

MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

A cura di: *Cristina Castellini, Responsabile Trasporti e Aeronautica - ANIA
Associazione Nazionale tra le Imprese Assicuratrici*



SOMMARIO

luglio 2018 - N. 3 anno VIII

Marine & Transport

Anche le navi sulla rotta green di <i>Paolo Lovatti</i>	3
H.I.M. -- Lessons Learned? by <i>Will Taylor</i>	12
La figura del mediatore del diporto introdotta dal d.lgs. n. 229 del 3/11/2017 di revisione e integrazione del d.lgs. n. 171/2005 (Codice della Nautica da diporto) di <i>Alberta Frondoni</i>	19
Incendi a bordo: spunti di riflessione di <i>Giovanni Lercari e Marco d'Oro</i>	24
I diritti del destinatario e la posizione del mittente nel contratto di trasporto di <i>Andrea La Mattina</i>	32

Aviation

Droni e la futura regolamentazione europea di <i>Doriano Ricciutelli</i>	36
Il "bird strike" esclude la compensazione pecuniaria di <i>Anna Masutti e Basima Kachni</i>	42

Rischio Paese

Il vertice Trump – Putin di Helsinki e la continua rilevanza delle sanzioni economiche di <i>Paolo Quercia</i>	45
---	----

Non solo MAT

Sul regime di sospensione della garanzia assicurativa derivante dal mancato pagamento del premio ex art. 1901 c.c. di <i>Francesca D'Orsi</i>	50
--	----



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW



L'International Union of Marine Insurance terrà il proprio meeting annuale a Cape Town dal 16 al 19 settembre 2018.

A COMPREHENSIVE GLANCE ON THE MARINE, AVIATION & TRANSPORT WORLD

The idea is to supply and update our associates with the latest legislative juridical developments at a national and European level. Our aim is to present the information in a way that is easy to access and use. We believe that this newsletter will fill an important gap due to the fact that most journals and legal reviews are often complex and it takes a lot of time to find the information required by insurance staff.

DISCLAIMER

The objective of the Review is to inform its readers and not to suggest underwriting practices or other behaviours which may affect competition or restrain from acting accordingly to the applicable national competition and antitrust laws and to the European competition legislation. Whilst every care has been taken to ensure the accuracy of the papers and articles at the time of publication, the information is intended as guidance only. It should not be considered as legal advice.



A NCHE LE NAVI SULLA ROTTA GREEN

*Paolo Lovatti
Global Marine Consultant*



Il 1° gennaio 2020 sarà una data importante da ricordare: un ulteriore piccolo passo nella salvaguardia dell'ambiente, in particolare dell'ambiente marino.

Da questa data, il limite di zolfo contenuto negli oli combustibili utilizzati delle navi che operano al di fuori di specifiche zone designate per un controllo ancor più restrittivo delle emissioni, dovrà essere ridotto entro lo 0,50% m/m (massa in massa). Ciò ridurrà significativamente la quantità degli ossidi di zolfo prodotti dalle navi e comporterà importanti benefici per la salute e per l'ambiente, in particolare per le popolazioni che vivono vicino al mare. Inoltre questo abbassamento porterà a un importante taglio delle emissioni di particolato derivante, come noto, dalla combustione di motori a combustione interna.

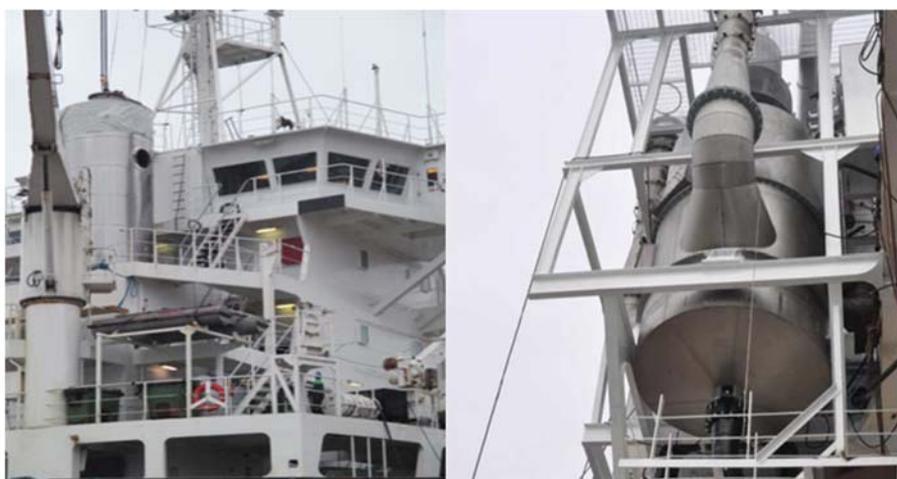
Uno studio del 2016 riguardante l'impatto sulla salute umana causato dalle emissioni di SO_x prodotte dalle navi e presentato dalla Finlandia al Marine Environment Protection Committee (MEPC) dell'IMO, ha stimato che con la riduzione prevista degli inquinanti a base di zolfo, la contaminazione atmosferica prodotta dalle navi potrebbe contribuire a ridurre di oltre 570.000 unità il conto dei decessi prematuri in tutto il mondo tra il 2020-2025, legati a problemi di respirazione.

Il principale tipo di bunker attualmente utilizzato per la navigazione è l'olio combustibile pesante, derivato come residuo della distillazione del greggio. Il petrolio greggio contiene zolfo che, a seguito della combustione nel motore, finisce fra le emissioni residue nocive prodotte dalle navi.



La scelta economica fra le diverse soluzioni spetterà agli armatori e dovrà essere basata da una parte sui risparmi originati dal differenziale di costo tra il gasolio e la nafta pesante, dall'altra sui costi di investimento e di gestione degli *scrubber*.

Nel caso di utilizzo degli *scrubber* essi dovranno essere autorizzati dall'Autorità di bandiera a partire dalla fase di costruzione.



Il costo di uno *scrubber* può variare da 1 a 6 milioni di US \$, in relazione alle dimensioni e alle caratteristiche dei motori e a seconda che si tratti di una nuova costruzione o di un retrofit. Ciò impone alla maggior parte degli armatori l'obbligo di scelte strategiche importanti.

Alcuni studi di settore prevedono che entro il 2020 circa 2.000 saranno le navi dotate di questo sistema di controllo delle emissioni. Ma le opinioni sull'efficacia di questi sistemi di filtrazione non sono unanimi. La loro installazione prevede fra l'altro il consumo di spazi utili di carico che per una portacontainer può arrivare sino a 500 TEU.

Il fatto che le navi, come tutti i mezzi di trasporto che utilizzano motori a combustione, emettano inquinanti e altre emissioni nocive è sempre stato noto e dato per scontato e ineludibile. Probabilmente questo aspetto nel passato è stato lasciato in secondo piano considerando gli oceani come un bene di proprietà imprecisata e



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

così vasti da essere in grado di assorbire qualsiasi tipo di rifiuto prodotto dall'uomo. A ciò si aggiunga il fatto che il trasporto marittimo muove grandi volumi di beni vitali e unanimemente le navi sono sempre state considerate come il modo più sostenibile per trasportare merci.

Secondo l'UNCTAD (la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) nel 2016 il trasporto di merci via mare è stato di 10 miliardi di tonnellate, con un trend in costante crescita.

Sebbene alcuni studi di parte riportino che gli inquinanti prodotti solo da poche navi emettano lo stesso volume di nocivi prodotti da tutte le auto del mondo, in essi non vengono tenuti in considerazione le quantità di carico trasportato e l'efficienza della tipologia del mezzo di trasporto.

Non può essere smentito da alcuno studio che le navi continuino ad essere attualmente la forma di trasporto più valida dal punto di vista energetico rispetto a tutte le altre modalità utilizzate per la movimentazione delle merci. Resta il fatto che in un mondo sempre più contaminato è corretto che anche il settore navale contribuisca al miglioramento dell'ambiente e gli sforzi che l'IMO sta facendo al riguardo stanno andando nella corretta direzione.

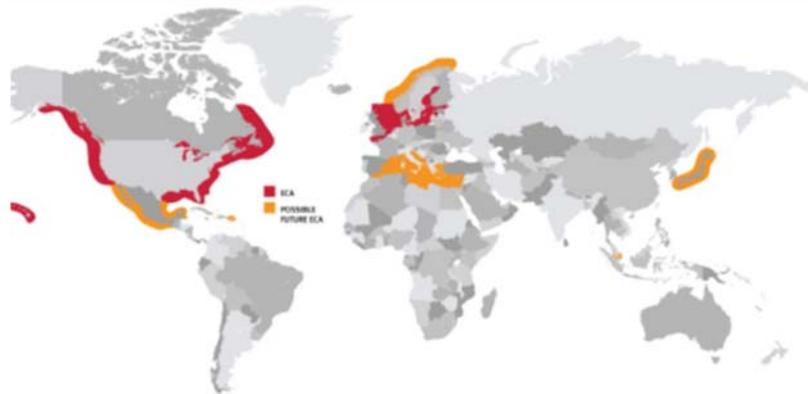
Le navi rappresentano il mezzo di trasporto di maggiori dimensioni in assoluto e le ultime generazioni di portacontainer ne sono la prova. Di conseguenza i motori diesel su di esse installati possono essere considerati le apparecchiature più grandi nel mondo costruite dall'uomo. Possono essere alti come una casa di quattro piani e avere una potenza anche oltre i 100.000 hp. La loro progettazione nel rispetto dei molteplici parametri tecnici ed economici nel contesto globale della realizzazione di una nave, è la sfida sulla quale i maggiori produttori di motori marini si sta cimentando e nella quale il fattore legato all'ecologia ha imposto nuovi inderogabili parametri che via via diverranno sempre più stringenti.

Come indicato, il taglio dell'SOx sarà sostanziale, passando dall'attuale 3,5% allo 0,50% m/m. Questa situazione non deve essere considerata una novità in assoluto in quanto già esiste il limite più ristretto dello 0,10% m/m in vigore dal 2011 in specifiche aree definite SOx ECAS (Emissions Control Areas) ad elevato controllo delle emissioni



inquinanti), anche queste regolamentate dall'IMO: principalmente Mar Baltico, parte del Mare del Nord e coste degli Stati Uniti e del Canada, a cui a breve se ne potrebbero aggiungere altre ad intenso traffico navale. Le navi che non sono in grado di rispettare questo limite ridotto, non hanno la possibilità di operare all'interno delle acque designate. Ne consegue che parte del mercato armatoriale e di quello dei fornitori di combustibili è già parzialmente organizzato per affrontare le nuove regole dell'IMO.

EXISTING ECA ZONES AND POSSIBLE FUTURE ECAS



Source: DuPont

La data di entrata in vigore del nuovo regolamento del 1° gennaio 2020 sembra essere inderogabile in quanto non ci sono più i tempi tecnici per un suo posticipo.

Certo è che, soprattutto da parte del mondo armatoriale che non serve le aree ECAS, le resistenze all'introduzione del nuovo regolamento, che comporta importanti investimenti e altri riflessi di natura economica, si stanno attivando per ottenere deroghe o comunque approcci pratici condivisi per far fronte ai problemi non ancora risolti che si dovranno affrontare nella prima fase.

Da taluni viene addirittura paventato il pericolo di una possibile insufficienza di nuovi carburanti, ma al riguardo i fornitori stanno già sviluppando nuove miscele in quanto come già detto non si tratta di una novità assoluta. Ad esempio, un gasolio, con un contenuto di zolfo molto basso, può essere miscelato con olio combustibile pesante per abbassare il suo contenuto di zolfo.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

Questo sforzo per un mondo più pulito coinvolgerà dunque anche tutto il settore della raffinazione al quale sono richiesti investimenti per stare al passo con la nuova tipologia di domanda.

Lo shipping mondiale consuma circa 4 milioni di barili/giorno di bunker ad elevato contenuto di zolfo e la domanda del mercato potrebbe “scompare” nei pochi giorni successivi al 1° gennaio 2020 con un surplus non richiesto di 3 milioni di barili/giorno.

Evidentemente la richiesta si sposterà sul gasolio marino e qui entreranno in gioco sia la capacità di conversione delle raffinerie che sono state in grado di fare investimenti, sia il prezzo dei nuovi carburanti. Alcuni studi prevedono che il costo attuale di 250 US\$/ton, nel 2020 potrebbe salire sino a 380 US\$/ton.

Senza dubbio è possibile che queste nuove miscele potranno costare inizialmente di più rispetto agli attuali bunker ma il loro mercato in questi ultimi anni ci ha fatto assistere a fluttuazioni anche importanti.

Oggi non è facile fare previsioni certe riguardo l'effettivo impatto economico che deriverà dall'introduzione della nuova normativa e la soluzione dei potenziali problemi rappresenta una delle sfide che gli armatori sono chiamati a raccogliere. E' stato stimato che in base a un consumo medio giornaliero di carburante fra 20 e 80 tonnellate, una nave che utilizzi carburante più pulito debba affrontare una spesa giornaliera aggiuntiva tra 6.000 e 20.000 US\$.

Un altro studio prevede che i maggiori costi annuali per tutto il settore del trasporto container potranno oscillare tra i 35 e i 40 miliardi di US\$.

Il monitoraggio, la conformità e l'applicazione dei limiti spettano ai governi e alle autorità nazionali degli Stati membri che hanno aderito alla Marpol 73/78 e specificamente all'Annex VI e alla Resolution MEPC 184(59). Gli Stati di bandiera - e di conseguenza di registro - nonché gli Stati di approdo conseguentemente avranno specifici obblighi, responsabilità e diritti nei confronti delle navi registrate e di quelle che approdano nei rispettivi porti e ciò, come si è detto, non potrà venire che a loro vantaggio. L'IMO sta lavorando con gli Stati membri e con l'industria marittima internazionale (inclusi armatori, società di raffinazione e approvvigionamento) per identifi -



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

care le problematiche più importanti emerse nel frattempo e suggerire possibili soluzioni affinché le navi possano ragionevolmente soddisfare tutti i nuovi requisiti entro la data prevista.

Il nuovo regolamento si applicherà a tutte le navi in servizio e quelle superiori alle 400 tonnellate di stazza lorda impegnate nella navigazione internazionale dovranno essere dotate di un certificato internazionale di prevenzione dell'inquinamento atmosferico, rilasciato dallo Stato di bandiera.

Si stima che attualmente la flotta commerciale mondiale sia di circa 90.000 unità di cui 60.000 navi interessate in viaggi internazionali. Già viene preso in considerazione che una parte del mondo armatoriale potrebbe decidere di non accettare le nuove regole a causa dei costi elevati degli *scrubber* o di non essere disponibile a pagare il prezzo più elevato del bunker. La quantificazione percentuale di questa parte di armamento che non intenderà adeguarsi è difficile da valutare ma si stima che potrà essere compresa tra un 10% e un 40%. Resta il fatto che IMO ha già dichiarato che queste navi potranno essere considerate *unseaworthy* con tutte le possibili conseguenze sia a livello assicurativo che di utilizzo di *charter party*.

In questa importante azione l'IMO sarà fra l'altro supportato dal **Paris MoU**, l'organizzazione internazionale che opera sin dal 1982 al fine di armonizzare le attività di controllo nei porti di scalo dei Paesi che vi aderiscono, di tutte le navi estere che effettueranno l'approdo. Il Paris MoU è composto da 27 amministrazioni marittime nazionali e copre le acque degli Stati costieri europei e del bacino dell'oceano Atlantico settentrionale, specificamente di Belgio, Bulgaria, Canada, Croazia, Cipro, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Malta, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Romania, Federazione Russa, Slovenia, Spagna e Svezia. Ogni anno sono effettuate oltre 18.000 ispezioni di navi che ormeggiano nei relativi porti, al fine di verificare che soddisfino gli standard internazionali di sicurezza e di salvaguardia dell'ambiente e che i membri degli equipaggi abbiano condizioni di vita e di lavoro adeguate. Il Paris MoU è una delle nove autorità di controllo presenti nel mondo (PSC) che hanno il potere di intervenire sulla navigazione delle navi non di bandiera mediante controlli che vanno dall'emissione di avvisi per



l'ottemperamento di specifici obblighi di sicurezza, al blocco in porto per le navi che non rispettino i requisiti minimi previsti, sino al bando di attracco per le navi i cui standard di sicurezza risultino inaccettabili.

Queste Autorità avranno pertanto un ruolo fondamentale per garantire il rispetto della nuova normativa.

Brevemente esaminiamo ora gli aspetti assicurativi, valutando i risvolti che una **dichiarazione di unseaworthiness** emessa da un'autorità di controllo potrebbe avere sulla validità della copertura, prestata, ad esempio, in base alle *Institute Time Clauses Hull* – ed. 1/10/1983.

A differenza delle *Cargo Clauses* che prevedono espressamente l'inoperatività della copertura in caso di *unseaworthiness*, con l'attenuante che l'esclusione non è applicabile qualora l'assicurato non ne sia stato a conoscenza, le clausole Hull non entrano nel merito e non prevedono una specifica esclusione al riguardo.

Occorre allora far riferimento all'art. 39 (5) del *Marine Insurance Act* che stabilisce la seguente *warranty* di cui si riporta una libera traduzione: "In una polizza a tempo non esiste alcun obbligo implicito che la nave dovrà risultare in perfetto stato di navigabilità in qualsiasi momento del viaggio, ma qualora la nave sia posta in navigazione in stato non idoneo e ciò sia a conoscenza dell'assicurato, gli assicuratori non saranno tenuti a rispondere di alcun danno attribuibile a questo stato di fatto".

Pertanto, secondo l'interpretazione più corrente, una nave che continui ad utilizzare combustibili ad alto contenuto di SOx, in caso di reclamo a seguito di collisione o arenamento potrebbe non vedersi contestare il reclamo, in quanto sarebbe difficile per gli assicuratori dimostrare che la causa prossima dell'evento sia da attribuire all'utilizzo di un carburante non conforme a una normativa internazionale con contenuti esclusivamente ecologici. Questo stato di fatto relativo all'applicazione delle *warranties* è ulteriormente rinforzato dall'attenuazione della loro portata in base a quanto previsto dal più recente *Insurance Act 2015*.

La situazione si potrebbe tuttavia complicare nel momento in cui



nella polizza venisse riportata una *warranty*, abbastanza comune nell'assicurazione hull, denominata *Class Maintained Warranty* in base alla quale è necessario che l'assicurato, per la validità della copertura, ottenga un certificato di navigabilità da una Società di Classifica che dichiari il mantenimento di classe della nave, dalla data di effetto della copertura sino al momento del sinistro.

La questione resta aperta e solo la pratica e l'atteggiamento degli assicuratori, successivamente al 1° gennaio 2020, indicherà la reale interpretazione e la portata della *warranty*.

A conclusione dell'articolo, un ultimo accenno riguardo gli aspetti ambientali: IMO ha già anticipato che intende affrontare nuove strategie per la riduzione dei gas serra causati dalle navi, con un taglio delle emissioni almeno del 50% entro il 2050 rispetto ai livelli registrati nel 2008.

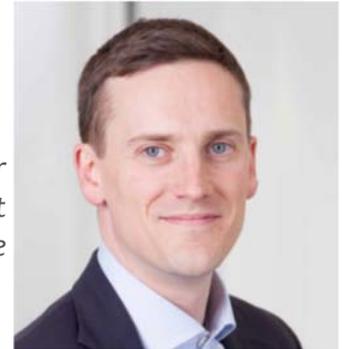
Questo obiettivo non è così ambizioso come si potrebbe pensare, tenuto conto che l'Unione Europea a questo riguardo mira a conseguire un taglio ancor più consistente, compreso tra il 70 e il 100%.





H I.M. – LESSONS LEARNED?

*William Taylor
Senior Underwriting Specialist
P&C London, Gen Re*



2017 will be remembered as one of the worst hurricane seasons in recent memory. The final tally of 17 named storms, 10 hurricanes and 6 intense hurricanes confounded all modellers' early predictions for a relatively modest season.

Between them, Hurricanes Harvey, Irma and Maria alone brought serious devastation to large areas of the US mainland and Caribbean Islands. Harvey claimed at least 107 confirmed deaths; Irma 134. The final death toll from Maria and its aftermath remains unconfirmed but, tragically, seems certain to stretch into the thousands.

With such appalling loss of life it is perhaps no surprise that estimates of the total insured losses from these three storms alone are in the region of \$92B, being nearly twice the total insurance bill for catastrophe losses in 2016.

The marine (re)insurance sector did not escape these storms unscathed, with combined losses helping to propel both Cargo (#2) and Yacht (#4) into Lloyd's official list of ten worst-performing market segments in 2017.

So, what were the main contributing factors to the sector's losses and what key lessons might have been learned from these events?

Let's look at each of the storms in turn.



Harvey

If Harvey reminded the market of anything, it was that flood can be an often overlooked windstorm peril. It is estimated that 103 trillion litres of rain fell on the USA in just six days; that's roughly equivalent to about 41 million Olympic swimming pools of rain!

Overall, it seems that cargo interests were less impacted by flood waters than they had been by the combined wind and storm surge perils seen in other recent large windstorm events (most notably Superstorm Sandy).

Overall transit losses were modest, but storage interests also fared better, as cargoes were often left stacked.

This was a key lesson learned by many assureds after Sandy, where deliberate unstacking of cargoes (to reduce wind impact losses) then contributed to extensive water damage claims thanks to the ensuing storm surges.

Vehicle open lot and pharmaceutical storages were, unsurprisingly, the worst-hit cargo lines. Inland locations also tended to fare worse – probably owing to the perceived lesser cat risk and resulting lack of preparedness. Perhaps this is something for underwriters of such storage locations to consider in future?

One lesson learned in the property cat market – but which may also have some relevance to cargo (re)insurers as regards storage risks – was that official flood maps were often found either to have been out-of-date post-event, or that they might have been subject to undue 'political influence' when originally drafted. This certainly raises some valid questions on their ongoing fitness for purpose, especially where such location-related information is being relied upon by prudent underwriters at the risk assessment stage.

Finally, Harvey also reminded the wider (re)insurance market that catastrophe modelling for Cargo remains inadequate. This is especially true of exposures in transit – a perennial problem – but also applies equally to storage-related risks, where the correlation and aggregate management with carriers' other cat-exposed lines (especially Property) is still poorly understood and/or monitored.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

Irma

Higher one-off wind speeds have been recorded, but Hurricane Irma achieved the highest sustained wind speeds ever: nearly 300 KM/hr for 37 straight hours!

It is perhaps small wonder, therefore, that the insurance industry's third largest loss by line of business came from yachts. Specifically, it was the concentrations of smaller to mid-sized boats that were hardest hit, given that – as expected – most crewed large and mega yachts were able to escape the incoming storm's path in good time.

One key observation is that, in the vast majority of cases, assureds did carry out their pre-agreed storm plans. However, in many cases these merely consisted of securely mooring boats up in reasonably sheltered locations and hoping for the best.

Whilst such contingencies have historically proven successful in the face of lesser storms and indirect hits, they clearly proved to be no match for the cat 5 direct hit of Irma. Underwriters were thus given a stark reminder that the mere existence of a storm plan does not magically grant them immunity from the very worst cat events.

However, perhaps the most important lesson that Irma taught the market was its reminder of the huge and varied challenges that must be overcome in assessing and adjusting multiple claims in the wake of such a major event. The situation on the ground in the British Virgin Islands in the days after the storm serves as a chilling illustration: infrastructure destroyed; communication severely limited; airports and hotels destroyed or out of operation; food and essential supplies scarce; crime and looting widespread.

The question then arises of how does one safely bring loss adjusting personnel into such an environment and ensure they can work securely and effectively?

There was also the sudden 'demand surge' that commonly follows a cat loss of this magnitude. Everything was suddenly in short supply, whether it was materials for rebuilding, cranes and barges that could be used for the recovery and transportation of damaged boats, or repair yards and other emergency facilities.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

Critically, there was also a sudden peak demand for qualified surveyors, loss adjustors and other claims professionals, which in some cases prompted salaried individuals to move firms for higher wages and independent experts to put up their day rates. All these factors served to drive up the final claims cost.

Against this challenging backdrop, the speed of (re)insurers' response was paramount, not only to secure the best available resources and professionals at the best terms, but also because many boats were being left partially submerged in hot, humid conditions, thus increasing the likelihood of constructive total loss with every passing day.

One of Gen Re's long-standing clients was kind enough to share some of the key strategies they developed to combat these many challenges and thus ensure as smooth a claims adjustment process as possible in the circumstances:

- A **proactive approach** was essential: the company leveraged their excellent and long-standing networks to mobilise personnel and resources, which meant that they were able to have seven surveyors on site within days of the storm. This put the company weeks, if not months, ahead of many of their insurance company peers, which strengthened their negotiating position with various service providers in the weeks that followed.
- **Thinking outside the box** helped to keep final claims costs down:
 - The company chartered a research vessel as a secure base of operations, which meant that surveyors were able to work safely and effectively during the immediate aftermath of the storm
 - They hired drones and ROVs to conduct initial surveys of the various marinas and storm coves, which enabled them to build up an overall picture of the situation, triage claims effectively and then devise specific plans of action
 - They were able to bring in humanitarian aid and resources to their Assured and thus enable them to get up-and-running as soon as possible, which further aided the claims mitigation process during the ensuing weeks



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

- They treated the whole process as a **project management exercise** (which is exactly what it was):
 - Wreck removal arrangements had to be arranged for boats that were clearly total losses; a reputable sales broker also had to be found and hired to help negotiate any sales on boats with residual value
 - If possible, local (rather than US-based) repair facilities had to be located and retained for boats that could be repaired, in order to keep final costs down
 - Some form of effective transportation had to be found, to move damaged boats to repair facilities, or wrecks to a breakers yard. The company again thought creatively and realised that a gravel/sand barge would work perfectly and could also be hired relatively cheaply compared to any form of heavy-lift vessel or crane barge.
 - **Constant oversight** was the ultimate key to success: it was not enough to have a good plan in place; the company also had to visit the claims sites frequently to ensure the plan was being properly executed, as well as conduct ongoing conference calls with all parties to ensure a successful outcome.
- The company's claims team was also granted **absolute claims authority** by their senior management to pursue each aspect of the adjustment project in the way they best saw fit. This was crucial to success of the operation, given that time was of the essence and in the face of the fast-developing demand surge.

The company finally pointed out that to bring their usual professionalism to bear on the sheer volume and variety of claims arising from Irma had put tremendous strain on their claims adjusting capabilities.

It is a point worth heeding: cat losses on this scale may be infrequent, but when they do occur they can often demand all of a company's expertise, energy and creativity to ensure a successful result, leaving little capacity for anything else.

Better pray you don't have two such events in a row then...



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

rately reserved to date. Certain Q2 earnings reports published as recently as last week would suggest not, with several (re)insurers already reporting meaningful deterioration in their HIM losses and much of that down to significant creep in loss adjustment expenses.

Conclusion

To conclude, the marine (re)insurance sector was not spared in the HIM events of 2017, with marine-related losses being a significant contributor to overall market losses in at least two of the three storms. It remains to be seen whether specific lessons will indeed be learned and measures will put in place that could help to reduce the sector's exposure to future such cat events.

Will **cargo insurers** better assess and manage the cat exposure in their stock portfolios?

Will **yacht insurers** strength-test proposed storm plans and assess their true fitness for purpose with respect to the largest cat events?

Will all **(re)insurers** invest more time and energy in forging reliable relationships with external claims adjustors and suppliers that could help to combat future, cat-driven demand surges?

Time will tell.

However, one thing remains clear: these storms will have reminded (re)insurance C-suite executives that

- A. Many of the marine risks assumed by their companies can and do contain very significant nat cat exposure; and
- B. Much of it materially increases their companies' significant known exposure to certain cat events emanating from other lines.

Thus, if the marine (re)insurance sector will not wisely risk-manage and correctly price its nat cat exposures over the long term, it may well find itself increasingly losing the battle for capital and other resources in favour of those sectors that will.



L A FIGURA DEL MEDIATORE DEL DIPORTO INTRODOTTATA DAL D.LGS. N. 229 DEL 3/11/2017 DI REVISIONE E INTEGRAZIONE DEL D.LGS. N. 171/2005 (CODICE DELLA NAUTICA DA DIPORTO)

*Alberta Frondoni
Avvocato Genoa Chambers*



Tra le novità introdotte dal d.lgs. n. 229/ 2017 (entrato in vigore il 13/2/18) si segnala la disciplina relativa alla figura professionale del ‘mediatore del diporto’ oggetto, nell’ambito nuovo Capo II- bis del Titolo III del Codice del 2005 (“Disposizioni speciali sui contratti di utilizzazione delle unità da diporto”), di due corpose norme -**gli art. 49 ter e 49 quater** – dedicate, rispettivamente, alla figura del “mediatore del diporto” e alla “attività del mediatore del diporto” (il ‘broker’ del diporto).

E’ la prima volta, infatti, che la mediazione nel diporto viene fatta oggetto di norme speciali che ne regolano non solo aspetti pubblicistici (accesso alla professione, requisiti morali e finanziari, esami, ecc.), ma anche di natura privatistica, distinguendo tale attività da quella più ampia di ‘mediazione marittima’ e, correlativamente, disciplinando contenuto dell’attività e responsabilità del mediatore del diporto (distinguendole da quelle proprie del mediatore marittimo in generale).

Va ricordato che, pur essendo il fenomeno della mediazione marittima (in generale) di primaria importanza nei traffici marittimi in cui quasi tutti i rapporti contrattuali passano attraverso l’opera di un ‘broker’ (pensiamo ai contratti di costruzione, di compravendita, di locazione e di noleggio di navi), nel Codice della navigazione del 1942 e sue modifiche non si rinviene alcuna disciplina relativa alla



al riconoscimento o meno del diritto alla provvigione per il mediatore non iscritto in ruoli, all'esercizio abusivo della professione) si riteneva, pertanto, prudente – anche per l'espletamento di attività di mediazione nel settore del diporto - procedere comunque all'iscrizione nei ruoli previsti per la mediazione marittima, presso le CCIAA, di cui alla legge n. 478 / 1968 (con tutti gli oneri di conoscenza e capacità finanziaria ivi previsti).

Solo nel testo finale del Codice della nautica da diporto (d.lgs. n. 171/2005) al Titolo III («Disposizioni speciali sui contratti di utilizzazione delle unità da diporto e sulla mediazione») erano stati previsti al Capo III («Mediatore per le unità da diporto») gli artt. 50 e 51, che – pur in maniera assolutamente generica – avevano ad oggetto, rispettivamente, l'istituzione di specifici «ruoli dei mediatori per le unità da diporto» e la specifica «abilitazione della professione di mediatore» del diporto: peraltro, con il d.lgs. 26/03/2010 n. 59 e sue modifiche (d.lgs. 6/08/2012 n. 147) è stato abrogato l'intero Capo III di cui sopra (ed, in generale, sono stati soppressi anche i ruoli per l'attività di mediatore marittimo: ora è richiesta la mera presentazione alle CCIAA competenti per territorio di SCIA - Segnalazione Certificata di Inizio Attività).

Veniamo, dunque, alla nuova disciplina introdotta dal d.lgs. n. 229/17 nell'ambito del Codice del 2005.

All'art. 49 – ter viene «istituita la figura professionale del mediatore del diporto», identificato come colui che «mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, due o più parti per la conclusione di contratti di costruzione, compravendita, locazione, noleggio e ormeggio di unità da diporto», svolgendo la propria attività professionale (cfr. comma 3) «senza essere legato ad alcuna delle parti da rapporti di collaborazione, di dipendenza, di rappresentanza o da rapporti che ne possano compromettere l'indipendenza».

In base al comma 5 dell'art. 49 – ter, «dopo la conclusione del contratto per la quale ha prestato la propria opera, il mediatore del diporto può ricevere incarico dal cantiere costruttore o comunque da una delle parti di rappresentarla negli atti relativi alla esecuzione del contratto medesimo».



Il comma 3 ed il comma 5 evidenziano, quindi, l'incompatibilità della figura del mediatore del diporto con quella del rappresentante durante la fase delle trattative e della conclusione del contratto, dato che l'attività del mediatore deve essere caratterizzata da imparzialità.

Il potere di rappresentanza di cui sopra potrà, invece, estrinsecarsi (solo) dopo la conclusione del contratto, nel momento della sua esecuzione, allorché il rapporto di mediazione (con il connesso dovere di imparzialità) sia venuto meno.

Il riferimento nel comma 5 della norma alla 'rappresentanza' concessa dal cantiere al mediatore sembrerebbe introdurre una 'novità nella novità', prevedendo la possibilità per il mediatore del diporto di esercitare anche la c.d. "dealership", locuzione con cui, per la giurisprudenza in materia, si intende per lo più il contratto (atipico, nato nella prassi) di 'concessione di vendita', mediante il quale una parte (il 'concessionario'), agendo nella veste di acquirente / rivenditore, assume stabilmente l'incarico di vendere i prodotti del 'concedente' in una data zona e a date condizioni (con notevole ingerenza del secondo nell'attività del primo).

E', infatti, noto che 'mediazione' e 'dealership' – se esercitate da un unico soggetto - sono sempre state considerate attività fra loro incompatibili, alla luce del dovere di imparzialità del mediatore e alla necessità dell'assenza di suoi rapporti di dipendenza e/o di rappresentanza con le parti che egli mette in contatto (in particolare, si contestava al mediatore marittimo di potere avere anche la rappresentanza di un cantiere, perché se per caso in un rapporto di mediazione fosse stato coinvolto il prodotto di quel cantiere, il mediatore non sarebbe stato soggetto imparziale: in altre parole, il mediatore marittimo che avesse voluto fare anche 'dealership', avrebbe dovuto aprire una società diversa da quella attraverso la quale esercitava la sua primaria attività di mediazione marittima).

L'altra norma introdotta dal d.lgs. n. 229/17 in materia di mediazione del diporto è l'art. 49- quater, che dispone che l'attività professionale qui in esame debba essere "soggetta a segnalazione certificata di inizio attività da presentare alla CCIAA "per il tramite dello sportello unico del comune competente per territorio ai sensi



dell'art. 19 L. 7/8/1990 n. 241", regolando i requisiti che devono essere posseduti per ottenere la relativa abilitazione (tra cui, solo ad esempio, la partecipazione obbligatoria ad un corso a pagamento organizzato annualmente dalle Regioni, il superamento di una prova d'esame, requisiti di onorabilità, la stipula di una polizza r.c. professionale, ecc.).

In tale norma (al suo comma 6) vengono altresì indicate le sanzioni disciplinari comminate dalle CCIAA del luogo in cui è stata commessa l'infrazione, a cui può essere assoggettato il mediatore del diporto che si renda "colpevole di violazioni delle norme di deontologia professionale ovvero delle norme di comportamento" previste dal Codice della Nautica da diporto del 2005:

- a) l'ammonizione (nei casi più lievi di responsabilità),
- b) la censura (biasimo formale);
- c) la sospensione (esclusione temporanea dall'esercizio dell'attività) e
- d) la inibizione perpetua dall'attività (che viene inflitta per le violazioni più gravi ed impedisce in via definitiva lo svolgimento dell'attività); con previsione di fattispecie di obbligatorietà di sospensione e/o di inibizione perpetua (comma da 7 a comma 11 dell'art. 49 - quater).

Ad oggi occorre attendere che – come previsto dall'art. 61 del d.lgs. n. 229/17 - i Ministri competenti emettano i **decreti attuativi** per regolamentare, in particolare, la definizione ogni tre anni del costo del corso obbligatorio da parte del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze e i programmi del corso stesso, i criteri per le prove di esame, nonché le procedure di applicazione delle sanzioni disciplinari.

Per tutto quanto non sia regolato dalla disciplina speciale sopra illustrata, l'art. 49 quater comma 6 rimanda alla "disciplina di cui agli articoli 1754 e seguenti del codice civile", quale normativa applicabile, dunque, in via residuale.



I NCENDI ABORDO: SPUNTI DI RIFLESSIONE

*Giovanni Lercari,
AD, Lercari Srl*

*Marco d'Oro
Responsabile Divisione Marine
Lercari Srl*



Ad aprile del 2017, un grave incendio divampa a bordo di MSC Daniela, in navigazione tra Singapore e Port Said, a largo dello Sri Lanka. Dopo complesse operazioni anti-incendio, la nave viene rimorchiata al porto di Colombo (Sri Lanka).

MSC Daniela è una nave portacontainer lunga 366 metri, con una capacità di carico di 14.000 TEU. La banchina e le infrastrutture presenti al porto di Colombo non sono adeguate alle dimensioni della nave ed al numero di contenitori a bordo. Le operazioni di messa in sicurezza e scarico dei container richiedono diverse settimane.

A seguito dell'incendio più di 1.000 TEU hanno subito danni da incendio e da bagnamento, correlato alle attività anti-incendio.

Un anno più tardi, a marzo del 2018, **MAERSK Honam**, in navigazione al largo dell'Oman con 15.000 TEU a bordo, richiede assistenza: un incendio di proporzioni gravissime è divampato nelle stive di prua della nave. Le unità di soccorso evacuano l'equipaggio, nel quale si contano 5 vittime. Le operazioni anti-incendio per domare tutti i focolai divampati a bordo e le operazioni di rimorchio verso un porto sicuro richiedono diverse settimane. La nave, infatti, ancora a Jebel Ali solamente a maggio inoltrato, oltre due mesi dopo la prima richiesta di assistenza.

A Jebel Ali le operazioni procedono speditamente: non appena in sicurezza, la nave viene scaricata ed i container "sani" riprendono il viaggio verso le loro destinazioni finali.



Le similitudini tra i due casi sono notevoli: le due navi portacontainer appartenenti alla 2M Alliance sono partite da porti asiatici in rotta verso l'Europa, con un carico importante di container, ed interessate da un grave incendio durante la navigazione nella medesima area. In entrambi i casi, inoltre, l'incendio sembra essersi sviluppato da uno dei container a bordo (sebbene le cause degli eventi siano ancora sotto investigazione).

Tra similitudini e differenze, le recenti avarie di MSC Daniela e Maersk Honam hanno sollevato numerosi interrogativi e spunti di riflessione per il mercato assicurativo, per il *loss adjusting*, per le Compagnie di Navigazione, per il risk management delle aziende.

Navi più grandi, alleanze del mare: vantaggi e svantaggi nel commercio globalizzato

I vantaggi economici per le compagnie di navigazione di disporre di navi portacontainer di dimensioni sempre crescenti, e di organizzarsi in alleanze strategiche per ottimizzare rotte, carichi, diminuendo la pressione della concorrenza, sono noti ed abbondantemente trattati. Il commercio globalizzato vede flussi costanti di merci viaggiare in container su "autostrade del mare": il buon funzionamento di queste autostrade e delle meganavi che le percorrono, rappresenta un tassello fondamentale dell'economia globale.

La *supply chain* delle aziende subisce fortemente l'impatto di eventi di questo tipo. La mancata/ritardata consegna di merci, materie prime, prodotti finiti, parti di ricambio, legata ad un'avaria navale che "blocca" per mesi decine di migliaia di container, impatta significativamente sulla pianificazione dell'attività delle aziende coinvolte, con conseguenze economiche che vanno ben al di là del mero "danno merce".

Le aziende, infatti, spesso si trovano nella necessità di ri-ordinare merci a tempo record, per evitare perdite di commesse, penali contrattuali, *business interruption*. Premesso che non sempre è scontato reperire velocemente sul mercato quanto necessario, l'urgenza genera maggiori costi in termini di "acquisto merce" e di trasporto, molto spesso effettuato via aerea.



In questo senso, nonostante la presenza di una interessante “domanda assicurativa”, il mercato assicurativo italiano offre ancora poche opzioni per la copertura dei danni consequenziali a seguito di un’avaría navale.

L’incendio a bordo

Le cause di entrambi gli incidenti sono attualmente sotto indagine, ma è realistico ipotizzare che all’origine degli incendi vi sia la presenza a bordo di merci pericolose non dichiarate.

Nelle immediatezze dell’incendio di MSC Daniela, un portavoce della compagnia di navigazione ha comunicato: *At the present moment, it is not clear exactly what caused the fire. We believe it could be due to a misdeclaration of hazardous cargo.*



La dichiarazione inesatta del carico non è un fenomeno recente: durante gli anni novanta si segnalano diversi incidenti legati a questo problema.

Nello specifico la categoria merceologica “responsabile” venne individuata nell’ipoclorito di calcio. Il calcio ipoclorito è un prodotto chimico molto comune, utilizzato ad esempio per il trattamento delle acque, ed in determinate condizioni di temperatura / ambientali può scatenare un’esplosione.



Il calcio ipoclorito è solamente una delle tipologie di carico indicate come “pericolose” dall’ IMDG Code (International Maritime Dangerous Goods Code). Questo codice è finalizzato a proteggere gli equipaggi e prevenire l’inquinamento dell’ambiente marittimo, tramite il trasporto sicuro di materiali pericolosi a bordo delle navi.

E’ pertanto imperativo per la sicurezza che le merci pericolose vengano movimentate e stivate in maniera tale da ridurre i rischi e che l’equipaggio sia in condizione di rispondere in maniera veloce ed appropriata in caso di emergenza. In questo senso, il comandante deve disporre di informazioni corrette e chiare in merito alla descrizione della merce e dei potenziali pericoli da essa derivanti.

Recenti statistiche elaborate dai P&I Club evidenziano che:

- il 10% delle merci a bordo di una nave sono “merci pericolose”;
- circa un terzo dei container a bordo non sono dichiarati correttamente;
- il 27% dei sinistri sono proprio riconducibili a questo fenomeno.

Da tempo le Compagnie di navigazione hanno avviato iniziative per combattere il fenomeno, come l’interessante progetto “Cargo Patrol” di Hapag Lloyd, un “cervellone” che nel 2016 ha permesso di identificare 264.000 situazioni sospette e 4.200 violazioni.

La morte di 5 membri dell’equipaggio di Maersk Honam dimostra che c’è ancora molto lavoro da fare in questa direzione.

Un elemento di novità è senz’altro l’iniziativa intrapresa da Maersk nelle immediatezze dell’incendio di Honam per accertare cause e responsabilità dell’incendio. Identificata la stiva e l’area specifica in cui l’incendio ha avuto origine, la Compagnia di Navigazione ha “triangolato” determinate combinazioni di shipper/consegnee/commodity sospette.

Maersk ha quindi avviato una campagna di ispezioni di container con le medesime caratteristiche, in viaggio su altre navi.

Al momento l’esito di questa campagna non è stato pubblicizzato. Possiamo senz’altro affermare che essa potrebbe avere quantomeno un effetto “deterrente” nel disincentivare le mal pratiche sopra evidenziate.



Il porto sicuro

MSC Daniela è stata rimorchiata al porto sicuro di Colombo.

Oltre alla difficoltà di mettere in sicurezza la nave, gravemente danneggiata, le operazioni di scarico dei contenitori sono state rallentate da fattori legati al porto di Colombo:

- la nave ha dovuto spesso “liberare” la banchina per far posto ad altre navi in arrivo a Colombo;
- le gru di banchina non sono adeguate per le dimensioni di MSC Daniela, richiedendo quindi di “ruotare” la nave per scaricare entrambi i lati;
- lo spazio disponibile non è sufficiente per gestire gli oltre 10.000 container scaricati dalla nave, ed è stato quindi necessario liberare progressivamente spazio man mano che i container venivano trasbordati su altre navi.

Questi “giganti del mare” richiedono infrastrutture portuali adeguate, non sempre disponibili nei porti dove la nave in avaria, per motivi di urgenza e sicurezza, viene rimorchiata.



Tale inadeguatezza si concretizza quindi in un grave rallentamento delle operazioni ed, inevitabilmente, in maggiori costi e disagi per tutti i soggetti coinvolti.

Inoltre, soprattutto in caso di incendio a bordo, le autorità locali non sono particolarmente inclini ad accogliere una nave carica di residui di combustione ed inquinanti di ogni tipo.

Non è un caso se Honam non sia stata rimorchiata verso il porto sicuro più vicino (probabilmente Mumbai) ma verso Jebel Ali, che ha richiesto circa due mesi di lentissimo rimorchio. Le motivazioni di questa decisione non sono state rese note, ma possiamo ipotizzare che considerazioni di tipo infrastrutturale e di disponibilità delle autorità locali abbiano giocato un ruolo primario.

In effetti, rispetto all'esperienza di MSC Daniela, le operazioni di trasbordo e perizia dei container di Maersk Honam sono state sensibilmente più spedite. In generale, possiamo affermare che l'adozione di un buon "Contingency plan" può fare decisamente la differenza.

Il nolo marittimo

Un'avaria navale genera notevoli costi per tutti i soggetti coinvolti, non ultimi maggiori costi per trasportare i container "sani" a destino, quando la nave non può proseguire il viaggio. Certamente il nolo marittimo non è più sufficiente a coprire il costo di trasporto del container dal punto A al punto B.

Interessante quindi l'approccio di una Compagnia di Navigazione al problema, nel caso di Maersk Honam. Facendo leva sulle condizioni della propria *bill of lading*, la Compagnia ha sottoposto ai propri clienti le seguenti possibilità:

- a) considerare il viaggio concluso a Jebel Ali,
- b) pagare un maggior nolo per la prosecuzione del viaggio.

E' molto probabile che la maggior parte dei clienti, non certo ben volentieri, abbia optato per l'opzione (b). Difficile dire se tale pratica diventerà, in futuro, la prassi in casi simili. Ciò nondimeno anche il mercato assicurativo dovrà tenere in considerazione questo scenario.



La quantità di “non assicurato”

Stupisce la quantità di container “non assicurati “ a bordo. Molte aziende italiane, infatti, pur acquistando con resa FOB, non sottoscrivono un’apposita copertura *marine-cargo*.

Le motivazioni potrebbero ricercarsi nella necessità di contenimento dei costi o, molto spesso, nella totale mancanza di consapevolezza riguardo i rischi connessi al viaggio marittimo.

L’istituto dell’avaria generale, infatti, è spesso totalmente sconosciuto agli importatori, soprattutto in ambito di PMI. Sono proprio queste aziende che si trovano davanti all’amara sorpresa di dover versare al liquidatore di avaria generale quasi il 50% del valore merce a titolo di “Cash Deposit” a copertura della contribuzione di avaria e del *salvage*.

Un’interessante area di sviluppo per il mercato *marine-cargo* è proprio legata al mondo delle PMI, nel quale la penetrazione delle coperture assicurative di questo tipo è ancora decisamente ridotta.

I modelli di rischio

Il mercato assicurativo dovrà necessariamente dotarsi di modelli di rischio evoluti, per misurare ex ante l’impatto sul proprio portafoglio di una grave avaria navale.

Oggi, infatti, molti assicuratori hanno grandi difficoltà ad identificare la propria reale esposizione a questa tipologia di rischi e, persino al momento del sinistro, non hanno modo di verificare quanti e quali merci assicurate siano presenti a bordo.

Le nuove tecnologie di tracciamento dei container potrebbero senz’altro dare un impulso significativo alla creazione di sistemi statistici in grado di misurare le esposizioni di un determinato “book of business” in specifiche autostrade del mare.

Parimenti, con pochi click, sarà possibile per l’assicuratore conoscere la quantità di merce assicurata a bordo di una specifica nave.



Riflessioni sul *loss adjusting*

La gestione di casi di avarie navali rappresenta un “progetto” di assoluta complessità, che si dipana attraverso diversi pilastri:

- applicativi in grado di mappare agevolmente tutti i dati dei container interessati, ed in grado di interfacciarsi con gli elenchi di container “rilasciati”, “sani”, “da periziare”, aggiornati quasi quotidianamente dai periti dell’avarìa generale e dai liquidatori dell’avarìa;
- assistenza ai clienti. Gli Assicurati hanno bisogno di aggiornamenti costanti, sia sulle condizioni delle loro merci, sia sul processo da seguire, sia sulle tempistiche in maniera tale da pianificare al meglio le proprio strategie;
- presenza locale. La capacità di essere presenti “localmente” è una condizione essenziale. L’esperienza di Daniela ed Honam dimostrano che le perizie possono essere effettuate nell’arco di un periodo di tempo estremamente variabile (breve o lungo) e difficilmente prevedibile. Inoltre, la conoscenza della lingua locale e dei luoghi, permette una più agevole gestione delle questioni meramente pratiche;
- visione prospettica. Il *loss adjusting* non può limitarsi alla verifica della presenza (o meno) di danni, ma deve necessariamente tenere in considerazione le finalità del report all’interno dell’avarìa generale, supportando al meglio l’eventuale credito degli Assicuratori in avarìa, o la corretta identificazione del valore della merce danneggiata in tema di avarìa particolare.

Conclusioni

Come si può notare gli spunti di riflessione sono molti, così come molti sono gli argomenti di discussione per l’intera *industry*, che dovrà necessariamente confrontarsi con questo tema, cercando di migliorare la propria capacità di prevenzione, di gestione del rischio, a partire da una maggiore “awareness” sul tema.



I DIRITTI DEL DESTINATARIO E LA POSIZIONE DEL MITTENTE NEL CONTRATTO DI TRASPORTO

*Andrea La Mattina
Professore di Diritto della Navigazione, Università
di Genova - Counsel, BonelliErede*



Nella stragrande maggioranza dei casi, mittente e destinatario non coincidono e, pertanto, normalmente, in base al contratto di trasporto il vettore si obbliga nei confronti del mittente a trasportare la merce per riconsegnarla ad un terzo-destinatario che non è parte del contratto. In presenza di questa configurazione “trilaterale”, normalmente ricorrente nella pratica (mittente/vettore/terzo-destinatario), la unanime giurisprudenza e la maggioranza della dottrina inquadrano il contratto di trasporto di cose come contratto a favore di terzo, dove il beneficiario della prestazione di trasporto promessa (ed effettuata) dal vettore è il destinatario (v., ad esempio, Cass., 14 luglio 2015, n. 14665).

L’art. 1689 del codice civile rappresenta così la norma “speciale” (rispetto alla disciplina “generale” del contratto a favore di terzo di cui agli artt. 1411 e s.s. dello stesso codice civile), volta a regolare i termini e le modalità attraverso cui i diritti nascenti dal contratto di trasporto spettano al terzo-destinatario, nonché le condizioni di esercizio di tali diritti da parte di quest’ultimo nei confronti del vettore.

In applicazione del predetto art. 1689 del codice civile, la giurisprudenza e la dottrina prevalenti affermano che, successivamente alla richiesta di riconsegna del carico da parte del destinatario, a quest’ultimo spettano in via esclusiva tutti i diritti nascenti dal contratto



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

di trasporto, ivi incluse le azioni conseguenti agli eventuali inadempimenti del vettore (e, in particolare, il diritto al risarcimento dei relativi danni), con la conseguenza che, a partire da tale momento, il mittente perderebbe la legittimazione ad agire contro il vettore (v. Cass. S.U., 1 marzo 1978, n. 1034 e, da ultimo, Cass., 30 gennaio 2014, n. 2075).

Parte della dottrina (SILINGARDI) ha sottolineato che tale posizione si giustificerebbe con l'inquadramento del contratto di trasporto nello schema del contratto a favore di terzo, e ciò sul presupposto che la richiesta di volere profittare del contratto di trasporto da parte del terzo beneficiario (cui corrisponderebbe – in tesi – la richiesta di riconsegna delle merci), non solo renderebbe irrevocabile l'attribuzione in favore del terzo (destinatario), ma inoltre spoglierebbe lo stipulante (mittente) di ogni diritto nei confronti del promittente (vettore).

Le conseguenze applicative di tale orientamento non paiono trascurabili, tenuto conto che - successivamente alla richiesta di riconsegna delle merci - il mittente si troverebbe sostanzialmente privo di rimedi "contrattuali" a fronte di un inadempimento del vettore che, in ipotesi, potrebbe cagionare danni esclusivamente allo stesso mittente.

Si pensi, ad esempio, al caso del trasporto effettuato al fine di consegnare una partita di merci che il destinatario dovrebbe lavorare per conto dello stesso mittente, in occasione del quale le merci vengano danneggiate per causa imputabile al vettore: in tale ipotesi - aderendo all'orientamento prevalente - il mittente non potrebbe agire contro il vettore per il risarcimento dei danni da inadempimento dopo la richiesta di riconsegna delle merci. Analoghe considerazioni varrebbero anche con riguardo a casi di danni occorsi durante il trasporto a merci oggetto di vendita con consegna all'arrivo.

Onde evitare tali invero inique conseguenze, superando gli (asseriti) limiti "strutturali" connessi alla riconduzione del trasporto nell'ambito del contratto a favore di terzo, parte della giurisprudenza ha proposto una "interpretazione restrittiva dell'art. 1689 c.c.". In particolare, è stato affermato che il trasporto si configura come



contratto a favore di terzo soltanto quando non solo il mittente è persona diversa dal destinatario, ma inoltre quando quest'ultimo è effettivamente "il soggetto a favore del quale e nel cui interesse la prestazione del vettore è stipulata".

Secondo questa giurisprudenza da ciò conseguirebbe che - quando è solo interesse del mittente che le merci trasportate siano consegnate al destinatario o quando, comunque, "le conseguenze dannose dell'inesatta esecuzione della prestazione da parte del vettore siano rimaste a carico dello stipulante[-mittente] e non del destinatario" - è il mittente a poter agire nei confronti del vettore per farne valere l'inadempimento: così Cass., 17 novembre 1999, n. 12744, in Dir. mar., 2001, 1081 (nella fattispecie si trattava di un caso di ritardata consegna della merce in una vendita collegata ad un trasporto con spedizione, relativamente al quale il venditore-mittente ha accordato una riduzione di prezzo all'acquirente-destinatario per convincerlo ad accettare comunque la ritardata consegna).

In quest'ultimo senso, altra giurisprudenza ha precisato che "la legittimazione del destinatario [ad agire contro il vettore per ottenere il risarcimento dei danni da inadempimento dello stesso vettore] non è esclusiva, ma alternativa rispetto a quella del mittente (o submittente), e il criterio discrezionale deve essere individuato nella sfera patrimoniale in cui i danni esplicano il loro effetto": così Cass., 13 dicembre 2010, n. 25110.

In realtà, l'inquadramento del trasporto di cose nell'ambito del contratto a favore di terzo non comporta che, dopo che sia stata effettuata la richiesta di riconsegna delle merci, tutti i diritti nascenti dal contratto di trasporto siano esercitabili in via esclusiva dal destinatario.

Al contrario, infatti, la dottrina civilistica e la giurisprudenza più recente in materia di contratto a favore di terzo affermano che, in caso di inadempimento del promittente (nel nostro caso, il vettore) la legittimazione a richiedere il risarcimento compete sia allo stipulante (il mittente) sia al terzo (il destinatario).

Al riguardo, è stato in particolare sottolineato che occorre distinguere tra il danno risarcibile in favore del terzo rispetto al danno risarcibile in favore dello stipulante: (a) per il terzo il risarcimento



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

tenderà a riparare la perdita derivante dall'inadempimento dell'obbligazione promessa (nel caso del trasporto la riconsegna delle merci nel medesimo stato in cui si trovavano al momento della consegna al vettore), mentre (b) per lo stipulante il risarcimento tenderà a riparare la perdita derivante dall'inadempimento del contratto e dovrà essere commisurata all'interesse alla stipulazione, sicché se dall'inadempimento del promittente lo stipulante subisce un danno nascente dal rapporto di provvista con il terzo (ad esempio, le penali dovute per ritardata consegna previste dal contratto di compravendita delle merci oggetto del trasporto), questo costituirà il danno da richiedere al promittente da parte dello stipulante, in aggiunta all'eventuale danno che il terzo potrà chiedere direttamente allo stesso promittente (così FRANZONI, nonché Cass., 9 ottobre 1997, n. 9810).

Alla luce di quanto sopra, la giurisprudenza e la dottrina prevalenti (che affermano che al destinatario spetterebbero in via esclusiva i diritti nascenti dal contratto di trasporto) sono criticabili e devono essere superati non tanto attraverso una lettura "restrittiva" dell'art. 1689 c.c., quanto piuttosto attraverso una "rilettura" dell'istituto del contratto a favore di terzo, e ciò anche tenuto conto che lo stesso art. 1689 c.c. non limita il concorrente esercizio da parte del mittente di pretese risarcitorie nei confronti del vettore per inadempimenti di quest'ultimo al contratto di trasporto. A tal proposito, tra l'altro, l'attribuzione (anche) al mittente del diritto di agire contro il vettore per il risarcimento dei danni da inadempimento al contratto di trasporto non pare determinare alcuna "incertezza" nell'individuazione dei soggetti legittimati ad agire, in quanto – come si è visto sopra – mittente e destinatario potranno agire relativamente a voci di danno distinte e non confondibili, senza che possa sussistere alcun profilo di dubbio circa la rispettiva legittimazione.

Più in generale, è ragionevole concludere che, pur con le peculiarità proprie della disciplina in esame, l'inquadramento del trasporto di cose nello schema del contratto a favore di terzo si conferma non solo corretto da un punto di vista dogmatico, ma anche "efficiente" da un punto di vista applicativo, in quanto consente di adottare soluzioni operative equilibrate rispetto alle esigenze dei soggetti coinvolti nel trasporto.



D RONI E LA FUTURA REGOLAMENTAZIONE EUROPEA

Doriano Ricciutelli
Istruttore certificato dell'ENAC



La proposta di regolamento per la rivisitazione delle norme comuni per la sicurezza in materia di aviazione civile e su un nuovo mandato per le competenze dell'Agenzia europea per la sicurezza civile (EASA), a seguito dell'approvazione da parte del Comitato dei rappresentanti permanenti presso il Consiglio (COREPER) del 22 dicembre 2017 del relativo accordo concluso con il Parlamento Europeo del 29 novembre 2017, è finalmente giunta ai successivi step formali fino alla approvazione finale del Consiglio dei Ministri dell'UE del 26 giugno 2018.

Si tratta, invero, di un'iniziativa di assoluto rilievo, quale parte integrante della "Strategia per migliorare la competitività del settore dell'aviazione nell'UE" emanata dalla Commissione europea nel 2015, riguardante i principali settori dell'aviazione, inclusa l'aeronavigabilità, gli equipaggi, gli aeroporti, le operazioni di volo e le forniture di servizi di navigazione aerea privilegiando un approccio marcatamente incentrato sull'interdipendenza tra *safety* e *security*.

In via preliminare è opportuno dar conto che tramite il nuovo regolamento europeo s'intendono affrontare le ben note e sempre attuali esigenze per il raggiungimento d'un elevato ed uniforme standard di *safety*, contribuendo, in parallelo, allo sviluppo del mercato all'incoraggiamento dell'innovazione tecnologica e giustappunto a garantire ai cittadini dell'Unione una solida salvaguardia nel campo della *security*, della protezione dei dati sensibili e dell'ambiente e della *privacy*.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

In particolare, detta riforma comprende, ai fini della nostra indagine, un pacchetto di regole unionali assolutamente inedite in tema di droni civili (UAS), che potranno quindi permettere agli aeromobili a pilotaggio remoto di ogni dimensione (“regardless of their maximum take-off masses, MTOMs”) ⁽¹⁾ di volare in condizioni di sicurezza nello spazio aereo europeo assicurando, nel contempo, certezza del diritto in tale comparto avionico, la cui espansione crea un notevole potenziale per la creazione di nuova occupazione e conseguente crescita economica.

Secondo quanto si dispone nell’articolato regolamentare - tenendo conto degli obiettivi e dei principi sanciti agli articoli 1 e 4 e, in specie, la natura e il rischio dell’attività in questione, le caratteristiche operative degli aeromobili senza equipaggio e le caratteristiche della zona di operazione - può essere richiesto un certificato per la progettazione, la produzione, la manutenzione e il funzionamento dei velivoli e dei loro motori, eliche, parti, attrezzature non installate e apparecchiature per controllarli da remoto, così come per il personale, secondo quanto prescritto dagli atti delegati e di esecuzione che verranno adottati in un secondo momento e la cui conformità è soggetta a una “dichiarazione specifica”.

Infatti, conviene avvertire che in virtù del combinato disposto degli articoli 47 (delega di potere) e 47a (misure di implementazione) del nuovo strumento unionale, alla Commissione è conferito il potere di adottare, rispettivamente, atti delegati e di implementazione al fine di definire norme dettagliate per la copertura di una serie estesa di fattispecie.

Al riguardo rilevano, inter alia, le questioni concernenti procedure amministrative dei “certificati”, i “privilegi” e le “responsabilità” dei titolari delle certificazioni e degli operatori che rilasciano “dichiarazioni” e le condizioni che fissano i divieti o le limitazioni di esercizio per ragioni di sicurezza.

A ben vedere, giova riscontrare negli annessi (IX° in particolare) del regolamento la puntuale indicazione dei requisiti essenziali (inclusi

(1) Sinora l’UE è stata competente per la regolamentazione dei aeromobili senza equipaggio di peso superiore a 150 kg, mentre i droni più leggeri sono soggetti alle normative nazionali.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

quelli “aggiuntivi”) da soddisfare nell’utilizzo dei droni e che, inoltre, costituiscono fundamentalmente il background per lo sviluppo della "normativa comunitaria di armonizzazione" ai sensi del regolamento (CE) n. 765/2008, in tema di accreditamento e vigilanza del mercato per quanto riguarda la commercializzazione dei prodotti.

Si legge in alcuni passaggi, a mero titolo esemplificativo, che l’“operatore” e il “pilota remoto”, oltre a conoscere le norme UE di settore, devono essere in grado di preservare la sicurezza delle operazioni e la separazione degli aeromobili senza equipaggio da persone terze a terra e da altri utenti dello spazio aereo.

Del resto, anche i responsabili della produzione o della commercializzazione di questi tipi di aeromobili sono chiamati a fornire informazioni chiare e coerenti all’operatore e, se del caso, all’organizzazione addetta alla manutenzione, segnatamente, sul tipo di operazioni per le quali l’aeromobile senza pilota è progettato, nonché sulle restrizioni indispensabili per un funzionamento sicuro, inclusi i limiti delle procedure di emergenza e di aeronavigabilità e di performance ambientali.

Intanto notiamo che nella progettazione di velivoli senza pilota, motori ed eliche non manca nell’impianto giuridico regolamentare la previsione circa gli obblighi sulle precauzioni finalizzate a minimizzare i rischi legati ai rispettivi sistemi di produzione come, ad esempio, ottimizzando la protezione contro le potenziali interferenze prodotte da mezzi elettronici.

E’ peraltro sancito, tra gli altri oneri gravanti sugli esercenti delle predette attività, il rispetto dei requisiti attinenti alla riduzione al minimo delle emissioni e dei rumori generati dai droni, parimenti alle altre tipologie di aeromobile, secondo i dettami dell’annesso III.

Si precisa che ogni soggetto impegnato nell’esercizio di un velivolo senza pilota - al di là, come detto, del possesso delle tassative richieste competenze, adeguate e proporzionate al rischio dell’operazione - deve anche dimostrare la propria idoneità medica psicofisica.

Per quanto attiene alle incombenze burocratiche introdotte dalla novella, si applica, in generale, l’obbligatorietà della registrazione,



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

fatti salvi gli obblighi degli Stati membri contemplati dalla Convenzione di Chicago quando trattasi di attività di velivoli che, in caso di impatto (su una persona), possono trasferire un'energia cinetica di 80 Joules, ovvero presentare rischi per la privacy, la protezione del personale, dei dati, della sicurezza o dell'ambiente.

Orbene, nel tralasciare questi aspetti inerenti al riassetto normativo, ci limitiamo qui a ricordare che l'EASA il 6 febbraio 2018 ha pubblicato il primo parere (**Opinion n.1/2018**), sulle operazioni di volo in sicurezza, con l'obiettivo di costituire un *framework* normativo più ampio del quale la Commissione potrà avvalersi in vista della formulazione di proposte concrete in materia.

Focalizzando la nostra attenzione sui capitoli salienti del citato documento, si percepisce chiaramente l'intento dell'EASA di mitigare - attraverso misure appropriatamente selezionate - il rischio delle operazioni attuate, difatti, dai più disparati sistemi di aeromobili senza pilota.

Nello specifico, vengono prese opportunamente in considerazione le operazioni inquadrabili, dapprima, nella prima **categoria** cosiddetta "aperta", mediante la combinazione di limitazioni, regole operative, requisiti riferibili alle competenze del pilota remoto, nonché requisiti tecnici per gli UAS in modo che l'operatore non abbia necessità di munirsi di autorizzazioni preventive da parte dell'Autorità competente, né tantomeno l'obbligo di presentare dichiarazioni ad hoc.

Ci preme rimarcare che la predetta categoria, come regola generale, include le operazioni condotte da uno UAS con MTOM minore di 25 kg, al di sotto di una altitudine di 120 metri o in VLOS (*visual line of sight*), ovvero sia sotto costante e diretta osservazione.

Ritroviamo un sintetico schema tabellare riportato nell'"Opinion", ove, nel novero delle **subcategorie di UAS**, si possono agevolmente distinguere quelle connotate dal simbolo **A1** abilitate a volare al di sopra di persone (escluse le riunioni), che potranno essere costruite dai singoli privati (*privately built*) e non dovranno essere soggette alla registrazione (gli unici sottratti a tale obbligo) né al requisito del *geofencing* (*no sharp hedges*), nondimeno trascurando che il



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

● relativo utilizzatore dovrà ricevere una mera informazione (i.e. per tipologia CO).

● Possiamo menzionare, a seguire, la categoria contraddistinta dalla sigla **A1C1** con rispetto ai velivoli dal peso minore di 900 gr. o provvisti di una energia cinetica all'impatto inferiore ad 80 joule, con un limite di velocità di 19 m/s e il cui pilota dovrà seguire un corso e superare un test, entrambi on line.

● Inoltre, per i droni della sottocategoria **A2C2**, appartenenti alla fascia minore dei 4 kg., vale il limite di altezza massima (*selectable*), accompagnata dalla ulteriore limitazione di volo, ovverosia il mantenimento di una distanza di sicurezza dalle persone estranee alle operazioni.

● Va, altresì, evidenziato che mentre il pilota è esonerato dall'obbligo di ottenere il patentino sussiste comunque la necessità della registrazione dell'operatore e dell'identificazione elettronica (*unique SN for identification*) e di una distanza sicura dalle aree urbane.

● Un cenno meritano, infine, i droni **A3**, identificabili per il peso massimo fino a 25 kg. e il cui pilota deve ottenere il patentino superando esami per l'accertamento delle competenze teorico-pratiche, con possibilità di volo in corrispondenza di un'area dove ragionevolmente non si preveda, ancora, alcun pericolo per le persone terze non coinvolte nell'operazione.

● Successivamente ci si riferisce alla seconda **categoria** cosiddetta **"specific"**, che contempla la previsione di un sistema che implica la valutazione del rischio condotta dall'operatore UAS prima dell'inizio di ciascuna operazione o di un operatore che rispetta uno scenario standard o, infine, di un operatore in possesso di un certificato attestante taluni "privilegi". Si aggiunga che, riportandoci nella sfera delle prerogative della Commissione (DG Move), appare interessante registrare il lancio di un'ulteriore, consultazione pubblica (aperta nel periodo 13/aprile - 9 luglio 2018), diretta ad assumere ogni plausibile suggerimento da utilizzare come supporto per l'identificazione non soltanto dei benefici, ma anche delle possibili criticità derivanti dall'uso dei droni e, dunque, prodromica all'avvio dei prossimi interventi da parte della citata istituzione europea.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

Sul solco della prassi sinora consolidata al riguardo, è stato approntato un apposito questionario per raccogliere i dati necessari, in ultima analisi, all'elaborazione degli atti "delegati" ed "esecutivi", comprendenti anche le regole di *follow-up* relative alle operazioni di volo effettuate da tale tipologia di velivoli.

Nella nota della Commissione si chiarisce che mentre, per un verso, l'implementazione delle regole generali sarà predisposta in sede unionale, per altro verso, a livello nazionale, spetterà il compito applicativo delle disposizioni di "oversight e di controllo" nonché di ordinaria amministrazione, come ad esempio le decisioni sulle *no-fly zones* o sui requisiti occorrenti alla erogazione della formazione degli operatori.

Alla stregua di queste premesse, è appena il caso di precisare che il Parlamento Europeo attraverso la risoluzione del 18 aprile del 2018, nell'accogliere con favore l'accordo politico raggiunto sull'intero dossier di cui si discute, aveva già esortato la Commissione e gli Stati membri a fornire le risorse finanziarie, materiali e umane adeguate alle nuove competenze rafforzate afferenti, tra l'altro, proprio i compiti di "certificazione" e "registrazione" degli aeromobili senza equipaggio.

Nella sostanza, siamo certi della realizzazione di tale auspicio e che, quindi, il riordino della materia potrà permettere ai paesi europei maggiore flessibilità, disegnando spazi e creando aree all'interno dei singoli territori ove l'impiego dei droni sarebbe risultato, invece, non consentito o limitato in un contesto, per contro, di rapida evoluzione e nel cui ambito l'Unione dovrà giocoforza confrontarsi.





IL BIRD STRIKE ESCLUDE LA COMPENSAZIONE PECUNIARIA

*Anna Masutti
Partner Ls Lexjus Sinacta*

*Basima Kachni
Praticante avvocato LS Lexjus Sinacta*



Con sentenza pronunciata nella causa C-315/15 del 4 maggio 2017, la Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha stabilito che la collisione tra un aeromobile ed un volatile costituisce una circostanza eccezionale tale da liberare il vettore aereo dall'obbligo di compensazione a favore dei passeggeri.

La vicenda

I ricorrenti, due passeggeri bulgari, prenotavano un viaggio con partenza da Burgas (Bulgaria) e destinazione Ostrava (Repubblica Ceca) programmato per il 10 agosto 2013 ed operato dalla compagnia aerea ceca Travel Service.

L'aeromobile destinato ad effettuare il volo acquistato dai ricorrenti aveva già effettuato tre tratte. Durante la prima tratta Praga - Burgas veniva constatato un guasto tecnico la cui risoluzione ha richiesto un intervento di un'ora e quarantacinque minuti.

In seguito, al momento dell'atterraggio sulla seconda tratta Burgas - Brno, l'aeromobile entrava in collisione con un volatile. A seguito di tale collisione, rendendosi necessari controlli tecnici, il volo accumulava un ritardo di oltre 5 ore e 20 minuti.

Al ritorno, i passeggeri ricorrevano innanzi al Tribunale distrettuale di Praga chiedendo che venisse loro riconosciuta la compensazione pecuniaria prevista dal Regolamento europeo, essendo il volo su cui viaggiavano arrivato a destinazione con un ritardo superiore a tre ore.



A fronte di tale richiesta, il Giudice ceco si rivolgeva alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea formulando una serie di quesiti, ed, in particolare, se la collisione dell'aeromobile con un volatile, con conseguente ritardo del volo, potesse costituire una circostanza eccezionale tale da liberare la compagnia aerea dall'obbligo di corrispondere la compensazione ai passeggeri.

Del resto, secondo il regolamento e la giurisprudenza europea, il vettore aereo non è tenuto a pagare la compensazione pecuniaria se può dimostrare che il ritardo del volo è dovuto a circostanze eccezionali che non si sarebbero potute evitare, anche se fossero state adottate tutte le misure del caso.

La decisione

Con la sentenza in commento la Corte ha confermato il proprio orientamento già emerso nelle cause *Valentin-Hermann v Alitalia* e *Van Der Lans v KLM*, dichiarando che la collisione tra un aeromobile e un volatile non è, per la sua natura, una circostanza inerente al normale esercizio dell'attività del vettore aereo, non essendo legata al sistema di funzionamento dell'apparecchio.

Tale situazione, pertanto, sfugge all'effettivo controllo del vettore ed integra pienamente una circostanza eccezionale ai sensi del Reg. (CE) n. 261/2004.

La Corte di Giustizia ha anche ricordato che il vettore aereo è liberato dal suo obbligo di compensazione pecuniaria soltanto se può dimostrare: da un lato, che la cancellazione o il ritardo del volo di durata pari o superiore a tre ore sono derivati da circostanze eccezionali, che non si sarebbero potute evitare anche se fossero state adottate tutte le misure del caso; dall'altro, che sono state poste in essere tutte quelle misure atte ad evitare che le circostanze eccezionali comportassero la cancellazione o un ritardo del volo di durata pari o superiore a tre ore.

La Corte, nel riconoscere lo sforzo profuso nel caso di specie dalla compagnia aerea, ha, comunque, sottolineato che il vettore non può essere obbligato ad adottare misure insopportabili per le capacità della sua impresa.



Nel valutare l'adozione delle necessarie misure preventive, inoltre, non dovrà tenersi conto di quelle di competenza di terzi, quali, in particolare, i gestori degli aeroporti o i controllori di volo competenti.

Nel caso di specie, tuttavia, la Corte ha anche evidenziato che, nell'ipotesi di un ritardo prolungato del volo, dovuto sia ad una circostanza eccezionale che ad altra circostanza imputabile alla compagnia aerea (come ad esempio un guasto tecnico), il ritardo dovuto alla prima deve essere dedotto dal tempo totale del ritardo. Ciò al fine di valutare se la sola quota di ritardo imputabile al vettore oltrepassi la soglia prevista dal regolamento per far sorgere il diritto del passeggero alla compensazione pecuniaria.

Conclusioni

L'orientamento che emerge dalla sentenza analizzata appare di estremo interesse, ponendosi in contrasto tanto con l'interpretazione sinora emersa in materia di "circostanze eccezionali", quanto con la lettura espressa dall'Avvocato Generale nelle proprie conclusioni del 28 luglio 2016. Nelle sue conclusioni l'Avvocato Generale evidenziava, infatti, che l'art. 5 Regolamento (CE) n. 261/2004 deve essere interpretato nel senso che un *bird strike* che abbia causato un ritardo superiore a tre ore, rispetto all'orario di arrivo inizialmente previsto, non costituisce una «circostanza eccezionale» e non può esonerare il vettore aereo operativo dal proprio obbligo di corrispondere una compensazione pecuniaria.





IL VERTICE TRUMP – PUTIN DI HELSINKI E LA CONTINUA RILEVANZA DELLE SANZIONI ECONOMICHE

*Paolo Quercia
Direttore CENASS - Center for
near Abroad Strategic Studies*



Il vertice tra Trump e Putin di Helsinki pare non aver intaccato la crescente rilevanza dell'*export control* e delle sanzioni economiche e finanziarie internazionali. Ciò spinge verso la necessità di un più strutturato studio dei regimi sanzionatori e del loro ruolo nella determinazione del Rischio Paese.

Il confuso vertice di Helsinki in cui i presidenti Trump e Putin hanno tentato piuttosto inutilmente di dialogare e di far ripartire il rapporto tra Russia ed USA in un contesto strategico estremamente volatile e confuso, ci indica chiaramente come la stagione delle sanzioni internazionali sia tutt'altro che finita. Anzi, l'autunno, in concomitanza con le elezioni americane di *midterm*, potrebbe portare ad ulteriori inasprimenti.

Ciò conferma che oggi le sanzioni sono un tema di crescente rilevanza, non solo nel mondo degli addetti ai lavori e di *export control*, ma anche nei parlamenti e sui media.

Spesso però il tema viene affrontato in maniera superficiale, mentre il mondo delle sanzioni è un mondo estremamente complicato, interdisciplinare, che mette insieme diritto, commercio estero, tecnica degli scambi internazionale, organizzazione aziendale, sistemi finanziari, geopolitica, strategia e molti altri cambi.



Ecco che è necessario avvicinarsi ai regimi sanzionatori dal punto di vista della complessità, perché essi sono uno dei fenomeni più complessi delle relazioni internazionali. Talmente complesso che è necessario studiarlo da molti punti di vista.

Studiare le sanzioni è un'attività non solo speculativa ma pratica e concreta, applicata alla previsione dell'evoluzione del rischio politico Paese, di cui in molti casi il rischio sanzioni è una componente determinante.

Qui però è necessario dare una più precisa definizione: "si può definire rischio sanzioni l'eventualità che una modifica non prevista di un regime sanzionatorio possa comportare su una determinata attività economica, produttiva, finanziaria o commerciale, un danno grave che non era stato previsto nella valutazione del rischio Paese".

Spesso in tema di sanzioni ci si concentra sul tema della loro efficacia. Ma non è questo a mio avviso l'aspetto principale che spinge gli Stati a ricorrere alle sanzioni. Occorre difatti ricordare che l'efficacia delle sanzioni è molto spesso data dal rapporto esistente tra la minaccia o l'applicazione delle sanzioni e la volontà del Paese target di pagare un prezzo economico pur di non cedere ad un atto di coercizione della propria volontà sovrana.

È dunque ovvio che la maggioranza dei sistemi sanzionatori non è immediatamente efficace in quanto la maggioranza dei Paesi preferisce pagare - o meglio far pagare alle proprie imprese - un prezzo economico, piuttosto che accettare di soggiacere ad una volontà politica coercitiva.

È per questo motivo che si creano, proliferano e si ingigantiscono i sistemi ed i regimi sanzionatori, che diventano anche un banco di prova della capacità degli Stati di non indietreggiare dalle proprie politiche, dimostrando una capacità di resistere ad una punizione economica. Lo studio del mondo delle sanzioni non è dunque altro che questo. Lo studio di questa dialettica tra volontà politiche contrapposte ed interessi economici comuni che vengono sacrificati per l'affermazione di una visione strategica o per il raggiungimento di un obiettivo politico.



Applicare il mondo delle sanzioni al mondo delle aziende vuol dire, in ultima analisi, studiare l'evoluzione dei regimi sanzionatori ed il loro impatto sulla competitività delle imprese.

Dal punto di vista concreto, ciò consente alle imprese di:

1. identificare cioè che è lecito e cioè che non lo è all'interno di regimi sanzionatori mirati basati sul principio del *listing* di singoli individui e di specifici settori;
2. preparare adeguate strategie di *exit-strategy* o riduzione del danno quando il rischio sanzioni in un Paese in cui l'azienda opera cresce oltre una pre-determinata soglia;
3. favorire un rientro delle imprese in un Paese appena vi sono segnali sufficienti per valutare che il miglioramento del rischio politico potrà portare a breve ad un alleggerimento del regime delle sanzioni.

Essere favorevoli o contrari alle sanzioni può essere non sufficiente per capire e prevedere il mondo in cui esse crescono e proliferano. Bisogna lavorare molto più in profondità, dietro le grandi linee che definiscono i rapporti strategici tra le potenze e capire la complessità che si cela dietro l'adozione di un regime sanzionatorio. E studiare questa complessità è uno dei motivi per cui abbiamo lanciato con Zeno Poggi e con gli altri membri del comitato scientifico il progetto AWOS.

Il progetto **A World of Sanctions, AWOS** nasce per far riflettere sulla necessità di un monitoraggio costante e continuo delle tantissime variabili che stanno dietro ai molti regimi sanzionatori. È un monitoraggio che presuppone innanzitutto l'integrazione di molteplici funzioni e conoscenze multidisciplinari, da quella giuridica a quella strategica, a quella aziendale, a quella politico - diplomatica.

AWOS è il primo tentativo in Italia in questo senso. L'ampio successo delle prime due edizioni e l'essere riusciti a coinvolgere in una stessa iniziativa le principali istituzioni italiane, il mondo del privato, le associazioni di categoria, i rappresentanti dell'Unione Europea, i rappresentanti del Tesoro americano e aziende che operano con Paesi sotto restrizioni e regimi sanzionatori, rappresenta sicuramente il segnale che di una iniziativa di questo genere vi era assoluto bisogno.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

luglio 2018 - numero 3

p. 48

Siamo pertanto orgogliosi di aver dato vita a questo progetto ed averlo portato in pochissimo tempo a risultati di assoluta eccellenza, ma siamo altrettanto consapevoli che il lavoro da fare è ancora enorme. Speriamo pertanto nella sempre più convinta adesione ad AWOS di tutti gli *stakeholder* interessati.

Se guardiamo i vari Consigli Europei dedicati alla politica estera e di sicurezza comune constatiamo che oramai la grande maggioranza di essi ruota attorno alla politica delle sanzioni.

La politica delle sanzioni sta diventando il vero e probabilmente unico strumento integrato di politica estera dell'Unione Europea, che avendo incorporata la politica commerciale come nessun altro settore, tende ad utilizzare l'arma delle sanzioni con maggiore frequenza rispetto ad altri strumenti, surrogando in ciò anche alla mancata integrazione delle politiche estere e di sicurezza.

L'imprenditore, e specialmente quello che opera in Paesi al di fuori del sistema politico - economico occidentale, deve essere cosciente che la sua azienda e le sue quote di mercato possono essere utilizzati come "un'arma" d'esecuzione della politica estera e di sicurezza comune attraverso cui i 28 Paesi membri dell'Unione assolvono alle loro esigenze, obblighi ed ambizioni di esercitare una politica estera globale.

Il futuro delle sanzioni è dunque, a mio avviso, quello di un mondo di sanzioni sempre più crescenti, sempre più selettive, sempre più mutevoli, che spesso colpiranno nostri Paesi partner commerciali. Basti pensare alle tensioni che vi sono state nel 2017 tra Germania e Turchia e che hanno a mio avviso portato i due Paesi ad un passo dall'adozione di sanzioni economiche.

La natura coercitiva delle sanzioni non va vista soltanto nella prospettiva di Paesi nemici, ma si estende, come nel caso Europa - Russia, anche all'esistenza di una divergenza strategica tra due Paesi che hanno importanti relazioni commerciali. Quelle tra Paesi "amici" sono le sanzioni più efficaci.

In un contesto come questo alle imprese viene chiesto un salto culturale e di organizzazione aziendale che consenta di gestire con relativa sicurezza quelle linee rosse che separano ciò che è legal -



mente possibile da ciò che non è legalmente possibile all'interno di un Paese su cui preme un regime di sanzioni internazionali.

La gestione del rischio diviene dunque una sfida alla competitività di un sistema.

I Paesi che sono in grado di determinare più di altri ove passano quelle famose linee rosse e che sono in grado di aiutare le proprie imprese ad arrivare con la propria operatività fino ai margini di tali linee, guadagnano o proteggono quote di mercato anche in Paesi in cui vi è un deterioramento delle condizioni politiche e strategiche complessive.





SUL REGIME DI SOSPENSIONE DELLA GARANZIA ASSICURATIVA DERIVANTE DAL MANCATO PAGAMENTO DEL PREMIO EX ART. 1901 C.C.

Francesca D'Orsi
Maritime lawyer in Rome and Milan



Dispone l'art. 1901 c.c. "Se il contraente non paga il premio o la prima rata di premio stabilita dal contratto, l'assicurazione resta sospesa fino alle ore ventiquattro del giorno in cui il contraente paga quanto è da lui dovuto. Se alle scadenze convenute il contraente non paga i premi successivi, l'assicurazione resta sospesa dalle ore ventiquattro del quindicesimo giorno dopo quello della scadenza. Nelle ipotesi previste dai due commi precedenti il contratto è risolto di diritto se l'assicuratore, nel termine di sei mesi dal giorno in cui il premio o la rata sono scaduti, non agisce per la riscossione; l'assicuratore ha diritto soltanto al pagamento del premio relativo al periodo di assicurazione in corso, e al rimborso delle spese. La presente norma non si applica alle assicurazioni sulla vita."

Il pagamento del premio è dunque condizione essenziale per la prestazione della garanzia, ma non per l'efficacia del contratto come dimostra la circostanza che durante la sospensione il contraente è tenuto al pagamento del premio per il periodo in corso ovvero per il lasso di tempo al quale le parti hanno inteso commisurare il contratto di assicurazione.

La norma dell'art. 1901 c.c., quindi, prevede due distinte discipline: 1) per il mancato pagamento del premio o della prima rata, cioè una disciplina relativa all'ipotesi in cui il mancato pagamento sia inerente al momento di conclusione del contratto; 2) per il mancato pagamento di una rata successiva alla prima, quando la stipula è già in essere, per cui sino al momento della risoluzione l'assicurato può



operare una riattivazione del contratto pagando il premio o le rate omesse.

La distinzione tra le due ipotesi, sta nella previsione e quindi nella copertura del periodo di tolleranza, ovvero 15 giorni dalla scadenza della rata di premio, nonché sugli effetti della risoluzione. Il periodo di tolleranza è quindi un periodo di ultrattività della garanzia assicurativa per cui sussiste l'obbligo per la Compagnia di indennizzare il sinistro verificatosi nel periodo di tolleranza, questo principio opera indipendentemente dal verificarsi del pagamento del premio dovuto entro l'indicato periodo, ed anche in caso di protrarsi dell'inadempienza dell'assicurato e di eventuale successiva risoluzione di diritto del contratto a norma dell'art. 1901, comma 3, c.c., in quanto l'effetto retroattivo di tale risoluzione si produce non dalla scadenza del premio, ma dallo spirare del periodo di tolleranza (Cassazione civile, sez. III, 19/12/2016, n. 26104).

La questione, ovviamente, è molto più complessa di quello che possa sembrare ed infatti, con riferimento alla rateizzazione del pagamento premio, ipotesi diffusa nella prassi, vi è un certo dibattito.

Tale confusione è ingenerata dalla stessa norma la quale parla di "premio", "prima rata di premio" nel primo comma, mentre, al secondo comma, parla di "scadenze convenute" e "premi successivi". Nel primo caso (primo comma) non vi è "periodo di tolleranza", quindi l'assicurazione resta sospesa fino al pagamento da parte dell'assicurato oppure fin tanto che non si risolve di diritto; mentre nel secondo comma, il legislatore ha stabilito il periodo di tolleranza, nel quale la garanzia è comunque operante per questo periodo. Ed infatti, nell'ipotesi di inadempimento all'obbligo di pagare i premi relativi alle rate successive o ai successivi periodi assicurativi, la legge accorda un periodo di tolleranza di 15 giorni (art. 1901, 2° co.), durante il quale il contratto è efficace tanto che l'assicuratore è obbligato a indennizzare il danno, anche se il contratto venga poi risolto: l'effetto retroattivo della risoluzione si produrrà quindi allo spirare del periodo di tolleranza.

Se perdura l'inadempimento successivamente a quest'ultimo termine, l'assicurazione resta sospesa, nel senso che l'assicuratore non è tenuto alla garanzia, ma il contratto mantiene la sua efficacia ri -



guardo agli altri obblighi tra cui il pagamento del premio scaduto. Se l'assicurato adempie successivamente al termine di tolleranza, riprende *ex nunc* la prestazione di garanzia dell'assicuratore, mentre non è ammessa la riattivazione del contratto dopo che siano decorsi sei mesi dalla scadenza senza che il contraente abbia pagato il premio e senza che l'assicuratore abbia agito per l'adempimento della polizza, operando in tale caso la risoluzione di diritto.

Quindi occorre verificare cosa si intenda per “premio”/ “prima rata di premio” (primo comma) e “scadenze convenute” e “premi successivi” (secondo comma). Orbene, argomentando la questione, anche sulla base del principio dell’indivisibilità del premio e sul periodo di assicurazione si potrebbe financo sostenere che l’assicurazione, per effetto del mancato adempimento da parte dell’assicurato con il pagamento, rimanga sospesa e quindi, alla scadenza del contratto e poi comunque alla risoluzione. Se il premio è stabilito, come in effetti è, in base al “periodo di assicurazione” e quest’ultimo si riferisce evidentemente alla durata della convenzione contrattuale, ovvero ai periodi contrattuali (in genere annuale) laddove, l’assicurato non versi l’intero premio dovuto (ancorché tra le parti è intervenuto un accordo per la dilazione del pagamento) ovvero le due rate di pagamento, non si può dire che la garanzia abbia effettivamente avuto corso e questo anche perché nella determinazione del premio viene fatta una valutazione complessiva dell’intera annualità secondo un calcolo probabilistico della realizzazione del rischio (sinistri) nel periodo di tempo considerato (anno) in modo unitario.

Ragionando quindi in questo senso, non vi sarebbe alcun periodo di tolleranza e quindi tutti gli eventuali sinistri verificatesi non sarebbero in copertura. Infatti, un conto è il pagamento del premio per sua natura indivisibile e quasi sempre annuale e un conto è la concordata concessione della rateizzazione dell’ammontare dell’importo del premio, accettata da ambedue le parti, che è un patto del tutto diverso da quello della fissazione dei periodi di assicurazione, che come già detto solitamente vanno di anno in anno.

Il premio dovuto alla scadenza annuale (cioè al maturarsi del periodo annuale di assicurazione) viene per comodità dell’assicurato,



mediante un patto dilatorio del debito, di per sé eseguibile obbligatoriamente in unica soluzione, diviso in ratei (mensili, trimestrali, semestrali), ma quello che viene frazionato è soltanto l'importo monetario dell'obbligazione di credito dell'assicuratore, mentre i periodi di assicurazione fissati contrattualmente con cadenza annuale non vengono modificati.

In altri termini, da un lato vi è il premio unico ed indivisibile per l'annualità, dall'altro, come patto a latere c'è la dilazione di pagamento accordata all'assicurato per cui, in caso di inadempimento dell'assicurato, dovrebbe decadere dal beneficio della dilazione concessa e quindi sarebbe obbligato a versare l'intero in unica soluzione ritenendosi l'adempimento parziale, in acconto sul maggior avere.

Tale concetto si rifà a quello dell'"indivisibilità del premio", peraltro ampiamente riconosciuto dalla giurisprudenza. L'indivisibilità del premio quindi va piuttosto riferita al periodo di assicurazione in corso, che non può essere privato dall'apporto dell'intero premio calcolato dalla tecnica assicurativa, mentre il premio nel suo complessivo ammontare monetario può essere, con patto dilatorio, frazionato senza tuttavia perdere la sua esigenza ed il suo obbligo convenuto di integrale corresponsione, qualunque sorte abbia il contratto, anche nell'eventualità di risoluzione ex lege di cui all'art. 1901, 3° comma c.c.

E per questa ragione il legislatore, nel caso di risoluzione *ope legis* del contratto per inerzia dell'assicuratore, conserva a suo favore l'incasso del premio relativo al periodo in corso.

Orbene, quindi, se la singola rata di premio stabilita in contratto, corrisponde al tempo che intercorre tra una scadenza e quella successiva, cioè solitamente nella prassi, tra una annualità e l'altra. Invece, i frazionamenti in moneta dell'ammontare del premio dell'annualità convenuta, non sono periodi di assicurazione a sé stanti, ma parti, in denaro, dell'unico premio intero fissato per il periodo di assicurazione contemplato in contratto.

Se una frazione di questo ammontare monetario del premio fissato dal patto di dilazione del suo pagamento non viene corrisposto si determina una inadempienza a carico dell'assicurato.



In sostanza, l'assicurato non versa l'intero premio che costituisce la sua tipica obbligazione.

Se si parte da questa considerazione, appare ovvia l'affermazione sino ad oggi valida secondo la quale se un contratto si interrompe durante il tempo del frazionamento del premio, l'assicurato è tenuto a completare il pagamento dell'intero premio, che con espressione molto efficace viene definito come "indivisibile".

Tuttavia, non è infrequente verificare che tali principi fermi e consolidati in dottrina, vengano poi di fatto disattesi anche nelle sentenze della Suprema Corte di Cassazione che, sia con riferimento all'effetto retroattivo della risoluzione e sia con riferimento al diritto dell'assicuratore, ex art. 1901 c.c. terzo comma, al versamento del premio confondono il premio con la dilazione di pagamento dell'unico (indivisibile) premio.



MARINE AVIATION & TRANSPORT INSURANCE REVIEW

IN EVIDENZA



Maritime Cyber Resilience forum
Amburgo, 5 settembre 2018
www.smm.thedigitalship.com/



Naples Shipping week - 3a edizione
Napoli, 24 - 29 settembre 2018
<https://www.nsweek.com/>



GreenPort Cruise and Congress 2018 - Profiting from green initiatives-
16-19 October 2018, Port of Valencia, Valencia, Spain
<http://www.greenport.com/congress>



COMITATO DIRETTIVO

Andrea Dalle Vedove
Lars Lange
Anna Masutti
Pablo Mendes de Leon
Claudio Perrella
Neil Smith

HANNO COLLABORATO

Francesca D'Orsi
Marco d'Oro
Alberta Frondoni
Basima Kachni
Andrea La Mattina
Giovanni Lercari
Paolo Lovatti
Paolo Quercia
Doriano Ricciutelli
Will Taylor

SEGRETERIA DI REDAZIONE

via Aldo Rossi, 4 - 20149 Milano
tel. 027764.290 - 027764.219
E-mail: matinsurancereview@ania.it

A CURA DI

Cristina Castellini
ANIA Direzione Generale Assicurazioni e Distribuzione
Dirigente responsabile Trasporti e Aeronautica