



B4X

B4X
*The Bank for
Expats*

Whitepaper
Sept 2022

Disclaimer

Cette émission d'actifs numériques "utility tokens", organisée par la société VAULT SAS, est exécutée en vue d'une cotation en euro sur le marché secondaire opéré par la société Kriptown et leur utilisation contre un bien ou service via la page "Shop" de cette même société. Elle est donc soumise aux Conditions Générales de la société Kriptown SAS, consultable sur son site internet (<https://www.kriptown.com/fr/cgu>) .

Description de l'opération et des droits liés aux actifs numériques:

La campagne de financement réalisée sur la plateforme Kriptown correspond à une opération de souscription de jetons. A la fin de la période de souscription de jetons, l'émetteur : VAULT SAS vous distribuera de manière définitives les jetons que vous avez préalablement souscrit. Le droit d'usage de vos jetons est de la responsabilité de l'émetteur qui, en relation avec la société, se chargera de vous distribuer vos produits & Services en question lors de l'utilisation de vos actifs numériques via votre interface dédiée à l'adresse <https://www.kriptown.com/fr/shop> .

Cette émission d'actifs numérique a pour objectif de permettre à l'émetteur de financer sa participations à l'augmentation de capital de la société en question dans l'objectif de renforcer ses fonds propres.

Le présent Whitepaper a pour objectif de vous donner le plus d'informations possible sur la société dont les produits et services de vos jetons sont rattachés.

Les jetons émis sont régie par l'article Article L552-1 et L552-2 du Chapitre II du titre V du livre V du Code Monétaire et financier. Ils ne sont pas des instruments financiers. En achetant des jetons de la start-up, vous devenez détenteurs de jetons vous donnant un droit d'usage (défini dans le point 12. de ce whitepaper).

Avertissement: Investir dans des jetons numériques présente des risques de perte en capital.

Le capital investi est non garanti. Tout investissement peut entraîner une perte partielle ou totale du capital.

Le processus de sélection des startups mis en place, l'accès à la page shop et la présence d'un marché secondaire sont là pour vous prémunir d'une partie de ces risques, mais l'évolution d'une startup et de la cotation des jetons ne sont jamais prévisibles. Le cours des jetons peut être soumis à une forte volatilité. Il vous appartient donc de prendre votre décision d'investissement en toute connaissance de cause.

Il est conseillé de n'investir qu'une faible partie de son patrimoine financier en jeton.

Table des matières

1. **Activité**

- Problématique & solutions
- Secteur d'activité
- Cibles
- Business Model

2. **Offre et Innovations**

- Produit
- Technologie, savoir-faire et innovations
- Scalabilité
- Actifs

3. **Histoire**

- Date de création
- Genèse / Storytelling
- Timeline

4. **Équipe et Board**

- Equipe
- Advisors

5. **Vision et Stratégie**

- Vision
- Ambitions
- Stratégie
- Roadmap

6. **Étude de marché**

- Marché total
- Segment de marché
- Profils clients
- Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing
- Partenaires

Table des matières

7. Analyse de risques

- SWOT
- Facteurs de risques

8. Concurrents

- Directs
- Indirects & substitution

9. Données financières

- Capital social & répartition
- Tableau détaillé des produits et charges
- Tableau détaillé des actifs et passifs

10. Estimations financières

- Situation financière de l'année en cours
- P&L + budget
- Plan de financement

11. Besoin de fonds propres

- Valorisation retenue
- Méthode de valorisation détaillée
- Historique des levées de fonds
- Destination des fonds

12. Emission d'actifs numériques

- Montant Min (SoftCap) et Max souhaités (HardCap)
- Déroulement de l'opération
- Prix d'émission d'un actif numérique
- Droit d'usage rattaché aux actifs numériques
- Modalités d'usage des Actifs Numériques
- Liquidité

Validations

- Agence de notation
- Expert comptable
- Avocat

1. Activité

Problématique & solutions

Dans la vaste majorité des pays, les produits et services bancaires ne sont pas adaptés aux besoins des expatriés. Du justificatif de domicile ou format du numéro de téléphone, à la justification des revenus dans un pays étranger, en passant par la tarification et la fréquence d'utilisation des transferts internationaux ou même la langue de communication avec l'agence bancaire, les expatriés, atypiques par définition, souffrent quotidiennement de produits et services bancaires conçus pour les clients lambda qu'ils ne sont pas.

La solution B4X est une gamme de produits et services de daily banking (Compte IBAN + carte), de prêts (immobiliers), assurances (santé, habitation, voyages et emprunteur) et d'investissement (Fonds de placement (actions, etc) SCPI, Club deals + Crypto) conçus et développés spécifiquement par des expatriés, pour les expatriés.

Secteur d'activité

Produits et services de monnaie électronique, courtage en prêts, courtage en assurances, offre de services d'investissement, dans le cadre strict de la réglementation européenne mais accessibles à toutes les nationalités des résidents expatriés de plus de 70 pays.

Cibles

Expatriés des nationalités du G20 résidant hors de leur pays d'origine

Business Model

Abonnements mensuels, mark-up sur re-facturation, interchange sur transactions cartes de paiement, commissions sur courtage.

Abonnements mensuels de 19 € à 49 € pour package Compte + Carte (+ accès à la plate-forme d'investissement)

Mark-up sur la re-facturation des frais de flux bancaires, transferts SEPA in/out, transferts SEPA instant out, transferts Swift in/out, retrait espèces

Partage du interchange réseau MasterCard pour les dépenses par carte de nos clients

Commissions sur courtage : prêt immobilier, assurance santé, assurance emprunteur, plate-forme d'investissement, club deal, plate-forme trading crypto

2. Offre et Innovations

Produit / service

Daily banking: Compte IBAN + carte

Prêts: immobiliers

Assurances: santé, habitation, voyages et emprunteur

Plate-forme d'investissement: Fonds de placement, SCPI, Club deals & Crypto

Technologie, savoir-faire et innovations

TECHNOLOGIE

Front-end UX: application mobile (Apple App Store & Android Store) permettant le daily banking, l'agrégation des comptes externes, et l'accès aux produits de prêt, assurance et investissement. Schéma multi-API avec base de données autonome pour la gestion des flux bancaires.

Back-office: Customer Data Platform (php+mySql Purpose Made) qui regroupe avec un schéma multi-API les données client (statiques, KYC puis échanges customer service), les données de flux bancaires (provenant de notre propre UX), analytiques (app stores + activité site web) et toutes les données via API de nos partenaires (activités de courtage)

SAVOIR-FAIRE

Création UX sur mesure, service client affluent/VIP, Outils CRM exclusifs, Customer lifecycle management, marketing direct

INNOVATIONS

Schéma agrégation cross-border de comptes bancaires API unique, service client 100% visio

Scalabilité

Technologie: software sans limite de volumes, back-end: infrastructure AWS en croissance proportionnelle

Staff: 10 customer service staff pour 50.000 clients

Marketing: nous avons dès aujourd'hui un accès illimité à notre base active de 120.000 expatriés ainsi qu'à 80.000 expatriés lecteurs de notre magazine WHEREVER

Réglementation: notre statut d'agent de EMI (Electronic Money Institute) nous permet de onboarder des clients provenant de plus de 70 pays. En termes de territoires / pays de résidence, seuls les USA sont hors limites.

Actifs

Marque, IP sur software (UX et back-end)

3. Histoire

Date de création :

2021

Genèse / Storytelling :

Christophe Tardivat, lui-même expatrié depuis 30 ans, a créé Topfrogs en 2006 pour accompagner les expatriés dans leurs projets immobiliers. Topfrogs dispose d'une base active de 120 000 profils haut de gamme auxquels il a vendu pour un peu plus de 100M de US\$ d'immobilier d'investissement.

Les expatriés décrivent systématiquement des services bancaires inadaptés voir inaccessibles et les solutions de bricolage que les expatriés sont obligés d'imaginer créent beaucoup de frustration, surcoûts et pertes de temps.

Mowgli Frere, expatrié au Portugal, est le fondateur de immocratie, la plateforme de crowdfunding réglementée en France par l'AMF. Ensemble, ils fondent B4X pour répondre aux besoins bancaires immédiats des expatriés et construire, à terme, le hub incontournable des expatriés.

Timeline :

2021 Concept et création

2022 Construction de la tech + mise en place des partenariats (marketing et broker service. Lancement du produit d'agrégation des comptes.

4. Équipe et Board

Equipe



MOWGLI FRERE
SKEMA
Fondateur
Director



**CHRISTOPHE
TARDIVAT**
ESSEC
Fondateur
Director

Advisors



ARNAUD DENIS
HEC

Group CEO
MEDIRECT BANK

4,5 milliards € actifs
clients



BERTRAND FACQ
ESSEC
Ex BAIN

Directeur Stretégie
ORANGE BANK

3,9 milliards € Actif



**PATRICE
PÉLISSIER**
SCIENCES PO

Ex-CEO MEA AG
Ex-CEO Hepworth
Ex-CEO Ciments
FRançais

5. Vision et Stratégie

Vision

B4X sera le hub naturel des expatriés, en offrant enfin les services atypiques que cette communauté, aussi riche que mal comprise, attend depuis des années.

Ambitions

Créer en trois ans un noyau de 200.000 clients avec nos produits banque-assurance et un service client VIP, puis capitaliser sur capital confiance unique et ajouter des produits généralistes pour devenir le hub incontournable des expatriés en servant jusqu'à dix pour cent du marché soit 2 millions de clients.

Stratégie

Nous partons de notre énorme avantage marketing (nous avons déjà un accès illimité à 200.000 expatriés) qui nous permet de construire rapidement une base clients suffisante pour générer du profit et beaucoup de liquidités. Nous avons choisi de commencer par des produits banque-assurances dont l'immense complexité n'a d'égal que la solidité de la relation de confiance créée entre la marque B4X et le client. Ensuite, notre business, riche en cash et en clients ambassadeurs, s'implantera aisément dans les secteurs les plus demandés par nos clients.

Roadmap

2021 Concept et création

2022 Construction de la tech + mise en place des partenariats (marketing et broker service. Lancement du produit d'agrégation des comptes.

2023 Lancement grand public produit "daily banking"

2024 Intégration des plateformes d'investissement

2025 Obtention agrément EMI + croissance de la base clients

2026 230.000 clients bancaires et lancement des activités non-bancaires

6. Étude de marché

Marché total

20 millions d'expatriés provenant des pays du G20

Segment de marché

Nous concentrons nos efforts marketing sur ces 5 segments :

Corporate couples: 40% Couples / familles expatriés dans le cadre de carrière en grande entreprise

Settlers: 25% Familles bi-nationales résidant dans un même pays long terme mais connectés au deuxième pays de façon permanente

Pleasure seekers: 20% retraités jeunes ou moins jeunes, expatriés pour le climat et le pouvoir d'achat

Digital nomads: 10% Population jeune qui travaille 100% en ligne et choisit donc de vivre où elle veut - changements fréquents de pays. Secteur en forte croissance (va doubler en 5 ans)

Diplomates: 5% Ambassades, consulats, contractants militaires, NGO

Profils clients

Expatriés provenant des pays du G20, aux revenus élevés (250K€ en moyenne)

Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing

Marketing Direct Base existante de 120.000 expatriés

Print & QR code marketing Magazine WHEREVER 80.000 lecteurs (dont nous sommes actionnaire majoritaire)

Online Marketing Sites partenaires: Expats.com, AngloList, ESM etc... sites ou pages FB touchant 4,4M d'expatriés. Ce sont des plateformes semi pros, parfois amateurs, qui proposent des tarifs raisonnables.

Programme d'affiliation et rewards/bonus au recrutement de clients par nos clients

Croissance Organique les expatriés sont des communautés extrêmement liées et fusionnelles; le bouche-à-oreille est un mécanisme marketing majeur pour B4X

Offline-marketing Ambassadeurs locaux organisent des events dans les lieux de grande concentration expats (chambres de commerce nationales et internationales, clubs de tennis, clubs de golf, écoles internationales, relais officiels consulaires).

6. Étude de marché

Partenaires

Le développement de l'écosystème B4X passe par des partenariats :

- Time to market réduit
- Intégration par API de services et produits externes
- Capacité à sélectionner l'offre Best in Class
- Investissement financier réduit voir nul
- Acquisition de nouveaux canaux de recrutement

L'écosystème regroupe 4 segments de services

- Produits d'assurances au sens large
- Produit d'investissement au sens large
- Produits de crédit au sens large
- Lifestyle et services du quotidien (caution, detaxe, etc)

En général le partenariat fonctionne dans les deux sens :

- ex Assurance Santé. B4X commercialise les produits partenaires à notre base client. Le partenaire propose les services B4X, notamment le compte néobancaire à ses clients expatriés.

A ce jour, les partenariats suivant sont en production via campagnes marketing direct, signés ou en négociation.

Partenariats

- Santexpat
- Kereis
- Groupe Henner/ XN Insurance
- Assurly
- Cautioneo
- EOR Retraite
- Zapptax
- Quintet banque privée

7. Analyse de risques

SWOT

S

- Accès illimité à 200.000 expats
- Connaissance pointue du marché (+ de 15 ans)
- Technologie déjà développée
- Équipe très expérimentée

W

- Dépend du EMI pour la réglementation
- Il reste de la techno à développer

O

- Marché immense et ignoré
- Barrière marketing très élevée (coût répliation 200.000 clients = 80M€)

T

- Risque sectoriel d'évolution de la réglementation
- Néobanques généralistes

Facteurs de risques (*Matrice de risque*)

Risques Marché

- Concurrence néobanques généralistes
- Évolution négative de la réglementation

Risques exécution

- Développement technologie
- Scaling du customer service
- Marketing onéreux au delà du marketing "in-house"

8. Concurrents

Directs

Aucun.

Indirects & substitution

- Certains produits des Néobanques généralistes qui, par accident et non par dessein, a simplifié la vie de certains expats, comme les retraits gratuits à l'étranger de Revolut
- HSBC Expat est la filiale de HSBC à Jersey qui sert les communautés Britannique et Moyen Orientale à plus de 5M€ de liquidités uniquement
- Les nombreuses solutions bricolage existantes; par exemple, à Dubaï, il est souvent moins cher de retirer du cash et de le convertir dans une agence bancaire physique que de faire un simple virement en devises...)

Deux types de concurrents :

Potentiels mais refusent de servir le marché des expats

- BNP, Société Générale ou Crédit Agricole refusent les clients non résidents/expatriés, voir screenshots. D'après nos études, 20% des français expatriés ont vu leur compte en France fermé d'office. 50% n'ont pas réussi à ouvrir un compte en France! Sachant que la population française expatriée représente entre 2.5 et 3 millions de personnes
- Unicredit en Italie, Deutsche Bank en Allemagne, Chase au UK refusent les non résidents. Lors du Brexit les banques britanniques ont fermé entre 200.000 et 400.000 comptes de citoyens britanniques résidents de l'UE!
- Globalement les banques de réseaux refusent les clients non résidents dans la plupart des pays européens
- Globalement les banques de réseaux offrent un niveau de service inadapté pour les expatriés, aussi bien dans la gestion de la relation quotidienne (moyens de communications, temps de réponse) que dans l'offre produit (pléthore de produits de défiscalisation par définition inutiles pour les non résidents)
- En France la banque Transatlantique exige un solde minimum de + 100.000 euros pour ouvrir un compte non résident!
- HSBC France, leader historique sur le marché des expats a été vendu, son affiliation au réseau HSBC va disparaître courant 2023 et nous estimons que 50.000 à 100.000 expatriés français vont devoir créer une nouvelle relation bancaire sur qui représente pour B4X une opportunité historique.

8. Concurrents

Potentiels mais services & produits inadaptés

- Potentiels mais services & produits inadaptés
- Les néobanques généralistes accueillent un certain nombre d'expatriés. On peut nommer Revolut et dans une moindre mesure N26.
- Si l'ouverture de compte est relativement facile, la gestion peut s'avérer difficile. Revolut ne dispose pas de numéro de téléphone permettant de parler à un humain. Les comptes sont souvent bloqués (la requête Revolut blocked accounts donne 163.000 results) et la communication est problématique.
- Aucune offre particulière destinée aux expatriés
- Revolut Europe dispose désormais d'une licence lituannienne

Enfin les banques privées :

- Banques privées de réseaux, ex LCL Banque privée. Les couts sont tres élevés, entre 500 et 1000 euros par an pour un service toujours inadapté aux besoins des expatriés car les produits demeurent focalisés sur la défiscalisation.
- Banques privées suisses ou luxembourgeoises: Les seuils d'admission sont tres élevés pour l'immense majorité des expatriés. Rare sont les expatriés à avoir un patrimoine supérieur à 10 m d'euros voir 100!

9. Données financières

Capital social & répartition

91% fondateurs

9% senior advisers

10. Estimations financières

Situation financière de l'année en cours

255.000€ de cash disponible (investissements en SAFE)

P&L + budget

CF ci-dessous

Plan de financement

Angel SAFEs 255.000€

Crowdfunding 2022 1.5M€

Crowdfunding / Series A 2023 2M€

B4X	2022	2023	2024	2025	2026
Customers base	295	4,806	40,337	116,244	230,339
inc JUST-ACCOUNTs	160	2,783	24,042	67,328	118,490
inc CONSOLIDATORS	80	821	10,403	31,012	68,673
inc. PREMIUMs	55	1,202	5,892	17,903	43,176
Turn-Over on card spend INTERCHANGE	€561	€61,678	€505,568	€1,739,805	€3,920,769
Mark-up on Transfers JUST-ACCOUNTs	€374	€39,430	€325,001	€989,246	€1,809,228
Mark-up on Transfers CONSOLIDATORS	€187	€10,877	€126,853	€430,945	€953,233
Mark-up on Transfers PREMIUMs	€345	€42,261	€212,286	€655,338	€1,538,697
JUST-ACCOUNTs account fees	€3,040	€352,177	€3,193,067	€10,691,041	€21,508,088
CONSOLIDATORS account fees	€2,320	€148,286	€1,902,257	€7,108,562	€17,296,258
PREMIUM Account fees	€2,711	€365,041	€2,017,054	€6,849,439	€17,690,305
Property loans brokerage fees	€0	€127,622	€1,435,706	€5,230,124	€11,852,154
Insurance brokerage fees	€0	€3,988	€35,893	€130,753	€296,304
Investment services brokerage fees	€0	€26,263	€151,977	€532,390	€1,398,975
Lifestyle services brokerage fees	€0	€21,904	€134,748	€487,210	€1,302,835
TURN-OVER	€9,539	€1,199,528	€10,040,410	€34,844,854	€79,566,846
IN-HOUSE TECH dev & maintenance	€50,400	€244,800	€364,800	€484,800	€484,800
Aazzur set-up and running costs	€122,500	€90,000	€90,000	€90,000	€90,000
Baas Saas set-up and running costs	€137,500	€90,000	€90,000	€90,000	€90,000
Marketing	€29,867	€421,650	€2,190,000	€3,510,000	€3,510,000
Customer Happiness services	€69,000	€276,000	€552,000	€1,104,000	€2,208,000
KYC databases rent+software	€3,532	€24,919	€80,756	€153,432	€85,257
Compliance + legal	€100,000	€50,000	€50,000	€50,000	€50,000
Team	€268,542	€794,000	€1,083,000	€1,256,400	€1,464,480
New Clients (all) Card creation	€1,624	€19,848	€125,070	€213,752	€257,033
JUST-ACCOUNTs Mthly cost	€603	€64,024	€561,413	€1,764,036	€3,488,556
CONSOLIDATORS Mthly cost	€302	€17,662	€219,129	€768,466	€1,838,026
PREMIUMs Mthly cost	€336	€39,379	€206,440	€630,670	€1,577,566
Corporate & accounting	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000
Taxes	€0	€0	€0	€0	€0
COSTS	€794,205	€2,142,282	€5,622,608	€10,125,557	€15,153,718
OPERATIONAL CASH FLOW	-€801,263	-€942,754	€4,417,802	€24,167,071	€61,392,243
Expat Angel investors	€200,000	€0	€0	€0	€0
Crowdfunding	€1,500,000	€2,000,000	€0	€0	€0
CAPITAL	€1,700,000	€2,000,000	€0	€0	€0
CASH FLOW	€898,737	€1,057,246	€4,417,802	€24,167,071	€61,392,243
CASH	€957,181	€2,014,427	€6,432,230	€30,599,301	€91,991,544

11. Besoin de fonds propres

Valorisation retenue pour l'entrée au capital de l'émetteur

10M€

Méthode de valorisation détaillée

La valorisation est celle utilisée pour notre première levée de fonds auprès de notre communauté d'investisseurs 100% expats

Historique des levées de fonds

2021 - 2022 : Levée de fonds de 250K€ auprès d'une base expatriés (100% communauté d'expats).

Destination des fonds

Continuation développement techno

Recrutement et rémunération équipe

Marketing

Opérationnel

12. Emission d'actifs numériques

Montant Min (SoftCap) et Max souhaités (HardCap)

Soft 200K€

Hard 1,5M€

Déroulement de l'opération

Date de début , date de fin

20 septembre 2022 -> 4 octobre 2022

Prix d'émission d'un actif numérique

Le prix d'émission d'1 token est de 10€

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

2 tokens vous donne le droit à une mensualité de l'abonnement à 29€

Modalités d'usage des Actifs Numériques

Les actifs numériques sont utilisable uniquement via la page <https://www.kriptown.com/fr/shop>. Une fois utilisée vous recevrez le produits ou service associé par e-mail.

Liquidité

Conformément à l'article 3.8.5 des CGU de Kriptown, l'émetteur se réserve la possibilité de racheter des actifs numériques pour favoriser la liquidité de ces derniers. Ils seront achetés via un « ordre à la meilleure limite », le prix sera donc défini par le carnet d'ordres déjà en place.

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

Business Model : modèle économique, à savoir les moyens mis en oeuvre par l'entreprise pour engendrer du chiffres d'affaires et des bénéfices

Scalabilité : désigne la capacité de l'entreprise à s'adapter à un changement d'ordre de grandeur de son offre ou de la demande

Storytelling : aspects de la communication centrés sur l'histoire de la marque et de son produit

Timeline : Moment clés de la vie de la société

Board : conseil d'administration, et plus largement employé pour désigner la gouvernance regroupant des personnes clés

Advisors : conseillers, occupant ou non des fonctions officielles dans l'organigramme

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

Roadmap : étapes clés à venir

SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces

P&L : Compte de résultat

Pour retrouver tous les détails relatifs aux opérations réalisées sur Kriptown, veuillez consulter la FAQ :

<https://krip.town/fr/faq>

Avant toute utilisation, n'oubliez pas de consulter les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme Kriptown :

<https://krip.town/fr/cgu>

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

A remplir par la start-up avec tous les termes métiers, techniques, anglicismes, abréviations, financiers / startups utilisés dans le contenu du whitepaper

B4X

Irlande

Finance

Appli Bank

Expats

BtoC

myICV

NOTE
GLOBALE
5/10

Fondé en 2021	Employés 2
Stratégie Go-To-Product	Chiffre d'affaires 1,2M€ N+1 (prév.) 80M€ N+4

Détails

Informations générales

Entreprise	B4X
Secteur	Intermediation full digital des services bancaires et financiers dédiée à la mobilité internationale
Adresse	8-34 PERCY PLACE DUBLIN 4 IRELAND D04P5K3
Dirigeant	Fondateurs - Mowgli Frere (CEO), Christophe Tardivat (CMO)
Téléphone	+33 609 840 595

Évaluation

Note globale	5.0/10
Scalability	
	Technology readiness level (TRL)
	5.5/10
	Digital readiness level (DRL)
	4.5/10



OPPORTUNITES

- Marché immense
- Marché ignoré par concurrence traditionnelle
- Barrière marketing très élevée (coût réplique 200.000 clients = 80M€)



RISQUES

- Menace sectorielle d'évolution réglementation
- Néobanques généralistes
- Marketing onéreux au delà du marketing "in-house"

Arnaud Mournetas – Vault**Paris, France**14th September 2022**RE: CFI Report for B4X OPERATIONS LIMITED (the “Company”)**

Dear Mr Mournetas,

Thank you for your instructions to gather information on the above company.

Accordingly, we now have pleasure in the following reports:

Report	Sourced from	Comments
CRO Company Print Out	Companies Registration Office (CRO) – public registry	This report provides confirmation of: • Current Status i.e. Normal/Strike Off Listed/In Receivership/In Liquidation/Dissolved • Date of incorporation • Registered Office • Mortgages/Charges – if any • History of document filing
CRO Letter of Status	Companies Registration Office – public registry	This is a letter confirming the specific corporate status of the subject Company

CRO Form B1	Companies Registration Office – public registry	This form confirms the latest shareholders as communicated to the CRO
RBO Report	Register of Beneficial Owners of Companies and Industrial & Provident Societies	This report provides details of the natural person(s) – Ultimate Beneficial Owners (UBO's) who own/control 25%+ of the subject company OR where UBO's do not exist, the 'Senior Managing Officials' of the subject company
P.E.P. Search	CRIF Vision-Net – non public business information provider	Searches to enquire if the Directors (2 directors) and/or Ultimate Beneficial Owners are 'Politically Exposed Persons'

The information provided by the subject Company appears to agree with the Public Registers and reports.

If you have any questions about the content in this report, please do not hesitate to contact me.

Yours sincerely,

Daisi Saco
Registered Office Administrator