

מכתב לבעלי המניות של סייפ-טי

הרצליה, 09 במאי 2022 - סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) ("סייפ-טי" או "החברה"), ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים, מוציאה היום מכתב לבעלי המניות.

אל בעלי המניות של סייפ-טי גרופ:

אני כותב לכם היום כדי לשתף אתכם בהתפתחויות שאירעו בחודשים האחרונים, ואף חשוב מכך - במידע על העתיד המרגש שאנחנו יוצרים עבור החברה כעת.

שוק ההון חווה תנודתיות שלא נראתה כמותה בעבר, בכל קנה מידה, וכך גם מחיר המניה שלנו. על רקע התרחשויות אלה, החלה סייפ-טי במהלך אסטרטגי לקראת הפיכתה לחברת אבטחת סייבר ופרטיות לצרכנים פרטיים, תוך התרחבות מעבר לפעילות הקיימת בשוק הארגוני והצגת גידול מרשים בהיקף ההכנסות.

כפי שהודענו באמצע חודש אפריל, **אנחנו מצפים להציג הכנסות שיא לרבעון הראשון בהיקף של כ-4 מיליון דולר, המהווים עלייה של כ-200%**, בין היתר כתוצאה מהצלחת המעבר שלנו לשוק הצרכנים הפרטיים ומתוכניות גיוס הלקוחות שלנו, שהוסיפו לחברה מנויים חדשים. השפעת השינוי האסטרטגי הייתה דרמטית והולידה גידול תלת-ספרתי בהיקף ההכנסות ועלייה מרשימה בשולי הרווח, ואני שמח לבשר שמגמה זו נמשכת גם לתוך הרבעון השני, כאשר ההכנסות באפריל הגיעו לשיא חודשי חדש. התמיכה בהיקפי צמיחה גבוהים אלו דורשת השקעה במוצרים שלנו לשוק הצרכנים הפרטיים ובגיוס לקוחות חדשים, וברצוני לספק למשקיעים שלנו הסבר מפורט על כך.

תוך הישענות על הבסיס האיתן שיצרנו בשוק הארגוני אפשרה לנו להתחיל במפנה אסטרטגי של התרחבות לשוק הצרכנים הפרטיים העצום יזמנו שינוי אסטרטגי, של התרחבות ממכירת מוצרי אבטחת מידע ייחודיים לארגונים ממשלתיים ופרטיים לשוק הצרכנים הפרטיים, שהוצאה בשנה שעברה עם הרכישה המוצלחת של סייברקיק.

לשינוי זה היו מספר השפעות על סייפ-טי, כאשר הבולטות שבהן היו (1) מאמץ ממוקד יותר במודל העסקי הכולל שלנו, הן בתחום הצרכנים הפרטיים והן בתחום הארגוני, למעבר מרישוי קבוע בתשלום חד-פעמי לעבר מודל של הכנסה חוזרת באמצעות מינויים, ו-2) הצורך בהשקעה שוטפת ברכישת לקוחות.

כמו בפתרונות הפרטיות שלנו לשוק הארגוני, גם במודל שלנו לשוק הצרכנים הפרטיים אנחנו מזהים הכנסה חוזרת ממינויים לאורך זמן, וזו מייצרת תזרים מזומנים צפוי יותר. לקוחותינו משלמים לנו דמי מינוי חודשיים בדומה לפתרונות אנטי-וירוס מסורתיים ולספקיות שירותי פרטיות ו-VPN. בשוק הצרכנים הפרטיים, חברות משתמשות במספר מדדים לאומדן הערך של לקוחותיהן, וביניהם מדד ערך חיי לקוח (Life Time Value - LTV):

- מדד LTV הוא בפשטות חישוב של הסכום הדולרי הממוצע של ההכנסות הצפויות ממנויים לאורך תקופת המינוי שלהם. על פי מודל זה, אשר רווח בענף, ניתן להעריך את ההכנסה החוזרת העתידית בהתבסס על מספר המשתמשים בכל רגע נתון והכפלתו ב-LTV הרלוונטי. לכל מוצר ממוצרי החברה נקבע מדד LTV מתאים.

הרכיב החשוב הנוסף במודל המינויים הוא תוכנית גיוס הלקוחות:

- בתוכנית גיוס לקוחות, משקיעות חברות בשיווק ממוקד של מוצריהן למשתמשים פוטנציאליים באמצעות פרסום בתשלום או פרסום סמוי באתרי אינטרנט, במדיה חברתית ובתקשורת מסורתית. לאחר מספר חודשים של השקעה בגיוס לקוחות אך ורק עבור המוצר הראשון שלנו לצרכנים פרטיים, שהושק בשנה שעברה, גייסנו כבר כ-15,000 מנויים שמעידים על היכולת שלנו למשוך בהצלחה משתמשים חדשים.

להמחשת ערך חיי הלקוח במודל של הכנסה חוזרת, לפי המודל החודשי שלנו כיום, הלקוח הממוצע מגיע לרווחיות - כלומר, עלויות הגיוס שלו מוחזרות - תוך חמישה חודשים בלבד, ושולי הרווח של המינוי החודשי המתחדש שלו עשויים להגיע למעלה מ-90%. ניכר כי המנויים שלנו הם נכסים רבי ערך, כך שהשקעה בגיוס לקוחות מתבטאת בהכנסות חוזרות ובשולי רווח גבוהים בעתיד. על סמך מודל ה-LTV הנוכחי שלנו, הלקוחות המנויים שלנו צפויים להניב תשואה משולשת לפחות, ולייצר מיליוני דולרים בהכנסות חוזרות בשנים הקרובות.

כפי שדיווחנו בהודעה המקדימה על ההכנסות לרבעון הראשון, מדדי ה-LTV שיצרנו עד כה מעניקים לנו ביטחון ביעילותה של תוכנית השיווק והמכירה שלנו לגיוס לקוחות פרטיים חדשים וביכולתה למשוך לקוחות רווחיים. יכולת זו קריטית עבורנו בעת שאנחנו מרחיבים את המוצרים שלנו לפלטפורמות נוספות, כולל מחשבים ניידים ומכשירים ניידים המבוססים על Apple iOS, Android ו-Windows בהמשך השנה, אשר אנו מאמינים כי יגדילו במהירות את בסיס המנויים שלנו ויניבו עלייה משמעותית בהכנסה החוזרת של החברה. אנו מאמינים שהמשך המינוף של השקעות נוספות במוצרים חדשים וחדשניים והאצת קצב גיוס הלקוחות החדשים יתבטאו בערך יציב של הארגון לאורך זמן שיוביל לרווחיות.

חשוב לציין כי בעוד שהפעילות שלנו בשוק הצרכנים הפרטיים תהפוך למנוע הצמיחה העיקרי של החברה, אנחנו עדיין דוחפים את הפעילות שלנו בשוק הארגוני. נוסף על הגידול בהכנסות החוזרות שלנו בתחום פתרונות הפרטיות לארגונים, הקמנו שותפויות חדשות עם גופים מבוססים כגון טרה זון ו-DreamVPS, ואלו מאפשרות לנו למנף את המומחיות ובסיסי הלקוחות של שותפותינו לטובת מאמצי השיווק והמכירה של מוצרי אבטחת הסייבר שלנו לארגונים. באמצעות קשרים חדשים דוגמת אלו, נהנה מההשקעות של שותפותינו בטכנולוגיה שלנו, כאשר המוצרים והקניין הרוחני שלנו ימוצבו בחזית השווקים ללא השקעה משמעותית מצד סייפ-טי, תוך צמצום של עלויות התפעול וחלוקה של המכירות העתידיות.

כצוות, אנחנו מבינים היטב את האתגרים בשווקים אלו, ואנו מחויבים לנהל ביעילות את הפעילות ולהשקיע את המשאבים הנדרשים לתמיכה בהמשך הצמיחה שלנו. צמיחה זו תתאפשר הודות לפתרונות חדשים וקיימים בתחומי אבטחת הסייבר והפרטיות, שאותם נשיק במהלך השנה לכל פלטפורמות המכשירים הניידים והמחשבים העיקריות. מוצרים אלו, בשילוב תוכניות גיוס הלקוחות שלנו ומודל ה-LTV, הם שיניבו לסייפ-טי זרם יציב של הכנסה חוזרת חשובה.

בזכות היכולת שלנו לייצר צמיחה תלת-ספרתית בשנתיים האחרונות ובזכות המודל העסקי שלנו, הטומן בחובו פוטנציאל להמשיך להציג תוצאות מרשימות מדי חודש ומדי רבעון, אנחנו בטוחים ביכולות שלנו. אנחנו מאמינים ביכולת שלנו לייצר צמיחה של 50% לפחות בהכנסות על בסיס שנתי, וכן לנהל ביעילות את הוצאות התפעול שלנו, כך שנגיע לרווחיות תוך חתירה להשגת יעד הכנסות של 50 מיליון דולר בשנת 2025.

כולנו נרגשים לקראת ההזדמנויות שעומדות בפני סייפ-טי כתוצאה ממגמת ההתחזקות הגלובלית של הצורך בפתרונות פרטיות ואבטחה, הן לצרכנים פרטיים והן לארגונים. אנו מאמינים בנכסים שבנינו; בסיס הלקוחות הגדל שלנו, הטכנולוגיות הייחודיות שלנו והמודל העסקי שלנו, המבוסס על הכנסה חוזרת ומסוגל לייצר צמיחה משמעותית, כל אלו יחד יאפשרו לנו לזהות את הערך האמיתי של החברה שלנו. אומנם עשינו המון בשנה החולפת, אך אנחנו יודעים שיש עוד שנוכל לעשות כדי לספק תמיכה ללקוחותינו ולייצר ערך לבעלי המניות שלנו. סייפ-טי נמצאת בנקודה מרגשת וחשובה במסע שלה, ואנחנו מצפים להמשיך ולעדכן את בעלי העניין שלנו לגבי ההתקדמות שלנו.

בכבוד רב,

שחר דניאל, מנכ"ל

אודות סייפ-טי גרופ בע"מ

סייפ-טי גרופ בע"מ (NASDAQ, TASE: SFET) היא ספקית גלובלית של פתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים ולארגונים עסקיים. החברה פועלת בשלושה מגזרים עיקריים ומתאימה פתרונות לצרכים הספציפיים של לקוחותיה. המגזרים הם פתרונות אבטחת סייבר לארגונים עסקיים, פתרונות פרטיות לארגונים עסקיים ופתרונות פרטיות ואבטחת סייבר לצרכנים פרטיים.

פתרונות הפרטיות ואבטחת הסייבר שלנו לצרכנים פרטיים מעניקים מעטפת אבטחה מקיפה מפני תוכנות כופר, וירוסים, מתקפות דיג (פישניג) ואיומי רשת אחרים, כמו גם חיבור חזק, מאובטח ומוצפן אשר מסתיר את פעילות הלקוחות ברשת ומגן עליהם מפני האקרים. הפתרונות מתאימים למשתמשים בסיסיים ולמשתמשים מתקדמים ומבטיחים הגנה מלאה על כל המידע האישי הדיגיטלי.

פתרונות אבטחת הסייבר שלנו לארגונים עסקיים מתאימים לסביבות ענן, לסביבות מקומיות ולסביבות היברידיות ומיועדים למנוע התקפות סייבר על שירותים עסקיים קריטיים ונתונים רגישים של ארגונים תוך שמירה על המשכיות עסקית רצופה. כל תרחישי הגישה, האחסון והעברת הנתונים של הארגון, בתוך הארגון ומחוצה לו, מאובטחים ע"פ

פילוסופיית ה-Zero Trust "אשר קודם, תן גישה אח"כ" של סייפ-טי. ניתן להשיג את פתרונות ZoneZero® דרך המפיצה שלנו, TerraZone Ltd., ספקית גלובלית לפתרונות אבטחת מידע, כשירות ענן או שירות מקומי.

פתרונות הפרטיות שלנו לארגונים עסקיים מבוססים על רשת הפרוקסי המתקדמת והמאובטחת שלנו, המהירה ביותר בעולם, ומאפשרים ללקוחותינו לאסוף מידע באופן אנונימי בכל היקף שהוא ממקורות ציבוריים באינטרנט באמצעות רשת היברידית ייחודית. הרשת שלנו היא היחידה מסוגה שמורכבת ממיליוני יציאות בבתי מגורים, וכן ממאות שרתים שנמצאים אצל ספקיות שירותי האינטרנט השותפות שלנו ברחבי העולם. תכנון התשתית אופטימלי להבטחת הפרטיות, האיכות, היציבות והמהירות של השירות.

למידע נוסף אודות סייפ-טי, בקרו באתר www.safetgroup.com

מידע צופה פני עתיד

פרסום זה כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בד"ן האמריקאי. לפרטים נוספים, ראו נוסח הדיווח המחייב באנגלית להלן.

INVESTOR RELATIONS CONTACT

Steve Gersten, Director of Investor Relations
Safe-T Group Ltd.
813-334-9745
investors@safe-t.com

מיכל אפרתי
קשרי משקיעים, ישראל
052-3044404
michal@efraty.com

UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
Washington, D.C. 20549

Form 6-K

Report of Foreign Private Issuer
Pursuant to Rule 13a-16 or 15d-16
under the Securities Exchange Act of 1934

For the month of: May 2022

Commission file number: 001-38610

SAFE-T GROUP LTD.
(Translation of registrant's name into English)

8 Abba Eban Ave.
Herzliya, 4672526 Israel
(Address of principal executive offices)

Indicate by check mark whether the registrant files or will file annual reports under cover of Form 20-F or Form 40-F.

Form 20-F ☒ Form 40-F ☐

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulations S-T Rule 101(b)(1): _____

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulations S-T Rule 101(b)(7): _____

CONTENTS

On May 9, 2022, the Registrant announced a letter to its shareholders by Chief Executive Officer, Mr. Shachar Daniel. A copy of this letter is furnished herewith as Exhibit 99.1.

Exhibit No.	Description
99.1	<u>The Registrant's Letter to its Shareholders by Chief Executive Officer, Mr. Shachar Daniel, dated May 9, 2022.</u>

SIGNATURES

Pursuant to the requirements of the Securities Exchange Act of 1934, the registrant has duly caused this report to be signed on its behalf by the undersigned, thereunto duly authorized.

Safe-T Group Ltd.
(Registrant)

By /s/ Hagit Gal
Name: Hagit Gal
Title: Corporate Legal Counsel

Date: May 9, 2022

**Safe-T Group Ltd. Issues Letter to Shareholders**

HERZLIYA, Israel, May 9, 2022 - Safe-T® Group Ltd. (Nasdaq: SFET) (TASE: SFET) ("Safe-T" or the "Company"), a global provider of cybersecurity and privacy solutions to consumers and enterprises, today issued the following letter to shareholders.

To the Safe-T Group Shareholders:

I write to you today to share my thoughts on the developments of the past few months, but more importantly, about the exciting future we are now pursuing for our company.

By any measure, the stock market has experienced record-breaking volatility and so has our share price. Against this backdrop, however, Safe-T successfully began its strategic transition into a consumer cybersecurity and privacy company, expanding beyond our existing enterprise business while delivering impressive top-line growth.

As we announced in mid-April, we expect another record first quarter 2022 revenues of approximately \$4 million, representing growth of ~200%¹, driven in large part by the success of our shift into the consumer business and our customer acquisition programs which have attracted new subscribers. The impact of this strategic shift has been dramatic, driving triple-digit, high margin top-line growth and I am glad to report that we are seeing this trend continue into the second quarter as revenue in April reached a new monthly record. Supporting this level of high growth requires investment into our consumer products and into acquiring new customers, something I wish to explain in more detail to our investors.

¹ <https://www.safetgroup.com/safe-t-group-ltd-expects-record-first-quarter-2022-revenue-of-approximately-4-million-representing-growth-of-200-compared-to-first-quarter-of-2021/>

Relying on our solid foundation we created in the Enterprise business, we initiated a strategic pivot, expanding from selling unique cybersecurity products to enterprise and governmental customers into the vast consumer market which accelerated last year with the successful acquisition of CyberKick.

This transition has had several impacts on Safe-T, most notably, 1) a more concerted shift in our entire business model, both in the Consumer and Enterprise businesses, away from one-time perpetual licenses towards a recurring, subscription-based model, and 2) the necessity of making ongoing investments into customer acquisition.

As is the case in our Enterprise Privacy business, in our consumer model, we recognize recurring subscription revenue over time, producing a more predictable cash flow. We capture monthly subscription revenue from our customers like traditional antivirus or VPN/privacy providers. In the consumer market, companies have several metrics they use to evaluate the value of their customers including what is called Lifetime Value (“LTV”):

- The LTV metric is simply a calculation of the average dollar amount of revenue anticipated to be received from subscribers over their retention period. According to this industry-accepted model, we can estimate future recurring revenue based upon the number of users at any given point of time, multiplied by the relevant LTV. Each product produced by a company has an associated LTV metric.

The other important element of the subscription model is a customer acquisition program:

- In a customer acquisition program, companies invest in targeted marketing of their products to potential users through paid advertising or product placement conducted online, in social media, or offline in traditional media. After several months of investment into customer acquisition for just our first consumer product launched last year, to date, we have already acquired approximately 15,000 subscribers, demonstrating our team’s ability to successfully attract users.

To illustrate the value of LTV with recurring revenue, based upon our monthly model today, the average customer can become profitable in as little as five months meaning that their acquisition cost has been recovered and their ongoing monthly subscriptions can generate margins in excess of 90%. This demonstrates that subscribers are valuable assets and therefore, investment in customer acquisition translates into future high-margin, recurring revenues. Based upon our current LTV model, investments into consumer acquisition are targeted to generate at least a 3x return and our acquired subscribers to date are anticipated to produce millions of dollars in recurring revenues over the following years.

As we also noted in our first quarter earnings pre-announcement, the attractive LTV metrics we have produced to date provide us with confidence in the sales and marketing efficiency of our customer acquisition program and its ability to attract profitable customers. This capability will be critical as we expand our offerings onto multiple platforms including Windows, Android and Apple iOS mobile devices and desktop computers this year which we believe will quickly grow our subscriber base, driving significant increases in recurring revenue. We believe that continuing to leverage further investments into new and innovative products as well as accelerating customer acquisitions will translate into sustained, long-term enterprise value, and ultimately, bottom-line profitability.

It is important to note that while the consumer business will become the dominant driver of our growth, we are still pursuing our enterprise business. In addition to growing recurring revenues in our Enterprise Privacy business, we have executed new partnerships with established organizations such as TerraZone and DreamVPS², allowing us to leverage their expertise and installed bases of customers to drive marketing and sales of our enterprise cybersecurity products. Through these new relationships, we will benefit from partner-led investments into our technology, helping to ensure that our products and intellectual property remain at the forefront of their respective markets without significant investment from Safe-T, eliminating related operating expenses while sharing in the benefit of future sales.

² <https://www.safetgroup.com/safe-t-group-partners-with-terrazone-and-dreamvps-to-launch-a-first-of-its-kind-virtual-private-workforce-cloud-service/>

As a team, we understand the challenges we see in the markets and are committed to efficiently managing the business and making the necessary investments that will support our continued growth. This will be driven by both new and existing cybersecurity and privacy solutions which will be launched across all major mobile and desktop platform over the course of this year. It is these products, combined with our customer acquisition programs and our LTV model, that will generate a solid stream of valuable recurring revenues for Safe-T.

Our confidence is based in our proven ability to produce triple-digit growth over the past two years with a business model that has the potential to continue delivering impressive results month-over-month, and quarter-over-quarter. We believe in our ability to produce at least 50% revenue growth on an annual basis and efficiently manage operating costs, assisting us to reach profitability while driving towards a \$50 million revenue target for 2025.

Our team is energized by the opportunities ahead of Safe-T, driven by the increasing global urgency around security and privacy, in both the consumer and enterprise markets. We are confident in the assets we have built, our growing customer base, our unique technologies, and a recurring revenue business model capable of producing strong growth, all of which will allow us to recognize the true value of our company. Although we have accomplished much this past year, we know there is still more we can do to support customers and create shareholder value. Safe-T is at an exciting inflection point and we look forward to updating our stakeholders on our progress.

Sincerely,

Shachar Daniel, Chief Executive Officer

About Safe-T Group Ltd.

Safe-T Group Ltd. (Nasdaq, TASE: SFET) is a global provider of cyber-security and privacy solutions to consumers and enterprises. The Company operates in three distinct segments, tailoring solutions according to specific needs. The segments include enterprise cyber-security solutions, enterprise privacy solutions, and consumer cyber-security and privacy solutions.

Our cybersecurity and privacy solutions for consumers provide a wide security blanket against ransomware, viruses, phishing, and other online threats as well as a powerful, secured, and encrypted connection, masking their online activity and keeping them safe from hackers. The solutions are designed for advanced and basic users, ensuring full personal protection for all personal and digital information.

Our cybersecurity solutions for enterprises, designed for cloud, on-premises and hybrid networks, mitigates attacks on enterprises' business-critical services and sensitive data, while ensuring uninterrupted business continuity. Organizational data access, storage, and exchange use cases, from outside the organization or within, are secured according to the "validate first, access later" philosophy of Safe-T's zero trust. Our ZoneZero® solutions are available by our reseller, TerraZone Ltd. (www.terrazone.io), a global information security provider, as a solution or cloud service.

Our privacy solutions for enterprises are based on our world's fastest and most advanced and secured proxy network, enabling our customers to collect data anonymously at any scale from any public sources over the web using a unique hybrid network. Our network is the only one comprised of both millions of residential exit points and hundreds of servers located at our ISP partners around the world. The infrastructure is optimally designed to guarantee the privacy, quality, stability, and the speed of the service.

For more information about Safe-T, visit www.safetgroup.com

Forward-Looking Statements

This letter to shareholders contains forward-looking statements within the meaning of the "safe harbor" provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 and other Federal securities laws. Words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," "estimates" and similar expressions or variations of such words are intended to identify forward-looking statements. For example, Safe-T is using forward-looking statements in this letter when it discusses preliminary unaudited estimate of revenues for the three month period ended March 31, 2022, its outlook for the future, the Company's growth potential, pipeline and trends, its ability to use LTV to estimate recurring revenue, its ability to produce at least 50% revenue growth on an annual basis and efficiently manage operating costs and to reach profitability and \$50 million of revenue for 2025, its anticipated benefits from partner-led investments into its technology, its belief that the expanding recurring revenue stream in the consumer business will be an important driver of future value and its ability to continue leveraging its successes through further investments into new and innovative products and accelerating customer acquisitions and to translate that into sustained, long-term enterprise value, and ultimately, bottom-line profitability. Because such statements deal with future events and are based on Safe-T's current expectations, they are subject to various risks and uncertainties and actual results, performance or achievements of Safe-T could differ materially from those described in or implied by the statements in this letter. The forward-looking statements contained or implied in this letter are subject to other risks and uncertainties, including those discussed under the heading "Risk Factors" in Safe-T's annual report on Form 20-F filed with the Securities and Exchange Commission ("SEC") on March 29, 2022, and in any subsequent filings with the SEC. Except as otherwise required by law, Safe-T undertakes no obligation to publicly release any revisions to these forward-looking statements to reflect events or circumstances after the date hereof or to reflect the occurrence of unanticipated events.

The Company is providing revenue estimates in this letter, rather than final amounts, primarily because the financial closing process and review are not yet complete and, as a result, the Company's final results upon completion of its closing process and review may vary from these preliminary estimates.

INVESTOR RELATIONS CONTACTS:

Steve Gersten, Director of Investor Relations
Safe-T Group Ltd.
813-334-9745
investors@safet-t.com

Michal Efraty
Investor Relations, Israel
+972-(0)52-3044404
michal@efraty.com