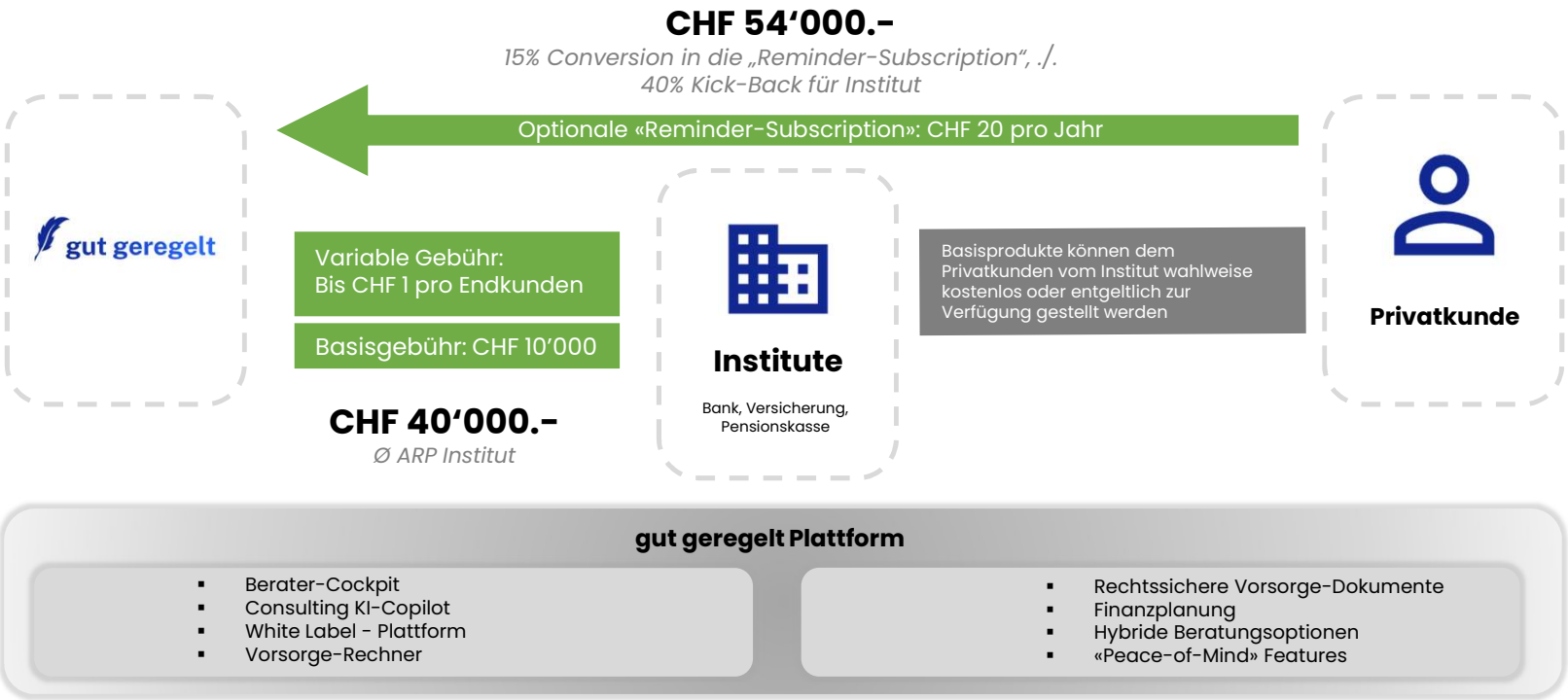
Infrastruktur
- MS Azure Schweiz
- Log Management
- Backup & Firewall

Organisation
- IKS & Business Continuity
- Mitarbeiter Screening & Training
- Periodische Risikoanalyse

Datenschutz
- EU-DSGV
- CH-DSG
- Daten-Klassifikations-Policy

Geschäftsmodell

Beispiel: Versicherungsinstitut mit 30k Endkunden



Go to Market Modell

Erst-Akquisition durch konventionellen Verkauf

gut geregelt → Enterprise Direkt Software Sales →

Zielgruppe:

Institute mit Bezug zu Vorsorge

Rund 80 Institute in der Schweiz mit rund 5M Endkunden

Nachfolgende Multiplikation durch produktgetriebenen Verkauf

Freemium-Modell für Endkunden: Upsell-Pfad in die «Reminder-Subscription»

Basisnutzung Endkunden → Produktgetriebener Upsell → Subscription-Produkt-Nutzung
(perspektivisch 15% aller Endkunden)

gut geregelt

Erste Traction

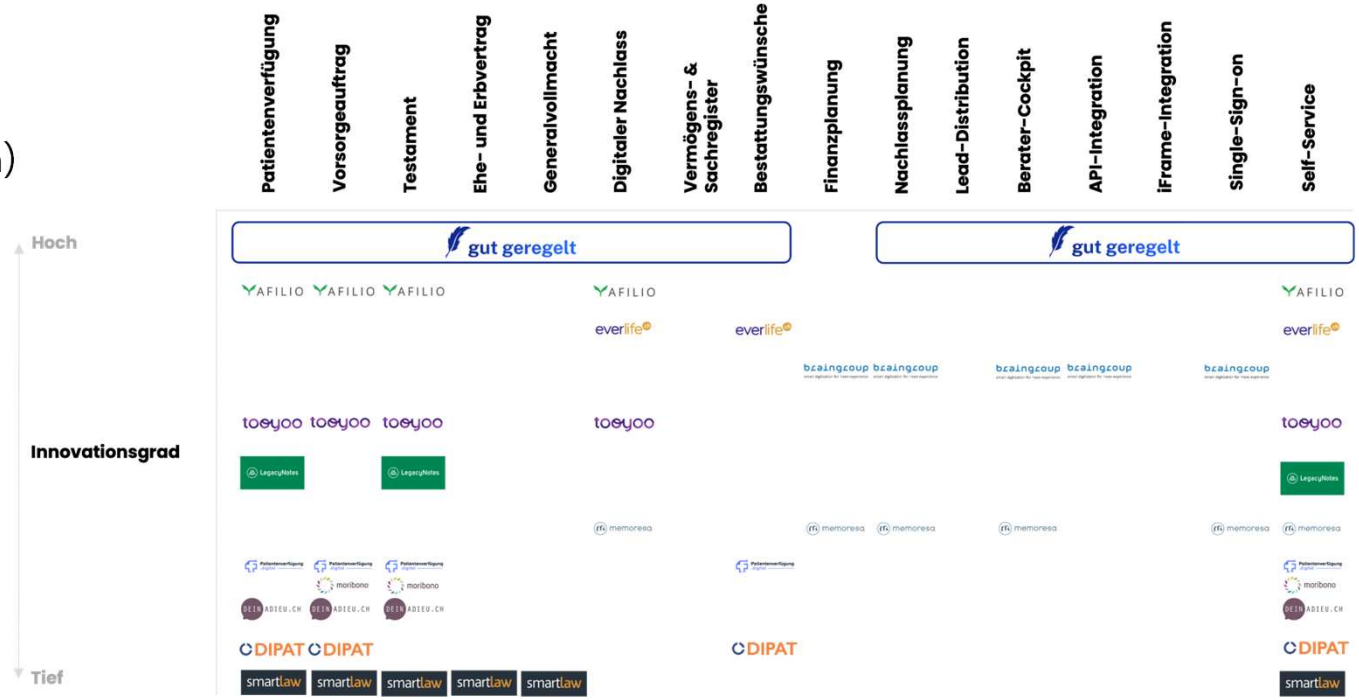
Targets	Verhandlung / Diskussion	Contracting / Pilot	Kunden
Helsana, sympany, SWICA, vaudoise, PostFinance, GENERALI, VITA, sanitas, assura., helvetia, emmental versicherung, baloise, atupri, die Mobiliar, Aargauische Kantonalbank, BCVS, Glarner Kantonalbank, Graubündner Kantonalbank, BCF, BancaStato, Basler Kantonalbank, BCV, BCGE, Luzerner Kantonalbank, Nidwaldner Kantonalbank, Thurgauer Kantonalbank, OKB, Entris Banking, Schaffhauser Kantonalbank, smzh, Hypothekarbank Lenzburg, Vontobel, llb 1861, VermögensZentrum, acrevis, pensionskasse Stadt Zürich, PKBS, publica, previs Vorsorge, Pensionskasse Stadt St.Gallen, ZURICH, PK SL, Pensionskasse SBB	Zuger Kantonalbank, visana, groupe mutuel, CAVEGN, CONCORDIA, RAIFFEISEN, Appenzeller Kantonalbank, CSS Versicherung, SwissLife, MIGROS BANK, BLKB, swisscom, esprit netzwerk, blpk, trianon, BVK, kpt:, TOWNGATE, asga pensionskasse, St.Galler Kantonalbank, ZWEI WEALTH, BERAG, copré, PROMEA, BCV, Winterthur Consulting Group Vermögensverwaltung, UBS, BBO Bank Brienz Oberhasli, /P/K/SO	c-alm, valiant, Schwyzer Kantonalbank, ÖKK	smartpurse, Grosseltern, .Pax, FinFinder.ch, getyourlawyer.ch

Markt & Konkurrenz

Fokus auf leicht skalierbare Lösungen im DACH-Markt.

TAM	SAM	SOM
2.7 Mrd	1.2 Mrd	25 Mio ARR

1. Schweiz (9M Menschen)
2. Deutschland (85M Menschen)
3. Österreich (9M Menschen)



Businessplan

- 3-Jahres Planung

Consolidated Planning Year by Year

gut geregelt AG

betascale AG
04.06.2025

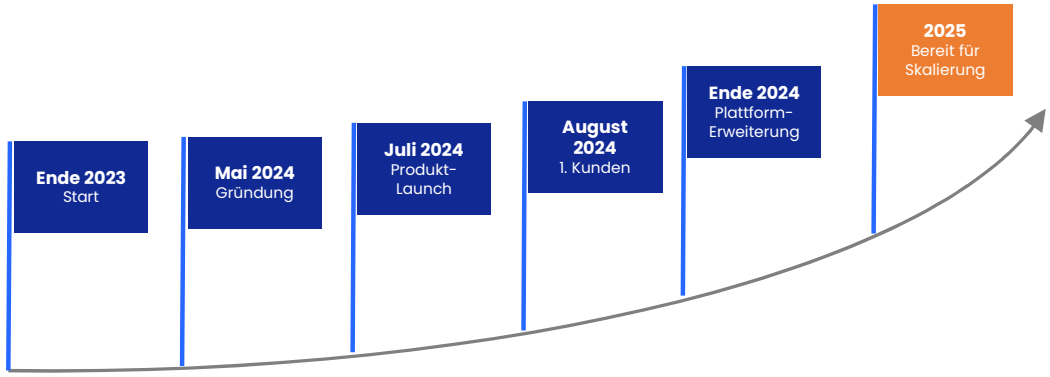
	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Revenue							
Product income	189'806	1'084'835	2'627'206	4'011'061	4'945'394	5'904'126	6'896'266
Service income	20'000	35'000	55'000	30'000	25'000	30'000	35'000
Kickbacks / income reduction	-14'542	-162'387	-416'875	-681'136	-850'938	-1'018'317	-1'192'967
Total Revenue	**195'264**	**957'447**	**2'265'331**	**3'359'925**	**4'119'456**	**4'915'809**	**5'738'299**
Expenses							
Staff expenses	268'627	1'089'968	1'786'295	1'813'969	1'836'583	1'859'200	1'881'820
Other operating expenses	164'488	169'853	208'189	213'910	223'131	231'968	235'738
Total Expenses	**433'115**	**1'259'821**	**1'994'485**	**2'027'879**	**2'059'714**	**2'091'168**	**2'117'559**
Performance	**-237'851**	**-302'374**	**270'846**	**1'332'046**	**2'059'742**	**2'824'641**	**3'620'740**
Cash							
Opening balance	15'000	327'149	524'775	2'160'868	3'339'221	5'242'515	7'931'328
Cash - In from operations	195'264	957'447	2'265'331	3'359'925	4'119'456	4'915'809	5'738'299
Cash - Out from operations	-433'115	-1'259'821	-1'994'485	-2'181'650	-2'216'384	-2'227'362	-2'238'707
Equity Funding	550'000	0	0	0	0	0	0
Financing	0	500'000	1'500'000	0	0	0	0
Repayment Loans	-50'000	0	-134'753	0	0	0	0
Net Cash EoP	**327'149**	**524'775**	**2'160'868**	**3'339'221**	**5'242'515**	**7'931'328**	**11'431'430**

Team

gut geregelt

"Vorsorge muss ganzheitlicher, umfassender und digitaler werden. Mit «gut geregelt» versetzen wir die Vorsorgebranche in die Lage sich den zukünftigen Herausforderungen der Beratung zu stellen."

Stephan Ommerborn
Co-Founder & VR (Versicherungsexperte, Co-Founder WeFox)



Team

Dr. Alexander Hasler
Lead Versicherung (Ex-AXA)

Nils Aggett
Lead, Vorsorge (Ex-UBS)

Mattia Rüfenacht
CTO & Produkt (Ex-Raiffeisen)

Gaudenz Muraro
Legal, Co-Founder

Alain Veuve
VRP (Serien-Unternehmer)

3 Plattform-Entwickler

Kunden, Partner und Pilotbeziehungen

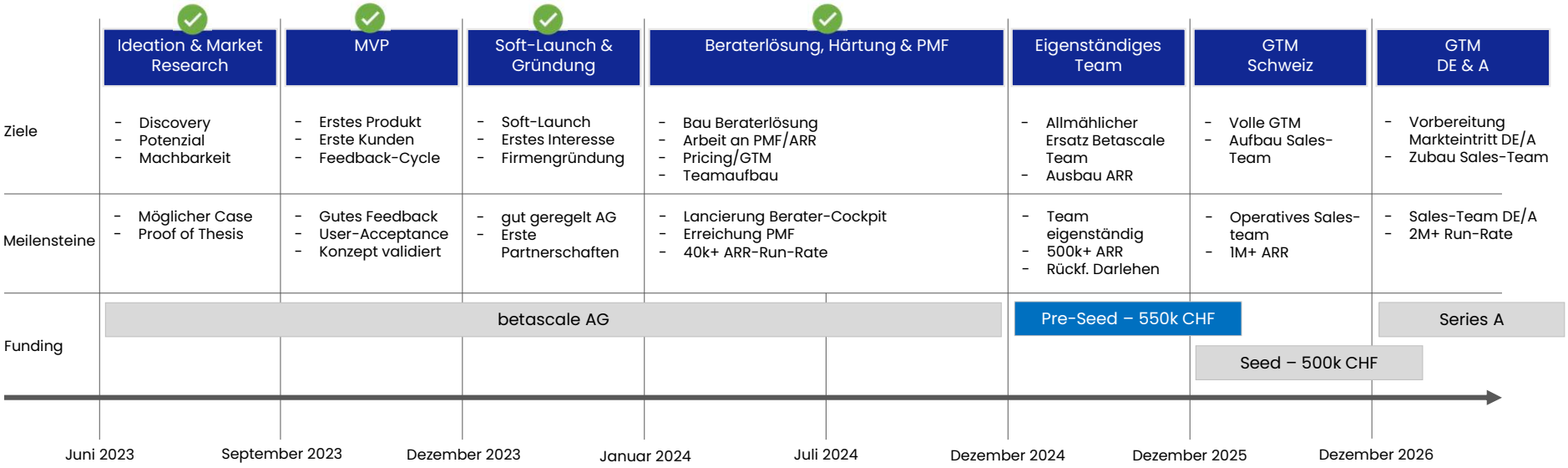
.Pax getyourlawyer.ch FinFinder.ch smartpurse valiant CAVEO esprit netzwerk BVK Schwyzer Kantonalbank

Finanzierung und Verwendung

550k CHF Als Equity-Finanzierung in der Pre-Seed-Runde

1.5M CHF Pre-Money Bewertung

Planung und Mittelverwendung:



gut geregelt

gut geregelt AG
A betascale company.
www.betascale.ch
info@betascale.ch
Switzerland

Kontakt
Alain Veuve
+41 79 334 20 49
alain.veuve@betascale.ch

Vertraulich
Diese Präsentation ist ausschliesslich für Sie bestimmt. Wir glauben an den Austausch von Ideen und vertrauen darauf, dass Sie sie vertraulich behandeln.