

Vizio Holding Corp. (VZIO)

Оценка капитала | DCF

США | Телевизоры

 Потенциал роста: **30%**

 Целевая цена: **\$29,9**

 Диапазон размещения: **\$21–23**

Оценка перед IPO

IPO VZIO: один из крупнейших поставщиков SMART TV в США



Выручка, 2020 (млн USD)	2 042
EBIT, 2020 (млн USD)	132
Прибыль, 2020 (млн USD)	102
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	6

Капитализация IPO (млрд USD)	4
Акции после IPO (млн шт.)	183,71
Акции к размещению (млн шт.)	15,12
Объем IPO (млн USD)	332,6
Минимальная цена IPO (USD)	21
Максимальная цена IPO (USD)	23
Целевая цена (USD)	29,9
Дата IPO	24 марта

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

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

24 марта состоится IPO компании Vizio Holding Corp. Vizio Holding Corp. является производителем смарт-телевизоров и саундбаров, также компания разработала операционную систему для смарт-телевизоров SmartCast.

Андеррайтерами размещения выступают JP Morgan, BofA Securities, Wells Fargo Securities, Guggenheim Securities.

О компании. Компания была основана в 2002 году, и на 1 декабря 2020 года всего было продано 82,2 млн телевизоров и 11,8 млн саундбаров. По данным OMDIA, Vizio занял 2-е место по доле рынка отгруженных телевизоров в Северной Америке за период с января 2018 года по декабрь 2020 года. По данным NPD Group, Vizio был брендом саундбаров №1 в Америке по объему продаж в период с января 2018 года по декабрь 2020 года. Среди акционеров числятся AmTRAN Technology, Q-Run Holdings Ltd, V-TW Holdings, Innolux Corporation, Foxcon.

Бизнес компании. У компании есть два отдельных, но полностью интегрированных бизнеса: Device и Platform +. **Device** – компания предлагает линейку телевизоров Smart TV и саундбары, которые распространяются через Amazon, Best Buy, Costco, Sam's Club, Target и Walmart. Также компания продает свои продукты через Vizio.com В 2020 году компания выпустила на рынок свой первый OLED-телевизор. **Platform +** – это SmartCast, операционная система (ОС) компании, которая предоставляет широкий спектр различных приложений и контента. ОС поддерживает многие ведущие потоковые приложения, такие как Amazon Prime Video, Apple TV +, Disney +, Hulu, Netflix, Paramount + и YouTube TV. Платформа компании монетизируется несколькими способами – это реклама, сбор данных для рекламных агентств и абонентское видео по запросу.

Финансовые и операционные показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 3%, в 2020 году темпы роста составили 11,2%. EBIT-маржа составила 1% в 2018 году, 2% в 2019 году и 6% в 2020 году. Главный драйвер снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 94% от выручки в 2018 году до 85% в 2020 году. В 2018 году компания поставила на рынок 4,4 млн телевизоров, в 2019 году – 5,9 млн и в 2020 году – 7,1 млн. В 2018 году база пользователей компании составила 3,6 млн, в 2019 году – 7,6 млн и в 2020 году – 12,2 млн.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,555 млрд при целевой цене \$29,9 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Vizio Holding Corp.: ключевые факты

О компании. Vizio Holding Corp. является производителем смарт-телевизоров и саундбаров, также компания разработала операционную систему для смарт-телевизоров SmartCast.

Компания была основана в 2002 году, и на 1 декабря 2020 года всего было продано 82,2 млн телевизоров и 11,8 млн саундбаров.

По данным OMDIA, Vizio занял 2-е место по доле рынка отгруженных телевизоров в Северной Америке за период с января 2018 года по декабрь 2020 года. По данным NPD Group, Vizio был брендом саундбаров №1 в Америке по объему продаж в период с января 2018 года по декабрь 2020 года.

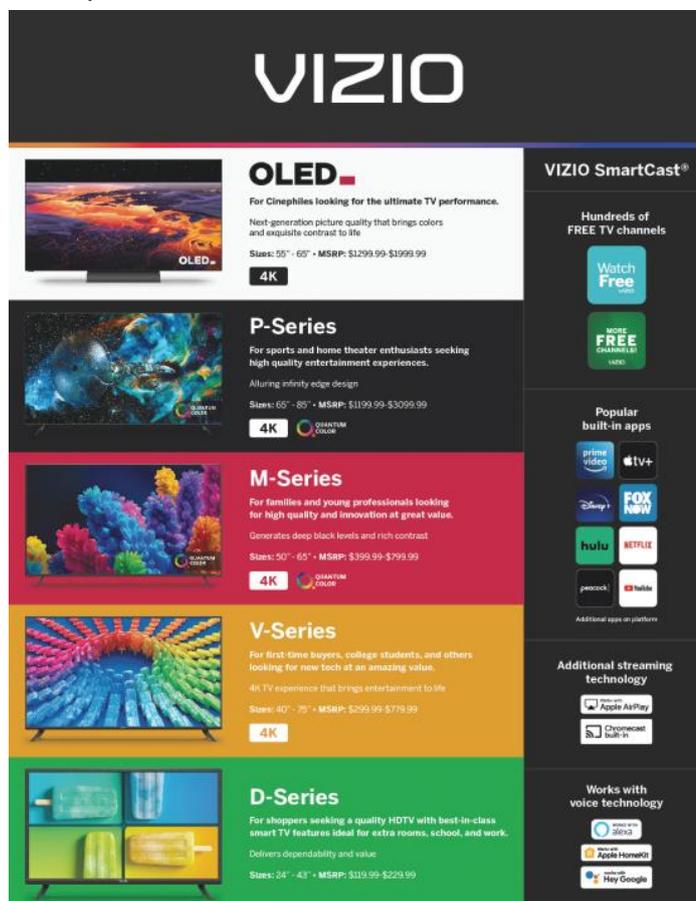
Среди акционеров числятся AmTRAN Technology, Q-Run Holdings Ltd, V-TW Holdings, Innolux Corporation, Foxcon.

Бизнес компании. У компании есть два отдельных, но полностью интегрированных бизнеса: Device и Platform +.

Device – компания предлагает линейку телевизоров Smart TV и саундбары, которые распространяются через Amazon, Best Buy, Costco, Sam's Club, Target и Walmart. Также компания продает свои продукты через Vizio.com.

В 2020 году компания выпустила на рынок свой первый OLED-телевизор.

Иллюстрация 1. Smart TV



The screenshot displays the Vizio website interface. At the top, the VIZIO logo is prominent. Below it, several TV series are featured in a grid:

- OLED Series:** For Cinephiles looking for the ultimate TV performance. Next-generation picture quality that brings colors and exquisite contrast to life. Sizes: 55" - 65" • MSRP: \$1299.99-\$1999.99. 4K.
- P-Series:** For sports and home theater enthusiasts seeking high quality entertainment experiences. Alluring infinity edge design. Sizes: 65" - 85" • MSRP: \$1199.99-\$3099.99. 4K. QUANTUM COLOR.
- M-Series:** For families and young professionals looking for high quality and innovation at great value. Generates deep black levels and rich contrast. Sizes: 50" - 65" • MSRP: \$399.99-\$799.99. 4K. QUANTUM COLOR.
- V-Series:** For first-time buyers, college students, and others looking for new tech at an amazing value. 4K TV experience that brings entertainment to life. Sizes: 40" - 75" • MSRP: \$299.99-\$779.99. 4K.
- D-Series:** For shoppers seeking a quality HDTV with best-in-class smart TV features ideal for extra rooms, school, and work. Delivers dependability and value. Sizes: 24" - 43" • MSRP: \$119.99-\$229.99.

On the right side, the VIZIO SmartCast® section highlights:

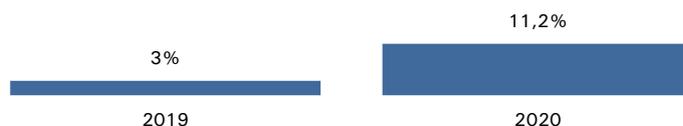
- Hundreds of FREE TV channels, including Watch Free and MORE FREE CHANNELS.
- Popular built-in apps: prime video, FOX NOW, hulu, NETFLIX, peacock, and YouTube.
- Additional streaming technology: Apple TV+, Apple AppPlay, Chromecast built-in, and Amazon Alexa.
- Works with voice technology: Amazon Alexa, Apple HomeKit, and Hey Google.

Источник: по данным компании

Platform + р – это SmartCast, операционная система (ОС) компании, которая предоставляет широкий спектр различных приложений и контента. ОС поддерживает многие ведущие потоковые приложения, такие как Amazon Prime Video, Apple TV +, Disney +, Hulu, Netflix, Paramount + и YouTube TV. Платформа компании монетизируется несколькими способами – это реклама, сбор данных для рекламных агентств и абонентское видео по запросу.

Финансовые и операционные показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 3%, в 2020 году темпы роста составили 11,2%.

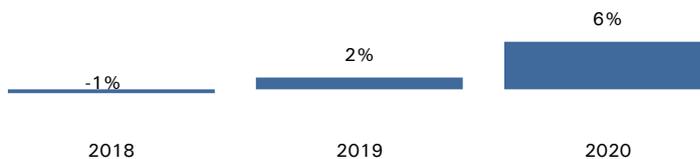
График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

ЕВИТ-маржа составила 1% в 2018 году, 2% в 2019 году и 6% в 2020 году. Главный драйвер снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 94% от выручки в 2018 году до 85% в 2020 году.

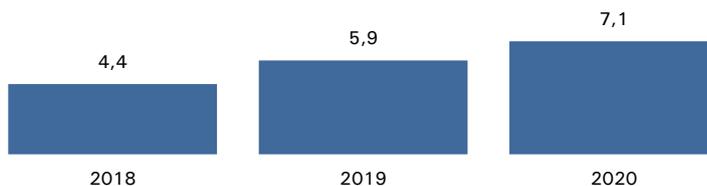
График 2. ЕВИТ-маржа



Источник: по данным компании

В 2018 году компания поставила на рынок 4,4 млн телевизоров, в 2019 году – 5,9 млн и в 2020 году – 7,1 млн.

График 3. Поставки Smart TV



Источник: по данным компании

В 2018 году база пользователей компании составила 3,6 млн, в 2019 году – 7,6 млн и в 2020 году – 12,2 млн.

График 4. База пользователей компании



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок и конкуренция. По данным eMarketer, рынок США в 2019 году на телевизионную рекламу составил \$70,6 млрд.

Также, по данным eMarketer, количество пользователей Smart TV в США увеличится на 24,4%, с 112,2 млн в 2019 году до 136,9 млн к 2024 году.

Среди конкурентов компания отмечает Samsung, Sony, LG, TCL и Hisense среди поставщиков телевизоров.

У платформы компании среди конкурентов числятся Roku, Amazon Fire TV Stick, Apple TV, Hulu и YouTube TV.

Хронология компании.

- 2002 год – основание компании.
- 2007 год – крупнейший продавец плоских телевизоров в Америке.
- 2009 год – запуск Netflix на телевизорах Vizio.
- 2012 год – запуск Vizio VIA PLUS (OC первого поколения).
- 2013 год – проектирование саундбаров.
- 2014 год – приобретение компании Advanced Media Research Group.
- 2015 год – приобретение Cognitive Media Networks (позже переименована в Inscape).
- 2016 год – запуск OC SmartCast.
- 2018 год – выпущен первый светодиодный 4K-телевизор. Также был запущен WatchFree (бесплатная потоковая служба с поддержкой рекламы), был запущен проект OAR (адресная реклама).
- 2019 год – интеграция Smart TV с Apple AirPlay 2, Google Voice Assistant и Apple HomeKit.
- 2020 год – выпущен первый OLED-телевизор.

Оценка Vizio Holding Corp.: потенциал свыше 30% при росте поставок с 7,1 млн в 2020 году до 17,1 млн к 2030 году

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по количеству отгруженных телевизоров, выручку от устройств, количество активных пользователей и выручку от платформы.

Количество отгруженных телевизоров. В 2019 году компания поставила на рынок 5,9 млн телевизоров, рост составил 34%, и за 2020 год компания поставила 7,1 млн телевизоров, рост составил 20%. Мы ожидаем, что количество поставляемых телевизоров на рынок к 2030 году составит 17,1 млн, темпы роста поставок снизятся с 20% в 2020 году до 4% к 2030 году.

Средняя стоимость устройства. Средняя стоимость устройства в 2020 году составила примерно \$266,9 (цена снизилась на 11% по сравнению с 2019 годом). Мы ожидаем, что в 2030 году средняя цена составит примерно \$204,3, темпы роста цены восстановятся с -11% в 2020 году до 1% к 2030 году.

Выручка от устройств. Темпы роста выручки от устройств в 2020 году составили 7% по сравнению с 2% в 2019 году. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста ускорятся за счет выпущенного нового OLED-телевизора компании и рост составит до 9% с дальнейшим замедлением до 5% к 2030 году. Выручка вырастет с \$1,895 млрд в 2020 году до \$3,490 млрд к 2030 году.

Количество активных пользователей. Количество активных пользователей за 2020 год выросло на 61% против 111% в 2019 году. Мы ожидаем, что к 2030 году количество активных пользователей составит 37,2 млн против 12,2 млн в 2020 году. Темпы роста снизятся с 61% в 2020 году до 2% к 2030 году.

ARPU на одного пользователя. ARPU на одного пользователя в 2020 году вырос на 45%, до \$12,1 против \$8,3 в 2019 году. Мы ожидаем, что ARPU на одного пользователя к 2030 году составит \$24,3 против \$12,1 в 2020 году. Темпы роста снизятся с 45% в 2020 году до 1% к 2030 году.

Выручка от платформы. Темпы роста выручки от платформы ускорились с 74% в 2019 году до 133% в 2020 году. Мы ожидаем, что темпы роста замедлятся до 3% к 2030 году, а выручка от платформы вырастет с \$147 млн в 2020 году до \$904 млн к 2030 году.

Темпы роста общей выручки компании ускорятся с 11% в 2020 году до 13% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 5% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$2,042 млрд в 2020 году до \$4,394 млрд к 2030-му прогнозному году.

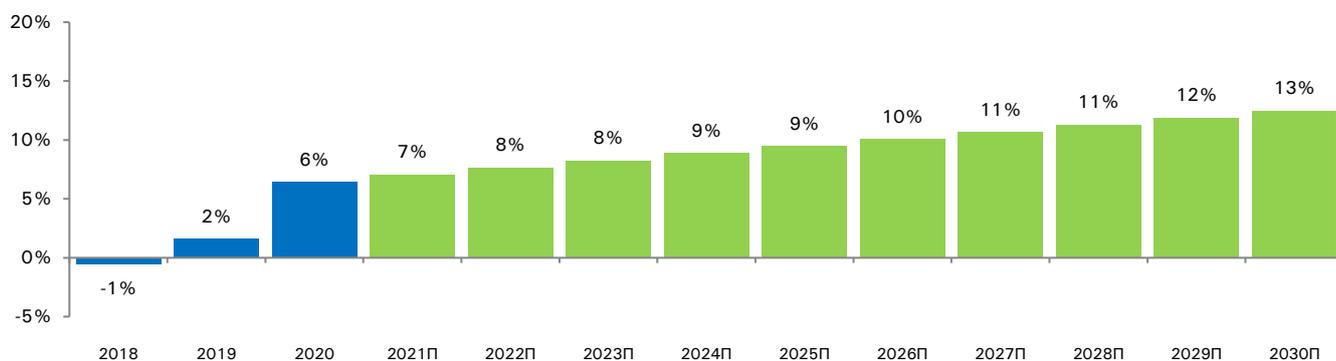
Иллюстрация 2. Прогноз выручки Vizio Holding Corp.

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Поставки Smart TV, млн	4,4	5,9	7,1	8,3	9,6	10,7	11,9	13,0	14,0	14,9	15,7	16,4	17,1
Темпы роста, %		34%	20%	17%	15%	12%	11%	9%	8%	7%	6%	5%	4%
Средняя стоимость устройства, USD	396,4	300,6	266,9	248,3	233,4	221,7	212,8	206,4	202,3	200,3	200,3	202,3	204,3
Темпы роста, %		-24%	-11%	-7%	-6%	-5%	-4%	-3%	-2%	-1%	0%	1%	1%
Выручка от устройств, млн USD	1744	1774	1895	2067	2229	2382	2529	2675	2823	2976	3141	3322	3490
Темпы роста, %		2%	7%	9%	8%	7%	6%	6%	6%	5%	6%	6%	5%
Количество активных пользователей, млн	3,6	7,6	12,2	16,6	20,7	24,7	28,1	31,2	33,4	34,8	35,8	36,5	37,2
Темпы роста, %		111%	61%	36%	25%	19%	14%	11%	7%	4%	3%	2%	2%
ARPU на 1 пользователя, USD	10,1	8,3	12,1	15,0	17,7	19,8	21,4	22,4	23,1	23,6	23,8	24,0	24,3
Темпы роста, %		-18%	45%	24%	18%	12%	8%	5%	3%	2%	1%	1%	1%
Выручка от платформы, млн USD	36	63	147	248	366	488	601	700	772	819	852	877	904
Темпы роста, %		74%	133%	69%	48%	33%	23%	17%	10%	6%	4%	3%	3%
Всего выручка, млн USD	1 781	1 837	2 042	2 316	2 595	2 870	3 130	3 375	3 594	3 795	3 993	4 200	4 394
Темпы роста, %		3%	11%	13%	12%	11%	9%	8%	6%	6%	5%	5%	5%

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

2. Консервативный прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны 6%, мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 13%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 6,4% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,485 млрд.

График 5. 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 6,4%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 47% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$849 млн) и зрелого (\$4,280 млрд) периодов, составит \$5,186 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$5 млн, наличность на счетах в \$208 млн и поступления от IPO в \$166 млн, собственный капитал Vizio Holding Corp. можно оценить в \$5,555 млрд.

Учитывая 183,71 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$29,9. Потенциал к верхней границе IPO в \$23 составляет 30%.

Из размещаемых 15,12 млн акций 7,56 млн акций продает компания и 7,56 млн продают акционеры.

Иллюстрация 3. Модель оценки Vizio Holding Corp. методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		3%	11%	13%	12%	11%	9%	8%	6%	6%	5%	5%	5%	3,0%
(+) Выручка	1 781	1 837	2 042	2 316	2 595	2 870	3 130	3 375	3 594	3 795	3 993	4 200	4 394	4 526
(x) Операционная маржа	-1%	2%	6%	7%	8%	8%	9%	9%	10%	11%	11%	12%	13%	13%
(=) EBIT	-10	29	132	164	199	237	278	320	362	406	451	500	549	566
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	33	40	47	56	64	72	81	90	100	110	113
(=) NOPLAT	-10	29	132	131	159	190	222	256	290	324	361	400	439	453
(-) чистые реинвестиции	91	106	130	140	148	154	157	158	156	152	147	140	132	214
(=) FCFF	(101)	(76)	2	(9)	11	36	65	98	133	172	214	259	308	239
FCFF-маржа, %			0,1%	-0,4%	0,4%	1,2%	2,1%	2,9%	3,7%	4,5%	5,4%	6,2%	7,0%	
(x) фактор дисконтирования				0,95x	0,90x	0,85x	0,81x	0,76x	0,72x	0,68x	0,64x	0,60x	0,60x	
PV FCFF				(9)	10	31	52	74	96	117	137	156	185	
Терминальная стоимость														7 118
PV Терминальной стоимости														4 280
Имплицированные переменные модели			2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x			16,64x	8,82x	6,32x	5,08x	4,33x	3,83x	3,47x	3,19x	2,99x	2,84x	2,99x	
Инвестированный капитал			123	263	411	565	722	880	1 037	1 189	1 336	1 476	1 468	
Чистое реинвестирование, %			99%	107%	93%	81%	71%	62%	54%	47%	41%	35%	30%	47%
Реинвестирование к выручке, %			6,4%	6,0%	5,7%	5,4%	5,0%	4,7%	4,4%	4,0%	3,7%	3,3%	3,0%	
ROIC, %			107%	50%	39%	34%	31%	29%	28%	27%	27%	27%	30%	6,4%
Маржа NOPLAT, %			6%	6%	6%	7%	7%	8%	8%	9%	9%	10%	10%	
Расчет WACC				2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Безрисковая ставка				1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	
Бета послерыноговая				0,76	0,78	0,81	0,83	0,86	0,88	0,90	0,93	0,95	1,00	
Премия за риск инвестирования				4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	
Стоимость собственного капитала				5,2%	5,4%	5,5%	5,6%	5,7%	5,8%	5,9%	6,0%	6,1%	6,4%	
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%										
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				5,2%	5,4%	5,5%	5,6%	5,7%	5,8%	5,9%	6,0%	6,1%	6,4%	
Кумулятивная стоимость капитала				1,0x	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD														
(=) Стоимость в прогнозном периоде														849
(+) Стоимость в терминальном периоде														4 280
(x) Коэффициент на дату оценки														1,01x
(=) EV														5 186
(-) Долг (вкл. операционную аренду)														5
(+) Наличность														208
(+) Поступления от IPO														166
(-) Стоимость выпущенных опционов														0
(=) Оценка собственного капитала														5 555
Рыночная капитализация														4 225
Целевая цена на акцию, USD														29,9
Максимум диапазона на IPO, USD														23
Потенциал роста, %														30%

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

Риски: конкуренция, интеграция и дефекты продуктов

Конкуренция. Среди своих конкурентов компания отмечает Samsung, Sony, LG, TCL и Hisense среди поставщиков телевизоров. У платформы компании среди конкурентов числятся Roku, Amazon Fire TV Stick, Apple TV, Hulu и YouTube TV.

Интеграция. Если компания не будет интегрировать в свою ОС популярные приложения, то это может снизить продажи компании.

Дефекты продуктов. Если устройства компании будут содержать дефекты или ошибки, то это может нанести ущерб бренду и снизить продажи 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
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 «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
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