

## Il cluster marittimo sfoglia ancora la margherita sulle emissioni 'volontarie'

L'approfondito workshop di P.L. Ferrari sulla decarbonizzazione nello shipping non riesce a dirimere tutte le questioni inerenti una materia non scevra da ambiguità e interpretazioni



La Rosa, Shaw, Kern-Ferretti, Gray, Moretti, Vettosi

di Angelo Scorza

**Genova** – C'era grande curiosità professionale e dunque larga attesa – come testimoniato dalla cospicua affluenza in presenza, anche di qualità, e dai numerosi collegati in streaming, per un totale di quasi 250 partecipanti – per il workshop sulla decarbonizzazione nello shipping organizzato da P.L. Ferrari & Co. Srl nella sua splendida magione in Villa delle Peschiere, dove la società genovese risiede da ormai 28 anni.

Un encomiabile sforzo quello degli organizzatori (da alcuni anni parte del gruppo statunitense Lockton), proteso a dirimere tutte le questioni inerenti una materia non scevra da ambiguità e interpretazioni, che era stato implicitamente sollecitato dai suoi stessi clienti al broker leader internazionale nelle coperture as-

sicurate dai P&I Club, come testimoniato da uno dei padroni di casa, Antonio Talarico.

Ed infatti nelle prime file della sala al piano nobile adibita a convegno sedevano alcuni armatori italiani e shipmanager, insieme ad altri specialisti del settore assicurativo – oltre a tutto lo stato maggiore di PL Ferrari, naturalmente - per citarne solo alcuni: Giacomo Gavarone (Rimorchiatori Riuniti), Valeria Novella (Calisa), Gabriele Rosati D'Amico (F.Ili d'Amico), Alberto Annicetti (ex De Poli Tankers), Manlio Ginocchio (Cosiarma), Andrea Lombardo e Michele Bogliolo (Carbofin), Andrea Berlingieri (Premuda), Federico Beltrami (Columbia Ship Management), Mauro Messina (Messina Line), Francesco Russo (K Ship), Danilo Chiaruttini (Acciaierie d'Italia), Daniele Coppola, Mauro Iguera (Cambiaso Risso), Mario Kunkl e Andrea Kunkl (Auscomar), Gemma Carbone (Ifchor), Andrea Cupido e Roberto Spanu (Swiss Re), Alessandro Morelli (ex SIAT).

Un'audience, come si vede, di calibro, ad ascoltare le prolusioni sul tema del giorno dei relatori Patrizia Kern Ferretti, Head Marine e Director Corporate Solutions della compagnia assicurativa Swiss Re, Alessio La Rosa, Global Head of Freight del trader alimentare COFCO International, Fabrizio Vettosi, managing director VSL Club, Chairman Ship Finance Working Group ECSA e Board Member di Confitarma, Nick Shaw, Chief Executive Officer, International Group of P&I Club, Paolo Moretti, Chief Executive Officer di RINA Services; oltre a quelli non in presenza, Bjørnar Andresen, Group Chief Underwriting Officer del P&I Club scandinavo GARD e Matteo Catani, Chief Executive Officer di GNV Grandi Navi Veloci.

Una densa conferenza moderata – col suo incantevole inglese di Cambridge – dal giovane Alexander Gray, broker che opera per conto di P.L. Ferrari dall'ufficio di Singapore del gruppo, che ha sostanziato il quesito basilare in una semplice domanda: “mancano 7 e anni e mezzo alla scadenza del 2030: il nostro set- > 7



Moretti, Vettosi

&gt; 6

tore ce la farà a tagliare il traguardo?”

D'altronde non c'è dubbio che l'industria marittima stia assumendo un ruolo guida negli sforzi globali per ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>; la strategia dell'IMO di ridurre l'intensità di carbonio del trasporto marittimo internazionale del 40% entro il 2030, con l'aumento della pressione finanziaria e dei clienti, pongono la decarbonizzazione in cima all'agenda del settore marittimo globale.

Quel che resta dell'intensa mattinata di lavori al cronista in un discorso di non facile accessibilità per i non addetti stretti ai lavori (e probabilmente anche a qualcuno di questi ultimi, tuttora), è che – pure metabolizzando le diverse profezioni e gli interventi degli esperti in materia, la conclusione da trarre è che si sia ancora piuttosto indietro.



La Rosa, Shaw, Kern-Ferretti

Pare infatti non esserci convergenza unica su un fenomeno che, più di ogni altra sensazione, lascia trasparire uno stato di orientamento solo latente, o comunque ove persiste ancora un pieno coordinamento tra le iniziative volontarie dei privati e quelle di prammatica delle istituzioni, una volta che i 'Grandi della Terra' hanno deciso che si debbano adottare obbligatoriamente determinati comportamenti virtuosi da parte delle aziende di ogni foggia, declinando d'ora in poi la propria attività operativa sui temi della sostenibilità ambientale, quasi che la sostenibilità economica fosse diventato un mero fatto opzionale per l'imprenditore (e non più il suo must).

Eppure la tematica di adeguamento ai cambiamenti climatici e le soluzioni da adottare sono questioni estremamente serie, impellenti e impegnative, questo è noto a tutti.

Così come sono attuali le proposte della Commissione Europea di revisione della Direttiva ETS Emission Trading Scheme per strutturare lo scambio di quote d'emissione dei gas a effetto serrato nell'UE parte del pacchetto FIT for 55.

L'altro leit motiv di giornata sono stati i famosi Poseidon Principles, un item che divide la platea di settore tra operatori regolatori su una riva del fiume e assicuratori e finanziatori sulla sponda opposta; e ancora il discorso, quasi annoso, sulla tassonomia europea.

Il tutto viene discusso sullo sfondo di una profonda evoluzione tecnologica che passa sia dagli apparati di propulsione che dalla natura dei carburanti stessi, riguardi ai quali il mondo intero



(non solo quello del comparto marittimo) sembra avere ancora deciso quale sia il fuel migliore, dal GNL all'idrogeno, dall'elettrico all'ammoniaca, dal biometano all'eolico, e chi più ne ha più ne metta.

Senza contare la difficoltà di conciliare visioni e dunque regolamentazioni da parte di 'arbitri' del gioco con giurisdizione diversa, e non di rado anche in opposizione, quali UE, Stati Uniti e IMO.

Dunque non è errato, con una certa inevitabile sommarietà peraltro, giungere alla conclusione che il ginepraio sia ancora contorto.

E, a corollario, come, malgrado sia lodevole l'impegno del settore dello shipping - che ancora una volta mostra la propria buona volontà di capire come comportarsi al meglio, prima che ciò gli sia imposto in maniera coercitiva - la strada appare ancora long and winding, per citare i Beatles.

E dunque, per finire, non si può non condividere il pensiero di sintesi della giornata espresso da Filippo Fabbri, Ma- > 8

**AUGUSTA DUE S.R.L.**

Member of RINA Group

Mednav Group

MEDNAV GROUP Augusta Due is a company specialised in the transportation of energy and oil products

Company mission is connecting different parts of the world by transporting INDISPENSABLE PRODUCTS

**THE MISSION:**

**SAFETY FIRST**  
**CLIENT SATISFACTION**  
**ENVIRONMENT RESPECT**

Augusta Due S.r.l.  
Viale Gorizia 16/A  
00198 Roma (Rm)

Phone: +39 06 8537821 E-Mail: Info@AugustaDue.it  
Web Link: www.augustadue.it - www.mednavgroup.it

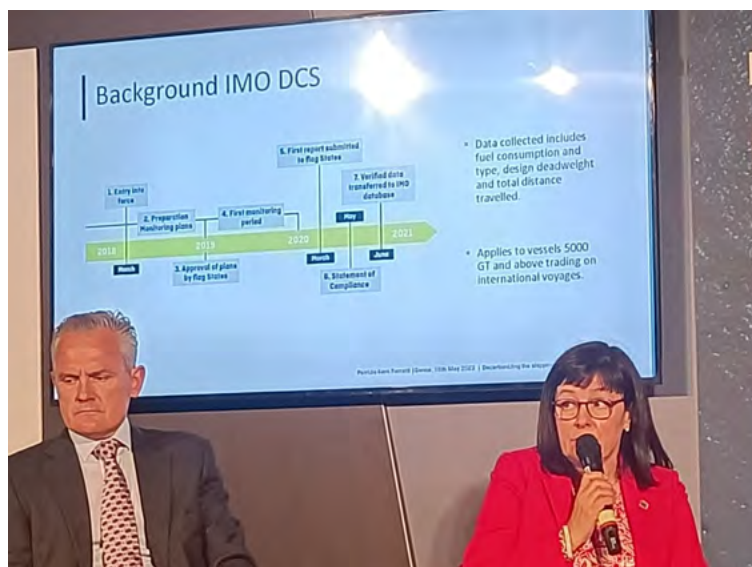


La Rosa, Shaw, Kern-Ferretti, Gray, Moretti, Vettosi

&gt; 7

naging Director & CEO degli ospitanti, impegnato in una delle prime uscite di tale genere – il networking congressuale è stato notoriamente congelato per un paio di anni - [dalla nomina dello scorso anno](#).

“L’incontro è stato molto proficuo perché siamo riusciti a mettere intorno ad un tavolo interlocutori di altissimo livello con punti di vista diversi su un argomento così importante per il nostro settore. Tutto ciò non può che essere di arricchimento per tutti noi che facciamo parte di questo cluster così fondamentale per l’economia mondiale e del nostro Paese” ha detto a Ship2Shore il leader di P.L. Ferrari poco prima di salire su un aereo che lo ha portato in Norvegia, presso alcuni stakeholders.



Shaw, Kern-Ferretti

### Patrizia Kern-Ferretti (Swiss Re): “Dai Poseidon Principles for Marine Insurance (PPMI) un quadro di trasparenza”

“I Poseidon Principles e i Poseidon Principles for Marine Insurance (PPMI) sono anzitutto un quadro di trasparenza. Stabilendo le basi per la raccolta e la comunicazione dei dati sulle emissioni, consentono a prestatori e assicuratori di accedere alle informazioni sulle singole navi e di collaborare con gli armatori per raggiungere gli obiettivi fissati dall’IMO” esordisce Patrizia Kern-Ferretti, che oltre al ruolo di Head Marine presso Swiss Re Corporate Solutions, è Chair dei Poseidon Principles per la Marine Insurance Association.

“I firmatari della PPMI si sono impegnati in questo sforzo perché riteniamo che l’urgenza della crisi climatica richieda a tutte le parti interessate di fare la propria parte nell’affrontare questa sfida.

In quanto parte vitale dell’ecosistema marittimo, noi assicuratori abbiamo un ruolo da svolgere nel sostenere la decarbonizzazione del trasporto marittimo e la più ampia spinta sociale per una maggiore trasparenza e ambizione; gli standard privati, come si vede in tali iniziative, creano la base condivisa per le aziende per prendere decisioni aziendali informate per un futuro resiliente al clima. I Poseidon Principles e i PPMI sono ancorati agli standard dello shipping globali stabiliti dall’IMO. Mettiamo a confronto i nostri portafogli con l’ambizione dell’IMO di ridurre le emissioni di gas a effetto serra di almeno il 50% entro il 2050 rispetto al 2008.

Per fare ciò, utilizziamo la metrica del rapporto di efficienza annuale approvato dall’IMO per l’intensità del carbonio. Come assicuratori, abbiamo deciso di fare un passo verso l’allineamento con l’accordo di Parigi e aggiungere un secondo parametro di riferimento: una riduzione del 100% delle emissioni di gas serra entro il 2050. La società chiede un’azione sulla crisi climatica e crediamo fermamente che sia responsabilità di tutti per rispondere a questa sfida” prosegue la rsk manager di origine > 9

&gt; 8

genovese, ma di residenza professionale nella Svizzera interna. Entrambe le iniziative sono state sviluppate sotto gli auspici del Global Maritime Forum in uno sforzo guidato dalle principali banche e assicurazioni insieme ai principali attori del settore e al supporto di esperti fornito dai principali esperti di decarbonizzazione, finanza e assicurazioni del trasporto marittimo. Entrambi sono stati costituiti come Associazioni governate dai rispettivi membri” conclude Kern-Ferneti.

### **Fabrizio Vettosi (VSL Club): “Troppe norme creano disordine, c’è distonia nelle traiettorie di decarbonizzazione”**

Chi dimostra di non perdere mai la sua flemma di analista accurato, capace di fare approfondimenti anche laddove la materia inizialmente possa sembrare grigia e dunque infida, è certamente Fabrizio Vettosi, managing director VSL Club, che tolto il cappello aziendale assume quelli associativi di Chair Ship Finance Working Group ECSA e Board Member di Confitarma “Dal confronto sostanzialmente emerge una forte distonia tra le diverse metriche che caratterizzano le traiettorie di decarbonizzazione.

Il dibattito è stato utile per identificare i tre blocchi di norme che disciplinano (disordinatamente) il processo: norme Comunitarie tendenti a penalizzare chi inquina ma anche a supportare la ricerca e l’innovazione; norme interne al settore che hanno valore globale (IMO CII); norme tendenti a favorire le attività di Sustainable Finance and Investment (Tassonomia Europea). A latere di queste ultime si muovono su basi non normative, ma unicamente private e convenzionali, alcune iniziative, quasi commerciali, che potrebbero creare un impatto distortivo sull’accesso ai capitali ed il relativo costo. Tra questi, il più diffuso nello shipping e il Poseidon Principles a cui hanno aderito una trentina di banche, e che sta estendendo la sua diffusione anche in ambito assicurativo” spiega l’analista partenopeo, per il quale risulterebbe quanto mai opportuno dal lato degli armatori, auspicare che ci sia un allineamento tra tutte le normative e che, soprattutto, siano queste a guidare il processo di decarbonizzazione e non delle iniziative private.

“In tal senso è stato evidenziato che, seppur sia necessaria una revisione dei Technical Screening Criteria validi fino al 2025, la Tassonomia Europea (Regolamento 852/2020) può rappresentare un ottimo punto di partenza per favorire una maggiore di disponibilità di risorse finanziarie da parte del sistema creditizio. Dal 2025, infatti, le regole bancarie dovranno recepire gli effetti della tassonomia attraverso l’applicazione del Green Asset Ratio e, quindi, cosa accadrebbe per le stesse se i Poseidon Principles non fossero allineati alla Tassonomia, che è una norma?” si chiede Vettosi.

Tra le altre i rappresentanti degli armatori hanno messo in evidenza come sia necessario che le eventuali risorse rinvenienti dal ETS/FuelEU siano canalizzate integralmente sul settore per favorire lo sviluppo delle nuove e multiple tecnologie disponibili. Altro tema discusso è stata l’esclusione delle crociere dal Secondo Atto Delegato della Tassonomia in aperta contraddizione con il Primo Atto Delegato (relativo ai primi due obiettivi ambientali : mitigazione, adattamento) in cui tale settore era stato inserito e disciplinato.

### **Paolo Moretti (RINA): “Gli armatori italiani, allineati coi principi ESG, stanno investendo sempre di più su questo filone”**

L’impegno in termini di sostenibilità è sempre maggiore, in tutti i settori e per ogni attore, arguisce Paolo Moretti, Chief Executi-



Vettosi

ve Officer di RINA Services.

Di conseguenza, saranno sempre più le iniziative come i Poseidon Principles basate su metodologie di raccolta dati e KPI in linea con l’IMO.

“In questo scenario gli armatori italiani – che non hanno un comportamento dissimile da quelle dei peer stranieri - stanno investendo per essere sempre più in linea con i principi > 10 ESG. In questo contesto, RINA sta già lavorando con gli istituti di credito per definire e misurare i KPI di sostenibilità legati a linee di credito green. Difatti, per fronteggiare gli obiettivi di decarbonizzazione, gli armatori hanno a disposizione una serie di soluzioni e tecnologie - sempre in divenire anche grazie alla continua ricerca - innovative e affidabili.

Naturalmente, RINA è in grado di supportare gli armatori sia su navi in esercizio, sia su nuove costruzioni dando la possibilità di trovare soluzioni diverse, volte a bilanciare la necessità di ottenere profitto e quella di soddisfare le normative ambientali - internazionali e non -, sperando che siano sempre più armonizzate” è la considerazione di Moretti il quale tiene a ricordare anche il ruolo della digitalizzazione come strumento fondamentale e indispensabile per il real time monitoring per supportare le decisioni nelle strategie aziendali.

### **Matteo Catani (Grandi Navi Veloci): “Troppe norme sulla transizione ecologica nello shipping, occorre quadro regolatorio con degli incentivi a convertire la flotta”**

Si mostra perplesso, se non proprio preoccupato, dalle numerose norme che, in questo momento, in qualche modo si riferiscono alla transizione ecologica nel marittimo, Matteo Catani, Chief Executive Officer di GNV Grandi Navi Veloci e membro del Consiglio Direttivo di Assarmatori.

“Molte di queste sono orientate ad accelerare l’obsolescenza del naviglio attuale e spingere verso nuove tecnologie a ridotto impatto ambientale. Questo quadro presenta due problematiche: il primo è il limite fisico di tali norme, inclusi gli stessi Poseidon Principles, che non tengono conto delle tempistiche; il secondo è relativo al fatto che a tutt’oggi non è ancora chiaro quali tecnologie producano un impatto positivo.

Faccio un esempio: oggi è chiaro che LNG non sarà il fuel del futuro; se è vero che le emissioni di CO2 sono più basse > 10

&gt; 9

del 30% nel momento della combustione, è ormai assodato che l'intero ciclo di produzione pesa, in termini di emissioni, quanto qualsiasi altro propellente, ovvero si tratta di una redistribuzione delle emissioni lungo la catena di produzione.

Noi investiamo a 30/40 anni e abbiamo quindi bisogno di un approccio pragmatico: è necessario quindi che il quadro regolatorio tenga conto anche di un elemento incentivante che favorisca la progressiva conversione del naviglio, presupponendo un portafoglio di interventi che accompagni il naviglio già esistente verso l'ottimizzazione ecologica per evitare disservizi.

In alternativa, inevitabilmente, si arriva al paradosso che la spinta all'innovazione diventi blocco innovazione e che gli armatori non abbiano alternative se non quella del wait & see."

Per Catani questa transizione tecnologica non è guidata da ragioni logistiche sottostanti o economiche di mercato, ma si tratta di scelte dettate dalla sensibilità: la transizione è indotta da regole legali, evento mai avvenuto prima nella storia industriale dell'umanità.

"Le normative sono mal coordinate tra loro, hanno come conseguenza quella di implementare l'obsolescenza, ma non guardano al futuro in termini di incentivi per gli armatori e di accompagnamento verso tecnologie più green, così come richiesto

e previsto dalla sensibilità dei legislatori; necessitiamo di una certezza degli investimenti sul lungo periodo e per necessità logistiche di mercato" conclude il CEO di GNV.

**Alessio La Rosa (COFCO): "Piano con tutto questo ottimismo, occorre essere realistici: il costo della decarbonizzazione sarà elevato!"**

Sembra un po' una voce fuori dal coro quella di Alessio La Rosa, Global Head of Freight COFCO International, che d'altronde rappresenta l'altra metà del cielo, i noleggiatori.

"Ho sentito molto ottimismo ma invece occorre essere realistici: il costo della decarbonizzazione sarà molto alto. Abbiamo già visto un aumento degli acquisti nel second hand market propri per questo motivo. Personalmente sono piuttosto scettico se esamino lo scacchiere mondiale, dove francamente non vedo la possibilità di un buon accordo in Europa e neanche in Cina.

Come charterer non vediamo molta buona volontà da parte degli armatori nell'investire in nuove tecnologie; in questa fase stiamo un po' alla finestra e siamo pronti ad ascoltare soluzioni alternative, ad esempio come quelle proposte da Ifchor" conclude La Rosa.



**P.L. FERRARI & CO.**  
P&I INSURANCE BROKERS

A MEMBER OF THE LOCKTON GROUP OF COMPANIES

*P&I purists since 1959*

Genoa, Naples, Ferrara, Monaco, Athens, Istanbul, London

plferrari.com

# Crisi ucraina: armatori alle prese con incertezze e nuovi rischi

Durante il workshop organizzato da Liguria International sono stati affrontati i diversi profili di impatto sul settore marittimo, dalla complessità di un quadro regolatorio in continua evoluzione ai maggiori costi assicurativi, fino alla minaccia dei cyber-attack



## di Francesco Bottino

**Genova** - Lo shipping funziona bene quando il quadro normativo è chiaro, i rapporti tra le parti sono definiti e i rischi sono prevedibili e, quindi, assicurabili.

Una situazione molto diversa da quella in cui si trova oggi il comparto, alle prese con gli strascichi della pandemia, la guerra in Ucraina con le relative sanzioni e anche una sempre più incombente e inquietante minaccia di 'cyber attack'. Su questi temi di sono confrontanti i panelist del workshop 'Crisi ucraina: impatto sul comparto marittimo', organizzato a Genova da Liguria International (società della Regione Liguria e delle Camere di Commercio liguri per

l'internazionalizzazione delle imprese) con il patrocinio di Assarmatori, tentando di mettere alcuni punti fermi in un contesto come detto particolarmente complesso e di ipotizzare le principali accortezze che gli operatori potrebbero adottare per non farsi trovare impreparati. Perché – come ricordato in apertura dei lavori dall'Assessore allo Sviluppo Economico, Porto e Logistica della Regione Liguria Andrea Benveduti – "l'ondata che ti travolge è quella che non vedi arrivare".

Enrico Vergani, avvocato marittimista genovese e partner della law firm BonelliErede, ha tracciato un quadro non certo rassicurante dell'attuale contesto sanzionatorio definito dall'occidente nei confronti della Russia, specie per ciò che

riguarda il Vecchio Continente: "Gli Stati Uniti sono più esperti in questo tipo di pratiche, e hanno una serie di organismi il cui lavoro specifico è proprio quello di far rispettare le sanzioni, di cui Washington si serve fin dai tempi di Cuba, passando per l'Iran". Non così per l'Europa, dove – secondo Vergani – "talvolta è davvero difficile interpretare le disposizioni e capire effettivamente fino a dove arrivano le condotte lecite e dove iniziano quelle che, alla luce delle recenti misure sanzionatorie imposte da Bruxelles, sono considerate censurabili".

In questa situazione di incertezza che – ha ribadito il legale – "non fa certo bene allo shipping", l'unica arma nelle mani degli operatori marittimi è quella del rispetto rigoroso delle norme: "È > 19

&gt; 18

quantomai necessario applicare il massimo della diligenza nei comportamenti aziendali, che devono essere registrati con una sorta di due diligence interna per poterne poi rendere conto alle autorità, nel caso ciò si rivelasse necessario. E altrettanto importante è affidarsi a consulenti esterni per definire preventivamente un quadro chiaro dei rischi e dei limiti da non superare”.

Non va poi dimenticato che sussistono differenze sostanziali nell'applicazione delle sanzioni tra USA, Gran Bretagna ed Europa: “Recentemente – ha raccontato Vergani, ricostruendo un caso concreto – le autorità britanniche hanno concesso ad un assicuratore di poter dare copertura alle navi di Sovcomflot (soggetto inserito nella black-list in quanto legato al Governo di Mosca) fino a giugno 2022, in deroga alle sanzioni in vigore. Un'eccezione che nell'UE non sarebbe stata possibile poiché non esiste neanche uno strumento normativo che la preveda”.

Incertezza ai massimi livelli, quindi, ma anche maggiori costi per gli armatori a causa della guerra in Ucraina e delle sue conseguenze sul mercato assicurativo.

Come spiegato da Francesco Ferrari, di First P&I, infatti, lo scorso aprile “Russia, Mar d'Azov e Mar Nero sono state inserite tra le 'listed area', e quindi per poter ottenere le coperture necessaria a navigare in queste zone l'armatore deve pagare un sovrapprezzo”.

In sostanza, vengono attivate dagli assicuratori apposite coperture del 'war risk', che in questa fase stanno raggiungendo costi elevatissimi: “Il sovrapprezzo necessario per avere una copertura corpi relativa a viaggi nel Mar d'Azov, per esempio, oscilla su cifre che equivalgono al 2-4% del valore della nave assicurata. Parliamo di 350-500.000 dollari per 7 giorni”.

Ovviamente – ha aggiunto Ferrari – “molti armatori hanno deciso di non fare più questo tipo di viaggi. Ma qualcuno che ci va ancora c'è, e sono soprattutto i greci. Si accollano questi costi che vengono più che compensati da noli ormai alle stelle su rotte in cui l'offerta di tonnellaggio è ai minimi termini. Il maggior onere – per il broker assicurativo genovese – viene ribaltato sulla merce e quindi, alla fine della catena, sul consumatore finale”.

A tutto ciò si aggiunge poi la copertura extra necessaria dal punto di vista P&I: “Le polizze standard non coprono il 'war risk', che deve essere gestito tramite un'integrazione, la quale ovviamente ha un suo costo”.

E – come se non bastasse – l'armato-

re deve comunque stare molto attento a non contravvenire ad alcuna norma relativa alle sanzioni durante tutte le fasi del trasporto, “altrimenti è più che probabile che l'assicuratore si rifiuti di effettuare un eventuale risarcimento. Molti contratti assicurativi – ha concluso il titolare di First P&I – prevedono espressamente il termine della copertura in caso di violazione delle norme sulle sanzioni internazionali da parte dell'assicurato”.

Il terzo tema, affrontato da Alessio Aceti di Sabata Security, è quello del cyber risk, che in parte è collegato agli altri aspetti affrontati durante l'workshop: “Pensiamo all'attacco subito dal gruppo marittimo Maersk alcuni anni fa. Secondo molti ricercatori che lo hanno studiato, la responsabilità sarebbe da ricondurre al Governo russo, e proprio per questo motivo gli assicuratori si sono rifiutati di pagare, considerando il danno una conseguenza diretta di un 'war risk' che non era compreso nelle coperture originariamente stipulate dal gruppo”.

Questo evidenzia – secondo Aceti – “la necessità di gestire i rischi cyber non come delle semplici questioni tecniche, ma come problematiche strategiche per l'azienda da affrontare con azioni di governance mirate”.

Ormai il rischio informatico non riguarda più solo il mondo digitale (cancellazione, furto o 'sequestro' di dati), ma può avere impatti su quello fisico, “considerando che molti macchinari industriali, e anche i sistemi di gestione di bordo delle navi, sono connessi a internet, e quindi tecnicamente vulnerabili ad attacchi hacker”.

Per tentare di ridurre i rischi, secondo Aceti è importante, “oltre ad adottare, come detto, un approccio più strategico al problema, aggiornare frequentemente i sistemi informatici e utilizzare reti microsegmentate, in modo da poter segregare rapidamente lo snodo colpito e limitare così la diffusione dell'attacco”.


Sicurezza delle infrastrutture digitali, fondamentale in un mondo sempre più interconnesso, ma anche sicurezza delle persone fisiche, che continuano ed essere l'elemento centrale di cui sono fatte le aziende, e ancora – nonostante l'avanzamento tecnologico – devono viaggiare per lavoro in aree non sempre sicure.

Argomento affrontato da Mark William Lowe di Pyramid Temi Group, la prima società italiana ad occuparsi nello specifico proprio di 'travel risk management'. Infine, Pietro Roth, responsabile relazioni esterne e comunicazione di Asarmatori – portando i saluti del Presidente Stefano Messina – ha sottolineato

l'impatto che l'attuale situazione, frutto del combinato disposto di diversi fattori, “dai postumi della pandemia, tra cui il lockdown del porto di Shanghai, alla crisi ucraina, fino alle difficoltà in tema di approvvigionamenti di energia e commodity”, sta avendo sul settore marittimo nel suo complesso: “SRM, centro di ricerca del gruppo Intesa Sanpaolo, ha rivisto al ribasso le sue stime sulla crescita dello shipping per quest'anno, da un +3,5% a un +2,6%”. Ma ancora una volta, oltre che di numeri, si tratta anche di uomini: “Non dimentichiamoci che il 10% di tutti i marittimi operativi al mondo sono russi, e il 4% ucraini. Al momento non ci sono ancora problemi per il cambio di equipaggi, me è prevedibile che presto si verificheranno”.

“Mi preme tuttavia sottolineare che a bordo delle navi dei nostri iscritti non si sono mai verificati episodi di tensione tra gli esponenti delle due nazionalità: sta prevalendo – ha concluso Roth – un senso di collaborazione e solidarietà tra la gente di mare”.

**STUDIO**



**TCL**

**PKF**

TAX  
CONSULTING  
LEGAL

Tax and Corporate Advisory

M&A - Corporate Finance

Multifamily office & Wealth advisory

Tax services, accounting & payroll

Shipping & Logistics Specialists

GENOVA - MILANO - ROMA

studiotcl@pkf-tclsquare.it

www.studiotcl.com

www.pkf.com

# Sindaco e sfidante a confronto sui temi della portualità

L'assemblea di Spediporto è stata anche l'occasione per un confronto – ancorché non diretto, ma realizzato tramite due interventi successivi sul palco – tra l'attuale Sindaco di Genova Marco Bucci, candidato per un secondo mandato, e il suo sfidante Ariel Dello Strologo, che hanno affrontato diversi temi inerenti la portualità cittadina, dalla ricollocazione dei de-

positi chimici alla forma giuridica della AdSP (che pure, come competenza, non attiene all'amministrazione comunale): nettamente a favore dei porti 'Spa' il primo cittadino, più attento a preservare la natura di bene pubblico delle banchine (pur non escludendo a priori la possibilità di trasformare le authority in società per azioni) il candidato dell'opposizione.

Dello Strologo, che i depositi di Superba e Carmagnani preferirebbe ricollocarli sulla futura nuova diga o, in subordine, a Porto Petroli, ha poi sottolineato che la necessità più stringente, per poter riorganizzare lo scalo in modo efficiente e quindi competitivo, è un nuovo Piano Regolatore Portuale, "che aspettiamo ormai da troppi anni".

## La tavola rotonda degli operatori



Sul palco del Palazzo della Borsa è stata poi la volta della tavola rotonda dai player del settore, durante la quale sono inevitabilmente emerse le divergenze d'opinione tra armatori, rappresentati per l'occasione dal Presidente di Assarmatori Stefano Messina, agenti marittimi, per cui è intervenuto il Presidente di Assagenti Paolo Pessina, terminalisti rappresentati dal CEO di GIP Giulio Schenone, e ovviamente spedizionieri con lo stesso Pitto (al 'tavolo' anche il Segretario Generale dell'Autorità di Sistema Portuale Paolo Piacenza).

Oggetto del dibattito è l'applicazione della Tonnage Tax e dei benefici connessi col Registro Internazionale alle cosiddette attività ancillari effettuate dagli armatori, percepita dalle altre categorie di operatori della *value chain* marittima come un vantaggio non giustificato che viene concesso alle shipping company: "Su questo tema – ha ribadito Schenone – i terminalisti europei fanno una battaglia di equità.

È ovviamente legittimo che un armatore voglia estendere il suo raggio d'azione anche a comparti attigui al suo core business tradizionale, ma nelle attività di logistica terrestre tutti devono misurarsi con le stesse condizioni di partenza".

Diversa è ovviamente l'opinione degli armatori e di chi li rappresenta nei porti. Per Pessina, infatti, "l'integrazione della catena logistica è in corso da anni e non mi pare di vedere fenomeni così evidenti di distorsione del mercato. Ci sono tanti grandi gruppi che si fanno concorrenza tra loro".

Anche per Messina quello della Tonnage Tax è un falso problema: "Sono solo le navi italiane che possono accedere a questo tipo di beneficio attualmente, e in futuro potranno farlo quelle con bandiere europee (come chiesto da Bruxelles)" ha ricordato Messina. "Quindi parliamo Ignazio Messina & C., Italia Marittima, GNV, Snav, Moby, d'Amico, Grimaldi, ma non di Maersk o MSC".

E secondo diversi commenti a latere dei lavori, raccolti tra la platea, è davvero difficile pensare che i grandi colossi del trasporto container, peraltro forti di profitti multimiliardari, possano decidere di cambiare bandiera ad un certo numero di loro navi – modificando strategie che vengono spesso definite a migliaia di chilometri di distanza dal Belpaese sulla base di dinamiche globali – solo per poter accedere ad un beneficio fiscale sull'attività di logistica terrestre effettuata in Italia.

La diffimità di vedute tra i panelist permane – per ragioni diverse e forse meno direttamente legate agli interessi specifici della categoria rappresentata – anche in relazione alla forma giuridica delle AdSP, con Schenone e Messina questa volta concordi nell'auspicare una governance strategica centralizzata più forte per i porti, e Pessina convinto invece della necessità di accordare alle authority maggiore libertà d'azione e autonomia rispetto al controllo ministeriale.