Абсолют Банк
АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ПАО)

Дефицит развития

Спрос на банковские гарантии растет. Это очень удобный для компаний продукт, позволяющий ослабить нагрузку на бизнес, заключить выгодную сделку, выиграть время и сэкономить. Однако возможности банков, работающих в области гарантийного бизнеса, скоро резко сузятся: правительство готовится принять постановление «О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов».

— администрирование —

На любой вкус

Уходящий год участники рынка банковских гарантий пережили неплохо. Спрос на этот вид финансовых услуг хоть и медленно, но растет. «В условиях дефицита качественных заемщиков и ужесточения банковского надзора в части резервирования и оценки вовлеченности банков в проведение сомнительных операций традиционные направления банковского бизнеса теряют привлекательность как с точки зрения уровня риска, так и прибыльности. Поэтому банки предпочитают делать ставку на увеличение доли менее рискованных комиссионных доходов (таких как гарантийный бизнес и кэш-менеджмент) в структуре финансового результата»,— пояснила младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Людмила Кожекина.

В продуктовых линейках лидеров рынка можно найти с десяток видов услуг. Помимо востребованных тендерных, таможенных, налоговых гарантий в этом списке можно найти гарантии надлежащего исполнения контракта, возврата аванса. По словам госпожи Кожекиной, стоимость гарантий зависит от размера и срока гарантии. В среднем по рынку стоимость длинных и средних/крупных гарантий (как правило, на исполнение госконтрактов размером не менее 3 млн руб.) составляет 2–5% годовых, а коротких и мелких гарантий (размером менее 1 млн руб.)— 7–8%.

Решение о размере комиссии банк зачастую принимает с учетом финансовой устойчивости потенциального получателя продукта. Для надежных и проверенных клиентов стоимость банковской гарантии по исполнению контрактов или возврата авансов в среднем составляет 1–3% от суммы гарантии. На стоимость банковской гарантии также влияет вид обеспечения обязательств клиента перед банком-гарантом. Наиболее используемые — размещение депозита, поручительство собственника, залог прав на выручку от обеспечиваемого контракта. Гарантия под залог имущества в зависимости от финансового состояния компании стоит 2–3% годовых.

На льготные условия в ряде случаев может рассчитывать собственник или руководитель предприятия, который получает услугу под залог предварительно размещенного в банке депозита в размере 100% от выдаваемой гарантии. Стоимость гарантии тогда будет в пределах 2% годовых, а размещенные деньги принесут 7–10% годовых. Часть гарантий на обеспечение исполнения контракта выдается без залога и иного материального обеспечения. Если финансовое положение клиента оставляет желать лучшего, то банки в качестве обеспечения требуют поручительство собственника или депозит в размере 10–30% от суммы выдаваемой гарантии. С гарантиями без обеспечения сегодня работают в России больше 50 банков. Многие делают их дистанционно, необходимые документы клиент подтверждает электронной подписью. Стоимость гарантии без обеспечения составляет 3–5% годовых. Наиболее популярные виды гарантий традиционно связаны с рынком госконтрактов. Это короткие тендерные гарантии (как правило, наиболее низкорисковые), гарантии на возврат аванса и гарантии на исполнение госконтракта.

Ставка на имя и цифру

Начальник управления клиентских отношений СДМ-банка Иван Лонкин отметил в текущем году рост спроса на гарантии по негосударственным контрактам, то есть коммерческие гарантии. Кроме этого, по его словам, некоторые заказчики принимают гарантии только банков топ-50 по размеру капитала.

Такие действия клиентов вполне объяснимы. На фоне сжатия банковской системы корпоративные клиенты перемещают средства из небольших частных банков, находящихся в зоне риска, в государственные банки или известные частные банки с более высоким и надежным рейтингом. Компаниям трудно оценить надежность банка, поэтому при оформлении гарантии на длительный срок (больше года) они предпочитают не экономить и оформляют гарантию в надежном кредитном учреждении. «В какой-то мере банковские гарантии можно считать антикризисным инструментом: этот продукт снимает недоверие между покупателем/заказчиком и поставщиком/исполнителем, что позволяет покупателю/заказчику выплачивать авансы и быть более уверенным в исполнении контракта»,— полагает господин Лонкин.

«Банковская гарантия — необходимая часть обеспечения надежности и безопасности проведения сделок в области госзакупок, ее наличие закреплено на законодательном уровне»,— заметил первый вице-президент Азиатско-Тихоокеанского банка Вячеслав Андрюшкин. Впрочем, именно в главном «хлебном месте» сегмента области — системе государственных закупок — власти решили провести масштабные реформы. Новшества не сулят ничего хорошего многим участникам рынка, чьи возможности развиваться будут ограничены. Некоторым игрокам и вовсе придется уйти с рынка.

Большой резонанс на рынке вызвал недавно обнародованный проект постановления правительства «О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов». Документ, подготовленный Минфином, с 1 января 2018 года повышает требования к банкам, выдающим гарантии по госконтрактам: капитал банка должен быть не меньше 1 млрд руб., банк должен входить в систему обязательного страхования вкладов физических лиц. А также иметь рейтинги АКРА не ниже BBB–(RU) или «Эксперт РА» не ниже ruBBB–. Еще одно требование заключается в соблюдении банком обязательных нормативов ЦБ на все отчетные даты в течение последних шести месяцев.

По оценкам Ассоциации российских банков (АРБ), если требования вступят в силу, число банков, имеющих право работать с гарантиями, сократится с 260 примерно до 70. Чтобы избежать очередного стресса, эксперты АРБ предложили смягчить некоторые положения: срок вступления документа в силу перенести на 1 октября 2018 года, а в качестве порогового рейтинга установить ruBB— от «Эксперт РА» или BB–(RU) от АКРА. Это позволит работать с гарантиями более чем 110 банкам. Но ответа из правительства пока нет.

Сергей Артемов

«ХОЧУ ЗАМЕТИТЬ, ЧТО УСПЕШНЫХ КЕЙСОВ СЕЙЧАС НА ПОРЯДОК БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОБЛЕМНЫХ»

ПЕТР КАССИН

АНДРЕЙ БОГУСЛАВСКИЙ, заместитель председателя правления Абсолют-банка, не сомневается в том, что сегодня банковские гарантии стали нормой для компаний, которые могут и хотят развиваться. Поэтому этот полноценный банковский продукт так востребован на рынке.

Очередная волна интереса к банковским гарантиям поднялась после того, как правительство РФ сделало гарантии обязательным условием для доступа к торгам по госконтрактам. Любой заказчик, в том числе государственный, заключая договор с подрядчиком, хочет быть уверен в том, что тот исполнит свои обязательства. Банк, выдавая гарантии, принимает на себя определенные риски и гарантирует заказчику выполнение подрядчиком всех обязательств. Все довольны: заказчик получает надежную страховку, подрядчик — возможность оставить деньги в компании, а банк — комиссионный доход. Многие участники банковского рынка делают ставку на гарантийный бизнес. И мы не являемся исключением. Ведь наши решения по продуктам всегда учитывают интересы клиентов. Поэтому у нашего продукта много преимуществ. Во-первых, компания, у которой есть банковская гарантия, более конкурентоспособна. Во-вторых, партнер компании может быть абсолютно спокоен относительно сотрудничества с ней: в непредвиденной ситуации ему не придется взыскивать с должника деньги через суд, достаточно обратиться к гаранту — финансовой организации, предъявить документ и вернуть свои средства. В-третьих, у предпринимателей появляется больше возможностей.

Банковские гарантии классифицируются по сферам применения.

Тендерная банковская гарантия является гарантией исполнения победителем тендера обязательства подписать договор с заказчиком. Размер ее составляет 5–10% от размера начальной цены контракта. Срок действия тендерной гарантии регламентируются аукционной/конкурсной документацией.

Гарантия обеспечения исполнения контракта предоставляется компанией—победителем торгов. Цель ее — компенсация убытков бенефициара. В случае ненадлежащего исполнения контракта банк выплатит гарантийную сумму заказчику в счет покрытия штрафов, пеней и неустоек. Размер данной гарантии определяется бенефициаром.

Третий вид — это банковская гарантия для обеспечения возврата авансового платежа. Условиями заключенного контракта может быть предусмотрено получение от заказчика аванса. Прежде чем получить аванс, необходимо предоставить такой вид гарантии. Она нужна для того, чтобы обезопасить заказчика от нецелевого расходования аванса исполнителем.

Кроме того, есть еще особые гарантии, например в пользу ФТС или Росалкогольрегулирования, позволяющие компании осуществлять платежи ведомствам через квартал или полгода. Отмечу, что этот продукт существенно снижает расходы компаний. По кредиту заемные средства сегодня можно в среднем привлечь под 10–12% годовых, а гарантию можно взять под 2% годовых. Этот продукт интересен прежде всего компаниям, которые активно участвуют в тендерах — не обязательно с госконтрактами. Гарантии востребованы экспортерами, которые обращаются за возмещением НДС. Очень популярна эта финансовая услуга у производителей алкоголя, производителей оборудования, которым заказчик предоставляет аванс для ведения работы.

Некоторые относят банковские гарантии к нишевому продукту, но это не совсем корректно. Ведь предприятие, которое в состоянии получить в кредитном учреждении ссуду, автоматически может рассчитывать и на банковские гарантии. Для банка риски по займам и по гарантиям одинаковы. Да, по заявке на гарантию нельзя получить на руки живые деньги. Но при наступлении гарантийного случая гарантии в течение двух-трех дней превращаются в кэш. Поэтому это полноценный банковский продукт.

Три-четыре года назад гарантии по уплате НДС для крупных компаний, крепко стоящих на ногах, доходили до 0,4–0,6% годовых, но в 2015 году стоимость этой услуги для них выросла до 1,5%, а для остальных компаний — до 3%. В этом году стоимость гарантий постепенно начала снижаться. Такие изменения в первую очередь связаны с общей ситуацией в российской экономике. Конечно, есть контрактные гарантии, где риски гораздо выше и, естественно, требуется залог (товар, недвижимость, высоколиквидные ценные бумаги). Но в следующем году, на мой взгляд, комиссии по контрактным обязательствам не изменятся. Слишком высока конкуренция среди банков. Кроме того, растет объем гарантий, по которым банки не требуют никакого обеспечения. Например, гарантии по уплате НДС, по уплате в Росалкогольрегулирование, «провозные» гарантии РЖД. Риски здесь минимальны, и гарантийный случай наступает только в случае дефолта компании.

При выдаче гарантии банки оценивают в первую очередь текущее финансовое состояние ее потенциального получателя, реалистичность его бизнес-планов, опыт работы в той или иной сфере деятельности. Если его финансовое положение не на приемлемом уровне, то не стоит надеяться на одобрение заявки. Еще один фильтр — объем работ, который компания выполняет своими силами. Если 90% заказа выдается на субподряд, то предприятие может попасть в зону риска.

Сейчас нас больше всего беспокоит риск по гарантии ненадлежащего исполнения контракта. Участились случаи, когда у заказчика возникает целый ряд претензий, например к качеству работ, используемых материалов. И он присылает в банк требование об уплате по гарантии. Банк выполняет это требование и, в свою очередь, обращается к клиенту с просьбой возместить потери, а подрядчик отвечает, что не готов это сделать, поскольку начал судиться с заказчиком из-за того, что не согласен с его претензиями. И начинается волокита. У нас были случаи, когда суды шли более двух лет: первую инстанцию выиграла одна сторона, вторую — другая. К сожалению, риски ненадлежащего исполнения контракта в последнее время существенно выросли. Что касается рисков по клиентам, они минимальны. Случаи, когда принципал пытается обмануть наш банк, я могу пересчитать на пальцах одной руки. Эффективный отсев недобросовестных компаний проводится на стадии рассмотрения заявок на получение гарантии.

У каждого банка есть собственная методика рейтингования заемщиков. Она в том числе учитывает большой массив данных по дефолтам заемщиков с данным уровнем рейтинга. Безусловно, если в течение определенного периода накапливается негативная статистика, то автоматически и цена по определенному виду гарантии становится выше. Например, дефолт составляет 2% от общего массива, соответственно, гарантия должна выдаваться минимум под 2,1% годовых. Статистика напрямую влияет на риск-менеджмент. Хочу заметить, что успешных кейсов сейчас на порядок больше, чем проблемных. Банковские гарантии всегда были и будут востребованы на рынке.

Записал Сергей Артемов

КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЬГАМИ

Банковские гарантии — это не только обязательное условие для доступа к торгам по госконтрактам, но и динамично развивающийся полноценный банковский продукт, востребованный компаниями, работающими в самых разных сферах.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ (%)
ИСТОЧНИК: АБСОЛЮТ-БАНК.

Андрей Голышкин, *вице-президент по экономике и финансам OCS Distribution, отмечает, что на протяжении последних 15 лет его компания успешно развивает сотрудничество с финансовыми институтами, предоставляющими как гарантии поставщикам, так покупателям:*

— Банковские гарантии стали одним из основных инструментов покрытия рисков взыскания дебиторской задолженности. Объем таких инструментов за это время увеличился в арифметической прогрессии, что, с моей точки зрения, свидетельствует о зрелости рынка подобных услуг.

Олег Дубровский, *генеральный директор ООО «Группа „Ладога“», свидетельствует о том, что предприятие на протяжении многих лет активно использует банковские гарантии ввиду специфики своей деятельности (производство алкогольной продукции):*

— Банковская гарантия является универсальным финансовым инструментом — быстрым, недорогим и удобным способом замещения дополнительного финансирования. Банковская гарантия выступает отличной альтернативой классическому кредиту, к тому же с легкой ставкой, позволяя предприятию работать, не отвлекая и не увеличивая оборотные средства, а также существенно снижает затраты на их возможное использование.

Сергей Безвуляк, *финансовый директор компании «Униматик», работающей как с частными, так и с государственными предприятиями и активно использующей банковские гарантии:*

— Устойчивое положение и стабильные финансовые показатели дают нам возможность получать лучшие условия по банковским гарантиям. Как правило, при необходимости получения банковской гарантии мы рассматриваем несколько предложений от банков и выбираем для себя то, которое соответствует по лимитам, срокам рассмотрения, а также стоимости гарантии.

Кирилл Юхневич, *директор по развитию бренда и корпоративным коммуникациям компании IBS, являющейся ключевым технологическим партнером лидеров российской экономики и государственных структур, констатирует, что банковская гарантия позволяет компании успешно справляться с текущими задачами ипри этом оптимизировать свои денежные потоки:*

— При работе с контрагентами компания IBS использует гарантии для обеспечения выполнения условий договора, что снижает потребность в привлечении кредитов. Стоимость банковской гарантии существенно ниже, чем кредитных средств, и это является ее бесспорным преимуществом.

«Клиенты все чаще ищут умеренно рисковую, но более доходную альтернативу депозитам»

— private banking —

Если компанию устраивают уровень обслуживания в банке и качество его продуктов, то чаще всего ее акционеры или топ-менеджеры со временем приходят в этот банк уже как частные лица. НАТАЛЬЯ КАПИНОС, заместитель председателя правления Абсолют-банка, глава подразделения «Абсолют Частный Банк», рассказывая о развитии направления private banking, отмечает, что в будущем году в этом сегменте ожидается рост спроса на нефинансовые услуги, инвестиционные продукты и налоговый консалтинг, а также дальнейшее расширение инструментов инвестирования.

АБСОЛЮТ БАНК

— Какие тенденции набирали, на ваш взгляд, силу в этом году в российском сегменте private banking? И какие нововведения предложил в этом году своим VIP-клиентам ваш банк?

— В течение этого года мы наблюдаем повышенный интерес клиентов к инвестиционным продуктам. Это подтверждают и цифры: по итогам десяти месяцев 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи инвестиционных продуктов в «Абсолют Частном Банке» выросли в два раза. Остатки средств клиентов в инвестиционных продуктах за этот же период увеличились более чем на 100%.

Наибольшей популярностью в этом сегменте пользуются еврооблигации, но мы также наблюдаем интерес и к более доходным продуктам, где предлагаем доходность 10–15% годовых в долларах США, и к услуге доверительного управления. В целом можно отметить тенденцию роста интереса клиентов к новым для них способам управления своим капиталом и связанным с этим рискам. В ответ на это наш банк усилил команду специалистов, консультирующих по всем вопросам, связанным с инвестиционными продуктами.

Основная доля тех, кто выбирает такой вариант инвестиций,— клиенты, которые ищут умеренно рисковую, но более доходную альтернативу валютным депозитам, открытым в конце 2014 — начале 2015 годов.

— Почему, на ваш взгляд, поменялись приоритеты у состоятельных клиентов, которые еще недавно, по вашим же словам, вели себя консервативно и не шли дальше вкладов?

— Безусловно, на модель поведения премиальных клиентов во многом влияет снижение ставок по банковским депозитам до исторических минимумов. Когда все поняли, что обратного отскока по ставкам не произойдет, многие сочли необходимым лучше разобраться в инвестпродуктах, которые, конечно, сложнее, но доходнее.

Мы были к этому готовы, поэтому подошли к делу очень серьезно: подобрали профессионального партнера — «КИТ Финанс Брокер», который специализируется на аналитике по инвестпродуктам и дает нашим клиентам полную картину по каждому из существующих предложений, включая структурные продукты. Таким образом, потребность состоятельных клиентов в приумножении денежных средств трансформировалась в готовность рассматривать более рисковые продукты.

— Но кроме инвестиционных продуктов клиенты VIP-сегмента традиционно использовали продукты lifestyle management. Сейчас эта тенденция сохранилась?

— Условно эксперты делят продукты lifestyle management на три большие категории: инвестиционные, консультационные и так называемые комплементарные. Все эти направления представлены в нашей линейке. То есть любое частное обслуживание высокого уровня подразумевает комплексный подход. Мы можем дать рекомендации и проконсультировать по вопросам инвестиций, организовать качественные услуги консалтинга и консьерж-сервиса.

В части инвестиций особенно интересен наш опыт в сфере недвижимости. Мы работаем с крупным агентством недвижимости и можем предлагать инвестиции в жилую и коммерческую рентную российскую и зарубежную недвижимость. Это только одна из наших компетенций.

Если говорить о консалтинге, то мы всегда следуем за актуальными потребностями наших клиентов. Например, буквально на днях совместно с нашим партнером «КИТ Финанс Брокер» мы провели клиентское мероприятие по вопросам налогообложения. Хотя изменения в российском законодательстве в части раскрытия информации произошли еще в 2014 году, вопросов у клиентов очень много. Мы подготовили специальный набор кейсов, чтобы сделать максимально понятными происходящие изменения. За несколько часов мы обсудили многие вопросы. В частности, нюансы расчета, взимания и уплаты налогов частными лицами, совершающими операции на финансовых рынках РФ и ЕС, налогообложение еврооблигаций и структурных продуктов, изменение законодательства в части раскрытия информации и обмена данными между зарубежными налоговыми органами и ФНС.

Мы проводим такие встречи регулярно. На следующий год у нас уже запланирован ряд консалтинговых мероприятий для клиентов. В том числе будем обсуждать инвестиционные идеи, актуальные в 2018 году.

О консьерж-сервисе обычно много не говорят — мы просто можем реализовать почти любые пожелания клиентов: от подбора школы для ребенка до организации отдыха. А что касается традиционных банковских продуктов, то особенно популярна у наших клиентов карта Visa Infinite с функцией cashback до 10% и процентами, начисляемыми на остаток собственных средств. Совсем недавно мы перешли на эмиссию карт с бесконтактной системой оплаты.

— Ваши прогнозы на следующий год по развитию сектора private banking в России? Какие новые услуги в этом секторе могут появиться для состоятельных россиян?

— На мой взгляд, в private banking продолжится активное развитие сегмента нефинансовых услуг: мы видим, что этот тренд набирает обороты уже по итогам 2017 года.

Сейчас мы занимаемся разработкой системы персонального финансового планирования, которая поможет нашим клиентским менеджерам подбирать индивидуальный портфель инвестиций в соответствии с потребностями клиента и с учетом его риск-профиля. Самое главное, что клиент сможет увидеть в простой и понятной форме структуру и уровень доходности каждого инструмента в своем инвестиционном портфеле.

Кроме того, мы работаем над реализацией инвестиционной платформы и усиливаем взаимодействие с нашим проверенным партнером «КИТ Финанс Брокер» и его дочерней компанией KIT Finance Europe, чтобы предоставить клиентам более широкие возможности инвестирования в самые разные инструменты.

В следующем году мы планируем открывать новые офисы в регионах присутствия банка, поскольку продолжим усиливать частное банковское обслуживание не только в Москве, но и в других регионах присутствия Абсолют-банка.

Что касается развития направления private banking в России в целом, то я уверена: мы будем наблюдать дальнейшее расширение инструментов инвестирования, повышение спроса на инвестиционные продукты и развитие налогового консалтинга, возможно, на услуги сопровождения сделок M&A.

Записал Олег Трубецкой