

## Abstract

Nel primo capitolo si analizzano i punti di congiunzione del regolamento 679/2016 con l'intelligenza artificiale. In particolare, il suddetto regolamento adotta un approccio profondamente innovativo nel disciplinare la protezione e il trattamento dei dati personali; al suo interno, infatti, e precisamente nella Sezione 4, rubricata "Diritto di opposizione e processo decisionale automatizzato relativo alle persone fisiche", sono contenuti una serie di articoli di grande impatto sulle profilazioni automatizzate, con particolare riferimento all'art. 22. Benché l'intelligenza artificiale non voglia esclusivamente implicare la profilazione automatizzata di una persona, è un fatto incontrovertibile che questa venga sempre più spesso utilizzata proprio per la suddetta profilazione, con conseguenze più o meno automatizzate, a seconda dell'ambito nel quale il software si trova ad essere utilizzato. Il capitolo è strutturato in modo da poter fungere da base teorica delle esigenze aziendali e delle problematiche giuridiche che queste hanno incontrato. A seguire, si realizza una digressione sui possibili utilizzi dell'intelligenza artificiale in azienda. Ciò viene realizzato prendendo tre tecnologie in rapida diffusione nei contesti aziendali più innovativi: il *Machine Learning* per l'analisi di database grandi o grandissimi, il *Natural Language Processing* per le interfacce di comunicazione con il cliente (sia che esse siano di *Customer Relationship Management* o di *Help* in fase di supporto tecnico) e la robotica in settori aziendali come in ambito *consumer*. In ultimo, si procede ad effettuare l'analisi di una *quaestio juris* formulata durante il periodo di formazione esterno svolto presso l'azienda "Tuko productions s.r.l." attiva nel mercato del gioco online. Essa si rivolge ai concessionari che forniscono giochi ai consumatori finali sviluppando principalmente giochi da casinò. Il software basato su intelligenza artificiale che la Tuko intende sviluppare mira a individuare e analizzare le correlazioni fra i dati generati nelle sessioni di gioco. Il fine ultimo è quello di vendere a concessionari o provider terzi, sempre sul mercato B2B, la possibilità di utilizzo di questo software, anche se l'azienda vorrebbe mantenere sempre la possibilità di utilizzarlo anche internamente. Nel capitolo si affrontano le principali problematiche giuridiche connesse alla fase di studio del software in parola ovvero, in estrema sintesi, gli obblighi legali da rispettare, tenuto conto che viene di fatto svolta un'attività di profilazione; la sussistenza della possibilità, per i clienti di Tuko, di utilizzare effettivamente il software una volta che questo sia prodotto; le azioni da porre eventualmente in essere, da parte di Tuko, per strutturare un quadro giuridico per sé e per i propri clienti che legittimi l'utilizzo del software in parola e, contemporaneamente, ne protegga la proprietà industriale; quali parti sarebbe necessario coinvolgere per avere una base giuridica valida ai fini GDPR, se tutte le interessate (quindi anche gli utenti) o solo i clienti di Tuko (quindi i soli concessionari di gioco).

## Abstract

The first chapter analyzes the points of conjunction of regulation 679/2016 with artificial intelligence. In particular, the aforementioned regulation adopts a profoundly innovative approach in regulating the protection and processing of personal data; in fact, and precisely in Section 4, entitled "Right of opposition and automated decision-making process relating to natural persons", it contains a series of articles of great impact on automated profiling, with particular reference to art. 22. Although artificial intelligence does not exclusively want to imply the automated profiling of a person, it is an incontrovertible fact that this is increasingly used precisely for the aforementioned profiling, with more or less automated consequences, depending on the area in which the software is found to be used. The chapter is structured in such a way that it can serve as a theoretical basis for the business needs and the legal problems they encountered. Next, a digression is made on the possible uses of artificial intelligence in the company. This is achieved by taking three technologies rapidly spreading in the most innovative business contexts: Machine Learning for the analysis of large or very large databases, Natural Language Processing for communication interfaces with the customer (whether they are Customer Relationship Management or Help in the technical support phase) and robotics in corporate sectors as well as in the consumer sector. Finally, we proceed to carry out the analysis of a *quaestio juris* formulated during the period of external training carried out at the company "Tuko

productions s.r.l." active in the online gaming market. It is aimed at dealers who supply games to end consumers by mainly developing casino games. The software based on artificial intelligence that Tuko intends to develop aims to identify and analyze the correlations between the data generated in the game sessions. The ultimate goal is to sell the possibility of using this software to third-party dealers or providers, always on the B2B market, even if the company would like to always maintain the possibility of using it internally. The chapter deals with the main legal issues related to the study phase of the software in question or, in a nutshell, the legal obligations to be respected, taking into account that profiling is in fact carried out; the existence of the possibility for Tuko customers to actually use the software once it is produced; any actions to be taken by Tuko, if necessary, to structure a legal framework for itself and for its customers that legitimizes the use of the software in question and, at the same time, protects its industrial property; which parties it would be necessary to involve in order to have a valid legal basis for GDPR purposes, if all the interested parties (therefore also the users) or only the customers of Tuko (therefore only the game concessionaires).