

#### L'INSOSTENIBILE LEGGEREZZA del DATO



## La ricerca

#### **STRUMENTI**



Interviste **online** (CAWI)
Panel: OMG & DOXA

#### **PERSONE**



Italiani 18-64 anni Rappresentativi della popolazione per sesso, genere e area geografica

#### **PROGETTO**



Fase 1: 6-7 Marzo 2018
Fase 2: 13-17 Aprile 2018
Fase 3: 26 Ottobre2 Novembre 2018

2000 interviste totali



Una sola, grande certezza.

73%

Gli italiani che pensano che i DATI PERSONALI abbiano un VALORE COMMERCIALE per i brand

(vs 70% Apr. 2018)

Nov. 2018

Apr. 2018





## Circondata da tanti dubbi

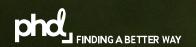
PREOCCUPATI TO

SUPERFICIALI



IMPREPARATI TO

**VULNERABILI** 



## Preoccupati sì, ma poco attenti a proteggersi

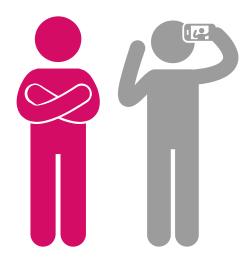
59%

Gli italiani preoccupati della loro PRIVACY ONLINE

(vs 62% Aprile 2018)



**1** E attento alla protezione della propria PRIVACY ONLINE





Anche se L'attenzione sale quando si tratta della privacy dei minori



Gli italiani che si dichiarano molto attenti a proteggere la PRIVACY DEI MINORI ONLINE

(+16 vs propria privacy)

(vs 70% Apr. 2018)

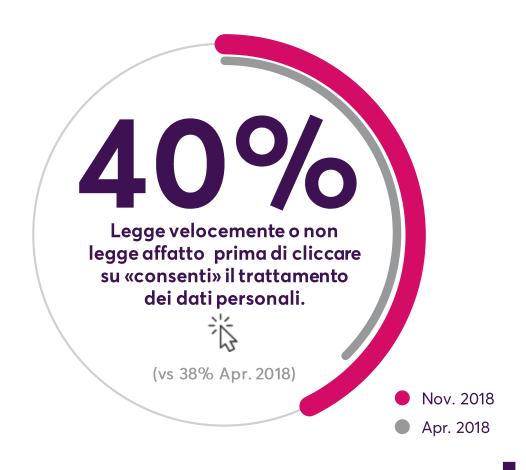
Nov. 2018

Apr. 2018



# Un mix di scarsa preparazione e di comportamenti disattenti e (a volte) superficiali









# GLI ITALIANI DUBITANO DELLA BUONA FEDE DELLE AZIENDE



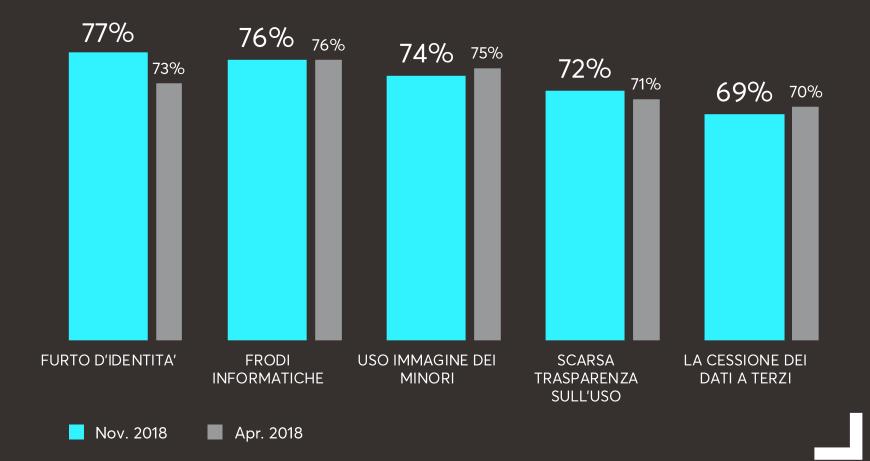
Si dichiara CONVINTO DELLA TRASPARENZA delle aziende rispetto alle politiche di gestione dei dati personali dei clienti



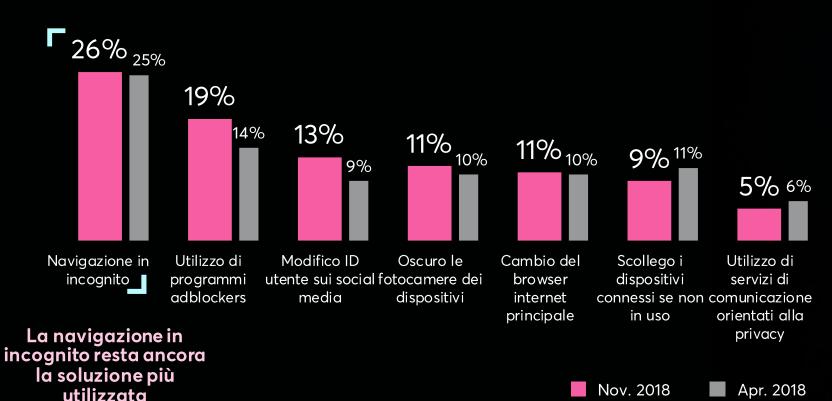


## Ciò che spaventa maggiormente sono i temi di ATTUALITÀ





# Per proteggere la nostra privacy utilizziamo strumenti basici







## Chi sono?

#### Siamo noi, gli attori della stessa sceneggiatura, ognuno con il proprio ruolo



29%

(vs 28% Apr. 2018)



28%

(vs 27% Apr. 2018)



16%

(vs 19% Apr. 2018)

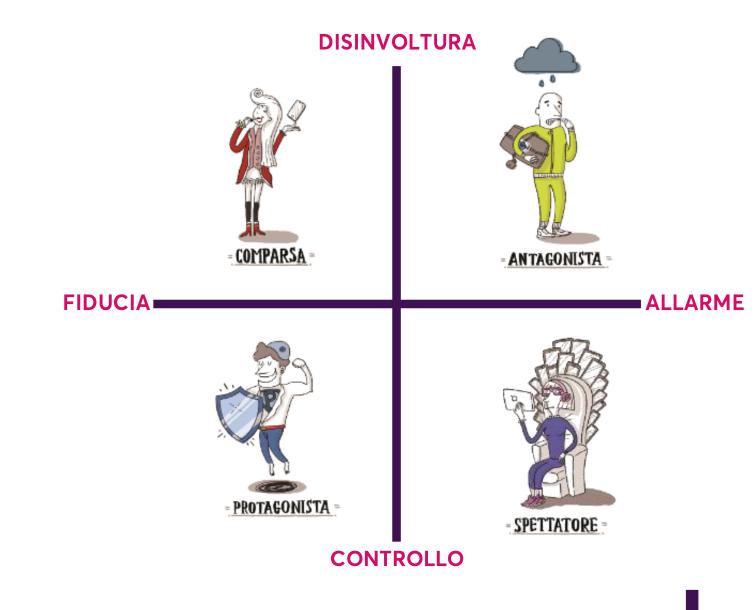


27%

(vs 26% Apr. 2018)



#### EMOZIONE e AZIONE guidano le caratteristiche, le differenze e le sfumature del «data mindset» degli italiani



















Spaventato dalla condivisione di informazioni in rete



Difficile comprensione del consenso al trattamento dei dati



Ritiene fattore di ansia sapere che le aziende usano i dati per scopi commerciali



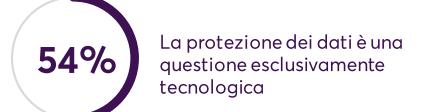
Clicca per il consenso senza leggere





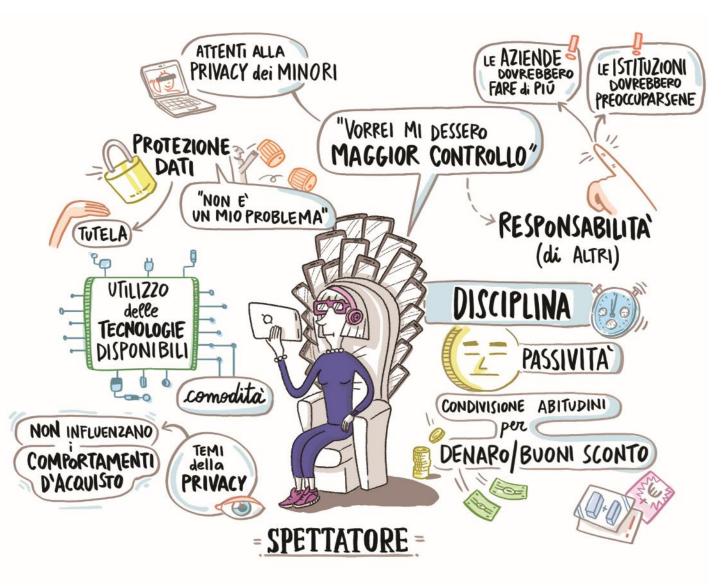




















### Cosa ci aspettiamo in cambio dei nostri dati?







# Ma se si parla di compenso, tutti abbiamo un prezzo e vorremmo riscuoterlo in contanti!

62%

Vorrebbe essere ricompensato IN DENARO per la concessione dei propri dati

1<sub>su</sub>5

Accetterebbe una somma di 50€ per essere monitorato per 1 mese sulle proprie abitudini di ACQUISTO e MOBILITA'



1<sub>su</sub>3

Accetterebbe una somma di 100€ per essere monitorato per 1 mese sulle proprie abitudini SESSUALI e di SALUTE



# Conoscenza e consapevolezza del GDPR ancora limitate



63%

Dichiara di aver ricevuto 11-100 email riguardanti il GDPR negli ultimi 6 mesi

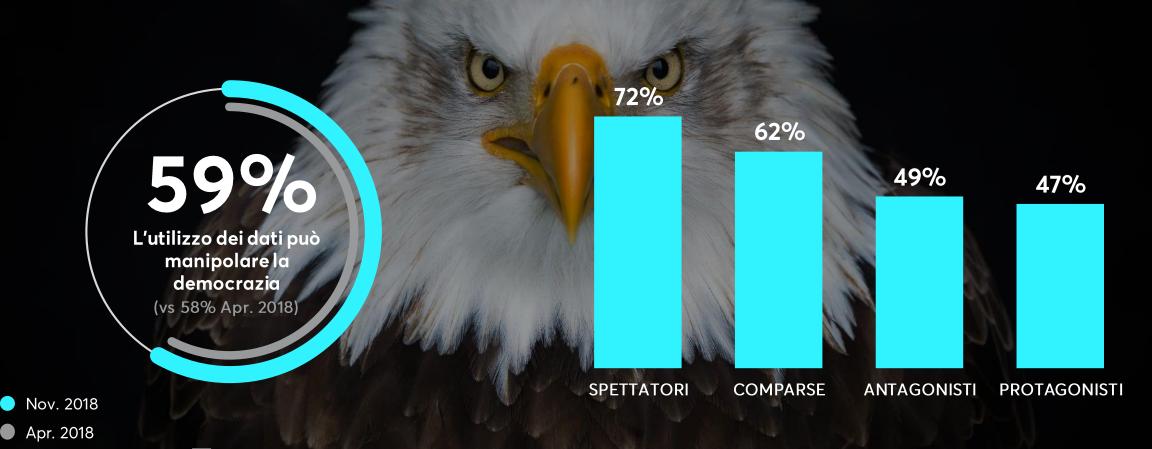
42%

**Ne ha lette solo alcune** vs il 23% che dichiara di averle lette tutte

- Sì, so di che cosa si tratta
- L'ho sentito nominare ma non so di che cosa si tratta
- No, non ne ho mai sentito parlare



# Da questo momento, a fianco del VALORE compare il concetto di POTERE del dato



L'etica è, ancora una volta, il vero ago della bilancia





phd