

REPORT

IL PUNTO DI VISTA DEGLI MSP 2026

Le intuizioni di 800 MSP sulle sfide e le opportunità che stanno plasmando il futuro dei servizi di cybersecurity.

Settembre 2026



Riepilogo

La cybersecurity sta affrontando una crisi di leadership. A livello globale si conta un solo Chief Information Security Officer (CISO) ogni 10.000 organizzazioni¹, il che significa che gran parte delle aziende è priva della supervisione e della guida strategica dedicate, che sono necessarie per garantire una sicurezza verificabile. A peggiorare il quadro, gli incidenti informatici continuano ad aumentare, la spesa per la sicurezza sono in crescita e la fiducia nei vertici aziendali rimane bassa. Sebbene le organizzazioni stiano investendo più che mai, molte faticano ancora a rispondere a domande fondamentali sul rischio, sulla resilienza e sui risultati degli investimenti.

Questo divario rappresenta un'opportunità importante per i Managed Service Provider (MSP) e altri esperti del canale per andare oltre la semplice erogazione dei servizi e posizionarsi come consulenti di fiducia nella cybersecurity. La ricerca presentata in questo report dimostra che i clienti si rivolgono sempre più ai propri partner per ottenere supporto nell'ambito del loro programma di cybersecurity, dall'implementazione tecnica alla gestione completa. A trovarsi nella posizione migliore per colmare questo vuoto di leadership saranno i Partner in grado di portare chiarezza nella complessità aiutando i propri clienti a capire a che punto si trovano, come stanno migliorando e dove permangono i rischi.

Tuttavia, per esercitare una leadership di cybersecurity efficace su larga scala le sole competenze non bastano. Come mostrato a pagina 19, **gli MSP stimano di poter risparmiare più della metà del tempo del loro team** se le attività di sicurezza e conformità fossero gestite tramite un'unica piattaforma unificata. Ciò sottolinea l'importanza cruciale dell'efficienza operativa. Per soddisfare la crescente domanda del mercato, i provider hanno bisogno di un modello che renda le proprie operazioni ripetibili, scalabili e misurabili nell'intera base clienti.



Scott Barlow
VP, Chief Evangelist
Sophos

¹ <https://www.sophos.com/it-it/resources/report/2026-ciso-report>

Introduzione

Il report Il punto di vista degli MSP 2026 offre approfondimenti su tre aree aspetti fondamentali delle attività degli MSP:

- L'ascesa della leadership informatica offerta dagli MSP
- La conformità come elemento centrale dell'erogazione dei servizi MSP
- La messa in opera della sicurezza e della conformità su larga scala

I risultati si basano su un sondaggio indipendente e vendor-agnostic condotto tra 800 MSP situati in Stati Uniti (200), Regno Unito (100), Germania (100), Francia (100), Singapore (100), Australia (100) e Brasile (100). Gli intervistati rappresentano stakeholder degli MSP con ruoli dal livello senior fino ai vertici aziendali.

Il sondaggio è stato condotto per conto di Sophos dall'azienda di ricerca indipendente Vanson Bourne ad aprile 2026.

800

MSP

7

Ambiti di conformità oggetto dell'analisi

7

Paesi

I risultati più importanti, in sintesi

1. Gli MSP sono diventati a tutti gli effetti i CISO dei loro clienti

- **88%** degli MSP afferma che almeno il **20%** dei propri clienti si rivolge a loro per il ruolo di CISO.
- **84%** degli MSP prevede un aumento della domanda di servizi CISO nei prossimi 12 mesi.

2. I servizi di conformità sono diffusi, ma non ancora maturi

- **99%** degli MSP offre servizi di conformità.
- **6%** fornisce una suite completa di servizi di conformità, lasciando un ampio margine di crescita.

3. La conformità è il motore degli investimenti nella sicurezza

- **50%** delle decisioni di acquisto dei clienti è influenzata da esigenze di conformità.
- Questo fattore incide in modo determinante in media sul **33%** delle decisioni di acquisto.

4. Il passaggio alla conformità continua è graduale

- **62%** degli MSP dichiara di avere una “fiducia elevata” nella propria capacità di monitorare, gestire e documentare in modo continuo la conformità di più clienti.
- **33%** ha una “fiducia totale”, a dimostrazione del fatto che molti trarrebbero vantaggio da un miglioramento.

5. L'erogazione di servizi basata su più strumenti è lo standard

- **53%** degli MSP utilizza più strumenti o piattaforme per gestire centralmente attività di conformità per la cybersecurity o di tipo CISO.
- **36%** degli MSP si affida a un solo strumento o piattaforma, il che implica che gli MSP e i loro clienti operano all'interno di un modello complesso, frammentato e potenzialmente incompleto.

6. I report sulla sicurezza stanno diventando automatizzati

- **86%** degli MSP utilizza un processo completamente o parzialmente automatizzato per generare report consolidati sul profilo di sicurezza.
- **55%** richiede ancora un intervento manuale per consolidare le attività, evidenziando come la maggior parte dei processi di reportistica sia automatizzata solo in parte.

7. Notevoli guadagni di efficienza restano ancora non sfruttati

- **53%** è la percentuale di tempo che gli MSP risparmierebbero se potessero utilizzare una singola piattaforma unificata per la gestione e i report del profilo di sicurezza e di conformità dei clienti.
- **81%** degli MSP ritiene che questo ridurrebbe il tempo attualmente impiegato in queste attività di oltre il **30%**.

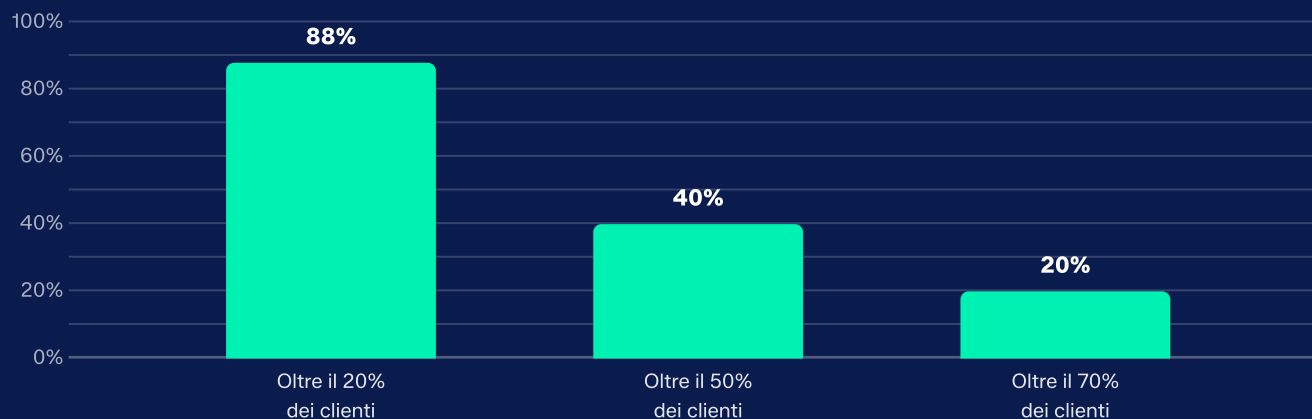
Parte 1: L'ascesa della leadership di sicurezza offerta dagli MSP

1. Gli MSP sono diventati a tutti gli effetti i CISO dei loro clienti

Le organizzazioni si trovano ad affrontare una pressione crescente dovuta a un panorama delle minacce in continua evoluzione, agli attacchi basati sull'intelligenza artificiale (IA), all'ampliamento delle normative e alla carenza di competenze in materia di sicurezza. Molte aziende, inoltre, non dispongono della leadership interna necessaria per affrontare queste sfide attraverso un programma coordinato di sicurezza informatica, anziché limitarsi alla sola gestione tecnologica. In risposta a questa esigenza, gli MSP stanno risalendo la catena del valore, evolvendosi da vendor di strumenti tattici a partner di consulenza strategica.

I dati del report mostrano che questo cambiamento è già ampiamente in atto. In media, gli MSP stimano che **il 46% dei loro clienti** si affidino ormai a loro per questo tipo di leadership in materia di cybersecurity. Questa dipendenza è molto diffusa: **l'88% degli MSP** agisce come CISO per più del **20%** della propria base clienti, il **40%** per oltre la metà e il **20%** per più del **70%**.

Affidamento dei clienti ai servizi CISO forniti dagli MSP



*prossimativamente, qual è la percentuale di clienti che si rivolge alla tua organizzazione per il ruolo di CISO, se ve ne sono? (n=800)

88%

degli MSP agisce come CISO per oltre il 20% della propria base clienti.

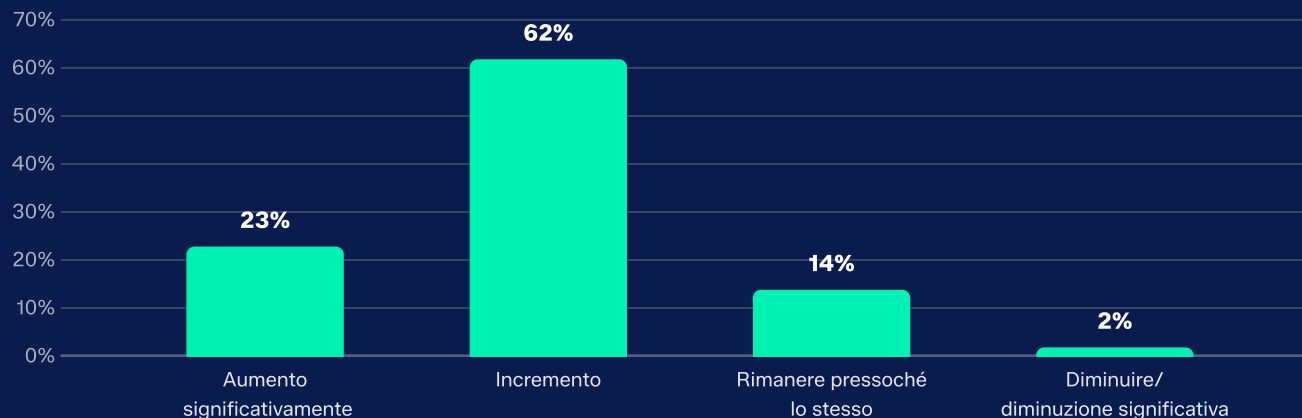
46%

dei clienti MSP si rivolge al proprio provider affinché ricopra questo ruolo.

La domanda di servizi CISO erogati da MSP è destinata ad aumentare

Questa opportunità per gli MSP è destinata a crescere ulteriormente. **L'84%** degli MSP prevede un aumento della domanda di servizi CISO nei prossimi 12 mesi, di cui il **23%** stima una crescita significativa. Solo il **2%** si aspetta un calo.

Variazione prevista della domanda di servizi CISO



Come ti aspetti che si evolverà la situazione nei prossimi 12 mesi, se prevedi variazioni? (n=800)

I confini tradizionali del ruolo di MSP stanno cambiando rapidamente, rispecchiando le sfide affrontate dalle aziende che non dispongono delle competenze, delle risorse o dei fondi necessari per assumere un responsabile della sicurezza interno dedicato. Oggi le aziende si rivolgono agli MSP per ricevere una guida strategica di livello CISO in materia di cybersecurity, gestione del rischio e governance che vada oltre la semplice operatività tecnologica quotidiana. I provider che sapranno colmare questo vuoto e affermarsi come partner di riferimento saranno nella posizione ideale per intercettare una domanda in costante crescita.

84%

degli MSP prevede un aumento della domanda di servizi CISO nei prossimi 12 mesi.

23%

prevede un aumento significativo.

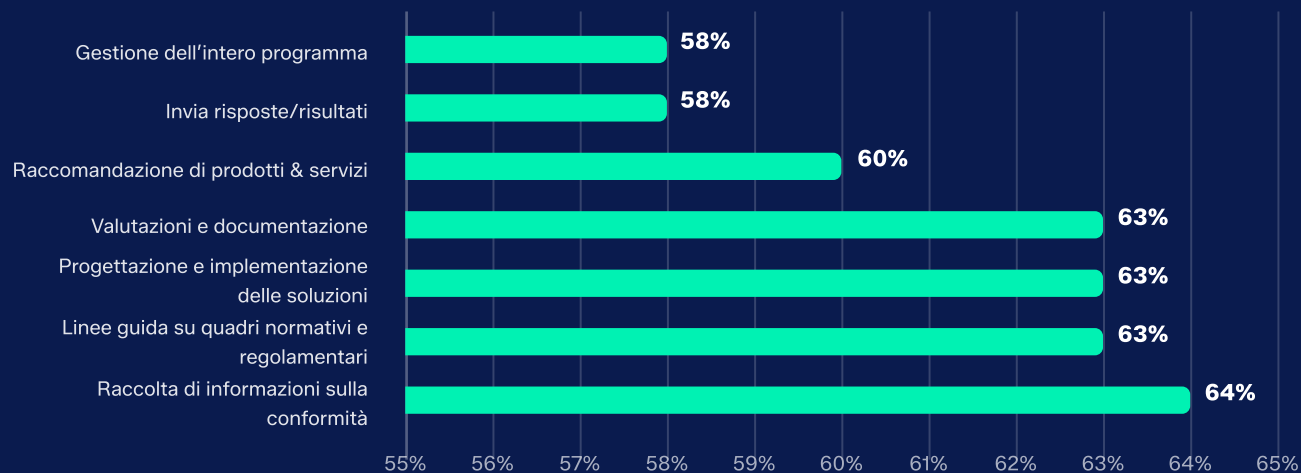
Parte 2 La conformità come elemento centrale dell'erogazione dei servizi MSP

1. I servizi di conformità sono diffusi, ma non ancora maturi

La conformità alla cybersecurity è ormai parte integrante della proposta di valore degli MSP, spinta dal crescente numero di normative e leggi che richiedono una gestione dedicata e continua dei programmi di cybersecurity. Gli MSP sono i soggetti più indicati per rispondere a questa esigenza.

In tutte e sette le attività di conformità analizzate, l'erogazione dei servizi si attesta su livelli costantemente elevati. Per ciascun ambito di servizio elencato, **dal 58% al 64% degli MSP** afferma di offrire già tale funzionalità ai propri clienti.

Percentuale di MSP che attualmente forniscono ciascuna delle sette aree di conformità



Quale delle seguenti opzioni descrive meglio il coinvolgimento della vostra organizzazione nella conformità alla sicurezza informatica dei clienti, sia oggi che in futuro? (n=800)

99%

degli MSP fornisce un qualche livello di servizi di conformità.

58%

fornisce la gestione dell'intero programma.

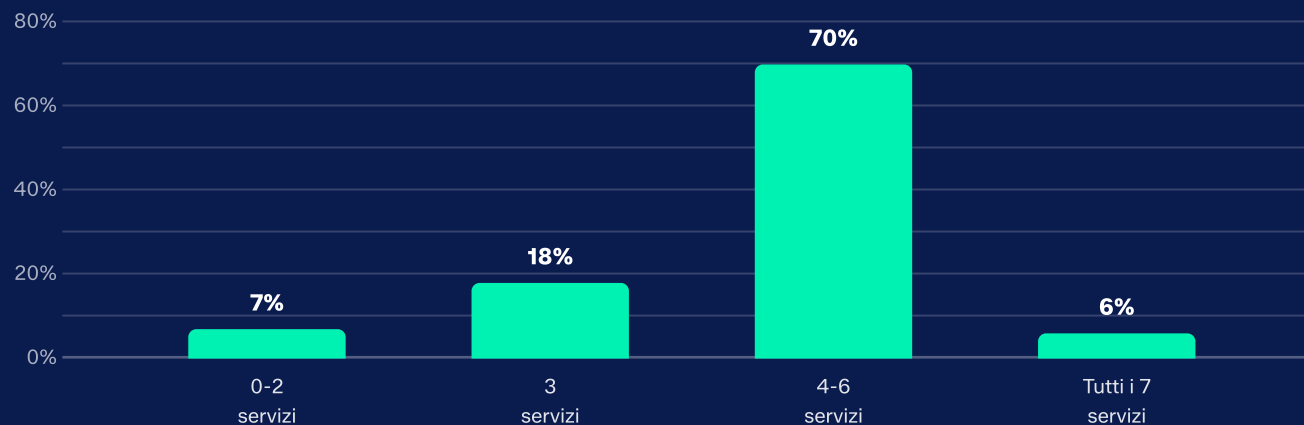
6%

fornisce una suite completa di servizi di conformità.

Pochi MSP offrono l'intera suite di servizi di conformità

Sebbene i singoli servizi di conformità siano ampiamente diffusi, la maggior parte degli MSP non copre l'intero ciclo di vita della conformità; il **70%** offre da quattro a sei delle sette attività analizzate, mentre solo il **6%** le fornisce tutte e sette. Ciò indica che molti MSP devono ancora ampliare la propria offerta e integrare queste competenze in un programma di conformità end-to-end, capace di garantire quella supervisione a 360 gradi di cui i clienti hanno bisogno.

Livello di conformità dei servizi offerti

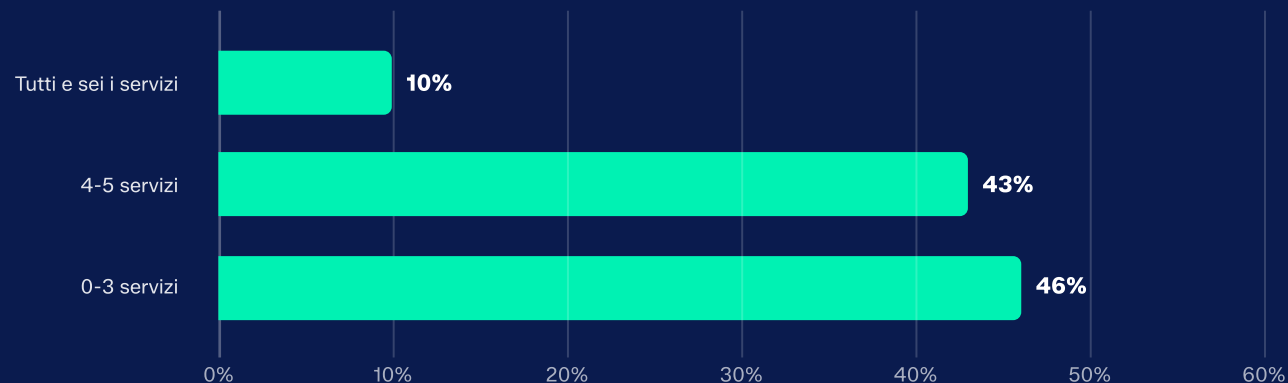


Quale delle seguenti opzioni descrive meglio il coinvolgimento della vostra organizzazione nella conformità alla sicurezza informatica dei clienti, sia oggi che in futuro? (n=800)

Molti MSP che offrono servizi di gestione dei programmi di conformità non offrono tutti i servizi di supporto

Analizzando nello specifico gli MSP che gestiscono l'intero programma di conformità dei propri clienti, emerge un divario analogo. Del **58% degli MSP** che se ne occupa, solo il **10%** fornisce anche gli altri sei servizi. Ciò suggerisce che molti MSP si assumono la responsabilità a livello di programma prima di aver sviluppato una suite completa di servizi di conformità. In pratica, la gestione di un programma di conformità può richiedere il coordinamento di attività svolte dai clienti o da specialisti esterni, piuttosto che l'erogazione diretta di ciascun servizio. Di conseguenza, la supervisione del programma e la capacità di fornire i servizi non vanno sempre di pari passo.

Numero di servizi di conformità forniti da MSP che offrono una gestione completa del programma



Quale delle seguenti opzioni descrive meglio il coinvolgimento della tua organizzazione nella conformità di cybersecurity dei clienti, oggi e in futuro? MSP che forniscono una gestione completa del programma di conformità (n=465)

Gli MSP prevedono di ampliare la propria offerta di conformità

La buona notizia è che la domanda per queste funzionalità è probabilmente destinata ad alimentare un'ulteriore espansione. Molti MSP che attualmente non offrono servizi di conformità prevedono di introdurli in futuro. La crescita più marcata è prevista nella gestione completa dei programmi di conformità: oltre al 58% che eroga già questo servizio, un ulteriore 40% intende aggiungerlo. Ciò suggerisce che la gestione dei programmi sta rapidamente diventando una componente standard delle offerte di conformità degli MSP.

SERVIZIO	ATTUALMENTE OFFERTO	INTRODUZIONE PIANIFICATA	TOTALE
Raccomandazione di prodotti/servizi Fornire consulenza su strumenti e servizi di sicurezza a supporto degli obiettivi di conformità.	60%	38%	99%
Progettazione e implementazione delle soluzioni Configurare e distribuire i controlli di sicurezza per soddisfare efficacemente i requisiti di conformità.	63%	37%	100%
Framework e normative Identificare le normative, gli standard e i framework applicabili che incidono sulla conformità del cliente.	63%	36%	99%
Raccolta di informazioni sulla conformità Fornire ai clienti le prove necessarie per adempiere agli obblighi di conformità.	64%	35%	99%
Valutazioni e documentazione Eseguire valutazioni e creare documentazione che dimostri lo stato di conformità e le eventuali lacune.	63%	36%	98%
Invia risposte/risultati Preparare e inviare risposte ad audit, questionari e prove che dimostrino la conformità.	58%	40%	98%
Gestione dell'intero programma Supervisionare le attività di conformità in corso, la raccolta di prove, la reportistica e la governance.	58%	40%	99%

Quale delle seguenti opzioni descrive meglio il coinvolgimento della tua organizzazione nella conformità di cybersecurity dei clienti, oggi e in futuro? Le risposte "Non lo so" sono state omesse (n=800)

Le percentuali sono arrotondate.

I servizi di conformità rappresentano un ambito di crescita per gli MSP di tutte le dimensioni

Il livello di maturità dell'offerta di servizi di conformità degli MSP non dipende dalle loro dimensioni. Sebbene gli MSP con più di 51 dipendenti siano quelli con la maggiore probabilità di offrire tutti e sette i servizi di conformità analizzati (**10%**), anche gli MSP più piccoli rimangono competitivi. Gli MSP con un massimo di cinque dipendenti hanno probabilità più elevate di fornire da quattro a sei dei sette servizi (**77%**) rispetto a qualsiasi altro gruppo; inoltre, registrano il più alto numero medio di servizi erogati.

Anche l'adozione della gestione dell'intero programma è relativamente omogenea, attestandosi tra il **54% e il 62%**. Ciò suggerisce che la conformità sta diventando un ambito di crescita per gli MSP di tutte le dimensioni, spostando la leva competitiva dalla semplice disponibilità del servizio verso la velocità di erogazione, la profondità e la maturità dell'offerta.

DIMENSIONI MSP	0-2 SERVIZI	3 SERVIZI	4-6 SERVIZI	TUTTI E SETTE SERVIZI	NUMERO MEDIO DI SERVIZI	GESTIONE DELL'INTERO PROGRAMMA
1-5 dipendenti	5%	11%	77%	7%	5	62%
6-25 dipendenti	8%	25%	65%	2%	4	54%
26-50 dipendenti	8%	17%	70%	6%	4	59%
51 o più dipendenti	5%	17%	69%	10%	4	59%

Le percentuali sono arrotondate.

Quale delle seguenti opzioni descrive meglio il coinvolgimento della tua organizzazione nella conformità di cybersecurity dei clienti, oggi e in futuro? Le risposte "Non lo so" sono state omesse (n=800)

Gli MSP hanno compiuto progressi significativi nello sviluppare pratiche di conformità, con quasi la totalità dei fornitori che ora offre almeno un servizio di conformità e la maggior parte che eroga varie competenze trasversali lungo l'intero ciclo di vita della conformità. La gestione dell'intero programma si sta affermando come uno standard, ed è destinata a diventare un'offerta pressoché universale, a testimonianza della crescente domanda da parte dei clienti, che richiedono un supporto continuativo della conformità.

Tuttavia, l'ampiezza dei servizi offerti non deve essere confusa con la maturità. Sebbene molti MSP siano andati oltre i servizi consulenziali di base, relativamente pochi hanno sviluppato un'offerta di conformità realmente completa. La maggior parte continua a operare con stack di servizi parziali. Perfino tra chi fornisce la gestione dell'intero programma, solo una piccola minoranza garantisce il set completo di servizi di supporto.

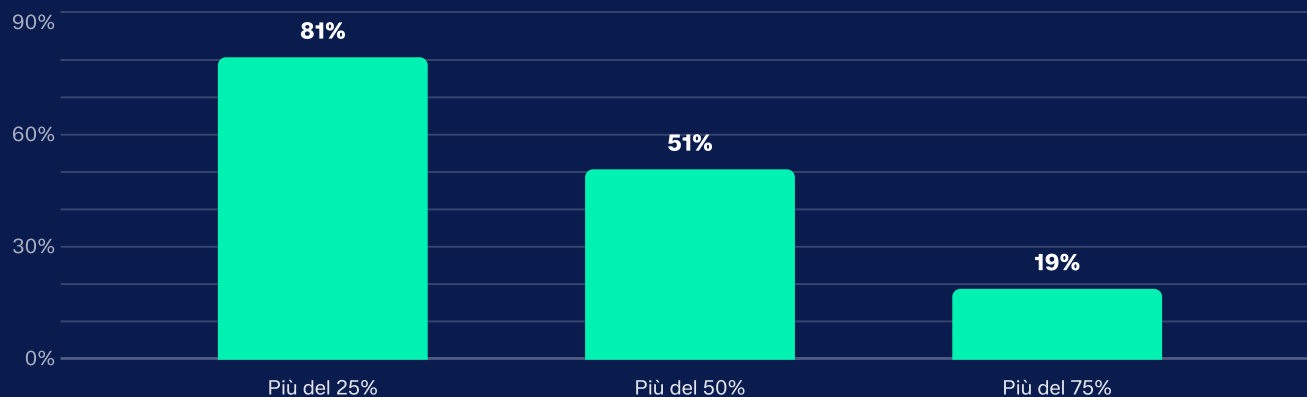
Con la progressiva diffusione dei servizi di conformità, il vantaggio competitivo dipenderà sempre più dalla velocità, dalla profondità, dalla qualità e dalla fluidità dell'erogazione, piuttosto che dalla semplice fornitura del servizio. **Gli MSP in grado di integrare consulenza, implementazione, documentazione, reportistica e gestione del programma in una proposta di conformità organica saranno nella posizione migliore per differenziarsi ed emergere come leader di mercato.**

2. La conformità è il motore degli investimenti nella sicurezza

La conformità è ormai un fattore determinante per gli investimenti nella cybersecurity. Secondo i fornitori di servizi gestiti (MSP), la conformità influenza in media **il 50%** degli acquisti di soluzioni di cybersecurity dei clienti, con **il 33%** delle decisioni che risultano "fortemente" o "decisamente" influenzate da tale fattore. Tale influenza è ampiamente diffusa: **L'81% dei fornitori di servizi gestiti (MSP)** afferma che la conformità incide su almeno **il 25%** degli acquisti dei clienti, e **il 51%** dichiara di influenzarne almeno la metà. In altre parole, la conformità non rappresenta più solo un obbligo di reportistica, ma influenza attivamente il modo in cui i clienti definiscono le priorità di spesa per la sicurezza.

L'opportunità consiste ora nel rendere tale influenza ancora più strategica. Solo il **9%** degli MSP dichiara che la conformità incide "fortemente" o "decisamente" su una maggioranza significativa (**75%**) degli acquisti di cybersecurity dei clienti. Ciò lascia agli MSP un ampio margine di crescita per utilizzare la conformità come leva d'ingresso verso conversazioni consulenziali più ampie, servizi più approfonditi e programmi di sicurezza più strutturati.

Percentuale di acquisti dei clienti influenzati dalla conformità



Quale percentuale delle decisioni di acquisto di soluzioni di cybersecurity dei vostri clienti è influenzata, almeno in parte, da requisiti di conformità normativa, se presenti? (n=800)

50%

delle decisioni di acquisto dei clienti è influenzata da esigenze di conformità.

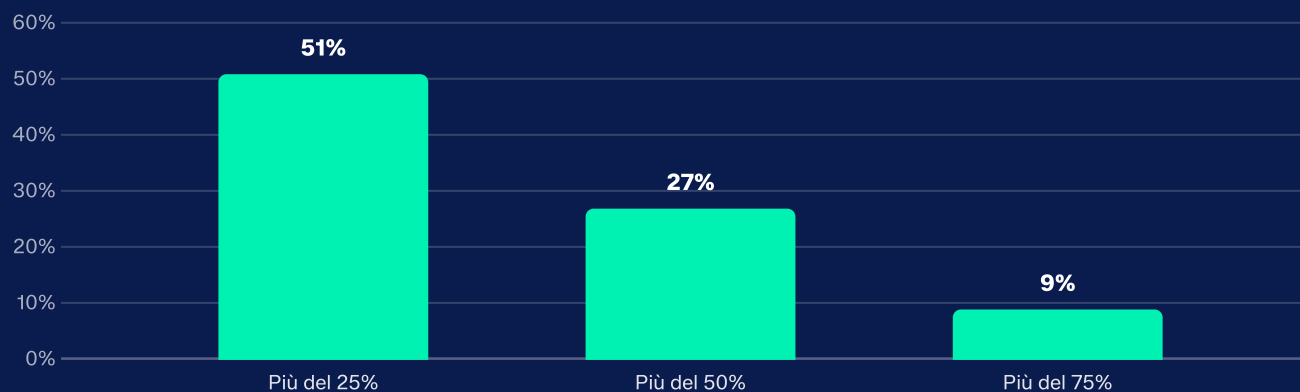
33%

di queste decisioni è fortemente influenzato dalle esigenze di conformità normativa.

Gli MSP possono utilizzare la conformità dei clienti per orientare il confronto strategico

Nel loro complesso, i risultati dimostrano che la conformità si sta evolvendo da semplice obbligo normativo a fattore chiave per il successo aziendale. Esercita già un'influenza evidente sugli investimenti dei clienti nella sicurezza. Tuttavia, pochi MSP sono riusciti a trasformarla in un canale redditizio per avviare discussioni più ampie sulla cybersecurity. Ciò offre loro lo spazio per colmare il vuoto e convertire la domanda derivante dalla conformità in rapporti di consulenza più profondi e in servizi strategici di maggior valore.

Percentuale di acquisti dei clienti influenzati "fortemente" o "in modo decisivo" dalla conformità

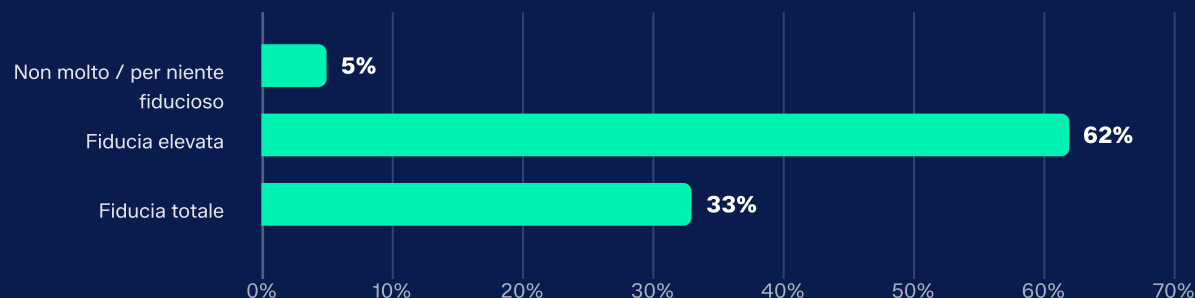


Quale percentuale delle decisioni di acquisto di soluzioni di cybersecurity dei vostri clienti è fortemente o decisamente influenzata dai requisiti di conformità normativa? (n=800)

3. Il passaggio alla conformità continua è graduale

Gli MSP stanno adottando in misura crescente un approccio continuo alla gestione della conformità. I livelli di fiducia indicano come la maggior parte dei provider si ritenga ben attrezzata per supportare i clienti mentre la conformità si sposta dagli audit periodici a un monitoraggio e a una governance di tipo continuativo. Complessivamente, il **95% degli MSP** dichiara di avere una fiducia "elevata" o "totale" nella propria capacità di monitorare, gestire e documentare in modo continuo la conformità di più clienti.

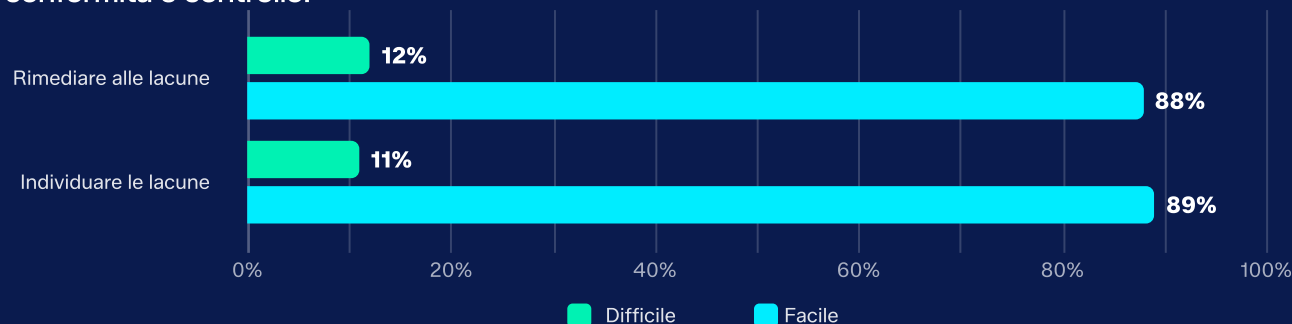
Fiducia degli MSP nella gestione della conformità continua



Qual è il tuo livello di fiducia (se presente) nell'attuale capacità della tua organizzazione di monitorare, gestire e documentare in modo continuo i requisiti di conformità di più clienti? (n=800)

Questa fiducia si riflette anche nella capacità degli MSP di identificare e risolvere le lacune di conformità e controllo per i propri clienti, con solo una piccola minoranza che segnala difficoltà in entrambi gli ambiti.

Grazie alla facilità d'uso offerta dagli MSP, è possibile individuare e risolvere le lacune in materia di conformità e controllo.



Attualmente, quanto è facile o difficile per la tua organizzazione identificare e risolvere le lacune di conformità o controllo per i tuoi clienti? (n=800)

62%

degli MSP dichiara di avere una "fiducia elevata" nella propria capacità di monitorare, gestire e documentare in modo continuo la conformità di più clienti.

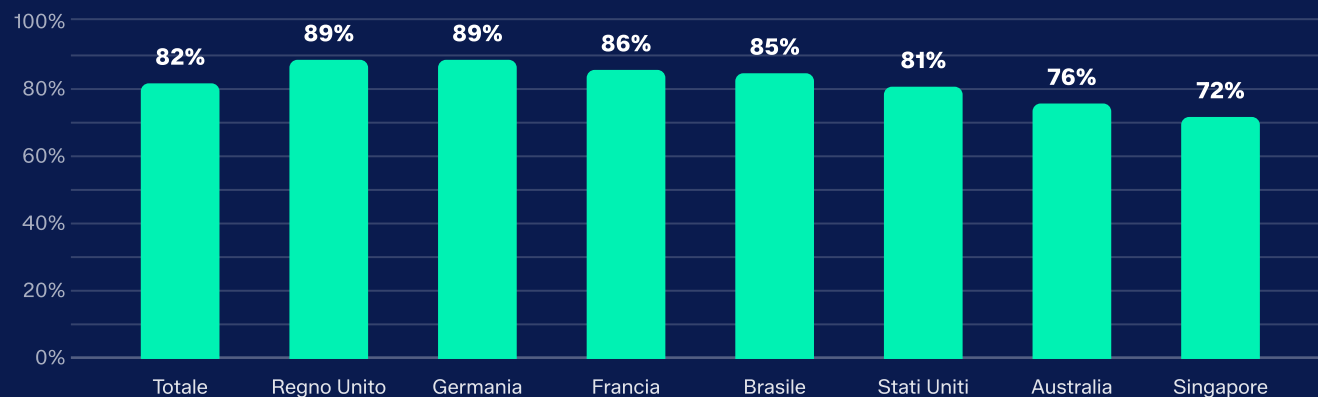
33%

ha una "fiducia totale" nelle proprie capacità.

La fiducia nella gestione delle lacune di conformità e controllo varia da paese a paese

Sebbene la gestione delle lacune di conformità e controllo sia una competenza consolidata per la maggior parte degli MSP, il livello di fiducia in questo ambito varia in base al paese. Gli MSP nel Regno Unito e in Germania affermano di essere quelli con maggiore probabilità di identificare e risolvere facilmente queste lacune (**89%**), rispetto all'**81%** negli Stati Uniti, al **76%** in Australia e al **72%** a Singapore. Queste differenze suggeriscono che, sebbene molti provider abbiano già implementato processi operativi, la sfida pratica di mantenere la conformità e ridurre il rischio risulta più complessa in alcuni mercati rispetto ad altri.

La facilità di individuare e porre rimedio alle lacune in materia di conformità varia da paese a paese.



Attualmente, quanto è facile o difficile per la tua organizzazione identificare e risolvere le lacune di conformità o controllo per i tuoi clienti? (n=800)

Gli MSP di tutte le dimensioni mostrano alti livelli di fiducia nella propria capacità di gestire la conformità dei clienti in modo continuo

I livelli di fiducia risultano straordinariamente omogenei tra gli MSP di ogni dimensione. I provider più piccoli riportano il livello di fiducia complessivo più elevato: il **98% degli MSP** con 1-5 dipendenti afferma di avere fiducia “totale” o “elevata” nella propria capacità di gestire la conformità in modo continuo, rispetto al **92%** degli MSP con 51 o più dipendenti. La fiducia totale rimane nettamente inferiore in tutte le fasce dimensionali, variando dal **30% al 36%**. Il divario tra fiducia elevata e totale certezza suggerisce che, per quanto le capacità di conformità continua si stiano consolidando nell’intera community di MSP, molti provider trarrebbero beneficio da un’ottimizzazione del proprio modello attuale.

FIDUCIA NELLA GESTIONE DELLA CONFORMITÀ CONTINUA	TOTALE	1-5 DIPENDENTI	6-25 DIPENDENTI	26-50 DIPENDENTI	51+ DIPENDENTI
Fiducia totale	33%	36%	34%	30%	31%
Fiducia elevata	62%	62%	62%	65%	60%
Scarsa fiducia	4%	2%	4%	5%	7%
Nessuna fiducia	0%	0%	0%	1%	1%
Totale o elevata	95%	98%	96%	95%	92%

Qual è il tuo livello di fiducia (se presente) nell’attuale capacità della tua organizzazione di monitorare, gestire e documentare in modo continuo i requisiti di conformità di più clienti? (n=800)

La resilienza informatica dipende dalla dimostrazione continua della conformità, piuttosto che da assicurazioni periodiche. Per i clienti, ciò significa avere prove concrete dell’efficacia dei controlli, dell’individuazione delle lacune e dell’introduzione di miglioramenti nel tempo. La fiducia espressa dagli MSP dimostra come questa capacità stia chiaramente emergendo; tuttavia, ma la mancanza di certezza assoluta evidenzia sia opportunità che rischi. I provider in grado di colmare questa lacuna offrendo servizi di conformità coerenti, scalabili e replicabili saranno nella posizione ideale per espandersi verso servizi di governance a maggior valore aggiunto. Quelli che non ci riusciranno potrebbero far fatica a fornire il livello di garanzia richiesto dai clienti in un contesto in cui minacce, normative e rischi aziendali continuano a intensificarsi.

Parte 3. La messa in opera della sicurezza e della conformità su larga scala

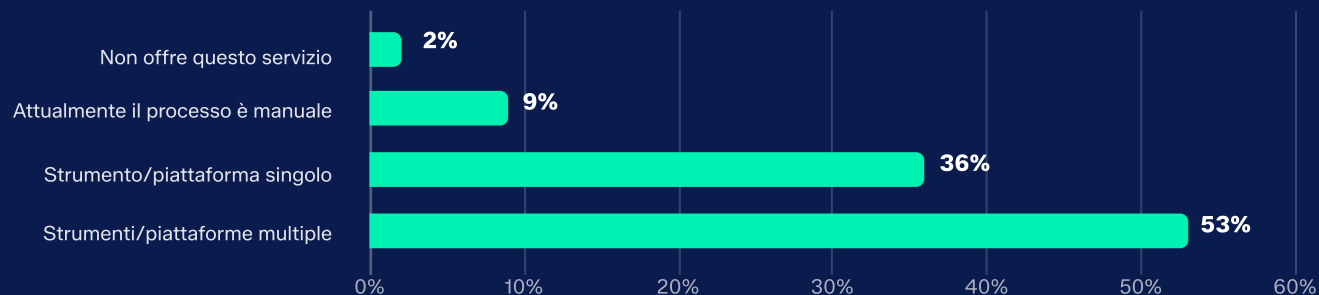
1. L'erogazione di servizi basata su più strumenti è lo standard

Con l'espansione del ruolo gli MSP nei servizi di conformità alla cybersecurity e di consulenza strategica, l'erogazione tramite strumenti è diventata una prassi standard. **L'89% dei fornitori di servizi gestiti (MSP)** utilizza ormai uno o più strumenti o piattaforme per gestire centralmente le attività di conformità o quelle di tipo CISO (Chief Information Security Officer) per l'intera base clienti. Solo il **9%** continua ad affidarsi a processi completamente manuali, mentre il **2%** non offre affatto questi servizi.

L'adozione di queste tecnologie operative non ha portato a un consolidamento diffuso. Gli MSP che utilizzano più strumenti o piattaforme (**53%**) sono infatti numericamente superiori a quelli che si affidano a un'unica soluzione (**36%**), il che indica che molti erogano questi servizi attraverso una combinazione di piattaforme specializzate, anziché tramite un singolo sistema unificato.

Ciò riflette potenzialmente la crescente complessità della gestione su larga scala dei requisiti di conformità, delle valutazioni del rischio, della rendicontazione, delle attività di governance e delle comunicazioni con i clienti. Il problema emerge anche in modo evidente: molti strumenti non sono in grado di integrare i dati in una piattaforma di reporting centralizzata, rendendo necessario un intervento manuale per consolidare le attività in un unico report destinato al cliente. I risultati suggeriscono una crescente richiesta di approcci più unificati per la gestione e la reportistica dei programmi di conformità.

Approccio basato su piattaforme per l'erogazione delle attività di conformità/CISO



Quale approccio adotta attualmente la tua organizzazione per fornire servizi di conformità per la cybersecurity o per svolgere attività di tipo CISO per l'intera base clienti? (n=800)

53%

degli MSP utilizza più strumenti o piattaforme per gestire centralmente attività di conformità per la cybersecurity o di tipo CISO.

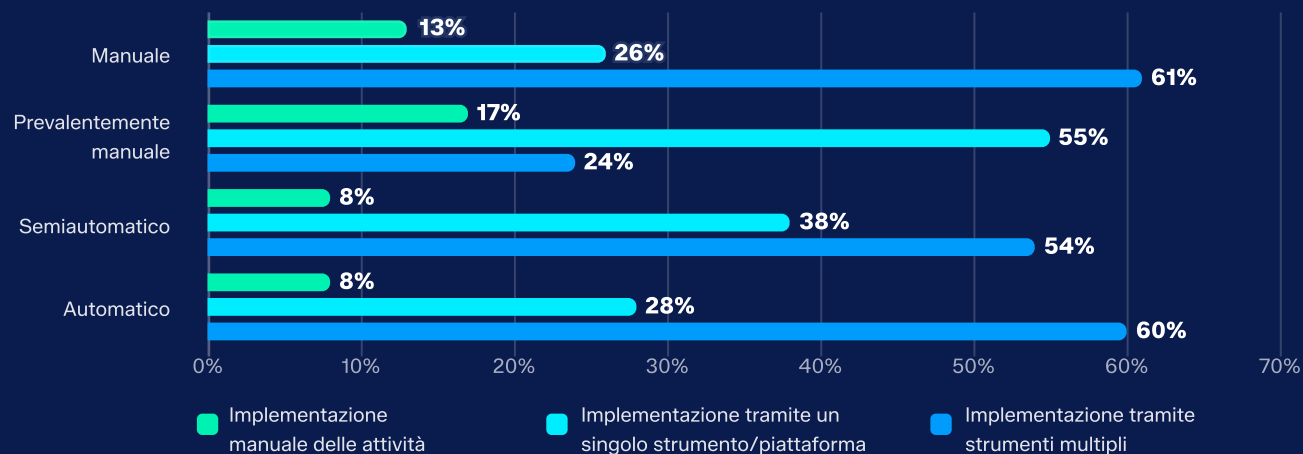
36%

degli MSP si affida a un solo strumento o piattaforma

2. I report sulla sicurezza stanno diventando automatizzati

La maggior parte dei fornitori di servizi gestiti (MSP) ha abbandonato i processi di reporting completamente manuali, e l'**86%** utilizza metodi completamente automatizzati o semi-automatizzati per produrre report consolidati sul profilo di sicurezza. Tuttavia, l'automazione completa non è ancora diventata la prassi standard. Solo **il 31% dei fornitori di servizi gestiti (MSP)** è in grado di generare report rapidamente tramite un processo completamente automatizzato, mentre **il 55%** si affida ancora a un certo grado di intervento manuale per combinare i dati, aggiungere contesto e finalizzare i report.

Livello di automazione della consegna per modalità di erogazione



Quale approccio adotta attualmente la tua organizzazione per fornire servizi di conformità per la cybersecurity o per svolgere attività di tipo CISO per l'intera base clienti? vs Quanto è automatizzato il processo con cui la tua organizzazione produce report consolidati sul profilo di sicurezza per i clienti, mostrando lo stato della cybersecurity, i rischi e le raccomandazioni? (n=800)

Questo dimostra che la sola strategia di piattaforma non equivale automaticamente alla maturità nell'automazione; gli MSP a tutti i livelli di automazione utilizzano più strumenti, e ciò può derivare dalla frammentazione dei processi o dalla presenza di flussi di lavoro più automatizzati all'interno di un set di strumenti più ampio. In entrambi i casi, la necessità di automazione e il valore che essa può creare per gli MSP è ampiamente diffusa.

86%

degli MSP utilizza un processo completamente o parzialmente automatizzato per generare report consolidati sul profilo di sicurezza.

31%

è in grado di generare report rapidamente grazie all'automazione.

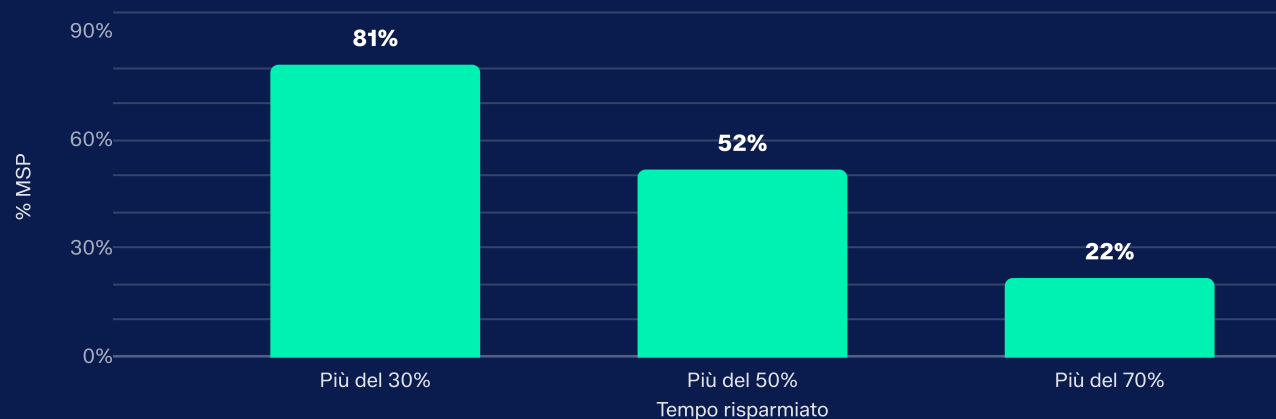
55%

richiede ancora un intervento manuale per aggregare le attività

3. Notevoli guadagni di efficienza restano ancora non sfruttati

Il consolidamento delle piattaforme potrebbe offrire notevoli vantaggi in termini di efficienza per gli MSP. In media, gli MSP stimano che una piattaforma unica e completamente unificata potrebbe ridurre il tempo che i loro team dedicano alla gestione e al reporting del profilo di sicurezza e della conformità dei clienti di **53%**. Complessivamente, l'**81% degli MSP** prevede un risparmio di tempo superiore al **30%**, il 52% superiore al 50% e il 22% superiore al 70%.

Risparmio di tempo stimato grazie a una piattaforma unificata.



Quale percentuale del tempo del tuo team si potrebbe risparmiare se la gestione e la reportistica del profilo di sicurezza e della compliance dei clienti venissero affidate a una singola piattaforma completamente unificata? (n=800)

I risparmi percepiti sono particolarmente elevati tra gli MSP che già offrono la gestione dell'intero programma di conformità; l'**84% degli MSP** che erogano questo servizio afferma di poter ottenere un risparmio di tempo superiore al **30%**, rispetto al **64%** degli MSP che non lo forniscono, né prevedono di farlo. Ciò suggerisce che coloro che gestiscono attività di conformità più complete o integrate potrebbero trarre i maggiori vantaggi dal consolidamento delle piattaforme.

Questi risultati evidenziano il carico operativo che molti MSP devono ancora affrontare nella gestione della reportistica, della conformità e dei servizi di consulenza attraverso varie piattaforme e flussi di lavoro diversi. Con la crescente domanda di servizi a valore aggiunto come la gestione della conformità e la gestione dei programmi di cybersecurity in stile CISO, sta diventando essenziale individuare modalità per riprogettare la gestione dei programmi di cybersecurity su larga scala.

I risultati suggeriscono che gli MSP riconoscono un valore significativo nell'utilizzo di un modello unificato per riunire l'intero programma di conformità, consentendo ai loro team di dedicare meno tempo al consolidamento delle informazioni e più tempo al raggiungimento di risultati strategici per i propri clienti.

53%

è la percentuale di tempo che gli MSP risparmierebbero se le attività relative al profilo di sicurezza e alla conformità dei clienti fossero gestite da una singola piattaforma unificata.

81%

degli MSP afferma che un approccio unificato farebbe risparmiare oltre il 30% del tempo del proprio team.

22%

dichiara che risparmierebbe oltre il 70% di quel tempo.

Conclusione

Il panorama degli MSP sta attraversando una trasformazione profonda. I clienti si aspettano sempre più che i propri provider offrano una leadership strategica nella cybersecurity, oltre alla semplice gestione tecnologica. Gli MSP stanno rispondendo espandendosi nella gestione della conformità, nei servizi di consulenza di cybersecurity e in altri ruoli di livello CISO. Con l'**84% degli MSP intervistati che prevede un aumento della domanda di servizi CISO nel corso del prossimo anno**, questi servizi a maggior valore aggiunto rappresentano una promettente opportunità di crescita del business e differenziazione.

Allo stesso tempo, la gestione su larga scala del profilo di sicurezza, della conformità e della reportistica dei clienti continua a presentare notevoli sfide operative. Sebbene la maggior parte dei fornitori di servizi gestiti (MSP) abbia adottato piattaforme e processi automatizzati, molti si affidano ancora a molteplici strumenti e al lavoro manuale per erogare questi servizi. Per molti aspetti, ciò rispecchia la complessità affrontata dai CISO e dai team di sicurezza, portando gli MSP a scontrarsi con le stesse criticità che cercano di far superare ai propri clienti.

Gli MSP in grado di offrire in modo affidabile ed efficiente una leadership di cybersecurity scalabile, una gestione continua dei programmi, e risultati di sicurezza misurabili saranno nella posizione migliore per rafforzare le relazioni con i clienti, incrementare le vendite e sfruttare la nuova frontiera delle opportunità di mercato.

Sophos CISO Advantage

[Sophos CISO Advantage](#) offre ai MSP l'opportunità di guidare un diverso tipo di dialogo sulla sicurezza informatica: un dialogo incentrato sui risultati, sul rischio aziendale, sulla conformità progressiva e sul miglioramento misurabile.

Fornito tramite [Sophos Fusion](#), il Sophos AI-Native Cybersecurity Defense System, trasforma il ruolo di CISO che la maggior parte dei MSP già svolge in un servizio di gestione dei programmi di cybersecurity strutturato, scalabile e fatturabile.

I flussi di lavoro di valutazione, reportistica e definizione delle roadmap accelerati dall'IA agentica, offrono a questi Partner fondamentali un metodo ripetibile per fornire approfondimenti pronti per essere consultati dal Consiglio di Amministrazione, nonché prove concrete mappate ai framework e piani d'azione strutturati in base alle priorità per tutti i loro clienti.

Inoltre, crea un percorso chiaro verso nuove entrate ricorrenti, opportunità di crescita e relazioni più solide con i clienti a partire dai singoli incarichi. Ogni valutazione fa emergere lacune nella sicurezza, e ogni lacuna apre una roadmap di miglioramento, mettendo gli MSP nelle condizioni di erogare le relative soluzioni integrative.

Sophos CISO Advantage risponde a un'esigenza che la community di sicurezza informatica segnala da anni. Scegliendo di muoversi per primi in questo ambito, gli MSP possono assumere pienamente il ruolo di leadership di cui i loro clienti hanno chiaramente bisogno.

Per saperne di più su Sophos CISO Advantage, gli MSP possono visitare il [Partner Portal](#).

Vuoi diventare un partner Sophos?
Registrati qui.

Vendite per l'Italia

Tel: (+39) 02 94 75 98 00

E-mail: sales@sophos.it