

Qualtrics International (XM)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **34%**Целевая цена: **\$39**Диапазон размещения: **\$27-29**

оценка перед IPO

IPO XM: ведущее ПО в сфере «Experience Management»



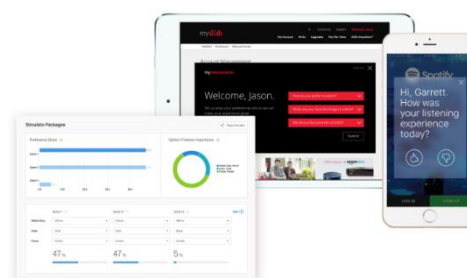
Выручка, 9M2020 (млн USD)	550
ЕБИТ, 9M2020 (млн USD)	-244
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	-258
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа ЕБИТ (%)	-44

Капитализация IPO (млрд USD)	14,073
Акции после IPO (млн шт)	502,6
Акции к размещению (млн шт)	50,4
Объем IPO (млн USD)	1 410
Минимальная цена IPO (USD)	27
Максимальная цена IPO (USD)	29
Целевая цена (USD)	39
Дата IPO	27 января

Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/XM**

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



27 января состоится IPO Qualtrics International. Qualtrics International – разработчика ПО для сбора и хранения данных. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley и J.P. Morgan.

О компании. Платформа компании собирает данные по 4 важным аспектам бизнеса: клиентам, сотрудникам, бренду и продуктам. Qualtrics позволяет анализировать рынок, удовлетворенность клиентов, тестировать разные концепции, проводить оценки сотрудников и получать обратную связь. По состоянию на 30 сентября 2020 года платформой компании пользовалось более 12 тысяч клиентов в более чем 100 странах мира. Количество крупных клиентов выросло с 720 на конец 2018 года до 1206 на 30 сентября 2020 года, 85% клиентов - из списка Fortune 100. Ранее компания планировала выйти на IPO в 2018 году, но была приобретена компанией SAP SE за \$8 млрд.

Привлечение клиентов. Платформа имеет 4 направления. **CustomerXM** – уменьшение оттока клиентов, повышение вовлеченности клиентов, анализ отзывов и принятие мер. **EmployeeXM** – стимулирование работников, повышение производительности и повышение качества обслуживания. **ProductXM** – разработка продуктов, сокращение времени выхода продукта на рынок и выявление ожидания и потребностей пользователей на рынке. **BrandXM** – привлечение новых клиентов, увеличение узнаваемости бренда и ориентированность на целевых покупателей. **Основное отличие платформы компании от конкурентов:** платформа построена как система действий, которая дает пользователям конкретные инструкции по улучшению и для устранения пробелов. Данная платформа предоставляется каждому сотруднику в организации. Сама платформа позволяет разрабатывать новые методы улучшения работы, выявлять проблемы с пересмотром рабочих процессов.

Апсайд в 34% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$19,895 млрд при целевой цене в \$39 на 1 простую акцию с потенциалом роста в 34%.

Qualtrics International: финансовые показатели

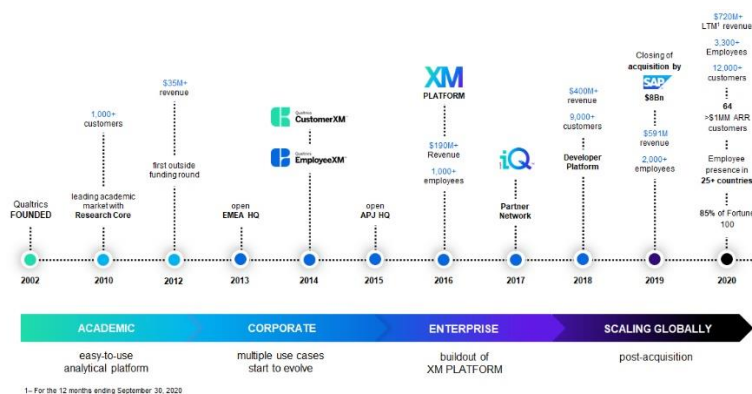
Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	402	591	550	Наличность	115	42	88
Себестоимость	103	185	147	Дебиторская задолженность	139	194	161
Валовая выручка	299	406	403	Отложенные контракты	15	22	36
R&D	66	242	169	Прочие активы	20	37	45
S&M	192	440	323	Текущие активы	289	295	330
G&A	74	717	155	ОС	38	51	92
ЕБИТ	-33	-994	-244	Активы в аренду	0	185	180
Прочие расходы/доходы	0	-0	-0	Гудвилл	7	7	7
Доналоговая прибыль	-33	-995	-245	НМА	7	5	4
Налог	4	13	13	Отложенные контракты	34	55	83
Чистая прибыль	-37	-1	-258	Отложенный налог	0	3	3
		008		Прочие активы	3	2	8
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Активы	379	603	706
Темпы роста выручки	-	47%	31%	Аренда	0	8	9
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	Кредиторская задолженность	23	32	48
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	Начисленные обязательства	37	80	78
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Премии на основе акций	0	287	277
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Отложенный доход	280	383	378
Валовая маржа	74%	69%	73%	Текущие обязательства	341	789	790
ЕБИТДА маржа	-	-	-	Аренда	0	182	189
ЕБИТ маржа	-8%	-168%	-44%	Премии на основе акций	0	161	106
NOPLAT маржа	-	-	-	Отложенный доход	4	4	4
Маржа чистой прибыли	-9%	-170%	-47%	Налог	2	0	1
				Прочие обязательства	9	7	14
				Всего обязательства	356	1 144	1 103
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20	Конвертируемые акции	0	0	0
CFO	36	(371)	(312)	Капитал	22	-541	-397
D&A	15	20	19	Обязательства и собственный капитал	379	603	706
CFI	(33)	(33)	(43)				
CapEx	(21)	(33)	(43)	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
CFF	(1)	330	400	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Денежный поток	2	(73)	45	ICFO, x	-	-	-
Наличность на начало года	113	115	42	ACFO, x	-	-	-
Наличность на конец года	115	42	88	ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCFO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	9M20				
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Текущая ликвидность, x	0,85	0,37	0,42
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
EV, USD	-	-	-	Долг/активы, %	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	21	33	43	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	30%	7%	12%
BV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	17,0	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
				P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

Qualtrics International: ключевые факты

О компании Qualtrics International. Qualtrics International – разработчик ПО для сбора и хранения данных. Платформа собирает данные по 4 важным аспектам бизнеса: клиентам, сотрудникам, бренду и продуктам. Qualtrics позволяет анализировать рынок, удовлетворенность клиентов, тестировать разные концепции, проводить оценки сотрудников и получать обратную связь.

На 30 сентября 2020 года у компании было более 12 тысяч клиентов, 85% клиентов - из списка Fortune 100.

Иллюстрация 1. История компании



Источник: на основе данных компании

Ранее компания планировала выйти на IPO в 2018 году, но была приобретена компанией SAP SE за \$8 млрд.

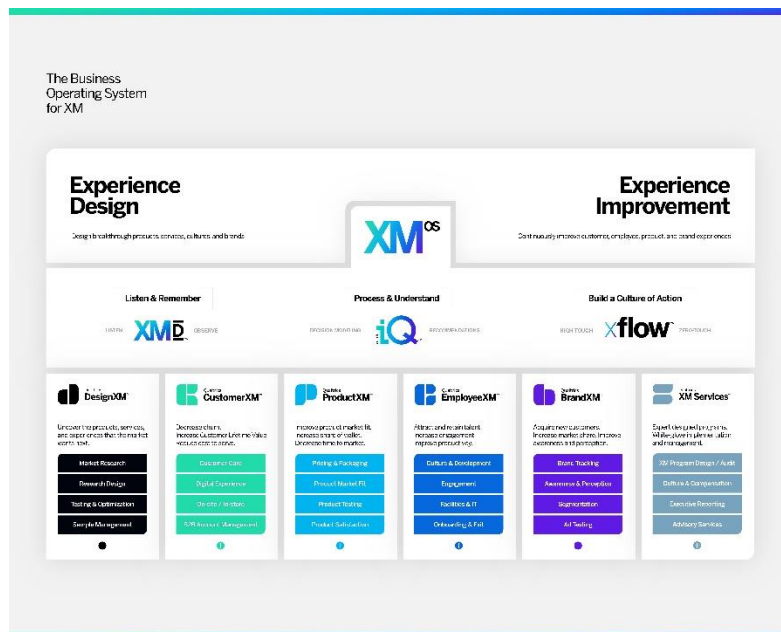
Платформа Qualtrics XM Platform. Платформа имеет 4 направления.

- CustomerXM – уменьшение оттока клиентов, повышение вовлеченности клиентов, анализ отзывов и принятие мер.
- EmployeeXM – стимулирование работников, повышение производительности и повышение качества обслуживания.
- ProductXM – разработка продуктов, сокращение времени выхода продукта на рынок и выявление ожиданий и потребностей пользователей на рынке.
- BrandXM – привлечение новых клиентов, увеличение узнаваемости бренда и ориентированность на целевых покупателей.

Основное отличие платформы компании от конкурентов: платформа построена как система действий, которая дает пользователям конкретные инструкции по улучшению и для устранения пробелов.

Данная платформа предоставляется каждому сотруднику в организации. Сама платформа позволяет разрабатывать новые методы улучшения работы, выявлять проблемы с пересмотром рабочих процессов.

Иллюстрация 2. Платформа The Qualtrics XM



Источник: на основе данных компании

Клиентская база компании. По состоянию на 30 сентября 2020 года платформой компании пользовалось более 12 тысяч клиентов в более чем 100 странах мира. Количество крупных клиентов выросло с 720 на конец 2018 года до 1206 на 30 сентября 2020 года.

Иллюстрация 3. Клиентская база компании

Banking / Insurance Allianz American Express Company Australia and New Zealand Banking Group Morgan Stanley	Oil & Gas / Utilities Chevron Duke Energy E.ON Exxon
Consumer Packaged Goods Adidas The Coca-Cola Company Levi Strauss Under Armour	Retail CDW Corporation CVS Health Corporation Target Corporation Weight Watchers International
Education Columbia University Milwaukee Public Schools Northwestern University State of Utah	Services / Consulting Aramark Corporation Bain & Company Ernst & Young PricewaterhouseCoopers
Government Centers for Medicare and Medicaid Services General Services Administration United States Air Force United States Census Bureau	Technology Atlassian Corporation Microsoft Corporation Peloton Uber
Healthcare / Life Sciences AstraZeneca Boston Scientific Johnson & Johnson Medtronic	Telecom / Media Deutsche Telekom Dish Network Sprint Corporation The Walt Disney Company
Industrials / Automotive Airbus BMW Ford Honda	Travel / Hospitality Air France Cathay Pacific Airways Hilton Hotels & Resorts Southwest Airlines
Non-Profit American Heart Association CFA Institute Girl Scouts of the United States of America National 4-H Council	

Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$60 млрд. Потенциальный рынок прогнозируется на основе общего количество компаний в мире с предполагаемым доходом не менее \$50 млн в год.

Оценка Qualtrics International: большой рынок в \$60 млрд и популярный продукт на рынке проецируют потенциал свыше 34%

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 46%, а за 9М 2020 года замедлились до 34%. Основной причиной снижения темпов роста выручки стало влияние пандемии. В 2021 году мы ожидаем восстановление темпов роста выручки до 45% на фоне постепенного снижения влияния пандемии с дальнейшим замедлением темпов роста выручки до 16% к 2029 прогнозируемому году.

Выручка от услуг. В 2019 году темпы роста от услуг выросли на 51%, а за 9М 2020 года замедлились до 24%. Мы ожидаем восстановление темпов роста в 2021 году до 47% с дальнейшим замедлением до 15% к 2029 прогнозируемому году.

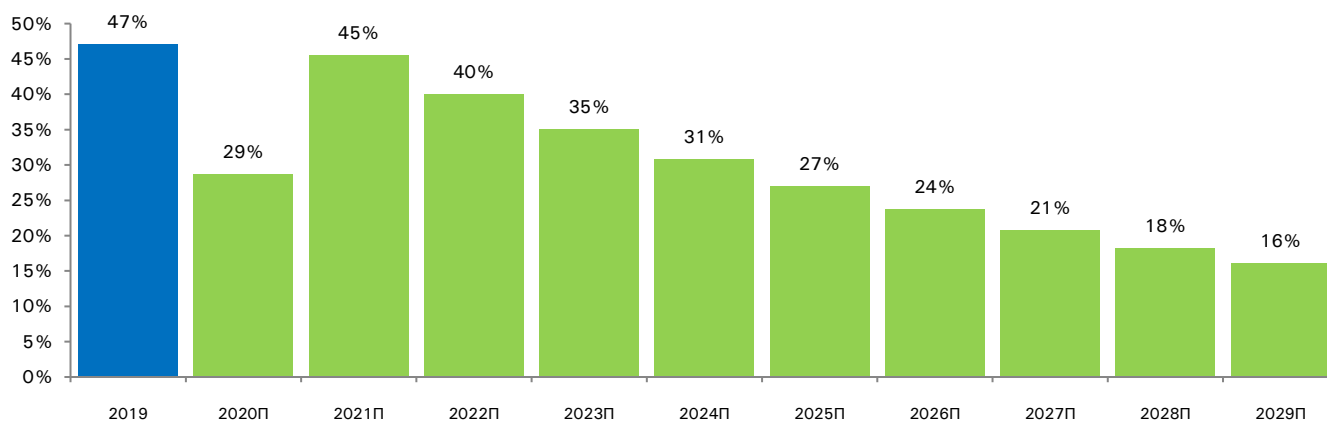
Темпы роста выручки в 2020 году составят около 29%, в 2021 году на фоне восстановления спроса и расходов на ПО темпы роста ускорятся до 45% с дальнейшим замедлением до 16% к 2029 прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$591 млн в 2019 году до \$7,108 млрд к 2029 прогнозируемому году. Основным драйвером роста выручки станет сама платформа, которая пользуется большим спросом на рынке (85% компаний из списка Fortune 100 используют платформу XM), также доказательством популярности продукта компании является большая база в 12 тысяч клиентов и быстрый рост числа крупных клиентов (за 9М 2020 года темпы роста базы составили 29%).

Иллюстрация 4. Прогноз выручки Qualtrics International

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Выручка от подписки, млн USD	296	430	573	831	1160	1564	2043	2595	3211	3882	4596	5340
Темпы роста, %		46%	33%	45%	40%	35%	31%	27%	24%	21%	18%	16%
Выручка от услуг, млн USD	106	161	188	276	389	527	690	876	1081	1301	1532	1768
Темпы роста, %		51%	16%	47%	41%	36%	31%	27%	23%	20%	18%	15%
Всего выручки, млн USD	402	591	761	1107	1548	2091	2733	3471	4292	5183	6128	7108
Темпы роста, %		47%	29%	45%	40%	35%	31%	27%	24%	21%	18%	16%

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

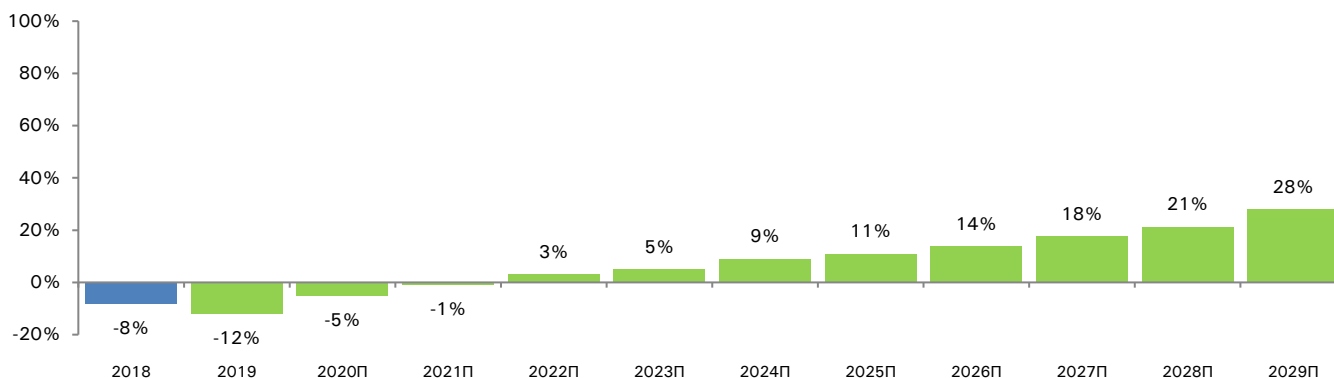
График 1. Прогноз темпов роста Qualtrics International



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений. В 2019 году EBIT-маржа снизилась до -168% против -8% годом ранее. Основной причиной роста расходов стала компенсация на основе акций. В данном случае, если исключить единоразовые выплаты, EBIT-маржа по итогам 2019 года равняется -21%. После корректировок, EBIT-маржа составила -12%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 28%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 19,2% до среднеотраслевых в 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$2,344 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 5,9%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 51% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,073 млрд) и зрелого (\$16,926 млрд) периода, составит \$18,072 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$225 млн, наличность на счетах в \$88 млн, поступления от IPO в \$1,410 млрд и поступления от частного размещения на \$550 млн, собственный капитал Qualtrics International можно оценить в \$19,895 млрд.

Учитывая 502,6 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$39. Потенциал к верхней границе IPO в \$29 составляет 34%.

Иллюстрация 5. Модель оценки Qualtrics International методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		47%	29%	45%	40%	35%	31%	27%	24%	21%	18%	16%	3,0%
(+) Выручка	402	591	761	1 107	1 548	2 091	2 733	3 471	4 292	5 183	6 128	7 108	7 321
(x) Операционная маржа	-8%	-12%	-5%	-1%	3%	5%	9%	11%	14%	18%	21%	28%	28%
(=) EBIT	-33	-71	-38	-11	46	105	246	382	596	912	1 305	1 990	2 086
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	21	49	76	119	182	261	398	417
(=) NOPLAT	-33	-71	-38	-11	46	84	197	305	477	729	1 044	1 592	1 669
(-) чистые реинвестиции	87	114	133	175	218	258	290	309	308	282	228	142	846
(=) FCFF	(120)	(185)	(171)	(186)	(171)	(174)	(93)	(3)	169	447	816	1 450	822
FCFF маржа, %		-31,3%	-22,5%	-16,8%	-11,1%	-8,3%	-3,4%	-0,1%	3,9%	8,6%	13,3%	20,4%	
(x) фактор дисконтирования			0,95x	0,89x	0,84x	0,80x	0,75x	0,71x	0,67x	0,64x	0,60x	0,60x	
PV FCF			(162)	(166)	(145)	(139)	(71)	(2)	114	284	490	870	
Терминальная стоимость													28 196
PV Терминальной стоимости													16 926
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, x		1,36x	1,34x	1,49x	1,61x	1,71x	1,81x	1,91x	2,02x	2,15x	2,32x	2,79x	
Инвестированный капитал		435	569	743	961	1 219	1 510	1 818	2 126	2 409	2 637	2 551	
Чистое реинвестирование, %		-159%	-350%	-1579%	469%	309%	148%	101%	65%	39%	22%	9%	51%
Реинвестирование к выручке, %		19,2%	17,5%	15,8%	14,1%	12,3%	10,6%	8,9%	7,2%	5,4%	3,7%	2,0%	
ROIC, %		-16%	-7%	-1%	5%	7%	13%	17%	22%	30%	40%	62%	5,9%
Маржа NOPLAT, %		-12%	-5%	-1%	3%	4%	7%	9%	11%	14%	17%	22%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	
Бета послерыноговая		0,97	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99	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		5,8%	5,8%	5,8%	5,9%	5,9%	5,9%	5,9%	5,9%	5,9%	5,9%	6,0%	
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		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		5,7%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,9%	5,9%	5,9%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													1 073
(+) Стоимость в терминальном периоде													16 926
(x) Коэффициент на дату оценки													1,00x
(=) EV													18 072
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													225
(+) Наличность													88
(+) Поступления от IPO													1 961
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
(=) Оценка собственного капитала													19 895
Рыночная капитализация USD													14 576
Целевая цена на акцию, USD													39,0
Максимум диапазона на IPO, USD													29
Потенциал роста, %													34%

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

Риски: рынок, программы и узнаваемость бренда

Новый рынок. Qualtrics работает на новом и быстрорастущем рынке. Так как это новая ниша, тенденции на рынке могут быстро меняться и иметь низкие барьеры для входа на рынок, что в свою очередь повышает риск высокой конкурентной среды.

Разработка новых программ. Компания разрабатывает новые программы, которые могут работать неисправно или быть дорогостоящими в обслуживании. Данные инвестиции, возможно, будут неоправданными, и компания понесет непредвиденные убытки.

Узнаваемость бренда. Известность бренда облегчит компании выход на новые рынки и снизит расходы на себестоимость. Малоизвестность осложнит выходы на новые рынки и борьбу с конкурентами, что приведет к высоким затратам на маркетинг.

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
barnaul@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 «Кловер», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово

+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», офис 910
kemeroovo@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. Короленко, 29, офис 414
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
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, 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
ул. Ленина, 54 Г
cherepovets@ffin.ru

Ярославль

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