

RELATÓRIO

PERSPECTIVAS PARA MSP 2026

Análises de 800 MSPs sobre os desafios e as oportunidades que estão moldando o futuro dos serviços de segurança cibernética.

SETEMBRO DE 2026



Sumário executivo

A segurança cibernética enfrenta uma crise de liderança. Existe apenas um diretor de segurança da informação (CISO) para cada 10 mil organizações mundialmente¹, o que deixa a grande maioria sem a gestão e a estratégia dedicadas de que precisam para serem comprovadamente seguras. Para agravar ainda mais a situação, os incidentes continuam aumentando, os gastos com segurança estão nas alturas e a confiança da diretoria permanece baixa. Embora as organizações estejam investindo mais do que nunca, muitas ainda têm dificuldade para responder a questões fundamentais sobre seus riscos, resiliência e resultado dos investimentos.

Essa falha representa uma grande oportunidade para os provedores de serviços gerenciados (MSP) e outros especialistas de canal: avançar do fornecimento de serviços para se tornarem líderes confiáveis em segurança cibernética. A pesquisa apresentada neste relatório mostra que os clientes estão buscando cada vez mais a orientação de seus parceiros para navegar por seus programas de segurança cibernética, da implementação técnica ao gerenciamento completo. Os parceiros que conseguirem trazer clareza à complexidade e ajudar seus clientes a enxergar a situação atual em que se encontram e a entender como estão melhorando e onde os riscos perduram estarão em melhor posição para atender a essa lacuna de liderança.

No entanto, alcançar a liderança em segurança cibernética em escala exige mais do que apenas conhecimento especializado. Conforme mostra a página 19, **os MSPs estimam que poderiam economizar mais da metade do tempo de suas equipes** se as atividades de segurança e conformidade fossem gerenciadas por meio de uma só plataforma unificada. Isso destaca a importância crucial da eficiência operacional. Para atender à crescente demanda dos clientes, os fornecedores precisam de um modelo que torne seus esforços repetíveis, escaláveis e mensuráveis em toda a sua base de clientes.



Scott Barlow
VP, Chief Evangelist
Sophos

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

Introdução

O relatório Perspectivas para MSP 2026 da Sophos oferece insights sobre três áreas estratégicas de negócios para provedores de serviços gerenciados:

- Ascensão da liderança cibernética fornecida por MSPs
- Conformidade como elemento central da prestação de serviços de MSP
- Operacionalização da segurança e conformidade em escala

As descobertas são baseadas em uma pesquisa independente e totalmente desvinculada de fornecedores realizada com 800 MSPs localizados nos EUA (200), Reino Unido (100), Alemanha (100), França (100), Singapura (100), Austrália (100) e Brasil (100). Os entrevistados representam cargos de níveis seniores e diretoria em MSPs.

A pesquisa foi encomendada pela Sophos e realizada em abril de 2026 pela empresa de pesquisas de opinião Vanson Bourne.

800

MSPs

7

Áreas de conformidade em foco

7

Países

Pontos-chave

1. Os MSPs se tornaram CISOs de facto para seus clientes

- **88%** dos MSPs dizem que pelo menos **20%** de seus clientes esperam que eles atuem como seus CISOs.
- **84%** dos MSPs preveem um aumento na demanda por serviços de CISO para os próximos 12 meses.

2. Os serviços de conformidade são lugar-comum, mas sem maturidade

- **99%** dos MSPs oferecem serviços de conformidade.
- **6%** fornecem uma gama completa de serviços de conformidade, o que dá uma boa margem para o crescimento.

3. A conformidade leva ao investimento em segurança

- **50%** das decisões de compra dos clientes são influenciadas pelas exigências de conformidade.
- Essa influência é um fator importante em **33%** das decisões de compra, em média.

4. A transição para a conformidade contínua é gradual

- **62%** dos MSPs estão "muito confiantes" em sua capacidade de monitorar, gerenciar e documentar a conformidade continuamente de vários clientes.
- **33%** estão "totalmente confiantes", destacando que muitos se beneficiariam de melhorias.

5. O fornecimento baseado em ferramentas é a norma

- **53%** dos MSPs utilizam diversas ferramentas ou plataformas para gerenciar a conformidade de segurança cibernética ou atividades típicas de CISO de modo centralizado.
- **36%** trabalham apenas com uma, o que implica que os MSPs e seus clientes operam dentro de um modelo complexo, fragmentado e potencialmente incompleto.

6. Os relatórios de segurança está ficando automatizados

- **86%** dos MSPs utilizam um processo totalmente automatizado ou semiautomatizado para produzir relatórios consolidados sobre a postura de segurança.
- **55%** ainda requerem esforço manual para consolidar as atividades, o que sugere que a maioria dos processos de relatórios permanece apenas parcialmente automatizada.

7. Os ganhos significativos em eficiência permanecem inexplorados

- **53%** de economia de tempo pelos MSPs se pudessem usar uma só plataforma unificada para gerenciamento e relatórios de postura de segurança e conformidade do cliente.
- **81%** dos MSPs acreditam que isso reduziria o tempo que atualmente dedicam a essas atividades em mais de **30%**.

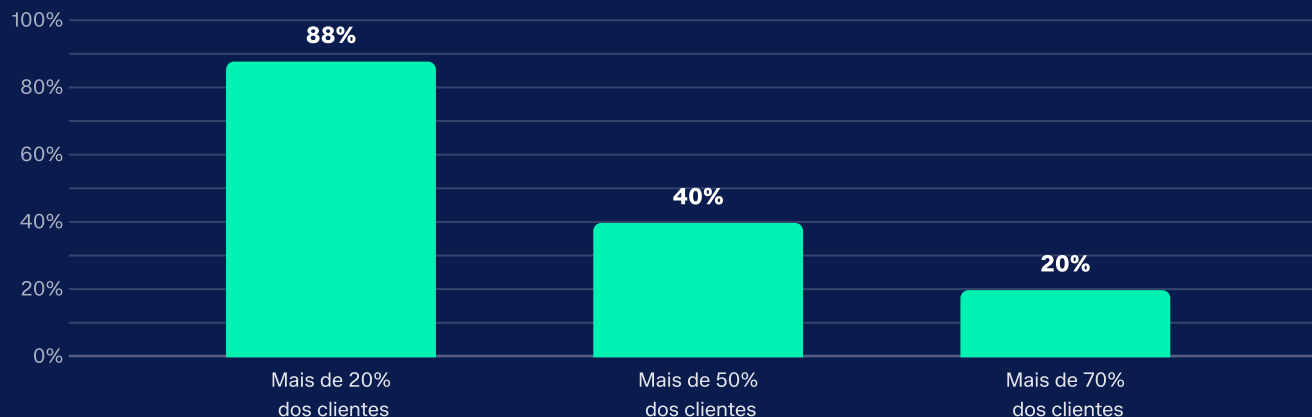
Parte 1: A ascensão da liderança em segurança fornecida por MSPs

1. Os MSPs se tornaram CISOs de facto para seus clientes

As organizações enfrentam uma pressão crescente devido a um cenário de ameaças em constante evolução, ataques alimentados por inteligência artificial (IA), regulamentações mais abrangentes e a escassez de profissionais de segurança qualificados. Muitas empresas também não possuem a liderança interna necessária para tratar desses desafios por meio de um programa coordenado de segurança cibernética além da gestão tecnológica apenas. Em resposta, os MSPs estão subindo na cadeia de valor, evoluindo de fornecedores de ferramentas táticas para parceiros de consultoria estratégica.

Os dados do relatório mostram que essa mudança já está bem encaminhada. Em média, os MSPs estimam que **46% de seus clientes** agora dependem deles para esse tipo de liderança cibernética. Essa dependência é generalizada: **88% dos MSPs** atuam como CISOs para mais de **20%** de sua base de clientes, **40%** atendem a mais da metade e **20%** atendem a mais de **70%** deles.

Dependência do cliente dos serviços de CISO entregues por MSP



Aproximadamente, qual a proporção de seus clientes que considera sua organização como o CISO deles? (n=800)

88%

dos MSPs atuam como CISO para mais de 20% de suas bases de clientes.

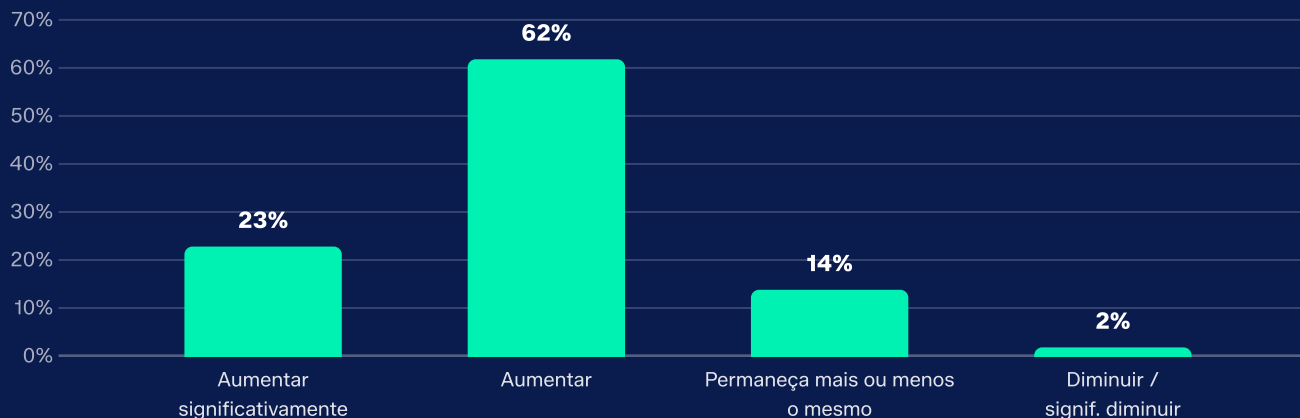
46%

dos clientes de MSPs, em média, esperam que seus MSPs atuem nessa capacidade.

Demanda por serviços de CISO fornecidos por MSPs aumentará

Para os MSPs, essa oportunidade só tende a crescer. **84%** esperam que a demanda por serviços de CISO aumente nos próximos 12 meses, incluindo **23%** que preveem um crescimento significativo. Apenas **2%** esperam uma diminuição.

Mudança esperada na demanda por serviços de CISO



Como você prevê que isso mudará nos próximos 12 meses, se é que mudará? (n=800)

Os limites tradicionais da função de um MSP estão mudando rapidamente, refletindo os desafios enfrentados por organizações que não possuem a expertise, os recursos ou os fundos para manter um líder de segurança interno dedicado. Agora, elas recorrem a seus MSPs em busca de orientação estratégica em segurança cibernética de nível CISO, gerenciamento de riscos e governança que vão além da gestão tecnológica do dia a dia. Os fornecedores que conseguirem atender a essa demanda e se estabelecer como parceiro preferencial estarão bem posicionados para seguir nesse caminho.

84%

dos MSPs preveem um aumento na demanda por serviços de CISO para os próximos 12 meses.

23%

esperam um aumento significativo.

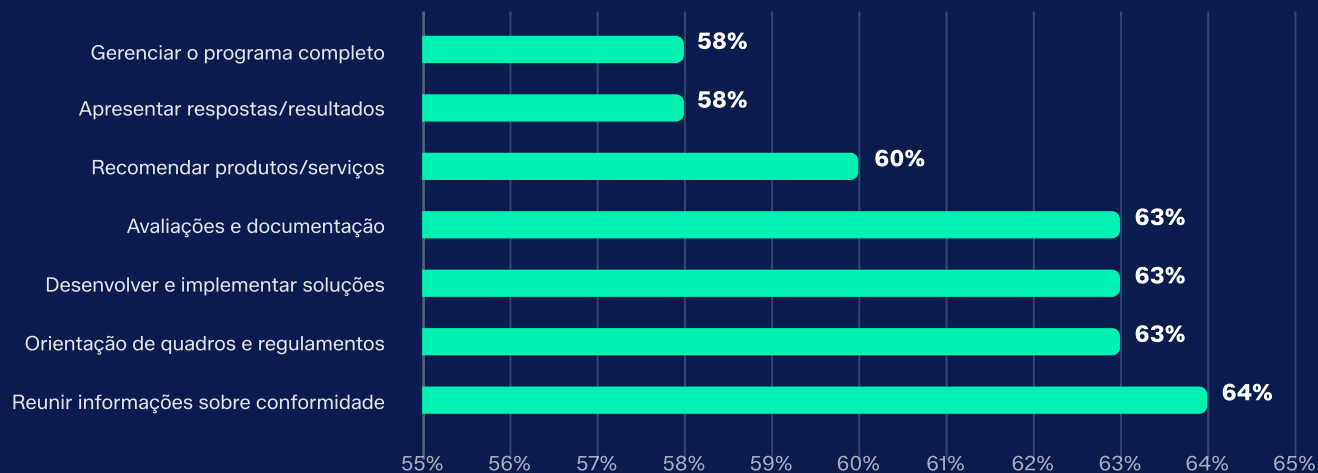
Parte 2: Conformidade como elemento central da prestação de serviços de MSP

1. Os serviços de conformidade são lugar-comum, mas sem maturidade

A conformidade com a segurança cibernética tornou-se parte integrante da proposta de valor dos MSPs, impulsionada pelo aumento de regulamentações e leis que exigem o gerenciamento de programas de segurança cibernética dedicado e contínuo. Os MSPs estão extremamente bem posicionados para atender a isso.

Em todas as sete atividades de conformidade avaliadas, a prestação de serviços se mostrou consistentemente robusta. Para cada área de serviço listada, **58% a 64% dos MSPs** afirmam já oferecer essa funcionalidade específica aos clientes.

Porcentagem de MSPs que atualmente fornecem cada uma das sete áreas de conformidade



Qual das seguintes opções descreve melhor o envolvimento da sua organização na conformidade dos clientes com a segurança cibernética hoje e no futuro? (n=800)

99%

dos MSPs oferecem algum nível de serviço de conformidade.

58%

fornecem gerenciamento completo do programa.

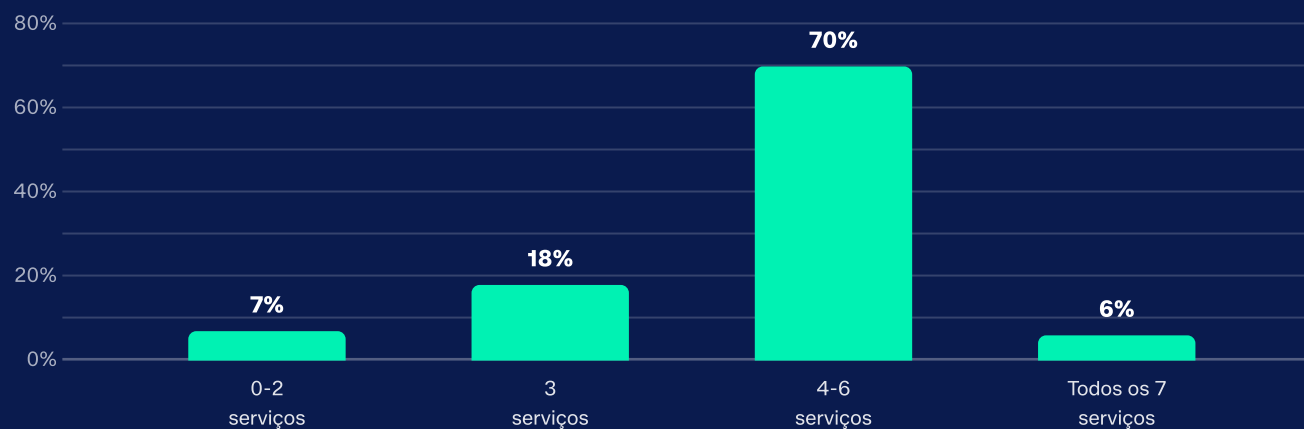
6%

fornecem uma gama completa de serviços de conformidade.

Poucos MSP oferecem o pacote completo de serviços de conformidade

Embora serviços de conformidade individuais sejam amplamente oferecidos, a maioria dos MSPs não chega a fornecer o ciclo de vida completo da conformidade; **70%** oferecem entre quatro e seis das sete atividades avaliadas, enquanto apenas **6%** fornecem todas as sete. Isso sugere que muitos MSPs ainda precisam expandir suas ofertas e integrar essas funcionalidades a um programa de conformidade completo que proporcione a ampla supervisão de que os clientes necessitam.

Profundidade dos serviços de conformidade oferecidos

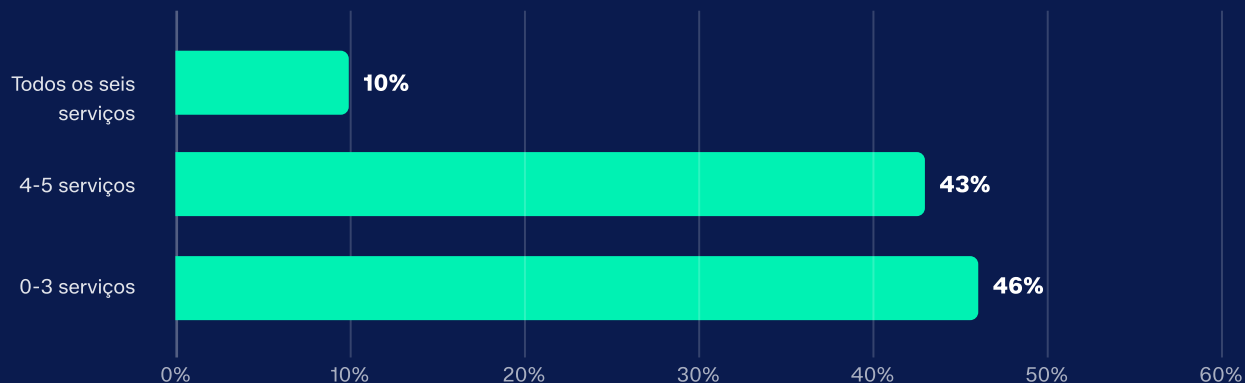


Qual das seguintes opções descreve melhor o envolvimento da sua organização na conformidade dos clientes com a segurança cibernética hoje e no futuro? (n=800)

Muitos MSPs que oferecem gerenciamento de programas de conformidade não oferecem todos os serviços de suporte

Analisando especificamente os MSPs que gerenciam o programa de conformidade completo de seus clientes, revelamos uma lacuna semelhante. Dos **58% dos MSPs** que o fazem, apenas **10%** também fornecem os outros seis serviços. Isso sugere que muitos MSPs estão assumindo a responsabilidade no nível de programa antes de formar um arsenal abrangente de serviços de conformidade. Na prática, o gerenciamento de programas de conformidade pode envolver a coordenação de atividades realizadas por clientes ou especialistas terceirizados, em vez da prestação direta de cada serviço. Consequentemente, a supervisão do programa e a capacidade de prestação de serviços nem sempre estão lado a lado.

Número de serviços de conformidade entregues por MSPs que oferecem gerenciamento de programa completo



Qual das seguintes opções descreve melhor o envolvimento da sua organização na conformidade dos clientes com a segurança cibernética hoje e no futuro? MSPs que oferecem gerenciamento completo de programas de conformidade (n=465)

MSPs planejam expandir suas ofertas de conformidade

A boa notícia é que a demanda por essa capacidade provavelmente levará a uma maior expansão. Muitos MSPs que atualmente não oferecem serviços de conformidade planejam introduzi-los no futuro. O crescimento mais expressivo é esperado no gerenciamento completo de programas de conformidade: além dos 58% que já oferecem essa capacidade, outros 40% planejam adicioná-la. Isso sugere que o gerenciamento de programas de conformidade está se tornando rapidamente um componente padrão das ofertas de conformidade dos MSPs.

SERVIÇO	OFERTAS ATUAIS	PLANEJA INTRODUIR	TOTAL
Recomendar produtos/serviços Assessorar sobre ferramentas e serviços de segurança que respaldem objetivos de conformidade.	60%	38%	99%
Desenvolver e implementar soluções Configurar e implantar controles de segurança para cumprir com os requisitos de conformidade com eficiência.	63%	37%	100%
Quadros e regulamentos Identificar regulamentos, normas e frameworks de conformidade aplicáveis que afetam o quadro de compliance dos clientes.	63%	36%	99%
Reunir informações sobre conformidade Fornecer aos clientes as evidências necessárias para cumprir com suas obrigações de conformidade.	64%	35%	99%
Avaliações e documentação Realizar avaliações e criar documentação que demonstre o status de conformidade e as lacunas.	63%	36%	98%
Apresentar respostas/resultados Preparar e apresentar respostas a auditorias, questionários e provas de conformidade.	58%	40%	98%
Gerenciar o programa completo Supervisionar as atividades de conformidade em andamento, a coleta de evidências, os relatórios e a governança.	58%	40%	99%

Qual das seguintes opções descreve melhor o envolvimento da sua organização na conformidade dos clientes com a segurança cibernética hoje e no futuro? Exclui "Não sei" (n=800)

Porcentagens arredondadas.

Serviços de conformidade são uma área em crescimento para MSPs de todos os tamanhos

A maturidade da oferta de conformidade do MSP não é definida pelo seu tamanho. Embora os MSPs com mais de 51 funcionários apresentem maior probabilidade de oferecer todos os sete serviços de conformidade avaliados (**10%**), os MSPs menores também são competitivos. MSPs com até cinco funcionários têm mais probabilidade de oferecer de quatro a seis dos sete serviços (**77%**) do que outros grupos e registram o maior número médio de serviços prestados.

A adoção do gerenciamento completo de programas de conformidade também é relativamente consistente, variando de **54% a 62%**. Isso sugere que a conformidade está se tornando uma área de crescimento para MSPs de todos os portes, reorientando a competitividade da disponibilidade de serviços para a velocidade, abrangência e maturidade da entrega.

TAMANHO DO MSP	0-2 SERVIÇOS	3 SERVIÇOS	4-6 SERVIÇOS	TODOS OS SETE SERVIÇOS	NÚMERO MÉDIO DE SERVIÇOS	GERENCIAMENTO COMPLETO DO PROGRAMA
1-5 funcionários	5%	11%	77%	7%	5	62%
6-25 funcionários	8%	25%	65%	2%	4	54%
26-50 funcionários	8%	17%	70%	6%	4	59%
51 ou mais funcionários	5%	17%	69%	10%	4	59%

Porcentagens arredondadas.

Qual das seguintes opções descreve melhor o envolvimento da sua organização na conformidade dos clientes com a segurança cibernética hoje e no futuro? Exclui "Não sei" (n=800)

Os MSPs fizeram progressos significativos na elaboração de práticas de conformidade, com quase todos os provedores oferecendo agora pelo menos um serviço de conformidade e a grande maioria fornecendo múltiplas funcionalidades ao longo do ciclo de vida da conformidade. O gerenciamento completo de programas de conformidade está se firmando de forma generalizada e a tendência é que se torne uma oferta praticamente universal, refletindo a crescente demanda dos clientes pelo suporte continuado da conformidade.

Porém, a abrangência dos serviços não deve ser confundida com maturidade. Embora muitos MSPs tenham expandido para além dos serviços básicos de consultoria, relativamente poucos desenvolveram uma oferta de conformidade verdadeiramente completa. A maioria continua a operar com pacotes de serviços parciais. Mesmo entre aqueles que oferecem gerenciamento completo de programas, apenas uma pequena minoria fornece o conjunto completo de serviços de suporte à conformidade.

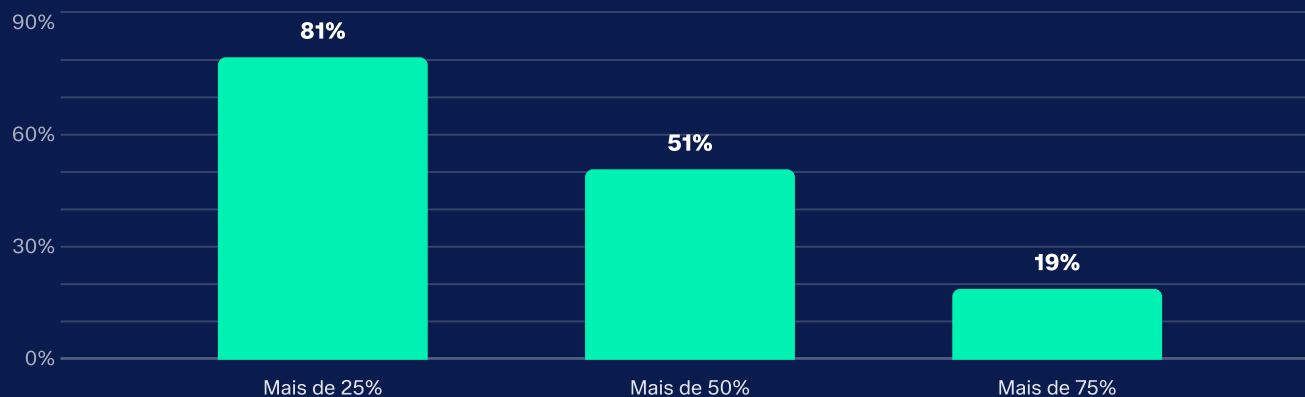
À medida que os serviços de conformidade se tornam mais amplamente disponíveis, a vantagem competitiva dependerá cada vez mais da rapidez, abrangência, qualidade e fluência do serviço, não apenas do seu fornecimento. **Os MSPs que conseguirem integrar consultoria, implementação, documentação, relatórios e gerenciamento de programas em uma prática de conformidade coesa estarão em melhor posição para se diferenciar como líderes de mercado.**

2. A conformidade leva ao investimento em segurança

A conformidade se tornou um fator determinante para o investimento em segurança cibernética. Os MSPs afirmam que a conformidade influencia, em média, **50%** das compras de segurança cibernética dos clientes, e **33%** das decisões são influenciadas "fortemente" ou "decisivamente" por esse fator. Essa influência é generalizada: **81% dos MSPs** afirmam que a conformidade afeta pelo menos **25%** das compras dos clientes, e **51%** dizem que influencia pelo menos metade delas. Em outras palavras, a conformidade deixou de ser apenas parte de um relatório e passou a moldar ativamente a forma como os clientes priorizam os gastos com segurança.

A oportunidade agora está em tornar essa influência mais estratégica. Apenas **9%** dos MSPs afirmam que a conformidade influencia "fortemente" ou "decisivamente" uma parcela significativa (**75%**) das compras de segurança cibernética dos clientes. Isso abre espaço para que os MSPs usem a conformidade como via de acesso a conversas consultivas mais amplas, serviços mais aprofundados e programas de segurança mais estruturados.

Porcentagem de compras de clientes influenciadas pela conformidade



Que porcentagem das decisões de compra de segurança cibernética dos seus clientes são influenciadas, pelo menos em parte, por requisitos de conformidade regulamentar, se houver? (n=800)

50%

das decisões de compra dos clientes são influenciadas pelas exigências de conformidade.

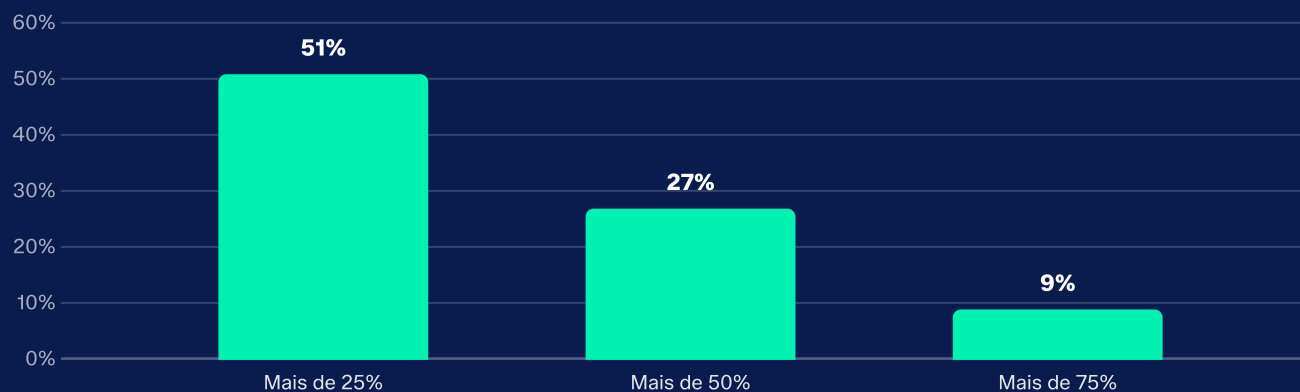
33%

dessas decisões são fortemente influenciadas pelas exigências de conformidade regulamentar.

MSPs podem usar a conformidade do cliente para orientar conversas estratégicas

Em uma análise conjunta, as descobertas mostram que a conformidade está passando de uma obrigação regulamentar para um fator-chave de sucesso dos negócios. Isso já tem uma influência clara nos gastos dos clientes com a segurança. No entanto, poucos MSPs fizeram disso em uma via lucrativa para discussões mais amplas sobre segurança cibernética. Isso lhes dá espaço para preencher essa lacuna e transformar a demanda por conformidade em relacionamentos de consultoria mais profundos e serviços estratégicos de maior valor.

Porcentagem de compras de clientes "fortemente" ou "decisivamente" influenciadas pela conformidade

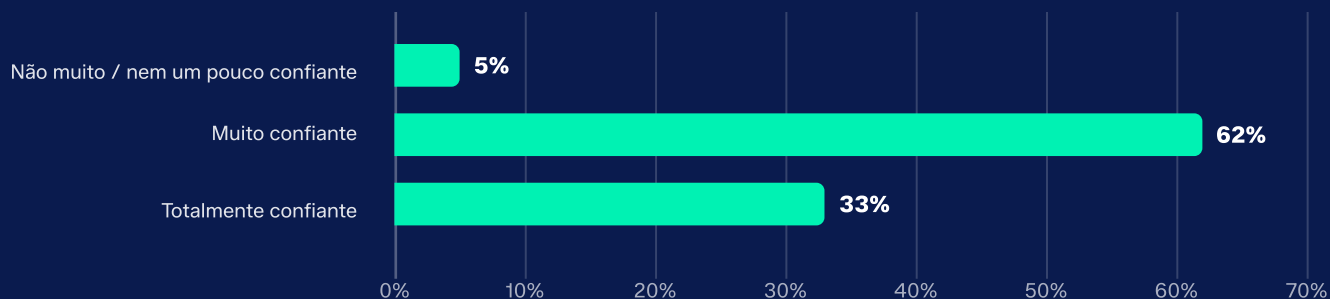


Que porcentagem das decisões de compra de segurança cibernética dos seus clientes são fortemente ou decisivamente influenciadas pelos requisitos de conformidade regulamentar? (n=800)

3. A transição para a conformidade contínua é gradual

Os MSPs estão adotando cada vez mais o gerenciamento de conformidade continuado. Os níveis de confiança sugerem que a maioria dos fornecedores acredita estar bem equipada para apoiar os clientes à medida que a conformidade passa de auditorias periódicas para monitoramento e governança contínuos. De forma geral, **95% dos MSPs** estão "muito" ou "totalmente" confiantes em sua capacidade de monitorar, gerenciar e documentar continuamente a conformidade em vários clientes.

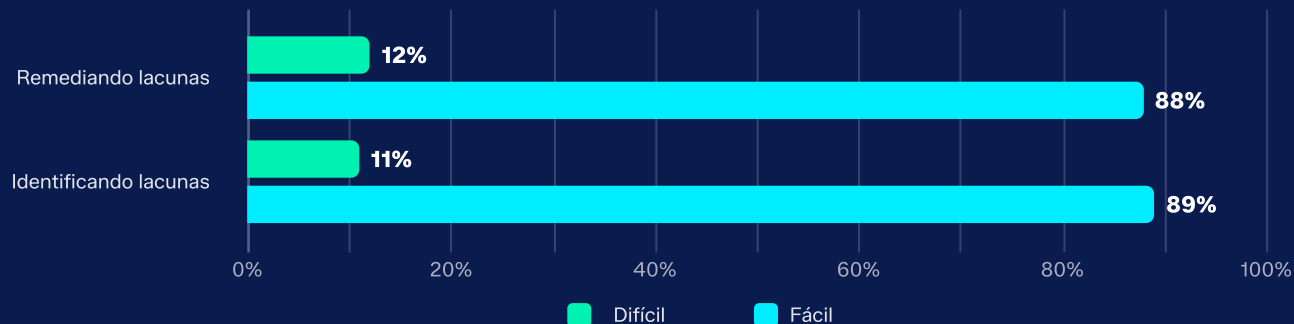
Confiança do MSP no gerenciamento da conformidade contínua



Qual o seu nível de confiança na capacidade atual da sua organização de monitorar, gerenciar e documentar continuamente os requisitos de conformidade de vários clientes, se é que isso é possível? (n=800)

Essa confiança também reflete na capacidade dos MSPs de identificar e corrigir lacunas de conformidade e controle para seus clientes, com apenas uma pequena minoria relatando dificuldades em ambos os aspectos.

Facilidade do MSP em encontrar e remediar lacunas de conformidade e controle



Quão fácil ou difícil é para sua organização identificar e corrigir lacunas de conformidade ou controle para seus clientes hoje? (n=800)

62%

dos MSPs estão "muito confiantes" em sua capacidade de monitorar, gerenciar e documentar a conformidade continuamente de vários clientes.

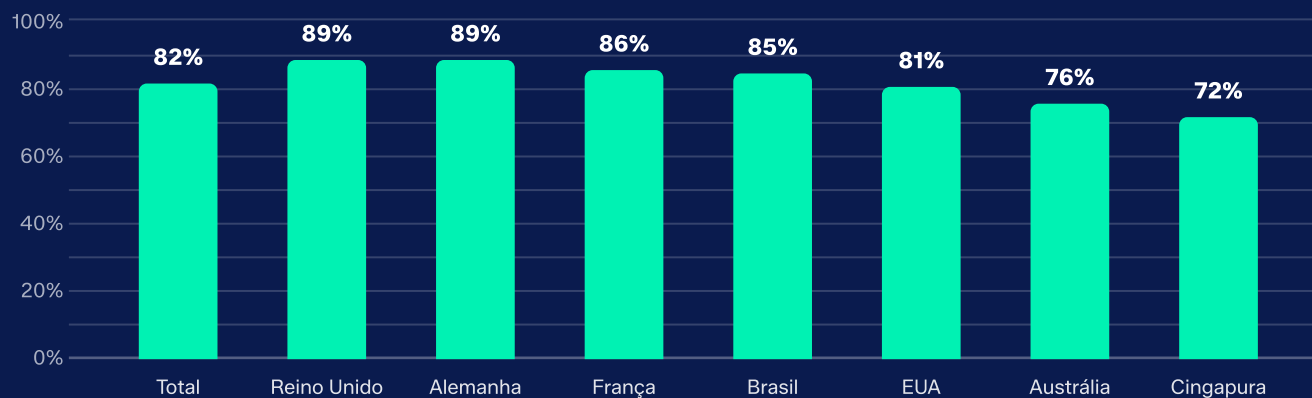
33%

estão "totalmente confiantes" em sua capacidade.

A confiança no gerenciamento de lacunas de conformidade e controle varia de país para país

Embora o gerenciamento de lacunas de conformidade e controle seja uma capacidade bem estabelecida para a maioria dos MSPs, a confiança varia de país para país. Os MSPs no Reino Unido e na Alemanha afirmam ser os mais propensos a identificar e remediar essas questões (**89%**), em comparação com **81%** nos EUA, **76%** na Austrália e **72%** em Singapura. Essas diferenças sugerem que, embora muitos fornecedores tenham processos operacionais implementados, o desafio prático de manter a conformidade e reduzir o risco é maior em alguns mercados do que em outros.

A facilidade de identificar e remediar lacunas de conformidade varia por país



Quão fácil ou difícil é para sua organização identificar e corrigir lacunas de conformidade ou controle para seus clientes hoje? (n=800)

MSPs de todos os tamanhos confiam em sua capacidade de gerenciar a conformidade do cliente continuamente

Os níveis de confiança são claramente consistentes entre os MSPs de todos os tamanhos. Os MSPs menores relatam o maior nível de confiança geral, com **98% dos MSPs** com 1 a 5 funcionários afirmando estar "totalmente" ou "muito" confiantes em sua capacidade de gerenciar a conformidade contínua, em comparação com **92%** dos MSPs com 51 ou mais funcionários. A confiança total permanece muito menor em todas as faixas de tamanho, variando de **30% a 36%**. A diferença entre alta confiança e certeza absoluta sugere que, embora a capacidade de conformidade contínua esteja se consolidando na comunidade de MSPs, muitos provedores se beneficiariam de melhorias em seus modelos atuais.

CONFIANÇA NO GERENCIAMENTO DA CONFORMIDADE CONTÍNUA	TOTAL	1-5 FUNCIONÁRIOS	6-25 FUNCIONÁRIOS	26-50 FUNCIONÁRIOS	51+ FUNCIONÁRIOS
Totalmente confiante	33%	36%	34%	30%	31%
Muito confiante	62%	62%	62%	65%	60%
Não muito confiante	4%	2%	4%	5%	7%
Nada confiante	0%	0%	0%	1%	1%
Totalmente ou muito	95%	98%	96%	95%	92%

Qual o seu nível de confiança na capacidade atual da sua organização de monitorar, gerenciar e documentar continuamente os requisitos de conformidade de vários clientes, se é que isso é possível? (n=800)

A resiliência cibernética depende da comprovação contínua de conformidade, não de garantias periódicas. Para os clientes, isso significa uma evidência clara de que os controles estão funcionando, as lacunas estão sendo identificadas e que, gradualmente, melhorias estão sendo implementadas. A confiança dos MSPs mostra que essa capacidade está claramente emergindo, mas a falta de certeza absoluta destaca tanto oportunidades quanto riscos. Os fornecedores que conseguirem atender a essa lacuna, oferecendo serviços de conformidade consistentes, escaláveis e repetíveis, estarão em uma posição privilegiada para estender sua atuação a serviços de governança de maior valor agregado. Aqueles que não conseguirem podem ter dificuldades em promover o nível de garantia de que os clientes precisam, à medida que ameaças, regulamentações e riscos comerciais continuam a se intensificar.

Parte 3: Operacionalização da segurança e conformidade em grande escala

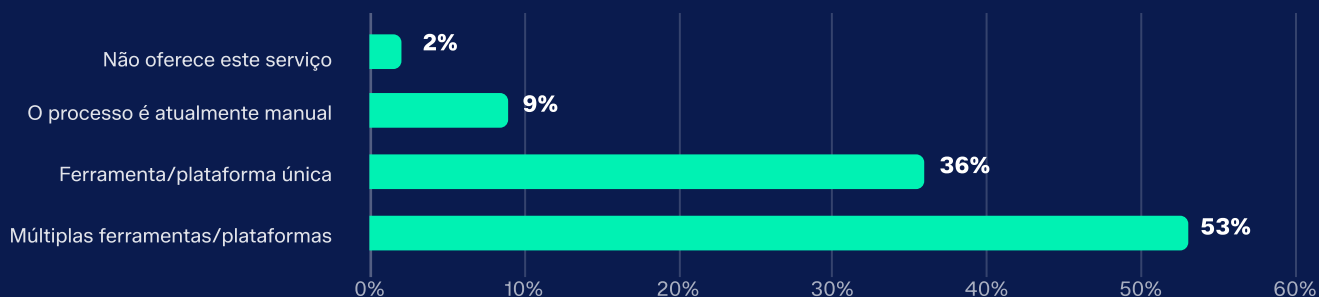
1. O fornecimento baseado em ferramentas é a norma

À medida que os MSPs expandem seu papel na conformidade de segurança cibernética e nos serviços de consultoria estratégica, o fornecimento baseado em ferramentas tornou-se prática comum. **89% dos MSPs** agora usam uma ou mais ferramentas ou plataformas para gerenciar a conformidade ou as atividades típicas de CISO em toda a sua base de clientes de modo centralizado. Apenas **9%** continuam na dependência de processos totalmente manuais, enquanto **2%** não oferecem esses serviços em nenhum formato.

A adoção dessas tecnologias operacionais não levou a uma consolidação generalizada. Mais MSPs usam diversas ferramentas ou plataformas (**53%**) do que uma solução única (**36%**), o que sugere que muitos deles fornecem esses serviços por meio de uma coleção de plataformas especializadas, em vez de um só sistema unificado.

Isso pode ser o reflexo da crescente complexidade do gerenciamento em grande escala dos requisitos de conformidade, avaliações de risco, relatórios, atividades de governança e comunicações com clientes. Também destaca um desafio comum: muitas ferramentas não conseguem enviar dados para uma plataforma de relatórios centralizada, criando a necessidade de respaldo manual para consolidar as atividades em um único relatório para o cliente. Os resultados sugerem uma crescente demanda por abordagens mais unificadas para o gerenciamento e relatórios de programas de conformidade.

Abordagem de plataforma para entrega de atividades de conformidade/CISO



Qual abordagem sua organização utiliza atualmente para garantir a conformidade com a segurança cibernética ou para realizar atividades típicas de CISO em toda a sua base de clientes? (n=800)

53%

dos MSPs utilizam diversas ferramentas ou plataformas para gerenciar a conformidade de segurança cibernética ou atividades típicas de CISO de modo centralizado.

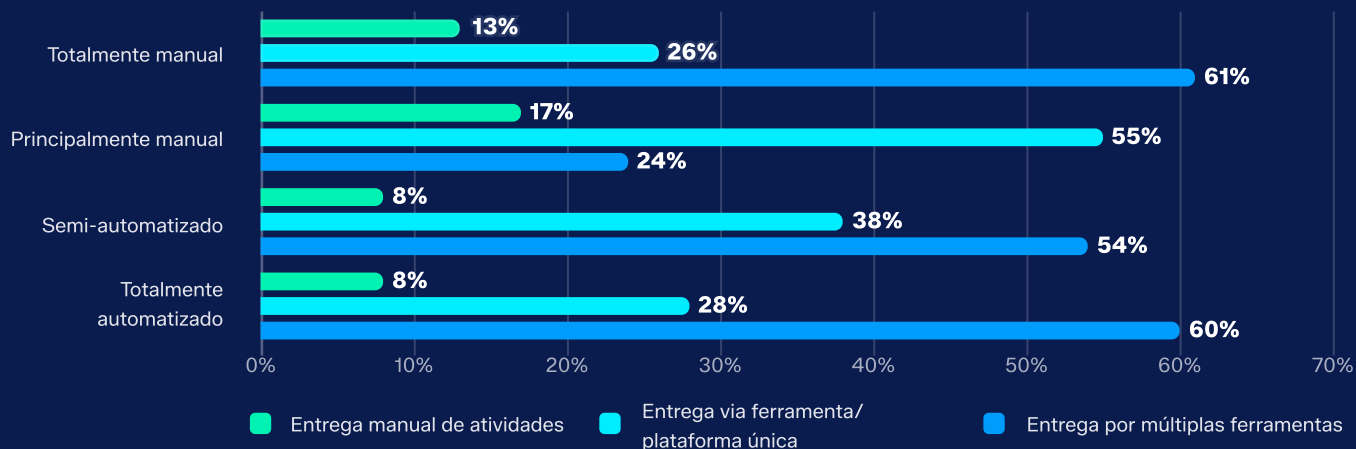
36%

dos MSPs trabalham apenas com uma ferramenta ou plataforma.

2. Os relatórios de segurança está ficando automatizados

A maioria dos MSPs abandonou os processos de geração de relatórios totalmente manuais, com **86%** utilizando métodos totalmente automatizados ou semiautomatizados para produzir relatórios consolidados sobre a postura de segurança. No entanto, a automação completa ainda não foi normalizada. Apenas **31% dos MSPs** conseguem gerar relatórios rapidamente por meio de um processo totalmente automatizado, enquanto **55%** ainda contam com um certo respaldo manual para combinar dados, adicionar contexto e finalizar os relatórios.

Relatório de nível de automação por abordagem de entrega



Qual abordagem sua organização usa atualmente para garantir a conformidade da segurança cibernética ou realizar atividades típicas de CISO em toda a sua base de clientes em comparação com o nível de automação do processo que a sua organização emprega para produzir relatórios consolidados da postura de segurança para os clientes, mostrando o status da segurança cibernética, os riscos e as recomendações? (n=800)

Isso mostra que a estratégia de plataforma por si só não garante maturidade em automação; os MSPs em todos os níveis de automação utilizam múltiplas ferramentas, o que pode ser resultado da fragmentação de processos ou da presença de fluxos de trabalho mais automatizados em um conjunto de ferramentas mais amplo. De qualquer forma, a necessidade de automação e o valor que ela pode gerar para os MSPs são amplamente difundidos.

86%

dos MSPs utilizam um processo totalmente automatizado ou semiautomatizado para produzir relatórios consolidados sobre a postura de segurança.

31%

podem gerar relatórios rapidamente com o auxílio da automação.

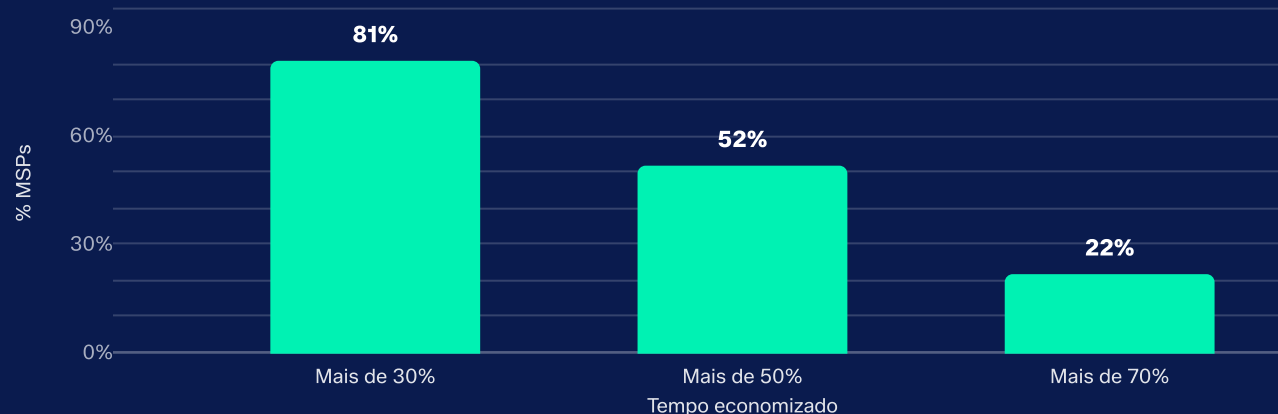
55%

ainda contam um certo respaldo manual para consolidar as atividades.

3. Os ganhos significativos em eficiência permanecem inexplorados

A consolidação de plataformas pode proporcionar ganhos substanciais de eficiência para os MSPs. Em média, os MSPs estimam que uma só plataforma totalmente unificada poderia reduzir em **53%** o tempo que suas equipes dedicam a gerenciar e produzir relatórios sobre a postura de segurança e a conformidade dos clientes. No geral, **81% dos MSPs** preveem uma economia de tempo superior a **30%**, 52% preveem uma economia de tempo superior a 50% e 22% preveem uma economia de tempo superior a 70%.

Economia de tempo estimada de uma plataforma unificada



Que porcentagem do tempo da sua equipe poderia ser poupada se toda a postura de segurança do cliente e o gerenciamento de conformidade e relatórios fossem tratados por meio de uma só plataforma totalmente unificada? (n=800)

A percepção de economia é particularmente alta entre os MSPs que já oferecem gerenciamento completo de programas de conformidade; **84% dos MSPs** que oferecem esse serviço afirmam que poderiam gerar mais de **30%** de economia de tempo em comparação com **64%** entre os MSPs que não oferecem o serviço nem planejam oferecê-lo. Isso sugere que aqueles que gerenciam atividades de conformidade mais abrangentes ou integradas são os que provavelmente terão mais a ganhar com a consolidação da plataforma.

Essas descobertas destacam a sobrecarga operacional que muitos MSPs ainda enfrentam ao gerenciar serviços de relatório, conformidade e consultoria em diversas plataformas e fluxos de trabalho. Com o aumento da demanda por serviços de maior valor agregado, como gerenciamento de conformidade e orientação no estilo CISO, identificar maneiras de reestruturar o gerenciamento de programas de segurança cibernética em grande escala está se tornando um passo essencial.

Os resultados sugerem que os MSPs veem um valor significativo na utilização de um modelo unificado para reunir todo o programa de conformidade, o que ajuda suas equipes a gastar menos tempo consolidando informações e mais tempo entregando resultados estratégicos para seus clientes.

53%

de economia de tempo pelos MSPs se as atividades de gerenciamento da postura de segurança e conformidade do cliente e relatórios fossem tratados uma só plataforma unificada.

81%

dos MSPs afirmam que uma abordagem unificada economizaria mais de 30% do tempo de suas equipes.

22%

afirmam que economizariam mais de 70% desse tempo.

Conclusão

O cenário dos MSPs está passando por uma transformação significativa. Os clientes esperam cada vez mais que seus fornecedores ofereçam liderança estratégica em segurança cibernética juntamente com a gestão tecnológica. Os MSPs estão respondendo com a expansão de suas atividades para o gerenciamento de conformidade, serviços de consultoria em segurança cibernética e outras funções semelhantes às de CISO. Com **84% dos MSPs entrevistados prevendo um aumento na demanda por serviços de CISO para o próximo ano**, esses serviços de maior valor agregado representam uma oportunidade de crescimento e diferenciação dos negócios.

Ao mesmo tempo, gerenciar a postura de segurança, a conformidade e os relatórios a clientes em grande escala continua sendo um desafio operacional. Embora a maioria dos MSPs tenha adotado plataformas e processos automatizados, muitos ainda dependem de diversas ferramentas e respaldo manual para fornecer esses serviços. Em muitos aspectos, isso reflete a complexidade enfrentada pelos CISOs e pelas equipes de segurança, deixando os MSPs às voltas com os mesmos desafios que estão tentando ajudar seus clientes a superar.

Os MSPs que conseguirem fornecer, de forma confiável e eficiente, liderança em segurança cibernética escalável, gerenciamento contínuo de programas de segurança cibernética e resultados de segurança mensuráveis estarão em melhores condições para fortalecer o relacionamento com os clientes, aumentar as vendas e capitalizar a próxima fronteira de oportunidades.

Sophos CISO Advantage

O [Sophos CISO Advantage](#) oferece aos MSPs a oportunidade de liderar um tipo diferente de conversa sobre segurança cibernética, com foco em resultados, riscos para os negócios, conformidade progressiva e melhoria mensurável.

Fornecido através do [Sophos Fusion](#), parte do Sophos AI-Native Cybersecurity Defense System, ele transforma a função de CISO, que a maioria dos MSPs já desempenha, em um serviço de gerenciamento de programas de segurança cibernética estruturado, escalável e faturável.

Os fluxos de trabalho de avaliação, relatórios e roteiros acelerados pela IA agêntica oferecem a esses parceiros essenciais uma maneira repetível de fornecer informações geradas e prontas para a diretoria, evidências mapeadas de acordo com o framework de conformidade estabelecido e planos de ação priorizados para toda a sua base de clientes.

Isso também cria um caminho claro para novas receitas recorrentes, oportunidades de crescimento e relacionamentos mais sólidos com os clientes a partir dos próprios engajamentos. Cada avaliação revela lacunas de segurança e cada lacuna dá início a um novo roteiro para melhorias, permitindo que os MSPs ofereçam novas propostas e soluções.

O Sophos CISO Advantage responde a uma demanda que a comunidade de segurança vem destacando há anos. Os MSPs que o adotam logo no início podem assumir plenamente o papel de liderança que seus clientes tão claramente precisam que eles desempenhem.

Para saber mais sobre o Sophos CISO Advantage, os MSPs podem visitar o [Portal do Parceiro](#).

Quer se tornar um Parceiro Sophos?
Inscreva-se aqui.

Vendas na América Latina

E-mail: latamsales@sophos.com

Vendas no Brasil

E-mail: brasil@sophos.com