

KOKKUVÕTE

PUUTEVABADE MAKSETE TULEK EESTI TURULE. ÜLEMINEK NFC-LE VÕI PUUTEVABADELE KAARTIDELE AS SEB PANGA NÄITEL

Grigori Ilkevits

Käesoleva magistritöö eesmärk on vastata küsimusele, millises suunas peaks liikuma pangakaartide arendus Eesti turul. Lisaks on töö autor püstitanud täiendava eesmärgi, mille käigus töötab välja projekti tulude ja kulude jaotuse, et jõuda selgusele puutevabade kaartide turule toomise tasuvuses. Koostatud projekti on võimalik kasutada AS SEB Pangas. Töö probleemiks on vähene kogemus, praktika ja informatsiooni kättesaadavus kontaktivaba tehnoloogia käivitamise kohta Eesti turul. Antud töö aitab vastata küsimusele, missuguseid meetmeid on vaja rakendada, et kontaktivaba tehnoloogia oleks vastavuses panga klientide eelistuste ja vajadustega. Eesmärgi saavutamiseks ja vastuste leidmiseks kasutas autor turunduslikke võtteid, mis aitasid määratleda klientide ootusi ja vajadusi puutevaba tehnoloogia kasutusel. Töö raames analüüsiti puutevaba tehnoloogia teoreetilisi lähtekohti ja nende alusel püstitati kolm hüpoteesi:

1. Panga turuosa suurus mõjutab summat, mille ulatuses klient on nõus tegema PIN-koodiga kinnitamata tehinguid;
2. Pangatöötajate ja klientide keskmised hinnangud kontaktivabadele tehnoloogiatele on erinevad (kõikide lahenduste puhul - Apple Pay, NFC mobiilne kaart ning puutevaba kaart)
3. Klient eelistab kasutada pigem mobiilset NFC kaarti kui puutevaba kaarti.

Hüpoteese testiti Microsoft Excelis „Real Statistics” lisamooduli abil, kasutades ANOVA, Chi-ruut ja Post Hoc teste. Magistritöö põhineb „The Stage Gate“ mudelil, mille alusel valiti välja sobilik puutevaba tehnoloogia. Üks osa Robert Cooperi „The Stage Gate“

udelid oli kvantitatiivne uurimisviis. Andmete kogumiseks läbi viidud küsitlusele vastas 102 inimest, kellest 59 olid pangatöötajad ning 43 erinevate pankade kliendid.

Magistritöö tulemusena sai kinnitust vaid teine püsitatud hüpotees, mis hõlmas Apple, Samsung ja Android Pay lahendusi. Teised kaks hüpoteesi ei osutunud tõeseks vähese pooldajate osakaalu tõttu. Tulemusest selgus, et kõige atraktiivsem toode nii panga kui ka klientide jaoks on puutevabad kaardid. Töö raames selgitati välja puutevabade kaartide turule toomise projekti tulude ja kulude jaotus, mida on võimalik pakkuda AS SEB Panga äriarenduskomiteele antud projekti teostamiseks.

Autori hinnangul on Eesti turul puutevabade kaartide väljastamine tasuv ning sobilik. Töö tulemusena on välja arvestatud hinnangud antud tehnoloogia kasutuselevõtu tasuvusele ja otstarbekusele.

Magistritöö ainulaadsus seisneb puutevaba tehnoloogia teema arendamises uute projektide kaudu, uudsete süsteemide loomises ning teema unikaalsuses Eesti turul.