



Mobiilivarmenne ja sen käyttö maksamisessa

Mika Repo
Business Lead
Elisa Oyj



Mobiilivarmenteen avoin liiketoimintamalli



Kolme suurinta operaattoria ovat sopineet avoimesta liiketoimintamallista

Kuluttajat



- Hanki mobiilivarmenne omalta operaattoriltasi
- Käytä palveluja kaikissa kanavissa



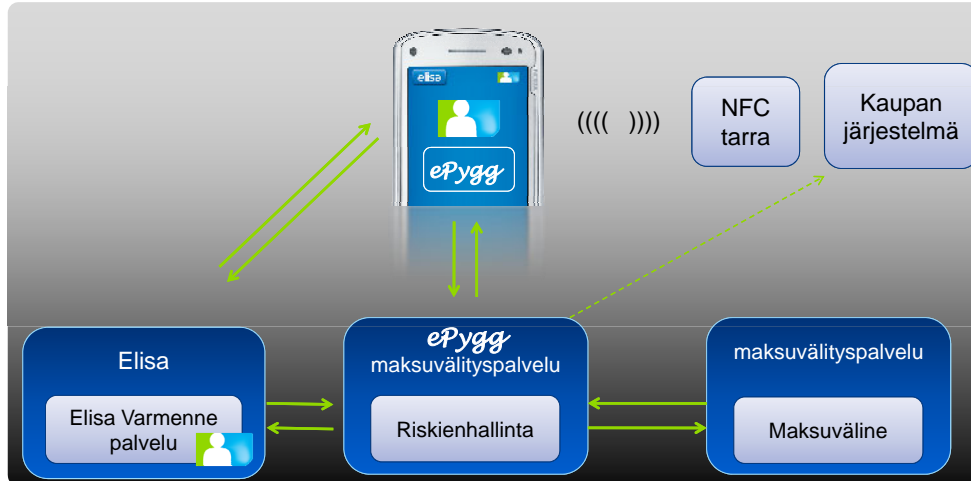
Palveluntarjoajat

(yritykset sekä julkinen sektori)

- Tee palvelusopimus oman operaattorisi kanssa
- Tarjoa palveluja kaikkien operaattorien asiakkaille
- Potentialiaali 4 miljoonaa kuluttajaa, mukaan lukien yritysliittymien käyttäjät

Mobiilivarmenne maksamisessa

Lisäturvaa ja joustavuutta maksuprosessiin mobiilikanavassa, case *ePygg*



3 17.5.2011

elisa

Mobiilivarmenne - ominaisuudet



Turvallisempaa ja helpompaa maksamista

- **Maksun vahvistaminen sähköisellä allekirjoituksella**
 - Liitettävissä kaikkiin sähköisiin maksuvälineisiin
- **Parempi käytettävyys palvelukanavasta riippumatta**
 - Maksutapahtuman vahvistaminen aina helposti mobiilikanavassa
- **Käyttökokemus aina sama**
 - Palvelu-, operaattori- ja maksuvälineneutraali
- **Maksun lisäksi asiakkaan profiilitieto**
 - Asiakkuuden perustaminen maksun yhteydessä
- **Maksun prosessointi ja vahvistaminen erillään**
 - Kansainväliset ratkaisut mahdollisia jo nyt

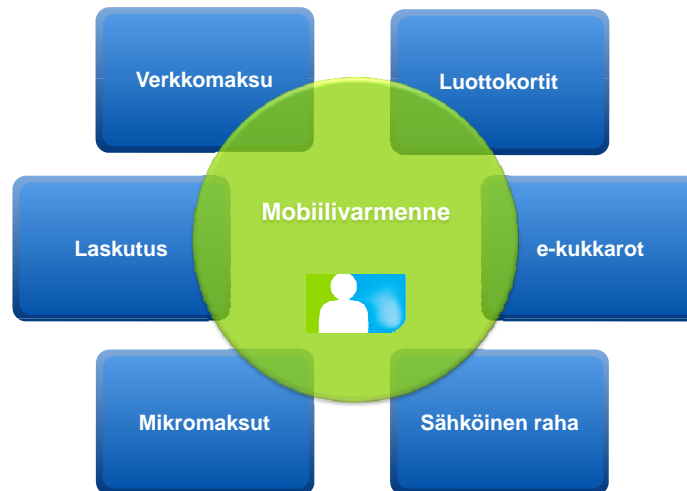
4 17.5.2011

elisa

Mobiilivarmenne yhdistää maksuvälineet



Mobiilivarmenne yhdistelmä vanhaa ja uutta



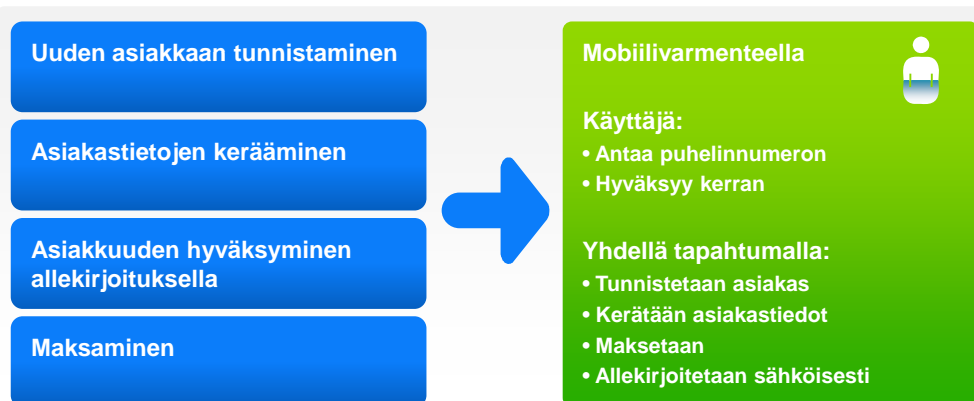
5 17.5.2011



Mobiilivarmenne yhdistää prosessit



prosessinäkökulma



6 17.5.2011



Mobiilivarmenteella lisäarvoa



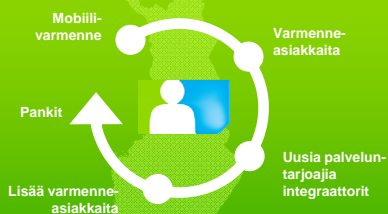
Hyödyt - käyttöesimerkkejä

- **Myynnin kasvattaminen ostokynnystä madaltamalla**
 - Case: Merkitse rahastoja
- **Kustannusten pienentäminen prosessitehokkuuden kautta**
 - Case: Perusta pankkiasiakkuus
- **Asiakastyytyväisyyden kasvattaminen paremman käytettävyyden kautta**
 - Case: Tunnistautuminen ja vahvistaminen mobiilikanavassa
- **Lisää liikevaihtoa uusista palveluista**
 - Case: Matkavakuutus lentokentän portilla

Mobiilivarmenne

Liikkeelle lähdettiin 2010

Lanseeraus 2010 - Käytön leviäminen 2011 - 2012



1. Lanseeraus ja pilotit (2010)
2. Varmenteen rekisteröinti kuluttajille (2011)
3. Tottumuksen luominen tutuilla palveluilla (2011-2012)
4. Uudet lisäarvopalvelut



Mika Repo
Business Lead
mika.repo@elisa.fi
+358 50 3038 260