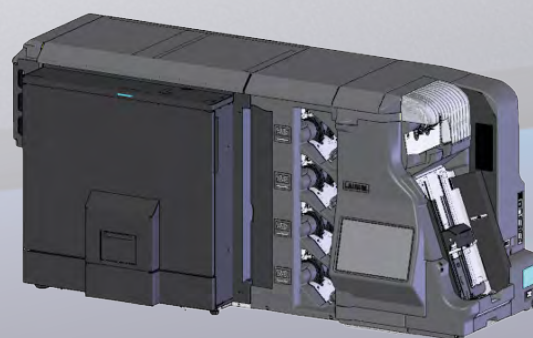


KB1 AUTOMAZIONE FLESSIBILE

In anteprima europea a
Sicurezza 2023
il lancio del nuovo
modulo Laurel
fascettante



Sistema di configurazione
flessibile e personalizzabile





AI & 4K LA COMBINAZIONE PERFETTA!

Analisi accurata e
forensic search con le nuove
telecamere Serie Q – AI



Nuova Serie Q – AI

Telecamera non AI



L'editoriale del direttore



E se usassimo GPG e operatori SAS come percettori della violenza di genere?

L'anno che sta per chiudersi offre diversi spunti di riflessione ma per questa volta evitiamo il consueto bilancio sugli inarrestabili progressi della tecnologia o sull'andamento economico del comparto, per soffermarci invece sugli avvenimenti che hanno letteralmente incendiato il settore dei servizi di sicurezza. Come stiamo dicendo fin dall'inizio dell'incendio ([leggi](#)) il danno più grave delle inchieste della Procura di Milano lo ha subito la reputazione del settore e ancor più dei lavoratori, usciti mazzati dai titoli di stampa dopo essere stati cornuti dai loro sindacati, tanto compiacenti nei confronti di datori accecati da sottoscrivere contratti collettivi vergognosi e contro la Costituzione. Per non farsi mancare nulla, in questo momento ci sono aziende costrette dai commissari ad aumentare subito i salari del 20% mentre furbastri, che non si capisce come abbiano evitato il commissariamento, cercano di allungare i tempi dell'adeguamento del ccnl della vergogna per accaparrarsi i clienti che non accettano di aumentare le tariffe. Ma che squallore!

Servirà probabilmente tutto il 2024 perché il mercato si assesti e possa riprendere slancio, grazie anche all'entrata in vigore delle norme UNI che qualificano i servizi ausiliari, una novità che potrà imprimere una svolta all'intera filiera, se opportunamente interpretata e correttamente applicata.

Passiamo ad un argomento diverso, drammatico: la sequenza inarrestabile di femminicidi che scuote l'opinione pubblica, per porre una domanda a chi occupa di sicurezza per professione: davvero non possiamo fare nulla per impedire questi assurdi atti di violenza?

È vero che le cause sono culturali, che la violenza si scatena più spesso in casa oppure che è improvvisa, quindi senza possibilità di intervenire dall'esterno. Ma è anche vero che in molti casi ci sono segnali premonitori che la potenziale vittima o le persone a lei vicine possono intercettare e cercare di far arrivare alle forze dell'ordine o comunque a qualcuno che possa intervenire prima che sia troppo tardi.

Le tecnologie disponibili sono ancora inadeguate, complicate e costose, l'unico percettore efficace al momento è ancora umano ma, come viene evidenziato ogni volta, le forze dell'ordine non sono presenti in modo capillare sul territorio.

Proponiamo allora una considerazione: gli operatori privati sul territorio sono circa 200.000, di cui 50.000 guardie giurate e 150.000 addetti ai servizi ausiliari alla sicurezza. Complessivamente, equivalgono gli organici della Polizia di Stato e dell'Arma dei Carabinieri insieme ([Dossier del Viminale del 2023](#)) ma a loro differenza, non hanno incombenze amministrative o istituzionali e sono tutti impiegati in servizi operativi in ogni luogo frequentato da persone: supermercati, stazioni, musei, ospedali, uffici pubblici ecc

Il protocollo "Mille occhi sulla città" già definisce il coinvolgimento delle guardie giurate dipendenti dagli istituti di vigilanza per raccogliere i segnali di possibili attività criminose (un compito che, per la verità, era implicito sin dai tempi del TULPS del 1931) in chiave di partenariato pubblico/privato.

Analogamente, le stesse GPG e gli operatori ausiliari non potrebbero diventare percettori di segnali anche deboli di possibili violenze da trasmettere alle forze dell'ordine, previo opportuno addestramento specifico e un'adeguata campagna di comunicazione governativa?

Non potrebbe essere questa una modalità semplice, economica e concreta tra le tante possibili per dare alle donne un altro punto di riferimento diffuso e facile da raggiungere?

E non servirebbe anche a far recuperare fiducia e credibilità presso l'opinione pubblica a tutto il comparto, che ne ha tanto bisogno?



KB1: L'AUTOMAZIONE FLESSIBILE



LBM Italia S.p.A. e Nova Service S.r.l., connubio consolidato nel mondo del trattamento del denaro, hanno il piacere di presentare, in anteprima europea, il nuovo modulo fascettante **KB1**, prodotto da **Laurel Bank Machines CO., LTD. Japan**.

La presentazione si terrà in occasione di “Sicurezza 2023”, fiera che si svolgerà a Rho Fiera Milano dal 15 al 17 novembre, presso il padiglione 7P, stand R09-S10.

La famiglia delle selezionatrici KS, a poco più di un anno dal suo debutto e grazie ad un parco installato sempre in crescita, ha avuto modo di dimostrare le proprie prestazioni e l’eccezionale affidabilità. Il nuovo modulo KB1 è un optional collegato alla serie KS che permette di unificare ed automatizzare il processo di contazione ed impacchettamento delle banconote.

KB1 è dotato di due impilatori e quando un impilatore è pieno, passa in autonomia all’altro per una fascicolazione senza interruzioni. Inoltre, le informazioni vengono stampate automaticamente sulla fascetta e la mazzetta ultimata viene espulsa direttamente dalla macchina, facilitando e velocizzando notevolmente il lavoro dell’operatore. Ogni modulo KB1 ha la capacità di produzione di otto mazzette al minuto e lavora con rotoli di carta da 30 o da 40 mm.

Le soluzioni KS e KB1 sono progettate per essere estremamente flessibili. Al modulo principale KS (dove risiede il validatore) è possibile collegare fino ad un massimo di 6 moduli, siano essi KP4 (modulo 4 cassette) e/o KB1 (modulo fascettante), per qualsiasi configurazione richiesta dal cliente.

Con questo accessorio, l’intento di Laurel è quello di proporre agli istituti di vigilanza una soluzione ancor più versatile e personalizzabile, per soddisfare e semplificare tutte le esigenze lavorative, garantendo il massimo della produttività ed un elevato standard di sicurezza.

Nova Service S.r.l. e LBM Italia S.p.A. hanno visto nel modulo KB1 la soluzione alternativa che da tempo il mondo del CIT stava aspettando ed hanno sentito il bisogno di dedicare a questo lancio uno spazio diverso dal solito. Proprio perché questa soluzione offre una tecnologia ancora più elevata, si è ritenuto che la migliore occasione di presentazione fosse appunto Sicurezza 2023. Nel contesto della fiera, sarà possibile vedere la nuova linea Laurel Ks-KB1 in azione e chiedere qualsiasi informazione aggiuntiva sul suo funzionamento. Sarà inoltre possibile programmare dei test presso i propri centri di contazione, così da poterne valutare l’effettiva funzionalità e scegliere, tra le tante, la configurazione più adeguata alle proprie esigenze.

Oltre alla presentazione della nuova KB1, lo stand di Sicurezza 2023 riservato a Nova Service ed LBM Italia darà opportunità a tutti i clienti di prendere visione delle novità inerenti al trattamento denaro, quali i prodotti Laurel, Scan Coin e NGZ.

- 04 KQ, soluzioni per la sicurezza e la sostenibilità dei sistemi di pagamento
- 06 HESA, protagonista del cambiamento del mercato della sicurezza
- 08 Al via la Masterclass per Travel Security Analyst
- 10 Passione e determinazione nel mondo della sicurezza: Marzia e Flora, Guardie Giurate al femminile
- 12 Retail, la telecamera nell’era dell’intelligenza artificiale
- 14 Comunicatore di Allarme Certificato IP/4G AddSecure IRIS-4
- 16 Redazionali Tecnologie

KQ, soluzioni per la sicurezza e la sostenibilità dei sistemi di pagamento

intervista a Donato Ettore, CTO presso KQ S.p.A.

Nel quadro complessivo della vostra attività, quale spazio riservate ai sistemi di pagamento?

KQ si occupa da sempre di sistemi e forme di pagamento alternative e complementari alle tradizionali transazioni per il mercato retail e vending. La mission aziendale è fornire soluzioni per consentire pagamenti in ogni forma e qualsiasi formato. La forma di pagamento può essere il contante, il pagamento elettronico, il buono pasto. Il formato è il supporto o dispositivo che si utilizza per «spendere la forma» ovvero la chiavetta, braccialetto, app, QR code, e tutte le tipologie di pagamenti digitali. Ogni transazione è gestita in piena sicurezza dalla nostra soluzione di **Secure Virtual Networking ARK**.

Quali linee sono rivolte ai retailer/GDO?

Per i retailer e la GDO, forniamo la soluzione verticale **BP360** dedicata al pagamento con i buoni pasto su un unico POS integrato in cassa. Per il mercato Vending forniamo una soluzione di pagamento cashless con chiavette o borsellini elettronici di diverso tipo. Per tutti i mercati invece ci presentiamo con la soluzione ARK di Secure Virtual Networking. Ci concentreremo ad illustrare qui questa soluzione, che ha delle caratteristiche innovative di sicurezza e connettività fuori dal comune.

ARK, è una soluzione messa appunto da KQ, competence center della tecnologia SLink di Blu5, attraverso una fine integrazione di soluzioni di Secure Virtual Networking con i dispositivi e le piattaforme tipiche del mondo retail. I punti vendita si sono evoluti integrando tecnologia informatica e oggetti che da un lato generano dati talvolta sensibili e dall'altro necessitano di accessi remoti per essere configurati e mantenuti. Dati legati agli ordini, agli acquisti, alla gestione del magazzino viaggiano parallelamente ai dati di pagamento, statistiche, scontrini, fatture e gestioni contabili. Non solo, in un moderno punto vendita tutti gli oggetti sono connessi: casse, bilance,



frigoriferi, videocamere ed altri ancora. Se questi oggetti da un lato hanno creato innumerevoli ottimizzazioni nella gestione dei vari processi che accompagnano le operazioni tipiche di questo mondo, dall'altro hanno generato la grossa problematica di doverne gestire la sicurezza informatica e la complessità tecnica che tali connessioni si trascinano. La necessità di far dialogare tra loro questi oggetti e la capacità degli addetti ai lavori di governarne i dati da remoto, si accompagna ai requisiti di sicurezza, di contenimento dei perimetri di vulnerabilità e alle configurazioni delle policy di accesso alle diverse funzionalità. In questo contesto ARK, attraverso una fine integrazione di soluzioni di Secure Virtual Networking con i dispositivi e le piattaforme tipiche del mondo retail, ha avuto la lungimiranza di puntare non solo alle funzionalità ma anche e soprattutto alla semplicità ed immediatezza, impattando in maniera significativa sui costi e sulla sostenibilità. La soluzione, adattandosi facilmente alle diverse realtà garantisce l'introduzione dell'infrastruttura sicura senza particolari modifiche alle configurazioni degli oggetti presenti nei punti vendita o ai server dislocati nei data center.

Ci può parlare in che termini la soluzione Secure Virtual Networking ARK può essere così efficiente ed efficace per i retailer?

Facciamo degli esempi concreti e basici per illustrare

ciò che avviene normalmente in un supermercato di media superficie, con all'interno delle tecnologie d'uso quotidiano: server, casse, pos, bilance, centrali termiche, videosorveglianza, antitaccheggio ecc. Ognuna di queste va gestita, aggiornata, assistita da un fornitore diverso. Solitamente, e se mediamente strutturato, il punto vendita si protegge inserendo una VPN e dei firewall, creando degli accessi per ogni fornitore che dal server raggiungono le singole componenti, oppure si inseriscono tanti server per ogni componente tecnologica. Questi accessi però non garantiscono che un virus che potrebbe essere presente nel pc del fornitore non raggiunga il punto vendita e faccia «danni». Inserendo invece un agent ARK, nel dispositivo che va messo sotto controllo, si può fare a meno di una VPN e utilizzare la sola rete pubblica, si può utilizzare un solo server per tutti i servizi. A questo punto ogni fornitore avrà un accesso al proprio servizio che ARK avrà reso «virtuale» secondo regole e diritti prestabiliti e con un codice crittato ad alto livello di sicurezza. Questo nuovo modo di «progettare una rete sicura» permette un alto livello di efficienza dei servizi e di efficacia a livello di sicurezza e connettività. Ovviamente questa spiegazione non vuole essere esaustiva per i sistemisti delle aziende, a cui rinviamo un approfondimento tecnico sul nostro sito.

Quali sono i vantaggi per il vostro utente e per il consumatore finale?

Vorremmo suddividere i vantaggi della soluzione ARK in termini diretti, ovvero quelli a impatto sugli utenti e in termini

collaterali ovvero quelli che si sono manifestati adottando questa tecnologia e che ricadono sul consumatore finale: ovvero la sostenibilità energetica di questo sistema. In termini diretti, adottare ARK significa non solo sicurezza, ma anche efficienza di banda (fino al 200% in meno di banda occupata rispetto alle tecnologie di cybersecurity tradizionali). Come effetti collaterali non attesi, adottare ARK significa un risparmio energetico fino al 62% in meno rispetto all'uso delle tecnologie tradizionali.

Quali scenari prevedete per i pagamenti digitali?

Ci stiamo concentrando sullo sviluppo delle nostre applicazioni di pagamento per POS Android oggi e per gli «Smartpos» in un imminente futuro. Crediamo che il dispositivo fisico dedicato ai pagamenti sia ormai in fase di sorpasso, anche se non scomparirà per le aziende più strutturate che fanno centinaia di transazioni giornaliere. Grazie alla tecnologia degli «alternative payments» e alla «user experience» del proprio smartphone, la smartpos diventerà velocemente lo strumento preferito di piccole aziende, professionisti e per i pagamenti in mobilità.

I pagamenti digitali nell'ultimo periodo sono in continuo mutamento. Trasformare, mutare, innovare è da sempre il nostro modo di essere. Anticipare l'innovazione è ciò che perseguiamo ogni giorno osservando i nostri clienti, i loro bisogni, il mercato e la sua evoluzione. Ecco perché non prevediamo, ma osserviamo l'utente, ascoltiamo il mercato e cerchiamo di realizzare soluzioni che consentano di semplificare uno scambio, in qualsiasi forma e formato.



Contatti:
KQ S.p.A.
Tel. +39 011/7183011
www.k-q.it

HESA, protagonista del cambiamento del mercato della sicurezza

intervista a Carlo Hruby, amministratore delegato di HESA spa

Come sta cambiando il mercato della sicurezza relativamente al canale distributivo?

Nello scenario attuale si assiste di continuo a cambiamenti importanti che riguardano il contesto generale, il settore della sicurezza, l'evoluzione delle tecnologie e dei prodotti e la concorrenza da affrontare.

I cambiamenti a cui assistiamo coinvolgono naturalmente anche il canale distributivo, che è profondamente mutato nel corso degli anni e negli ultimi tempi in maniera sempre più rapida. Per semplificare, potremmo dire che il mercato è diventato ancora più globale rispetto a quanto lo fosse prima del grande spartiacque del biennio 2020-2021, che ha accelerato in maniera esponenziale l'evoluzione già in atto.

E' il corso naturale delle cose, e sarebbe insensato tentare di frenare questo cambiamento oppure, e sarebbe ancor peggio, tentare un'inversione di rotta. Ciò che si è intensificata è la domanda più consapevole, in tutti i mercati verticali, di soluzioni efficaci che siano capaci di coniugare varie esigenze di sicurezza, di comfort, di domotica, e così via.

In questo mercato in continuo cambiamento ciò che non cambia è la capacità di HESA, tramite tutte le proprie business unit, di proporre servizi di primissimo livello al mondo della distribuzione, in linea con quello che richiede oggi il mercato.

Per quanto riguarda DIAS, la nostra divisione che offre servizi esclusivi ai distributori professionali di sicurezza, desidero quindi sottolineare il grande rilievo che sta assumendo il progetto Reseller, dedicato alla rete di rivenditori autorizzati DIAS per i prodotti HIKVISION e HILOOK. Le aziende che fanno parte di questa importante rete si connotano per il vantaggio di avere un inquadramento specifico nella struttura distributiva HIKVISION e di poter accedere ad una gamma completa di servizi esclusivi di tipo finanziario, tecnico-commerciale e logistico, pensati



per affiancare al meglio e in ogni fase della loro attività i rivenditori, supportandoli appieno nello sviluppo del loro business. Tra i servizi offerti vi è, ad esempio, il nuovissimo "Ship for You", volto a rivoluzionare la logistica offrendo un grande vantaggio ai partner distributori più fidelizzati di DIAS.

Quali sono le risposte di HESA a un quadro così diverso?

In questo contesto, il ruolo di HESA si configura sempre di più come quello di un partner d'eccezione che affianca le Aziende più qualificate offrendo loro l'opportunità concreta di distinguersi sul mercato e di essere vincenti rispetto alla concorrenza, presentandosi a loro volta come fornitori per i propri clienti di soluzioni eccellenti e personalizzate. Tutto questo è possibile grazie alla più ampia gamma dei migliori prodotti e servizi disponibili sul mercato che HESA seleziona accuratamente a livello mondiale e propone al

mercato italiano nei vari segmenti del mercato, attraverso le proprie business unit HESA TechLab, HESA Retail e la divisione DIAS. Ciascuna fornitura di prodotto viene da noi accompagnata dalla più ampia gamma di servizi di livello impareggiabile, da quelli più tradizionali per i quali la nostra Azienda è "famosa" a quelli più recenti. I servizi offerti da HESA vanno dall'assistenza tecnica alla formazione in presenza e tramite webinar, alla garanzia "a vita" sui prodotti, a soluzioni personalizzate di pagamento, a quelli offerti ai clienti più fidelizzati nell'ambito del nuovissimo Partner Program, che è stato presentato in anteprima al pubblico durante SICUREZZA 2023. Un progetto, questo, che rappresenta il capitolo più evoluto della filosofia HESA dedicata alla rete delle aziende di installazione ad essa legate, tesa a superare il tradizionale rapporto cliente-fornitore.

Quali nuovi servizi proponete ai vostri clienti?

Tra i servizi più recenti, uno di quelli che offriamo ai nostri clienti è HESA Project, ovvero la struttura di ingegneri e tecnici specializzati HESA che fornisce ai nostri partner un valido supporto per la realizzazione e progettazione di soluzioni che utilizzano le numerose tecnologie da noi offerte. Le risorse tecniche di HESA hanno un grande valore anche nell'ambito del nuovo progetto dedicato al settore antincendio e rilevazione gas, grazie al quale, in collaborazione con l'azienda ABES, HESA offre ai propri clienti una struttura appositamente dedicata che li guida nella scelta delle soluzioni più innovative ed efficaci e offre loro supporto alla progettazione degli impianti e consulenza normativa. Vi sono poi le numerose iniziative diversificate volte a presentare le tecnologie e i servizi offerti dalla

nostra Azienda, perché credo sia fondamentale che i clienti comprendano nel dettaglio i vantaggi e le opportunità che derivano dalla scelta di un partner come HESA. Una di queste iniziative è HESA Smart Expo, ovvero il ciclo di eventi organizzati da HESA per creare un momento esclusivo di incontro tra i più qualificati professionisti della sicurezza e dell'integrazione dei sistemi e i migliori fornitori di tecnologie a livello mondiale. Un altro nuovo e interessante progetto di HESA è anche "Il Podcast della sicurezza", ovvero una guida a puntate dedicata ai professionisti della sicurezza, per conoscere le migliori tecnologie oggi disponibili, le soluzioni più avanzate e le loro possibili integrazioni.

Ma HESA va addirittura oltre, arrivando a offrire un vero e proprio affiancamento ai propri partner anche dal punto di vista commerciale. A questo proposito va sottolineato il grande valore della nostra Business Unit HESA TechLab, che si pone come interlocutore privilegiato per security manager, grandi utenti finali e progettisti, creando delle opportunità concrete per i nostri clienti installatori e system integrator, affiancandoli nella proposta di soluzioni di alto livello che integrano tra di loro le migliori tecnologie nel campo dell'antintrusione, della videosorveglianza, dell'analisi video, del controllo accessi, dell'antincendio e rilevazione gas, spesso inserendo nei progetti anche apparecchiature e sistemi che vanno ben oltre i confini tradizionali della sicurezza.

Per concludere, quello che desidero sottolineare è che, proprio come il catalogo dei prodotti, la gamma dei servizi di HESA è in continua evoluzione, con l'obiettivo primario di affiancare sempre al meglio e nel segno dell'eccellenza i nostri clienti.



Contatti:
HESA SPA
Tel. +39 02 380361
www.hesa.com

Al via la Masterclass per Travel Security Analyst

a cura della Redazione

Per potenziare al massimo l'efficacia del percorso formativo, la **Fondazione Aldini Valeriani (FAV)** di Bologna individua e approfondisce le tematiche più interessanti e aderenti alle esigenze dei partecipanti in modo da produrre e sviluppare le loro conoscenze. Un approccio all'apprendimento non teorico, con contenuti e percorsi smart che, grazie alla sperimentazione attiva, porta i partecipanti ad esplorare le dimensioni chiave e a promuovere nuove prassi che si traducono in azioni e ricadute tangibili.

Quando si parla di **Travel Security** ci si riferisce alla disciplina che riguarda la tutela dei dipendenti di un'organizzazione e la loro massima protezione durante i viaggi e le trasferte aziendali. I dipendenti in trasferta, infatti, possono incorrere in molteplici situazioni che potrebbero mettere in pericolo la propria incolumità, specialmente se il lavoro prevede spostamenti in Paesi ad alto rischio.

Risulta evidente quindi che l'azienda deve essere in grado di gestire, anticipare e prevedere questi fenomeni utilizzando personale altamente qualificato. Rispondendo a tale esigenza, UNI-Ente italiano di Normazione e Confindustria Emilia, Area Centro hanno sviluppato e pubblicato la nuova prassi di riferimento **UNI/PdR 124:2022** che definisce i requisiti di conoscenza, abilità, autonomia e responsabilità di tre figure operanti nell'ambito della Travel Security:

Travel Security Officer, Travel Security Manager e Travel Security Analyst.

FAV ha partecipato dal 2020 al Tavolo di lavoro UNI, in collaborazione con Pyramid Temi Group, ed ha tradotto in percorsi formativi le competenze in esito che le figure preposte dovranno possedere, percorsi validati ed inseriti nella PdR pubblicata da poco. Dalla sua pubblicazione, FAV ha già formato 25 Travel Security Manager, figure professionali che si occupano della gestione operativa della security, safety e health delle persone che viaggiano per conto dell'organizzazione di appartenenza. In parallelo, la Masterclass in **TRAVEL SECURITY ANALYST** sarà aperta alle aziende che vogliono formare il proprio staff oppure a privati che intendono specializzarsi verticalmente sul tema della business travel security e proporsi alle aziende. Il percorso, volto a costruire una personalità emergente e sempre più richiesta dal mercato del lavoro, preparerà a operare nell'ambito della Travel security per fornire alla gestione operativa, tramite, raccolta, analisi e valutazione delle informazioni rilevanti, le informazioni utili per la security, safety e health di chi viaggia all'estero.

Per poter assolvere ai compiti di ruolo, il **Travel Security Analyst** dovrà possedere conoscenze, abilità e livello di autonomia e responsabilità per poter condurre analisi in materia di:

- contesto socio-politico e geografico (rischio Paese e rischio locale- rischio socio culturale – rischio ambientale e politico)
- contesto medico-sanitario ed alimentare
- viaggio e delle relative tappe tenendo conto ad esempio dei rischi logistici e dei trasporti
- rischi per la sicurezza delle informazioni riconducibili ai viaggi e alle trasferte

La Masterclass, coordinata da **FAV** e da **PYRAMID TEMI GROUP**, sarà condotta da alcuni dei maggiori esperti di security di grandi gruppi internazionali in possesso di competenze specialistiche, maturate a seguito di esperienze lavorative di almeno 8 anni e da professori dell'Università di Bologna e dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

La Masterclass ha la durata di 60 ore e viene erogata con webinar in modalità sincrona.

Qualora il partecipante sia un dipendente d'azienda il percorso potrà essere finanziato dai Fondi interprofessionali.



MODULO 1: INTRODUZIONE ALLA SECURITY

MODULO 2: NORMATIVE DI RIFERIMENTO

MODULO 3: SCENARI INTERNAZIONALI E RISCHIO PAESE

MODULO 4: TECNICHE DI RACCOLTA, ANALISI ED ELABORAZIONE DATI ED INFORMAZIONI

MODULO 5: INTELLIGENCE PER TRAVEL SECURITY ANALYST

MODULO 6: RISK PROFILING E REPORTING APPLICATO ALLA TRAVEL SECURITY

Per accedere all'esame di certificazione sono necessari questi elementi:

- partecipazione al corso specialistico di Travel Security Analyst di almeno 60 ore
- possesso di un diploma di Scuola Media Superiore di secondo grado o equipollenti
- comprovata esperienza almeno annuale nelle attività di analisi e relativa reportistica in ambito di travel security
- rispetto dei principi etici e deontologici indicati nella Carta di Integrità professionale, basata sulla "salvaguardia della dignità umana" quale principio fondante dell'attività del professionista.
- conoscenza della lingua inglese

L'esame che porterà alla certificazione del professionista prevede prove che, nel loro insieme, ricopriranno le abilità e conoscenze fondamentali richieste dal profilo.

La durata della certificazione è di tre anni con mantenimento annuale frequentando corsi o seminari di aggiornamento della durata minima di 12 ore oppure garantendo evidenza di continuità nello svolgimento delle attività professionali previste dalla figura di riferimento.



Contatti:
Fondazione Aldini Valeriani
Tel. +39 051 4151911
www.fav.it/imprese

Passione e determinazione nel mondo della sicurezza: Marzia e Flora, Guardie Giurate al femminile

a cura della Redazione

Passione, determinazione e complicità sono tre parole chiave che descrivono **Marzia Rolletta** e **Flora Iorio**, rispettivamente Capo Servizio e Vice-Capo Servizio delle guardie giurate di Cittadini dell'Ordine Spa nella provincia di Rimini.

Una scelta di passione e determinazione

In un ambito lavorativo spesso dominato dagli uomini, la loro carriera ha avuto inizio venticinque anni fa quando le donne ricoprivano ancora un ruolo marginale, con norme sulla sicurezza molto blande.

Sorge naturale, perciò, domandarsi quali siano i fattori che all'epoca le hanno motivate ad andare avanti in questa professione nonostante tutte le difficoltà: *"amavamo la divisa e sentivamo una vocazione nei confronti di questo lavoro"*, sostengono Marzia e Flora, *"che ti deve piacere dall'inizio, altrimenti duri poco"*. Entrambe hanno scelto, quindi, di diventare guardie giurate per motivazioni che vanno oltre la pura necessità economica.

Per riuscire a coniugare il proprio sogno lavorativo e la propria vita personale, entrambe hanno compiuto notevoli rinunce: *"Spesso ho sacrificato il tempo per me e per la mia famiglia, che ancora oggi non conosce le festività"* dice Marzia e Flora aggiunge *"i nostri figli sono cresciuti con questi ritmi"*. Ma non si sono lasciate intimorire, portando avanti il sogno con tanta caparbia *"Più volte, a inizio carriera, abbiamo avuto dei momenti di sconforto, tanto da pensare di dimmetterci e abbandonare tutto, ma abbiamo resistito perché non avrebbe avuto senso rinunciare al lavoro che amavamo. È bastato organizzarsi, stringere i denti e non gettare la spugna"*.



Ad oggi la situazione è migliorata, grazie anche al confronto con la Società e il Direttore Tecnico Giuseppe Testa, il quale ha vissuto una situazione simile alla loro, riuscendo a comprendere maggiormente i bisogni legati alla sfera privata.

Sfide nell'ambiente di lavoro e competizione

Le sfide che queste donne si trovano ad affrontare sono molteplici. All'interno di un contesto lavorativo, la difficoltà di accettare un'autorità femminile è evidente ma, grazie alla loro esperienza e competenza, sono riuscite a guadagnarsi il rispetto dei colleghi.

Esternamente, invece, devono fronteggiare gli stereotipi che molte persone hanno riguardo al ruolo femminile nel mondo della sicurezza. Essere una donna, indossare una divisa, portare una pistola è un'immagine ancora difficile da conciliare, nonostante negli ultimi anni la percezione sia migliorata. Un aspetto fondamentale che le ha aiutate a superare gli ostacoli è il legame che si è instaurato tra loro, che va oltre l'ambito lavorativo *"c'è molta complicità tra di noi, oltre che essere colleghe siamo anche amiche e questo ci consente di capirci e di venirci incontro anche nei momenti in cui la tensione è alta"*.

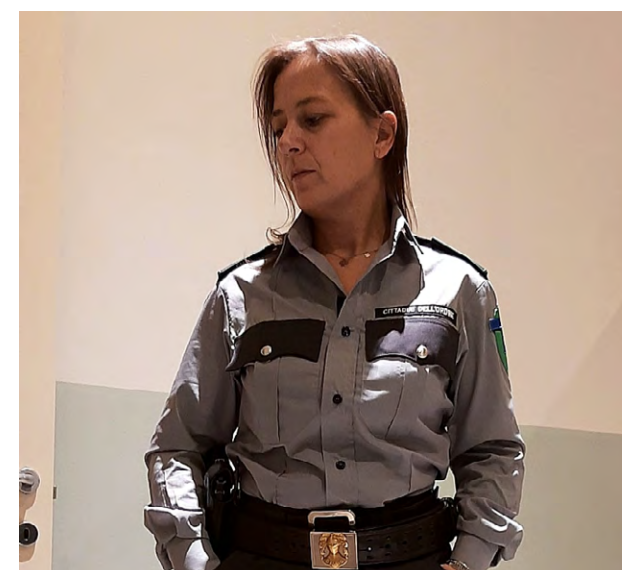
Soddisfazioni e momenti di orgoglio

Uno dei giorni più importanti per la carriera di Marzia è stato il 16 maggio 2016. La Caposervizio ricorda con orgoglio l'episodio in cui per prima ha dato l'allarme alle forze dell'ordine durante una rapina ai furgoni portavalori, *"mi sono sentita estremamente soddisfatta, e questo all'epoca mi fece capire quanto amassi il mio lavoro"* afferma.

Flora racconta di quando, recentemente, si è trovata di fronte ad una tentata aggressione ad una ragazza: *"non ho esitato un istante e mi sono diretta verso la ragazza per metterla al sicuro"*, continua, *"in quella situazione lui si è fermato nonostante io fossi una donna"*, dice con fierezza.

Le richieste al legislatore

"Noi siamo donne e accettiamo tutte le condizioni lavorative che questo mestiere impone", affermano, *"tuttavia, se potessimo rivolgerci al legislatore, chiederemmo innanzitutto di tutelare maggiormente la maternità, magari allungando il periodo di richiesta del congedo"*.



Inoltre, hanno avanzato il pensiero che sarebbe utile, per chi fa questo mestiere, anticipare la pensione. *"Sole, neve, ghiaccio, pioggia noi dobbiamo stare all'aperto e questa è una condizione usurante sia dal punto di vista fisico che mentale"*, dice Marzia.

Flora sottolinea invece la necessità di una maggiore tutela e visibilità, *"siamo pubblico servizio ma non pubblici ufficiali, e questo incide sia dal punto di vista sia legislativo che economico"*.

In conclusione, l'intervista a Marzia e Flora ha messo in luce le sfide e le vittorie delle donne nel campo della sicurezza. Nonostante ostacoli e pregiudizi, queste due donne hanno dimostrato che la passione, la competenza e la determinazione possono superare qualsiasi barriera di genere, aprendo strada ad un futuro più equo e inclusivo per tutti.



Contatti:
Cittadini dell'Ordine S.p.A.
www.cittadinidellordine.com
contatti@cittadinidellordine.com

Retail, la telecamera nell'era dell'intelligenza artificiale

intervista a Piergianni Marana, Key Account Manager per Axis Communications

A SFR 2023 – The Bridge ha parlato dell'evoluzione della telecamera e delle diverse possibilità di impiego nel mondo del retail. Di fatto, che cosa è diventata oggi la telecamera?

Nell'era moderna, le telecamere non sono più semplici dispositivi di ripresa. Sono diventate veri e propri strumenti dell'Internet delle cose (IoT) e unità di elaborazione capaci non solo di "vedere" attraverso i loro sensori ma anche di integrare l'intelligenza artificiale nel loro funzionamento. Si parla di deep learning, una capacità di elaborazione avanzata che permette di interpretare ciò che viene percepito e di estrarre informazioni o analizzare eventi.

Che tipo di informazioni vengono raccolte dalle telecamere e come possono venire utilizzate?

Oltre alla ripresa delle immagini, le telecamere producono "metadati", ovvero informazioni annesse alle immagini stesse. Questo significa che una telecamera non solo è in grado di riprendere delle scene, ma anche di interpretarle e fornire dati utili in ambito decisionale.

Parlando quindi dei metadati, le telecamere raccolgono informazioni come la classificazione di persone e veicoli, senza tuttavia estrarre dati biometrici per etica. Possono identificare persone e caratteristiche dell'abbigliamento, così come classificare veicoli per tipologia, colore e altro ancora. Questi metadati sono utili non solo in ottica di sicurezza, ma anche per l'intelligence aziendale ed il supporto alle attività di marketing.

Le applicazioni pratiche di questo nuovo livello di dettaglio sono molteplici. Dall'analisi forense degli eventi alla prevenzione degli incidenti, dalla definizione di nuove strategie commerciali all'analisi del rischio, le telecamere e i loro metadati trovano impiego in diversi contesti come, ad esempio, nel retail, nelle infrastrutture critiche, nella sicurezza urbana.



Un tema in questo momento di grande attualità è la contrapposizione o, forse, è più corretto dire il confronto tra soluzioni edge e soluzioni cloud. Parlando del mondo del retail, dal vostro punto di osservazione quale può essere l'impostazione più corretta o più adeguata?

In effetti, un altro tema rilevante è il confronto tra soluzioni edge e cloud. Noi sosteniamo l'uso della tecnologia edge e dell'intelligenza artificiale integrata nel dispositivo stesso. Questo approccio permette al dispositivo di elaborare i dati senza richiedere ulteriori risorse computazionali esterne. Riduce i costi di banda e di consumo energetico, sottolineando l'importanza della sostenibilità e del total cost of ownership (TCO).

Tornando all'intelligenza artificiale che, a seconda dei momenti e dei fatti di cronaca che possono colpire, viene presentata come qualcosa di pericoloso, è corretto pensarla come un concorrente dell'uomo o come un alleato?

Riguardo all'intelligenza artificiale, spesso vista come un concorrente dell'uomo sul posto di lavoro, in realtà fino ad oggi ha agito come un alleato. Le sue applicazioni sostengono l'uomo raccogliendo un'enorme mole di informazioni in modo più preciso ed efficiente, senza sostituirsi alla capacità decisionale umana.



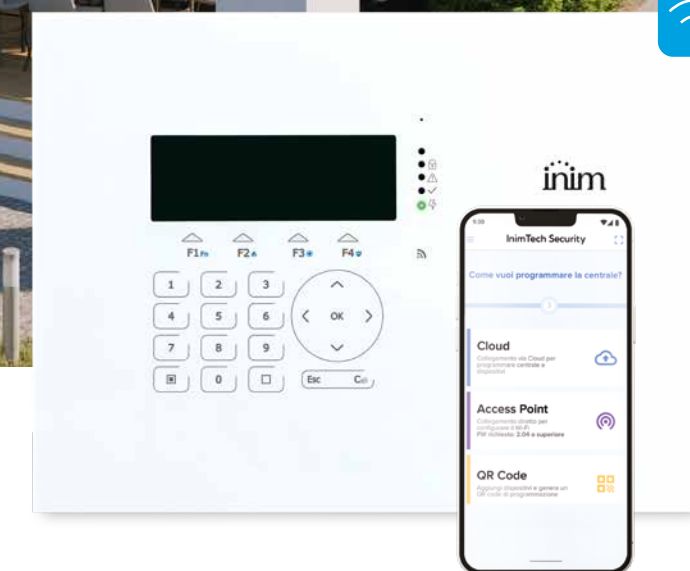
Contatti:
Axis Communications
Tel. +39 02 8424 5762
www.axis.com



Sol

Il sistema di sicurezza via radio all-in-one

Sol è la soluzione professionale e flessibile per la protezione di strutture residenziali e commerciali. Un sistema di allarme totalmente integrato, con una portata wireless di ben 4.5 km per gestire anche le installazioni più complesse e garantire l'assoluta affidabilità del sistema di sicurezza.



f in y o | www.inim.it

inim[®]
Evolving Protection

Comunicatore di Allarme Certificato IP/4G AddSecure IRIS-4

comunicato aziendale

Certificato secondo gli standard più elevati, la serie IRIS-4 di AddSecure è la soluzione ideale per una trasmissione sicura di allarmi tramite IP. Testato da Enti di certificazione indipendenti, dispone di certificazioni VDS per la conformità agli standard EN54-21 e EN50131/EN50136 consultabili sul sito www.addsecure.it.

Certificazione Completa:

- VDS 0786-CPR-21445: Standard EN54-21 per la trasmissione di allarmi antincendio.
- VDS EN-ST-000270:
 - Standard EN50131 per la trasmissione di allarmi da intrusione
 - Standard EN50136 per quanto riguarda i requisiti del sistema e della rete di trasmissione.

Varianti Versatili:

- IRIS-4 400: Percorso di trasmissione singolo 4G per una connettività robusta.
- IRIS-4 420: Percorso di trasmissione singolo IP per una comunicazione ottimizzata.
- IRIS-4 440: Percorso di trasmissione doppio IP/4G per una maggiore affidabilità e sicurezza.
- Tutti i modelli sono disponibili anche con box metallico anch'esso certificato

Compatibilità Garantita:

- Compatibile con qualsiasi centrale di allarme, indipendentemente dal produttore.
- Le interfacce disponibili includono ingressi logici NC/NO, connessione PSTN emulata, e connessioni bus seriale RS485, RS232 e TTL che supportano i protocolli dei principali produttori.

Implementazione Rapida:

- Lo schermo tattile LCD consente la programmazione in meno di 3 minuti.
- I menu interattivi di configurazione in sette lingue guidano una rapida installazione.
- In alternativa, è disponibile in rete il software IRIS Toolbox di programmazione e messa in servizio.



ADD:SECURE®

Contatti:
AddSecure
Tel. +39 347 9977 838
www.addsecure.it

ermes
freedom to communicate



SOLUZIONI AUDIO IN IP



SICUREZZA 2023
Milano Rho - 15/17 novembre 2023 - Stand D09 E08
ermes-cctv.com



Spazi calmi: IP vs GSM

ERMES ELETTRONICA SRL
(+39) 0438 308470
www.ermes-cctv.com



Le situazioni con le quali ci si deve confrontare nella realizzazione di un sistema di comunicazione bidirezionale per spazi calmi sono le più diverse e non tutte possono essere soddisfatte in maniera ottimale da un'unica soluzione tecnologica.

Tre sono le tipologie di edifici nei quali ci si trova a dover operare: quelli che hanno un presidio fisso nell'arco delle 24 ore, quelli che hanno un presidio fisso solo per parte della giornata e quelli che sono del tutto privi di presidio fisso.

E' del tutto evidente che ciascuna di queste situazioni si presta ad essere soddisfatta in maniera ottimale da apparati che utilizzano tecnologie diverse per la connessione dell'help point da cui si effettua la chiamata all'operatore che deve gestire l'emergenza. Nel caso di edifici non presidiati (situazione tipica dei condomini abitati da privati) l'unica soluzione adottabile è quella del collegamento di tipo telefonico in GSM che indirizzi la chiamata o al numero unico di emergenza o ad una società di guardiania.

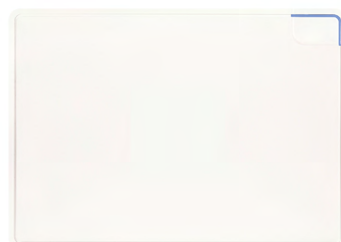
Viceversa, nel caso di edifici con un posto presidiato giorno/notte la soluzione ideale è un sistema in IP in quanto avrebbe poco senso adottare un sistema in GSM che debba stabilire un collegamento telefonico tra i diversi piani di uno stesso edificio.

Nel caso di edifici presidiati solamente per parte della giornata (ad esempio certi parcheggi multipiano) la soluzione ideale è una soluzione mista che preveda il collegamento in IP all'operatore e, in assenza di questo, la commutazione automatica della chiamata ad un numero telefonico tramite un gateway GSM.

ERMES dispone di una completa gamma di apparati per sistemi di chiamata audio bidirezionali per spazi calmi che consentono di soddisfare tutte queste esigenze.

PrimeX, la centrale antifurto e domotica per la sicurezza residenziale

INIM ELECTRONICS S.R.L.
(+39) 0735 705007
www.inim.biz



La sicurezza e la funzionalità sono due aspetti fondamentali della vita quotidiana.

Le nostre soluzioni **Security & Comfort** si concentrano sulla protezione di strutture pubbliche e private da tentativi di intrusione, furto e scasso. I nostri sistemi antintrusione utilizzano tecnologie avanzate per garantire la massima sicurezza in ogni ambiente, sia interno che esterno.

Inoltre, offriamo soluzioni domotiche innovative che permettono la gestione automatica delle luci, della temperatura, dei cancelli e delle finestre, combinando l'efficienza delle migliori tecnologie antintrusione con il comfort dell'home automation.

L'ultima arrivata della gamma Inim è **PrimeX**.

PrimeX è la centrale antifurto e domotica progettata per rivoluzionare la sicurezza di ambienti residenziali e commerciali di medie dimensioni.

L'innovativo box plastico è studiato per alloggiare un trasmettitore radio e un comunicatore LTE. A seconda del modello di centrale scelto, è possibile avere anche i moduli LAN e Wi-Fi integrati. Questa combinazione di caratteristiche rende PrimeX un sistema estremamente completo e flessibile.

PrimeX si distingue per il suo design elegante e funzionale, arricchito da un elemento luminoso che indica lo stato del sistema. Modularità e scalabilità sono i punti di forza: i tre modelli disponibili permettono di sfruttare diverse tecnologie di connessione, inoltre, il sistema basato su licenze permette di estendere le funzionalità della centrale rapidamente e in qualsiasi fase, anche successiva all'installazione.

Le prestazioni di **PrimeX** sono stabili e veloci come mai prima d'ora. Inoltre, il modulo LTE OnBoard potenzia la velocità di connessione ai servizi Cloud.

Disponibile a partire da Febbraio 2024.

essecome
ONLINE

n. 07/2023
Anno XLIII
Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE E COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

essecome editore srls
Milano - Via Montegani, 23
Tel. +39 02 3675 7931

REGISTRAZIONE

- Tribunale di Milano n. 21 del 31 gennaio 2018
- Registro pubblico Operatori di Comunicazione (ROC) n. 34727

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Lilian Visintainer Pinheiro - lilian@lilastudio.it

securindex.com
IL PORTALE ITALIANO DELLA SICUREZZA



Nasce il nuovo progetto

PARTNER PROGRAM



Il capitolo più evoluto della filosofia **HESA** per superare il tradizionale rapporto cliente-fornitore.

Gli installatori di sistemi di sicurezza che credono nel lavoro di squadra, nelle alleanze strategiche, nella serietà e nella professionalità, e soprattutto nelle persone, potranno ora aderire al nascente **GRUPPO ITALIANO PARTNER HESA**.



GRUPPO ITALIANO PARTNER HESA