

L'EDR MULTI-VECTOR DI QUALYS PER GESTIRE LE VULNERABILITÀ

Qualys entra nel mercato dell'Endpoint Detection and Response. La scalabilità e le potenzialità della Qualys Cloud Platform saranno al servizio dell'EDR. *a pag.05*



PRAIM HA RINNOVATO LA PARTNERSHIP STRATEGICA CON CITRIX

Praim ha comunicato di aver rinnovato la sua pluriennale partnership tecnologica con Citrix, azienda multinazionale specializzata nella realizzazione di workspace digitali sicuri.

L'alleanza consente a Praim di sviluppare soluzioni progettate sulle esigenze aziendali e ottimizzate per creare e gestire le nuove postazione di lavoro.

«La partnership con Citrix non è qualcosa di statico: è un processo costante che si rafforza sempre di più, ogni volta che raggiungiamo insieme nuovi e sfidanti obiettivi», ha affermato Nicola Manica, CTO di Praim.

a pag.03



DATA STRATEGY SEMPRE PIÙ UN IMPERATIVO PER GLI AD ITALIANI

Tutti pazzi per il potere del dato, che va maneggiato con cura. Secondo IDC i dati saranno l'area strettgica delle imprese nei prossimi 5 anni. *a pag.06*



SOMMARIO

Praim ha rinnovato la partnership strategica con Citrix *pag.04*

Snom affida a Luca Livraga la gestione del technical support Emea *pag.03*

IBM punta ai trilioni del cloud ibrido *pag.04*

L'EDR Multi-Vector di Qualys per gestire le vulnerabilità *pag.05*

Data strategy sempre più un imperativo per gli AD italiani *pag.06*

Integrazione sistemi e ottimizzazione degli asset il punto di forza di HiSolution *pag.07*

Logitech e la nuova consumerization che aiuta il business *pag.08*

Le best practice per la cyber security le suggerisce CyberArk *pag.010*

Partners Flip
anno X - numero 265
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espà.

Redazione: Via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580441 www.reportec.it

Proprietà: Reportec srl, Corso Italia 50, 20122 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/ 2011

Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

È disponibile il nuovo libro
**IL FUTURO DEL WORKSPACE
E DELLO SMART WORKING**

**IL FUTURO DEL WORKSPACE E
DELLO SMART WORKING**

Soluzioni e strategie per uno Smart Working
efficace, sicuro, produttivo

e-Book

Giuseppe Saccardi

Reportec

Chiedi la tua copia dell'e-book scrivendo a:
shop@reportec.it - Il prezzo del libro è di 20 euro (iva inclusa)

Praim ha rinnovato la partnership strategica con Citrix

L'alleanza consente a Praim di sviluppare soluzioni progettate sulle esigenze aziendali e ottimizzate per creare e gestire le nuove postazione di lavoro

di Giuseppe Saccardi

Praim ha comunicato di aver rinnovato la sua pluriennale partnership tecnologica con Citrix, azienda multinazionale specializzata nella realizzazione di workspace digitali sicuri.

Citrix, ha spiegato Praim, sostiene un nuovo modo di pensare al lavoro, all'insegna della flessibilità e della possibilità di essere operativi da qualsiasi luogo, in qualsiasi momento e con qualsiasi dispositivo. Ciò avviene attraverso un workspace digitale sicuro e unificato capace di mettere al centro l'esperienza di lavoro per garantire la massima produttività ovunque. L'alleanza strategica con un player internazionale come Citrix è per Praim fondamentale, al fine di sviluppare soluzioni software e hardware disegnate intorno al cliente e ottimizzate per la creazione e gestione della postazione di lavoro

in modo sicuro, efficiente ed evoluto.

Va anche considerato che gli ultimi anni hanno segnato una importante evoluzione di Praim: cambiamenti nel proprio approccio e nuove sfide e obiettivi prefissati

sono già in atto, con il preciso intento di offrire nuovi prodotti e un'esperienza migliore ai clienti.

Oltre al mantenimento della sua leadership nel mercato Thin Client, ha evidenziato, la nuova offerta si espande con una marcata svolta verso lo sviluppo di soluzioni software volte a permettere di trasferire tutta la competenza di gestione e le funzionalità di sicurezza e flessibilità delle postazioni Thin Client, anche sulle postazioni di tipo pc.



Nicola Manica - CTO di Praim

«La partnership con Citrix non è qualcosa di statico: è un processo costante che si rafforza sempre di più, ogni volta che raggiungiamo insieme nuovi e sfidanti obiettivi», ha affermato **Nicola Manica**, CTO di Praim. «In un contesto come questo, in Praim valutiamo come strategica l'importante partnership con Citrix, che ci dà la possibilità di migliorare costantemente le nostre soluzioni software e i nostri Thin Client rigorosamente Citrix Ready».

SNOM AFFIDA A LUCA LIVRAGA LA GESTIONE DEL TECHNICAL SUPPORT EMEA

«I cinque anni in Snom mi hanno permesso di crescere molto grazie al supporto di veri professionisti che mettono passione nel loro lavoro. Grazie al confronto quotidiano con il sales team italiano ho acquisito una visione non solo tecnica ma anche commerciale del mercato» racconta Luca Livraga, a cui è stata affidata la gestione del team di supporto tecnico area EMEA.

Da cinque anni in Snom, Livraga ha lavorato in passato per noti operatori italiani come Vodafone e Fastweb. Da sempre a contatto con tecnici installatori e i loro utenti finali, dal piccolo al grande cliente fino alle pubbliche amministrazioni, l'oggi trentottenne ha portato in Snom una visione a tutto tondo su ciò di cui necessitano i partner e i loro clienti. Tra le priorità del manager la collaborazione con il product management a sostegno di un'innovazione vicina al mercato e l'eccellenza del servizio tecnico



IBM punta ai trilioni del cloud ibrido

Nel 2021 lo scorporo dei Managed Infrastructure Services e una strategia aggressiva

di Gaetano Di Blasio



IBM punta a diventare il maggior player del cloud ibrido ed è pronto a liberarsi di qualche zavorra per accelerare il raggiungimento dei suoi obiettivi, secondo le indiscrezioni di Michael Cooney su Network World, che considera lo scorporo dell'unità Managed Infrastructure Services (da 19 miliardi di dollari), parte della divisione Global Technology Services, preparandosi a creare una Newco nel 2021, destinata a diventare un grande fornitore di managed infrastructure service da, probabilmente, 90mila dipendenti e puntando alle Fortune 200.

È presto per valutare le ripercussioni nel resto del mondo, anche se nel mirino di IBM ci sono, con ogni probabilità Accenture, Fujitsu e Huawei a livello mondiale.

L'operazione dimostra le tendenze del prossimo futuro anche per i mercati più piccoli come il nostro e, del

resto, la newco dovrebbe espandersi in 115 paesi, compresa l'Italia.

Arvind Krishna, CEO di IBM, ha affermato recentemente, riporta Cooney: «Le esigenze di acquisto dei clienti per i servizi applicativi e infrastrutturali sono divergenti, mentre l'adozione della nostra piattaforma cloud ibrida sta accelerando. Ora è il momento giusto per creare due aziende leader di mercato focalizzate su ciò che sanno fare meglio».

Krishna è succeduto a Virginia Rometty e ha assunto il ruolo di CEO da aprile, ha comparato il suddetto trasferimento alle precedenti grandi dismissioni di Big Blue, come la decisione di sbarazzarsi della sua attività di networking negli anni '90 e dei PC negli anni 2000 per concentrarsi su cose più grandi, appunto il cloud ibrido con annessi e connessi. Il Ceo di IBM in un blog ha affermato: «Il cloud ibrido e l'intel-

ligenza artificiale stanno rapidamente diventando il luogo del commercio, delle transazioni e, nel tempo, dell'informatica stessa. La nostra decisione è anche il logico passo successivo nella nostra ricerca dell'opportunità di cloud ibrido». Inoltre ha affermato: «Oggi i servizi rappresentano oltre il 60% delle nostre entrate. Quando NewCo diventerà una società indipendente, il nostro portafoglio di software e soluzioni rappresenterà la maggior parte delle nostre entrate. Questo rappresenta un cambiamento significativo nel nostro modello di business».

L'acquisizione di Red Hat nel 2019, per 34 miliardi di dollari ha permesso a IBM di costruire la sua piattaforma cloud ibrida e questo annuncio è il primo effetto di tale cambiamento.

IBM ha effettuato una serie di scambi chiave con la sua tecnologia Red Hat. Lo sforzo è iniziato con IBM

che raggruppa la OpenShift Container Platform basata su Kubernetes di Red Hat con oltre 100 prodotti IBM in quelli che chiama Cloud Paks per supportare sicurezza, automazione e altre tecnologie chiave. OpenShift consente ai clienti aziendali di distribuire e gestire i contenitori sulla loro infrastruttura scelta, tra cui AWS, Microsoft Azure, Google Cloud Platform, Alibaba e IBM Cloud.

Un'altra mossa chiave è stata l'unione dell'enorme capacità transazionale, sicurezza e affidabilità di Big Iron con Red Hat Open Shift e Red Hat Enterprise Linux.

I 34 miliardi di dollari investiti in Red Hat si sono dimostrati un ottimo investimento in quanto hanno generato una crescita a due cifre e reso l'azienda immediatamente più credibile come concorrente e player del spazio del cloud ibrido.

L'EDR Multi-Vector di Qualys per gestire le vulnerabilità

Qualys entra nel mercato dell'Endpoint Detection and Response. La scalabilità e le potenzialità della Qualys Cloud Platform saranno al servizio dell'EDR

di Paola Saccardi

Qualys, fornitore di soluzioni IT di sicurezza e compliance basate sul cloud, ha annunciato l'immediata disponibilità di Qualys EDR Multi-Vector. Adottando un nuovo approccio multi-vector all'EDR (Endpoint Detection and Response), Qualys trasferisce le potenzialità della Cloud Platform altamente scalabile al servizio dell'EDR.

La possibilità di sfruttare la Qualys Cloud Platform e i cloud agent per collegare vulnerabilità e visibilità alla soluzione EDR assicura un approccio globale che fornisce informazioni di contesto per gli endpoint al fine di ridurre i falsi positivi e ottimizzare il processo di rilevamento delle minacce.

Qualys EDR Multi-Vector mette a disposizione:

- Discovery immediata in tempo reale degli endpoint e del loro profilo di rischio per un monitoraggio EDR

costante in tutta l'azienda.

- Assegnazione delle priorità alle azioni sospette correlate a informazioni sulle minacce esterne e al contesto di altri vettori di sicurezza come vulnerabilità sfruttabili, configurazioni errate e applicazioni non approvate.
- Funzionalità di risposta a più livelli per mitigare il rischio immediato e funzionalità di orchestrazione per applicare le patch e aggiornare gli endpoint in modo da ridurre la superficie d'attacco.

«Siamo orgogliosi di fornire ai clienti l'EDR Multi-Vector e di ampliare la nostra offerta al mercato della rilevazione e della risposta per gli endpoint - ha affermato **Philippe Courtot**, Chairman e CEO di Qualys -. L'EDR Multi-Vector è una solu-

zione all'avanguardia che fornisce dati sul contesto e correla miliardi di eventi globali con le informazioni sulle minacce, le analisi e i risultati del machine learning per bloccare i sofisticati attacchi che utilizzano più vettori. La combinazione di Qualys Vulnerability Management, Detection and Response (VMDR) e di EDR Multi-Vector ci consente di fornire un unico flusso di lavoro end-to-end che aiuta le aziende a ridurre

in modo significativo il tempo necessario per rispondere alle minacce e a consolidare il loro stack di sicurezza».

Valentin Pashkov, Head of IT Security di IKANO Bank, ha commentato: «Qualys EDR Multi-Vector fornisce al nostro team di sicurezza una visibilità concreta sui nostri endpoint in termini di rilevamento di attacchi informatici provenienti da hacker specializzati, intervenendo anche sui potenziali attacchi dannosi abilitati da processi interni autorizzati. Questo ci consente di mantenere al sicuro le nostre risorse aziendali. La possibilità di riunire la gestione degli asset, la gestione del rischio di vulnerabilità e l'EDR attraverso un unico agent su una singola console è una soluzione molto efficace e ci aiuterà a ridurre i rischi e a proteggere i nostri sistemi».



Philippe Courtot - CEO di Qualys

Data strategy sempre più un imperativo per gli AD italiani

Tutti pazzi per il potere del dato, che va maneggiato con cura. Secondo IDC i dati saranno l'area strategica delle imprese nei prossimi 5 anni

di Gaetano Di Blasio

Secondo un sondaggio di IDC le aree strategiche per le imprese le imprese nei prossimi cinque anni saranno concentrate sui dati, considerati strategici dall'80% dei rispondenti.

Più precisamente, l'attenzione è tutta per l'uso dei dati nei modelli decisionali al fine di ottenere un vantaggio competitivo. Peraltro si tratta di una percezione in quanto, i responsabili delle aziende non sanno quanto valore stiano effettivamente ottenendo dai dati.

Buona parte del problema dipende da una scarsa conoscenza delle reali possibilità e dalle scarse competenze. In molte aziende manca l'accesso a nuove tecnologie che possono aiutare a raggiungere una maggiore consapevolezza delle reali potenzialità del dato. Se n'è parlato a lungo alla recente *IDC Data Strategy Conference 2020*.

Gli obiettivi da raggiungere sono: reagire più rapidamente alle situazioni, supportare un insieme più ampio di decisioni o automatizzarne alcune.

La potenza dei dati, una volta trasformati in informazioni e input sulla catena decisionale permette di automatizzare i processi.

Secondo gli analisti di IDC, entro il 2024, le imprese che attiveranno soluzioni di gestione, integrazione e analisi dei dati basate sul machine learning raddopieranno la produttività dei dipendenti.

È già partita la corsa all'oro contenuto nei dati e i Ceo stanno investendo, ma, avvertono gli esperti di IDC e i loro ospiti, virtualmente presenti alla conferenza, il dato in sé non è sufficiente, occorre una strategia, una ferrea governance dei dati stessi e, come accennato, soluzioni adeguate.

Tra le indicazioni conclusive di **Giancarlo Ver-**

cellino: l'importanza del promuovere un'alfabetizzazione del dato in azienda; sviluppare "capacità di giocare" andando oltre il campo di gioco.

La data governance basilare per il successo di una data Strategy

Il punto di partenza è una corretta data governance. Sembra banale, ma molte aziende hanno ancora molto da imparare e non è semplice trovare l'approccio più adatto alle esigenze aziendali o quello più personale, in funzione del business e dei dati che si devono processare. Anche mantenere e usare all'occorrenza i dati grezzi, può far parte del gioco, anzi, i dati non strutturati sono sempre più importanti.

Ad aiutare le aziende stanno sorgendo una serie di nuovi servizi che potranno semplificare il lavoro dell'ICT aziendale e aiutare i Ceo, convinti

di essere seduti sul tesoro dei dati, ma senza consapevolezza, a sviluppare una data strategy.

Eppure, la ricetta potrebbe essere semplice come ha esortato **Giuseppe Sindoni**, CDO del comune di Milano sollecitando a: «farsi guidare dai dati».

Infine, **Sabina Leonelli**, Professore Ordinario di Filosofia e Storia della Scienza presso l'Università di Exeter, in Inghilterra, ha affrontato il tema etico sull'uso dei dati, sottolineando che, al di là dell'utilizzare i dati seguendo le leggi in vigore, occorre attenzione a "maneggiare" i dati senza creare distopie: anche solo cambiando formato, per esempio di una foto, si potrebbe alterare il risultato. Le infrastrutture, evidenzia Leonelli hanno un ruolo fondamentale, che, evidentemente impatta sul risultato, il che non è banale se pensiamo all'artificial intelligence.

Integrazione sistemi e ottimizzazione degli asset il punto di forza di HiSolution

HiSolution conferma i positivi risultati e un approccio che risponde alle esigenze di integrazione con servizi che ottimizzano gli asset delle telco aziendali

di Giuseppe Saccardi

HiSolution, centro di competenza italiano che si affianca alle aziende per accelerarne i processi ICT e ottimizzare sia i valori economici sia le performance, prosegue nel proprio sviluppo e punta a raggiungere i 3,6 milioni di euro di fatturato nel 2020, con una crescita del 30% rispetto all'anno precedente.

Visti i tempi, viene da considerare, un risultato che molte aziende del settore sarebbero pronte a sottoscrivere a occhi chiusi.

L'azienda, che ha sede a Vecchiano, in provincia di Pisa, opera da 15 anni per supportare le imprese di medie e grandi dimensioni con servizi che sono volti a consentire di gestire le aree di telecomunicazioni, networking, data center e security, fornendo un servizio di consulenza e progettando soluzioni ritagliate sulle specifiche esigenze nel rispetto di punti chiave quali stabili-

tà, velocità, semplicità e, non ultimo, economicità.

La società è nata dalla volontà dei due soci fondatori, **Luca Coturri** (che dal 2013 ricopre la carica di CEO dell'azienda) e **Antonio De Luca** (oggi CEO di Hubble), di fare qualcosa di differenziante.

Nel 2009 ha acquisito IGS Connect per integrare anche servizi di connettività e VoIP. Nello stesso anno è nato il progetto Hubble per lo sviluppo di un software per il controllo del traffico e dei costi Telco dei clienti.

HiSolution si propone con due diverse anime che corrispondono ad altrettante divisioni dell'azienda: quella Technology, su cui il management continua a investire e che, recentemente, ha portato a un accordo quadro con due dei maggior carrier telefonici in Italia (Fastweb e Wind), e quella Consulting, per offrire ai clienti governance, trasparenza

e riduzione costi in ambito telco e IT.

Quest'ultima è nata dall'esigenza comune a molte aziende di un esperto con competenze tecniche che svolga la funzione di guida nelle scelte sia tecnologiche sia contrattuali.

La divisione Consulting affianca aziende dalla fase di Negoziazione con l'analisi delle esigenze per individuare la migliore soluzione sul mercato, per proseguire con le attività di Management per gestire tutte le attività del day-by-day, e concludere con Controllo e Governance per migliorare il forecast dei costi e le performance. «Nel 2020 sono stati attivati oltre 80 progetti in ambito technology cui si vanno a sommare le iniziative relative ai nuovi clienti dei



Luca Coturri - CEO di HiSolutions

servizi consulting e quelli già consolidati. Il totale porta a un parco clienti di oltre 300 aziende, in costante crescita. Supportiamo i clienti dalla fase di Assessment, analizzando tutte le interdipendenze di Telco & IT dell'azienda per individuare gli extra costi, i malfunzionamenti e/o servizi non utilizzati, per poi operare anche durante la gestione dei nuovi contratti con i carrier. In sintesi, affianchiamo i clienti con formule di outsourcing che permettono alle aziende una ri-

duzione del 32% dei costi rispetto alla precedente gestione», ha sottolineato **Luca Coturri**, CEO di Hi-Solution.

Gli ambiti in cui HiSolution opera comprendono in particolare:

- Telco, con un team certificato e specializzato nella progetta-

zione di infrastrutture complesse basate sulle esigenze del cliente e integrate nei sistemi aziendali.

- Security, con soluzioni di sicurezza next-gen che condividono i dati di intelligence in tempo reale.
- Networking, proget-

tando l'infrastruttura di rete e wi-fi a tutti i livelli basandosi sulle reali esigenze aziendali.

- Data Center, supportando le aziende nella scelta di investimento in data center in colocation o in facility, affiancandoli nelle va-

rie fasi della progettazione.

L'azienda dispone inoltre di un servizio di Help Desk & NOC centralizzato per un supporto continuativo H24-7/7 per la risoluzione delle problematiche legate agli apparati e ai servizi forniti al cliente.

TECNOLOGIE

Logitech e la nuova consumerization che aiuta il business

Sistemi e soluzioni semplici da utilizzare in smart working e da gestire in azienda

di Gaetano Di Blasio

Un tempo le tecnologie più potenti erano appannaggio delle grandi aziende, ma la consumerization ha ridotto il divario e oggi l'IT aziendale fatica a stare al passo con lo sviluppo di tecnologie avanzate.

Anche a causa della pandemia dovuta al Covid, il fenomeno della consumerizzazione sta sperimentando una nuova fase di crescita che può rappresentare un problema.

Oggigiorno i dipendenti aziendali si aspettano che la tecnologia che usano al lavoro sia semplice, in-

tuitiva e ben progettata, esattamente come quella che usano a casa.

In Logitech hanno compresa la situazione e preparato una strategia, che parte dal considerare la consumerizzazione dell'IT non un problema, bensì un'opportunità.

Intanto, osservano i responsabili di Logitech, all'inizio del nuovo millennio il numero di acquirenti di soluzioni tecnologiche consumer ha superato quello degli acquirenti business. Le aziende software hanno scoperto e preso in consi-



derazione il mercato consumer, fino all'esplosione delle App, che hanno rivoluzionato la fruizione dei sistemi software.

Sono nate soluzioni sempre più semplici, intuitive ed eleganti, qualità in passato non prioritarie nel mondo B2B, evidenziano in Logitech.

Siamo in una fase di passaggio, nella quale la consumerizzazione può essere un vantaggio, se si smette di credere che i bisogni dei consumatori, cioè i dipendenti, possono apparire in contrasto con le priorità degli acquirenti business. Anzi, spiegano in Logitech, l'a-



dozione di tecnologie più semplici e intuitive può portare a una riduzione delle richieste di assistenza all'IT quindi a un aumento della produttività e del coinvolgimento degli utenti.

Un esempio è quello delle video conferenze, che dimostra quanto le tecnologie le esigenze di utenti finali e IT manager possano conciliarsi sfruttando soluzioni vantaggiose per tutti.

Fino a poco tempo fa, i sistemi per la videoconferenza erano troppo complicati nonché alquanto costosi. Negli ultimi anni, le cose sono però cambiate grazie all'avvento di piattaforme di videoconferenza semplici e intuitive, come Zoom, Google Meet e Microsoft Teams

o la stessa WhatsApp, per quanto nasca per la messaggistica. Ad esse si sono affiancate soluzioni per riunioni video di alta qualità e accessibili a tutti, non solo per semplicità di utilizzo, ma anche per il costo. La pandemia ha poi favorito l'uso degli smart work space.

«La consumerizzazione dell'IT è un fenomeno relativamente recente, ma che non si può più ignorare, soprattutto adesso che la maggior parte delle aziende sta adottando modalità e spazi di lavoro ibridi per fare fronte alla pandemia», commenta **Laura Canova**, Enterprise Channel Marketing Manager di Logitech Italy., la quale aggiunge: «Capire la mentalità dei consumatori è nel DNA

di Logitech. L'azienda, da sempre all'avanguardia nell'offerta di prodotti digitali in ambito "consumer", Conosce bene le esigenze degli utenti finali e ha imparato a tenerne conto anche per le soluzioni business, che, proprio per questo motivo, hanno letteralmente una marcia in più rispetto a quelle di altri brand».

La manager ci spiega come un esempio siano per sale riunioni e collaborazione personale come la webcam all-in-one per conferenze di alta qualità e con inquadratura automatica Logitech MeetUp. Un elegante controller, continua Canova, consente di partecipare ai meeting con un clic. Logitech Tap, la webcam esterna Logitech Brio 4K

Ultra HD, o ancora, le cuffie con cancellazione del rumore di fondo Logitech Zone Wired e Wireless sono ulteriori soluzioni pronte a supportare le esigenze del mercato.

Conclude Canova: «Logitech è il partner ideale per i decision maker delle aziende italiane alla ricerca di soluzioni semplici, eleganti e in grado di garantire un'ottima esperienza utente. Le soluzioni Logitech per la video collaborazione sono infatti in grado di garantire un'esperienza di riunione coerente ad ogni utente, riducendo così le richieste di assistenza all'IT e consentendo ai dipendenti di rimanere produttivi, coinvolti ed efficienti, in ufficio come a casa».

Le best practice per la cyber security le suggerisce CyberArk

Paolo Lossa, Country Sales Manager di CyberArk Italia, ha messo in evidenza i cinque punti critici della cyber security nell'era del Covid e dello smart working

di Giuseppe Saccardi

Ci si sta avviando alla fine del 2020, un anno di certo difficile per le aziende, che hanno dovuto ricorrere allo smart working e così facendo a dover rispondere ai problemi intrinseci nel lavoro da remoto, soprattutto nel caso di utenti privilegiati i cui dati sono tra i più ambiti dai criminali cibernetici.

E' questo anche il mese di ottobre, il mese della Cyber Security Awareness, iniziativa oggi più che mai necessaria.

La crisi sanitaria, evidenza poi **Paolo Lossa**, Country Sales Manager di CyberArk Italia, ha influenzato in modo significativo la nostra vita quotidiana e ci ha spinti a un utilizzo sempre più intenso delle tecnologie. E' una combinazione di fattori che ha stimolato la creatività dei cyber criminali che hanno sviluppato nuove tecniche di attacco volte a cattura-

re i nostri dati sensibili, la cui vendita sul dark web è molto redditizia.

Ma cosa suggerisce Lossa? Innanzitutto che gli utenti devono conoscere i rischi informatici in cui potrebbero incorrere al fine di adottare l'approccio più appropriato per proteggere se stessi e i propri dispositivi. Molti aspetti della nostra vita quotidiana possono infatti diventare un punto di accesso per i cyber criminali, ma non tutti ne sono consapevoli.

Cinque i consigli suggeriti da Lossa per incrementare il livello di protezione. Vediamoli in sintesi:

1. Non fidarsi degli estranei è una regola imparata fin da piccoli, che vale anche nel mondo digitale. Infatti, non bisognerebbe mai aprire messaggi o cliccare su link ricevu-



Paolo Lossa, Country Sales Manager di CyberArk

ti da persone che non si conoscono, che si tratti di e-mail, messaggi su Slack, Teams o Google Chat.

2. Monitorare la vostra salute va bene, farsi rubare i dati, no! Fitness tracker e orologi "intelligenti" hanno guadagnato popolarità nel corso degli anni perché sono un modo semplice

per tenere sotto controllo la propria forma fisica, purtroppo però raccolgono molti dati personali. Chi li utilizza – o sta pensando di acquistarne uno – deve quindi assicurarsi di sapere esattamente come vengono utilizzati, archiviati e protetti i dati personali dalle differenti aziende.



3. Non raccontarsi troppo sui social network. Se questi canali permettono di condividere le passioni e i bei momenti con le persone care, bisogna fare attenzione a non condividere informazioni personali che potrebbero essere utilizzate per determinare password e domande di sicurezza, indicare un luogo o prevedere il comportamento. Si tratta infatti di una miniera d'oro per i criminali che cercano la loro prossima vittima.

4. Proteggere lo smartphone. Le applicazioni sono parte integrante della nostra vita quotidiana. C'è qualcosa per

tutto: fare shopping, prendere un appuntamento con un medico, conoscere il proprio saldo bancario ed effettuare bonifici, o sapere quando innaffiare le piante. I cellulari hanno assunto il ruolo di assistente personale, sia in ambito privato che professionale, ma non sono meno vulnerabili agli attacchi. Pertanto, è importante verificare a quali dati ogni applicazione ha accesso. Inoltre, migliori processi di autenticazione – come l'autenticazione a più fattori – aiutano a garantire che gli smartphone non vengano sfruttati dagli aggressori per rubare dati personali.

Proteggere l'Internet of Things. Nei prossimi dieci anni, ogni consumatore avrà almeno 10 dispositivi collegati e, se non sono sicuri, ognuno di essi rappresenterà un modo per rubare dati sensibili. I dispositivi IoT, come le smart TV e i contatori collegati, sono sicuramente utili, ma richiedono molte informazioni e connessioni per funzionare correttamente. Inoltre, diventano ogni giorno più intelligenti e si integrano tra loro, creando case e aziende completamente connesse. Per metterli in sicurezza e chiudere tutti gli accessi alla rete, è ne-

cessario fidarsi solo di produttori rinomati, applicare ogni patch di sicurezza disponibile e aggiornare le loro password di default.

La tecnologia, mette poi in guardia Lossa, sta entrando sempre più nelle nostre abitudini e gran parte delle nostre attività nel tempo libero, acquisti o operazioni amministrative ora includono la navigazione online. Pertanto, la protezione dei nostri dati personali e la prova della nostra identità saranno al centro di tutto ciò che facciamo fino al 2030. E, chissà, forse il nostro frigorifero connesso saprà più cose di noi di quelle che sappiamo noi stessi.