

Медицина. Сервис BestDoctor намерен приобрести страховую компанию «Резерв»

Иншуртех-стартап подал заявку на приобретение региональной страховой компании.

Медицинский сервис BestDoctor намерен приобрести страховую компанию «Резерв» у банкира Игоря Кима. После покупки собственного страховщика BestDoctor не планирует отказываться от предоставления услуг ДМС через партнеров.

Страховой сервис BestDoctor, который предоставляет услуги добровольного медицинского страхования через партнерства с другими игроками, планирует купить собственного страховщика — хабаровскую компанию «Резерв». Это следует из материалов Федеральной антимонопольной службы, куда обратилась кипрская Rafulia Holding Limited (владелец ООО «Бестдоктор») с просьбой согласовать сделку. Стороны сделки подтвердили РБК эти планы.

Кто участвует в сделке

СК «Резерв» на 100% принадлежит компании «Альянс-Консалтинг». По данным СПАРК, почти половиной доли в ее капитале владеет основной владелец Экспобанка и член совета директоров компании «Д2 Страхование» Игорь Ким. Еще 19,9% принадлежит самой страховой компании «Д2» (компания выкупила эту долю у банка «Восточный»), 12,6% — председателю ее совета директоров Юрию Вавилову, 1,2% — еще одному члену совета директоров «Д2» Кириллу Нифонтову. Почти 17% владеет кипрская Nemolius Ltd, среди ее собственников — фонд Baring Vostok. Как рассказал РБК источник на рынке страхования, «Д2» также выкупает долю Nemolius — сделка находится в стадии технической реализации и будет оформлена в начале ноября.

«Д2 Страхование» допускает возможность продажи 100% компании «Резерв» и сейчас находится в стадии переговоров, сообщил РБК Нифонтов. «Мы ожидаем, что сделка будет закрыта до конца года при условии одобрения ее регулятором», — сказал представитель BestDoctor. Сумму сделки он не раскрыл.

Иншуртех-стартап BestDoctor (от англ. insurance — страхование) основан в 2015 году. Это технологический сервис добровольного медицинского страхования (ДМС) для компаний, среди его клиентов — VK (экс-Mail.ru), OZON, РБК, Модульбанк, «Самокат» и другие компании. Медицинские услуги пользователи получают через партнеров сервиса: в 2019 году партнерство запущено со страховым домом ВСК, в 2021 году — со страховыми компаниями «Капитал Лайф» и «Югория Жизнь», сообщили РБК в BestDoctor. Сервис предоставляет пользователям мобильное приложение, где можно записаться на прием к врачу, выбрать клинику и получить онлайн-консультацию в режиме реального времени.

«Частично BestDoctor выполняет функции страховой компании: выступает посредником между клиентом и медицинской организацией, привлекает клиентов, согласовывает назначения, оплачивает медицинские услуги. В отличие от страховщика BestDoctor не имеет лицензии на страховую деятельность, не формирует страховые резервы», — объясняет директор страховых рейтингов НРА Татьяна Никитина.

Зачем BestDoctor свой страховщик

Покупка лицензии страховой компании укрепит позиции BestDoctor на этом рынке, считает Нифонтов. По словам представителя BestDoctor, сервис планирует создать собственный страховой бренд, продавать ДМС на своей лицензии, а также поднять на рынке ДМС долю с 1 до 6% в ближайшие два года (с учетом партнерств). «Подобные шаги продиктованы стратегией BestDoctor по построению экосистемы медицинских сервисов», — указал он. При этом BestDoctor не планирует отказываться от партнерства с другими страховыми компаниями, которое позволяет масштабировать сервис BestDoctor, объяснил его представитель. «Наши деловые отношения на 2022 год уже согласованы, и приобретение BestDoctor страховой компании не повлияет на наши взаимоотношения», — прокомментировали в пресс-службе ВСК.

«Бизнес-модель, подразумевающая как собственную страховую лицензию, так и партнерство с участниками рынка, уже присутствует у ключевых игроков мирового health

insurtech — Alan и Oscar Health. В России мы планируем создать в рамках экосистемы медицинских сервисов принципиально новый стандарт пользовательского опыта», — рассказал сооснователь и гендиректор BestDoctor Марк Саневич.

По мнению CEO страховой компании «Манго» (создана на инвестиции акционеров «Альфа-Групп») Виктора Лавренко, стоимость лицензии на рынке сейчас примерно нулевая и BestDoctor может купить «Резерв» по цене, равной стоимости собственного капитала. «Сейчас у многих компаний отзывают лицензии, и, как правило, такие покупки происходят по цене чистых активов, так как все равно лицензию придется отдавать и это процесс не быстрый, а так хоть капитал легко вернуть», — рассуждает эксперт. Согласно МСФО «Резерва», за 2020 год, размер активов компании составлял 436 млн руб., обязательств — 68,6 млн руб. Общий капитал компании — 367,4 млн руб.

Как показывает практика, гораздо легче купить существующую небольшую компанию с действующими страховыми лицензиями, чем создавать страховщика с нуля, проходя весь процесс получения лицензий, считает управляющий директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Алексей Янин: «Наиболее логичным видится приобретение максимально чистой, то есть свободной от действующего страхового бизнеса компании, чтобы на ее базе реализовывать свои бизнес-идеи». В 2020 году «Резерв» заключил лишь три новых страховых договора, а за шесть месяцев 2021 года — ни одного, при этом оставалось всего восемь действующих страховых договоров, следует из данных портала «Страхование сегодня».

Янин также отмечает, что приобретение собственной страховой компании с необходимым набором лицензий при правильном ведении дел даст возможность не делиться страховыми премиями с другими страховщиками, а концентрировать весь бизнес полностью под своим контролем. Партнерская схема сильно ограничивает возможности индивидуальной подборки продуктов под запросы клиентов, добавляет Виктор Лавренко: «Если делаешь классный клиентоцентричный продукт, то ты не можешь делать его на платформе своих же конкурентов. Им это не понравится, и они заставят тебя ухудшить продукт так, чтобы они не боялись конкуренции». В пример он привел опыт «Манго», которая не смогла договориться с классическим страховщиком предоставлять продукты на его лицензии.

Рост рыночной доли BestDoctor будет зависеть от ситуации в сегменте, бюджетов на соцпакеты, выделенные корпоративными клиентами, качества предоставляемых услуг, отмечает Никитина. Если речь идет о страховом рынке, то рыночная доля, например, в 2-3% по ДМС, это около 4-5 млрд руб., и достичь такого уровня страховщик, не ведущий

деятельности на текущий момент, не сможет, заключает она.

РБК, газета