

Н.К. Безносик, А.Д. Войтас
Научный руководитель — Л.А. Попкова
БГЭУ (Минск)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ БАНКОВ

Уже долгие годы банки играют большую роль в жизни людей, осуществляя бесчисленное множество операций. С наступлением XXI в. нам на помощь пришли мобильные приложения банков, благодаря которым клиент может совершить практически любую операцию.

Мы провели исследование, для этого выбрали пять банков с самыми большими активами на 1 октября 2018 г.

Сегодня большинство белорусских банков уже имеют свои приложения для мобильных устройств, которые позволяют клиенту банка контролировать баланс, открывать вклады, оплачивать счета, используя систему ЕРИП и обменивать валюту (далее — стандартные опции).

Рассмотрим приложение от Беларусбанка. В М-Belarusbank присутствует обмен данными с системой как по интернету, так и по SMS на выбор пользователя. В мобильном банкинге Беларусбанка в дополнение к типовым функциям предоставлен ряд уникальных возможностей, а именно отправка запросов в банк по SMS, авторизация без интернета, подключение карт любых банков-резидентов, выбор способа получения оповещений.

В свою очередь мобильный сервис от Белагропромбанка позволяет совершать любые стандартные операции, присутствует возможность просматривать курсы валют и все новости банка.

БПС-Сбербанк также предлагает широкий выбор возможностей. В приложении данного банка возможно оформить и погашать кредиты, открывать и управлять депозитами, оформлять страховки, следить за курсом валют. Главным достоинством данного приложения является возможность полного контроля над карточкой. Приложение позволяет анализировать свои расходы и сбережения при помощи графиков и получать дополнительную информацию от БПС-Сбербанка.

Следующее приложение BelVEB24 Mobile от банка БелВэб. Приложение позволяет оплачивать услуги, которых нет в стандартном перечне, совершать моментальные переводы с карты на карту, отправлять международные денежные переводы по системе BLIZKO. Доступна настройка SMS-оповещения и 3D-Secure защиты, есть возможность смены пароля и блокировки.

Мобильное приложение от Белгазпромбанка. Помимо стандартных функций приложение позволяет совершать переводы и платежи с использованием любых карточек банков Беларуси, доступна функция поиска лучшего обменного курса по отделениям, а так же вывод на карте ближайших отделений и банкоматов, связь с банком. Инте-

ресными особенностями являются финансовый планировщик и возможность учета долгов и имущества.

В ходе исследования мы выяснили, что лидером по числу скачиваний является приложение от Беларусбанка (> 1 млн), приложение от БелВЭБ банка занимает последнее место (> 10 тыс.), остальные приложения имеют больше 100 тысяч. По оценкам получили следующие результаты: Белгазпромбанк — 4,8, Беларусбанк — 4,0, БелВЭБ — 3,8, Белагропромбанк — 3,3 и БПС-Сбербанк — 2,7.

В заключении хотелось бы сказать, что в наше время технологии развиваются с удивительной скоростью и банки стараются не отставать от них. Вполне возможно, что в ближайшем будущем банки полностью перейдут в интернет-пространство [1, 2].

Источники

1. Рейтинги банков Беларуси по параметру Активы [Электронный ресурс] // Выбери.by. — Режим доступа: <https://viberi.by/ratings/assets>. — Дата доступа: 02.04.2019.

2. Мобильные приложения белорусских банков [Электронный ресурс] // OfficeLife. — Режим доступа: <https://officelife.media/news/mobile-apps-belarusian-banks/>. — Дата доступа: 14.03.2019.

К.И. Беляева, Т.А. Внукевич

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Ж.В. Бобровская
БГЭУ (Минск)*

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Опportunистическое поведение — действия экономического агента, направленные на достижение целей, не ограниченные соображениями морали, в результате чего одна из сторон увеличивает свою полезность в ущерб другой [1].

Адам Смит в XVIII в. определил человека как «ХомоЭкономикус», который стремится максимизировать собственную выгоду и мгновенно приспосабливается к изменяющимся рыночным условиям; путем концентрации на собственных интересах способствует достижению общего блага. Опportunистическое поведение в банковском секторе существует на трех уровнях. На *микроуровне* возникают опportunистические потоки на уровне конкретного банка, на *мезоуровне* — между конкурирующими банками, между кредиторами и заемщиками, на *макроуровне* возникают в отношениях Центрального банка с иными банками. Анализ основных проблем, выявленных при анкетировании клиентов банка, позволил сделать вывод об «опportunистическом» поведении банков: взимание комиссий; сложные для понимания насе-

ления алгоритмы предоставления банковских продуктов и услуг; размер взимаемых процентов (включая скрытые вознаграждения банку); пени, штрафы; плата за дополнительные услуги; мелкий шрифт в договоре [2]. Назовем несколько из многочисленных примеров оппортунистического поведения белорусских банков:

- «Приорбанк» ОАО, где при заключении договора на предоставление платежной карты «Gold» снятие белорусских рублей с валютной карты не предполагает уплаты комиссии. Однако при снятии 5 руб. влечет за собой комиссию банка в 6 руб. (что превышает снятую сумму);

- ОАО «Банк БелВЭБ». БПК «Дива». При зачислении на карту денежных средств списывается 3 % суммы перевода, но не менее 3 руб. комиссии за перевод. Сумма минимального перевода не установлена. Таким образом, клиента могут разорить, сделав 10 переводов по 10 коп.

- ОАО «Банк Дабрабыт». БПК «СМАРТ-карта» предполагает предоставление товаров в рассрочку — в магазинах-партнерах и в кредит под 16,1 % годовых — не в партнерах. Но на практике бывают «сбои» и в магазинах-партнерах товары продаются в кредит, о чем клиент банка не уведомляется, а спустя месяц при выставлении счета должник узнает, что товар был взят в кредит;

- ЗАО «МТБанк». Карта «Халва». Средства, находящиеся на карте, делятся на две группы: собственные и доступная рассрочка. Клиенту необходимо в срок с 6-го по 15-е число каждого месяца погасить задолженность, для чего он перечисляет определенную сумму на карту и думает, что задолженность погашена, а на практике эти денежные средства поступают в раздел собственных средств. Складывается ситуация: у клиента имеется задолженность, которая не погашена и на нее начисляются проценты. Клиент предполагает, что у него погашена рассрочка, приобретает товары в рассрочку в новом месяце, но этим только увеличивает свой основной долг и сумму процентов по нему.

Таким образом, можно выделить формы оппортунистического поведения, благодаря которым банк получает дополнительную прибыль: недостаточная информативность контрагента; скрытие и искажение информации; невыполнение условий контракта одной из сторон; нарушение неформальных договоренностей между экономическими агентами; «арифметические ошибки». Пути борьбы с оппортунизмом в банковской сфере: ответственный подход со стороны клиентов к изучению банковского продукта/услуги; в случаях выявленных нарушений клиентам необходимо обращаться в специальные органы и в банк с письменным заявлением; составление подробного контракта с четко прописанной, без «подводных камней» информацией; повышение финансовой грамотности населения.

Источники

1. *Мартюкова, Е. Г.* Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории /