

4 dicembre 2025 | Via Aldo Rossi 4, Milano - ore 09.30 - 12.30

SEI

ASSICURAZIONI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: ANDAMENTO E NOVITÀ LEGISLATIVE E GIURISPRUDENZIALI

09.30 Registrazione e Welcome Coffee

10.00 Introduce i lavori

Umberto Guidoni, Co-Direttore Generale, ANIA e Segretario Generale, Fondazione ANIA

10.15 PRIMA SESSIONE "Dati di contesto e di settore"

Lo scenario delle relazioni economiche in un quadro geopolitico complesso
Paolo Sellari, Direttore del Master in Geopolitica e Sicurezza Globale, Università Sapienza di Roma

Lo scenario dei trasporti marittimi nel Mediterraneo: analisi dei trend e recenti fenomeni
Alessandro Panaro, Head of Maritime & Energy Dept., SRM

Lo scenario dei dati assicurativi - Global

Massimo Spinetta, Head of Cargo Underwriting - Marine and Transport, Generali GC&C e Membro del Comitato Cargo, IUMI

Sicurezza economica e compliance

Paolo Quercia, Direttore della Divisione Studi e Analisi, Ministero delle Imprese e del Made in Italy

11.15 Coffee Break

SECONDA SESSIONE "Aggiornamenti normativi e giurisprudenziali"

Trasporto multimodale: recenti applicazioni del (nuovo) art. 1696, comma 3, c.c.
Andrea La Mattina, Professore Associato di Diritto della Navigazione dell'Università degli Studi di Napoli Federico II e Of Counsel, Bonelli Erede

I nuovi equilibri nell'autotrasporto alla luce delle novità introdotte dal DL Infrastrutture 2025

David Magnolia, Partner, LCA Studio Legale

Russia ma non solo: tutte le novità in tema di sanzioni economiche internazionali

Marco Padovan, Partner, Studio Legale Padovan

Quanto costa esportare negli Stati Uniti: effetti dei dazi sulle imprese e implicazioni di rischio

Zeno Poggi, Founding Partner, ZPC S.r.l. - Società Benefit

ASSICURAZIONI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: ANDAMENTO E NOVITÀ LEGISLATIVE E GIURISPRUDENZIALI

Coordinamento scientifico: Avv. Flavia Melillo

Segreteria: Alessandra Zucca

Milano, 4 dicembre 2025

Sommario

Prefazione	3
Lo scenario delle relazioni economiche in un quadro geopolitico complesso	5
Il Mediterraneo nella nuova geografia del business marittimo: rotte, rischi e trasformazioni del sistema logistico globale	8
Lo scenario dei dati assicurativi – Global.....	10
Trasporto multimodale: recenti applicazioni del (nuovo) art. 1696, comma 3, c.c.....	13
I nuovi equilibri dell'autotrasporto: tempi di pagamento e disciplina inderogabile delle attese al carico e scarico.....	16
Sanzioni economiche internazionali: le principali novità e gli impatti sul settore assicurativo	18
Quanto costa esportare negli Stati Uniti: effetti dei dazi sulle imprese e implicazioni di rischio.....	20

Prefazione

Umberto Guidoni, Co-Direttore Generale ANIA e Segretario Generale Fondazione ANIA

Questa breve pubblicazione raccoglie **la sintesi degli interventi dei relatori intervenuti a un appuntamento** che, anno dopo anno, sta assumendo un ruolo sempre più rilevante nel panorama degli studi e del confronto professionale sulle **assicurazioni nel commercio internazionale**.

L'evento di quest'anno si colloca in un contesto globale di eccezionale complessità, segnato da una **policrisi** in cui tensioni geopolitiche, riorientamenti economici, transizioni energetiche e fragilità sistemiche si intrecciano, ridefinendo in profondità l'ambiente operativo delle imprese e del settore assicurativo.

Il Global Risks Report del World Economic Forum, giunto alla sua ventesima edizione, evidenzia un *sentiment* particolarmente prudente: oltre la metà degli esperti intervistati prevede un biennio di forte instabilità, mentre il 62% ritiene che il prossimo decennio sarà caratterizzato da turbolenze diffuse. Per il 2025, il rischio percepito come più probabile è il conflitto armato tra Stati, seguito dalle tensioni geoconomiche e dall'indebolimento del multilateralismo.

A fronte di questo quadro, il settore assicurativo globale mostra tuttavia dinamiche positive: crescono i premi danni (+8,2%) e vita (+13,8%), migliorano i flussi tecnici e aumenta la redditività, con il ritorno sul capitale proprio salito dall'8% al 9,3%. I riassicuratori europei consolidano ulteriormente la loro solidità, raggiungendo un coefficiente di solvibilità mediano del 235%. Anche in Italia il settore evidenzia un'evoluzione favorevole. Pur in un contesto internazionale ancora instabile – segnato da conflitti, dispute commerciali e volatilità dei mercati – diversi indicatori finanziari sono tornati su livelli più stabili: i premi contabilizzati complessivi potrebbero superare nel 2025 i 160 miliardi di euro, con un incremento superiore all'8%. Il comparto vita conferma il proprio ruolo dominante, crescendo nel primo trimestre 2025 del 16,7% (32,1 miliardi di euro), mentre il ramo danni registra un +9,2%, trainato in particolare dai segmenti malattia (+12,5%) e incendio (+22%). In questo scenario positivo, emerge un settore assicurativo nazionale in fase di rafforzamento strutturale, capace di intercettare nuovi bisogni di protezione, sostenere la domanda e contribuire alla stabilità economica e sociale del Paese.

Nel contesto attuale, comprendere le principali dinamiche macroeconomiche è essenziale. In un'economia aperta, il saldo della bilancia commerciale rappresenta un elemento chiave per determinare domanda e produzione. La riduzione delle esportazioni, infatti, richiede un riequilibrio attraverso consumi, investimenti o politiche fiscali espansive. In un'Unione Europea che non può più ricorrere allo strumento del tasso di cambio per assorbire shock esterni, queste variabili diventano ancora più decisive.

Gli ultimi mesi hanno evidenziato un ritorno del protezionismo. L'aumento dei dazi negli Stati Uniti e in altri mercati introduce un cuneo tra prezzi interni ed esteri, con conseguenze sulla competitività delle esportazioni, sui ricavi in valuta e sulla domanda di moneta domestica. Le oscillazioni dei cambi,

le variazioni dei prezzi relativi e la pressione sulle filiere esportatrici italiane tornano quindi al centro dell'attenzione.

Questa nuova fase, caratterizzata da rapide imposizioni tariffarie unilaterali, sta ridisegnando i flussi globali e accrescendo la volatilità nei mercati delle materie prime, finanziari e valutari. Ne discende l'urgenza di una politica industriale nazionale ed europea capace di sostenere la competitività e la presenza delle nostre imprese sui mercati internazionali.

In tale quadro, il settore assicurativo può svolgere un ruolo decisivo: l'assicurazione del credito all'esportazione, le coperture contro il rischio commerciale e le coperture nel ramo Merci, costituiscono strumenti fondamentali per la continuità operativa delle imprese e per la stabilità dei flussi finanziari.

Accanto ai dazi, il regime delle sanzioni internazionali sta profondamente modificando la geografia degli scambi. Le restrizioni introdotte nel contesto del conflitto russo-ucraino – dai limiti all'export tecnologico ai blocchi energetici – hanno aumentato costi, complessità operative e rischi di interruzione delle catene di approvvigionamento. Per il settore assicurativo ciò si traduce in maggiori rischi politici, rischio di inadempimento, esposizioni indirette e un aumento dei rischi cyber, utilizzati con crescente frequenza come strumenti di conflitto ibrido. Le compagnie sono pertanto chiamate a rivedere modelli di valutazione e presidi di controllo.

Sul piano interno, assumono rilievo le più recenti innovazioni normative. Il DL Infrastrutture 2025 introduce rilevanti modifiche in materia di autotrasporto, ridefinendo tempi di attesa per carico e scarico e rafforzando la disciplina dei pagamenti, con ricadute significative sulla responsabilità contrattuale e sulla gestione del rischio assicurativo. Inoltre, il d.l. 152/2021 ha introdotto il nuovo comma 3 dell'art. 1696 c.c., che disciplina per la prima volta il limite del debito del vettore multimodale in caso di danno non localizzato. Si tratta di una normativa ancora in fase di prima applicazione, che presenta criticità interpretative che la giornata di studi intende approfondire.

Le tensioni geopolitiche, il ritorno dei protezionismi, le sanzioni internazionali e le trasformazioni delle catene globali del valore continueranno a costituire fattori strutturali di rischio. In questo scenario, il settore assicurativo è chiamato, più che mai, a esercitare la propria funzione di stabilizzazione, rafforzando la capacità di previsione, ampliando gli strumenti di protezione e sostenendo il sistema produttivo.

Da sempre presidio di resilienza, il settore può contribuire in modo determinante a governare l'incertezza e trasformarla in opportunità di sviluppo sostenibile.

Con questo spirito, ringraziando i relatori per il prezioso contributo, divulgiamo la presente sintesi, auspicando che possa costituire un contributo utile alla riflessione e all'evoluzione del settore.

Lo scenario delle relazioni economiche in un quadro geopolitico complesso

Paolo Sellari, Direttore del Master in Geopolitica e Sicurezza Globale e del Centro di Ricerca in Studi Geopolitici, Università Sapienza di Roma

Buongiorno a tutti.

Ringrazio ANIA per l'invito. È un piacere intervenire in questo evento, anche per le importanti sinergie tematiche: il Centro di Ricerca in Studi Geopolitici che dirigo presso la Sapienza lavora, infatti, sull'impatto delle dinamiche geopolitiche sulle economie reali, sulle filiere produttive e sulle infrastrutture critiche.

Il contesto di oggi non è semplicemente "incerto", ma è diventato strutturalmente complesso: le fratture geopolitiche non sono più eccezioni, sono parte integrante del funzionamento dell'economia globale. La globalizzazione, che per decenni ha disegnato le traiettorie del commercio internazionale, si trova oggi sotto pressione. Le turbolenze successive alla pandemia, i conflitti armati diffusi e l'escalation delle misure protezionistiche hanno messo in discussione molte delle certezze che avevamo dato per scontate.

Queste dinamiche producono due effetti che interessano immediatamente chi si occupa di rischio e di assicurazioni: da un lato una maggiore volatilità dei flussi fisici – energetici, marittimi, logistici – dall'altro una crescente incertezza regolatoria, fatta di sanzioni, controlli alle esportazioni, dazi e contro-dazi.

Secondo le ultime analisi del OECD, nel 2025 la crescita economica mondiale è destinata a rallentare: il tasso di incremento del PIL globale, che nel 2024 aveva raggiunto circa il 3,3 %, scenderà attorno al 2,9 % nel 2025.

Questo rallentamento non è solo un dato statistico: assume una valenza politica e strategica. Le catene globali del valore, che nella fase "classica" della globalizzazione avevano consentito elevati livelli di specializzazione e interdipendenza, mostrano oggi tutta la loro fragilità. Le perturbazioni geopolitiche le tensioni commerciali, e la crescente propensione al reshoring o near-shoring mettono in discussione la solidità e la prevedibilità delle supply-chain.

Per il settore assicurativo questo significa due cose. Primo, l'emersione di un "premio geopolitico" esplicito: in alcune fasi acute della crisi. Secondo, l'aumento del rischio di controparte e di interruzione di attività per tutta la filiera: tempi di consegna più lunghi, costi di trasporto più elevati, esposizione a penali contrattuali.

Gli elementi di complessità e la loro interrelazione, dunque, sono caratterizzanti il panorama geopolitico contemporaneo.

Il primo elemento riguarda la sicurezza delle grandi rotte energetiche e marittime.

Lo Stretto di Hormuz rimane il principale choke point dell'energia mondiale: attraverso quel tratto di mare passa ogni giorno un quarto del petrolio mondiale via mare.

A nord-ovest, tra il Mar Rosso e il Canale di Suez, la combinazione tra crisi mediorientale e attacchi alle navi commerciali (Yemen, Bab el Mandeb) ha prodotto, tra il 2024 e il 2025, una riduzione

significativa dei transiti per Suez del 50% e una deviazione verso il Capo di Buona Speranza provocando ritardi e aggravi economici per lo shipping.

In secondo luogo, il conflitto russo-ucraino, nonostante gli apparenti progressi nei negoziati, continuerà a condizionare il mercato mondiale dei cereali, dei fertilizzanti e soprattutto dei prodotti energetici.

Anche la questione dei dazi ha visto momenti di forte escalation al pari di momenti di riflessione che, tuttavia, compongono un quadro decisamente poco stabile, soprattutto in settori strategici come quello dell'acciaio, dei semiconduttori, dei prodotti tecnologici.

C'è poi la competizione strategica tra Stati Uniti e Cina, che sempre più spesso assume la forma di una competizione geoeconomica e non solo geopolitica e geostrategica.

Gli Stati Uniti stanno combinando strumenti tradizionali, controlli all'export, regole sugli investimenti esteri, dazi, con nuove politiche industriali interne, orientate a riportare sul territorio nazionale o nell'area nordamericana segmenti chiave delle catene del valore: chip avanzati, componentistica hi-tech, batterie, farmaceutica.

La Cina, dal canto suo, reagisce puntando sulla propria capacità di produzione e innovazione e sull'espansione verso mercati terzi, di fronte alla difficoltà di vitalizzare i consumi interni che appaiono in fase di stallo, soprattutto a seguito della saturazione di quel mercato potenziale rappresentato dalla middle class delle grandi città. L'export cinese ha bisogno di una azione geopolitica forte che ha portato la Cina a investire sempre più nel programma Belt and Road Initiative ridisegnando rotte commerciali e rapporti di dipendenza.

L'Occidente, su impulso dell'India di Modi, ha risposto proponendo un corridoio di "relazione economica e strategica" tra Europa, Medioriente e India (IMEC), che appare, al momento, una reazione geopolitica al tentativo cinese di istituire un nuovo ordine eurasiatico più che un realistico progetto infrastrutturale.

Il risultato è una geografia economica più frammentata, dove emergono blocchi e sotto-sistemi spesso non cooperativi ma conflittuali. Siamo lontani dal multilateralismo che ha caratterizzato il periodo tra il 1990 e il 2020, ma piuttosto quello che domina è una logica neoimperiale di dominio. Questo ha prodotto un ripensamento sul successo della globalizzazione e sulla sua "ineluttabilità". Gli Stati Uniti agiscono, ormai, in maniera del tutto assertiva, l'Europa cerca di difendere la propria identità politica, l'Asia sud-orientale è in bilico tra integrazione economica con la Cina e legami di sicurezza con gli Stati Uniti, il Medio Oriente, crocevia energetico e logistico, in preda a crisi endemiche che paiono irrisolvibili e che trasformano processi di pace in semplici periodi di tregua. Il tutto disegna un quadro in cui la globalizzazione appare più selettiva, meno fluida e più regolata. Per il settore assicurativo questo significa che il rischio non è più solo associato ai singoli eventi – la guerra, l'attacco terroristico, la crisi valutaria – ma alle traiettorie di lungo periodo delle relazioni tra grandi potenze.

Per concludere, vorrei lasciare tre messaggi chiave che mi sembrano particolarmente rilevanti.

Primo: la geopolitica è diventata un moltiplicatore permanente del rischio economico. Non si tratta più di un “fattore esterno” che colpisce occasionalmente i mercati, ma di una dimensione strutturale che attraversa energia, trasporti, tecnologia, finanza e commercio.

Secondo: Spostare merci, capitali e dati attraverso i confini è più costoso, più complesso, in un clima generale, geopolitico e geoeconomico, che è ormai assai distante da quello in cui si è consolidato il “potere” dell’Occidente.

Terzo: in questo contesto il settore assicurativo, lungi dall’essere un semplice “ammortizzatore” finanziario, diventa una componente essenziale dell’architettura di sicurezza economica, nella quale l’analisi geopolitica assume un ruolo chiave nella valutazione del rischio.

Credo, in definitiva, che oggi — ancor di più che in passato — il ruolo dell’assicurazione internazionale non vada visto come un semplice strumento di protezione per le “emergenze”, ma come un pilastro strategico per sostenere il commercio globale.

Il Mediterraneo nella nuova geografia del business marittimo: rotte, rischi e trasformazioni del sistema logistico globale

Alessandro Panaro, Head of Maritime & Energy Dept., SRM

Il Mediterraneo attraversa oggi una fase di straordinaria rilevanza geopolitica, diventando uno dei principali osservatori – e al tempo stesso laboratori – delle trasformazioni del commercio internazionale. Le dinamiche che lo interessano mostrano come i fenomeni globali di instabilità, riconfigurazione delle catene del valore e transizione energetica si riflettano con particolare intensità su un'area che, più di altre, condensa vulnerabilità e opportunità strategiche. In questo quadro, i porti italiani si affermano come nodi essenziali di un sistema che deve misurarsi con una crescente complessità.

La crisi del Canale di Suez rappresenta il caso più evidente di come eventi geopolitici possano alterare gli equilibri globali. Gli attacchi Houthi hanno inciso in modo drastico sulla circolazione marittima: i transiti si sono ridotti del 50% rispetto al periodo pre-crisi, con una perdita di circa 7 miliardi di dollari per l'Autorità del Canale Egiziano.

Nonostante l'annuncio della sospensione degli attacchi nel novembre 2025, il settore navale non percepisce ancora un ritorno alla normalità. Le compagnie mostrano una prudenza che segnala come la “sicurezza percepita” sia ormai un fattore strutturale nelle decisioni di *routing*. Ciò favorisce l'interesse verso due strategie alternative: la rotta artica, resa più praticabile dagli effetti climatici e al centro di una competizione geoeconomica tra Russia, Cina e Paesi del Nord; e la cosiddetta rotta “invisibile” via Suez, fatta di movimenti non tracciati o di deviazioni tattiche che indicano la crescente fluidità – e opacità – della geografia marittima.

Dal punto di vista economico, il commercio mondiale continua a crescere, raggiungendo 12,8 miliardi di tonnellate nel 2025, ma evidenzia un rallentamento rispetto al passato. La globalizzazione non si ritrae, ma cambia forma: si regionalizza, pur mantenendo interdipendenze tra i grandi blocchi (USA, UE, Cina, ASEAN, India). La competizione tra Stati Uniti e Cina si esprime con maggiore intensità sul piano commerciale, generando un modello di *decoupling* selettivo.

La redistribuzione dell'export cinese – in calo verso i mercati tradizionali ma in aumento verso ASEAN, Sud America, India ed Europa – riflette una strategia di diversificazione che produce effetti visibili anche sulle rotte marittime. Nel 2025, solo meno del 4% del commercio marittimo globale risulta effettivamente colpito dalle nuove tariffe: un impatto quantitativamente limitato, ma geopoliticamente significativo, perché riguarda categorie di merci specifiche e, soprattutto, evidenzia come i dazi siano ormai uno strumento di pressione più politico che economico.

Il Mediterraneo resta comunque un passaggio vitale: tra il 20% e il 25% dei traffici mondiali si concentra lungo gli snodi della regione (Gibilterra, Suez), confermandone la natura di spazio conteso e strategico. La crescente concorrenza tra porti e sistemi logistici si gioca non solo sulla capacità di accogliere navi sempre più grandi, ma anche sulla qualità delle connessioni e sull'affidabilità operativa. In un contesto in cui i noli stanno diminuendo, complice l'eccesso di offerta di stiva e le

incertezze del ciclo economico, i porti devono rafforzare il loro ruolo come infrastrutture capaci di garantire sicurezza, efficienza e continuità.

Sul piano tecnologico e industriale, l'evoluzione delle megaship – navi di dimensioni tali da superare anche i limiti del Canale di Panama – continua senza interruzioni. Ciò impone adeguamenti infrastrutturali significativi e rende urgente il dibattito sugli *Alternative fuel*, tema centrale nella transizione ecologica dello shipping. Le scelte dei carrier sono sempre più diversificate: GNL, metanolo, biocarburanti e soluzioni ibride delineano un panorama in rapido movimento. La Commissione europea, con il nuovo Piano STIP (*Sustainable Transport Investment Plan* di novembre 2025), riconosce il GNL come componente strategica del mix di combustibili puliti, rafforzando il ruolo dell'Europa nella definizione degli standard di decarbonizzazione del settore, seppur resi complessi da un discusso ETS.

Parallelamente, i porti del Mediterraneo stanno assumendo una dimensione geopolitica più ampia come hub energetici avanzati. Ospitano impianti eolici offshore, pannelli fotovoltaici, sistemi di cold ironing e numerosi progetti di Hydrogen Valley: in Italia sono 61 quelli approvati e in via di realizzazione entro il 2026. La trasformazione energetica si intreccia con una crescente sofisticazione tecnologica: digitalizzazione, controllo da remoto, droni subacquei, intelligenza artificiale e infrastrutture critiche come i cavi sottomarini, attraverso i quali passa il 99% delle comunicazioni globali.

A ciò si aggiunge il tema cruciale dell'intermodalità, oggi vera frontiera competitiva per l'Europa e per l'Italia. L'integrazione tra mare, ferro e strada permette di ampliare l'hinterland dei porti e ridurre i costi logistici complessivi. Nonostante i progressi, solo il 12–14% delle imprese italiane utilizza stabilmente il trasporto intermodale: un limite che riduce la capacità dei porti di intercettare traffici di lungo raggio. Investimenti come i nuovi collegamenti ferroviari di Gioia Tauro con Verona e Nola mostrano la direzione da seguire per rendere il Mediterraneo sempre più competitivo rispetto ai grandi hub del Nord Europa.

Il quadro complessivo evidenzia un Mediterraneo che non è soltanto un mare attraversato da merci, ma un vero e proprio spazio di competizione sistematica, dove commercio, energia, infrastrutture e sicurezza convergono. Per i porti italiani, rafforzare efficienza, intermodalità e capacità energetica significa consolidare una posizione strategica in un mondo che vede nella logistica uno degli strumenti chiave della potenza geopolitica.

Lo scenario dei dati assicurativi – Global

Massimo Spinetta, Head of Cargo Underwriting – Marine and Transport, Generali GC&C e Membro del Comitato Cargo, IUMI

La presente sintesi tratta i seguenti temi: 1. Marine Insurance Premiums; 2. Cargo Loss Ratios
3. Dazi commerciali; 4. IUMI Major Claims Database.

I dati di cui ai punti 1, 2 e 4 sono di fonte IUMI.

1. Marine Insurance Premiums

I premi globali Marine nel 2024 si sono attestati a USD. 39,92, con un incremento dell'1,5% rispetto all'anno precedente.

Il 56,7% è attribuito al settore "Transport/Cargo", il 24,2% al settore "Hull", il 10,9% al settore "Offshore/Energy" e l'8,2% al settore "Marine Liability".

La distribuzione geografica vede l'Europa con il 47%, Asia/Pacific con il 30%, seguono Latin America (10%), Nord America (8%), Middle East (4%) e Africa (1%).

L'analisi per linea di business evidenzia un andamento stabile per tutti i settori, ad eccezione di "Offshore/Energy" che registra una contrazione di premio dell'8% circa, in parte dovuta all'oscillazione del prezzo del petrolio, alla severità delle sanzioni internazionali e ad iniziative di decarbonizzazione sempre più frequenti rispetto al passato.

I premi del settore "Cargo" nel 2024 ammontano a USD. 22,64 miliardi, con un incremento dell'1,6% sul 2023. Il 60% di tale incremento va attribuito all'Asia (cresciuta di un +8,8% rispetto al 2023). L'Europa fa segnare una lieve flessione; le altre regioni restano stabili.

La distribuzione geografica vede Europa e Asia/Pacific detenere una quota complessiva del 73% circa del volume premi complessivo. Seguono Latin America, Nord America, Middle East e Africa con quote marginali.

Entrando nel merito dei principali mercati, la maggiore crescita in termini di premi è da attribuirsi alla Cina, paese in forte espansione che ha compensato le flessioni registrate da India e Giappone. L'export cinese è cresciuto del 7,1% rispetto al 2023, ma la crescita dei premi è stata maggiore. Questo fenomeno sembra sia da attribuirsi all'incremento dei premi per polizze a copertura dell'e-commerce (prevalentemente domestiche).

L'Europa, per contro, ha registrato una lieve flessione in parte determinata dal rallentamento dell'export Germania.

2. Cargo Loss Ratios

Europe: L'analisi tiene in considerazione i sinistri pagati e riservati. Si osserva un miglioramento costante dal 2019 con una loss ratio che si riduce di circa 20 punti negli ultimi 6 anni attestandosi nel 2024 a poco meno del 45%. La redditività del settore ha attratto nuovo capitale con aumento della capacità grazie a nuovi players, ma anche al ritorno di vecchi players che in passato

si erano allontanati dal business cargo. Ciò contribuisce a determinare una condizione di mercato soft con rischi sempre più complessi da gestire a fronte di premi molto competitivi.

Le loss ratio 2023 e 2024 viste al “primo anno” si sono attestate ad un livello molto basso, se paragonato agli anni precedenti. Si nota tuttavia che la loss ratio 2023 al “secondo anno” di osservazione ha subito un aumento rispetto al 40% iniziale, ma restando pur sempre inferiore rispetto alle loss ratio degli anni precedenti.

Circa l’evoluzione della sinistralità negli anni si apprezza, per tutte le annualità, un trend in diminuzione rispetto al punto di osservazione iniziale.

Asia: l’analisi tiene in considerazione solo i danni pagati. Si osserva una crescita costante dei premi dal 2016. La loss ratio 2015-2018 è stata influenzata da eventi CAT-NAT. Nel triennio 2019-2021 si è assistito ad un graduale miglioramento, ma dal 2022 la sinistralità è ritornata a crescere anno dopo anno. In ottica futura, con il consolidamento dei dati, si prevede un ulteriore deterioramento.

Latin America: l’analisi tiene in considerazione solo i danni pagati. Si osserva una stabilità dei risultati dal 2016 con una loss ratio che oscilla negli anni tra il 40 e 50%. Nota sul 2015: La loss ratio è stata condizionata da alcuni major claims.

USA: l’analisi tiene in considerazione i sinistri pagati e riservati. La loss ratio evidenzia un andamento altalenante negli anni. Si osserva in particolare un livello premi inferiore rispetto a quello generato dagli altri mercati, di conseguenza l’impatto dei sinistri risulta molto più significativo.

3. Dazi commerciali

Si stima che ad oggi l’impatto dei dazi internazionali sul commercio marittimo globale sia stato inferiore al 5%, ma è ancora prematuro trarre delle conclusioni sugli effetti a lungo termine. Occorrerà monitorarne l’evoluzione nel prossimo futuro. L’inasprimento regime dazi ha contribuito in alcuni casi ad aumentare il valore delle merci. Diverse aziende, per evitare l’entrata in vigore delle nuove tariffe, hanno incrementato la produzione al fine di anticipare le spedizioni. Tutto ciò ha contribuito ad aumentare le esposizioni e i relativi rischi, con particolare attenzione all’accumulo di merci in giacenza (più esposte ad eventi cat-nat, furti etc.). Occorrerà altresì valutare gli effetti di un eventuale rimodellamento della supply chain globale che potrà avere conseguenze sui profili di rischio (nuove rotte, nuovi porti, nuove storage locations) dei quali si dovrà tenere conto. I dazi non sono tuttavia l’unico fattore di imprevedibilità per il settore; il perdurare dei conflitti globali in corso, così come il continuo inasprimento del regime sanzionatorio internazionale lasciano presagire un clima di incertezza sul futuro del business marine.

4. IUMI Major Claims Database

IUMI, in collaborazione con Boston Consulting Group, mette a disposizione del mondo Marine il tool “Major Claims Database”, una banca dati gestita in forma standardizzata e anonima che raccoglie i sinistri “Merci” e “Corpi” con somma superiore a Usd. 250.000.= catalogandoli in base a frequenza, severità, posizione geografica, causa e tipologia degli stessi.

Il progetto, nato nel 2016 con sei paesi pilota, oggi può contare sul contributo di trenta paesi che ogni anno trasmettono alle associazioni nazionali di categoria le informazioni sui sinistri oggetto del database. I dati vengono successivamente trasmessi dalle varie associazioni a IUMI che, per il tramite del comitato “Fact & Figures”, procede alle attività di verifica e validazione. Il risultato viene presentato in occasione della conferenza IUMI annuale cui segue la relativa pubblicazione online. Ad oggi nella banca dati sono presenti 17.400 eventi per un ammontare complessivo di Usd. 26 miliardi (11,2 merci – 14,8 corpi).

Relativamente al settore Cargo il tool offre reportistica in forma aggregata su:

☒ evidenza per ogni anno (a partire dal 2014) del numero danni analizzati e del valore complessivo degli stessi, oltre all’indicazione del valore medio annuo per sinistro. Si apprezza nelle ultime due annualità (2023 e 2024) una riduzione del numero sinistri e del valore complessivo degli stessi. Tale trend positivo è supportato dalla riduzione dei sinistri rientranti nella fascia da Usd. 1 milione a Usd. 1,5 milioni.

☒ principali cause di sinistro (Incendi/Esplosioni, Cat-Nat, Rotture, Furti, Bagnamento).
- c.d. “loss location”, intesa come il punto dove si verifica il sinistro (ocean voyage, inland transit, inland waters, storage other than port, port including yard).
- categorizzazione dei sinistri per mezzo di trasporto (incluso giacenza).
- principali categorie merceologiche colpite da sinistri.

Il database può essere un utile strumento per studiare cause e tendenze dei sinistri, condurre analisi di mercato, contribuire a una migliore valutazione rischio, fornire una maggiore comprensione dei costi e della frequenza dei sinistri.

Per la buona riuscita del progetto va tuttavia posta la massima attenzione sulla qualità dei dati riportati dalle singole Compagnie. Più l’informazione è precisa e migliore sarà il risultato dell’analisi.

Trasporto multimodale: recenti applicazioni del (nuovo) art. 1696, comma 3, c.c.

Andrea La Mattina, Professore Associato di Diritto della Navigazione dell’Università degli Studi di Napoli Federico II e Of Counsel, Bonelli Erede

Introduzione. Le recenti modifiche all’art. 1696 c.c.

In tema di limitazione del debito risarcitorio del vettore, la norma di riferimento è l’art. 1696 c.c. (rubricato “*Limiti al risarcimento del danno per perdita o avaria delle cose trasportate*”), come modificato dall’art. 30-bis, lett. a, del D.L. 6 novembre 2021 n. 152(¹).

A valle delle modifiche operate con il D.L. n. 152/2021, l’art. 1696 c.c.:

- al comma 2 dispone che: “*Il risarcimento dovuto dal vettore non può essere superiore a 1 euro per ogni chilogrammo di peso lordo della merce perduta o avariata nei trasporti nazionali terrestri e all’importo di cui all’articolo 23, paragrafo 3, della Convenzione relativa al contratto di trasporto internazionale di merci su strada, con Protocollo, firmata a Ginevra il 19 maggio 1956, ratificata ai sensi della legge 6 dicembre 1960, n. 1621, nei trasporti internazionali terrestri, ovvero ai limiti previsti dalle convenzioni internazionali o dalle leggi nazionali applicabili per i trasporti aerei, marittimi, fluviali e ferroviari, sempre che ricorrono i presupposti ivi previsti per il sorgere della responsabilità del vettore*”.
- al comma 3 dispone che: “Nel caso in cui il trasporto sia effettuato per il tramite di più mezzi vettoriali di natura diversa e non sia possibile distinguere in quale fase del trasporto si sia verificato il danno, il risarcimento dovuto dal vettore non può in ogni caso essere superiore a 1 euro per ogni chilogrammo di peso lordo della merce perduta o avariata nei trasporti nazionali e a 3 euro per ogni chilogrammo di peso lordo della merce perduta o avariata nei trasporti internazionali”.

La nuova versione dell’art. 1696 c.c.: da un lato, disciplina i limiti del debito vettoriale per danno da perdita o avaria delle cose trasportate sia nel trasporto “unimodale” (comma 2), sia nel trasporto “multimodale” (comma 3).

Due recenti casi (invero tuttora in corso e non ancora decisi) offrono una prima interessante prospettiva applicativa del nuovo art. 1696 c.c. con riguardo a trasporti multimodali nei quali sono occorsi danni “localizzati” (Caso 1) e danni “non localizzati” (Caso 2).

Caso 1. L’art.1696 c.c. e i danni “localizzati”

Nel corso di un trasporto multimodale internazionale, durante il tratto stradale, il veicolo sul quale viaggiava la merce è stato coinvolto in un incidente che ha provocato la perdita totale della stessa merce.

(¹) Il D.L. 6 novembre 2021 n. 152, recante “*Disposizioni urgenti per l’attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) e per la prevenzione delle infiltrazioni mafiose*”, è stato poi convertito con modifiche dalla L. 29 dicembre 2021 n. 233.

Durante il giudizio pendente dinanzi ad un Tribunale italiano in merito alla legge applicabile al rapporto tra le parti:

- il Vettore Multimodale ha sostenuto l'applicabilità della legge straniera sul presupposto del carattere “multimodale” del trasporto e della “localizzabilità” del danno occorso alla merce nello Stato straniero;
- il Mittente ha sostenuto l'applicabilità della legge italiana, e in particolare dell'art. 1696, comma 2, c.c., sul presupposto dell'insussistenza di criteri di collegamento validi a rendere applicabile la legge straniera;
- il Giudice, nel formulare una proposta conciliativa alle parti, ha ritenuto ai sensi dell'art. 5 del Regolamento Roma I che la legge applicabile fosse da individuarsi nella legge italiana e, in particolare, nell'art. 1696 comma 2 c.c.

In realtà, la norma che viene in rilievo è il comma 3 dell'art. 1696 c.c. che la riforma del 2021 ha espressamente introdotto al precipuo scopo di disciplinare il limite del debito risarcitorio del vettore per il caso del trasporto “multimodale” (e non il comma 2 che, come è possibile notare dal testo della norma, regola il limite del debito risarcitorio del vettore per il caso del trasporto “unimodale”). Il comma 3, però, non disciplina esplicitamente l'ipotesi di danno “localizzato”, ma dall'impostazione di tale norma è possibile inferire la volontà del legislatore di seguire un approccio di tipo “network/segmentato” per quanto riguarda l'individuazione del regime di responsabilità del vettore multimodale in caso di danno “localizzato”: in altri termini, individuando una specifica disciplina residuale (e uniforme) soltanto per il caso di danno “non localizzato”, l'art. 1696, comma 3, c.c. ha sostanzialmente confermato che per il caso del danno “localizzato” trovi applicazione la legge statale (o la convenzione internazionale da quest'ultima richiamata) del luogo dove si è – appunto – verificato/localizzato il danno alla merce.

Poiché nel caso di specie il danno alla merce era localizzato nello Stato straniero (e non in Italia), la disciplina applicabile al trasporto multimodale (e al limite del debito del vettore) è quella del predetto Stato straniero.

Caso 2. L'art. 1696 c.c. e i danni “non localizzati”

Questo caso ha per oggetto un trasporto multimodale internazionale con danno non localizzato, retto da un contratto “quadro” sottoscritto precedentemente alla entrata in vigore del D.L. n. 152/2021, sulla base del quale contratto sono state poi effettuate varie spedizioni, metà eseguite prima dell'entrata in vigore dello stesso D.L. n. 152/2021 e metà successivamente.

La particolare scansione temporale della vicenda porta quindi a chiedersi quale formulazione dell'art. 1696 c.c. (pre o post D.L. 152/2021) si applichi alla limitazione del debito del vettore.

Scenario 1: Applicazione del limite di responsabilità del vettore come previsto dalla normativa vigente al momento di ciascuna delle spedizioni. Questo comporterebbe l'applicazione dell'art. 1696 c.c. nella formulazione precedente all'entrata in vigore del D.L. n. 152/2021 per le spedizioni eseguite

*prima dell’entrata in vigore della modifica e l’applicazione dell’attuale formulazione della predetta norma per le spedizioni eseguite *successivamente* all’entrata in vigore del D.L. n. 152/2021.*

Scenario 2: Applicazione del limite di responsabilità del vettore come previsto dall’art. 1696 c.c. nel testo vigente al momento della stipula del contratto di trasporto e cioè nella formulazione precedente all’entrata in vigore del D.L. n. 152/2021.

Scenario 3: Applicazione del limite di responsabilità del vettore come previsto dalle disposizioni di legge vigenti al momento della presentazione del reclamo quindi *successivamente* all’entrata in vigore del D.L. n. 152/2021.

L’art. 11, comma 1, delle Disposizioni preliminari al Codice civile (secondo il quale “La legge non dispone che per l’avvenire: essa non ha effetto retroattivo”) farebbe propendere per lo Scenario 2 (applicazione del limite di responsabilità del vettore come previsto dall’art. 1696 c.c. nel testo vigente al momento della stipula del contratto di trasporto e cioè nella formulazione precedente all’entrata in vigore del D.L. n. 152/2021). Ma – come detto in apertura – la vicenda non è ancora stata vagliata da una corte e, pertanto, non si possono escludere letture diverse (e ciò anche alla luce delle particolarità del caso che ragioni di riservatezza non permettono di chiarire in questa sede).

Stay tuned!

I nuovi equilibri dell'autotrasporto: tempi di pagamento e disciplina inderogabile delle attese al carico e scarico

Davide Magnolia, Partner, LCA Studio Legale

Il recente intervento normativo operato dal Decreto Infrastrutture n. 73/2025, convertito con modificazioni nella Legge n. 105/2025, ha inciso in maniera profonda sull'equilibrio contrattuale nel settore dell'autotrasporto, introducendo due riforme sostanziali: la prima in materia di tempi di pagamento (art. 83-bis D.L. 112/2008), la seconda sui tempi di attesa per le operazioni di carico e scarico (art. 6-bis D.Lgs. 286/2005). Entrambe perseguono l'obiettivo comune di rafforzare le tutele per le imprese di autotrasporto, contrastare pratiche abusive e migliorare l'efficienza del sistema logistico nazionale.

Sul fronte dei pagamenti, il legislatore ha confermato il termine massimo di sessanta giorni per il pagamento delle prestazioni di trasporto, decorrente dalla data di emissione della fattura. Il pagamento oltre i sessanta giorni attiva automaticamente gli interessi di mora ai sensi del D.Lgs. 231/2002. Qualora il ritardo superi i novanta giorni, si aggiunge una sanzione amministrativa pecuniaria pari al 10% dell'importo indicato in fattura, con un *floor* minimo di 1.000 euro. In presenza di violazioni gravi, diffuse o reiterate, è prevista la possibilità di intervento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), che può agire d'ufficio o su segnalazione, anche applicando le sanzioni previste dall'art. 15 della Legge 287/1990, fino al 10% del fatturato annuo dell'impresa inadempiente. Tali misure mirano non solo a tutelare il credito del vettore, ma anche a preservare l'equilibrio economico e reputazionale dell'intera filiera.

Ancora più innovativa è la riformulazione dell'art. 6-bis del D.Lgs. 286/2005, che ha introdotto una disciplina rigorosa e inderogabile in materia di attese nei luoghi di carico e scarico. La norma si fonda sulla distinzione concettuale tra tempi di attesa e tempi materiali di esecuzione delle operazioni: i primi, coperti da una franchigia legale, i secondi soggetti a negoziazione in ambito contrattuale, ma comunque fonte di responsabilità patrimoniale in caso di sforamento. Il nuovo testo prevede una franchigia massima di 90 minuti per l'attesa dei veicoli che decorre dall'arrivo al luogo di carico. Una volta superata tale soglia, scatta automaticamente un indennizzo pari a 100 euro per ogni ora o frazione di ora di ritardo, soggetto a rivalutazione automatica annuale su base dell'indice ISTAT/FOI (famiglie, operai, imprese). La corresponsione dell'indennizzo è a carico solidale del committente e del caricatore, ferma il diritto di rivalsa nei confronti del responsabile effettivo.

Ulteriore innovazione è rappresentata dall'estensione dell'indennizzo di 100 euro per ogni ora o frazione di ora anche al superamento dei tempi di esecuzione materiale delle operazioni di carico e scarico, purché espressamente indicati nel contratto scritto (come previsto dall'articolo 6 comma 3 lettera e-bis del D.Lgs 286/2005). La forma scritta del contratto assume dunque un ruolo essenziale, costituendo il necessario presupposto per l'esigibilità dell'indennizzo nel caso di ritardi operativi. La distinzione tra attesa e operazioni è stata ribadita dal Ministero delle Infrastrutture con nota interpretativa del 4 novembre 2025, che ha chiarito come la franchigia dei 90 minuti si riferisca

unicamente al tempo improduttivo precedente l'inizio delle operazioni di carico/scarico, mentre i tempi di esecuzione materiale sono da considerarsi separatamente regolati e fonte autonoma di indennizzo.

Sul piano sistematico, la riforma ha eliminato ogni possibilità di deroga pattizia: la norma, a differenza della sua versione precedente, non contempla più gli "accordi volontari di settore" né altre forme di contrattazione collettiva derogatoria. La volontà legislativa è inequivoca: garantire uniformità di applicazione, evitare comportamenti elusivi e rafforzare il potere contrattuale del vettore, ritenuto l'anello debole della catena logistica

Di fronte a tale quadro, è fondamentale che gli operatori adeguino i propri modelli contrattuali: i vettori sono chiamati a documentare con strumenti digitali (GPS, tachigrafo, timestamp) ogni fase delle operazioni; i committenti ed i caricatori devono garantire chiarezza contrattuale, comunicazione tempestiva delle istruzioni e maggiore responsabilità operative.

La riforma del 2025 rappresenta dunque un punto di svolta per il diritto dell'autotrasporto: una disciplina stringente, tesa a riequilibrare i rapporti contrattuali, ridurre i tempi morti, prevenire il contenzioso e sostenere la continuità del servizio in un settore strategico per la competitività del Paese.

Sanzioni economiche internazionali: le principali novità e gli impatti sul settore assicurativo

Marco Padovan, Partner, Studio Legale Padovan

Il mondo delle relazioni e degli scambi internazionali sta vivendo un periodo di profondi cambiamenti e di preoccupante incertezza. Da un mondo sostanzialmente uniforme (la pax americana) siamo passati ad un mondo sempre più diviso in “isole” di influenza nelle quali diventa essenziale controllare gli scambi di beni, servizi e capitali in ottica di sicurezza economica (e militare).. Nonostante lo scontro fra potenze, un elemento rimane, a quanto è emerso oggi, sorprendentemente stabile: gli scambi commerciali. Le reti di accordi, relazioni economiche e ponti diplomatici costruiti negli ultimi decenni continuano a funzionare, attenuando per il momento gli impatti economici delle tensioni politiche. Non è ancora chiaro se questa resilienza del commercio internazionale sia strutturale o se sia dovuta ad un’accelerazione di dinamiche all’interno delle sfere di influenza per accrescere l’indipendenza strategica, come nel caso emblematico della siderurgia. Il 2025 porta significative novità sul fronte normativo europeo e italiano.

Innanzitutto, va segnalata l’adozione del “19° pacchetto” di misure restrittive contro Russia (e la relativa armonizzazione per la Bielorussia) che introduce importanti novità, con impatti anche sul settore assicurativo.

Infatti, oltre alla conferma dei divieti espressi già esistenti di prestazione di servizi assicurativi, il nuovo “pacchetto” include:

- il divieto di prestare servizi di riassicurazione alle navi inserite nelle liste sanzionatorie;
- il divieto di offrire coperture assicurative a navi e aeromobili precedentemente operati, direttamente o indirettamente, dal governo russo o da entità stabilite in Russia.

A complemento, val la pena ricordare che nel perimetro dell’assistenza finanziaria sono ricomprese le operazioni di assicurazione e riassicurazione e che pertanto quando l’assistenza finanziaria è vietata per le merceologie o i servizi ristretti, ciò comporta anche il divieto della prestazione dei servizi assicurativi e riassicurativi.

Con lo snapback dell’Iran è stata inoltre reintrodotta la disciplina delle sanzioni contro l’Iran, ripristinando le disposizioni del Regolamento (UE) n. 267/2012, tra cui il divieto di fornire assicurazioni, riassicurazioni o servizi di intermediazione a entità iraniane diverse dalle persone fisiche. Tuttavia, l’applicazione di norme concepite oltre dieci anni fa pone nuove sfide interpretative, dato il mutato contesto economico e tecnologico.

La grande novità di questo fine anno è però l’introduzione della violazione delle norme sanzionatorie unionali come reato europeo (Art. 83 del Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea - TFUE). La modifica dell’art. 83 TFUE ha portato all’adozione della Direttiva 1226/2024, che gli Stati membri avrebbero dovuto recepire entro maggio 2025. L’Italia ha avviato l’iter di attuazione, con scadenza prevista per l’inizio gennaio 2026. La riforma modifica il codice penale introducendo nuovi reati rilevanti per tutti gli operatori ed anche per gli assicuratori: l’art. 275-bis punisce la messa a

disposizione di fondi o la mancata adozione di misure di congelamento verso soggetti designati; l'art. 275-ter sanziona chi omette informazioni su fondi o risorse economiche di soggetti designati; l'art. 275-quinquies introduce la responsabilità colposa per servizi ristretti relativi a attrezzature militari o prodotti a duplice uso.

La più grande novità è la modifica del D.lgs. 231/2001 nel senso di considerare i reati dolosi di cui sopra quali reati presupposto prevedendo sanzioni pecuniarie non più calibrate con il sistema delle quote, ma calcolate in percentuale sul fatturato, dall' 1% al 5% del fatturato globale (o da 3 a 40 milioni di euro ove il fatturato non sia accertabile).

Diventa dunque essenziale aggiornare i Modelli 231 e rafforzare le procedure interne di compliance. Importanti novità arrivano anche con le Linee Guida EBA 14 e 15, rivolte a banche e prestatori di servizi di pagamento. Dovranno essere adottate entro il 30 dicembre 2025 e comporteranno:

- l'adozione di politiche, procedure e controlli interni per prevenire l'elusione delle misure sanzionatorie;
- il coinvolgimento diretto del Consiglio di amministrazione nei presidi di compliance in materia sanzionatoria;
- la designazione di un membro del personale di livello adeguato responsabile della supervisione.

Questi sviluppi si inseriscono nel percorso di trasformazione che condurrà al nuovo AML Package 2027, destinato a rivoluzionare l'intero impianto antiriciclaggio europeo. Una delle novità più rilevanti di quest'ultimo consiste proprio nel fatto che le violazioni in materia di sanzioni confluiscono ormai a pieno titolo nel perimetro AML, rendendo i presidi antiriciclaggio non solo strumenti di prevenzione del riciclaggio, ma anche meccanismi di vigilanza e prevenzione dell'elusione delle misure restrittive.

In questo senso, ciò che per anni erano considerati due fiumi separati – da un lato il sistema sanzionatorio basato sulla logica della conformità, dall'altro l'impianto antiriciclaggio fondato sulla logica del sospetto – oggi si incontrano e si fondono. L'integrazione di questi due approcci comporterà nuove sfide operative e interpretative per i prestatori di servizi finanziari, bancari ed assicurativi ed in generale per i soggetti obbligati.

Quanto costa esportare negli Stati Uniti: effetti dei dazi sulle imprese e implicazioni di rischio

Zeno Poggi, Founding Partner, ZPC S.r.l. - Società Benefit

Le misure tariffarie adottate dagli Stati Uniti d'America sulle imprese europee, con particolare attenzione ai dazi aggiuntivi introdotti nel corso della seconda Amministrazione Trump, presentano implicazioni operative e assicurative per gli esportatori.

A partire dal c.d. "Liberation Day" del 2 aprile 2025, l'Executive Order 14257 ha istituito il meccanismo dei dazi reciproci, caratterizzato da ripetute sospensioni e successive rimodulazioni. Il successivo Framework Agreement UE-USA del 21 luglio 2025 ha poi delineato un sistema di imposizione daziaria, fondato sulla combinazione tra dazio MFN e dazio reciproco, con un'aliquota finale pari al 15% per i prodotti di origine non preferenziale di uno Stato Membro dell'Unione europea, ferme restando specifiche eccezioni settoriali, come ad esempio quelle riferibili ai comparti farmaceutico e aeronautico.

Accanto ai dazi reciproci, permane un quadro articolato di misure tariffarie aggiuntive, introdotte sulla base di differenti fonti normative: dai dazi emanati ai sensi della Section 232 su acciaio, alluminio e rame, applicati con aliquota del 50%, alle misure adottate in forza dell'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA), spesso collegate a profili geopolitici e sanzionatori, oltre ai tradizionali dazi antidumping e compensativi. In tale contesto, caratterizzato da elevata instabilità normativa, la pianificazione doganale assume un ruolo strategico imprescindibile per le imprese esportatrici.

Un primo e fondamentale strumento di tutela per le imprese esportatrici è rappresentato dalla corretta classificazione doganale delle merci: l'individuazione del codice applicabile nella tariffa statunitense (HTSUS) avviene partendo dalla classificazione europea, che deve essere verificata sulla base delle caratteristiche tecniche e funzionali del prodotto, così come descritte nella tariffa doganale statunitense. Una corretta classificazione consente non solo di determinare l'aliquota MFN applicabile, ma anche di accertare l'eventuale assoggettamento della merce a misure tariffarie aggiuntive, in particolare quelle previste dal Capitolo 99 dell'HTSUS. A tale attività si affiancano la verifica dell'origine non preferenziale del prodotto (c.d. made in) e, per il settore siderurgico, la gestione di specifici obblighi documentali e di reporting, come ad esempio l'indicazione del Paese di "melt and pour" richiesta per i prodotti derivati di acciaio.

Un ulteriore aspetto di rilievo riguarda il meccanismo di determinazione del dazio sulla base del valore in dogana, individuato secondo il criterio del *transaction value* previsto dalla normativa statunitense (19 USC 1401a). Ad esempio, i dazi settoriali applicabili ad acciaio e alluminio possono colpire esclusivamente il valore del relativo contenuto metallico; tuttavia, in assenza di idonea documentazione probatoria prodotta dall'importatore, l'autorità doganale statunitense può legittimamente estendere l'applicazione dell'aliquota all'intero valore della merce, con conseguenze economiche particolarmente rilevanti.

Sotto il profilo assicurativo, il dazio doganale, in quanto espressione della sovranità fiscale dello Stato, non costituisca un rischio assicurabile in sé. Esso non integra infatti un evento aleatorio né un sinistro in senso tecnico, ma rappresenta un onere patrimoniale legalmente imposto, riconducibile al rischio normativo o politico. L'intervento delle imprese di assicurazione riguarda invece l'operazione di commercio internazionale nel suo complesso, con particolare riferimento ai rischi di perdita o danneggiamento delle merci durante il trasporto.

Un'altra questione critica concerne la scelta delle rese Incoterms®, specialmente l'uso comune della clausola EXW - Franco Fabbrica da parte degli esportatori europei e nazionali. Benché tale clausola assegni al venditore il minimo livello di obblighi contrattuali, essa comporta rilevanti rischi operativi, tra cui la perdita di controllo sulle operazioni doganali e le conseguenti difficoltà connesse al recupero della prova dell'avvenuta esportazione ai fini IVA. La scelta di resa di partenza EXW – ma anche FCA o FOB – incide inoltre in modo significativo sull'assetto assicurativo dell'operazione commerciale. In tali ipotesi, il compratore estero tende ad assumere il coordinamento del trasporto principale e a collocare le relative coperture assicurative nel proprio mercato di riferimento. Ne deriva un effetto di “spillover” dei noli e delle assicurazioni, con conseguente spostamento dei costi e della raccolta premi al di fuori del mercato nazionale, a potenziale svantaggio del sistema assicurativo domestico.

In conclusione, i dazi statunitensi non rappresentano esclusivamente un costo di natura tributaria, ma un fattore sistematico idoneo a incidere su politiche di prezzo, assetti contrattuali, scelte logistiche e profili assicurativi. In un contesto caratterizzato da una notevole instabilità normativa, la tutela delle imprese esportatrici europee richiede in primo luogo una pianificazione doganale ben strutturata, con scelte consapevoli riguardo all'origine dei prodotti e una precisa classificazione delle merci e del loro valore dichiarato all'importazione negli Stati Uniti.