

👤 **SIKKERHET:** Tillit i hele den elektroniske verdikjeden. **s.6**

⚠️ **EUS NYE FORORDNING:** Nytt regelverk gir bedre personvern. **s.8-9**

⚠️ **BANK:** Skreddersyr produkter som passer til moderne bedrifter. **s.10**

Fintech & handel



Daniel Döderlein, CEO i AUKA
“Velkommen til Norge, vi vil trolig bli en lekegrind for morgendagens finansielle tjenester.”



Audit
Sikkerhet
Rådgivning
Personvern
Operasjonell veiledning

Ekspertisen du trenger innen
personvern og sikkerhet

GDPR

General Data Protection Regulation

www.coherent.no



FOTO: RAWPIXEL.COM ON UNSPLASH

GDPR

Personopplysningsloven blir snart erstattet med nye regler fra EU. Vet du hva det betyr for din bedrift? **s.7**

I DENNE UTGAVEN



FOTO: MATTHEW HENRY ON UNSPLASH

Banqsoft

Får sine kunder raskt og kostnadseffektivt i produksjon og ut i nye markeder. **s.10**

LES MER PÅ **BUSINESSNORGE.NO**

FOTO: GLENN CARSTENS-PETERS ON UNSPLASH

Persondata

Nytt reglement vil føre til innskjerping av hva slags persondata man har lov til å oppbevare.

Fintech ut av barneskoene

Den nye lille yndlingen på tech-himmelen; Fintech, har på bare et par år vokst ut av barneskoene og blitt en omsvermet ungdom som krever sin plass ved de voksnes bord. Hvis vi analyserer endringen bransjen på få år har gjennomgått, ser vi noen tydelige tendenser.

Det karikerte bildet av fintech som en vekt med to skåler - mektige banker på den ene siden, og hjelpeløse startups på den andre, er heldigvis død og begravd.

En av de største endringene i bransjen de siste par årene er det sterke vevet som nå finnes mellom finansinstitusjoner og teknologiselskaper. Aktørene flettes sammen i teknologisamarbeid, kommersielt samarbeid, som kunde, leverandør og distributør av hverandre. Finansinstitusjoner blir teknologiselskaper, teknologiselskaper blir finansinstitusjoner. Holdningsendringen er basert på forståelsen om at hvert enkelt selskap kun kan styrke sin posisjon gjennom samarbeid med andre.

Et krevende regelverk

Fintech bransjen er omfattet av et mer krevende regelverk enn noen andre digitale næringer. Reglene følger tjenestene - ikke størrelsen på selskapene, og det betyr at de samme

kravene som stilles til store banker, stilles til små oppstartsselskaper. Samtidig er det nettopp nye regler og et ambisiøst Brussel som driver frem innovasjon og omstilling i finansbransjen og baner vei for nye aktører.

Mer makt til forbrukerne

2018 blir et viktig år, med innføring av to nye EU direktiver som får store konsekvenser for bransjen. Den nye personvernforordningen, GDPR, stiller nye krav til hvordan bedrifter behandler personopplysninger, og styrker rettighetene vi har til våre egne data. Betalingsdirektivet PSD2 stiller krav til at banker gir tredjeparter tilgang til kundenes kontodata (med kundens samtykke). Disse to regelverkene gir mer makt til forbrukerne, og åpner for sterk konkurranse på det som inntil nylig var de store finansjempenes domene.

Behov for å tenke nytt

For å hjelpe små aktører gjennom den regulatoriske labyrinten har flere land etablert sandkasser; beskyttede miljøer der bedrifter får teste løsninger på ekte kunder før de har alle lisenser og krav på plass. Også

**Liv Freihov**

Direktør for Næringspolitikk i IKT-Norge

FOTO: IKT-NORGE

«Når noe av hypen rundt fintech legger seg, er det aktørene med sterke forretningsmodeller som vil stå igjen.»

Norge har behov for å tenke nytt her, og det er viktig at vi raskt får på plass en plattform for sikker og dynamisk testing av nye tjenester, helst med flere miljøer involvert.

Kryptovalutaer

Kryptovalutamarkedet har fått enorm oppmerksomhet i år. De siste månedene har oppmerksomheten vridd fra mulighetene rundt blockchain som teknologi til digitale valutaer. Sistnevnte har fått status som hete investeringsobjekter med enorm potensiell oppside og tilsvarende høy risiko. Kryptovalutaer har steget 800 prosent i verdi så langt i år, med enkeltvalutaer opp flere tusen prosent.

Det hele er drevet av et nytt fenomen, ICO (Initial Coin Offerings), som er en måte oppstartsbedrifter innen kryptovaluta henter penger uten å gå veien om venture kapital eller banker. De selger istedet ut begrensede mengder nye "coins". Denne praksisen har bidratt til en vill spekulering i nye kryptovaluter, i håp om å treffe blink på den neste store digitale gullfuglen.

Til slutt er det nye trender innen

teknologi og tjenester. Mobile betalingsløsninger var den første store bølgen som feiet over fintech-himmelen. Dette markedet er nå så konsolidert, med store tjenester som Vipps og Mobile Pay som dominerende aktører, at døren i praksis er stengt for små utfordrere. Derimot ser vi et oppsving på områder som er underbetjent av bankene - som lån til små og mellomstore bedrifter. Her har vi i 2017 sett etablering av flere norske fintechs, som leverer crowd-funding plattformer for SMB-lån, eller full-digitale banker med tjenester rettet mot SMB.

En sunn utvikling av bransjen

Også innen sparing og investeringer ser vi mye fintech-aktivitet. Nyetableringer skjer altså der markedet er underbetjent og der det er betalingsvilje for tjenestene. Det er tegn på en sunn utvikling av bransjen. Når noe av hypen rundt fintech legger seg, er det aktørene med sterke forretningsmodeller som vil stå igjen. ■

Les mer om Fintech på **businessnorge.no**

Følg oss på



facebook.com/MediaplanetNorge



@MediaplanetNO



@Mediaplanet_no



Resirkuler gjerne avisen

Prosjektleder: **Tim Yussupov** (tim.yussupov@mediaplanet.com) Adm.dir.: **Sebastian Keta** Redaktør: **Emma Wirehede** Forretningsutvikler: **Frode Sandnes** Designer: **Emma Wirehede** Distribusjon: **Finansavisen**, September 2017
Trykkeri: **Schibsted Trykk** Mediaplanet kontaktinformasjon: Tel: **22 59 30 00** E-post: **redaksjonen@mediaplanet.com** Forsidebilde: **Anton Soggiu**

ADITRO

LOVE WORK NOT ADMIN

Vi forenkler hverdagen. Aditro HR & Lønn

www.aditro.no
Tlf: 21 95 96 00

“Droppet

nettbutikken som ikke var sikret”

Google Chrome kommer i oktober med ny oppdatering hvor mangel på HTTPS/SSL-sertifikat blir enda tydeligere for besøkende på ditt nettsted. En “Ikke sikker” melding vises på sider med felter som skal fylles ut og sendes inn - for å minne brukeren på at informasjonen ikke blir kryptert, og kan “stjeles” av uvedkommende.

Løsningen er enkel: Buypass er Norges eneste utsteder av internasjonalt godkjente SSL-sertifikater. Nasjonal Sikkerhetsmyndighet anbefaler norske virksomheter å kjøpe SSL-sertifikat fra norsk utsteder.

Våre sertifikater er bare noen tastetrykk unna. Du kan bestille på våre nettsider, eller overlate ansvaret for kjøp og administrasjon til en av våre partnere - som Aztek.



 **Se hva som skjer når Karl skal bestille reise på nett... www.buypass.no/karl**

3 gode grunner til å bruke SSL-sertifikat



Besøkende får trygghet på at nettstedet er ekte og at opplysningene de registrerer behandles trygt



Bedre rangering i søkemotorer (SEO)



Unngå varsel om at siden ikke er sikret, og faren for at handelen avbrytes

BUYPASS AS

Nydalsveien 30A, PO Box 4364 Nydalen
N-0402 Oslo, Norway
t: +47 22 70 13 00
e: kundeservice@buypass.no
w: buypass.no



Først i verden

Vi nordboere er fremst i verden på adopsjon av mobilbetaling, men det er bare begynnelsen. Vi står overfor en revolusjon for finansielle tjenester, og igjen vil Norge være helt fremst.

I 2009 måtte alle EU stater implementere nytt regelverk for betalingstjenester. Dette var et initiativ for å skape bedre og rimeligere tjenester ved å bryte opp monopol, introdusere nye konsesjonsformer og regulere priser. Direktivet hadde gode intensjoner, men på grunn av nasjonale variasjoner, slapp bankene unna de store omveltningene. Derfor har EU utarbeidet et revidert regelverk, betalingstjenestedirektivet del to, PSD2.

Denne gangen vil ikke EU gjøre samme feil, og regelverket er omfattende, tydelig og grensesprengende. I korthet kan det oppsummeres med at banker må åpne opp kontoene og betalingsmotorene sine, sånn at enhver tredjepart med konsesjon kan hente ut kontoopplysninger og bestille betalinger på dine vegne, gitt ditt samtykke.

Oppetid og kvalitet

Banken kan ikke ta betalt for disse tjenestene og de skal ikke diskriminere aktører over andre eller seg selv, og må tilby oppetid og kvalitet tilsvarende den de tilbyr egne kunder. Regelverket trer i kraft januar 2018. Konsesjoner tildeles av finanstillstyret, men utover at banker, betalingsforetak og e-pengeforetak har disse PSD2-rettigheter tilbys også forenklede konsesjoner for konto-aggregering og betaling. Facebook har konsesjon som e-pengeforetak i Irland og Google i UK. Disse konsesjonene gjelder på tvers av hele EU, herunder Norge.

Først i verden?

PSD2 gjelder i alle EU stater, hvorfor vil Norge være først? Ser vi tilbake på hvordan Norden har snudd seg rundt og absorbert mobilbetaling vil enhver analytiker identifisere

«Jeg tror forbrukerne vil snu seg like raskt som når vi valgte Vipps, til neste generasjon av tjenester som gjør livet enklere for OSS.»

vår region som attraktiv. På tross av allerede gode, digitale finansielle tjenester har vi alle smarttelefon, god dekning, god råd og adopterer nye tjenester raskt.

Men det er ett annet viktig punkt som jeg tror er utslagsgivende. For tilkoblingen til konto under PSD2 må kunder identifiseres. Mens Europa stort sett er analog, og fremvisning av pass ved fysisk oppmøte er normen er vi heldigitale. BankID gjør identifiseringsjobben, sammenkoblingen av din konto med nye tjenester, til en smal sak. Hvis jeg var Facebook og skulle velge marked for å teste nye finansielle tjenester ville jeg ha valgt ett marked hvor forbrukerne ikke bare var beviselig modne, men hvor identifiseringsjobben var enkel. Velkommen til Norge, vi vil trolig bli en lekegrind for morgendagens finansielle tjenester.

Velkommen til i morgen

Morgendagens finansielle tjenester kan altså leveres av enhver aktør som har en av de lavthengende konsesjonene som tilbys på tvers av EU. Hvis du nå spoler tilbake og tenker på

Facebook, eller en hvilken som helst av de andre kanalene du bruker mange ganger daglig. Disse kan gi deg en brukeropplevelse på toppen av dine penger som ikke bare er lettere tilgjengelig, du er jo der hele tiden, men som også slår bankens tjenester en høy gang på brukervennlighet, tjenestespekter, sikkerhet og oppetid.

Google har mer enn 500 dedikerte sikkerhetsekspertiser som drifter verdens største infrastruktur. De betjener mer enn to milliarder brukere hver dag. De utsettes for angrep løpende, og er fremdeles det selskapet som oppdager og tetter flest sikkerhetshull før andre.

Opplevd tillit

Hvis du ser akademisk på saken er de trolig langt bedre skikket til å ta vare på pengene dine enn de fleste andre. Det er altså snakk om opplevd tillit, ikke faktisk sikkerhet når du skal velge hvor du vil ha pengene dine. Med nedetid, tekniske problemer og gjentatte kundehistorier med dårlig utfall, holder det ikke lengre som bank å være stor og gammel.

Jeg tror forbrukerne vil snu seg like raskt som når vi valgte Vipps, til neste generasjon av tjenester som gjør livet enklere for oss, selv om avsenderen kan være, og mest sannsynlig er; Facebook, Google eller Apple. Og husk, de faktiske pengene dine vil uansett ligge på den gode gamle kontoen din hos for eksempel DNB, selv om du bruker tjenester fra nykommerne. ■



Les flere interessante artikler på **businessnorge.no**



Daniel Döderlein, CEO i AUKA: -
Velkommen til Norge, vi vil trolig bli en le-
kegrind for morgendagens finansielle tje-
nester. FOTO: ANTON SOGGIU



Fagansvarlig for CA og eID i Buypass, **Mads Henriksveen** sammen med kommunikasjonssjef i Buypass, **Janne Syversen**. FOTO: THOMAS BRUN/NTB

Sikkerhet i alle ledd

– God sikkerhet i alle ledd skal sikre at dine personopplysninger ikke kommer i uvedkommende hender, sier kommunikasjonssjef i Buypass, Janne Syversen.

Tekst: Katrine Andreassen

SPONSET AV



Buypass sørger for tillit i hele den elektroniske verdikjeden. Vi sikrer brukerne, tjenestene, maskinene og virksomheters kommunikasjon, sier Syversen.

For å sikre dette bruker Buypass ulike digitale sertifikater som blant annet ivaretar autentisering på ulike sikkerhetsnivåer. Firmaet er også underlagt flere regulatoriske krav og har vært gjennom omfattende sertifiseringsprosesser i henhold til europeiske og norske reguleringer

– Nasjonal sikkerhetsmyndighet (NSM) anbefaler å bruke SSL-sertifikater fra en norsk Rot CA (Certificate Authority), altså en norsk

sertifikatutsteder. Ved hjelp av sertifiseringene vi har, og de sertifikatene vi som CA utsteder, er vi med på å beskytte enkeltindivider og virksomheter, sier hun.

Viktig oppgave

I Norge har sertifikatutstedelser til nå vært strengt regulert av e-signaturloven med tilhørende regelverk. Loven vil imidlertid snart erstattes med eIDAS-forordningen som allerede er i bruk i EU.

– Det positive med dette er at vi får en harmonisert måte å regulere sertifikatutstedelsene i hele EU og EØS. En e-signatur basert på et sertifikat fra Buypass vil da være like anerkjent i for eksempel Italia som her i Norge. For oss vil det bety at våre sertifikater får større anerkjennelse i resten av Europa, sier fagansvarlig for CA og eID i Buypass, Mads Henriksveen.

Ukryptert info

SSL-sertifikatet brukes for å autentisere nettstedet når du sur-

«Nettlesere stoler på SSL-sertifikater utstedt av Buypass, og det sikrer at vi som besøker et slik nettsted skal føle oss trygge på at informasjonen vi gir fra oss blir overført kryptert»

fer på nettet, og resultatet er at det etableres en kryptert forbindelse mellom din nettleser og nettstedet.

– Netlesere stoler på SSL-sertifikater utstedt av Buypass, og det sikrer at vi som besøker et slik nettsted skal føle oss trygge på at informasjonen vi gir fra oss blir overført kryptert, sier han.

Dette gjelder alle sider som har en adresse som starter med "HTTPS", der S står for Secure, gjerne visualisert med en hengelås og en grønn adresselinje.

– Det har skjedd mye når det gjelder sikkerhet på nett de siste årene. Blant annet har store aktører som Google tatt tak ved å vise tydelig i sin nettleser om et nettsted er sikkert eller ikke. Chrome varsler allerede brukeren om at nettstedet er usikkert dersom det ikke benytter HTTPS når brukeren skal registrere opplysninger, og på sikt vil alle nettsteder som ikke bruker HTTPS bli varslet som usikre i Chrome, sier Henriksveen.

Han legger ikke skjul på at selv om Buypass har en spennende rolle når de sertifiserer nettsteder, personer og virksomheter, er det også en rolle som forplikter.

– Det å gjøre en feil her kan få store konsekvenser, sier han.

Økt konkurranse

Det er stort fokus på digitalisering om dagen, og dette har presset frem flere nye direktiver og forordninger knyttet til personvern og sikkerhet på nett. Neste vår trer GDPR-forordningen i kraft, og med

den er vi forbrukere sikret bedre kontroll over hvordan våre personopplysninger håndteres.

– Datatilsynet krever at alle virksomheter bygger personvern inn i sine løsninger, og i den forbindelse er SSL-sertifikatet og eID viktige virkemidler, sier han.

I tillegg kommer betalingstjenestereguleringen PSD2 som skal legge til rette for at flere aktører skal kunne komme inn på et marked som har vært regulert av aktører innen bank og finans.

– Dette vil være med på å øke konkurransen i markedet, og siden direktivet brukes i hele EU, vil vi få bedre muligheter til å tilby nye tjenester til eksisterende og potensielt nye kunder i andre land i Europa, sier han. ■



Les mer om sikkerhet på
buypass.no

Er din organisasjon klar for GDPR?

Personopplysningsloven blir snart erstattet med nye regler fra EU. Vet du hva det betyr for din bedrift?

Av Ulrika Ersman, General Counsel i Aditro

SPONSET AV

ADITRO

I mai 2018 trår EUs General Data Protection Regulation (ofte referert til som «GDPR») i kraft, direkte til anvendelse i alle medlemslandene i EU. Reglene vil også bli innført i Norge og andre EØS-land. Dette direktivet vil erstatte dagens personopplysningslov («POL»). Det viktigste med GDPR er å (1) styrke borgernes friheter og rettigheter, (2) øke harmonisering i EU-landene, og (3) oppdatere lovverket til dagens digitaliserte verden med økende bruk av både skytjenester og sosiale medier.

GDPR gjelder både bedrifter og offentlige virksomheter. Den bygger på de samme grunnleggende prinsipper og definisjoner som finnes i POL, men den inneholder også en rekke nyvinninger.

Fire vesentlige endringer

1 Betydelige administrative bøter ved brudd (opp til maksimalt fire prosent av årlig omsetning, eller 20 millioner euro, avhengig av hva som er det høyeste). Dette betyr at risikoen for ikke å følge reglene øker betydelig og tvinger effektivt alle bedrifter og organisasjoner til å øke sitt fokus

på behandling av personopplysninger, som er den del av intensjonen til de nye bestemmelsene.

2 Rettighetene til den registrerte styrkes, blant annet i form av:

- Mer detaljerte krav til informasjon
- Hvordan samtykke skal utformes og forvaltes
- Økte rettigheter for tilgang til sine personlige data, sammen med detaljert informasjon om bruken av dataene
- Rett til å begrense bruken av data
- Rett til å begrense behandlingen
- Rett til å ha personlige data slettet og til å overføre personopplysninger fra en behandler til en annen (dataportabilitet)

3 Den behandlingsansvarlige (den som bestemmer objektet og formålet med bruken av data, for eksempel arbeidsgiver) må kunne dokumentere overholdelse av GDPR. Dette betyr at det vil være nødvendig å ha på plass hensiktsmessige retningslinjer, dokumenterte prosesser og annen dokumentasjon.

4 Datatilsynet skal varsles når det har skjedd en uautorisert utlevering av personopplysninger som krever konfidensialitet. Den behandlingsansvarlige i virksomheten skal rapportere inn avvik så snart som mulig etter at avviket



Start forberedelsene nå. Hver organisasjon eller bedrift må vurdere virkningen av GDPR i sin virksomhet og iverksette nødvendige tiltak, skriver Ulrika Ersman, General Counsel i Aditro. FOTO: ADITRO

er oppdaget. Både behandlingsansvarlig og databehandler plikter å melde avvik. Det er akseptabelt og hensiktsmessig med en felles avvismelding fra behandlingsansvarlig og databehandler dersom de er enige om dette og har en lik forståelse av hendelsen.

Individuell vurdering

Som leverandør av produkter og tjenester innen HR og lønn, forbereder Aditro kurs aktivt for å sikre at vi kan overholde Data Protection Regulation innen mai 2018. Den første fasen ble gjennomført i sommeren 2016 med en gap-analyse av produktene og tjenestene vi tilbyr våre kunder.

Vi er nå i gang med å definere tiltak som er nødvendige og mulige behov for produktutvikling, handlingsplaner, retningslinjer, prosesser og annen relevant dokumentasjon. I løpet av 2017 vil de definerte tiltak iverksettes, samt nødvendig opplæring innen kommunikasjon, for å oppnå GDPR-samsvar for alle produkter og tjenester før mai 2018.

Hver organisasjon eller bedrift må vurdere virkningen av GDPR i sin virksomhet og iverksette nødvendige tiltak. Vi oppfordrer alle våre kunder til å starte sine egne forberedelser nå. Ettersom at betydelige ressurser kan være nødvendig, er det viktig å være tidlig ute! ■

Sjekkliste

For å hjelpe deg i gang, har vi i Aditro satt sammen en enkel sjekkliste:

- 1.** Identifiser hvilke personlige data du behandler, og til hvilket formål.
- 2.** Vurder det rettslige grunnlaget for behandling av data (for eksempel kontrakter, balanse av interesser, samtykke).
- 3.** Evaluer tekniske evner og prosesser for å håndtere rettigheter (for eksempel for å korrigere unøyaktige data, slette data, tilgang til data, flytte data).
- 4.** Gå gjennom informasjonen som gis til de registrerte.
- 5.** Utvikle en rutine for håndtering av personlig datainnbrudd.
- 6.** Utpek en person som er personvernombud.
- 7.** Prosess for data-beskyttelse konsekvensutredninger.
- 8.** Intern opplæring.
- 9.** Gå igjennom data-behandlingsavtaler med leverandører som behandler personopplysninger på vegne av organisasjonen.

ADITRO

LOVE WORK NOT ADMIN

Vi forenkler hverdagen.
Aditro HR & Lønn

www.aditro.no
Tlf: 21 95 96 00

Nytt regelverk gir bedre personvern

I mai 2018 trer EUs nye forordning for personvern, GDPR, i kraft. Dette betyr at også vi i Norge får nye regler for personvern.

Av Katrine Andreassen



Catharina Nes

Fagdirektør i Datatilsynet

FOTO: ÅSA MIKKELSEN

GDPR er i utgangspunktet kun en oppdatering av dagens personvernlovgiving og sånn sett ikke noe radikalt nytt. For forbrukerne betyr det imidlertid en ytterligere styrking av deres personvernrettigheter.

– Den største forskjellen er at forbrukerne får større eierskap til, og kontroll over egne data. Virksomhetene på sin side får utvidet plikt til å selv vurdere personvernkonsekvenser ved behandling av

personopplysninger. De må ha god kontroll på hvilke personopplysninger de lagrer, hvem som har tilgang til disse og hvordan de blir brukt, sier fagdirektør i Datatilsynet Catharina Nes.

At vi har behov for et oppdatert regelverk er ikke Nes i tvil om. Personopplysninger har i dag stor kommersiell verdi, og da er det viktig at de som samler inn opplysningene bruker de på en måte som respekterer forbrukerens personvern.

Må ha personvernombud

Selv om det ennå er en stund til 25. mai, når GDPR-forordningen trer i kraft, mener Nes virksomhetene må bruke tiden godt for å være klare til da.

– Jeg anbefaler alle virksomheter å starte arbeidet nå, slik at de sikrer at de kan etterleve regelverket når det trer i kraft. Start med å gjøre risikovurderinger knyttet til data og sørg for å ha full kontroll i mai, sier hun.

Det er virksomhetens ledelse som har ansvaret for å utforme de

nye rutineene, men alle i organisasjonen må kjenne til og følge de nye reglene.

En del virksomheter blir også pliktig å opprette et personvernombud som skal involveres i alle saker som handler om behandling av personopplysninger. Dette dreier seg om offentlige virksomheter, virksomheter som jobber med regelmessig og systematisk overvåking av personer og virksomheter som behandler sensitive personopplysninger i stort omfang.

Andre virksomheter kan velge å følge personvernombudsordningen på frivillig basis.

Lett forståelig

Når personvernopplysninger behandles, plikter virksomheten å informere personene de behandler personopplysninger om.

Forbrukeren skal så få muligheten til å foreta et bevisst og aktivt valg om hvorvidt vedkommende vil dele sine personopplysninger med andre.

Han eller hun har rett til innsyn, sletting, dataportabilitet og til å

«Vårt håp med det nye regelverket, er at det vil bidra til å gjøre det å være god på personvern til en konkurransefordel»

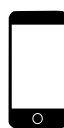
kreve at behandlingen av personopplysningene begrenses. Forbrukeren kan også motsette seg visse former for behandling, og har rett til å klage til Datatilsynet dersom behandlingen er i strid med reglene.

– En utfordring for virksomhetene blir å gi all informasjon i en så kortfattet versjon at den blir lett tilgjengelig og samtidig forståelig for forbrukeren, sier Nes.

Også Google og Facebook
GDPR kalles ikke et direktiv, men en forordning. Dette innebærer at

reglene er en lov som skal følges ordrett. Det er altså ikke rom for fortolkning. Alle medlemslandene i EU og EØS skal følge denne, men reglene påvirker likevel flere.

– GDPR vil gjelde for alle virksomheter som leverer tjenester til europeiske innbyggere, også de som er lokalisert utenfor EU. Det innebærer at også for eksempel Google og Facebook må rette seg etter regelverket. I dag er virksomheter i Norge underlagt et strengere personvernregelverk enn de er i blant annet USA. Med innføringen av GDPR vil det bli like regler for alle som lager tjenester for europeiske innbyggere, og dette vil bedre konkurranseforholdene for norske og europeiske virksomheter. Vårt håp med det nye regelverket, er at det vil bidra til å gjøre det å være god på personvern til en konkurransefordel, sier hun. ■



Les mer om personvern på businessnorge.no

Er du klar for fremtiden?

Ta betalt med kort eller mobil. Identifiser og kommunisér med kunden din.

I betalingsterminalen.

verifone.no



Verifone®

Selv om det ennå er en stund til 25. mai, når GDPR-forordningen trer i kraft, mener fagdirektør i Datatilsynet Catharina Nes at virksomhetene må bruke tiden godt for å være klare til da. FOTO: STEFAN ŠTEFANOVIĆ ON UNSPLASH



THE DIFFERENCE IS KEEPING UP WITH DISRUPTION

COMMITTED TO BOOSTING INNOVATION IN FINANCIAL SERVICES

Make the Difference.
paconsulting.com/financialservices
norway@paconsulting.com



SPONSET AV

BanQsoft

Think big, act small

Av Trine Romsoug i Markedssjefene

Banqsoft er den lille utfordrer som har tatt et solid grep om bank- og finansbransjen i Norden. Med unike konsepter får de sine kunder raskt og kostnadseffektivt i produksjon og ut i nye markeder.



Tone Grotmoll
Country Sales Manager
i Banqsoft

FOTO: EMILIO

IT-selskapet som har spesialisert seg på å levere standardiserte og pre-konfigurerte løsninger, ble tidligere i år etablert som en nordisk bankdatasentral. Banqsoft forvalter 85 installasjoner for 65 aktører, som totalt har kunder i 30 land.

Start bank på 60 dager

– Både Banqsoft og våre kunder er i sterk vekst og det er gøy å se at konseptet "In a box" er et attraktivt alternativ til komplekse kjerne-systemer i markedet, sier Tone Grotmoll, Country Sales Manager i Banqsoft. Hun forteller at konseptet gjør det mulig for selskaper å komme raskt ut i markedet med en standardisert pakkeløsning, som da de realiserer Avida Finans på kun 60 dager.

– Tjenesteleveranser til finansbransjen er tradisjonelt både tids- og kostnadskrevende. Våre konsepter er funksjonsrike, automatiserte og støtter compliancekrav som rapportering, AML, GDPR og PSD2. Løsningene leveres "nøkkelferdige" og med opplæring, slik at kundene raskt kan komme i drift. Når de først er i gang kan vi samarbeide videre om forretningsutvikling og tilpasninger ved behov, sier Grotmoll.

Utvider tjenesteporteføljen

"In a box" dekker forretningsområder som Retail Banking, Consumer Finance, og Leasing og Factoring. Konseptene bygger på samme Microsoft.NET-plattform og gjør det for eksempel enkelt for en bank å starte med leasing eller å utvide til flere land, uten å skifte systemplattform eller leverandør.

En betydelig andel norske banker fornyer eksisterende kjerneløsninger for å møte fremtidige utfordringer. Dette kan ta mange år, og begrenser muligheten til å tilby nye produkter og tjenester. Banqsoft har derfor stor pågang fra banker som ønsker å kjøre parallell drift.

– I påvente av kjernebankfornyelse, eller som starten på en større transisjon, kan disse benytte Banqsofts «Sandbox» til å eksperimentere med nye konsepter for raskest mulig produktlansering, sier Grotmoll. ■



Les mer på
banqsoft.com



Operasjonell leder i DeBank ASA **Camilla Sagmo Voje** og bankdirektør **Inge Five**. FOTO: NINA H. FIVE/HENRIK FJORTOFT

Vil løse kundens hodebry

Av Katrine Andreassen

SPONSET AV

DEBANK

Nyoppstartede IT-selskaper sliter med mange av de samme utfordringene som andre selskaper i vekst, men moderne forretningsmodeller skaper noen særegenheter.

– Ofte har disse nye IT-selskaperne lang utviklingstid før de får et salgbart produkt. Teknologidrevet vekst er ofte risikopreget og kan føre til dyre finansieringsløsninger, sier operasjonell leder i DeBank ASA, Camilla Sagmo Voje.

Hun mener bankene har en vei å gå i å skreddersy produkter tilpasset bedrifters behov, og legger til at dagens bedrifter har andre forretningsmodeller, aktiva og behov

enn for 30 år siden.

– De krever kortere behandlingstid, enklere prosesser og gode tekniske løsninger, og dette stiller krav til at vi som bank skreddersyr produkter som passer til moderne bedrifter, sier hun.

Løser hodebry

– Vi som driver moderne bank ser aldri på kapitalbehovet alene, men er like opptatt av å løse kundens hodebry, sier hun.

Banken ser ofte at likviditeten kan bli anstrengt, og da spesielt i perioder med vekst eller i oppstartfasen. Samtidig er alle bedrifter unike og det finnes derfor ikke en løsning som er riktig for alle.

– Suksess avhenger av at bedriften får mer penger inn enn det som går ut, men samtidig vet vi at verden ikke er perfekt. Kort kredittid til leverandører og lang kredittid til kunder, kunder som ikke betaler på tid og offentlige forfall som

moms og feriepengar vil alltid være utfordrende i alle bransjer. Enhver bedriftsleder ønsker å bruke mest mulig tid på sin kjernevirksomhet og å utvikle sin bedrift, sier hun.

Ofte må derfor oppgaver som fakturering og oppfølging nedprioriteres, noe som igjen kan føre til enda mer anstrengt likviditet.

– En god plan og gode administrative rutiner er nøkkelen uavhengig av om likviditeten er god eller dårlig, og det å alliere seg med samarbeidspartnere som kan ta seg av dette, kan være smart. Det finnes heldigvis produkter som gjør at du kan planlegge likviditeten på kort og lang sikt uavhengig av om kundene betaler til forfall eller ikke, sier hun. ■



Les mer på
debank.no

BANQSOFT IN BRIEF

Banqsoft is a leading provider of financial software in the Nordic region, offering solutions to banks, consumer finance, auto- and asset financing companies

In 2017 Banqsoft became a complete banking data central, integrated with national banking infrastructure

Banqsoft was established in 1994, and is since 2015 a fully owned subsidiary of the Danish IT group KMD A/S, a leading supplier of IT services to Denmark's public sector, as well as the private sector in Denmark, Sweden and Norway.

200 employees in Norway, Sweden, Finland and Poland are serving +60 customers +85 installations in +30 countries

www.banqsoft.com



Mer JA Færre forspilte muligheter

Du trenger ikke nødvendigvis lån for å finansiere veksten. Det finnes mange former for finansiering som lar deg realisere potensialet i din bedrift. Vår oppgave er å bidra til at du kan gripe mulighetene når de kommer. Det er derfor vi startet DeBank. En bank som heier på mulighetene – og som hjelper kundene til bedre betalingsevne og mindre hodebry. Så enkelt og så viktig.



SPØRSMÅL & SVAR



Jakob Bradford

Daglig Leder i Programutvikling AS

FOTO: STEINAR BRAATEN

Kurs og konferanse
for utviklere

SPONSET AV

{ } ProgramUtvikling

- Ser dere større behov for kompetanseheving innen IT de siste årene?**
Ja, behovet for kompetanseheving er større enn noen gang. Vi ser en økning spesielt på konferansene. Det er viktig å være oppdatert på de nyeste teknologiene.
- Hva slags kursing kan man forvente fra Programutvikling?**
Vår kurskalender er bred og variert. Instruktørene er internasjonale eksperter på sine områder, noe som sikrer best mulig utbytte på kompetanse-investeringen.
- Hvor ofte holder dere arrangementene?**
Vi har kurs og konferanser hele året. Vår største konferanse; NDC Oslo går i juni, men vi har også NDC-konferanser i London, Sydney, Minnesota og København. Kurs og mindre konferanser arrangeres kontinuerlig hele året.
- Hva er veien videre for Programutvikling?**
Fortsette å hente verdens beste instruktører til Norge og tilby de beste kursene for software-utviklere.

+ Vil du vite mer om hvor neste kurs eller konferanse holdes? Les mer på programutvikling.no

INNSIKT



Michael Mark

Spesialrådgiver i Nordisk institutt for studier av innovasjon, forskning og utdanning (NIFU)

FOTO: NIFU

Mangefull utdanning
i IKT-sikkerhet

IKT-kriminaliteten vokser raskt, og er en av de viktigste sikkerhetsutfordringene samfunnet vårt står overfor. I årene framover vil det utdannes for få med **kompetanse innen IKT-sikkerhet.**

En styrking av utdanningskapasiteten er nødvendig. Det krever politisk vilje til å prioritere oppbyggingen av IKT-kompetanse.

Tilstrekkelig kompetanse i IKT-sikkerhet er vesentlig for å styrke datasikkerheten i Norge og unngå fremtidige sikkerhetsskandaler. En ny rapport fra NIFU indikerer at omtrent fire av ti IKT-sikkerhetsjobber kommer til å stå ubesatt i 2030 dersom ingenting gjøres. For å dekke behovene er det nødvendig å bygge opp utdanningskapasiteten.

Utfordring

IKT-sikkerhet er en sentral utfordring på alle samfunnsnivåer, både for enkeltmennesket, næringsliv, offentlig sektor og nasjonal infrastruktur.

Eksemplene er mange: manglende kontroll med sensitive pasientdata i Helse-Sør-Øst, lekkede personsensitive opplysninger i det svenske Transporttilsynet blant annet om svenske militærpersonell og personer i vitnebeskyttelsesprogram. Danske Mærsk tapte

rundt to milliarder norske kroner som følge av et hackerangrep i slutten av juni i år.

Situasjonen er ikke unik for de nordiske landene. I Storbritannia er IKT-kriminalitet den største formen for økonomisk kriminalitet.

Digital sårbarhet

Lysneutvalgets utredning om digital sårbarhet (NOU 2015:13) peker på at alle som tar IKT-utdanning på høyere nivå, også bør tilegne seg grunnleggende kunnskaper om IKT-sikkerhet.

Ved NTNU, Universitetet i Bergen og Høgskolen i Oslo og Akershus, og gjennom et samarbeid mellom NTNU og Nord Universitet, pågår det særskilte satsinger for å styrke utdanning og forskning innen IKT-sikkerhet. Antall studenter og kandidater som har IKT-sikkerhet i fagkombinasjonen på bachelor- og mastergradsnivå øker.

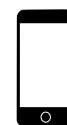
Likevel er antallet studenter og uteksaminerte fra studieprogrammer spesielt rettet mot IKT-sikkerhet lavt. Rundt 90 prosent av bachelor-, masterstudenter og -kandidater innenfor IKT har kun gjennomgått enkeltemner i IKT-sikkerhet.

Det betyr årlig at det uteksamineres kun rundt 50 personer fra studieprogrammer hvor hoveddelen av studieprogrammet er spesielt rettet mot IKT-sikkerhet.

En global mangel

En mulig løsning er å tiltrekke seg utenlandsk kompetanse, men det vil bli svært utfordrende. De som kommer, må sikkerhetsklarerer, og mange må kunne beherske norsk. Samtidig er det stor global konkurranse, «Global Information Security Workforce Study» (2017) konkluderer med at i 2022 vil det være en global mangel på IKT-sikkerhetspersonell på 1,8 millioner personer.

Utdanningskapasiteten innen IKT-sikkerhet må styrkes. Det vil kreve politisk prioritering og handling og et godt samarbeid mellom utdanningsinstitusjonene. I dette arbeidet vil fokus på balanse mellom grunnleggende og spesialiserte kunnskaper om IKT-sikkerhet, være av stor betydning. ■



Les mer om IKT-sikkerhet på businessnorge.no

NDC { Security }
22-24 Januar 2018
Felix Konferansesenter

2 dager med kurs
1 dag med konferanse

www.ndc-security.com



Troy Hunt



Dominick Baier

Få 20% rabatt med
promokode: **fa20**



Alt i nettskyen. – Vi har tidligere hatt utfordringer med en desentralisert løsning og regner med bedre oppetid når vi går over i skyen, forteller IT-ansvarlig Jostein Støen. FOTO: ANJA FOSS

Førstehåndserfaringer med Dynamics 365

HTS Hans Torgersen & Sønn AS ønsket å samle ERP-løsningen på en plattform. Etter grundige overveielser falt valget på Microsoft Dynamics 365 fra Axdata. Under DynUG høstkonferanse kan du høre IT-ansvarlig Jostein Støen fortelle om erfaringene så langt.

Av Lars Ovlien, redaktør i Common Norge

Vi er en rekke selskaper innen alt fra produksjon til varehandel som har vært på litt ulike plattformformer, selv om de fleste har kjørt Microsoft Dynamics AX som ERP-system. Vi ønsket å samle flere ulike ERP-plattformformer til én, og kom etter hvert fram til Dynamics 365 levert fra Microsoft-partner Axdata, forklarer Jostein Støen, IT-ansvarlig for konsernet HTS Hans Torgersen & Sønn AS.

Selskapet omsatte i fjor for rundt 1,3 milliarder kroner og hadde i overkant av 800 ansatte på verdensbasis. De kjøpte nylig kjeden Barnas Hus og står fra før av bak merkevarer som BeSafe, en produsent av bilseter, Hamax og Paxter -norskeproduserte elbiler. Mange har

nok et produkt eller flere fra dem i hus, spesielt barnefamilier.

– Tolv ulike merkevarer dekker alt fra produksjon ved fabrikker i Kina og Norge, til varehandel. Ved å gå over til en felles plattform ønsker vi å holde bedre kontroll på både IT-løsninger og prosesser på tvers av konsernet.

Omfattende standardløsning
Microsoft Dynamics 365 kombinerer ERP-løsningen Dynamics AX med Dynamics CRM og BI-verktøy i en ren skybasert plattform. Microsoft har med Office 365 vist at de behersker det å samle flere gode verktøy i en felles skyløsning, og nå har turen kommet til forretnings-systemer.

– De største forbedringene fra Dynamics 2009 er at det er vesentlig mer funksjonalitet i standard-løsningen. Det reduserer behovet

for tilpasninger. Samtidig virker Microsoft veldig fremoverlente og innovative, noe som bidrar til at vi tror dette er en god løsning for fremtiden, forklarer Støen.

Med Dynamics 365 på plass har vi en god verktøykasse for å ta i bruk ny teknologi vi ser kommer, som big data, maskinlæring og IoT.

Alt i nettskyen

HTS Hans Torgersen & Sønn AS vil kjøre Dynamics 365 Operations, som er en av flere versjoner Microsoft tilbyr. Felles for alle versjonene

er at de kjører i nettskyen.

– Vi har tidligere hatt utfordringer med en desentralisert løsning og regner med bedre oppetid når vi går over i skyen. Det er enklere for fabrikken vår i Kina å kommunisere med Microsoft sine servere enn datarommet her i Norge. Dessuten er det et viktig poeng at oppdateringer nå vil rulles ut fortløpende på serverne, som applikasjoner på en mobiltelefon, i stedet for at vi må gjøre et skipptak for hver versjonsoppgradering.

Deler erfaringene

I disse dager er HTS Hans Torgersen & Sønn AS i den fasen av prosjektet der felles premisser for hele konsernet settes. Utover sommeren og høsten vil de implementere fem selskaper med flere lokale tilpasninger for å dekke særbehovene. Hvordan det har gått, vil du få med

deg på høstkonferansen.

– Jeg har med meg daglig leder Trond Johansson i Axdata, og sammen kommer vi til å snakke om hva som ligger bak valget av Dynamics 365, metoden vi har benyttet for å gjennomføre prosjektet og erfaringene vi har høstet fram til september i år.

Den nye implementeringsmetoden fra Microsoft baserer seg på å sette opp hele miljøet med en gang, teste ut, og så utføre tilpasninger basert på erfaringene.

– Med Dynamics 365 på plass har vi en god verktøykasse for å ta i bruk ny teknologi vi ser kommer, som big data, maskinlæring og IoT. Dette åpner opp for nye muligheter, poengterer Jostein Støen. ■