

# Signify Health Inc (SGFY)

Оценка капитала | DCF

США | Медицинская помощь на дому

 Потенциал роста: **30%**

 Целевая цена: **\$25**

 Диапазон размещения: **\$17–19**

оценка перед IPO

## IPO SGFY: решения для управления здравоохранением



Выручка, 9M2020 (млн USD)	417
EBIT, 9M2020 (млн USD)	8
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	-15
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	176

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

Капитализация IPO (млн USD)	4 014
Акции после IPO (млн шт.)	223
Акции к размещению (млн шт.)	23,5
Объем IPO (млн USD)	423
Минимальная цена IPO (USD)	17
Максимальная цена IPO (USD)	19
Целевая цена (USD)	25
Дата IPO	10 февраля

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

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

10 февраля состоится IPO Signify Health. Компания предоставляет медицинскую платформу, которая использует аналитику, технологии и общенациональные сети поставщиков медицинских услуг, чтобы помочь клиентам получить и оплатить услуги на дому. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, J.P. Morgan, Barclays, Deutsche Bank Securities, BofA Securities, UBS Investment Bank, Baird, Piper Sandler и William Blair.

**О компании.** Компания обслуживает планы медицинского страхования, правительство, работодателей, систему здравоохранения и группы врачей. Сама компания работает в двух сегментах: это оказание услуг в отдельных эпизодах медицинской помощи и услуги на дому для оценки состояния здоровья. Signify Health обслуживает 26 из 50 планов Medicare Advantage (медицинское страхование) и увеличила количество ежегодных оценок на дому с примерно 390 тыс. в 2015 году до почти 1,1 млн в 2019 году.

**Решения компании.** Решения компании делятся на домашние и общественные услуги и эпизоды обслуживания. **Домашние и общественные услуги – в данное решение входят:** оценка состояния здоровья на дому и сопутствующие услуги – компания с помощью своей сети провайдеров услуг проводит оценку состояния здоровья; телездоровье через виртуальные IHE (оценка состояния здоровья), социальные детерминанты здоровья, биофармацевтические услуги. **Эпизоды услуг по уходу – компания разработала масштабную программу (сеть поставщиков, программное обеспечение) для предоставления услуг, основанную на отдельных эпизодах.** На текущий момент у компании есть соглашение с 85 организациями, которые предоставляют услуги в 44 штатах. Данная программа предназначена для улучшения результатов лечения клиентов и снижения затрат. В 2019 году компания сэкономила \$327 млн.

**Апсайд в 30% от верхней границы размещения.** С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,601 млрд при целевой цене в \$25 на одну простую акцию с потенциалом роста в 30%.

## Signify Health Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
<b>Выручка</b>	<b>338</b>	<b>502</b>	<b>417</b>	Наличность	20	28	88
Расходы на обслуживание	196	247	203	Дебиторская задолженность	41	168	143
G&A	68	169	149	Контрактные активы	0	38	110
Расходны по сделке	21	22	11	Наличность с ограничением	0	23	4
Обесценивание активов	17	6	0	Прочие активы	3	7	12
D&A	43	66	46	<b>Текущие активы</b>	<b>65</b>	<b>264</b>	<b>357</b>
<b>ЕБИТ</b>	<b>(7)</b>	<b>(9)</b>	<b>8</b>	ОС	7	19	27
Процентный расход	(21)	(21)	(16)	Гудвилл	123	579	579
Прочие доходы/расходы	0	2	-7	HMA	406	529	504
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>(29)</b>	<b>(28)</b>	<b>(15)</b>	Прочие активы	2	2	3
Налог	(0)	(0)	(1)	<b>Активы</b>	<b>602</b>	<b>1 392</b>	<b>1 469</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(29)</b>	<b>(29)</b>	<b>(15)</b>	Кредиторская задолженность	27	107	96
				Обязательства по контракту	0	3	35
				Долг	3	3	3
				Прочие обязательства	1	10	16
				Акционеры	0	0	54
				<b>Текущие обязательства</b>	<b>31</b>	<b>123</b>	<b>204</b>
				Долг	247	265	264
				Компенсация	39	40	0
				Прочие обязательства	1	8	19
				Кредит	0	0	77
				Обязательства клиента	0	0	14
				<b>Всего обязательств</b>	<b>318</b>	<b>435</b>	<b>577</b>
				<b>Конвертируемые акции</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
				Капитал	284	958	891
				<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>602</b>	<b>1 392</b>	<b>1 469</b>
				<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
				Маржа NOPLAT, %	-	-	-
				ICSTO, x	-	-	-
				AICSTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCSTO, x	-	-	-
				FATTO, x	-	-	-
				<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
				ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	2,10	2,15	1,75
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	41	19	18
				Долг/собственные средства, x	-	-	-
				Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	3	2	6
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
				<b>Мультипликаторы</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
				P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>				
Темпы роста выручки	-	49%	13%				
Темпы роста EBITDA	-	-	-				
Темпы роста EBIT	-	-	-				
Темпы роста NOPLAT	-	-	-				
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-				
Валовая маржа	-	-	-				
ЕБИТDA-маржа	-	-	-				
ЕБИТ-маржа	-2	-2	2				
NOPLAT-маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-9	-6	-4				
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>				
<b>CFO</b>	<b>36</b>	<b>42</b>	<b>41</b>				
D&A	43	66	46				
<b>CFI</b>	<b>(13)</b>	<b>83</b>	<b>(29)</b>				
CapEx	(7)	(13)	(13)				
<b>CFF</b>	<b>(22)</b>	<b>(95)</b>	<b>30</b>				
<b>Денежный поток</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>42</b>				
Наличность на начало года	20	20	50				
Наличность на конец года	20	50	92				
<b>Справочные данные</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>				
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	7	13	13				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

## Signify Health Inc: ключевые факты

---

**О компании Signify Health.** Компания предоставляет медицинскую платформу, которая использует аналитику, технологии и общенациональные сети поставщиков медицинских услуг, чтобы помочь клиентам получить и оплатить услуги на дому.

Компания обслуживает планы медицинского страхования, правительство, работодателей, систему здравоохранения и группы врачей.

Сама компания работает в двух сегментах: оказание услуг в отдельных эпизодах медицинской помощи и услуги на дому для оценки состояния здоровья.

Signify Health обслуживает 26 из 50 планов Medicare Advantage (медицинское страхование) и увеличила количество ежегодных оценок на дому с примерно 390 тыс. в 2015 году до почти 1,1 млн в 2019 году.

**Решения компании.** Решения компании делятся на домашние и общественные услуги и эпизоды обслуживания.

**Домашние и общественные услуги** – в данное решение входит:

- **Оценка состояния здоровья клиента на дому и сопутствующие услуги** – компания с помощью своей сети провайдеров услуг проводит оценку состояния здоровья клиента. На основании оценки компания создает отчет о клинических и социальных потребностях клиента для дальнейшего взаимодействия с системой здравоохранения (восполнение пробелов лечения, регулярное посещение врачей).
- **Телездравоохранение через виртуальные ИНЕ (оценка состояния здоровья)** – на фоне пандемии компания быстро запустила виртуальные услуги во II квартале 2020 года.
- **Социальные детерминанты здоровья (это условия, в которых люди рождаются, растут, живут, работают и стареют)** – в 2019 году компания начала проводить комплексные оценки для выявления социальных детерминантов здоровья человека, таких как продовольствие, риск поскользнуться или упасть, доступ к транспорту, социальная изоляция и финансовые ресурсы для приобретения лекарств.
- **Биофармацевтические услуги** – компания помогает клиентам быстрее начать комплексную терапию на дому (при этом предоставляются инструкции для приема первой дозы на дому) или предоставляет услуги по осуществлению ухода.

**Эпизоды услуг по уходу** – компания разработала масштабную программу (сеть поставщиков, программное обеспечение) для предоставления услуг в отдельных случаях.

На текущий момент у компании есть соглашение с 85 организациями, которые предоставляют услуги в 44 штатах. Данная программа предназначена для улучшения результатов лечения клиентов и снижения затрат. В 2019 году компания сэкономила \$327 млн.

- Компания собирает базу отдельных эпизодов лечения. Компания может реализовать хирургические или медицинские эпизоды, такие как замена коленного сустава, колоноскопия, хронические заболевания (диабет, гипертония) и поведенческое расстройство здоровья (депрессия, тревога или расстройства, связанные с употреблением психоактивных веществ).
- Затем проводится анализ данных о платежах для предоставления клиентам и поставщикам услуг информации о начале клинического эпизода.
- После определения эпизода компания помогает клиентам улучшить результаты лечения и снизить расходы на лечение, также найти нужных поставщиков услуг, заключить договор и начать лечение.

**Потенциальный рынок.** Общие расходы на здравоохранение в США в 2019 году составили \$3,8 трлн.

## Оценка Signify Health: потенциал роста свыше 30% с учетом консервативного прогноза

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от домашних и общественных услуг и эпизодов по уходу.

**Выручка от домашних и общественных услуг.** В 2019 году темпы роста выручки от домашних и общественных услуг выросли на 22%, а за 9М 2020 года – на 5,15%. В IV квартале 2020 года компания ожидает рост выручка на 61%. Мы ожидаем по итогам 2020 года рост в 19% с дальнейшим ускорением до 27% и замедлением до 6% к 2029-му прогнозному году. Выручка от домашних и общественных услуг вырастет с \$377 млн в 2019 году до \$1,416 млрд в 2029-м прогнозном году.

**Выручка от эпизодов по уходу.** В 2019 году темпы роста выручки от эпизодов по уходу выросли на 347,3%, а за 9М 2020 года темпы роста замедлились до 41,4%. По итогам 2020 года мы ожидаем, что темпы роста составят около 26,6% с дальнейшим ускорением до 55% в 2021-м прогнозном году и замедлением до 10,2% к 2029-му прогнозному году. Выручка компании вырастет с \$125 млн в 2018 году до \$1,315 млрд к 2029 году.

**Темпы роста выручки в 2020 году снизятся до 21% против 49% в 2019 году, в 2021 году темпы роста выручки восстановятся до 34% с дальнейшим замедлением до 8% к 2029-му прогнозному году.**

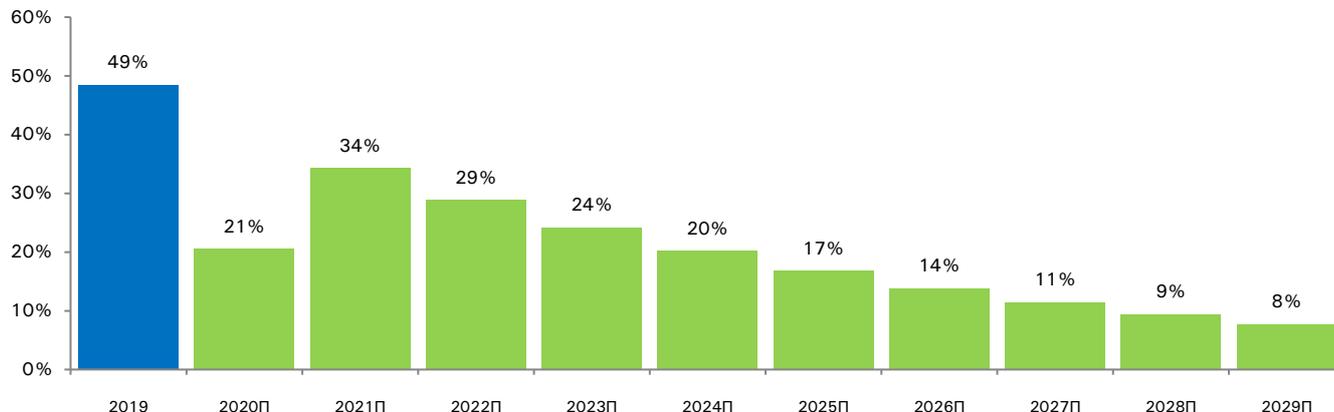
**Выручка вырастет с \$502 млн в 2019 году до \$2,731 млрд к 2029-му прогнозному году.**

Иллюстрация 1. Прогноз выручки Signify Health

Темпы роста, %	22%	19%	27%	22%	18%	15%	12%	10%	8%	7%	6%	
Эпизоды услуг по уходу, млн USD	28	125	158	245	354	482	623	770	918	1060	1194	1315
Темпы роста, %	347,3%	26,6%	55,0%	44,6%	36,1%	29,2%	23,7%	19,2%	15,5%	12,6%	10,2%	
Всего выручки, млн USD	338	502	605	813	1047	1301	1564	1826	2079	2317	2535	2731
Темпы роста, %	49%	21%	34%	29%	24%	20%	17%	14%	11%	9%	8%	

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

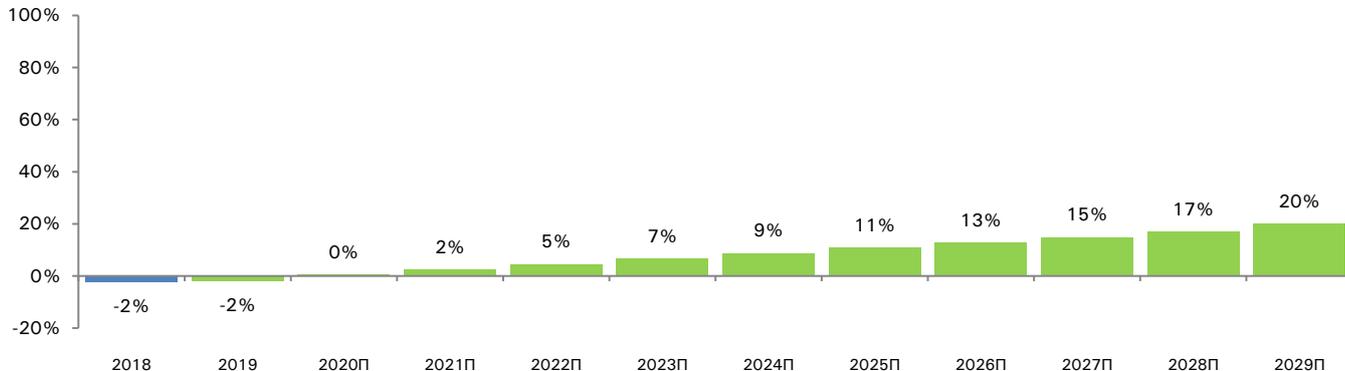
График 1. Прогноз темпов роста Signify Health



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

**2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений.** В 2019 году EBIT-маржа была на уровне -1,8%, а за 9М 2020 года выросла до 2%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 20%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 5,1% до среднеотраслевых 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$508 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 5,9%. 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 (\$707 млн) и зрелого (\$4,647 млрд) периодов, составит \$5,389 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$299 млн, наличность на счетах в \$88 млн и поступления от IPO в \$423 млн, собственный капитал Signify Health можно оценить в \$5,601 млрд.

Учитывая 223 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$25. Потенциал к верхней границе IPO в \$19 составляет 30%.

## Иллюстрация 2. Модель оценки Signify Health методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпы роста выручки, %		49%	21%	34%	29%	24%	20%	17%	14%	11%	9%	8%	3,0%
<b>(+ ) Выручка</b>	<b>338</b>	<b>502</b>	<b>605</b>	<b>813</b>	<b>1 047</b>	<b>1 301</b>	<b>1 564</b>	<b>1 826</b>	<b>2 079</b>	<b>2 317</b>	<b>2 535</b>	<b>2 731</b>	<b>2 813</b>
(x) Операционная маржа	-2%	-2%	0%	2%	5%	7%	9%	11%	13%	15%	17%	20%	20%
<b>(= ) EBIT</b>	<b>-7</b>	<b>-9</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>48</b>	<b>86</b>	<b>136</b>	<b>197</b>	<b>267</b>	<b>346</b>	<b>431</b>	<b>546</b>	<b>576</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	4	10	17	27	39	53	69	86	109	115
<b>(= ) NOPLAT</b>	<b>-7</b>	<b>-9</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>38</b>	<b>69</b>	<b>109</b>	<b>157</b>	<b>214</b>	<b>277</b>	<b>345</b>	<b>437</b>	<b>461</b>
(-) чистые реинвестиции	13	26	29	36	44	50	55	59	61	61	59	55	236
<b>(= ) FCFF</b>	<b>(20)</b>	<b>(34)</b>	<b>(26)</b>	<b>(20)</b>	<b>(5)</b>	<b>19</b>	<b>53</b>	<b>98</b>	<b>153</b>	<b>216</b>	<b>286</b>	<b>382</b>	<b>225</b>
FCFF маржа, %		-6,8%	-4,4%	-2,5%	-0,5%	1,4%	3,4%	5,4%	7,4%	9,3%	11,3%	14,0%	
(x) фактор дисконтирования		0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,74x	0,70x	0,66x	0,62x	0,59x	0,59x	0,59x	
<b>PV FCF</b>			(25)	(18)	(5)	15	40	69	101	135	169	226	
Терминальная стоимость													7 877
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>4 647</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>	<b>2019</b>	<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>		
Выручка/капитал, x	0,80x	0,92x	1,17x	1,42x	1,65x	1,85x	2,02x	2,16x	2,26x	2,34x	2,53x		
Инвестированный капитал	629	658	695	738	788	844	903	963	1 024	1 083	1 079		
Чистое реинвестирование, %	-290%	1207%	226%	114%	73%	51%	38%	28%	22%	17%	13%		51%
Реинвестирование к выручке, %	<b>5,1%</b>	<b>4,8%</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,2%</b>	<b>2,9%</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,0%</b>		
ROIC, %	-1%	0%	2%	5%	9%	13%	17%	22%	27%	32%	41%		5,9%
Маржа NOPLAT, %	-2%	0%	2%	4%	5%	7%	9%	10%	12%	14%	16%		
<b>Расчет WACC</b>	<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>			
Безрисковая ставка	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%		
Бета послерыноговая	1,08	1,08	1,07	1,06	1,05	1,04	1,03	1,03	1,03	1,02	1,00		
Премия за риск инвестирования	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%		
<b>Стоимость собственного капитала</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>		
Ставка долга, до налогов	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%		
<b>Ставка долга, после налогов</b>	<b>4,0%</b>												
СК/Стоимость компании	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%		
Долг/Стоимость компании	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%		
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,9%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(-) Стоимость в прогнозируемом периоде													707
(+) Стоимость в терминальном периоде													4 647
(x) Коэффициент на дату оценки													1,01x
<b>(= ) EV</b>													<b>5 389</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													299
(+) Наличность													88
(+) Поступления от IPO													423
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
<b>(= ) Оценка собственного капитала</b>													<b>5 601</b>
Рыночная капитализация USD													4 237
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>25</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													19
Потенциал роста, %													30%

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

## Риски: клиенты, конкуренция и законы

---

**Государственное регулирование.** Изменения в законодательстве США могут вызвать рост расходов или затруднение работы компании.

**Пандемия.** Пандемия COVID-19 значительно нарушила работу компании, и дальнейшее продолжение пандемии может негативно повлиять на бизнес компании, так как многие услуги компании были приостановлены.

**Конкуренция.** Компания работает в конкурентной отрасли, где присутствуют крупные игроки рынка, у которых значительно больше ресурсов.

### 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  
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 «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  
per@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,  
yarovslavl@ffin.ru