

Nu Holdings Ltd (NU)

Оценка капитала | DCF

Бразилия | Финансы

Потенциал роста: **30%**
Целевая цена: **\$11,69**
Диапазон размещения: **\$8–9**

Оценка перед IPO

IPO NU: крупнейший цифровой банк в Латинской Америке



Выручка, 9M2021 (млн USD)	1 062
EBIT, 9M2021 (млн USD)	—
Прибыль, 9M2021 (млн USD)	-99
Чистый долг, 9M2021 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа чистой прибыли (%)	-9

Капитализация IPO (млн USD)	39 174
Акции после IPO (млн шт.)	4 608,68
Акции к размещению (млн шт.)	289,15
Объем IPO (млн USD)	2 457,8
Минимальная цена IPO (USD)	8
Максимальная цена IPO (USD)	9
Целевая цена (USD)	11,69
Дата IPO	8 декабря

Динамика акций | биржа/тикер NYSE/NU

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

8 декабря состоится IPO компании Nu Holdings Ltd. Компания является цифровым бразильским банком. Андеррайтерами размещения выступают: Morgan Stanley, Goldmann Sachs, Citigroup, NulInvest, Allen & Co., HSBC, UBS Investment Bank.

О компании. Банк основан в 2013 году, стартовал как эмитент кредитных карт с нулевой комиссией, которые управляются из приложения для смартфона. Впоследствии также на сберегательные счета, займы и страхование. Клиентская база банка превышает 48 млн пользователей. Компания стала одним из революционных технологических стартапов, так как крупные банки столкнулись с критикой за взимание платы за базовые услуги. Акционеры компании: Rua California Ltd, Sequoia Capital, DST, Tencent, Tiger Global Private Investment Partners IX. Компания привлекла \$2,1 млрд.

Продукты компании. В Бразилии компания предлагает решения в 5 финансовых категориях: расходы, сбережения, инвестирование, займы и страхование. **Расходы** — кредитная и дебетовая карты (без комиссий, оплата с телефона), мобильные платежи, Nu Shopping (интеграция розничных продавцов). **Сбережения** — услуги по управлению и сохранению денег на процентных счетах. **Инвестирование (NulInvest)** — инвестирование напрямую потребителю без использования сторонних брокеров. Компания предоставляет различные продукты по акциям, инструментам с фиксированной доходностью, опционам и ETF, а также мультимаркетинговые фонды с контролируемым распределением активов на основе профиля рисков и финансового положения клиента на надежном счете. **Займы** — решения по выдаче необеспеченных займов (выдаются исходя из рейтинга клиента), услуги Buy Now Pay Later. **Страховые решения (NulInsurance)** включают в себя решения по страхованию.

Лидер отрасли и награды компании. По состоянию на 30 сентября 2021 г. число клиентов банка составило 48,1 млн (по сравнению с 3,7 млн в 1 квартале 2018 г.), в том числе примерно 28% населения Бразилии в возрасте от 15 лет и старше. Прирост клиентской базы в среднем составляет 2 млн клиентов в месяц. Nu Holdings признан банком №1 в Бразилии по версии Forbes за последние три года и лучшим цифровым банком в Латинской Америке в 2021 году по версии Euromoney, приложение для цифрового банкинга признано №1 в мире в 2021 году по версии Pymnts.com.

Мы видим апсайд в 30% по модели EVA. С учетом средних вводных модель EVA проецирует оценку собственного капитала в \$53,872 млрд при целевой цене в \$11,69 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Nu Holdings Ltd: финансовые показатели

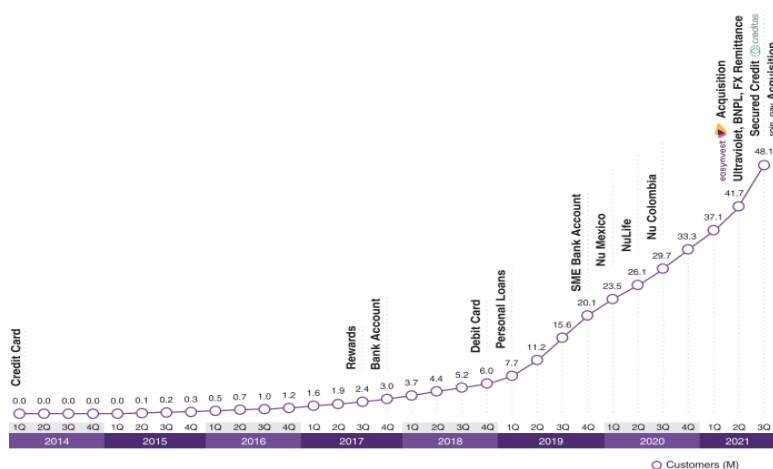
Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	9M21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	9M21
Общая выручка	612	737	1062	Наличность	1247	2344	1997
Расходы на предоставление финансовых услуг	364	410	556	Финактивы по стоимости через прибыль или убыток	2401	4378	4781
Поддержка клиентов	116	124	125	Финактивы по амортизированной стоимости	2924	3150	5336
G&A	200	266	405	Финактивы по стоимости через совокупный доход	0	0	1838
Маркетинг	42	19	45	Прочие активы	68	123	171
Прочие доходы/расходы	20	10	13	Отложенный налог	94	125	328
Финансовые расходы	0	101	0	Активы в аренду	17	11	7
Доналоговая прибыль	(129)	(193)	(82)	ОС	9	10	12
Налог	37	22	(17)	НМА	1	12	62
Чистая прибыль	(93)	(172)	(99)	Гудвилл	0	1	394
				Активы	6760	10154	14926
				Финобязательства по справедливой стоимости	24	91	99
				Финобязательства по амортизированной стоимости	5973	9422	12379
Рост и маржа (%)	2019	2020	9M21	Заработная плата	11	26	69
Темпы роста выручки	92	20	99	Налог	12	31	166
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Аренда	19	12	9
Темпы роста EBIT	-	-	-	Административное производство	21	16	16
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Отложенный доход	21	26	29
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Отложенный налог	1	9	81
Валовая маржа	-	-	-	Прочие обязательства	65	84	172
EBITDA-маржа	-	-	-	Всего обязательства	6148	9716	13021
EBIT-маржа	-	-	-	Конвертируемые акции	0	0	0
NOPLAT-маржа	-	-	-	Общий капитал	612	438	1905
Маржа чистой прибыли	-15	-23	-9	Всего обязательства и капитал	6760	10154	14926
Cash Flow, млн USD	2019	2020	9M21	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	9M21
CFO	276	977	(1065)	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	5	7	11	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
CFI	(5)	(16)	(124)	ROIC, %	-	-	-
CapEx	(2)	(5)	(13)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFE	611	237	795	WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Денежный поток	867	1 097	(347)				
Наличность на начало года	379	1 247	2 344	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	9M21
Наличность на конец года	1 247	2 344	1 997	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	9M21	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/активы, %	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	18	23	13
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	11,04	23,18	7,83
Капитальные инвестиции, USD	2	5	13				
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2019	2020	9M21
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/S, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

Nu Holdings Ltd: ключевые факты

Nu Holdings Ltd (NU). Компания является бразильским цифровым банком. Банк основан в 2013 году и начинал как эмитент кредитных карт с нулевой комиссией, управляемых приложением для смартфона, и с тех пор перешел на сберегательные счета, займы и страхование. Благодаря своему подходу компания уже набрала базу в 48 млн пользователей. Компания стала одним из революционных технологических стартапов, так как крупные банки столкнулись с критикой за взимание платы за базовые услуги.

Акционеры компании – Rua California Ltd, Sequoia Capital, DST, Tencent, Tiger Global Private Investment Partners IX. Всего компания привлекла \$2,1 млрд.

Иллюстрация 1. Хронология развития компании



Источник: по данным компании

Продукты и услуги компании. В Бразилии компания предлагает решения в 5 финансовых категориях: расходы, сбережения, инвестирование, займы и защиты.

- **Расходы** — в данную финансовую категорию входят кредитная и дебетовая карты (без комиссий, оплата с телефона), мобильные платежи, Nu Shopping (интеграция розничных продавцов).
- **Сбережения** — компания предоставляет клиентам услуги по управлению и сохранению своих денег на процентных счетах.
- **Инвестирование (NuInvest)** — компания предлагает инвестирование напрямую потребителю без использования сторонних брокеров. Компания предоставляет различные продукты с акциями, фиксированным доходом, опционами и ETF, а также мультимаркетинговые фонды с контролируемым распределением активов на основе профиля рисков и финансового положения клиента на надежном счете.
- **Займы** — компания предоставляет решения по необеспеченным кредитам (кредит выдается по рейтингу клиента), услуги Buy Now Pay Later.
- **Страховые решения (NuInsurance)** включают в себя решения по страхованию.

Лидер отрасли и награды компании. По состоянию на 30 сентября 2021 г. число клиентов банка превысило 48,1 млн (по сравнению с 3,7 млн в 1 квартале 2018 г.), что составляет около 28% населения Бразилии в возрасте от 15 лет и старше. Прирост клиентов банка в среднем составляет 2 млн клиентов в месяц.

Nu Holdings признан банком №1 в Бразилии по версии Forbes за последние три года и лучшим цифровым банком в Латинской Америке в 2021 году по версии Euromoney, приложение для цифрового банкинга признано №1 в мире в 2021 году по версии Pymnts.com.

Потенциальный рынок. Население Латинской Америки составляет более 650 млн человек, и больше половины рынка не охвачено банковскими услугами.

Сама компания оценивает потенциальный рынок в \$1 трлн в 2021 году.

По данным Oliver Wyman Report, объемы покупок по кредитным и дебетовым картам в Бразилии, по прогнозам, вырастут с \$386 млрд в 2020 году до \$698 млрд в 2025 году. В Мексике ожидания относительно объемов покупок по кредитным и дебетовым картам вырастут с \$128 млрд до \$233 млрд в 2025 году.

Оценка по модели EVA: огромный потенциал рынка и позиции компании на рынке проецируют потенциал в 30%

Для оценки собственного капитала Nu Holdings Ltd мы использовали модель экономической добавленной стоимости (EVA) ввиду принадлежности компании к финансовой модели бизнеса.

Прогноз выручки: ускорение темпов роста в 2021 году до 109% (против 99% за 9M2021 года) на фоне роста активных клиентов на 61,9% г/г до 48,1 млн. Мы ожидаем продолжения тенденции роста активных клиентов банка. Например, по данным Nubank, 20% клиентов Nubank никогда раньше не имели кредитной карты, а 80% его клиентов зарегистрировались по неоплачиваемым рефералам. Если в целом резюмировать подход компании, то Nubank был нацелен на тех, на кого крупные банки «не обращают внимания», и предоставляет им те услуги, которыми они будут пользоваться. Сейчас Nubank является крупнейшим цифровым банком в мире по количеству активных клиентов: ежемесячно активными являются 35,3 млн клиентов, то есть более 70% клиентов Nubank.

Крупные банки, которые занимают больше половины рынка, начали ставить высокие процентные ставки, что было выгодно для самих банков, но не для развития самого рынка. Подход Nubank и его клиентоориентированность могут позволить компании быстро занять прочную позицию на крупном рынке Латинской Америки за счет предоставляемых продуктов компании – страхование, инвестиции, займы, карты без комиссий и услуги по сбережению. С учетом потенциала рынка в 650 млн и текущей базы компании в 48,1 млн доля охвата рынка составляет 7,4%.

Прогноз по прибыли: мы ожидаем роста маржи чистой прибыли с -23% в 2020 году до -9% в 2021-м прогнозном году. По нашему прогнозу, компания достигнет прибыльности к 2023-му прогнозному году. К 2030-му прогнозному году маржа прогнозируется на уровне 50%, что выше среднеотраслевого уровня в 40% на фоне быстрого роста и сокращения затрат компании.

Cost of Equity = 16,6%. Затраты на собственный капитал равны 16,6%, исходя из коэффициента бета в 1,07, безрисковой ставки Бразилии в 10,4% и премии за риск инвестирования в 5,7%.

Расчет терминальной стоимости. ROE в терминальном периоде мы приравниваем к стоимости капитала COE (Cost of Equity), так как большинство компаний не покрывает стоимость капитала в «вечном» горизонте. Рост чистой прибыли приравнен к долгосрочному росту ВВП Бразилии в 2,1%. COE остался на уровне 16,2%. В итоге, так как ROE приравнен к COE, терминальная стоимость равна нулю.

Оценка стоимости: сумма (1) балансовой стоимости собственного капитала, (2) добавленной стоимости в прогнозном периоде и (3) стоимости в терминальном периоде. В сумме стоимость собственного капитала составила \$53,872 млрд.

Таким образом, наша целевая цена составила \$11,69 за акцию, потенциал к верхней границе в \$9 составляет 30%.

Иллюстрация 2. Оценка по модели EVA компании Nu Holdings Ltd.

Модель денежного потока, млн USD	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка	319	612	737	1 541	3 666	8 068	16 496	31 142	54 644	89 697	139 179	205 209	288 936	
<i>темпа роста, %</i>		92%	20%	109%	138%	120%	104%	89%	75%	64%	55%	47%	41%	
Маржа чистой прибыли		-9%	-15%	-23%	-9%	-3%	5%	12%	20%	26%	31%	36%	45%	51%
Equity начало периода		2786	6760	10154	10044	10448	12427	18656	32863	60669	110773	203117	350475	
Чистая прибыль		-29	-93	-172	-139	-110	403	1980	6228	14207	27806	50104	92344	147357
<i>темпа роста, %</i>				-19%	-21%	-467%	391%	215%	128%	96%	80%	84%	60%	
ROE, %		-3%	-3%	-1%	-1%	4%	16%	33%	43%	46%	45%	45%	42%	
<i>Кэфф-нт распределения по годам</i>														
ROA, %														
<i>Лeverедж, ROE/ROA, x</i>														
WACC:				2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Безрисковая ставка				10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	
Бета послерычаговая				1,07	1,06	1,05	1,05	1,04	1,03	1,03	1,02	1,01	1,00	
Премия за риск инвестирования				5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	5,73%	
Стоимость собственного капитала				16,6%	16,5%	16,5%	16,4%	16,4%	16,4%	16,3%	16,3%	16,3%	16,2%	
Кэффициент дисконтирования, x				0,9x	0,7x	0,6x	0,5x	0,5x	0,4x	0,3x	0,3x	0,3x	0,2x	
Расчет Cost of Equity и добавленной стоимости EVA				2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Собственный капитал				10154	10044	10448	12427	18656	32863	60669	110773	203117	350475	
ROE, %				-1%	-1%	4%	16%	33%	43%	46%	45%	45%	42%	
COE, %				17%	17%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	
EVA				-1 820	-1 769	-1 318	-64	3 168	8 829	17 901	32 061	59 337	90 672	
PV EVA				-1 561	-1 303	-833	-35	1 478	3 539	6 168	9 499	15 123	19 892	
Зрелый период:														
Расчет COE в зрелом периоде														
Безрисковая ставка				10,4%										
Бета послерычаговая				1,00										
Премия за риск инвестирования				5,73%										
COE				16,2%										
Темпы роста чистой прибыли в зрелом периоде				2,10%										
ROE в зрелом периоде				16,2%										
BV в зрелом периоде				357 835										
Чистая прибыль в зрелом периоде				57 876										
Постпрогнозная стоимость				0										
Приведенная заключительная стоимость				0										
Оценка стоимости:														
Инвестированный собственный капитал				1 905										
Избыточные доходы в прогнозном периоде				51 966										
Избыточные доходы в зрелом периоде				0										
Стоимость собственного капитала, млн USD				53 872										
Простые акции, штук				4608,7										
Стоимость на акцию, USD				11,69										
Верхняя граница диапазона, USD				9,00										
Потенциал роста (%)				30%										

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

Риски: экономические риски, клиенты и конкуренция

Экономические риски. Компания работает в странах, где высокие экономические риски: девальвация, повышение ставок и другие.

Привлечение клиентов. Если компания не сможет привлекать и удерживать клиентов, то это способно негативно сказаться на будущем росте компании.

Конкуренция. Компания сталкивается на рынке с такими конкурентами, как Itaú Unibanco SA, Banco Bradesco SA, Banco Santander SA, Banco Caixa Econômica Federal SA, Banco do Brasil SA, Banco BTG Pactual SA, Banco Inter SA, XP Inc, PicPay Serviços SA, PagSeguro Digital Ltd и StoneCo Ltd.

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
arhangelsk@ffin.ru

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

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

Белгород
+7 (472) 277-77-31
ул. Князя Трубецкого, д. 24,
офис 305
belgorod@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»
izhevsk@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, д.2
irkutsk@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 «Кловер», 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

Курск
+7 (4712) 90-01-90
ул. Радищева, д. 87/7
kursk@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

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

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

Рязань
+7 (4912) 77-62-62
ул. Свободы д. 24А
ryazan@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

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

Якутск
+7 (411) 224-34-47
ул. Орджоникидзе, д. 36/1, оф. 410
yakutsk@ffin.ru

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