

SimilarWeb Ltd (SMWB)

Оценка капитала | DCF

Израиль | ПО

Потенциал роста: **31%**Целевая цена: **\$27,6**Диапазон размещения: **\$19–21**

Оценка перед IPO

IPO SMWB: платформа для анализа веб-сайтов



Выручка, 1Q21 (млн USD)	29
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-12
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-12
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-39

Капитализация IPO (млрд USD)	1,485
Акции после IPO (млн шт.)	74,28
Акции к размещению (млн шт.)	8
Объем IPO (млн USD)	160
Минимальная цена IPO (USD)	19
Максимальная цена IPO (USD)	21
Целевая цена (USD)	27,6
Дата IPO	11 мая

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

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

11 мая состоится IPO компании SimilarWeb Ltd. Компания занимается аналитикой веб-трафика, что позволяет клиентам компании улучшать свой маркетинг в интернете. Андеррайтерами размещения выступают J.P.Morgan, Citigroup, Barclays и Jefferies.

О компании. Компания из Тель-Авива разработала платформу для понимания поведения в интернете путем мониторинга трафика в интернете и мобильных приложениях. На сегодняшний день миллионы людей используют платформу для анализа цифровых данных, в том числе более половины компаний из списка Fortune 500. По состоянию на 31 марта 2021 года у компании было 2874 платящих клиента. Всего компания привлекла \$235,2 млн. Акционеры компании – Anglo-Perasco Nominees Limited, Viola Group, NNV Holdings B.V, ICP S1, S-WEB SPV.

Платформа компании. Компания создала запатентованную технологию, которая ежедневно анализирует миллиарды цифровых взаимодействий и транзакций с миллионов веб-сайтов и приложений, после чего предоставляет цифровые сигналы для дальнейшего использования. Платформа компании включает различные решения. **Digital Research Intelligence** позволяет сравнивать производительность с конкурентами и лидерами рынка, анализировать тенденции на рынке, проводить более глубокие исследования конкретных компаний и анализировать поведение аудитории. **Digital Marketing Intelligence** позволяет руководителям отдела маркетинга понимать стратегии онлайн-привлечения конкурентов компании в каждом маркетинговом канале, чтобы в ответ оптимизировать свои собственные стратегии. **Shopper Intelligence** – отслеживание потребительского спроса и повышение узнаваемости бренда в процессе поиска. **Sales Intelligence** предоставляет руководству продаж доступ к релевантным сигналам о покупке, что позволяет генерировать больше потенциальных клиентов. **Investor Intelligence** позволяет управляющим портфелем, специалистам по данным и аналитикам-исследователям получать доступ к обзору рынка, сектора или деятельности компании, чтобы определять и отслеживать инвестиционные возможности, прогнозировать показатели рынка и проводить комплексную проверку.

Потенциальный рынок. По данным Grand View Research, рынок ПО для цифрового маркетинга оценивался в \$43,8 млрд в 2019 году. К 2027 году ожидается рост до \$158 млрд. Согласно данным mordorintelligence.com, рынок веб-аналитики оценивался в \$3,01 млрд в 2020 году. К 2026 году прогнозируется рост до \$7,05 млрд.

Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$2,079 млрд при целевой цене \$27,6 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.

SimilarWeb Ltd: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q2021
Выручка	71	93	29	Наличность	7	24	38
Себестоимость	21	21	6	ЦБ	0	30	20
Валовая выручка	50	72	23	Депозит с ограниченной ликвидностью	1	1	2
R&D	16	22	9	Дебиторская задолженность	19	25	24
S&M	39	54	20	Отложенные затраты	3	5	6
G&A	11	16	6	Прочие активы	2	2	2
ЕБИТ	(16)	(20)	(12)	Текущие активы	33	88	93
Финансовые расходы/доходы	(1)	(2)	(0)	ОС	7	6	6
Доналоговая прибыль	(17)	(21)	(12)	Отложенные затраты	3	6	7
Налог	0	1	0	Гудвилл	3	3	3
Чистая прибыль	(18)	(22)	(12)	Прочие активы	0	0	2
				Активы	46	104	110
Рост и маржа (%)	2019	2020	1Q21	Займы	17	27	30
Темпы роста выручки	37	32	43	Кредиторская задолженность	3	4	6
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Обязательства по зарплате	6	11	12
Темпы роста EBIT	-	-	-	Отложенный доход	41	53	62
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Прочие обязательства	8	14	14
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Текущие обязательства	75	109	125
Валовая маржа	71	77	79	Отложенный доход	0	1	1
ЕБИТДА-маржа	-	-	-	Отложенная аренда	3	3	3
ЕБИТ-маржа	-23	-21	-39	Прочие обязательства	0	0	0
NOPLAT-маржа	-	-	-	Всего обязательства	79	113	129
Маржа чистой прибыли	-25	-24	-41	Конвертируемые акции	96	136	136
				Капитал	(129)	(145)	(154)
				Обязательства и собственный капитал	46	104	110
Cash Flow, млн USD	2019	2020	1Q21	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	1Q2021
CFO	(10)	(4)	2	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	2	2	1	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
CFI	0	(31)	9	ROIC, %	-	-	-
CapEx	(2)	(1)	(0)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFF	10	51	3	WCSTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Денежный поток	1	17	15				
Наличность на начало года	6	7	23	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	1Q2021
Наличность на конец года	7	23	38	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	0,44	0,81	0,74
Справочные данные	2019	2020	1Q21	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	Долг/активы, %	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	16	52	53
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	2	1	0				
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2019	2020	1Q2021
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/S, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

SimilarWeb Ltd: ключевые факты

О компании. Компания Similarweb Ltd занимается аналитикой веб-трафика, что позволяет клиентам компании улучшать свой маркетинг в интернете.

Компания из Тель-Авива разработала платформу для понимания поведения в интернете путем мониторинга трафика в интернете и мобильных приложениях. На сегодняшний день миллионы людей используют платформу для анализа цифровых данных, в том числе более половины компаний из списка Fortune 500. По состоянию на 31 марта 2021 года у компании было 2874 платящих клиента.

Иллюстрация 1. Клиенты компании

Trusted by 2,800+ customers, including many of the world's biggest brands

Consumer Goods	Retail	Financial Services	Top Fortune 500 Customers
			<p>9 of the top 10 Technology companies</p>
			<p>7 of the top 10 Financial Services companies</p> <p>7 of the top 10 Household Products companies</p>
			<p>5 of the top 10 Retail companies</p> <p>5 of the top 7 Apparel companies</p>

Источник: по данным компании

Всего компания привлекла \$235,2 млн. Акционеры компании – Anglo-Peacock Nominees Limited, Viola Group, NNV Holdings B.V, ICP S1, S-WEB SPV.

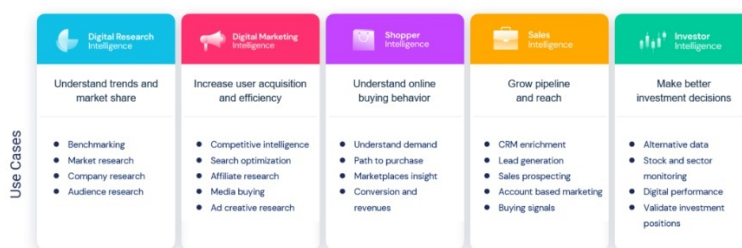
Платформа Similarweb. Компания создала запатентованную технологию, которая ежедневно анализирует миллиарды цифровых взаимодействий и транзакций с миллионов веб-сайтов и приложений, после чего предоставляет цифровые сигналы для дальнейшего использования. Платформа компании включает различные решения:

- **Digital Research Intelligence** позволяет сравнивать производительность с конкурентами и лидерами рынка, анализировать тенденции на рынке, проводить более глубокие исследования конкретных компаний и анализировать поведение аудитории. Данное решение помогает в формировании стратегии компании, максимизации доходов и снижении рисков.
- **Digital Marketing Intelligence** позволяет руководителям отдела маркетинга понимать стратегии онлайн-привлечения конкурентов компании в каждом маркетинговом канале, чтобы в ответ оптимизировать свои собственные стратегии. Данное решение помогает в планировании маркетинговых расходов, оптимизации привлечения пользователей и снижении потерь трафика.

- **Shopper Intelligence** – отслеживание потребительского спроса и повышение узнаваемости бренда в процессе поиска.
- **Sales Intelligence** предоставляет руководству продаж доступ к релевантным сигналам о покупке, что позволяет генерировать больше потенциальных клиентов.
- **Investor Intelligence** позволяет управляющим портфелем, специалистам по данным и аналитикам-исследователям получать доступ к обзору рынка, сектора или деятельности компании, чтобы определять и отслеживать инвестиционные возможности, прогнозировать показатели рынка и проводить комплексную проверку.

Иллюстрация 2. Решения компании

Similarweb is a one-stop-shop for mission-critical digital intelligence use cases



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$34 млрд.

Согласно данным mordorintelligence.com, рынок веб-аналитики оценивался в \$3,01 млрд в 2020 году. К 2026 году прогнозируется рост до \$7,05 млрд.

По данным Grand View Research, рынок ПО для цифрового маркетинга оценивался в \$43,8 млрд в 2019 году. К 2027 году ожидается рост до \$158 млрд. По прогнозу ResearchAndMarkets, рынок ПО для цифрового маркетинга к 2027 году составит \$151,8 млрд. Основные драйверы роста – это растущее использование видеорекламы и использование маркетинга в социальных сетях.

Оценка SimilarWeb Ltd: потенциал свыше 31% при доле рынка 0,35% к 2030 году

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

Количество клиентов. В 2020 году темпы роста базы клиентов составили 11%, а за первый квартал база выросла на 19,1% г/г. На 31 марта база клиентов составила 2874 компании. Мы ожидаем, что в 2021 году база клиентов может составить до 3153 компаний, а темпы роста – примерно 16%. К 2030 году темпы роста замедлятся до 5%, а база компании составит 6776 компаний. Главный драйвер роста базы клиентов компании – это сам продукт компании, который пользуется популярностью у крупных компаний.

Средний доход на клиента. Средний доход на клиента в 2020 году вырос на 19%, до \$34 тыс. Мы ожидаем замедления темпов роста до 7% к 2030 году, а рост среднего дохода на одного клиента вырастет с \$34 тыс. в 2020 году до \$97 тыс. к 2030 году.

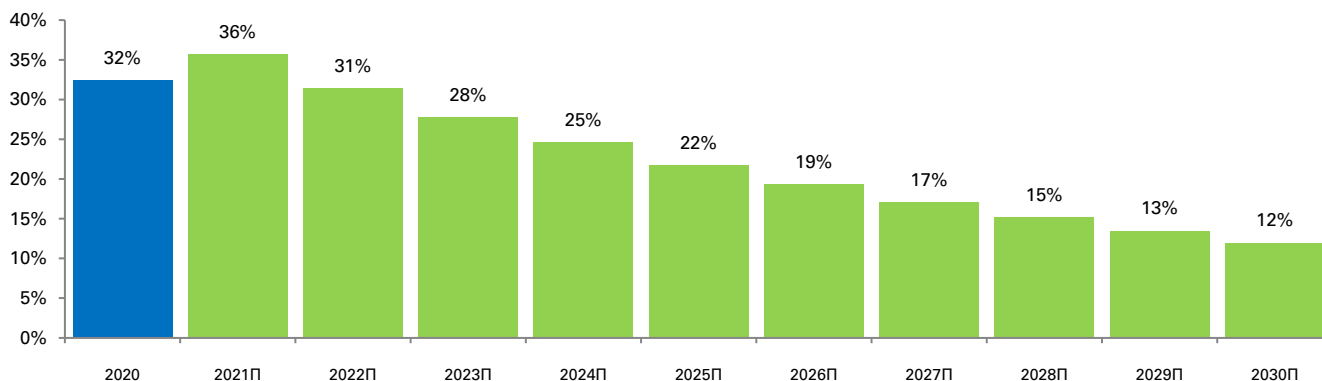
Темпы роста общей выручки компании ускорятся с 33% в 2020 году до 36% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 12% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$93 млн в 2020 году до \$660 млн к 2030-му прогнозному году. Доля рынка компании может вырасти с 0,16% в 2020 году до 0,35% к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 3. Прогноз выручки SimilarWeb Ltd

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Количество клиентов, тыс.	2438	2718	3153	3597	4042	4483	4913	5328	5724	6098	6449	6776
Темпы роста, %		11%	16%	14%	12%	11%	10%	8%	7%	7%	6%	5%
Средний доход на клиента, тыс USD	29	34	40	46	53	59	66	72	79	85	91	97
Темпы роста, %		19%	17%	15%	14%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	7%
Всего выручка, млн USD	71	93	127	167	213	265	323	385	451	519	589	660
Темпы роста, %		32%	36%	31%	28%	25%	22%	19%	17%	15%	13%	12%
Потенциальный рынок компании, млрд USD	43,8	58,1	72,4	86,6	100,9	115,2	129,5	143,7	158,0	170,6	181,4	190,6
Темпы роста, %		33%	25%	20%	16%	14%	11%	10%	8%	7%	6%	5%
Доля SimilarWeb Ltd, %	0,16%	0,16%	0,18%	0,19%	0,21%	0,23%	0,25%	0,27%	0,29%	0,30%	0,32%	0,35%
Темпы роста, %		0%	9%	10%	10%	9%	8%	7%	7%	7%	7%	7%

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

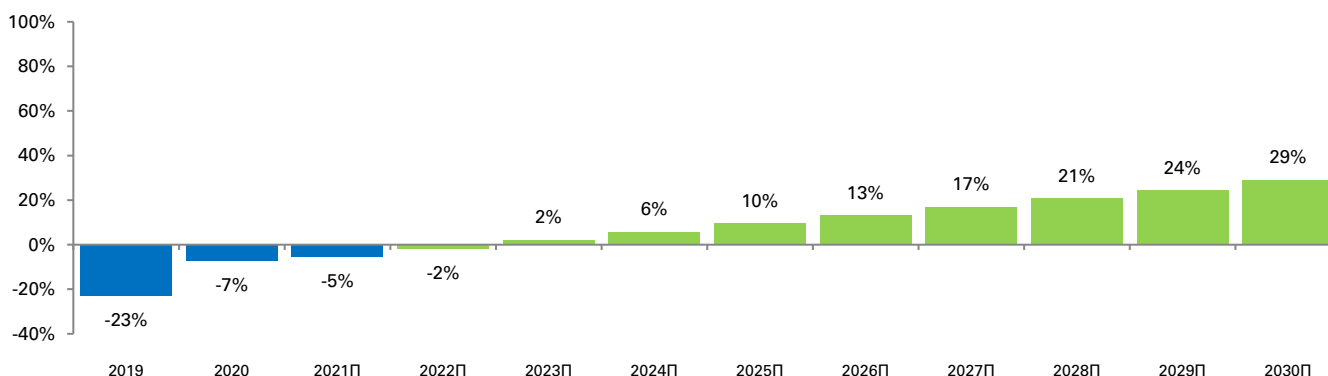
График 1. Прогноз темпов роста SimilarWeb Ltd



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

2. Консервативный прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -21%, после амортизации показатели маржи составили -7%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 28%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 11,1% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$231 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 5,2%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 58% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$139 млн) и зрелого (\$1,807 млрд) периодов, составит \$1,994 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$11 млн, наличность на счетах в \$58 млн, поступления от IPO в \$150 млн и стоимость опционов в \$112 млн, собственный капитал SimilarWeb Ltd можно оценить в \$2,079 млрд.

Учитывая 74,288 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$27,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$21 составляет 31%.

8 млн из размещаемых 7,5 млн акций продает компания, 0,5 млн продают акционеры.

Иллюстрация 4. Модель оценки SimilarWeb Ltd методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темп роста выручки, %		32%	36%	31%	28%	25%	22%	19%	17%	15%	13%	12%	3,0%
(+) Выручка	71	93	127	167	213	265	323	385	451	519	589	660	680
(x) Операционная маржа	-23%	-7%	-5%	-2%	2%	6%	10%	13%	17%	21%	24%	29%	29%
(=) EBIT	-16	-7	-7	-3	4	15	31	51	76	107	144	191	197
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	3	6	10	15	21	29	38	39
(=) NOPLAT	-16	-7	-7	-3	4	12	25	41	61	86	115	153	158
(-) Чистые реинвестиции	16	10	13	16	19	22	24	26	28	28	28	26	92
(=) FCFF	(32)	(17)	(20)	(19)	(15)	(10)	0	14	33	58	87	127	66
FCFF-маржа, %		-18,3%	-15,7%	-11,3%	-6,9%	-3,6%	0,1%	3,7%	7,4%	11,1%	14,8%	19,2%	
(x) фактор дисконтирования			0,94x	0,88x	0,83x	0,78x	0,73x	0,69x	0,66x	0,62x	0,59x	0,59x	
PV FCF			(19)	(17)	(12)	(7)	0	10	22	36	52	75	
Терминальная стоимость													3 057
PV Терминальной стоимости													1 807
Имплицированные переменные модели													
Выручка/капитал, x	1,67x	1,83x	1,95x	2,04x	2,10x	2,14x	2,18x	2,20x	2,23x	2,26x	2,26x	2,54x	
Инвестированный капитал	56	69	85	104	126	151	177	205	233	261	259		
Чистое реинвестирование, %	-154%	-194%	-592%	431%	178%	99%	65%	45%	33%	24%	17%		58%
Реинвестирование к выручке, %	11,1%	10,4%	9,7%	9,0%	8,3%	7,5%	6,8%	6,1%	5,4%	4,7%	4,0%		
ROIC, %	-12%	-10%	-3%	4%	10%	16%	23%	30%	37%	44%	59%		5,2%
Маржа NOPLAT, %		-7%	-5%	-2%	2%	5%	8%	11%	14%	17%	19%	23%	
Расчет WACC													
Безрисковая ставка		0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	
Бета послерыноговая		1,35	1,32	1,28	1,25	1,21	1,18	1,14	1,11	1,07	1,00		
Премия за риск инвестирования		5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%		
Стоимость собственного капитала		6,9%	6,7%	6,6%	6,4%	6,2%	6,0%	5,9%	5,7%	5,5%	5,2%		
Ставка долга, до налогов		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%		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Средневзвешенная стоимость капитала		6,9%	6,7%	6,6%	6,4%	6,2%	6,0%	5,9%	5,7%	5,5%	5,2%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													139
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 807
(x) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV													1 994
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													11
(+) Наличность													58
(+) Поступления от IPO													150
(-) Стоимость выпущенных опционов													112
(=) Оценка собственного капитала													2 079
Рыночная капитализация													1 560
Целевая цена на акцию, USD													27,6
Максимум диапазона на IPO, USD													21
Потенциал роста, %													31%

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

Риски: конкуренция, новые клиенты и ошибки

Конкуренция. Компания работает на конкурентном рынке, среди которых можно отметить GfK Group, Kantar Group, McKinsey & Company, Bain & Company и Accenture plc.

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов, то это способно повлиять на будущий рост компании.

Ошибки в работе платформы. Ошибки или сбои в работе платформы могут негативно повлиять на точность получаемых данных и 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,
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

Вологда
+7 (8172) 26-59-01
ул. Сергея Орлова, д. 4
vologda@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
+7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, 10
kazan@ffin.ru

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

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», оф. 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, оф. 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
Московский пр., д. 179, лит. А
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, 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, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tollyatti@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