

Oggi alle 10:03 Francesco Filiali

War risks, Batini al Propeller: lo shipping nel blocco attuariale

Al Propeller l'avvocato Batini spiega come la crisi dei war risks e il blocco attuariale fermino lo shipping globale



Intervista Alberto Batini (Avvocato BTG Legal)

Messaggero Marittimo



LIVORNO – Quando le catene della logistica globale si spezzano, il rumore non arriva dai cannoni o dai droni che sorvolano gli stretti marittimi, ma dal silenzio burocratico di un ufficio di Londra. È il paradosso più profondo, quasi intimo, della nostra modernità iperconnessa: per bloccare il commercio mondiale non serve una flotta d'invasione, basta che i matematici del rischio, gli attuari delle grandi compagnie di riassicurazione, posino la penna e decidano che una rotta non è più prezzabile.

È questa l'istantanea scattata dall'avvocato **Alberto Batini**, senior partner di [BTG Legal](#), durante il suo intervento al [Propeller Club di Livorno](#). Un'analisi colta, priva di quelle facili banalità che spesso inquinano il dibattito sulla globalizzazione, capace di svelare l'autentico sistema nervoso dello shipping: l'architettura dei *war risks*.

Il blocco che non si vede

Fino a ieri, parlando di crisi marittime, il pensiero correva all'incaglio monumentale della Ever Given nel Canale di Suez nel 2021, una ferita durata sei giorni ma rimasta geograficamente circoscritta, un mero incidente di percorso che il mercato assicurativo ha assorbito senza scomporsi. Poi abbiamo assistito alle tensioni nel Mar Rosso, agli attacchi Houthi che hanno dimezzato la capacità di transito di Suez, imponendo la circumnavigazione dell'Africa come faticosa ma praticabile via di fuga.

Oggi, tuttavia, ci troviamo di fronte a qualcosa di strutturalmente inedito e ben più profondo: il primo doppio blocco simultaneo della storia moderna. Con la chiusura effettiva dello Stretto di Hormuz, durata oltre ottanta giorni, non siamo più davanti a un'emergenza militare locale, ma a un vero e proprio "blocco attuariale".

Quando il **Joint War Committee di Londra** ha pubblicato l'aggiornamento della mappa delle aree a rischio, la famigerata *Listed Area* contrassegnata dalla sigla JWLA-033, **l'intera regione del Golfo Persico, dell'Oman e del Mar Rosso meridionale è diventata improvvisamente una terra di nessuno per i grandi assicuratori.**

Il meccanismo è implacabile e privo di mediazione politica. **L'architettura finanziaria che sostiene lo shipping internazionale si basa su un delicato equilibrio a tre strati:** la copertura sui Corpi delle navi, la responsabilità civile dei Club P&I e l'immensa rete della riassicurazione globale. È un sistema a incastro, dove basta che un solo tassello si ritiri per far crollare l'intera impalcatura. Nel momento in cui i Club P&I attivano la clausola di cancellazione con un preavviso di appena settantadue ore, più di centocinquanta petroliere si ritrovano istantaneamente inchiodate all'ancora, prive della possibilità giuridica, prima ancora che fisica, di muoversi. Nessuna banca concede credito, nessun porto apre le banchine a uno scafo privo di copertura

L'esplosione dei tassi e l'illusione contrattuale

I numeri emersi dal dibattito livornese sono impietosi e ridefiniscono i confini della convenienza economica. **Prima della crisi, il tasso assicurativo aggiuntivo per un transito nel Golfo si aggirava su un trascurabile 0,05% del valore della nave. Nello scenario attuale, quel valore è schizzato fino al 3%,** trasformando ogni singolo viaggio di una grande cisterna VLCC in un azzardo da 7,5 milioni di dollari di premio assicurativo, contro i seicentomila dollari scarsi di un intero anno in tempi di pace. **Per le merci semilavorate e i container il moltiplicatore ha toccato quota venti,** traducendosi in pesanti sovraccassi, i cosiddetti *war risk surcharges*, che le compagnie di navigazione scaricano inevitabilmente sui caricatori, arrivando fino a quattromila dollari per singolo container.

In questa tempesta perfetta, i contratti di trasporto svelano tutta la loro fragilità. Le vecchie clausole del diritto marittimo, spesso considerate dai manager come noiosi tecnicismi per legali, si rivelano l'unica vera trincea contrattuale. Le clausole standard come la CONWARTIME o la VOYWAR della BIMCO attribuiscono oggi al comandante il diritto soggettivo e ragionevole di rifiutare l'ingresso in una zona di conflitto, imponendo la deviazione verso il Capo di Buona Speranza.

Ma chi paga il prezzo di un viaggio più lungo del 35% e di dodici giorni di navigazione supplementare? Il noleggiatore si ritrova a dover corrispondere il nolo anche con la nave ferma ad attendere istruzioni, mentre le piccole e medie imprese esportatrici scoprono, spesso troppo tardi, di non aver mai sottoscritto le coperture belliche integrative per le loro merci, rimanendo scoperte proprio mentre i loro container affrontano le rotte oceaniche.

Persino i pilastri del diritto commerciale internazionale mostrano il fiato corto. Invocare la "forza maggiore" nel diritto inglese o tentare di applicare la dottrina della *frustration* si scontra con il pragmatismo dei

tribunali di Londra: il fatto che una rotta sia diventata immensamente più costosa e complessa non la rende oggettivamente impossibile. L'onerosità sopravvenuta non estingue l'obbligazione, lasciando la catena dei contratti di vendita e le lettere di credito bloccate in un limbo normativo devastante.

I limiti del privato e l'assicuratore di ultima istanza

C'è una domanda di fondo che l'analisi di **Batini** solleva e lascia aperta sul tavolo del settore marittimo: di fronte a un rischio geopolitico sistemico e diffuso, che i mercati privati della finanza e delle assicurazioni non riescono più a prezzare in autonomia, chi deve intervenire?

I tentativi di risposta statale si sono finora rivelati balbettanti. La *Maritime Reinsurance Facility* da quaranta miliardi di dollari, varata dal governo statunitense insieme ai giganti americani delle assicurazioni come Chubb e AIG per fornire un paracadute pubblico alla riassicurazione, è rimasta a lungo una cattedrale nel deserto, ferma a zero contratti operativi. Il mercato privato possiede ancora la capacità teorica di rischiare, ma non può calcolare l'impatto di un evento bellico totale senza un garante pubblico di ultima istanza.

Se le previsioni degli analisti di Wood Mackenzie per i prossimi mesi oscillano tra una pace rapida entro l'estate e uno scenario di interruzione prolungata capace di trascinare il prezzo del greggio verso i duecento dollari al barile e di contrarre il Pil europeo dell'1,5%, appare evidente che la governance del trasporto marittimo non può più essere delegata soltanto alle dinamiche spontanee delle polizze assicurative.

Senza un intervento concertato delle democrazie occidentali e delle istituzioni comunitarie, capace di offrire scudi pubblici al trasporto delle merci, la libertà dei mari rischia di rimanere un principio teorico, cancellato non dall'audacia di uno Stato canaglia, ma dal timore perfettamente razionale di un foglio di calcolo attuariale.

Link: [War risks, Batini al Propeller: lo shipping nel blocco attuariale - Messaggero Marittimo](#)