

Blend Labs Inc (BLND)

Оценка капитала | DCF

США | Финтех

 Потенциал роста: **31%**

 Целевая цена: **\$23,6**

 Диапазон размещения: **\$16–18**

Оценка перед IPO

IPO BLND: переход на клиентоориентированный банкинг



Выручка, 1Q21 (млн USD)	32
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-27
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-27
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-85

Капитализация IPO (млрд USD)	3,73
Акции после IPO (млн шт.)	219,59
Акции к размещению (млн шт.)	20
Объем IPO (млн USD)	340
Минимальная цена IPO (USD)	16
Максимальная цена IPO (USD)	18
Целевая цена (USD)	23,6
Дата IPO	15 июля

 Динамика акций | биржа/тикер **NYSE/BLND**

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—

15 июля состоится IPO компании Blend Labs Inc. Компания является поставщиком ПО, которое позволяет банкам и другим финансовым компаниям предлагать потребителям ипотечные кредиты, автокредиты, кредитные карты, сберегательные счета и другие продукты с простой регистрацией и онлайн-обслуживанием, удобным для мобильных устройств. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, Allen & Co и Wells Fargo Securities.

О компании. Технология white label Blend используется для подачи заявок на ипотеку на сайтах таких банков, как Wells Fargo и US Bank, также платформа интегрирована с CoreLogic в 2019 году для облегчения доступа к кредитам заемщиков. Компания также вошла в сферу страхования в марте, после того как Blend Labs объявила о расширении своей облачной платформы благодаря приобретению Title365. В среднем через платформу компании ежедневно обрабатывается транзакций на сумму более \$5 млрд. По состоянию на 31 декабря 2020 года у компании был 291 клиент, в том числе 31 из 100 крупнейших компаний по оказанию финансовых услуг в США по активам под управлением и 24 из 100 крупнейших небанковских ипотечных кредиторов по объему ссуд. На Blend приходится 30% рынка ипотечного кредитования в США, через платформу получили ипотечный кредит более 1 млн человек. В 2020 году платформа компании помогла клиентам обработать заявки на получение кредитов на сумму около \$1,4 трлн. По данным crunchbase.com, всего компания привлекла \$665 млн. Акционеры компании – Coatue, Formation8, General Atlantic (BL), Greylock Partners, Lightspeed, Ossa Investments Pte и Tiger Global.

Решения компании. Решения компании предоставляют различные услуги: ипотека, Home Equity (разница между долгом по ипотеке и текущей рыночной стоимостью имущества), автокредит (быстрое финансирование), кредитная карта (выбор продукта, упрощение сбора данных), персональная ссуда (ускорение предварительного одобрения необеспеченных и обеспеченных ссуд), депозитный счет (снижает риск мошенничества).

В чем заключается суть решения Blend Labs. Суть решения компании состоит в том, что оно создало технологический стандарт, интегрируя ПО в инфраструктуру банков и финансовых учреждений для автоматизации проверки личности для выдачи кредита или открытия депозита; при этом платформа снижает человеческое вмешательство за счет автоматического применения настраиваемых бизнес-правил и упрощает сбор данных.

Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFE проецирует оценку собственного капитала в \$5,176 млрд при целевой цене \$23,6 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.

Blend Labs Inc: ключевые факты

Blend Labs (BLND). Компания является поставщиком ПО, которое позволяет банкам и другим финансовым компаниям предлагать потребителям ипотечные кредиты, автокредиты, кредитные карты, сберегательные счета и другие продукты с простой регистрацией и онлайн-обслуживанием, удобным для мобильных устройств.

Blend был одним из победителей конкурса HousingWire 2021 Tech 100, что дало ему статус лидера в индустрии ипотечных технологий. Журнал Forbes включил Blend в рейтинг «50 самых инновационных финтех-компаний – 2021».

Технология white label Blend используется для подачи заявок на ипотеку на сайтах таких банков, как Wells Fargo и US Bank, также платформа интегрирована с CoreLogic в 2019 году для облегчения доступа к кредитам заемщиков.

Компания также вошла в сферу страхования в марте, после того как Blend Labs объявила о расширении своей облачной платформы благодаря приобретению Title365.

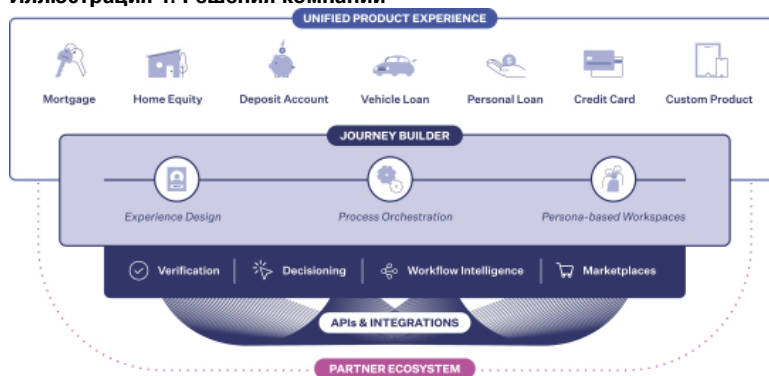
В среднем через платформу компании ежедневно обрабатывается транзакций на сумму более \$5 млрд. По состоянию на 31 декабря 2020 года у компании был 291 клиент, в том числе 31 из 100 крупнейших компаний по оказанию финансовых услуг в США по активам под управлением и 24 из 100 крупнейших небанковских ипотечных кредиторов по объему ссуд. Ставка удержания компании составляет 162% по состоянию на 31 декабря 2020 года. Среди клиентов компании числятся Wells Fargo, US Bank, M&T Bank, Truist, BMO Harris Bank, Elements Financial Federal Credit Union, Mountain America Credit Union, Lennar Mortgage, PennyMac, Primary Residential Mortgage и Opendoor.

На Blend приходится 30% рынка ипотечного кредитования в США, через платформу получили ипотечный кредит более 1 млн человек. В 2020 году платформа компании помогла клиентам обработать заявки на получение кредитов на сумму около \$1,4 трлн.

По данным crunchbase.com, всего компания привлекла \$665 млн. Акционеры компании – Coatue, Formation8, General Atlantic (BL), Greylock Partners, Lightspeed, Ossa Investments Pte и Tiger Global.

Решения компании. Решения компании предоставляют различные услуги: ипотека, Home Equity (разница между долгом по ипотеке и текущей рыночной стоимостью имущества), автокредит (быстрое финансирование), кредитная карта (выбор продукта, упрощение сбора данных), персональная ссуда (ускорение предварительного одобрения необеспеченных и обеспеченных ссуд), депозитный счет (снижает риск мошенничества).

Иллюстрация 1. Решения компании



Источник: на основе данных компании

Модульные компоненты платформы. Продукты компании состоят из различных модульных компонентов:

- **Verification Components** – автоматизация подтверждений, необходимых для подписания ссуды или одобрения открытия нового депозитного счета. У компании есть встроенная интеграция с поставщиками технологий и услуг для удовлетворения требований к проверке личности, проверке активов, проверке доходов и занятости, а также кредит.
- **Decisioning Components** снижают потребность во вмешательстве человека за счет автоматического применения настраиваемых бизнес-правил во всем рабочем процессе приложения. Примеры включают предварительное одобрение, перекрестные продажи и неблагоприятные действия.
- **Workflow Intelligence Components** – управление сбором данных, автоматизация задач на протяжении всего процесса создания, то есть упрощение сбора начальных данных.
- **Marketplace Components** – в настоящее время компания предлагает торговые площадки, которые позволяют потребителям находить агентов по недвижимости, страховые компании и автомобили для продажи в интернете. Эти торговые площадки помогают потребителям быстро находить поставщиков услуг с конкурентоспособными ставками и позволяют компаниям, оказывающим финансовые услуги, повышать операционную эффективность, предоставляя универсальные услуги.
- **APIs and Integrations** – интеграция различных технологий в платформу компании.

Причина успеха решений компании. Blend создал платформу, которая оптимизирует процессы с того момента, как потребитель подает заявку на получение ссуды или депозитного счета, до момента, когда потребитель подписывает окончательные документы цифровой подписью.

Многие финансовые организации не располагают ресурсами или достаточным опытом в области программного обеспечения для

внедрения цифровых услуг, также существует проблема устаревших систем, что усложняет процесс цифровизации банков.

Также у компании есть экосистема из более чем 2200 активных поставщиков технологий и данных, что позволяет компаниям сотрудничать с третьими сторонами через платформу Blend.

Примеры использования решений компании. US Bank является пятым по величине коммерческим банком в США. В 2016 году банк начал использовать Blend для модернизации ипотечного страхования. В 2018 году US Bank расширил использование Blend, включив ссуды и кредитные линии на недвижимость, в 2019 году включил рынок страхования жилья. В результате в среднем цикл покупки сократился на 10 дней, циклы ипотечного кредита сократились с 40 до 21 дня.

Lennar Mortgage является дочерней компанией Lennar Corporation, компании из списка Fortune 500 и крупнейшей строительной компании в США. В 2017 году Lennar начал использовать решение Blend для упрощения процесса получения ипотеки и добавил рынок страхования жилья в 2020 году. В результате специалисты сократили в среднем два часа на рассмотрение одной ссуды, цикл ипотечного кредитования составил всего 10 дней.

Opendoor – ведущая цифровая платформа для жилой недвижимости, которая позволила более чем 90 тысячам клиентов покупать и продавать дома. В 2018 году Opendoor начал использовать Blend для ускорения вывода на рынок ипотечного продукта, в 2021 году Opendoor начал использовать страхование имущества и страхование от несчастных случаев. В результате 40% заявок подано через мобильные устройства.

Потенциальный рынок. По оценкам Gartner, мировые корпоративные IT-расходы на программное обеспечение в банковской отрасли составили примерно \$72,4 млрд в 2020 году, прогнозируемый CAGR к 2025 году составляет 13%.

По оценкам IBISWorld, в США в 2020 году на страхование жилья было потрачено более \$105,7 млрд.

Сама компания оценивает свой адресный рынок в более чем \$33 млрд.

Оценка Blend Labs Inc: потенциал свыше 31% с учетом роста потенциального рынка компании

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по количеству транзакций и общей выручке компании.

Всего транзакций. В 2020 году темпы роста количества транзакций составили 190%, с 0,48 млн до 1,4 млн. В 2021 году мы ожидаем рост в 150% с учетом низких ставок и роста количества заявок на ипотеку в 2020 году и продолжения в 2021 году, также цифровизация банковских услуг может стать дальнейшим триггером роста количества транзакций. К 2030 году мы ожидаем, что темпы роста составят 10%, а количество транзакций вырастет с 1,4 млн в 2020 году до 69 млн к 2030-му прогнозируемому году.

Доход от одной транзакции. В 2020 году доход от одной транзакции сократился с \$105 до \$69. Мы ожидаем, что тренд продолжится на фоне сильного роста количества транзакций. С 2020 года доход от одной транзакции снизится с \$69 до \$33.

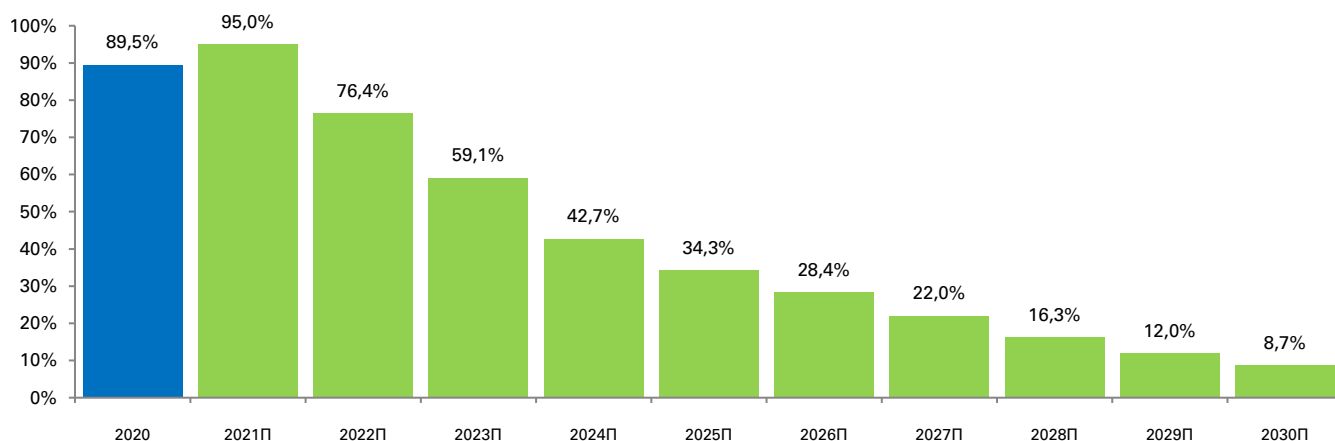
С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 89,5% в 2020 году до 95% в 2021-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 8,7% к 2030-му прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$96 млн в 2020 году до \$2,232 млрд к 2030-му прогнозируемому году. Драйверы роста выручки компании – это большой потенциальный рынок, оцениваемый в \$33 млрд, сильный рост количества транзакций на фоне цифровизации банковских услуг.

Иллюстрация 2. Модель выручки Blend Labs Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Объем транзакций, млн	0,48	1,4	4	7	13	21	29	38	47	55	63	69
Темпы роста, %		190%	150%	113%	79%	55%	41%	31%	23%	17%	13%	10%
Доход от одной транзакции, USD	105	69	54	44	40	36	35	34	34	33	33	33
Темпы роста, %		-35%	-22%	-17%	-11%	-8%	-5%	-2%	-1%	-1%	-1%	-1%
Всего выручки, млн USD	51	96	187	330	525	750	1007	1293	1577	1834	2053	2232
Темпы роста, %		89,5%	95,0%	76,4%	59,1%	42,7%	34,3%	28,4%	22,0%	16,3%	12,0%	8,7%

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

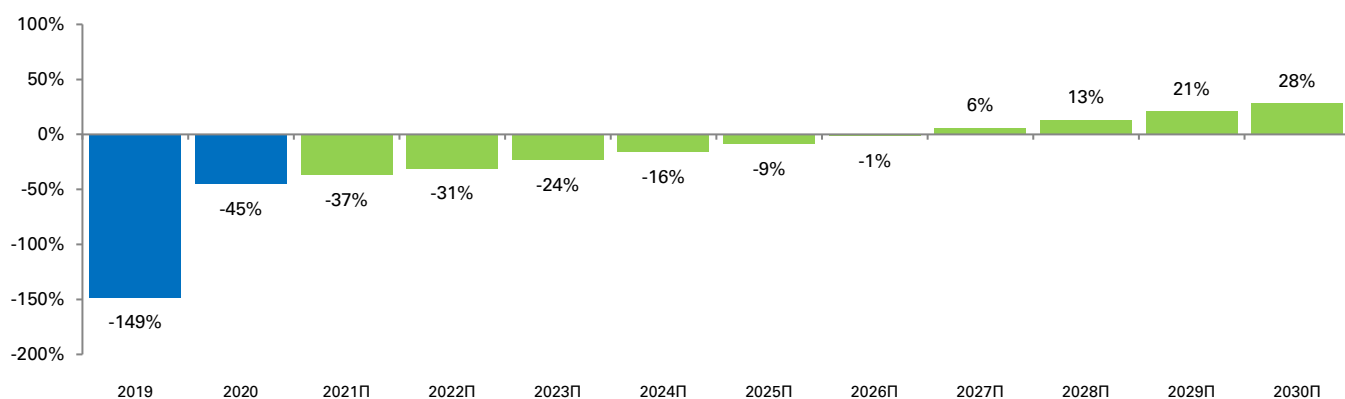
График 1. Прогноз темпов роста Blend Labs Inc



Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до значений в 30%. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -78% и в первом квартале 2021 года были равны -85%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили -45,1%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 30% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 31,3% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,463 млрд.

График 2. Прогноз EBIT-маржи



Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,7%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 53% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$785 млн) и зрелого (\$5,248 млрд) периодов, составит \$4,513 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$14 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$453 млн, поступления от IPO в \$340 млн и стоимость опционов в \$192 млн, собственный капитал Blend Labs Inc можно оценить в \$5,176 млрд.

Учитывая 219,59 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$23,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$18 составляет 31%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Blend Labs Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		90%	95%	76%	59%	43%	34%	28%	22%	16%	12%	9%	3,0%
(+) Выручка	51	96	187	330	525	750	1 007	1 293	1 577	1 834	2 053	2 232	2 115
(х) Операционная маржа	-149%	-45%	-37%	-31%	-24%	-16%	-9%	-1%	6%	13%	21%	28%	30%
(=) EBIT	-75	-43	-69	-102	-124	-121	-89	-18	95	246	427	629	637
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	85	126	127
(=) NOPLAT	-75	-43	-69	-102	-124	-121	-89	-18	95	242	341	503	509
(-) чистые реинвестиции	46	30	54	86	123	156	183	201	204	188	157	112	270
(=) FCFF	(121)	(73)	(123)	(188)	(247)	(277)	(272)	(219)	(109)	53	185	392	239
FCFF маржа, %	-239%	-76%	-66%	-57%	-47%	-37%	-27%	-17%	-7%	3%	9%	18%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,85x	0,81x	0,76x	0,72x	0,69x	0,65x	0,62x	0,58x	
PV FCF			(116)	(169)	(210)	(224)	(208)	(159)	(75)	35	114	228	
Терминальная стоимость													9 012
PV Терминальной стоимости													5 248
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, х		0,93x	1,19x	1,36x	1,44x	1,44x	1,43x	1,43x	1,42x	1,41x	1,41x	1,43x	
Инвестированный капитал		103	157	243	366	522	705	906	1 109	1 298	1 455	1 566	
Чистое реинвестирование, %		-70%	-78%	-84%	-99%	-128%	-207%	-1108%	215%	78%	46%	22%	53%
Реинвестирование к выручке, %		31,3%	28,7%	26,1%	23,4%	20,8%	18,2%	15,5%	12,9%	10,3%	7,6%	5,0%	
ROIC, %		-42%	-44%	-42%	-34%	-23%	-13%	-2%	9%	19%	23%	32%	5,7%
Маржа NOPLAT, %		-45%	-37%	-31%	-24%	-16%	-9%	-1%	6%	13%	17%	23%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	
Бета послерыноговая		0,96	0,96	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99	0,99	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	
Стоимость собственного капитала		5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,7%	
Ставка долга, до налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Ставка долга, после налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
Средневзвешенная стоимость капитала		5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,7%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													(785)
(+) Стоимость в терминальном периоде													5 248
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
(=) EV													4 589
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													14
(+) Наличность													453
(+) Поступления от IPO													340
(-) Стоимость выпущенных опционов													192
(=) Оценка собственного капитала													5 176
Рыночная капитализация													3 953
Целевая цена на акцию, USD													23,6
Максимум диапазона на IPO, USD													18
Потенциал роста, %													31%

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

Риски: клиенты, процентные ставки и будущие приобретения

Удержание клиентов. Если компания не сможет удержать текущих клиентов и привлечь новых, то это способно повлиять на будущий рост компании. В 2020 году у компании на пять основных клиентов приходилось 34% общей выручки компании.

Изменение рыночных процентных ставок. Повышение процентных ставок может отрицательно сказаться на уровне расходов потребителей и повлиять на количество кредитов (повышение ставки кредитования), что может негативно повлиять на количество транзакций компании.

Будущие приобретения. В будущем компания может приобретать компании, что может нести в себе риски, связанные с интеграцией продуктов приобретаемой компании.

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
главный инвестиционный стратег

Владимир Почекуев,
генеральный директор

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
заместитель генерального директора
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Центральный офис

Москва

+7 (495) 783-91-73
123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д.15,
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити, (м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Офисы

Архангельск
+7 (8182) 457-770
наб. Северной Двины, д.52, корп. 2
arhangel'sk@ffin.ru

Астрахань
+7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д.34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул
+7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, д.26
barnaul@ffin.ru

Братск
+7 (3953) 34-83-89
ул. Мира, д.27, офис 201
bratsk@ffin.ru

Владивосток
+7 (423) 279-97-09
ул. Фонтанная, д.28
vladivostok@ffin.ru

Волгоград
+7 (8442) 61-35-05
пр-т им. В.И. Ленина, д.35
volgograd@ffin.ru

Вологда
+7 (8172) 26-59-01
ул. Сергея Орлова, д.4
vologda@ffin.ru

Воронеж
+7 (473) 205-94-40
ул. Карла Маркса, д.67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург
+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, д.61
+7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, д.10
yekaterinburg@ffin.ru

Ижевск
+7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская, д.277
БЦ «Парус Плаза»
safin@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, д.2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Саратов
+7 (845) 275-44-40
ул. им. Вавилова Н.И., д.28/34
saratov@ffin.ru

Казань
+7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, д.15
+7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, д.10
kazan@ffin.ru

Калининград
+7 (4012) 92-08-78
пл. Победы, д.10
БЦ «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
Советский пр-т, д. 49
kemerovo@ffin.ru

Краснодар
+7 (861) 203-45-58
ул. Кубанская Набережная, д.39/2
ТОЦ «Адмирал»
krasnodar@ffin.ru

Красноярск
+7 (391) 204-65-06
пр-т Мира, д.26
krasnoyarsk@ffin.ru

Липецк
+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, д.33
lipetsk@ffin.ru

Набережные Челны
+7 (8552) 204-777
пр-т Хасана Туфана, д.26
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород
+7 (831) 261-30-92
ул. Минина, д.1
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк
+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, д.1, корп. 2,
оф. 118
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск
+7 (383) 377-71-05
ул. Советская, д.37 А
novosibirsk@ffin.ru

Омск
+7 (3812) 40-44-29
ул. Гагарина, д.14, 1 этаж
omsk@ffin.ru

Оренбург
+7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, д.70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь
+7 (342) 255-46-65
ул. Екатеринбургская, д.120
perm@ffin.ru

Ростов-на-Дону
+7 (863) 308-24-54
БЦ Форте,
пр. Буденновский, д.62/2
rostovnadonu@ffin.ru

Самара
+7 (846) 229-50-93
Ульяновская улица, д.45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург
+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, д.2, стр. 1
+7 (812) 200-99-09
Московский пр., д.179, лит. А
spb@ffin.ru

Сочи
+7 (862) 300-01-65
ул. Парковая, д.2
sochi@ffin.ru

Ставрополь
+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, д.219, (БЦ)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Сургут
+7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, д.42, оф.305
surgut@ffin.ru

Тверь
+7 (4822) 755-881
бульвар Радищева, д.31 Б
(офис 22)
tver@ffin.ru

Тольятти
+7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, д.8, ДЦ PLAZA, офис 909
tol'yatti@ffin.ru

Томск
+7 (3822) 700-309
634050, г. Томск, пл. Батенькова 2,
Центральный вход, этаж 3, офис 7
tomsk@ffin.ru

Тюмень
+7 (3452) 56-41-50
ул. Челюскинцев, д.10,
офис 112
tyumen@ffin.ru

Ульяновск
+7 (842) 242-52-22
ул. Карла Либкнехта, д.24/5А, оф. 77
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж
ulyanovsk@ffin.ru

Уфа
+7 (347) 211-97-05
ул. Карла Маркса, д.20
ufa@ffin.ru

Челябинск
+7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, д.5
chelyabinsk@ffin.ru

Череповец
+7 (8202) 49-02-86
пр-т Победы, д.60
cherepovets@ffin.ru

Ярославль
+7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, д.34, 1 этаж,
yaroslavl@ffin.ru