



SHIPPING ITALY.IT

Il quotidiano on-line
del trasporto marittimo in Italia

INSERTO SPECIALE

UN ANNO DI SHIPPING IN ITALY

EDIZIONE 2020

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nicola Capuzzo
Direttore responsabile

Indice

I.	Introduzione	pag. 4
II.	Tabella dei risultati delle shipping company italiane	pag. 5
III.	Flotta italiana in calo del 10% e per un terzo battente bandiera estera	pag. 7
IV.	Il 2020 un altro anno dominato dai fondi d'investimento	pag. 8
V.	Confitarma vs Assarmatori: battaglia navale sugli sgravi contributivi	pag. 10
VI.	Estensione RI alle navi battenti bandiera Eu <i>Contributo a cura di avv. Giuseppe Loffreda</i>	pag. 11
VII.	A.A.A. Credito navale cercasi in Italia	pag. 14
VIII.	Finanza e armatori in Italia nell'anno della pandemia <i>Contributo a cura di avv. Furio Samela</i>	pag. 15
IX.	Assicurazioni marittime: la fotografia del mercato in Italia e nel mondo <i>Contributo a cura di Alessandro Morelli</i>	pag. 16
X.	Coperture P&I: in arrivo general increase per gli armatori nel 2021 <i>Contributo a cura di Alberto Scala</i>	pag. 18
XI.	Tre compagnie italiane nella 'Top 20' mondiale dei traghetti	pag. 19
XII.	Con Grimaldi e Messina è italiana la leadership delle navi ro-ro	pag. 20
XIII.	Lo stop delle crociere è costato caro all'Italia	pag. 22
XIV.	Cosiarma ai primi posti a livello globale per navi reefer	pag. 23
XV.	Porti italiani fra i più lenti al mondo per l'imbarco e sbarco delle merci	pag. 24
XVI.	La cantieristica navale appesa alle sorti del mercato crociere e traghetti	pag. 25





COLUMBIA
SHIPMANAGEMENT



FOCUSED ON EXCELLENCE

Discover our innovative and complete range of maritime services at:

www.columbia-shipmanagement.com

Cyprus | Germany | Singapore | China | Italy | Greece | Saudi Arabia



Introduzione

di Nicola Capuzzo

Direttore responsabile

I quotidiano online SHIPPING ITALY si avvia a concludere il suo primo anno di vita con la pubblicazione di un nuovo inserto intitolato “Un anno di SHIPPING in ITALY” che avrà frequenza regolare e che al termine di ogni esercizio si prefigge di tracciare un primo bilancio sui dodici mesi appena trascorsi per l’industria italiana del trasporto marittimo.

Dopo un 2019 archiviato con risultati positivi per molte, non tutte, le shipping company italiane (come mostra la tabella che sintetizza i bilanci delle prime 50 imprese), il 2020 è stato certamente un anno complicato dall’emergenza Covid-19. Nel primo semestre, fatte salve le navi cisterna, tutti gli altri segmenti d’attività del trasporto marittimo hanno vissuto mesi di sofferenza causati dal lockdown mondiale e dal conseguente rallentamento degli scambi commerciali. Nella seconda metà del 2020 la situazione è progressivamente tornata alla normalità, con le navi portacontainer che più delle altre hanno fatto il pieno di carico e di profitti. In generale, però, la marina mercantile italiana anche quest’anno ha perso peso a livello mondiale

Le crociere, ancor più che i traghetti, sono il comparto che ha subito la battuta d’arresto più pesante per effetto della pandemia (seppure l’Italia sia stato il primo paese al mondo a veder ripartire le navi bianche) e in parallelo la navalmeccanica è andata anch’essa in sofferenza.

“Un anno di SHIPPING in ITALY”, grazie anche ai contributi di alcuni esperti, offre poi una panoramica aggiornata in materia di finanziamenti e di assicurazioni navali, racconta il ruolo crescente dei fondi d’investimento nel mercato italiano e approfondisce il tema dell’imminente estensione alle altre bandiere comunitarie del Registro Internazionale italiano delle navi.

Buona lettura!



I risultati delle shipping company italiane

	RICAVI	EBITDA	RISULTATO NETTO		RICAVI	EBITDA	RISULTATO NETTO
Costa Crociere	4.355.664.282	1.125.045.707	645.800.466	Augusta Offshore	27.981.309	6.252.580	-3.767.824
Grimaldi Group	3.002.732.000	599.664.000	257.379.000	Navigazione Libera del Golfo	27.972.293	8.707.149	3.523.172
d'Amico Società di Navigazione	696.880.000	173.000.000	-53.900.000	Compagnia Mediterranea di Armamento	27.905.768	27.634.556	10.074.513
Italia Marittima	629.950.038	-82.713.828	-40.342.649	Michele Bottiglieri Armatore	25.828.646	3.160.457	67.612
Grandi Navi Veloci	379.859.687	43.093.364	1.327.746	Cartour	24.500.432	6.270.110	2.205.278
Ignazio Messina & C.	240.420.000	23.790.000	-36.852.000	Bluferries	23.990.027	5.330.889	2.172.883
Rimorchiatori Riuniti Spa	169.669.000	57.274.000	4.381.000	Medmar Navi	22.633.442	2.944.952	135.168
Forship	166.271.287	-14.046.300	2.331.068	Bambini	21.659.558	710.103	1.147.453
Caronte & Tourist	151.034.000	-17.232.000	20.596.000	Grimaldi Holding	21.315.921	8.130.745	3.447.984
Tarros	136.897.000	6.489.000	114.000	Marittima Emiliana	20.405.578	4.818.151	6.088.814
Marnavi	127.758.620	13.572.698	2.927.257	Navalmed	19.335.789	-481.329	2.010.735
Giuseppe Bottiglieri Shipping Company	98.986.021	-11.843.125	-23.704.005	Tripmare	18.614.696	8.634.204	4.310.322
Cosiarma	80.893.277	8.800.285	3.567.118	Calisa	17.528.979	-511.560	-918.310
Fratelli d'Amico Armatori	75.309.000	21.715.000	2.099.000	Rimorchiatori Laziali	17.346.689	6.674.187	1.913.698
United Bulk Carriers International	65.921.054	739.933	122.399	Visemar Levante	16.912.495	10.318.901	392.440
Adria Ferries	57.083.687	12.091.131	9.711.124	Marittime Etnea	16.020.861	2.101.271	3.664.275
Mediterranea di Navigazione	49.597.623	3.297.727	-62.274.868	Alilauro Gruson	15.838.846	5.177.604	2.531.594
Premuda	47.909.000	11.855.000	-1.986.000	Somat	15.390.929	3.040.160	886.764
Snav	41.566.315	3.257.117	1.476.997	Lumaship	13.211.095	-608.810	8.880
Cafimar Servizi Marittimi	41.394.429	11.463.154	2.956.878	Ocean	12.499.119	1.575.444	3.917.965
Fratelli Neri	38.140.605	15.520.386	6.374.233	Four Jolly	10.501.770	4.073.474	-3.328.958
Rimorchiatori Napoletani	36.895.569	13.729.380	-1.382.140	BN di Navigazione	10.480.704	2.663.768	720.379
Morfini	35.804.548	9.598.661	-1.702.546	Barone Shipping Company	9.625.043	127.743	269.388
Grendi Trasporti Marittimi	30.425.844	3.444.227	2.035.571	Rimorchiatori Riuniti Spezzini	9.590.236	3.064.079	2.957.790
Finbeta	29.214.760	748.452	558.584	Ciane	9.216.387	932.548	-1.301.663
Elbana di Navigazione	28.499.063	2.058.330	1.690.005	Compagnia di Navigazione del Mediterraneo	9.101.018	4.633.603	1.362.825

serving
shipping
worldwide



banchero costa

NETWORK



HEADQUARTER

GENOVA
ITALY

BEIJING
CHINA

HONG KONG
CHINA

TOKYO
JAPAN

SINGAPORE
SINGAPORE

DUBAI
UNITED ARAB EMIRATES

MONTECARLO
MONACO

GENEVA
SWITZERLAND

LUGANO
SWITZERLAND

LONDON
UNITED KINGDOM

www.bancosta.com



Flotta italiana in calo del 10% e per un terzo battente bandiera estera

Il rapporto [Review of Maritime Transport 2020](#) recentemente pubblicato da Unctad (United Nations Conference on Trade and Development) scatta una fotografia aggiornata sullo stato del mercato armatoriale mondiale nella quale si scopre ad esempio che oggi un terzo della flotta controllata da società italiane non batte il tricolore.

Le statistiche per numero di navi e per tonnellate di portata lorda rivelano ad esempio che le navi di shipping company italiane sono numericamente 678, di queste 499 battono la bandiera nazionale e 179 altri vessilli esteri.

Undato, questo, ancora più sfavorevole per il tricolore se si guarda alla portata lorda: di 17.405.353 tonnellate di stiva italiane, 6.400.010 battono la bandiera estera (il 36,7%) mentre 11.005.343 sono 'immatricolate' oltre confine. In termini di tonnellate di portata lorda la flotta italiana si posiziona al 25° posto mondiale.

Sale però al 15° posto se si guarda il ranking che prende in considerazione il valore della flotta (a inizio 2020): 18,51 miliardi di dollari è il valore delle navi di proprietà italiana, di cui 1,162 miliardi riconducibile alle bulk carrier, 2,319 miliardi alle navi cisterna, 2,655 miliardi alle unità offshore, 8,944 miliardi a traghetti e crociere, 4 milioni di dollari alle portacontainer, 305 milioni alle gasiere, 2,068 miliardi è il valore delle general cargo, 553 milioni quelle delle chemical tanker e 504 milioni le altre tipologie di navi.

Secondo un'altra delle tabelle pubblicate nel [Review of Maritime Transport 2020](#) di Unctad, sono 1.310 le navi registrate sotto bandiera italiana, per circa 11,953 milioni di tonnellate di portata lorda e

una media di 9.124 tonnellate per nave. Significativo il dato che vede l'Italia perdere il 10,8% di stiva (in Tpl) rispetto a dodici mesi prima.

Lo Stivale risulta poi il quinto Paese al mondo per numero di scali di navi ro-ro con 9.465 toccate mentre nelle prime quattro posizioni si trovano Giappone, Regno Unito, Olanda e Spagna.

L'Italia, anche grazie alle crociere, è invece terza a livello globale per scali di navi passeggeri (194.992) alle spalle di Norvegia e Stati Uniti. ■



Il 2020 un altro anno dominato dai fondi d'investimento

Il 2020 che volge al termine verrà ricordato come un altro anno non facile per l'armamento italiano. Tanto sono state le navi cedute, poche quelle acquistate dalle shipping company italiane, praticamente nessun nuovo ordine ai cantieri (fatto salvo qualche rimorchiatore acquistato) e si è assistito a un enorme trasferimento di asset dalle aziende a conduzione familiare ai fondi d'investimento. I veri protagonisti del 2020 sono stati soggetti come Pillarstone Italy, Dea Capital, Taconic Capital, Sc Lowy e Reuben Brothers (solo per citarne alcuni) che si sono impossessati di intere flotte navali di alcune storiche aziende armatoriale italiane.

Il 2020 si era aperto con il [concordato fallimentare di Rbd Armatori](#) che ha portato a una spartizione delle 13 navi bulk carrier e cisterna in flotta fra Pillarstone e la nuova società Rb-Rd Armatori, entità controllata da Reuben Brothers e [partecipata con una quota di minoranza proprio da alcuni esponenti delle famiglie Rizzo e De Carlini](#). Rimanendo a Napoli, pochi mesi più tardi è arrivato l'epilogo anche della ristrutturazione del debito ex art. 182 bis L.F. che ha visto coinvolta Perseveranza di Navigazione dopo una negoziazione con i creditori che si è protratta per molti anni. L'azienda dalla famiglia D'Amato si è vista sottrarre da Pillarstone e da Dea Capital, che nel recente passato avevano rilevato dalle banche finanziatrici i crediti non-performing, la proprietà delle 8 navi in flotta. Solo alcune di queste sono state lasciate in gestione tecnica a Perseveranza.

Rimanendo alle shipping company originarie di Torre del Greco (Napoli), va segnalata anche la [definitiva fuoriuscita dalla governance della Giuseppe Bottiglieri Shipping Company dello stesso comandante Giuseppe Bottiglieri e delle figlie](#) fino a qualche mese fa al timone affianco al padre. Ormai da oltre un anno l'azienda è controllata al 100% da Bain Capital che a metà di quest'anno ha formalizzato [la cessione di tutte e quattro le navi cisterna in flotta e a Ottobre ha ceduto anche l'ammiraglia intitolata all'ex presidente](#) (la capesize bulk carrier Giuseppe Bottiglieri).

Se Napoli piange, Genova non ride. È di ottobre infatti la notizia che la United Bulk Carriers International di Gian Cristoforo Savasta ha chiesto e ottenuto dal tribunale di Genova l'accesso al [concordato preventivo liquidatorio per la sua società che operava \(e al momento ancora opera\) 8 navi portarinfuse secche classe Panamax e Kamsar-](#)

max. L'operazione più importante dell'anno all'ombra della Lanterna sul fronte armatoriale è stata però il salvataggio del Gruppo Messina da parte della Marininvest di Gianluigi Aponte, entrata con un 49% nella Ignazio Messina & C. e al 51% nella nuova società Ro.Ro. Italia dove sono state conferite 4 delle 8 moderne navi con-ro costruite in Sud Corea. L'ingresso di Msc, nell'ambito anche qui di una complessa ristrutturazione del debito con alcune banche fra cui in particolare Carige, ha dato il via a sinergie sia sul versante marittimo che su quello portuale fra i due gruppi sia in Italia che sulle rotte verso l'Africa. Un'altra grossa operazione dove i fondi hanno fatto incetta di navi è stata quella che ha riguardato Pb Tankers, la società della famiglia Barbaro messa in ginocchio dalle misure degli Stati Uniti per un presunto embargo violato (per un trasporto di carichi liquidi dal Venezuela) che hanno costretto l'azienda romana a chiedere aiuto al fondo di turnaround Pillarstone. Il risultato è stato inevitabilmente il [passaggio di proprietà di quattro navi cisterna al fondo Finav e il loro management alla piattaforma Premuda](#). Proprio la società armatoriale genovese guidata da Marco Fiori è diventata quest'anno (dopo il Gruppo d'Amico Società di Navigazione) il principale player italiano attivo sul mercato dry e liquid bulk per numero di navi in flotta, alcune delle quali di proprietà e altre in gestione tecnico e/o commerciale sempre per conto del fondo Finav. Oltre che per i conferimenti di naviglio dalla controllante, la stessa Premuda si è messa in mostra per [un paio di operazioni di time charter in a lungo termine con opzione d'acquisto dopo alcuni anni per navi cisterna Medium Range](#) costruite in Giappone.

Infine la novità più recente è stata la costituzione, insieme a Columbia Ship Management, di una nuova realtà aziendale con sede a Genova e affidata a Xanthos Kyriacou il cui core business sarà il management di navi e l'offerta di servizi marittimi per l'industria dello shipping. La neonata Csm Italy guarderà anche al mercato dei maxi yacht e si è detta pronta ad accogliere nuovi soci: "Il capitale sociale di Csm Italy sarà aperto a potenziali nuovi partecipanti, armatori e operatori italiani, che vogliano unirsi allo spirito dell'iniziativa" è scritto nell'annuncio della nuova iniziativa.

A proposito di naviglio in uscita dall'Italia vanno poi segnalate alcune cessioni portate a termine nel corso del 2020 dal Gruppo d'Amico Società di Navigazione nell'ottica di mantenere nel liquid bulk una flotta con non più di 15 anni (mentre il piano di nuove costruzioni era stato completato nell'autunno del 2019). Stessa strategia anche nel dry bulk per i cugini Cesare e Paolo d'Amico che nei mesi passati han-

no ceduto alcune unità controllate dalla d'Amico Dry (ad esempio la [Medi Lausanne](#), la [Medi Hong Kong](#) e la [Medi Lisbon](#)) e hanno preso in consegna altre nuove costruzioni (come la [Medi Fuji](#) e la [Medi Hiroshima](#)).

Discorso simile vale per Grimaldi Group che ha dismesso alcune delle sue navi car carrier e ro-ro più datate in flotta ([Euroferry Malta](#), [Spes e Fides](#)) e al tempo stesso ha preso in consegna nuove costruzioni appena sfornate dai cantieri cinesi (la [Grande Houston](#), la [Grande New Jersey](#), la [Grande Florida](#) e la [Eco Valencia](#)).

A proposito di nuove consegne anche Costa Crociere ha appena accolto in flotta la Costa Firenze, fresca di nuova costruzione presso lo stabilimento Fincantieri di Marghera, mentre la scorsa primavera aveva dismesso una delle sue unità più datate (la [Costa Victoria](#)).

Alla voce "acquisti" da parte di gruppi armatoriali italiani il database specializzato VesselsValue riporta poi la nave per lavori offshore [Pacific Worker](#) rilevata da Next Geosolutions (Marnavi), così come le bettoline ribattezzate [Grazia Cosulich](#) ed [Emma Cosulich](#) entrate in servizio a Singapore nel corso di quest'anno, l'altra bettolina [Mersey Spirit](#) acquistata da Anapo e la [SB Borea](#) entrata a far parte della flotta Sarda Bunkers nei porti campani. Oltre a queste va anche segnalata la piccola chimichiera [Cevdet A](#) presa a noleggio a scafo nudo con opzione d'acquisto da parte della savonese Finbeta, che un paio di mesi più tardi ha venduto l'unità [Granato](#).

Più lungo e di maggiore rilevanza finanziaria l'elenco delle cessioni italiane: oltre a quelle già citate, VesselsValue ricorda la Lpg tanker Excalibur appena consegnata da Mediterranea di navigazione al gruppo Anthony Veber, le navi cisterna Valle Di Aragona, Valle di Siviliga e Valle di Castiglia da parte di Navigazione Montanari, la Aframax tanker Mare Tirrenum da parte di Fratelli d'Amico Armatori, la piccola chimichiera primo M appartenuta ad Augusta Due, le MR2 tanker High Courage, High Performance, High Progress e la Cielo di Guangzhou da parte di d'Amico International Shipping e infine la nave cisterna Alberta Amoretti da parte di Amoretti Armatori.

Guardando gli italiani all'estero merita una menzione particolare l'operazione recentemente annunciata dai francesi di Sogestran che hanno [preso il controllo dell'olandese De Poli Tankers](#), l'azienda timonata da Chiara De Poli che a sua volta ha acquisito Team Tankers International. Da segnalare infine il ritorno sulla scena armatoriale anche della famiglia Tuillier di stanza a Montecarlo che con la società Armitter a ottobre è emersa come [acquirente di una Kamsarmax bulk carrier del 2010 chiamata Key Calla](#). ■

SPECIALISTI IN SHIPPING FINANCE E DIRITTO MARITTIMO

WATSON FARLEY
&
WILLIAMS

Leader indiscusso nel settore marittimo, WFW offre un'assistenza altamente specializzata in ambito nazionale ed internazionale.

Con la pratica di shipping più grande al mondo, WFW è classificato in Band 1 in Chambers & Partners in 10 giurisdizioni.



Oltre 35 anni di esperienza nella
consulenza in ambito marittimo

Oltre 500 avvocati in
15 uffici internazionali

2 uffici in Italia
a Roma e Milano

[wfw.com](https://www.wfw.com)

AMBURGO ATENE BANGKOK DUBAI FRANCOFORTE HANOI HONG KONG LONDRA MADRID MILANO MONACO NEW YORK PARIGI ROMA SINGAPORE

Confitarma vs Assarmatori: battaglia navale sugli sgravi contributivi

In quest'ultimi mesi del 2020 è entrata nel vivo una 'battaglia navale' che vede contrapposte le due associazioni di categoria degli armatori italiani: da una parte Confitarma (aderente a Confindustria) e dall'altra Assarmatori (Confcommercio-Conftrasporto). Il motivo del contendere sono gli sgravi fiscali, ma soprattutto contributivi, garantiti dal Registro Internazionale delle navi che ora, dopo il recente ultimatum giunto da Bruxelles la scorsa estate, dovrà essere esteso alle navi battenti tutte le bandiere comunitarie (finora era riservato solo alla bandiera italiana). Confitarma vorrebbe che le agevolazioni rimanessero appannaggio delle aziende stabilmente insediate nel nostro Paese mentre Assarmatori chiede che vengano estese anche alle società armatoriali di altri paesi Europei per i marittimi di nazionalità italiana imbarcati a bordo. Sullo sfondo di questa vicenda c'è uno scontro in particolare fra i due colossi delle crociere Msc e Costa. Il primo ha il proprio quartier generale in Svizzera, le ultime navi in flotta battono bandiera Maltese e per i molti italiani imbarcati a bordo non beneficia di alcuno sgravio. Costa Crociere invece, sede in Italia a Genova (la controllante Carnival è americana con holding panamense) e flotta sotto bandiera italiana, gode sia di sgravi fiscali che contributivi. Ma di questi sgravi italiani, e questo è uno degli aspetti più contestati dai suoi detrattori (non è l'unico), beneficia anche la compagnia Aida Cruises (controllata da Costa) per i suoi lavoratori

Quale sarà l'epilogo lo si capirà nei primi mesi del 2021

tedeschi a bordo.

Si parla di sgravi contributivi il cui valore annuale per la casse pubbliche è compreso fra 200 e 300 milioni di euro.

Il presidente di Assarmatori, Stefano Messina, ha detto: "L'Unione Europea, nell'approvare il regime di aiuti del cosiddetto Registro Internazionale Marittimo, ha chiesto all'Italia di estenderne i benefici anche ai marittimi arrolati da imprese europee e imbarcati su navi

battenti bandiere dell'Unione". Poi ha aggiunto: "Gli sgravi contributivi sul costo del lavoro concessi dalla legge 30/98 (istitutiva del Registro Internazionale) hanno permesso di invertire la tendenza negativa degli anni '80 e di far crescere un'occupazione italiana che ora è tornata a stagnare. Oggi l'unica possibilità di crescita dell'occupazione marittima italiana è legata alla possibilità dei nostri marittimi di lavorare sulle navi armate dalle imprese europee e battenti bandiere dell'Unione. La Commissione Europea lo chiede e siamo convinti che questa modifica dell'impianto normativo porterà grandi sviluppi dell'occupazione".

Il suo omologo di Confitarma, Mario Mattioli, invece aveva affermato: "La sfida che nelle attende la nostra amministrazione pubblica è fondamentale per la marittimità nazionale.

Mi riferisco all'estensione dell'impianto normativo del Registro Internazionale e della Tonnage Tax alle bandiere comunitarie, come richiesto dalla Commissione Europa, che dovrà essere necessariamente perimetrato limitando i beneficiari alle sole compagnie armatoriali ubicate in Italia, così tutelando la rotta dell'interesse nazionale, della sua industria e del suo indotto".

Le diplomazie sono al lavoro per spingere nel-

la direzione che interessa ai rispettivi associati e la distanza tra le parti verso un possibile compromesso a fine anno risulta ancora ampia. L'ultima parola spetterà al Ministero dei trasporti e al Governo che hanno il compito di intervenire per modificare, estendendolo, il campo d'applicazione del Registro Internazionale italiano alle altre bandiere comunitarie. Quale sarà l'epilogo lo si capirà nei primi mesi del 2021. ■



Nella foto da sinistra: Mario Mattioli (Confitarma) e Stefano Messina (Assarmatori)

Estensione degli sgravi contributivi del Registro Internazionale Italiano ai marittimi italiani imbarcati su navi Ue utilizzate da armatori stranieri: tre principi inderogabili

Contributo a cura
di avv. Giuseppe Loffreda *

* founder di Legal4Transport

Sulla possibilità di estendere gli sgravi contributivi del Registro Internazionale Italiano ai marittimi italiani imbarcati su navi UE/SEE utilizzate da armatori stranieri

L'articolo 10 della Legge n. 167/2017 (Legge Europea 2017), intitolato "Agevolazioni fiscali per le navi iscritte nei registri degli Stati dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo. Caso EU Pilot 7060/14/TAXU" estende il regime fiscale agevolato per le navi iscritte al Registro Internazionale Italiano (RII) anche a favore dei soggetti residenti e non residenti con stabile organizzazione in Italia che utilizzano navi, adibite esclusivamente a traffici commerciali, iscritte in registri di Paesi dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo. In particolare, vengono estese le seguenti misure agevolative: credito d'imposta in misura corrispondente all'imposta sul reddito delle persone fisiche dovuta sulle retribuzioni corrisposte al personale di bordo imbarcato, da valere ai fini del versamento delle ritenute alla fonte relative a tali redditi (articolo 4, comma 1, della legge n. 457/1997); concorrenza nella misura del 20 per cento del reddito prodotto con navi iscritte nel Registro Internazionale a formare il reddito complessivo assoggettabile all'IRPEF e all'IRES (articolo 4, comma 2, della legge n. 457/1997); esclusione dalla base imponibile IRAP del valore della produzione realizzato mediante l'utilizzo di navi iscritte al Registro Internazionale (articolo 12, comma 3 del D.Lgs. n. 446/1997); regime forfetario, opzionale, di determinazione del reddito armatoriale: c.d. tonnage tax (articolo 155, comma 1, del TUIR). Lo stesso art. 10 dispone inoltre che le suddette agevolazioni si applicano a condizione che sia rispettato quanto previsto dagli articoli 1, comma 5 (limiti ai servizi di cabotaggio), e 3 (legge regolatrice del contratto di arruolamento) del decreto-legge 457/97, dall'articolo 317 del codice della navigazione

(composizione e forza minima dell'equipaggio) e dall'articolo 426 del regolamento per l'esecuzione del codice della navigazione (poteri del comandante di porto nella formazione degli equipaggi), e domanda ad un decreto del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, l'attuazione delle suddette disposizioni (i.e. esenzioni e regime del lavoro a bordo). Tale decreto non risulta, ad oggi, ancora adottato.

La norma ha lo scopo di superare le contestazioni mosse dalla Commissione europea nell'ambito del caso EU Pilot 7060/14/TAXU, in cui la Commissione europea aveva posto la questione della compatibilità con il diritto dell'UE delle vigenti disposizioni concernenti i regimi di determinazione del reddito imponibile delle imprese marittime (art. 4 del decreto legge n. 57/1997 e artt. da 155 a 161 del TUIR). In particolare, la Commissione aveva rilevato che il requisito dell'immatricolazione della nave nel RII ai fini della concessione dei benefici fiscali di cui alle disposizioni richiamate potrebbe costituire una condizione discriminatoria nei confronti dei soggetti esercenti attività di traffico marittimo internazionale stabiliti in altri Stati dell'UE o dello Spazio economico europeo (SEE), ponendosi dunque come una re-



strizione contraria alla libertà di stabilimento, quale garantita dall'art. 49 del Trattato sul funzionamento dell'UE (TFUE) e dall'art. 31 dell'Accordo SEE. Inoltre, ad avviso della Commissione, l'applicazione di misure fiscali di vantaggio ai soli esercenti navi immatricolate nel RII avrebbe potuto dissuadere lo stabilimento in Italia da parte di soggetti residenti in altri Stati dell'UE o dello SEE esercenti l'attività di traffico marittimo internazionale nella misura in cui probabilmente le navi da essi utilizzate sono registrate nel Registro navale dei rispettivi Stati. La legislazione italiana, infatti, instaurava una differenza di trattamento fiscale in funzione della nazionalità del mezzo di esecuzione della prestazione che, in quanto tale, poteva costituire una restrizione contraria alla libertà di prestazione dei servizi, quale garantita dall'art. 56 del TFUE e 36 dell'Accordo SEE.

L'art. 10 chiude il caso EU-Pilot 7060/14/TAXU, rinviando però a un successivo decreto del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, il compito di attuare le misure previste.

Ha fatto seguito la lettera 11 giugno 2020, avente ad oggetto Aiuti di Stato SA48260 (2017 NN) – Italia, Proroga del regime italiano a favore del registro internazionale, con la quale la Commissione europea, in riscontro alla richiesta italiana di proroga del regime a favore del RII fino al 2023, ha concluso che il regime continua ad essere compatibile con il mercato interno a norma dell'articolo 107, paragrafo 3, lettera c), TFUE, a condizione che siano correttamente attuate, entro un termine di sette mesi dalla data della decisione della Commissione e relativa all'autorizzazione delle misure, e quindi entro gennaio 2021, una serie di disposizioni che l'Italia si è impegnata a introdurre nel nostro Ordinamento giuridico con lettere del 14 luglio e 22 ottobre 2019 e del 14 febbraio, 21 aprile e 25 maggio 2020, ulteriori rispetto a quelle già introdotte con il citato art. 10 della legge n. 167/2017.

In particolare, per quanto qui interessa, nelle lettere alla Commissione europea del 4 febbraio e 25 maggio 2020, le autorità italiane hanno confermato la disponibilità a introdurre una disposizione che garantisca che la misura prevista dall'art. 6 del decreto-legge n. 457/97, consistente nell'esenzione dal versamento dei contributi previdenziali e assistenziali per i marittimi imbarcati a bordo di navi iscritte nel RII, sia estesa a tutte le navi ammissibili battenti bandiera di qualsiasi Stato dell'UE/del SEE. Per navi ammissibili dovendosi intendere, a parere di chi scrive, e come risulterebbe confermato dai considerando 14, 43, 45 e 47 della lettera della Commissione europea di proroga del regime del RII, le navi che effettuano le attività di trasporto marittimo definite negli orientamenti marittimi, utilizzate dalle società di navigazione ammissibili, cioè dalle società di navigazione con residenza legale o stabile organizzazione nel territorio italiano a norma della legislazione italiana. Non esistendo, nel nostro Ordinamento giuridico e per la Commissione europea, un regime di sgravio contributivo autonomo (ex decreto-legge 457/97), che cioè sia autorizzato e possa essere applicato disgiuntamente dal regime del RII nel suo complesso.

In questo contesto si pone e va considerata la possibilità di esenzione dal versamento dei contributivi previdenziali del RII anche per i marittimi imbarcati a bordo di navi iscritte in registri di Paesi EU/SEE che siano utilizzate da società di navigazione residenti o aventi stabile organizzazione in un Paese UE/SEE diverso dall'Italia. Sarebbe il caso, ad esempio, di alcune navi da crociera iscritte a Malta, per le quali si chiede di poter applicare ai marittimi italiani, che lavorerebbero su dette navi, il regime di sgravio contributivo del RII, disgiunto dal resto del regime previsto dallo stesso RII.

La riposta sembra dover essere negativa, se si considera quanto esposto sopra in merito alle società di navigazione ammissibili: per poter accedere e beneficiare del regime di sgravio contributivo di favore

previsto dal RII la società di navigazione dovrebbe avere residenza legale o stabile organizzazione nel territorio italiano a norma della legislazione italiana.

A supporto di questa conclusione, cioè di quella secondo cui non esisterebbe un regime di sgravio contributivo distinto e autonomo dal regime del RII nel suo complesso, concorrono almeno altri due rilievi. I marittimi italiani in questione, imbarcati su navi battenti bandiera EU/SEE utilizzate da società di navigazione straniera, beneficerebbero di esenzioni da imposte che non rientrano tra gli aiuti di Stato previsti dal regime del RII, coperti dalla autorizzazione della Commissione europea relativa alla proroga del regime stesso o al regime della bandiera EU/SEE utilizzata nel caso specifico.

Ci si riferisce, in particolare, alle esenzioni che si applicano ai marittimi italiani che svolgono servizio a bordo di navi battenti bandiera estera. La legge 16 marzo 2001, n. 88 (Nuove disposizioni in materia di investimenti nelle imprese marittime), ha fornito l'interpretazione autentica secondo cui *“Il comma 8-bis dell'articolo 48 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, introdotto dall'articolo 36, comma 1, della legge 21 novembre 2000, n. 342, deve interpretarsi nel senso che per i lavoratori marittimi italiani imbarcati su navi battenti bandiera estera, per i quali, ai sensi dell'articolo 4, comma 1, e dell'articolo 5, comma 3, del decreto legge 31 luglio 1987, n. 317, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 ottobre 1987, n. 398, non è applicabile il calcolo sulla base della retribuzione convenzionale, continua a essere escluso dalla base imponibile fiscale il reddito derivante dall'attività prestata su tali navi per un periodo superiore a 183 giorni nell'arco di dodici mesi”*.

Gli stessi marittimi italiani potrebbero altresì scegliere di optare per un regime previdenziale differente da quello previsto per le navi iscritte nel RII, anche questo non coperto dal vaglio e dalle autorizzazioni della Commissione europea per il RII. Nello specifico, i marittimi italiani che lavorano a bordo di navi battenti bandiera straniera hanno la facoltà di richiedere (regime previdenziale facoltativo) l'iscrizione alle assicurazioni generali obbligatorie gestite dall'INPS (articolo 47 della legge n. 413/1984). L'iscrizione può avvenire in maniera preventiva, tramite domanda presentata dal marittimo all'atto dell'imbarco, ovvero tramite domanda presentata dall'armatore o, per lui, dal raccomandatario marittimo, il cui servizio è obbligatorio solo nel caso in cui l'imbarco avvenga in Italia. Nel caso di imbarco all'estero, e di domanda di iscrizione preventiva presentata dal marittimo ai sensi dell'articolo 47, comma 2, lett. a), della citata legge n. 413/1984, domanda che non sarà tuttavia obbligatoria, non prevedendo il coinvolgimento di un raccomandatario marittimo, l'unico soggetto obbligato al versamento della contribuzione in regime di navigazione estera è il marittimo stesso, ai sensi e per gli effetti di quanto disposto dal successivo articolo 49, comma 3.

A questo punto sarà interessante leggere il decreto che l'Italia si è impegnata ad adottare entro 7 mesi dall'11 giugno 2020, ovvero entro il mese di gennaio 2021.

In ogni caso, il decreto non dovrebbe poter derogare a 3 principi:

1. che il regime agevolato per le navi iscritte al RII, inclusi gli sgravi contributivi, sia esteso solo alle società di navigazione residenti e non residenti ma con stabile organizzazione in Italia che utilizzino navi UE/SEE destinate al trasporto via mare di passeggeri o merci;
2. che il reddito derivante dall'attività prestata su tali navi dai marittimi italiani sia incluso nella base imponibile fiscale anche nel caso in cui i marittimi operino a bordo per un periodo superiore a 183 giorni nell'arco di dodici mesi;
3. che detti marittimi optino per la contribuzione all'INPS anche nel caso in cui siano imbarcati all'estero, quindi senza il tramite di un raccomandatario marittimo. ■



Sea World
Management S.A.M



your shipping platform since 1990

seaworldmanagement.com

A.A.A. Credito navale cercasi in Italia

“ Il settore dell’armamento italiano deve saper coniugare due facce della stessa medaglia: Registro Internazionale e finanza. I progetti ‘banco-centrici’ ormai non hanno più senso. I have a dream: un’associazione unica dell’armamento e del cluster marittimo in Italia con al proprio interno anche i fondi d’investimento”. Questo pensiero è stato espresso da Nicola Coccia, ex presidente di Confitarma e titolare dell’omonimo studio fiscale, in occasione della recente presentazione online del libro ‘Mare traverso’ scritto a quattro mani con Bruno Dardani.

Commentando i capitoli del libro, Coccia ha ricordato che in Germania molte banche regionali con in pancia grandi quantità di crediti navali non-performing sono state cedute a istituti di credito nazionali e in qualche modo sono stati salvate diverse realtà armatoriali. “In Italia questo non è avvenuto” ha detto l’ex presidente di Confitarma, ricordando che una soluzione simile avrebbe potuto essere Sga, da un anno diventata Amco, società italiana controllata dal Ministero dell’economia che opera nella gestione e nel recupero di crediti deteriorati. La stessa che ha rilevato una parte dei crediti unlikely to pay della Ignazio Messina & C. nell’ambito della ristrutturazione che ha portato Msc a rilevare il 49% del gruppo armatoriale genovese.

Paradossalmente però, ora che i buoi sono scappati (cioè molte navi di armatori italiani sono passate nelle mani di alcuni fondi d’investimento), Amco ha iniziato a rilevare alcune esposizioni finanziarie anche di shipping company nazionali. Ciò è avvenuto, secondo quanto spiegato da Coccia, con la scissione in favore di Amco di Mps, che a sua volta aveva ‘depurato’ dagli Npl la banca corporate Mps Capital Service.

Proprio Amco e il risparmio privato, oltre ovviamente al credito bancario e ai fondi d’investimento, sembrano essere in prospettiva gli approdi a cui gli armatori italiani dovranno guardare quando cercheranno liquidità per i loro investimenti.

Stefano Messina, presidente di Assarmatori, su questo tema ha detto: “E’ falso dire che oggi le banche non finanziano progetti d’investimento”. La verità è che “ora finanziano non più il singolo asset ma il più ampio progetto industriale del gruppo. Il decreto Liquidità quest’anno ha messo ad esempio a disposizione una serie di strumenti anche per l’armamento italiano”.

Ricordando infine che Amco ha già comprato due miliardi di crediti dalle banche italiane, Messina ha invitato a tenere sotto attenta osservazione il supporto che questa società garantirà ai progetti infrastrutturali, “tra cui rientra anche il trasporto marittimo”.

A proposito di finanza e shipping Fabrizio Vettosi, managing director di Vsl Club, ha spiegato che



“l’Italia ha perso il vantaggio competitivo che aveva in materia di ship finance”, ma ha anche specificato che “è ancora possibile recuperare”.

A questo proposito ha affermato: “Il nostro mondo è stato sempre autoreferenziale; in Italia lo shipping ha sempre avuto un forte problema comunicativo”. Su questo aspetto Messina è intervenuto per dire che “la nascita di Assarmatori ha contribuito a rivitalizzare l’attenzione sul nostro settore”, e Mario Mattioli, presidente di Confitarma, ha puntualizzato invece che “prima della scissione fra quelle che oggi sono le due associazioni di categoria è stata una scelta precisa quella di mantenere un basso profilo”. Il motivo era principalmente la preoccupazione che qualcuno potesse accendere un faro e mettere in discussione i benefici fiscali e contributivi garantiti alle società armatoriali italiane.

Oltre ad Amco, per Vettosi l’altra grande opportunità a cui guardare è “il risparmio privato italiano (125mila euro pro-capite) che dobbiamo essere in grado di attrarre. Ciò si può fare tramite Cdp, i private banking, i wealth management e i fondi d’investimento”.

Emblematico infine il commento di Gian Enzo Duci, vertice di Esa Group, sull’approccio delle banche italiane al mercato dello shipping e il relativo sfasamento temporale: “Creano i desk dedicati quando andrebbero smontati e li smontano quando invece andrebbero realizzati”. ■

Finanza e armatori in Italia nell'anno della pandemia

Contributo a cura
di avv. Furio Samela *

* partner dello studio Legale Watson Farley & Williams



Il 2020 è stato un anno senza precedenti per qualsiasi settore. La pandemia da Covid-19 ha infatti rivoluzionato l'intero globo, mettendo a repentaglio la vita e la salute di milioni di abitanti, oltre a minacciare l'economia di ogni paese.

Il mondo dello *shipping*, come tanti altri settori produttivi, non è stato immune da tale emergenza. I segmenti *dry bulk*, *container*, *cruise* e *ferry* sono stati infatti danneggiati dal propagarsi dell'epidemia. Il calo delle attività produttive ha determinato la riduzione della domanda di materiali grezzi e, di conseguenza, la riduzione del trasporto di *raw commodities*. Anche il trasporto containerizzato ha subito un calo del volume di merci trasportate, determinato in buona parte dalla riduzione dei consumi a livello globale (sebbene i *global carrier* con i *blank sailing* siano riusciti a mantenere un livello più che soddisfacente dei noli). Parimenti, il mondo delle crociere e dei traghetti ha patito in maniera evidente le restrizioni imposte durante i primi mesi di *lockdown*. L'unico settore che ha sorpreso in maniera positiva, quantomeno nella prima fase di quarantena, è stato quello delle *oil tankers*. I mesi di marzo ed aprile sono stati infatti caratterizzati da un incremento vertiginoso dei noli, legato, in buona parte, all'impiego delle navi per attività di stoccaggio di petrolio in alto mare.

La breve disamina appena illustrata rappresenta un punto di partenza imprescindibile per poter meglio comprendere l'attuale rapporto tra il mondo della finanza e quello degli armatori. Nel corso degli anni i rapporti tra tali realtà non sono stati sempre idilliaci, d'altronde sarebbe difficile immaginare il contrario, considerato anche il diverso assetto degli interessi in gioco. Negli ultimi tempi, poi, anche in concomitanza con l'incremento degli NPLs, si è assistito a una crescita della presenza di fondi di investimento, che affiancano spesso compagnie di navigazione nella gestione delle società e delle navi. È un dato noto a chiunque che l'incremento dei *non performing loans* abbia spesso comportato maggiori difficoltà per gli armatori nel reperire finanziamenti a condizioni vantaggiose. Tale incremento è riconducibile a svariate cause, quali, a mero titolo esemplificativo, investimenti errati, crisi su scala globale tali da alterare radicalmente il mercato in cui si opera e, in ultimo, ma non per importanza, catastrofi mondiali come l'attuale pandemia. Le compagnie di navigazione si sono quindi trovate in evidenti difficoltà finanziarie, non riuscendo a rimborsare i finanziamenti erogati e rischiando anche il fallimento nei casi più gravi.

Senza dubbio, l'attuale crisi dovuta al Covid-19 non ha aiutato e non sta aiutando le *shipping companies* nei rapporti con istituti di credito e fondi di investimento. Tuttavia, le recenti misure emergenziali adottate a livello nazionale potrebbero rappresentare un contributo decisivo per salvaguardare e migliorare i rapporti tra finanza e armatori. A tal riguardo, è opportuno richiamare il ruolo fondamentale svolto

da SACE S.p.A. e dalla relativa c.d. Garanzia Italia, che da alcuni mesi consente a numerose società italiane, ivi comprese le società di *shipping*, di sottoscrivere contratti di finanziamento, beneficiando di una valida e solida garanzia in un momento storico ed economico senza precedenti.

Tale garanzia assume cruciale importanza atteso che, in assenza di tale forma di protezione, l'erogazione di finanziamenti sarebbe stata difficilmente possibile e non avrebbe quindi consentito crescita e investimenti per numerose realtà armatoriali italiane.

Oltre alla garanzia appena citata, tra le varie disposizioni emergenziali degne di nota segnaliamo anche (i) l'articolo 9 del Decreto Liquidità, che ha disposto la proroga ex lege di sei mesi dei termini per l'esecuzione dei concordati preventivi e degli accordi di ristrutturazione omologati, con scadenza tra il 23 febbraio 2020 e il 31 dicembre 2021, (ii) l'articolo 10 del Decreto Liquidità, che ha sancito l'improcedibilità delle richieste e dei ricorsi per la dichiarazione di fallimento e dello stato di insolvenza, depositati tra il 9 marzo e il 30 giugno 2020, facendo salvi soltanto alcuni casi specifici e (iii) l'articolo 56 del Decreto Cura Italia che ha consentito alle imprese (le cui esposizioni rispettino determinati parametri) di poter beneficiare per i propri finanziamenti a rimborso rateale di una moratoria di dodici mesi sulle sole rate in linea capitale con traslazione/estensione del piano di ammortamento per un periodo analogo. Infine, vale la pena sottolineare come il mondo delle crociere, nonostante, come già rilevato, sia stato fortemente impattato dalle restrizioni derivanti dai primi mesi di *lockdown*, abbia potuto contare su un aiuto concreto da parte dei governi di numerosi paesi europei, i quali hanno consentito alle compagnie di navigazione operanti nella *cruise industry* (previa richiesta da parte delle stesse), di sospendere il rimborso delle rate dei finanziamenti relativi alle nuove costruzioni e assicurati con garanzie statali tramite le *export credit agencies*.

Ciò, ovviamente, anche al fine di tutelare migliaia di posti di lavoro e di non alterare in maniera sensibile il mercato delle crociere.

Le misure emergenziali sopra brevemente descritte rappresentano, certamente, insieme all'imminente Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), un bagliore di luce alla fine di un lunghissimo e interminabile tunnel quale è stato il 2020, anno chiaramente atipico e tristemente unico nella vita non solo degli armatori ma anche di ciascuno di noi. ■

Assicurazioni marittime: la fotografia del mercato in Italia e nel mondo

Contributo a cura
di Alessandro Morelli *

* direttore tecnico Siat - Società Italiana Assicurazioni e Riassicurazioni

Come tutti gli anni nel mese di Settembre – in corrispondenza della conferenza lumi – il mercato internazionale Marine si interroga sulle prospettive e sullo stato di salute del settore e sulle maggiori criticità e sfide che lo fronteggiano.

Il mercato italiano, per il tramite dell'Ania e delle compagnie operanti nel settore, tradizionalmente ha un ruolo importante nelle attività dello lumi, sia mediante la partecipazione degli underwriters ai lavori della conferenza annuale, sia soprattutto attraverso l'attività che i rappresentanti delle compagnie italiane svolgono in numerosi comitati tecnici che costituiscono la spina dorsale dell'organizzazione. Ania inoltre raccoglie dalle singole compagnie operanti in Italia i risultati tecnici, li aggrega e li inoltra allo lumi come dato di mercato, per il successivo accorpamento con gli analoghi dati forniti dalle altre associazioni nazionali e la conseguente produzione delle analisi sui trend del mercato internazionale.

In relazione in particolare al comparto corpi, dopo lunghi anni in cui lo lumi fotografava una situazione non incoraggiante sotto il profilo dei risultati tecnici, quest'anno le cifre cominciano a descrivere una situazione migliore, che d'altro canto non fa che rendere visibile nei numeri ciò che gli underwriters dei vari mercati stanno già sperimentando da almeno 18 mesi. Cioè una marcata inversione di tendenza nell'approccio tecnico ai rinnovi, nei quali sono scomparse le riduzioni di premio in presenza di buoni risultati statistici e si è invece affermato – a partire dalla seconda metà del 2018 e poi in modo sempre più marcato dal 2019 – un trend di aumento dei premi ai rinnovi, proporzionato al risultato tecnico realizzato dalle singole flotte, ma dove anche per i rischi indenni da sinistri vengono applicati aumenti di premio.

Tale inversione di tendenza era ritenuta da tutti come ineluttabile, a fronte di un lungo ciclo più che decennale di progressive riduzioni, che avevano a tal punto eroso il volume dei premi corpi da renderlo

non più sufficiente nemmeno per coprire gli attritional losses, per non parlare dei major losses. Riguardo a questi ultimi, è ben vero che il trend delle perdite totali di navi è in progressivo calo negli ultimi 20 anni e – secondo le cifre fornite alla Conferenza lumi 2020 – ha raggiunto proprio nel 2020 il suo punto più basso, tuttavia suscita preoccupazione il verificarsi di sinistri gravi, primi fra tutti gli incendi, in particolare ma non solo, a danno delle navi portacontainer.

È interessante tuttavia notare che i dati resi pubblici dallo lumi il mese scorso fanno intravedere a livello mondiale l'esercizio 2019 come il migliore per i corpi in termini di risultato dal 2013, in particolare dopo i tre esercizi negativi del 2016, 2017 e 2018 e, come detto, anche le prospettive per il 2020 sembrano buone, paradossalmente favorite anche dall'impatto di Covid-19 che ha sin qui esercitato un effetto di contenimento sulla sinistralità, in particolare sui danni di rilievo, sopra i 30 milioni di dollari.

La pandemia ha portato infatti a una riduzione dell'attività di navigazione soprattutto per alcune tipologie di navi – in primis navi da crociera, traghetti ed in parte navi portacontainers – dando quindi luogo a una riduzione della frequenza dei sinistri e del costo medio degli stessi; vi sono tuttavia una serie di fattori legati al virus che potrebbero manifestarsi in modo negativo, creando le condizioni per un aumento del costo dei sinistri.

Fra questi si evidenziano l'accumulo di valori in alcune aree esposte a uragani e tifoni, i maggiori costi di riparazione derivanti dalla difficoltà di interventi peritali e di approvvigionamento di pezzi di ricambio, il rinvio delle visite ispettive alle navi da parte delle società di classe o dei Port State Control e in ultimo le difficoltà nel ricambio degli equipaggi con i conseguenti effetti di fatica e stress su uomini costretti a rimanere a bordo delle navi per periodi molto più lunghi del normale, con conseguente incremento del rischio di errore umano. Nel comparto Merci la situazione fotografata dallo lumi mostra un trend più stabile negli anni recenti e generalmente un andamento tecnico migliore rispetto ai corpi, con i soli esercizi 2014 e 2015 in perdita seppur moderata e un progressivo miglioramento delle loss ratio negli ultimi anni, con la proiezione del 2019 come il miglior esercizio dal 2010, con una loss ratio lorda stimata di poco inferiore al 70%: tenendo conto quindi dei costi acquisitivi, delle spese di gestione e del costo del capitale, un margine di utile fra i 5 e 10 punti percentuali. Nel 2020 il comparto Merci è impattato da Covid-19, più sul piano del volume premi, con gli effetti recessivi che si manifestano nel 2020 e si protrarranno anche nel 2021, che su quello della sinistralità; le coperture Marine (siano esse corpi o merci) sono coperture contro i danni diretti ai beni assicurati e il virus non è di per sé

causa di danno materiale al bene assicurato, salvo le fattispecie di merci deperibili, purché garantite a piene condizioni.

Come nel comparto corpi quindi, anche per le merci – che peraltro stanno manifestando una dinamica dei tassi più contenuta – si sta assistendo a un miglioramento del trend sinistri, ma anche qui si evidenziano segnali fonte di preoccupazione quali le concentrazioni elevate di valori nei porti (anche per effetto dei ritardi generati dalla pandemia) con le relative esposizioni ad eventi naturali catastrofici, gli incendi a bordo di navi portacontainer indotti anche dalle false dichiarazioni del contenuto dei containers al carico, le tensioni geo-politiche ed il loro impatto sul commercio internazionale. Relativamente al peso relativo delle due linee di business principali del settore Marine – Corpi e Merci – è interessante notare come – a livello mondiale – la ripartizione del mercato Marine fra Corpi e Merci in termini di volume premi mostra che le Merci “pesano” quasi due volte e mezzo rispetto ai corpi: su un volume totale di \$ 28,7 miliardi le Merci rappresentano il 57,50% (\$ 16,5 miliardi) e i Corpi il 24,1% (\$ 6,9 miliardi), mentre il residuo si riferisce all'Offshore Energy (11,7%) e alle Marine Liability (6,7%).

La conferenza IUMI di settembre è il momento nel quale vengono analizzati anche i dati relativi ai principali mercati nazionali il che consente di tracciare uno spaccato per quanto concerne il nostro mercato. Dal punto di vista della raccolta premi il mercato italiano rappresenta il 2,80% del mercato mondiale, con una raccolta di \$655milioni, ripartiti in \$377 milioni Merci e \$274 Milioni Corpi: nel mercato italiano quindi il rapporto fra Merci e Corpi è più equilibrato rispetto al mondo, con una ratio di 1,4.

Più difficile è l'esercizio di raffronto sui risultati tecnici, poiché i singoli mercati nazionali (e così l'Italia) forniscono i danni pagati e riservati, mentre la componente di stima degli IBNR (da cui non si può prescindere per stimare il risultato degli esercizi recenti) viene calcolata dallo lumi a livello aggregato; non è di conseguenza possibile comparare il risultato tecnico italiano a quello mondiale, ma la sensazione è che il risultato italiano – vista la buona dinamica dei tassi ai rinnovi – possa essere mediamente migliore.

La conferenza lumi è anche l'occasione per portare all'attenzione dei sottoscrittori mondiali le tematiche emergenti che riguardano il comparto: fra queste oggi – oltre al tema Covid-19 – le più rilevanti sono l'applicazione al mercato assicurativo “non-life” dei principi di sostenibilità (Environmental, Social, Governance Issues), la crescente digitalizzazione nel settore Marine, certamente accelerata in modo inaspettato dal Covid-19, i cambiamenti macro-economici e geo-politici. ■



d'Amico

Across
the World

www.damicoship.com

Coperture P&I: in arrivo general increase per gli armatori nel 2021

Contributo a cura
di Alberto Scala *

* managing director P.L. Ferrari & Co – Ferrara office

Come ogni anno, in autunno, i Clubs dell'International Group comunicano ai propri associati e alla comunità dello shipping gli aumenti generali (General Increase) che verranno applicati ai rinnovi delle coperture mutualistiche P&I, il seguente 20 febbraio. La valutazione degli eventuali aumenti è fatta dal Board of Directors di ogni Club (formato da una selezione di armatori iscritti allo stesso), in base all'andamento e ai risultati complessivi del Club.

Dal 2016 al 2020 non vi sono stati praticamente aumenti generali; solamente l'anno scorso qualche Club ha iniziato a proporre aumenti generali in media attorno al 5%, per bilanciare i 4 anni precedenti che avevano in realtà portato a una diminuzione del volume totale delle entrate.

Questo autunno stiamo invece vedendo una richiesta generalizzata di aumenti dei premi compresa tra il 5% e il 10%, dettata da diversi fattori: (a) una progressiva riduzione dei premi dovuta al ringiovanimento delle flotte (il nuovo tonnellaggio infatti gode di tassi più favorevoli), (b) un conseguente risultato tecnico (c.d Combined Ratio Net) negativo intorno al 120%

, anche con punte più alte e (c) un aumento dei sinistri, in particolare quelli del Pool, cioè quelli che i Clubs dell'International Group si dividono fra loro, in base a una appropriata chiave contributiva e che vanno da 10 a 100 milioni di dollari per sinistro. Per una maggiore comprensione è opportuno aggiungere che i sinistri del Pool, che hanno superato 400 milioni di dollari negli ultimi due anni, al 20 agosto di quest'anno erano già oltre 300 milioni, con ancora 6 mesi da trascorrere per arrivare alla tradizionale data del 20 febbraio in cui termina l'anno contabile e inizia il nuovo anno assicurativo 2021/22.

Negli anni passati il deficit tecnico di alcuni Clubs era stato compensato dal buon andamento degli investimenti, ma questo fattore difficilmente si ripeterà in questa terribile annata, caratterizzata da una notevole volatilità nel settore finanziario.

Dobbiamo però ricordare che la maggior parte dei Clubs negli anni precedenti aveva restituito ai propri associati, sia sotto forma di capitale che di sconto sui premi, una parte notevole degli ottimi



rendimenti finanziari che avevano portato un consistente aumento delle c.d. Riserve Libere. Tuttavia un ulteriore utilizzo delle Riserve Libere porterebbe a una diminuzione della forza finanziaria dei Clubs, che devono non soltanto rispettare certi parametri di solvibilità imposti dalle varie normative e dagli organi di controllo, ma anche tenere in debita considerazione le valutazioni delle agenzie di rating, che hanno già sottolineato la criticità nel mantenere un risultato tecnico così negativo. Questa situazione, di cui gli effetti della pandemia sono una componente rilevante, non è certo una buona notizia per gli armatori e gli operatori dello shipping, già toccati dalla volatilità dei mercati e dalle difficoltà a muoversi regolarmente per via delle chiusure dei porti e del difficile avvicendamento degli equipaggi, anche se l'International Group sta supportando i propri associati in relazione ai sinistri e alle spese che derivano da eventi legati al Covid-19 non ponendo alcuna limitazione di copertura, a differenza di altri mercati assicurativi che hanno invece introdotto esclusioni a seguito di questa pandemia. ■

Tre compagnie italiane nella 'Top 20' mondiale dei traghetti

The she compagnie di navigazione italiane, Grimaldi Group, Grandi Navi Veloci e Onorato Armatori, figurano all'interno della classifica dei primi 20 player mondiali attivi nel mercato dei traghetti appena stilata dalla rivista specializzata Shippax.

Per quanto concerne la stazza lorda delle rispettive flotte, il primo posto è del Gruppo Stena (976.069 tonnellate di stazza), seguita in seconda posizione da Grimaldi Group (con 694.085 tonnellate di stazza), mentre terzo è Tallink Group. Quarta e quinta posizione rispettivamente per Onorato Armatori, dunque Moby e Tirrenia (561.107 tonnellate), e Grandi Navi Veloci (506.404 tonnellate). Più in basso in classifica appare anche la compagnia corsa, ma italiana d'adozione e di bandiera, Corsica Ferries la cui flotta di navi vanta una stazza lorda complessiva di 290.960 tonnellate.

Guardando invece alla capacità di trasporto di carichi rotabili la flotta Grimaldi Group compare sempre in seconda posizione (con 58.746 metri lineari di garage in totale), mentre Grandi Navi Veloci scende in sesta posizione (25.353 metri lineari) seguita a breve distanza dal gruppo Onorato Armatori (23.232 metri). Più indietro si trova Corsica Ferries con 11.021 metri lineari di capacità.

Le statistiche di Confitarma (Confederazione Italiana Armatori) dicono che a fine 2019 i traghetti di bandiera italiana erano complessivamente 256 per un totale di 5.129.410 tonnellate di stazza lorda. Di questi, 191 sono unità ro-pax (2.375.046 tonnellate di stazza) e 65 navi ro-ro cargo (2.754.364 tonnellate).

A proposito dell'andamento di mercato nell'ultima relazione di Confitarma si legge che "Il 2019 è stato un anno molto complesso per il settore ro-ro: dopo un inizio di anno molto promettente, si sono susseguiti una serie di fattori che hanno influito sull'andamento di questo mercato: la generale debolezza dell'economia in Europa, con la Brexit che continua a rappresentare una fonte di incertezza, le questioni economiche e politiche in Medio Oriente e nel Mediterraneo Orientale che minacciano la crescita in quelle aree. Per contro, nel Mediterraneo meridionale, il Marocco e la Tunisia rappresentano opportunità di crescita così come è probabile che continui la crescita del volume in



*L'Italia è leader,
per numero
di navi
e tonnellaggio,
della flotta
mondiale
di navi ro-ro
e ro-pax*

Cina, Vietnam e Filippine. Dal lato dell'offerta, l'espansione della flotta è abbastanza moderata con un orderbook limitato a cui si aggiungerà un certo numero di vendite per demolizione di unità non rispondenti ai requisiti Imo 2020 in quanto non dotate di tecnologie per l'abbattimento delle emissioni. Il portafoglio ordini rimane limitato (circa 34 unità per 130.000 metri lineari) di cui 13 in consegna nel 2020, 16 nel 2021 e 5 nel 2022. In totale, l'orderbook corrisponde a circa il 5% della flotta totale attuale". Per quanto riguarda il segmento delle navi ro-pax, la relazione sottolinea come siano "numerose le unità di grandi dimensioni di nuova generazione che verranno consegnate nei prossimi anni con un aumento di circa 85.000 metri lineari di capacità. L'Italia è leader, per numero di navi e tonnellaggio, della flotta mondiale di navi ro-ro cargo e ro-ro passenger/cargo". ■

Con Grimaldi e Messina è italiana la leadership delle navi ro-ro

Secondo le statistiche di DynaLiners aggiornate al mese di aprile 2020, nella Top 10 degli armatori di navi ro-ro impiegate su traffici deep sea internazionali figurano due società italiane, Ignazio Messina & C. e Grimaldi Group, rispettivamente al secondo e al primo posto. Questa speciale analisi (che esclude le unità car carrier) comprende complessivamente 489 navi (inclusi i traghetti) per una stazza lorda media di 13.000 tonnellate e un'età media di 17 anni. In totale la portata lorda del naviglio per il trasporto di rotabili attualmente attivo in giro per il mondo è pari a 6,35 milioni di tonnellate. Il Gruppo Grimaldi di Napoli è, come detto, di gran lunga il leader di mercato, con 39 navi e oltre

1,1 milioni di tonnellate di portata lorda, vale a dire il 17% del totale della flotta mondiale. La portata media delle sue navi di questa tipologia è pari a 29.400 tonnellate e l'età media di 12 anni. La genovese Ignazio Messina & C., invece, è il secondo player al mondo con una flotta ro-ro di 367.700 tonnellate di portata e una portata media delle navi pari a 46.000 tonnellate. Dalla terza alla decima posizione di questa speciale classifica stilata da DynaLiners figurano poi Nyk Pbc, Bahri, Kyowa Shipping, Murmansk Shipping, Eastern Car Liner, Cma Cgm, Gpl e Tako Kaiun. ■





PRAESIDIUM INTERNATIONAL



Praesidium International Srl

Best Maritime Risk Consultancy Firm 2020

CON SEDE PRINCIPALE E CENTRALE OPERATIVA IN ITALIA, UFFICI REGIONALI IN PORTOGALLO, SRI LANKA E NIGERIA,
PRAESIDIUM INTERNATIONAL È LA SOCIETÀ DI SICUREZZA MARITTIMA **PIÙ ATTIVA** E CON
MAGGIORE ESPERIENZA PRESENTE OGGI SUL MERCATO ITALIANO.



- 80+ CLIENTI INTERNAZIONALI
- 200+ NAVI PROTETTE OGNI ANNO
- ESPERIENZA DIRETTA IN
OLTRE 100 PORTI

SECURITY ARMATA in HRA ←

CONSULENTI SPECIALIZZATI ←

NAVI SCORTA ←

FORZE LOCALI DI SICUREZZA ←

RICERCA CLANDESTINI ←

ANALISI DEL RISCHIO e REPORTISTICA ←

MONITORAGGIO 24/7 ←

SERVIZI EROGATI

WORLDWIDE

OCEANO INDIANO

GOLFO DI GUINEA

GOLFO DEL MESSICO

CENTRO-SUD AMERICA

SUD-EST ASIATICO

MEDITERRANEO

Lo stop delle crociere è costato caro all'Italia

Circa 925 milioni di euro è l'ammontare del mancato contributo del turismo crocieristico all'economia italiana nel 2020 a causa del Covid-19 e 796.800 saranno i passeggeri movimentati nei porti italiani tra imbarchi, sbarchi e transiti (-93,5% sul 2019), un dato che riporta ai livelli del 1993. Queste sono alcune delle stime della società di ricerca e consulenza Risposte Turismo contenute nel rapporto 2020 - Italian Cruise Watch sulla crocieristica in Italia. A livello globale il 2020 potrebbe chiudersi con circa 6 milioni di turisti crocieristi a bordo (-80% sul 2019) tornando a valori che non si registravano da prima degli anni 2000.

Secondo il report di ricerca il Veneto sarà la regione più impattata dall'assenza delle crociere (206 milioni di euro il mancato contributo), seguita da Lazio (-204,6 milioni di euro rispetto a quanto atteso quest'anno), Liguria (-176,5 milioni di euro), Campania (-120 milioni di euro) e Sicilia (-65 milioni di euro).

“In un anno in cui il traffico delle navi è quasi del tutto scomparso emerge in tutta evidenza quanto questo fenomeno abbia contribuito, e tornerà a farlo, a creare economia ed occupazione non solo per chi ha un posto centrale nella sua filiera ma anche per molti altri operatori e aziende del turismo” ha dichiarato Francesco di Cesare, presidente di Risposte Turismo.

Nella ricerca sono evidenziati anche gli investimenti da parte dei porti per interventi dedicati o a supporto del comparto crociere: per il triennio 2021-2023 Risposte Turismo ne ha mappati per oltre 510 milioni di euro, in crescita di oltre il 200% rispetto ai tre anni precedenti.

Italian Cruise Watch 2020 contiene anche i risultati di una nuova indagine effettuata su un panel selezionato di circa 100 professionisti

attivi con ruoli apicali e lunga esperienza nelle crociere. Secondo la maggioranza delle risposte il movimento passeggeri nei porti crocieristici italiani tornerà a livello pre-Covid dal 2023. Segnali di fiducia giungono anche dal mantenimento nel mondo di tutti gli ordini di nuove navi effettuati prima della pandemia, 81 fino al 2022 di cui ben 22 assegnati a cantieri presenti in Italia, numero che sale a 44 estendendo il periodo al 2025. L'indagine ha evidenziato infine come, secondo l'80% del campione, nell'immediato futuro sarà possibile un ritorno alla progettazione di navi più piccole per stazza e, quindi, capacità di passeggeri, e un'ancor maggiore concentrazione tra gli operatori sul mercato. ■



Cosiarma ai primi posti a livello globale per navi reefer

Posizionamento lusinghiero per Cosiarma nella classifica dei 15 operatori marittimi mondiali attivi nel trasporto refrigerato.

L'elenco per il 2020 stilato da Dynaliner vede infatti la shipping company del Gruppo Orsero al 12esimo posto a livello globale, grazie a una capacità di 2.840 Teu (per 3.196.000 piedi cubi) che le viene garantita dalle cinque navi della flotta, le quattro storiche 'Cala rosse' a cui dallo scorso anno si è aggiunta una unità a noleggio. La sua quota di mercato è pari al 1,8% del totale.

Oltre a Cosiarma nella classifica sono presenti solo altre tre compagnie che operano come braccio armatoriale di un gruppo attivo nella commercializzazione di frutta: Africa Express Line (di Compagnie Fruitière, con 3.240

Teu e 4,7 milioni di piedi cubi), Dole Ocean Cargo Express (del gruppo Dole, 1.360 Teu e 3,7 milioni di piedi cubi) e Network Shipping (di Del Monte, con 1.360 Teu e 4,2 milioni di piedi cubi). Nel complesso questi quattro operatori, rileva Dynaliner, valgono una capacità di trasporto di 15,8 milioni di piedi cubi, ovvero una quota di mercato di circa il 9% del totale del trasporto refrigerato via mare.



Secondo la società di analisi, la capacità reefer complessiva disponibile sul mercato ha raggiunto nel 2020 i 49,510 Teu (179 milioni di piedi cubi), offerti da 557 navi. Le prime 15 compagnie attive in questo segmento di attività detengono da sole il 54% della stiva totale, per un totale di 38,320 Teu e 219 navi. L'elenco complessivo vede al primo posto Baltic Shipp./Cool C. (con una quota dell'11,2%), seguita da Seatrade (7,2%) e al terzo posto Frigoship (6,8%). ■

Porti italiani fra i più lenti al mondo per l'imbarco e sbarco delle merci

L'Italia risulta essere uno dei paesi peggiori, fra le regioni del mondo maggiormente sviluppate, in quanto a tempo necessario per la lavorazione in banchina delle navi cargo. È scritto nero su bianco nell'ultimo report intitolato "Review of Maritime Transport 2020" appena pubblicato da Unctad (United Nations Conference on Trade and Development) e nel quale viene scattata una fotografia attuale sul business del trasporto marittimo.

Il capitolo del rapporto dedicato alle performance dei porti container, dove viene evidenziato il tempo medio necessario a una nave per completare le operazioni di ormeggio, imbarco, sbarco della merce e disormeggio, restituisce una fotografia poco rassicurante dei nostri scali nazionali. Gli autori specificano che "un tempo medio ridotto è un indicatore positivo di efficienza e di competitività" ed evidenziano che nel 2019 le navi portacontainer mediamente rimangono ferme 23,2 ore per ogni toccata.

Le performance operative migliori (in termini di accessibilità nautica e soprattutto di produttività in banchina) spettano ai porti degli Emirati Arabi Uniti dove una nave in media ha un tempo di permanenza in banchina pari a 14,1 ore, alla Cina con 15,5 ore, a Singapore con 17,4 ore e alla Repubblica ceca con 17,8 ore. Tra i fanalini di coda figurano invece la Francia con 41,8 ore in media, l'Italia con 36,5 ore (dunque circa un giorno e mezzo), l'Australia con 34,6 ore e il Brasile con 33,6 ore.

Lo stesso vale per le navi break bulk, dunque quelle che non trasportano carichi unitizzati (container) ma merci varie: Francia (con 1,58 giorni) e Italia (con 1,98 giorni) figurano nuovamente fra i Paesi, insieme alla Russia (1,61 giorni), dove le navi cargo permangono più tempo in banchina per essere lavorate. Un indice, secondo Unctad, di scarsa competitività ed efficienza.

Tornando alle navi portacontainer, secondo il rapporto nel 2019 in Italia sono stati 8.171 lo toccate effettuate nei porti italiani, 15 anni l'età media del naviglio giunto in banchina, 44.772 le tonnellate di stazza media di ogni nave, 194.849 la stazza massima e 19.462 la portata massima in termini di Teu (container da 20') di una nave portacontainer. Un primato, quest'ultimo, superando quest'anno con l'arrivo a Gioia Tauro di una serie di navi di Msc della classe



In Europa solo la Francia fa peggio e fra i motivi potrebbe esserci la scarsa automazione delle procedure in banchina

Sixin e Gulsun da oltre 23.500 Teu. Rapidità e produttività sono spesso (non sempre) due facce della stessa medaglia e in banchina vanno di pari passo con l'automazione. Il fatto che l'Italia e la Francia figurino tra i Paesi meno rapidi, fra quelli maggiormente sviluppati, a imbarcare e sbarcare merci (soprattutto container) dalle navi è in parte spiegabile dal fatto che nel Sud Europa l'automazione spinta che da anni esiste già in alcuni scali del Nord Europa e dell'Asia sta solo ora iniziando ad affacciarsi.

Vado Gateway di Vado Ligure è il primo e unico terminal container in Italia semiautomatizzato. Terminal Bettolo nelle intenzioni avrebbe dovuto diventare il secondo, ma finora occupa solo una porzione della banchina disponibile e l'equipment disponibile (due gru mobili più alcune altre macchine di piazzale) non è ancora paragonabile ai più moderni scali del Nord Europa o dell'Asia. ■

La cantieristica navale appesa alle sorti del mercato crociere e traghetti

Dall'assemblea 2020 degli associati e degli aggregati ad Assonave, l'associazione che rappresenta l'industria navalmeccanica italiana, è emerso un quadro del settore della cantieristica navale mondiale che, dopo un 2019 già deludente, con ordini calati del 20% in volume rispetto all'anno precedente, ha visto crollare gli ordini nel primo semestre del 2020 del 40% e le consegne del 17%. La causa è chiaramente la crisi economica mondiale generata dal Covid-19. In questo contesto, in Europa, si assiste a una discontinuità negativa rispetto al passato quando, grazie all'esplosione del settore crocieristico, si registravano ordini e carichi di lavoro in crescita a fronte della tendenza opposta dei produttori di altre aree geografiche. Nel primo semestre 2020 in Europa gli ordini sono infatti calati del 62% e le consegne del 48%, dati ben peggiori rispetto a quelli globali.

In particolare, la relazione annuale mostra che "il settore crociere ha registrato nel 2019 un aumento degli ordini delle navi sopra le 10.000 tonnellate di stazza lorda da 23 a 25 unità, per poi registrare ordini per 2 sole navi nella prima metà del 2020. Quanto al comparto militare, nel 2019 sono stati perfezionati ordini per 165 unità, con una riduzione del 28% circa rispetto all'anno precedente, che diventano solo 49 unità, in ulteriore calo a 49 unità nella prima metà 2020. Il mercato dei traghetti vede un calo del 40% nel 2019 e, nel 2020, ordini azzerati nel segmento di maggior interesse, quello di unità di lunghezza superiore a 150 metri. La nautica da diporto ha fatto registrare un +9,7% nel 2019 (fonte Confindustria Nautica), con 26 nuovi ordini di mega-yacht (mezzi di lunghezza maggiore di 60 metri), in linea con gli anni precedenti. Il segmento Oil & Gas Offshore, infine, si conferma praticamente fermo, con un solo nuovo ordine di piattaforme di trivellazione nel 2019, e ordini per 20 supply vessel, di piccole dimensioni, assegnati per la quasi totalità a cantieri cinesi e turchi (in passato erano centinaia); nella prima metà del 2020 il mercato Oil & Gas si è praticamente azzerato. Nel 2020, nel mercato globale, sono crollati i nuovi ordini in tutti i segmenti di mercato, e, purtroppo, è difficile prevedere un'inversione di tale tendenza almeno fino a tutto il 2022".

Secondo Assonave la cantieristica italiana, e la relativa supply chain, "grazie alla propria capacità strategica, al conseguente ottimo portafoglio ordini costruito in passato e alla propria capacità di interagire positivamente con gli armatori, limitando al minimo, almeno per ora, le cancellazioni, si



trova in una situazione sicuramente migliore rispetto al resto dell'Europa". Ciò nonostante il fatto che in Italia, oltre che in Europa, la stragrande maggioranza dei nuovi ordini di navi commerciali appartenga al segmento passeggeri, pone l'intero sistema a rischio, qualora il mercato delle crociere non dovesse riprendersi in tempi sufficientemente contenuti.

"Tale rischio – secondo l'associazione – si può mitigare solo implementando efficacemente tre direttive strategiche:

- 1) Attività volte alla sopravvivenza e al rafforzamento competitivo del settore navalmeccanico italiano ed europeo nel breve periodo;
- 2) Attività volte a creare le condizioni per permettere al settore navalmeccanico italiano ed europeo di prosperare nel lungo periodo;
- 3) Attività volte a massimizzare la capacità competitiva degli associati". ■



SHIPPING ITALY.IT

Il quotidiano on-line
del trasporto marittimo in Italia

**Una pubblicazione di
ALOCIN MEDIA Srl
Piazza Duca degli Abruzzi 11/11
16167 Genova
P.I./C.F. 02499470991
Sito web: www.shippingitaly.it**

**DIREZIONE & REDAZIONE
Nicola Capuzzo
Tel. +39 (0)10-7967874
Cell: + 393347889863
redazione@shippingitaly.it
capuzzo.nicola@gmail.com**

**SALES AGENT
Rbmedia
Via Vespucci, 45/5
16156 Genova
Tel: 010665246
cell: +393475865515
r.maestri@rbmedia.it**