

Definitive Healthcare (DH)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **31%**

Целевая цена: **\$31,3**

Диапазон размещения: **\$21–24**

Оценка перед IPO

IPO DH: аналитика и данные сектора здравоохранения



Выручка, 6M21 (млн USD)	77
EBIT, 6M21 (млн USD)	-9
Прибыль, 6M21 (млн USD)	-26
Чистый долг, 6M21 (млн USD)	417

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-11

Капитализация IPO (млрд USD)	3,325
Акции после IPO (млн шт.)	147,79
Акции к размещению (млн шт.)	15,55
Объем IPO (млн USD)	350
Минимальная цена IPO (USD)	21
Максимальная цена IPO (USD)	24
Целевая цена (USD)	31,3
Дата IPO	14 сентября

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

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

14 сентября состоится IPO компании Definitive Healthcare. Компания является поставщиком коммерческой информации в сфере здравоохранения. **Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, J.P. Morgan, Morgan Stanley, Barclays, Credit Suisse, Deutsche Bank Securities.**

О компании. По состоянию на 30 июня 2021 года у компании было более 2600 клиентов, в том числе компании, производящие биофармацевтические препараты и медицинские устройства, компании, занимающиеся информационными технологиями в сфере здравоохранения, и поставщики медицинских услуг. Компания была основана в 2011 году и за свою историю сделала пять приобретений.

Платформа компании. Платформа компании включает в себя комплексную аналитику и информацию о поставщиках медицинских услуг в экосистеме США. Сама платформа представляет собой интегрированные интеллектуальные модули и продукты для рабочих процессов. Интегрированные интеллектуальные модули – это 13 различных модулей, которые обеспечивают доступ к аналитике в различных сегментах экосистемы здравоохранения. Продукты для рабочих процессов – клиенты могут добавлять дополнительные инструменты для более глубокой аналитики.

Для чего используют платформу компании. Клиенты компании используют платформу для различных целей – продажи (создание эффективных стратегий выхода на рынок), маркетинг (разработка целенаправленных маркетинговых кампаний), клинические исследования (поиск экспертов в области конкретных заболеваний), стратегия (выявление рыночных возможностей для новых продуктов), управление сетью врачей (анализ возможностей удержания пациентов и определение привлекательных врачей). Например, компания-клиент хотела определить системы здравоохранения и группы врачей, которые с наибольшей вероятностью будут взаимодействовать с их новой технологией телемедицины. Используя платформу Definitive Healthcare, компания смогла понять принятие телемедицины на уровне поставщика и объединить это с подробной информацией о существующей системе электронных медицинских карт, чтобы определить потенциальных поставщиков медицинских услуг.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в более чем \$10 млрд. По данным mordorintelligence.com, рынок аналитики в области здравоохранения оценивается в \$13,525 млрд с дальнейшим ростом до \$45,450 млрд к 2026 году.

Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,631 млрд при целевой цене \$31,3 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.

Definitive Healthcare Corp: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	6M21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	6M21
Выручка	86	118	77	Наличность	9	25	38
Себестоимость	19	30	19	Дебиторская задолженность	25	33	23
Валовая прибыль	67	88	57	Прочие активы	2	3	4
S&M	27	34	25	Отложенные контракты	1	3	5
Разработка продукта	7	11	8	Текущие активы	36	64	69
G&A	10	13	11	ОС	3	3	4
D&A	24	40	19	Прочие активы	1	0	4
Транзакционные расходы	16	4	3	Отложенные контракты	2	6	8
EBITDA	(17)	(13)	(8)	Отложенные налоги	0	0	0
Амортизация	1	1	1	HMA	446	410	381
EBIT	(18)	(14)	(9)	Гудвилл	1233	1261	1261
Валютные расходы	0	(0)	0	Долгосрочные активы	1685	1682	1660
Процентные расходы	(18)	(36)	(17)	Активы	1721	1745	1730
Доналоговая прибыль	(36)	(51)	(26)	Кредиторская задолженность	2	6	5
Налог	0	0	0	Прочие обязательства	10	17	20
Чистая прибыль	(36)	(51)	(26)	Распределение участников	7	0	0
				Отложенный доход	46	61	69
				Долг	5	5	5
Рост и маржа (%)	2019	2020	6M21	Текущие обязательства	70	89	99
Темпы роста выручки	-	38	41	Отложенный доход	0	0	0
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Долг	435	457	456
Темпы роста EBIT	-	-	-	Прочие обязательства	0	4	0
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Долгосрочные обязательства	435	461	457
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Всего обязательства	505	550	555
Валовая маржа	78	74	75	Конвертируемые акции	0	0	0
EBITDA-маржа	-20	-11	-10	Капитал	1 216	1 196	1 174
EBIT-маржа	-21	-12	-11	Обязательства и собственный капитал	1721	1745	1730
NOPLAT-маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-43	-43	-33				
Cash Flow, млн USD	2019	2020	6M21	Позлементный анализ ROIC	2019	2020	6M21
CFO	22	23	22	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	1	1	1	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
CFI	(1140)	(24)	(5)	ROIC, %	-	-	-
CapEx	(2)	(1)	(5)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFF	1 125	17	(3)	WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Денежный поток	9	16	14				
Наличность на начало года	0	9	25	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	6M21
Наличность на конец года	9	25	38	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	0,52	0,72	0,70
Справочные данные	2019	2020	6M21	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	Долг/активы, %	25	26	26
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	50,46	18,45	11,86
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	1	1	2
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	1,42	1,46	1,47
Капитальные инвестиции, USD	2	1	5				
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2019	2020	6M21
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/S, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

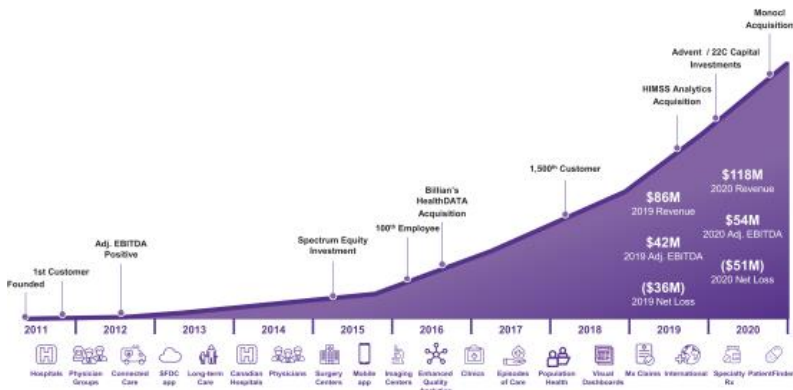
Definitive Healthcare Corp: ключевые факты

Definitive Healthcare Corp (DH). Компания является поставщиком коммерческой информации в сфере здравоохранения.

По состоянию на 30 июня 2021 года у компании было более 2600 клиентов, в том числе компании, производящие биофармацевтические препараты и медицинские устройства, компании, занимающиеся информационными технологиями в сфере здравоохранения, и поставщики медицинских услуг.

Компания была основана в 2011 году и за свою историю сделала пять приобретений.

Иллюстрация 1. Хронология компании



Источник: на основе данных компании

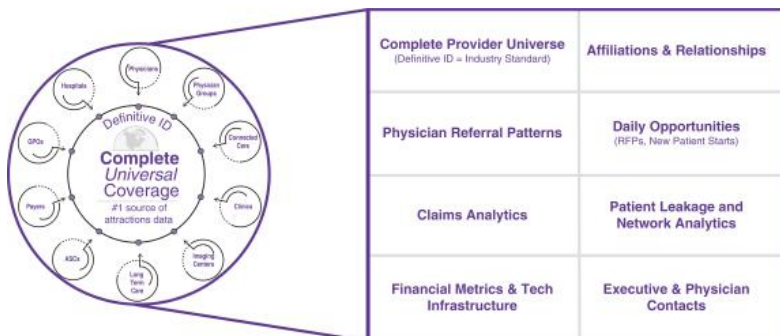
Платформа компании. Платформа компании включает в себя комплексную аналитику и информацию о поставщиках медицинских услуг в экосистеме США.

Сама платформа представляет собой интегрированные интеллектуальные модули и продукты для рабочих процессов.

Интегрированные интеллектуальные модули – это 13 различных модулей, которые обеспечивают доступ к аналитике в различных сегментах экосистемы здравоохранения.

Продукты для рабочих процессов – клиенты могут добавлять дополнительные инструменты для более глубокой аналитики.

Иллюстрация 2. Платформа компании



Источник: на основе данных компании

Для чего используют платформу компании. Клиенты компании используют платформу для различных целей – продажи (создание эффективных стратегий выхода на рынок), маркетинг (разработка целенаправленных маркетинговых кампаний), клинические исследования (поиск экспертов в области конкретных заболеваний), стратегия (выявление рыночных возможностей для новых продуктов), управление сетью врачей (анализ возможностей удержания пациентов и определение привлекательных врачей).

Например, компания-клиент хотела определить системы здравоохранения и группы врачей, которые с наибольшей вероятностью будут взаимодействовать с их новой технологией телемедицины. Используя платформу Definitive Healthcare, компания смогла понять принятие телемедицины на уровне поставщика и объединить это с подробной информацией о существующей системе электронных медицинских карт, чтобы определить потенциальных поставщиков медицинских услуг.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в более чем \$10 млрд.

По данным mordorintelligence.com, рынок аналитики в области здравоохранения оценивается в \$13,525 млрд с дальнейшим ростом до \$45,450 млрд к 2026 году.

Оценка Definitive Healthcare Corp: потенциальный рынок в более \$10 млрд и рост клиентской базы проецируют потенциал свыше 31%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по количеству клиентов, выручку от платформы и выручку от услуг.

Количество клиентов. В 2020 году темпы роста базы клиентов компании составили 15%, сама база выросла с 2243 до 2580. Мы ожидаем, что темпы роста снизятся с 15% в 2020 году до 3% к 2030 году. База клиентов вырастет с 2580 до 5037.

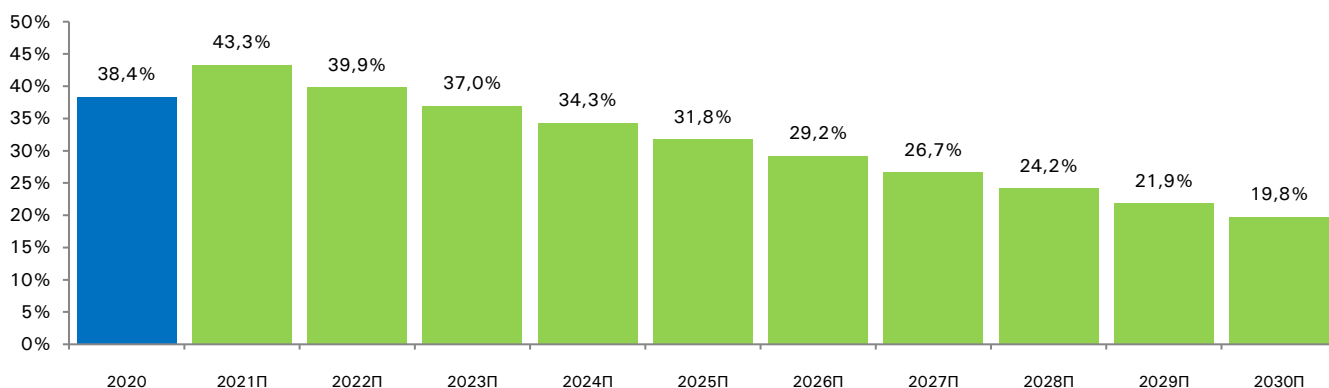
Выручка на одного клиента. Выручка на одного клиента выросла на 20% г/г в 2020 году, сама выручка – с \$37,95 тысячи до \$45,38 тысячи. У компании также высокая ставка удержания, которая составляет 108% по состоянию на июнь 2021 года. Мы ожидаем, что за счет приобретения Monoc в октябре 2020 года у компании будет ускорение темпов роста выручки на одного клиента до 25% с дальнейшим замедлением до 16% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка на одного клиента вырастет с \$45,38 тысячи в 2020 году до \$281,6 тысячи к 2030-му прогнозируемому году.

Выручка от платформы. Выручка от платформы выросла на 38% в 2020 году, с \$85 млн до \$117 млн. С учетом прогноза базы клиентов и выручки на одного клиента мы ожидаем ускорение выручки в 2021 прогнозируемом году до 42% с дальнейшим замедлением до 19% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка от платформы вырастет с \$117 млн в 2020 году до \$1,419 млрд к 2030-му прогнозируемому году.

Выручка от услуг. Темпы роста выручки от услуг в 2020 году составили 219,6%, выручка выросла с \$0,4 млн до \$1,2 млн. Мы ожидаем, что темпы роста замедлятся с 219,6% в 2020 году до 23,6% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка от услуг вырастет с \$1,2 млн до \$287 млн.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 38% в 2020 году до 43% в 2021-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 20% к 2030-му прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$118 млн в 2020 году до \$1,706 млрд к 2030-му прогнозируемому году.

График 1. Прогноз темпов роста Definitive Healthcare Corp



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

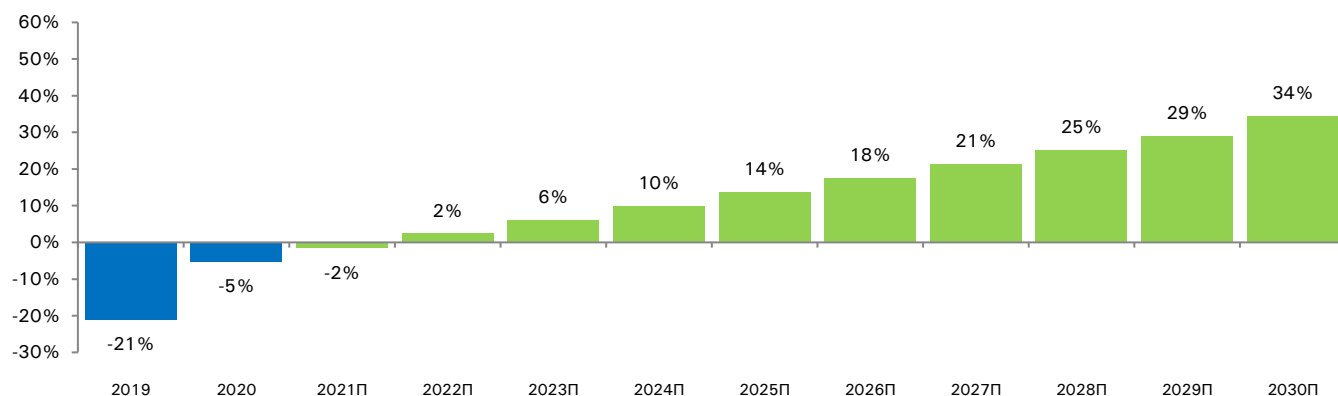
Иллюстрация 3. Модель выручки Definitive Healthcare Corp

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Количество клиентов	2243	2580	2929	3262	3573	3859	4119	4352	4559	4740	4899	5037
Темпы роста, %		15%	14%	11%	10%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	3%
Выручка на 1 клиента, тыс USD	37,95	45,38	56,72	70,20	86,04	104,48	125,75	150,08	177,66	208,67	243,28	281,61
Темпы роста, %		20%	25%	24%	23%	21%	20%	19%	18%	17%	17%	16%
Выручка от платформы, млн USD	85	117	166	229	307	403	518	653	810	989	1192	1419
Темпы роста, %		38%	42%	38%	34%	31%	28%	26%	24%	22%	20%	19%
Выручка от услуг, млн USD	0,4	1,2	3	8	17	33	57	90	131	179	232	287
Темпы роста, %		219,6%	175,7%	140,6%	112,5%	90,0%	72,0%	57,6%	46,1%	36,8%	29,5%	23,6%
Всего выручки, млн USD	86	118	170	237	325	436	575	743	941	1169	1424	1706
Темпы роста, %		38%	43%	40%	37%	34%	32%	29%	27%	24%	22%	20%

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

2. Рост показателей маржи до значений 34%. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -12% и в первом полугодии 2021 года были равны -11%. После амортизации расходов на разработку технологии и операционной аренды показатели маржи составили -5,3%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 34% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации на разработку технологий. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 13,3% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$445 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 5,9%. 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 (\$583 млн) и зрелого (\$3,955 млрд) периодов, составит \$4,709 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$467 млн, наличность на счетах в \$38 млн и поступления от IPO в \$350 млн, собственный капитал Definitive Healthcare Corp можно оценить в \$4,631 млрд.

Учитывая 147,79 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$31,3. Потенциал к верхней границе IPO в \$24 составляет 31%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Definitive Healthcare Corp методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		38%	43%	40%	37%	34%	32%	29%	27%	24%	22%	20%	3,0%
(+) Выручка	86	118	170	237	325	436	575	743	941	1 169	1 424	1 706	1 467
(х) Операционная маржа	-21%	-5%	-2%	2%	6%	10%	14%	18%	21%	25%	29%	34%	34%
(=) EBIT	-18	-6	-3	6	20	44	79	131	202	295	413	588	506
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	4	9	16	26	40	59	83	118	101
(=) NOPLAT	-18	-6	-3	5	16	35	64	105	161	236	331	471	405
(-) чистые реинвестиции	236	16	21	27	33	40	47	53	57	59	57	51	206
(=) FCFF	(254)	(22)	(23)	(21)	(17)	(5)	17	52	104	177	273	419	199
FCFF маржа, %	-297%	-19%	-14%	-9%	-5%	-1%	3%	7%	11%	15%	19%	25%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,85x	0,81x	0,76x	0,72x	0,68x	0,65x	0,61x	0,58x	
PV FCF			(22)	(19)	(14)	(4)	13	37	71	114	167	241	6 869
Терминальная стоимость													3 955
PV Терминальной стоимости													3 955
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		0,34x	0,46x	0,60x	0,76x	0,93x	1,12x	1,31x	1,50x	1,71x	1,92x	2,15x	
Инвестированный капитал		348	369	396	429	469	516	568	626	685	742	793	
Чистое реинвестирование, %		-253%	-764%	511%	205%	114%	74%	50%	35%	25%	17%	11%	51%
Реинвестирование к выручке, %		13,3%	12,2%	11,2%	10,2%	9,2%	8,1%	7,1%	6,1%	5,1%	4,0%	3,0%	
ROIC, %		-2%	-1%	1%	4%	7%	12%	18%	26%	34%	45%	59%	5,9%
Маржа NOPLAT, %		-5%	-2%	2%	5%	8%	11%	14%	17%	20%	23%	28%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	
Бета послерыноговая		0,90	0,91	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96	0,97	0,98	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%	4,6%	
Стоимость собственного капитала		5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,7%	5,7%	5,8%	5,8%	5,9%	5,9%	5,9%	
Ставка долга, до налогов		6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	
Ставка долга, после налогов		5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	
СК/Стоимость компании		88%	88%	88%	88%	88%	88%	88%	88%	88%	88%	88%	
Долг/Стоимость компании		12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
Средневзвешенная стоимость капитала		5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,7%	5,7%	5,7%	5,8%	5,8%	5,8%	5,9%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде		583											
(+) Стоимость в терминальном периоде		3 955											
(х) Коэффициент на дату оценки		1,04x											
(=) EV		4 709											
(-) Долг (вкл. операционную аренду)		467											
(+) Наличность		38											
(+) Поступления от IPO		350											
(-) Стоимость выпущенных опционов		0											
(=) Оценка собственного капитала		4 631											
Рыночная капитализация		3 547											
Целевая цена на акцию, USD		31,3											
Максимум диапазона на IPO, USD		24											
Потенциал роста, %		31%											

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

Риски: конкуренция, клиенты и кибератаки

Конкуренция. Конкуренты компании на рынке – Clarivate, IQVIA, Symphony Health, Komodo Health, H1 Healthcare, Marketware, Trella Health, Trilliant Health, SG2 и Veeva.

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов и расширять использование платформы среди текущих клиентов, то это может негативно сказаться на будущем росте компании.

Кибератаки. Кибератаки и уязвимости системы могут оказать существенное негативное влияние на репутацию компании и будущее финансовое состояние.

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
arhangel'sk@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. 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
tol'yatti@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