

# Riskified Ltd (RSKD)

Оценка капитала | DCF

Израиль | ПО

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$26,4**

 Диапазон размещения: **\$18–20**

Оценка перед IPO

## IPO RSKD: предотвращение мошенничества в E-commerce



Выручка, 1Q21 (млн USD)	51
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-3
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-44
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-7

Капитализация IPO (млрд USD)	2,992
Акции после IPO (млн шт.)	157,47
Акции к размещению (млн шт.)	17,5
Объем IPO (млн USD)	333
Минимальная цена IPO (USD)	18
Максимальная цена IPO (USD)	20
Целевая цена (USD)	26,4
Дата IPO	28 июля

 Динамика акций | биржа/тиккер **NYSE/RSKD**

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

**28 июля состоится IPO компании Riskified Ltd. Компания разработала платформу, которая предотвращает мошенничества в электронной коммерции. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse.**

**О компании.** Компания Riskified была основана Эйдо Галом и Ассафом Фельдманом в начале 2013 года для решения проблем, связанных с мошенничеством при онлайн-платежах. На сегодняшний день платформа Riskified представляет собой платформу по управлению рисками электронной коммерции нового поколения, которая позволяет онлайн-продавцам устанавливать доверительные отношения со своими потребителями. Используя машинное обучение, которое приносит пользу глобальной торговой сети, платформа Riskified идентифицирует личность, стоящую за каждым онлайн-взаимодействием, помогая продавцам – клиентам Riskified устранять риски и неопределенность в своем бизнесе. Riskified стимулирует рост продаж и снижает мошенничество и другие операционные расходы для своих продавцов и стремится обеспечить более высокое качество обслуживания клиентов по сравнению с показателями продавцов до подключения Riskified. В число клиентов Riskified входят Wish, Macy's, Wayfair, StockX, Gymshark, Booking.com, Kiwi, Prada, TicketMaster, REVOLVE и Finish Line. Компания из Израиля, в последний раз компанию оценили в \$1 млрд. Всего компания привлекла \$228,7 млн.

**Платформа компании.** Платформа интегрируется в систему, где хранится и отслеживается информация о транзакциях и взаимодействиях с веб-сайтами. Аналитические функции позволяют проводить обширный и автоматический анализ данных транзакций, что дает возможность платформе определить, какие потребители и транзакции являются законными или мошенническими. Функции торговых инструментов – информационные панели позволяют продавцам в режиме реального времени видеть каждое решение, которое рассматривает платформа. Это дает продавцам возможность просматривать, понимать и отменять решения, если платформа не может гарантировать транзакцию. Информационные панели также содержат актуальные ключевые показатели эффективности, в том числе частоту утверждения заказов, проблемы с аккаунтом, отклонение заказов и возвратные платежи. Управление рисками бизнеса при возвратных платежах.

**Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,159 млрд при целевой цене \$26,4 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.**



## Riskified Ltd: ключевые факты

---

**Riskified Ltd (RSKD).** Компания разработала платформу, которая предотвращает мошенничества в электронной коммерции.

Компания Riskified была основана Эйдо Галом и Ассафом Фельдманом в начале 2013 года для решения проблем, связанных с мошенничеством при онлайн-платежах. На сегодняшний день платформа Riskified представляет собой платформу по управлению рисками электронной коммерции нового поколения, которая позволяет онлайн-продавцам устанавливать доверительные отношения со своими потребителями. Используя машинное обучение, которое приносит пользу глобальной торговой сети, платформа Riskified идентифицирует личность, стоящую за каждым онлайн-взаимодействием, помогая продавцам – клиентам Riskified устранять риски и неопределенность в своем бизнесе. Riskified стимулирует рост продаж, снижает мошенничество и другие операционные расходы для своих продавцов и стремится обеспечить более высокое качество обслуживания клиентов по сравнению с показателями продавцов до подключения Riskified.

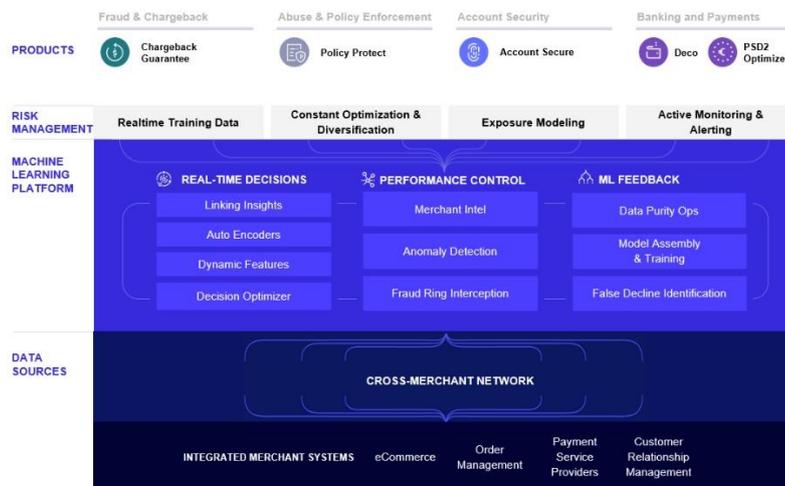
В число клиентов Riskified входят Wish, Macy's, Wayfair, StockX, Gymshark, Booking.com, Kiwi, Prada, TicketMaster, REVOLVE и Finish Line.

Компания из Израиля, в последний раз компанию оценили в \$1 млрд. Всего компания привлекла \$228,7 млн.

**Платформа компании.** Основные функции платформы:

- **Интеграция в систему продавцов**, где хранится и отслеживается информация о транзакциях и взаимодействиях с веб-сайтами.
- **Аналитика** – обширный и автоматический анализ данных транзакций позволяет платформе определить, какие потребители и транзакции являются законными или мошенническими.
- **Торговые инструменты** – информационные панели позволяют продавцам в режиме реального времени видеть каждое решение, которое платформа рассматривает. Это дает продавцам возможность просматривать, понимать и отменять решения, если платформа не может гарантировать транзакцию. Информационные панели также содержат актуальные ключевые показатели эффективности, в том числе частоту утверждения заказов, проблемы с аккаунтом, отклонение заказов и возвратные платежи.
- **Управление рисками бизнеса при возвратных платежах.**

**Иллюстрация 1. Платформа компании**



Источник: на основе данных компании

**Бизнес-модель компании.** Компания взимает с продавцов процент с каждой одобренной транзакции. Эта комиссия, которая устанавливается при заключении контракта, варьируется в зависимости от продавца и в зависимости от множества входных данных, включая тип продавца, уровень риска конечного рынка, процент GMV, который компания проверяет у продавца, и гарантированные уровни одобрения, которые компания согласна предоставить.

Если подтвержденная транзакция, которую Riskified Ltd гарантировали, приводит к соответствующему возвратному платежу, компания возмещает продавцу потерянный сбыт товара. В этой ситуации Riskified Ltd регистрирует расходы по гарантии возврата платежей в составе себестоимости и обычно предоставляет платеж продавцу в виде кредитов по будущим счетам.

Ставка удержания компании находится на уровне 122% в 2019 году и 158% в 2020 году.

**Потенциальный рынок.** По данным Juniper Research, убытки продавцов от мошенничества в электронной коммерции в интернете превысят \$25 млрд в 2024 году по сравнению с \$17 млрд в 2020 году.

## Оценка Riskified Ltd: рост объема валовой продукции и рост рынка электронной коммерции проецируют потенциал компании в 32%

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по объему валовой продукции и по всей выручке.

**Выручка от подписки.** В 2020 году темпы роста объема валовой продукции составили 60%, и в первом квартале 2021 года темпы роста составили 76%. Основной драйвер роста объема валовой продукции – это рост количества продавцов и влияние пандемии на поведение потребителей (переход на онлайн-покупки). Во втором квартале 2021 года компания ожидает объем валовой продукции в \$21,3 млрд (рост 54,3% г/г). Мы ожидаем, что объем валовой продукции в 2021 году составит \$97,5 млрд (с учетом предварительных цифр – за 1ПГ2021 года объем валовой продукции составил \$40,228 млрд, или 64% роста г/г) с ростом 54%. К 2030-му прогнозному году объем валовой продукции составит \$507,7 млрд с учетом нашего прогноза, темпы роста снизятся с 60% в 2020 году до 7% к 2030-му прогнозному году. Основной драйвер роста – это рост базы продавцов, платформа компании (снижение рисков) и рост рынка электронной коммерции (по данным eMarketer, рынок электронной коммерции вырастет с \$4,3 трлн до \$6,4 трлн к 2024 году).

**Комиссия компании.** В 2020 году комиссия компании составила 0,33%, в 2020 году снизилась до 0,27% на фоне быстрого роста базы. Мы ожидаем, что до 2023-го прогнозного года будет снижение на фоне сильного роста объема валовой продукции, после чего к 2030-му прогнозному году комиссия восстановится до уровня 0,28%.

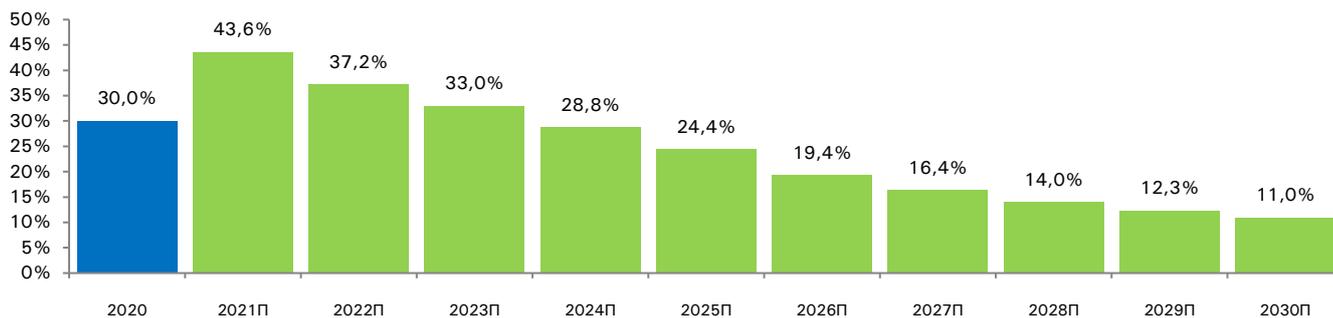
**С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 30% в 2020 году до 43,6% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 11% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$170 млн в 2020 году до \$1,406 млрд к 2030-му прогнозному году. С учетом предварительных данных компании темпы роста в 1ПГ2021 года составят 50%.**

Иллюстрация 2. Модель выручки Riskified Ltd

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Объем валовой продукции, млрд USD	39,738	63,437	97,5	139,3	187,2	238,7	291,1	342,3	390,5	434,5	473,6	507,7
Темпы роста, %		60%	54%	43%	34%	27%	22%	18%	14%	11%	9%	7%
Комиссия компании, %	0,33%	0,27%	0,25%	0,24%	0,24%	0,24%	0,24%	0,25%	0,25%	0,26%	0,27%	0,28%
Темпы роста, %		-19%	-7%	-4%	-1%	1%	2%	2%	2%	3%	3%	4%
Всего выручки, млн USD	131	170	244	334	445	573	713	851	990	1129	1267	1406
Темпы роста, %		30,0%	43,6%	37,2%	33,0%	28,8%	24,4%	19,4%	16,4%	14,0%	12,3%	11,0%

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

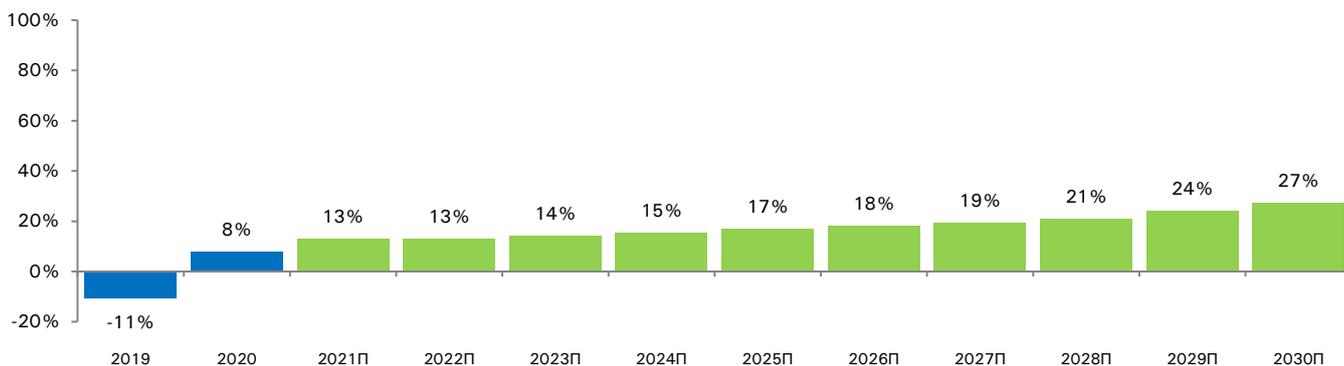
График 1. Прогноз темпов роста Riskified Ltd



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

**2. Рост показателей маржи до значений в 27%.** В 2020 году показатели ЕБИТ-маржи были равны -4% и в первом квартале 2021 года были равны -7%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили 7,7%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 27% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 14,7% до среднеотраслевых 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$474 млн.

График 2. Прогноз ЕБИТ-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 5,4%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 56% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$524 млн) и зрелого (\$3,196 млрд) периодов, составит \$3,827 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$46 млн, наличность на счетах в \$119 млн, поступления от IPO в \$329 млн и стоимость опционов в \$69 млн, собственный капитал Riskified Ltd можно оценить в \$4,159 млрд.

Учитывая 157,47 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$26,4. Потенциал к верхней границе IPO в \$20 составляет 32%.

Компания продает 17,3 млн акций, акционеры компании – 0,2 млн акций.

## Иллюстрация 3. Модель оценки Riskified Ltd методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпа роста выручки, %		30%	44%	37%	33%	29%	24%	19%	16%	14%	12%	11%	3,0%
(+) Выручка	131	170	244	334	445	573	713	851	990	1 129	1 267	1 406	1 305
(х) Операционная маржа	-11%	8%	13%	13%	14%	15%	17%	18%	19%	21%	24%	27%	27%
(=) EBIT	-14	13	31	43	63	88	119	153	192	234	304	380	359
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	3	6	9	13	18	24	31	38	47	61	76	72
(=) NOPLAT	-14	10	25	34	50	70	95	123	153	187	243	304	287
(-) чистые реинвестиции	27	25	33	41	48	55	59	60	57	51	41	28	161
(=) FCFF	(41)	(14)	(8)	(7)	2	16	36	63	96	136	202	276	126
FCFF маржа, %	-31%	-8%	-3%	-2%	0%	3%	5%	7%	10%	12%	16%	20%	20%
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,86x	0,81x	0,77x	0,73x	0,70x	0,66x	0,63x	0,60x	
PV FCF			(7)	(6)	1	13	28	46	67	90	127	165	
Терминальная стоимость													5 353
PV Терминальной стоимости													3 196
<b>Имплицированные переменные модели</b>		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		3,59x	3,05x	2,78x	2,63x	2,56x	2,52x	2,48x	2,47x	2,50x	2,57x	2,70x	
Инвестированный капитал		47	80	121	169	224	283	343	401	452	493	521	
Чистое реинвестирование, %		237%	130%	119%	97%	78%	62%	49%	37%	27%	17%	9%	56%
Реинвестирование к выручке, %		14,7%	13,4%	12,1%	10,9%	9,6%	8,3%	7,1%	5,8%	4,5%	3,3%	2,0%	
ROIC, %		22%	31%	28%	30%	31%	34%	36%	38%	41%	49%	58%	5,4%
Маржа NOPLAT, %		6%	10%	10%	11%	12%	13%	14%	16%	17%	19%	22%	
<b>Расчет WACC</b>		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	
Бета послерыноговая		0,98	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00	
Премия за риск инвестирования		5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>5,2%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,4%</b>								
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%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>											
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%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>5,2%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,4%</b>								
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогнозном периоде			524										
(+) Стоимость в терминальном периоде													3 196
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
<b>(=) EV</b>													<b>3 827</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													46
(+) Наличность													119
(+) Поступления от IPO													329
(-) Стоимость выпущенных опционов													69
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>													<b>4 159</b>
Рыночная капитализация													3 150
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>26,4</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													20
Потенциал роста, %													32%

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

## Риски: продавцы, поставщики и безопасность

---

**Продавцы.** Если компания не сможет привлекать новых продавцов или сохранить текущих, то это способно снизить объем валовой продукции и повлиять на выручку компании.

**Сторонние поставщики.** При развертывании продуктов SaaS компания полагается на сторонних поставщиков облачной инфраструктуры или поставщиков общедоступного облака, таких как Amazon Web Services. Любое нарушение работы поставщиков может негативно повлиять на работу платформы.

**Безопасность.** Платформа компании собирает и хранит личную информацию продавцов и потребителей; на этом фоне компания может стать целью кибератаки.

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, 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, 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, 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  
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. Екатеринбургская, 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  
пр-т. Победы, д. 60  
cherepovets@ffin.ru

### Ярославль

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