

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

ANIMA Sicurezza: qualificare gli installatori per qualificare il mercato

intervista a Luigi Rubinelli, Procuratore Conforti spa | Past President ANIMA Sicurezza

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Premetto che la mia azienda, presente da oltre 100 anni nel settore della sicurezza fisica, è impegnata da oltre 40 anni nelle progettazioni e installazioni di sistemi di allarme che oggi ricoprono circa un 30% del nostro fatturato complessivo. In tal senso, riesco ad apprezzare i risultati dell'indagine rivolta agli installatori di sistemi di sicurezza e, nel contempo, confrontarli anche con le esperienze delle installazioni e delle manutenzioni del settore della sicurezza fisica. Dall'indagine emerge la conferma che il mercato della sicurezza si compone di una committenza ignara di come si affrontano e si devono condurre i progetti di sicurezza (dal più semplice al più complesso) e da una moltitudine di fornitori non inquadrati in ambiti normativi o professionali che deteriorano il mercato a scapito di aziende virtuose che richiedono un riconoscimento professionale.

Se consideriamo che tra le caratteristiche professionali del fornitore di sicurezza emerge l'aspetto etico oltre alla capacità tecnica, ecco che la questione culturale e professionale acquista rilevanza per garantire l'esistenza e il mantenimento di livelli di performance accettabili.

Dall'indagine, quindi, emerge chiaramente l'esigenza di un riconoscimento della differenza tra aziende che investono nella qualità e quelle che non lo fanno e questo è per me l'aspetto più importante che deve essere portato avanti con una visione lungimirante.

Quale past-president di Anima Sicurezza che rappresenta il comparto casseforti e riferme di sicurezza, quali analogie e differenze vede con gli installatori di sistemi di sicurezza?

Non vedo differenze tra i settori fisica ed elettronica in quanto termini della stessa equazione. Anzi, i due settori



dovrebbero condividere e muoversi insieme perché si parla di sicurezza e questa la si progetta utilizzando gli stessi principi. Per scegliere il grado di resistenza di un mezzoforte, che sappiamo non poter essere infinito, serve conoscere i parametri di reazione del sistema di controllo, allarme, TVCC, intervento. Quindi eccoci qui a parlare di valutazione del rischio che richiede qualche competenza in più alla mera capacità di appiccicare sensori qua e là. Come associazione promuoviamo da anni la diffusione della "cultura della sicurezza" per uniformare i termini del linguaggio, i principi di progettazione e di approccio alle problematiche di questa materia. Ci siamo impegnati a modellare un format per la certificazione dei tecnici di manutenzione di casseforti professionali partecipando all'edizione della norma UNI 11557, all'organizzazione ed alla conduzione di corsi di formazione propedeutici alla certificazione del tecnico con ICIM. Siamo convinti che solo con la qualificazione degli operatori si possa

pretendere di qualificare il mercato e, per fare questo, ci servono dei riferimenti fondamentali quali possono essere delle norme tecniche nazionali.

Ricordiamo che se ci sono delle norme in vigore, queste sono riferimento per qualsiasi valutazione nel merito di valutazioni o controversie.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista?

L'esperienza che stiamo vivendo con la nostra piccola associazione mi conforta e mi da fiducia in un futuro anche perché, forti delle norme di settore esistenti e della professionalità dei nostri associati, che si impegnano nelle certificazioni dei loro prodotti e dei loro tecnici, conduciamo un tavolo tecnico con ANIA per la stesura di una linea guida per la valutazione del rischio assicurativo basato sulle nuove normative e professionalità. Alcuni grandi clienti stanno già richiedendo nei loro capitolati la certificazione

dei tecnici oltre alla certificazione di prodotto. La nostra segreteria tecnica diventa un riferimento informativo per il mercato.

Personalmente, sono convinto che prima di chiedere si deve dimostrare e quindi preparare il campo. I passi partono dalla qualificazione dei fornitori e quindi dall'esistenza di riferimenti qualificanti, al coinvolgimento delle assicurazioni che possono modificare le necessità del mercato e infine si potrebbe arrivare ad un interesse legislativo. Ricordiamo che il nostro impegno riveste un ruolo importante per la tranquillità sociale.

Considerando la dimensione del mercato della sicurezza e dell'importanza sottovalutata che esso rappresenta per la società, sarebbe vincente accorpate le tante associazioni in un'unica associazione che rappresenti l'intera filiera della sicurezza, con statuto e codice etico e con visione strategica lungimirante. Sarebbe certamente ascoltata dal legislatore e vincente per crescita del mercato nazionale.

