

ANIMA Sicurezza chiede a Governo e assicurazioni il riconoscimento della qualità dei prodotti di sicurezza

intervista a Luigi Rubinelli, Presidente ANIMA Sicurezza

In occasione di SICUREZZA 2021 possiamo fare il punto della situazione del settore?

Il mercato dei “mezziforti”, che comprendono le casseforti professionali, quelle ad uso domestico e le porte corazzate, viene stimato in circa 100 milioni di euro. A questi si devono aggiungere gran parte delle casseforti per ATM e le “cassefortine” di importazione.

Tengo a sottolineare che la nostra associazione promuove la diffusione delle produzioni e i servizi che riguardano il prodotto qualificato, ovvero certificato secondo le norme di settore che sono, rispettivamente, le UNI EN 1143-1/2 per i mezziforti ad uso professionale e le UNI EN 14450 per le casseforti ad uso domestico.

Tutte le nostre attenzioni si rivolgono verso la qualificazione del mercato della sicurezza fisica che, ovviamente, si riferisce a prodotti in grado di resistere ad attacchi violenti reali e collaudati. Non è possibile paragonare “scatole metalliche” dal peso di pochi chili e da poche decine di euro con manufatti con strutture composite, costruiti con materiali high-tech dal peso di diversi quintali.

Questo è il problema principale del nostro mercato. C'è molta confusione sui termini, che disorienta gli utenti convinti di poter risolvere i problemi di sicurezza guardando solamente al minor prezzo.

Se consideriamo che le due norme citate delineano una fondamentale differenza tra prodotti per uso domestico e quelli professionali, per i quali le UNI 1143-1/2 contemplano 14 gradi di resistenza, come si può scegliere una cassaforte senza rivolgersi ad una ditta seria o ad un professionista che sappia considerare le necessità dell'utilizzatore e le differenze di sicurezza relative ai gradi di resistenza?

Le nostre aziende lo possono fare ed in tal senso dobbiamo informare il mercato. Questo è uno dei nostri obiettivi primari.



Quali sono dunque le attività che fanno capo ad ANIMA Sicurezza?

Come detto prima, oltre a partecipare ai tavoli tecnici per le attività normative tecniche europee e nazionali, Anima Sicurezza si propone di qualificare il mercato e di informare gli utilizzatori in merito alle attenzioni ed alle considerazioni indispensabili per scegliere la migliore soluzione in merito alle caratteristiche tecniche dei prodotti di sicurezza, alle loro certificazioni in base alle normative vigenti, alla necessità di corretta installazione e manutenzione.

La nostra associazione nasce nel 1981, in un periodo dove il mercato della sicurezza fisica non aveva standard tecnici di riferimento. Le aziende produttrici si sono attivate per creare un tavolo tecnico in collaborazione con ANIA per la stesura di norme che potessero fungere da riferimento univoco per il mercato. Nascono quindi negli anni '80 le linee guida ANIA che indirizzano nella scelta dei mezziforti fino alla metà degli anni '90, quando verranno sostituite dalle norme europee EN1143-1, EN 1300 e EN14450.

Questo testimonia che l'industria del settore è in grado di adeguarsi agli standard che garantiscono qualità e prestazione, a beneficio degli utilizzatori che comprendono il valore delle certificazioni.

Negli ultimi anni, l'associazione ha cambiato pelle, aprendosi anche ai tecnici manutentori nella convinzione che la sicurezza non si risolva con la scelta iniziale del "buon prodotto" ma debba venire completata da una corretta installazione e dalla manutenzione nel tempo per garantire le prestazioni originali. Organizza, pertanto, corsi di formazione per tecnici manutentori di casseforti professionali propedeutici alla certificazione, secondo le norme UNI 11557 di recente emanazione.

L'esigenza più sentita in questo momento dai nostri associati è il riconoscimento sistemico di queste professionalità non tanto da parte dei grandi clienti e di settori sensibili per loro natura all'argomento, quanto da parte del sistema assicurativo e del legislatore. In Italia abbiamo esempi di eccellenza che non vengono riconosciuti e valorizzati come in altri paesi, trascurando l'evidenza dei benefici economici e sociali che un adeguato livello di sicurezza diffusa porterebbe.

In altri Stati europei sono in vigore norme assicurative o disposizioni legislative che prescrivono le dotazioni minime di sicurezza che, ad esempio, gli esercizi commerciali a rischio devono adottare per ottenere la licenza, con le assicurazioni che valutano i premi in base ai differenti livelli di sicurezza delle soluzioni adottate dal cliente.

Cosa ritenete sia necessario per far riconoscere dal mercato italiano le competenze professionali e la qualità dei prodotti?

ANIMA Sicurezza è una piccola associazione che, pur rappresentando una nicchia del mercato della sicurezza, copre un ruolo molto importante. Non si deve infatti dimenticare che se i furti e le rapine diminuiscono, è anche per il miglioramento delle misure di sicurezza che rendono difficile perpetrare questi reati.

Come dicevo prima, in Italia facciamo scuola per i nostri partner europei e le soluzioni che proponiamo sono molto efficienti laddove vengano correttamente dimensionate e utilizzate.

Il problema è che, non offrendo beni di consumo, la nostra offerta non è accattivante, con poca risonanza mediatica. Di conseguenza, non attiriamo l'attenzione da parte di chi ne potrebbe ricevere vantaggi, come le assicurazioni e il Governo.

Oggi la strategia, dopo aver qualificato la filiera della sicurezza fisica, è di riprendere un discorso con le assicurazioni per tornare a sederci intorno ad un tavolo tecnico e condividere le conoscenze, con l'obiettivo di dare uniformità di approccio alla risoluzione di quell'equazione dove la sicurezza si compone di più voci che, alla fine, inducono una dipendenza inversamente proporzionale con il rischio assicurativo.

Il dialogo con gli ambienti governativi rimane il nostro obiettivo più importante, che perseguiremo con tenacia per tutto il tempo necessario.

ANIMA sicurezza