

Zeta Global Holdings (ZETA)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **30%**
 Целевая цена: **\$15,6**
 Диапазон размещения: **\$10–12**

Оценка перед IPO

IPO ZETA: платформа для маркетинговых целей



Выручка, 1Q21 (млн USD)	101
EBIT, 1Q21 (млн USD)	2
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-24
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	141

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	2

Капитализация IPO (млрд USD)	2,107
Акции после IPO (млн шт.)	191,6
Акции к размещению (млн шт.)	22,7
Объем IPO (млн USD)	250
Минимальная цена IPO (USD)	10
Максимальная цена IPO (USD)	12
Целевая цена (USD)	15,6
Дата IPO	9 июня

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

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

9 июня состоится IPO компании Zeta Global Holdings. Компания разработала платформу с автоматизированными маркетинговыми и рекламными инструментами. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, BofA Securities, Credit Suisse и Barclays.

О компании. Компания была основана в 2007 году, и на сегодняшний день у нее более 100 патентов и патентных заявок. За всю историю компания привлекла \$602,5 млн и сделала шесть приобретений. Акционеры компании – GPI Capital Gemini HoldCo LP, Greenhill Capital Partners, CMS Platinum Fund, ACI Investment Partners, LLC.

Платформа Zeta Global Holdings. Платформа компании позволяет привлекать потребителей с помощью персонализированного маркетинга по всем адресным каналам. Zeta Marketing Platform (ZMP) – это платформа омниканального маркетинга (это вид маркетинга, предусматривающий неразрывное использование нескольких коммуникационных каналов для взаимодействия с потребителем). ZMP анализирует миллиарды структурированных и неструктурированных точек данных, чтобы предсказать намерения потребителей с помощью алгоритма машинного обучения. С помощью этих данных клиенты компании могут оптимизировать маркетинговую программу в режиме реального времени (тестирование, изучение и улучшение маркетинговых программ). В 2020 году платформа охватила около 500 млн человек по всему миру. Сам ZMP размещается в гибридном облаке Zeta, которое представляет собой сочетание общедоступного облака (AWS/Google) и ресурсов в частном облаке (VMware / Docker / Kubernetes).

Потенциальный рынок компании. По данным eMarketer, в 2019 году на маркетинговые расходы было потрачено примерно \$647 млрд. К 2024 году прогнозируется рост до \$841 млрд. Согласно данным IDC, расходы на маркетинговое ПО в 2019 году составили \$19,2 млрд и прогнозируется рост до \$35,5 млрд к 2024 году.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$2,999 млрд при целевой цене \$15,6 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Zeta Global Holdings Corp: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q21
Выручка	306	368	101	Наличность	37	51	52
Себестоимость	110	149	39	Дебиторская задолженность	102	79	69
Валовая прибыль	196	219	62	Авансовые выплаты	3	4	3
G&A	73	71	19	Прочие активы	8	7	10
S&M	70	77	21	Текущие активы	151	141	134
R&D	29	32	10	ОС	7	6	6
D&A	34	40	10	Затраты на разработки	30	33	32
Расходы, связанные с приобретением	6	5	1	НМА	44	29	31
Расходы на реструктуризацию	1	2	0	Гудвилл	78	76	82
ЕБИТДА	17	32	12	Наличность с ограничением	0	0	0
Амортизация	34	40	10	Отложенный налог	0	0	0
ЕБИТ	(18)	(8)	2	Прочие активы	2	1	1
Процентный расход	15	16	3	Долгосрочные активы	162	145	152
Прочие расходы/доходы	0	(0)	1	Активы	313	286	286
Варранты	4	28	24	Кредиторская задолженность	37	41	32
Доналоговая прибыль	(37)	(52)	(26)	Начисленные расходы	44	45	41
Налог	1	1	(2)	Обязательства, связанные с приобретением	4	6	7
Чистая прибыль	(38)	(53)	(24)	Отложенный доход	1	4	4
				Прочие обязательства	24	8	10
Рост и маржа (%)	2019	2020	1Q21	Текущие обязательства	110	104	94
Темпы роста выручки	-	20	25	Долг	183	190	193
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	Обязательства, связанные с приобретением	19	17	18
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	Варранты	30	58	82
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Прочие обязательства	3	2	3
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Долгосрочные обязательства	235	267	296
Валовая маржа	64	60	62	Всего обязательства	345	371	390
ЕБИТДА-маржа	5	9	12	Конвертируемые акции	154	154	154
ЕБИТ-маржа	-6	-2	2	Капитал	(186)	(239)	(258)
NOPLAT-маржа	-	-	-	Обязательства и собственный капитал	313	286	286
Маржа чистой прибыли	-13	-14	-24				
Cash Flow, млн USD	2019	2020	1Q21	Позлементный анализ ROIC	2019	2020	1Q21
CFO	31	36	6	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	34	40	10	ИСТО, x	-	-	-
				АИСТО, x	-	-	-
CFI	(62)	(25)	(7)	ROIC, %	-	-	-
CapEx	(23)	(25)	(5)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFF	28	3	3	WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Денежный поток	(3)	13	1				
Наличность на начало года	41	38	51	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	1Q21
Наличность на конец года	38	51	52	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	1,37	1,36	1,43
Справочные данные	2019	2020	1Q21	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/активы, %	58	66	68
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	4,88	3,74	3,71
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	45	45	42
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	23	25	5				
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2019	2020	1Q21
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	-	-	-

Zeta Global Holdings Corp: ключевые факты

Zeta Global Holdings Corp. Компания разработала платформу с автоматизированными маркетинговыми и рекламными инструментами.

Компания была основана в 2007 году, и на сегодняшний день у нее более 100 патентов и патентных заявок.

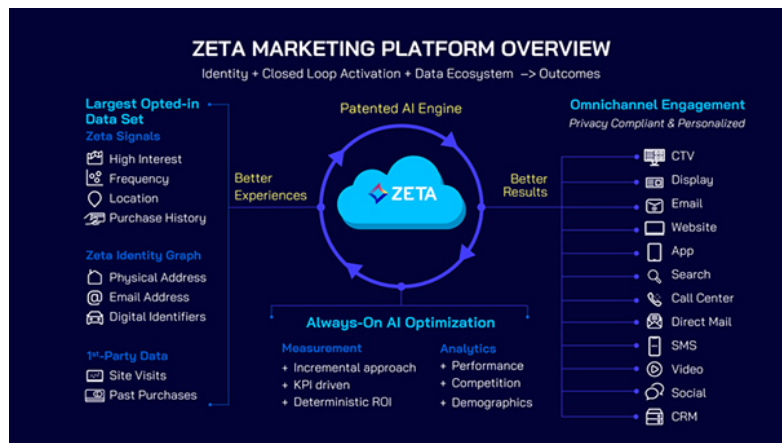
За всю историю компания привлекла \$602,5 млн и сделала шесть приобретений. Акционеры компании – GPI Capital Gemini HoldCo LP, Greenhill Capital Partners, CMS Platinum Fund, ACI Investment Partners, LLC.

Платформа Zeta Global Holdings Corp. Платформа компании позволяет привлекать потребителей с помощью персонализированного маркетинга по всем адресным каналам.

Zeta Marketing Platform (ZMP) – это платформа омниканального маркетинга (это вид маркетинга, предусматривающий неразрывное использование нескольких коммуникационных каналов для взаимодействия с потребителем).

ZMP анализирует миллиарды структурированных и неструктурированных точек данных, чтобы предсказать намерения потребителей с помощью алгоритма машинного обучения. С помощью этих данных клиенты компании могут оптимизировать маркетинговую программу в режиме реального времени (тестирование, изучение и улучшение маркетинговых программ). В 2020 году платформа охватила около 500 млн человек по всему миру.

Иллюстрация 1. Платформа Monday.Com Ltd



Источник: на основе данных компании

Сам ZMP размещается в гибридном облаке Zeta, которое представляет собой сочетание общедоступного облака (AWS/Google) и ресурсов в частном облаке (VMware / Docker / Kubernetes).

Продукты компании. Компания предоставляет четыре основных набора продуктов:

- **Opportunity Explorer** является ключевым продуктом компании и предоставляет пять модулей: MarketPulse (интересы потребителей), CustomerPulse (предоставление информации маркетологам по возможности привлечения и удержания клиентов), DMAPulse (информация об определенных областях рынка), Audience Pulse (предоставление информации о 850 аудиториях Zeta) и CompetitorPulse (информация о конкурентной среде бизнеса и возможности захвата доли рынка).
- **Потребительский опыт** – клиенты компании могут загружать свои данные о потребителях, которые сопоставляются с данными Zeta, что помогает увеличивать ценность в отношениях с потребителями.
- **Omnichannel Acquisition** – в рамках этого продукта клиенты могут использовать Opportunity Explorer для выявления новых потребителей. Клиенты могут выбрать аудиторию или создать параметры для создания маркетинговой программы и привлечения новых клиентов.
- **Идентификация и управление данными** – в рамках этого продукта клиенты могут использовать CDP+ в качестве своей системы записи всей информации о потребителях. CDP+ собирает, анализирует и извлекает разрозненные точки данных для создания единого представления о потребителе, охватывающего личность, характеристики профиля, поведение и намерение покупки, которое затем становится доступным через единую консоль.

Адресный рынок. По данным eMarketer, в 2019 году на маркетинговые расходы было потрачено примерно \$647 млрд. К 2024 году прогнозируется рост до \$841 млрд.

Согласно данным IDC, расходы на маркетинговое ПО в 2019 году составили \$19,2 млрд и прогнозируется рост до \$35,5 млрд к 2024 году.

Оценка Zeta Global Holdings Corp: потенциал свыше 30% с учетом вводных данных

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по количеству крупных клиентов и общей выручке компании для вычисления среднего ARPU на одного клиента.

Количество крупных клиентов. В 2020 году количество крупных клиентов выросло на 1,82%, с 330 до 336, а в первом квартале уменьшилось до 333. Снижение числа крупных клиентов было на фоне пандемии, так как эти клиенты работали в различных сферах, включая сферу туризма. Мы ожидаем, что в 2021-м прогнозном году темпы роста составят 1,5%, а в 2022 году ускорятся до 10% на фоне восстановления сферы туризма и других отраслей. К 2030 году мы ожидаем рост базы крупных клиентов до 574 по сравнению с 336 на конец 2020 года.

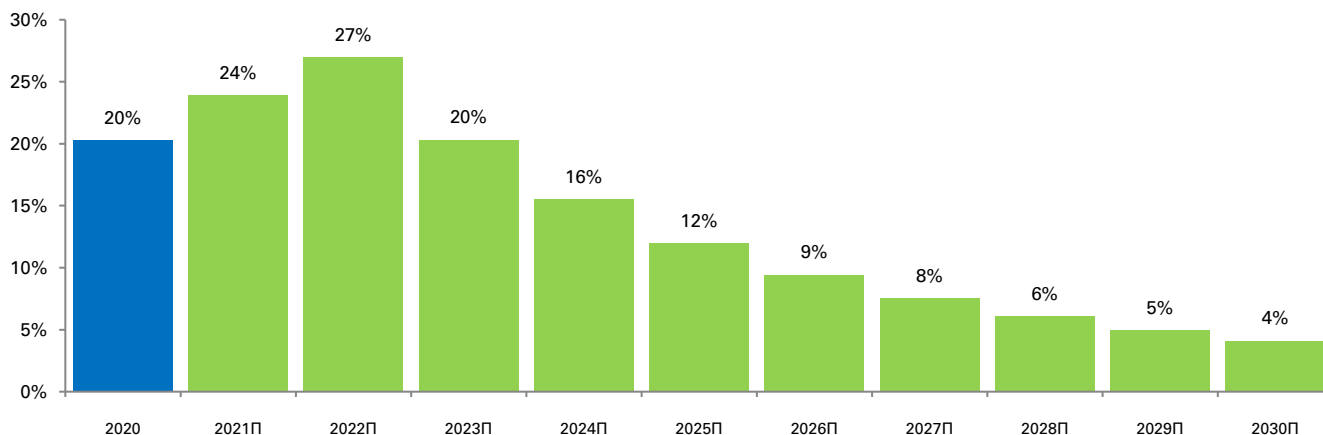
ARPU на одного клиента. В 2020 году ARPU вырос на 18%, с \$0,9 млн до \$1,1 млн. В 2021 году мы ожидаем ускорение до 22% с дальнейшим снижением до 1% к 2030-му прогнозному году. С учетом прогноза ARPU вырастет с 1,1 млн до 2,14 млн в течение 10 прогнозных лет.

С учетом всех вводных данных мы заложили ускорение темпов роста с 20% в 2020 году до 24% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 4% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$368 млн в 2020 году до \$1,228 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 2. Модель выручки Zeta Global Holdings Corp

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Количество крупных клиентов	330	336	341	375	408	438	466	491	515	537	556	574
Темпы роста, %		1,82%	1,5%	10,0%	8,6%	7,4%	6,4%	5,5%	4,8%	4,2%	3,6%	3,2%
ARPU на 1 клиента, млн USD	0,9	1,1	1,34	1,54	1,71	1,84	1,93	2,01	2,06	2,10	2,12	2,14
Темпы роста, %		18%	22%	15%	11%	8%	5%	4%	3%	2%	1%	1%
Всего выручки, млн USD	306	368	456	579	696	804	901	986	1060	1124	1180	1228
Темпы роста, %		20%	24%	27%	20%	16%	12%	9%	8%	6%	5%	4%

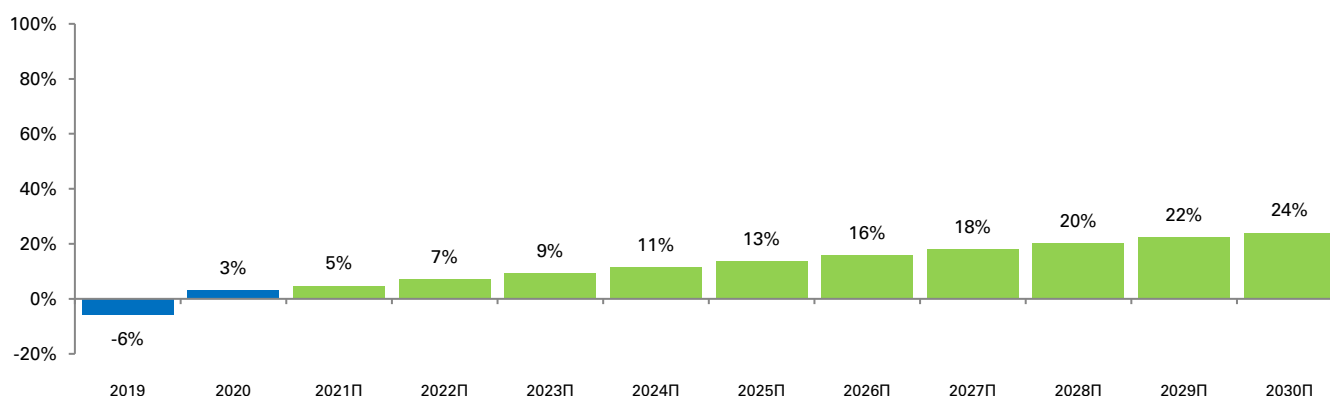
Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

График 1. Прогноз темпов роста Zeta Global Holdings Corp


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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 24%.

В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -2% и в первом квартале 2021 года были равны 2%. После амортизации НИОКР и операционной аренды маржа составила 3% против -2% в конце 2020 года. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 24%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 0,7% до среднеотраслевых 7%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$750 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 приравняли к затратам на капитал в 5,6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 54% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$505 млн) и зрелого (\$2,410 млрд) периодов, составит \$2,989 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$204 млн, наличность на счетах в \$52 млн, поступления от IPO в \$172 млн и стоимость опционов в \$10 млн, собственный капитал Zeta Global Holdings Corp можно оценить в \$2,999 млрд.

Учитывая 191,6 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$15,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$12 составляет 30%.

Компания продает 15,61 млн акций, акционеры компании продадут 7,11 млн акций.

Иллюстрация 3. Модель оценки Zeta Global Holdings Corp методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		20%	24%	27%	20%	16%	12%	9%	8%	6%	5%	4%	3,0%
(+) Выручка	306	368	456	579	696	804	901	986	1 060	1 124	1 180	1 228	1 216
(х) Операционная маржа	-6%	3%	5%	7%	9%	11%	13%	16%	18%	20%	22%	24%	24%
(=) EBIT	-18	11	22	40	63	91	121	154	189	225	262	295	292
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	2	4	8	13	18	24	31	38	45	52	59	58
(=) NOPLAT	-18	9	17	32	51	73	97	123	151	180	210	236	233
(-) чистые реинвестиции	-22	3	6	11	18	26	35	44	54	65	75	86	126
(=) FCFF	4	6	11	21	33	47	62	79	97	116	134	150	108
FCFF маржа, %	1%	2%	2%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,89x	0,85x	0,80x	0,76x	0,72x	0,68x	0,64x	0,61x	0,57x	
PV FCF			11	18	28	37	47	57	66	74	82	86	
Терминальная стоимость													4 192
PV Терминальной стоимости													2 410
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		4,14x	4,80x	5,45x	5,60x	5,36x	4,87x	4,30x	3,74x	3,23x	2,79x	2,41x	
Инвестированный капитал		89	95	106	124	150	185	229	283	348	423	509	
Чистое реинвестирование, %		29%	35%	35%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	54%
Реинвестирование к выручке, %		0,7%	1,3%	2,0%	2,6%	3,2%	3,8%	4,5%	5,1%	5,7%	6,4%	7,0%	
ROIC, %		10%	18%	30%	41%	48%	52%	54%	53%	52%	50%	46%	5,6%
Маржа NOPLAT, %		2%	4%	6%	7%	9%	11%	13%	14%	16%	18%	19%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	
Бета послерыноговая		1,06	1,05	1,05	1,04	1,04	1,03	1,02	1,02	1,02	1,01	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	
Стоимость собственного капитала		6,0%	5,9%	5,9%	5,9%	5,9%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,7%	
Ставка долга, до налогов		4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	
Ставка долга, после налогов		3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	
СК/Стоимость компании		94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	
Долг/Стоимость компании		6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	
Средневзвешенная стоимость капитала		5,8%	5,8%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,6%	5,6%	5,6%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде		505											
(+) Стоимость в терминальном периоде		2 410											
(х) Коэффициент на дату оценки		1,03x											
(=) EV		2 989											
(-) Долг (вкл. операционную аренду)		204											
(+) Наличность		52											
(+) Поступления от IPO		172											
(-) Стоимость выпущенных опционов		10											
(=) Оценка собственного капитала		2 999											
Рыночная капитализация		2 300											
Целевая цена на акцию, USD		15,6											
Максимум диапазона на IPO, USD		12											
Потенциал роста, %		30%											

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

Риски: клиенты и приобретения

Клиенты. Если компания не сможет удерживать клиентов и привлекать новых, то это способно значительно повлиять на бизнес и рост компании в будущем.

Приобретения. В будущем компания может проводить стратегические приобретения для расширения, что может нести в себе риски и неудачи и привести к потере активов.

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, 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
arhangel'sk@ffin.ru

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

Барнаул
+7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, д.26
barnaul@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
ekaterinburg@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, д.2
(вход с ул. Карла Маркса)
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 «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
ул. Октябрьский, д.2 Б
БЦ «Маяк Плаза», оф. 910
kemeroovo@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

Липецк
+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, д.33
lipetsk@ffin.ru

Набережные Челны
+7 (8552) 204-777
пр-т Хасана Туфанова, 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

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

Пермь
+7 (342) 255-46-65
пр-т Октябрьский, д.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, 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

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

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

Ставрополь
+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, д.219, (БЦ)
3 этаж, офис 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
tol'yatti@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

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