

ON24 Inc (ONTF)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$66,2**

 Диапазон размещения: **\$45–50**

оценка перед IPO

IPO ONTF: платформа цифрового взаимодействия



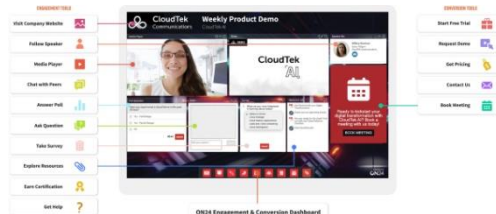
Выручка, 9M2020 (млн USD)	104
EBIT, 9M2020 (млн USD)	12
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	11
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	12

Капитализация IPO (млрд USD)	2,112
Акции после IPO (млн шт.)	44,47
Акции к размещению (млн шт.)	8,6
Объем IPO (млн USD)	408,5
Минимальная цена IPO (USD)	45
Максимальная цена IPO (USD)	50
Целевая цена (USD)	66,2
Дата IPO	2 февраля

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

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



2 февраля состоится IPO ON24. Компания предоставляет облачную платформу цифрового взаимодействия для проведения вебинаров и виртуальных мероприятий. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, J.P. Morgan и KeyBanc Capital Markets.

Платформа ON24. Компания продает подписки на продукты взаимодействия с платформой, которые поддерживаются аналитикой (**ON24 Intelligence**) и экосистемой сторонних интеграций (**ON24 Connect**). Сама платформа собирает данные в режиме реального времени для предоставления клиентам компании поведенческих данных для эффективного привлечения клиентов. До 2013 года ON24 предлагал услуги и ПО для управления вебинарами и виртуальными мероприятиями. В 2013 году ON24 запустил **ON24 Elite** (интерактивный веб-семинар в режиме реального времени, который привлекает потенциальных клиентов в режиме реального времени) и **ON24 Virtual Environment** (масштабное виртуальное мероприятие в реальном времени, которое привлекает потенциальных клиентов в режиме реального времени) в качестве облачных продуктов по подписке. В 2018 году компания запустила еще 2 продукта – **ON24 Engagement Hub** (постоянный доступ к контенту) и **ON24 Target** (целевое привлечение клиентов). В дополнение к платформе компания предоставляет услуги, такие как мониторинг, управление опытом и другие.

Клиентская база. Клиентская база компании выросла с 760 клиентов в 2015 году до 1918 клиентов на 30 сентября 2020 года. Компания работает в более чем 40 странах. Количество крупных клиентов с контрактом свыше \$100 тыс. выросло со 116 на конец 2018 года до 271 на 30 сентября 2020 года.

Потенциальный рынок. По данным Grand View Research, ожидается, что к 2027 году мировой рынок ПО для цифрового маркетинга вырастет до \$152 млрд. Свой адресный рынок компания оценивает в \$42 млрд.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$3,445 млрд при целевой цене в \$66,2 на 1 простую акцию с потенциалом роста в 32%.

ON24 Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	83	89	104	Наличность	7	18	48
Себестоимость	25	27	23	Инвестиции	2	5	5
Валовая выручка	58	62	80	Дебиторская задолженность	18	23	43
S&M	47	48	40	Отложенные контракты	0	6	9
R&D	14	16	13	Прочие активы	2	2	4
G&A	13	15	14	Текущие активы	29	54	109
Прочие	-1	0	0	ОС	6	5	8
ЕБИТ	-16	-16	12	Отложенные контракты	0	8	17
Процентные расходы	1	1	1	Прочие активы	0	0	1
Прочие расходы	0	0	0	Активы	35	68	134
Доналоговая прибыль	-17	-17	11	Кредиторская задолженность	2	2	4
Налог	0	0	0	Начисленные обязательства	12	11	14
Чистая прибыль	-18	-18	11	Отложенный доход	35	44	87
				Долг	1	1	2
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Текущие обязательства	50	59	107
Темпы роста выручки	-	8	59	Долг	20	23	25
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Прочие обязательства	4	4	4
Темпы роста EBIT	-	-	-	Всего обязательств	74	86	135
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Конвертируемые акции	119	154	154
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Капитал	-158	-171	-155
Валовая маржа	70	70	78	Обязательства и собственный капитал	35	69	134
EBITDA-маржа	-	-	-				
EBIT-маржа	-19	-18	12	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
NOPLAT-маржа	-	-	-	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Маржа чистой прибыли	-21	-20	11	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20				
CFO	(9)	(11)	27	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
D&A	2	2	2	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	0,58	0,91	1,02
CFI	4	(4)	(1)	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
CapEx	(3)	(1)	(1)	Долг/активы, %	69	43	23
				Долг/собственные средства, x	-	-	-
CFF	3	28	3	Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	20	27	36
Денежный поток	(1)	12	29	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Наличность на начало года	8	7	19				
Наличность на конец года	7	19	48	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
				P/B, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	9M20	P/E, x	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	EV/S, x	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	3	1	1				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

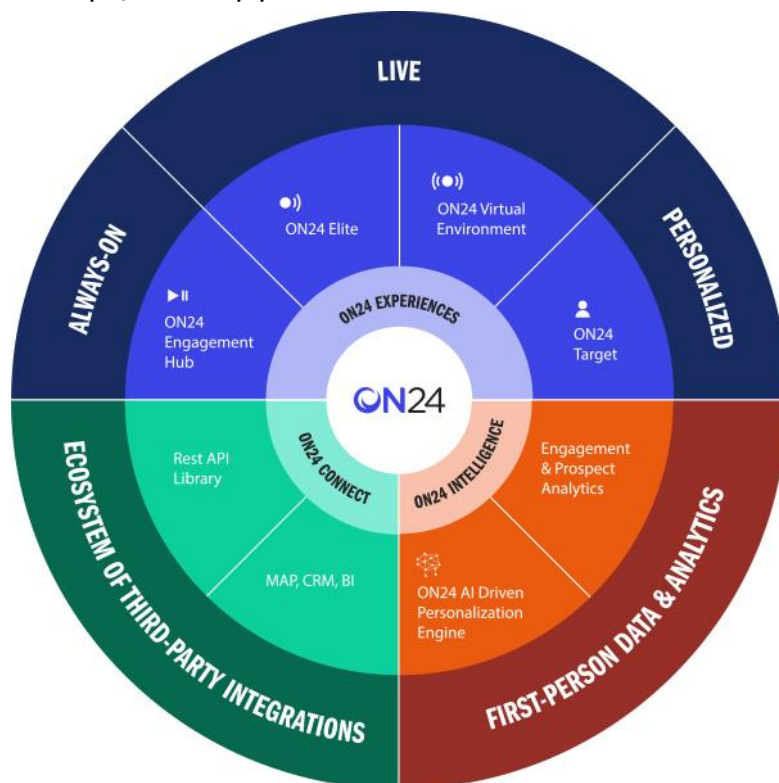
ON24 Inc: ключевые факты

О компании ON24. Компания предоставляет облачную платформу цифрового взаимодействия для проведения вебинаров и виртуальных мероприятий.

Всего компания привлекла \$72,4 млн. Среди акционеров компании числятся U.S. Venture Partners VII, Canaan Equity Aggregator LLC, Goldman Sachs & Co и Rho Ventures III Holdings.

Платформа ON24. Компания продает подписки на продукты взаимодействия с платформой, которые поддерживаются аналитикой (ON24 Intelligence) и экосистемой сторонних интеграций (ON24 Connect). Сама платформа собирает данные в режиме реального времени для предоставления клиентам компании поведенческих данных для эффективного привлечения клиентов.

Иллюстрация 1. Платформа ON24



Источник: на основе данных компании

До 2013 года ON24 предлагал услуги и ПО для управления вебинарами и виртуальными мероприятиями. В 2013 году ON24 запустил ON24 Elite (интерактивный веб-семинар в режиме реального времени, который привлекает потенциальных клиентов в режиме реального времени) и ON24 Virtual Environment (масштабное виртуальное мероприятие в реальном времени, которое привлекает потенциальных клиентов в режиме реального времени) в качестве облачных продуктов по подписке. В 2018 году компания запустила еще 2 продукта – ON24 Engagement Hub (постоянный доступ к контенту) и ON24 Target (целевое привлечение клиентов).

В дополнение к платформе компания предоставляет услуги, такие как мониторинг, управление опытом и другие.

Клиентская база компании. Клиентская база компании выросла с 760 клиентов в 2015 году до 1918 клиентов на 30 сентября 2020 года. Компания работает в более чем 40 странах.

Количество крупных клиентов с контрактом свыше \$100 тыс. выросло со 116 на конец 2018 года до 271 на 30 сентября 2020 года.

Иллюстрация 2. Клиентская база компании

Technology Bentley Systems Citrix Systems NVIDIA Domo SAS Institute Televerde VMware Zendesk	Financial Services/Insurance BMO Harris Bank Fidelity Information Services KeyBank New York Life Insurance Company OneDigital Health and Benefits Softbank State Street Global Advisors(1) Sunrise Banks	Manufacturing & Distribution BASF Dominion Energy GE Healthcare Systems(2) Fujitsu(3) Keysight Technologies National Instruments Ricoh(4) Thermo Fisher Scientific
Life Science Bausch Health Companies Hologic Illumina Medtronic Olympus Novo Nordisk(5) Waters	Professional & Information Services Bryan Cave Leighton Paisner O'Reilly Media Informa LexisNexis Plante Moran Tata Consultancy Services Wolters Kluwer(6)	

Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок. По данным Grand View Research, ожидается, что к 2027 году мировой рынок ПО для цифрового маркетинга вырастет до \$152 млрд.

Свой адресный рынок компания оценивает в \$42 млрд.

Оценка ON24: консервативный прогноз и вводные данные проецируют потенциал роста в 32%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от подписки и выручке от услуг.

Выручка от подписки. В 2019 году темпы роста от подписки выросли на 10%, а за 9М 2020 года ускорились до 52%. Основным драйвером роста стал рост клиентской базы с 1401 на конец 2019 года до 1918 по состоянию на 30 сентября 2020 года. Мы ожидаем, что по итогам 2020 года темпы роста выручки составят до 70% с дальнейшим замедлением до 58% в 2021 году и до 10% к 2029-му прогнозируемому году. Выручка от подписки вырастет с \$73 млн в 2019 году до \$1,063 млрд к 2029-му прогнозируемому году.

Выручка от услуг. В 2019 году темпы роста от услуг выросли на 0,1%, а за 9М 2020 года ускорились до 88%. Мы ожидаем, что по итогам 2020 года темпы роста составят до 93% с дальнейшим замедлением до 75% в 2021-м прогнозируемом году и до 13% 2029-му прогнозируемому году. Выручка от услуг вырастет с \$16,5 млн до \$469,6 млн.

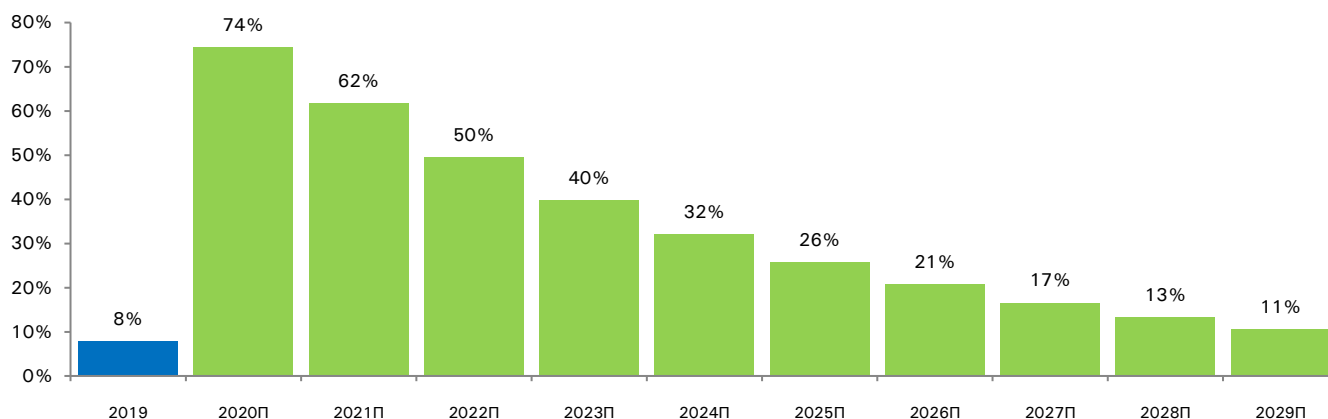
Темпы роста выручки в 2020 году составят около 74%, в 2021 году темпы роста выручки замедлятся до 62% с дальнейшим замедлением до 11% к 2029-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$89 млн в 2019 году до \$1,533 млрд к 2029-му прогнозируемому году.

Иллюстрация 3. Прогноз выручки ON24

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Выручка от подписки, млн USD	66	73	123	195	286	392	509	630	750	864	969	1063
Темпы роста, %		10%	70%	58%	46%	37%	30%	24%	19%	15%	12%	10%
Выручка от услуг, млн USD	16,5	16,5	31,9	56,0	89,7	133,0	184,3	241,1	300,6	360,0	416,9	469,6
Темпы роста, %		0%	93%	75%	60%	48%	39%	31%	25%	20%	16%	13%
Всего выручки, млн USD	83	89	155	251	375	525	693	871	1050	1224	1386	1533
Темпы роста, %		8%	74%	62%	50%	40%	32%	26%	21%	17%	13%	11%

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

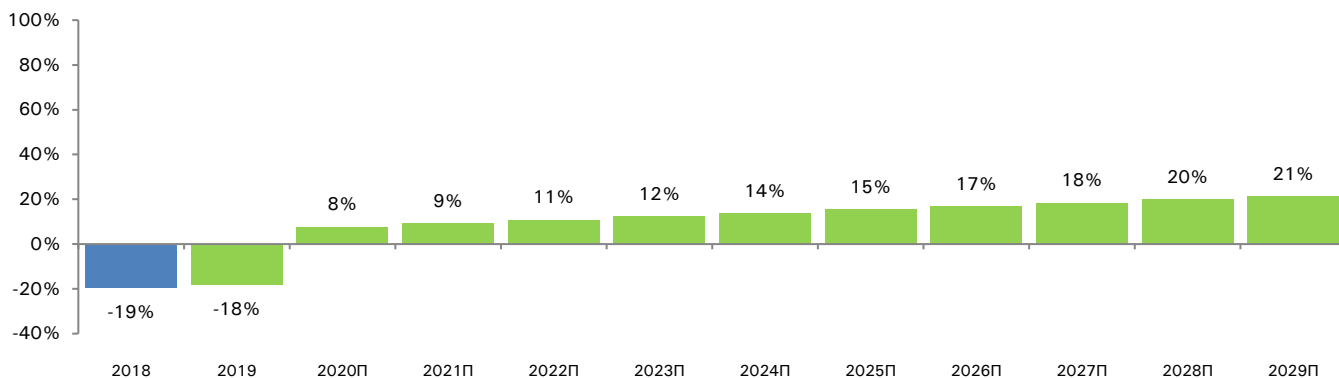
График 1. Прогноз темпов роста ON24



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений. В 2019 году EBIT-маржа была на уровне -18%, а за 9М 2020 года выросла до 12%. Основным драйвером роста маржи стало снижение расходов на маркетинг и себестоимость. После корректировок EBIT-маржа составила -7,2%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 22%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 8,3% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$479 млн.

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 6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 50% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$414 млн) и зрелого (\$2,983 млрд) периодов, составит \$3,410 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$33 млн, наличность на счетах в \$53 млн, поступления от IPO в \$300 млн и стоимость опционов в \$285 млн, собственный капитал ON24 можно оценить в \$3,445 млрд.

Учитывая 44,47 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$66,2. Потенциал к верхней границе IPO в \$50 составляет 32%.

Иллюстрация 4. Модель оценки ON24 методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		8%	74%	62%	50%	40%	32%	26%	21%	17%	13%	11%	3,0%
(+) Выручка	83	89	155	251	375	525	693	871	1 050	1 224	1 386	1 533	1 579
(x) Операционная маржа	-19%	-18%	8%	9%	11%	12%	14%	15%	17%	18%	20%	21%	22%
(=) EBIT	-16	-16	12	23	40	64	95	133	177	224	275	328	355
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	2	5	8	13	19	27	35	45	55	66	71
(=) NOPLAT	-16	-16	10	18	32	51	76	106	141	180	220	262	284
(-) чистые реинвестиции	18	7	12	19	27	37	46	55	63	69	74	77	142
(=) FCFF	(34)	(23)	(2)	(1)	5	15	30	51	78	110	146	186	142
FCFF маржа, %		-26,4%	-1,3%	-0,3%	1,3%	2,8%	4,4%	5,9%	7,5%	9,0%	10,6%	12,1%	
(x) фактор дисконтирования			0,96x	0,91x	0,87x	0,83x	0,78x	0,74x	0,71x	0,67x	0,63x	0,63x	
PV FCF			(2)	(1)	4	12	24	38	55	74	92	117	
Терминальная стоимость													4 738
PV Терминальной стоимости													2 983
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, x		40,51x	10,66x	7,44x	6,14x	5,37x	4,82x	4,38x	4,01x	3,70x	3,42x	3,76x	
Инвестированный капитал		2	15	34	61	98	144	199	262	331	405	408	
Чистое реинвестирование, %		-46%	120%	104%	85%	71%	60%	52%	45%	39%	34%	29%	50%
Реинвестирование к выручке, %		8,3%	8,0%	7,6%	7,3%	7,0%	6,6%	6,3%	6,0%	5,7%	5,3%	5,0%	
ROIC, %		-732%	71%	55%	53%	53%	53%	54%	54%	54%	54%	64%	6,0%
Маржа NOPLAT, %		-18%	7%	7%	9%	10%	11%	12%	13%	15%	16%	17%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	
Бета послерыноговая		0,70	0,73	0,76	0,79	0,82	0,85	0,88	0,91	0,94	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	
Стоимость собственного капитала		4,5%	4,7%	4,8%	5,0%	5,1%	5,3%	5,4%	5,6%	5,7%	6,0%		
Ставка долга, до налогов		4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	
Ставка долга, после налогов		3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	3,9%	
СК/Стоимость компании		99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	
Долг/Стоимость компании		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Средневзвешенная стоимость капитала		4,5%	4,7%	4,8%	5,0%	5,1%	5,3%	5,4%	5,6%	5,7%	6,0%		
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде			414										
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 983
(x) Коэффициент на дату оценки													1,00x
(=) EV													3 410
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													33
(+) Наличность													53
(+) Поступления от IPO													300
(-) Стоимость выпущенных опционов													285
(=) Оценка собственного капитала													3 445
Рыночная капитализация USD													2 224
Целевая цена на акцию, USD													66,2
Максимум диапазона на IPO, USD													50
Потенциал роста, %													32%

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

Риски: клиенты, конкуренция и перебои в работе платформы

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов и удерживать старых, то это может привести к замедлению или сокращению выручки.

Конкуренция. Компания работает на очень конкурентном рынке, среди конкурентов можно отметить Zoom, LogMeIn, Intrado, Microsoft, Cisco, Google, Cvent и Amazon.

Перебои в работе платформы. Перебои в работе платформы могут привести к оттоку клиентов в будущем, также перебои в работе могут нанести ущерб бренду компании.

Дисклеймер

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,
генеральный директор,
главный инвестиционный стратег

Департамент
корпоративных финансов
Сергей Носов,
директор департамента
корпоративных финансов
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, 15,
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Офисы

Архангельск
+7 (8182) 457-770
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@ffin.ru

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

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

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

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

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

Екатеринбург
+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 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, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

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

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

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», офис 910
kemerovo@ffin.ru

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

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

Липецк
+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, 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, 1, корп. 2,
офис 118
novokuznetsk@ffin.ru

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

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

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

Пермь
+7 (342) 255-46-65
ул. Екатерининская, 120
per@m@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, 45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург
+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, 2, стр. 1
spb@ffin.ru

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

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

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

Сургут
+7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, дом 42,
офис 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, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tolyatti@ffin.ru

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

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

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

Челябинск
+7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, 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, 34, 1 этаж,
yarovslavl@ffin.ru