

Tarpeet	Mahdollisuudet	Haasteet
<p>Mikä pitäisi saada aikaa kiireisimmän?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o johdon sitouttaminen</li> <li>o sisäinen koulutus</li> <li>o nykytilan analyysi sekä sen tunnistaminen, mikä asetuksen myötä muuttuu</li> <li>o tietoinventaario → <b>lisäarvoa</b>: tietosuojatilin päätöksen käyttöönotto</li> <li>o järjestelmien läpikäyminen: mm. tietojen poistaminen, henkilötunnuksen käsittely, varmuuskopiot → <b>lisäarvoa</b>: taipuvaitko järjestelmät tiedon hyödyntämiseen yhteentoimivuuden tai omadata-mallin avulla?</li> <li>o kumppaneiden valinta (ja ei vain hinnan perusteella) → <b>lisäarvoa</b>: oman accountabilityn esille tuominen</li> <li>o yrityskohtainen kanssakäyminen tärkeää yleisten seminaarien lisäksi</li> </ul>	<p>Uudet liiketoimintamahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Tietosuojauudistus rohkaisee investointeihin</li> <li>o Mahdollinen asiakaskunta kasvaa</li> <li>o Valmennusliiketoimintaa tietosuoja-asioissa</li> <li>o Konsultointitoiminta ja ratkaisujen tuottaminen</li> <li>o Uusien räätälöityjen asiantuntijapalveluiden tarjoaminen</li> <li>o Työmarkkinoita syntyy (esim. tietosuojavastaavat)</li> <li>o Riskienhallintapuolella vakuutusalan toimijoille uusia markkinoita</li> <li>o Maailma voi muuttua nopeasti (EU&amp;USA-suhteet), mikä voi avata uusia tilaisuuksia markkinoilla</li> <li>o EU:n sisällä: ei uusia mahdollisuuksia – vain konsultointia (compliance)</li> <li>o EU:n ulkopuolella: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Konsultointi: Esim. Intiassa järjestelmät tehtävä EU-yhteensopiviksi</li> <li>o IT-tuotteet: uudet versiot tuotteista (esim. SAP), jotta ne ovat linjassa asetuksen kanssa.</li> </ul> </li> </ul>	<p>Haasteet sääntelyssä</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o entä jos harmonisointi epäonnistuu ja tuloksena on vain lisäbyrokratiaa?</li> <li>o harmonisointi vain EU-tasolla, mutta liiketoiminta on globaalia</li> <li>o kustannusten hallinta</li> <li>o osaamista ja kokemusta puuttuu</li> <li>o viranomaiset eivät ymmärrä dataa yrityksen toiminnassa: liiketoiminta perustuu data-analyysin osalta massoihin ei yksittäiseen henkilöön</li> <li>o ankarat tulkinnat: ei mahdollista toteuttaa niitä tai hyvin kallista</li> <li>o kokonaisuuden hallinta: laki, käytännöt, sisäiset ohjeet</li> <li>o paljon vanhoja järjestelmiä käytössä</li> <li>o miten tehdään rekisterinpitäjälle selkeäksi: esim. to do -listojen tekeminen havaittujen haasteiden pohjalta</li> <li>o vastuuvakuutukset antavat mahdollisuuden rikkoa lakia, joten ne eivät kannusta korkeaan tietosuojaan</li> <li>o tuleeko eri standardeja jäsenvaltioissa sanktioiden määräämiselle</li> <li>o löytyykö kiinnostusta noudattaa</li> <li>o ristiriitainen sääntely: esim. rahanperustietojen keruu vs. henkilötietojen suoja</li> <li>o palveluiden skaalautuvuus</li> <li>o yritysten henkilöresurssit: priorisointia tehtävä: mihin keskitytään ensin</li> </ul>
<p>Yritysten osaamisen taso</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o riippuu täysin yrityksestä - ensimmäinen askel on selvittää, onko henkilötietolakia noudatettu?</li> <li>o yritysten sisällä eri ammattiryhmillä erilaiset taustatiedot → <b>lisäarvoa</b>: räätälöinti ei vain yrityskohtaisesti vaan asiakaskohtaisesti</li> </ul>	<p>Mikä työllistää asetuksen soveltamisen alettua</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Käyttäjien tietoisuus tietosuoja-asioista kasvaa ja sitä kautta voi erikoistua tietosuojaosaajana ja saada kilpailuetua</li> <li>o Luotettavuuden osoittaminen kuluttajalle nousee tärkeäksi</li> <li>o PR&amp;viestintä joutuu opettelemaan ja erikoistumaan → <b>lisäarvoa</b>: näillä erottaudutaan kilpailijoista</li> <li>o Uusien palveluiden tuottaminen: esim. portabilityn osalta</li> <li>o Tietosuojavastaavapalvelut</li> <li>o Tietosuojauudistus kannustaa MyData-ajatteluun → <b>lisäarvoa</b>: kuluttajalähtöisyys kilpailutekijänä</li> <li>o Tietosuojuapuolen kehitysvelan korjaaminen: voi olla kannattavaa rakentaa kokonaan uudestaan tietosuoja</li> </ul>	<p>Miksi tuotteitanne ei ole ostettu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o tulkinnanvaraiset säännökset: ei voi vielä yksiselitteisesti sanoa, miten toimittava</li> <li>o ei synny toimintaa, sillä kaikki odottavat, että viranomaiset toimivat</li> <li>o "päättymättömyys" → tietosuoja on jatkuva prosessi → <b>lisäarvoa</b>: pitkäaikaiset asiakassuhteet</li> </ul>
<p>Haasteellisimmat sektorit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o telealan uusi ePrivacy-sääntely: kehityshankkeet täytyy tehdä nopeasti, jos asetus tulee voimaan samaan aikaan kuin tietosuoja-asetus</li> <li>o energia-ala ja Fingrid datahub: toisaalla tapahtuva sääntely muuttaa toimintaympäristöä</li> </ul>	<p>Toimintamahdollisuudet EU:ssa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Uusien toimijoiden pääsy markkinoille helpottuu</li> <li>o EU:n tietoturvatimille uusia markkinoita</li> <li>o Kansainväliset mahdollisuudet kasvavat ja myös PK-yrityksillä on mahdollisuus päästä kansainvälisille markkinoille yhdenmukaistamisen myötä</li> <li>o Suomi voi olla kokoaan suurempi profiloitumalla asiantuntijaksi ja hyvien palveluiden tuottajaksi tietosuojuapuolella</li> <li>o Suomalaiset toimijat tarvitsevat referenssejä ja nostetta Suomesta, jotta pääsevät murtautumaan kansainvälisille markkinoille</li> </ul>	<p>Miten ulkomaiseen kilpailuun vastataan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o kielimuuri → liiketoimintaa myös paikallisesta kielestä</li> <li>o palvelun käytettävyys -näkökulma (tuotteen ei pidä olla vain lain mukainen vaan helposti käytettävä)</li> </ul>
<p>Tilanne toukokuussa 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o kiire tulee, kun ei riitä tekijöitä → <b>lisäarvoa</b>: miten teette tuotteistanne skaalautuvia?</li> <li>o minkälaiseksi käytäntö muodostuu: mikä on <i>riittävä</i> taso ja oman toiminnan riskin määrittely</li> <li>o vastuuvakuutukset lisääntyvät</li> <li>o asetuksen laaja alueellinen soveltamisala ja valvontaviranomaisen kyky valvoa: osa yrityksiä ottaa tietoisesti riskin eikä tee kaikkea heti</li> <li>o avoimuus ja läpinäkyvyys kasvattavat merkitystään → <b>lisäarvoa</b>: osoitusvelvollisuuden periaate yrityksen goodwillin rakentajana</li> <li>o ennakkotapausten seuranta tärkeää</li> <li>o keskeistä on se, onko valmiuksia ottaa tilauksia vastaan muulta EU:sta</li> </ul>	<p>Miten tietosuojuasta saadaan liiketoiminnan mahdollisuus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Tietosuoja-asetuksen ehtojen täyttäminen jo valmiina ominaisuutena tuotteessa</li> <li>o Erytystoiminta: erilaiset sertifikaatit ja "papukaijamerkit"</li> <li>o MyData-ajattelu</li> </ul>	<p>Missä aiheissa tarvitsette apua</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o lisää tulkintaa ja konkreettisia ohjeita (ei liian mustavalkoisia)</li> <li>o mikä on riittävä accountability/riittävä informoinnin taso</li> </ul>

Tietosuojayritysten foorumi 27.1.2017: työpajojen purku. Kyseessä on koonti työpajaan osallistuneiden vastauksista perustuen heidän omaan arvioonsa ja kokemuksiinsa.

Työpajakysymykset 1–3. Kysymykset toimivat ryhmä keskustelun pohjalla.

1. Yritysten (rekisterinpitäjien) tarpeet tietosuoja-asetuksen voimaan tulon valmistelussa

- Mitä pitäisi saada yrityskentässä aikaan kiireimmin?
- Mikä on teidän käsityksenne mukaan tietosuojaymmärryksen ja -osaamisen taso erilaisissa yrityksissä?
- Näyttäytyykö jokin yhteiskuntaelämän sektori erityisen haasteellisena, ja jos kyllä, niin miksi?
- Millaiseksi arvioitte tilanteen tietosuoja-asetuksen voimaan tullessa verrattuna tähän päivään? Entä pidemmälle tulevaisuudessa?

2. Uusien tietosuojasäännösten tuomat mahdollisuudet toiminnalle ja uudet liiketoimintamahdollisuudet

- Millaista liiketoimintaa ja liiketoimintamahdollisuuksia tietosuoja-asetus on teille tuonut?
- Mitkä aihealueet työllistävät nyt? Mitkä juuri ennen toukokuuta 2018? Mitkä asetuksen soveltamisen alkamisen jälkeen?
- Millaisena näette toimintanne vientimahdollisuudet muihin EU-jäsenvaltioihin? Millaisia vientituotteita voisitte tarjota muille kuin EU-jäsenmaille?
- Miten muutatte tietosuojan puhtaasta määräysten noudattamiskysymyksestä (*compliance*) liiketoiminnan mahdollisuudeksi?

3. Haasteet toiminnalle

- Millaiset kohdat tietosuojasääntelystä uskotte käytännössä osoittautuvan hankaliksi toteuttaa?
- Erottuuko asiakkaissanne tietynlaiset yritykset, ja jos kyllä, niin minkälaiset? Miten näette asiakaspohjan laajentuvan tulevina vuosina?
- Miksi yritykset eivät ole ostaneet palveluitanne (jos olette käyneet myymässä palveluitanne tai keskustelemassa tietosuojasta. Esim. ostajan puuttuvat resurssit, puuttuva osaaminen tai ymmärrys aiheesta, ei halua ostaa palveluita ulkopuolelta, tarjottu palvelu ei vastaa sitä mitä haluttaisiin ostaa jne.)?
- Miten osoitatte olevanne luotettava tietosuojakumppani (oman osoitusvelvollisuuden eli accountabilityn osoittaminen)?
- Miten vastaatte ulkomaiseen kilpailuun?
- Missä asioissa ette osaa neuvoa, vaan tarvitsette sitä vastoin itse lisää selvennystä?