



## Con Okta, la sicurezza diventa di serie

Connettersi e integrarsi alle applicazioni e servizi della tua azienda non è mai stato così facile e sicuro. Grazie a Bludis, la piattaforma di gestione degli accessi più completa e scalabile a disposizione anche delle imprese italiane di **Lorenza Peschiera**



**Ernesto Di Mauro** team lead alliance sales engineers EMEA di Okta

**R**isolvere i problemi relativi alla sicurezza, facilitando l'esperienza degli utenti e le attività delle aziende è tra gli obiettivi di **Okta** ([www.okta.com](http://www.okta.com)). Come? Offrendo soluzioni di livello enterprise, a imprese di ogni settore e dimensione, che permettono di comporre l'intricato mosaico dei costi e degli investimenti in sicurezza. La società, fondata a San Francisco nel 2009, è tra i vendor distribuiti da Bludis ([www.bludis.it](http://www.bludis.it)). «Quando Okta è nata, il cloud era in fase di partenza» – racconta **Ernesto Di Mauro, team lead alliance sales engineers EMEA di Okta**. «L'uso di applicazioni e servizi in Internet ha contribuito al sorgere di nuovi problemi di sicurezza». Intenzione di Okta, dunque, è stata quella di aiutare gli utenti a superare queste difficoltà, creando più efficienza nei reparti IT e in tutta l'organizzazione.

### SICUREZZA PER TUTTI

«Una delle soluzioni per risolvere questi problemi è costituita dal servizio Single-

Sign-On, che consente agli utenti di connettersi e integrarsi ad applicazioni e servizi con un solo login, centralizzato» – dice Di Mauro. «Un secondo elemento fondamentale, in materia di sicurezza, è costituito dall'autenticazione a più fattori. Questo significa che un'azienda può configurare l'accesso ad autenticazioni non solo attraverso la password ma anche tramite modalità quali Touch ID, Face ID o token sia fisici sia virtuali, applicazioni che consentono la verifica tramite un'utenza smartphone o altri dispositivi». Le tecnologie, in Okta, sono integrate in modo semplice e tutto questo facilita anche la gestione dei cambiamenti aziendali, come nuove assunzioni o mutamenti di ruolo».

I servizi proposti da Okta, come chiarisce Di Mauro, hanno varie sfaccettature. L'approccio life cycle management riguarda le procedure e i meccanismi che consentono di creare utenze e ruoli in applicazioni solo quando questi sono necessari per l'accesso alle applicazioni stesse. Un approccio di tipo workforce si rivolge all'impresa e ai suoi collaboratori, impiegati, consulenti, agenti e business partner. Una declinazione customer identity, invece, considera i clienti finali di un'azienda. Qualunque sia la declinazione, l'obiettivo è sempre lo stesso: consentire a chiunque di connettersi a ogni tecnologia in modo semplice e sicuro.

### ZERO TRUST

Il modello "Zero trust", che consente l'accesso solo alle applicazioni di pertinenza, predisponendo sistemi di strong authentication dove necessario e prevedendo un sistema automatico di on/off boarding degli

account, è tra gli elementi più significativi nella proposta di Okta. «Si tratta di un concetto introdotto con lo sviluppo delle piattaforme cloud e del loro uso da parte dell'azienda» – spiega Di Mauro. «Zero trust significa che l'utente non può avere accesso ai servizi senza aver prima verificato chi è la persona che cerca di accedere a uno specifico servizio e in quale contesto si trova. Questo è il concept da cui è partita Okta, che pone l'identità al centro di tutto ciò che ha a che fare con la sicurezza. Solo verificando l'identità, solo avendo una visibilità chiara di chi è un utente e del contesto geografico, di rete, di macchina in cui opera, potranno essere garantite le funzioni richieste, garantendo all'utente l'accesso a un numero adeguato di applicazioni e servizi».

Il sistema Okta può anche correlarsi a sistemi di terze parti. «Okta supporta un numero di utenze praticamente illimitato» – prosegue Di Mauro. «In questo modo, è possibile seguire la crescita dell'azienda, accelerare la messa a terra di decisioni e strategie, grazie a strumenti agili, scalabili e di facile implementazione».

Da circa un anno, in Italia le soluzioni Okta sono distribuite tramite Bludis. «Il distributore ci ha convinto per la professionalità e le capacità essenziali per supportare la nostra crescita in Italia. In quanto distributore a valore aggiunto, Bludis ci affianca nel recruitment e nell'enablement dei partner, a livello marketing, aiutandoci a crescere sul territorio e ad avere la capillarità necessaria per ottenere successo» – conclude Di Mauro. **DM**

**Gestione agile, flessibile e sicura delle identità per assicurare una visibilità completa e chiara di tutti gli accessi in ogni contesto geografico, di rete e di macchina**

