II

*(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)*

# COMMISSIONE

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

**del 12 aprile 1999**

**relativa ad un procedimento a norma degli articoli 85 e 86 del trattato CE e degli articoli 53 e 54 dell'accordo SEE**

**(Caso n. IV/D-1/30.373 — P&I Clubs. Accordo IG e IV/D-1/37.143 — P&I Clubs. Pooling Agreement)**

*[notificata con il numero C(1999) 221]*

**(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)**

**(Testo rilevante ai fini del SEE)**

(1999/329/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'Accordo sullo spazio economico europeo,

visto il regolamento (CEE) n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 ed 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare gli articoli 2, 6 e 8,

viste le notifiche formali intese ad ottenere un'attestazione negativa e l'esenzione dell'International Group Agreement presentate, a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, il 18 giugno 1981 e il 27 luglio 1984, nonché la richiesta del 20 febbraio 1995 per il rinnovo dell'esenzione concessa il 16 dicembre 1985 e le notifiche formali volte ad ottenere l'esenzione dell'International Group Pooling Agreement e dell'International Group Agreement presentate rispettivamente il 7 luglio 1998 e il 21 ottobre 1998,

vista la pubblicazione della comunicazione del 14 agosto 1998, in applicazione dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, per quanto riguarda l'International Group Pooling Agreement [2], nonché la pubblicazione di un'analoga comunicazione il 21 ottobre 1998 per l'International Group Agreement [3],

sentito il Comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

### A. I FATTI

#### 1. INTRODUZIONE

(1) Il seguente caso riguarda la compatibilità con le regole di concorrenza del trattato CE e dell'accordo SEE di due accordi conclusi tra i membri dell'International Group of Protection & Indemnity Clubs (in prosieguo IG), vale a dire l'International Group Pooling Agreement (in prosieguo accordo di pooling) e l'International Group Agreement (in prosieguo accordo IG).

(2) L'accordo IG era stato notificato per la prima volta nel 1981 alla Commissione, che aveva concesso un'esenzione formale per un periodo di 10 anni. Tale esenzione è scaduta nel febbraio 1995 e l'IG ha chiesto un rinnovo della predetta esenzione.

(3) Nel giugno 1997, la Commissione ha inviato una comunicazione degli addebiti a IG, nella quale dichiarava che sia l'accordo di pooling che l'accordo IG violavano le regole di concorrenza del

[1] GU 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.
[2] GU C 256 del 14.8.1998, pag. 2.
[3] GU C 322 del 21.10.1998, pag. 31.

trattato CE. Tale comunicazione degli addebiti faceva seguito ad una denuncia presentata contro l'accordo di pooling dal comitato di cooperazione della marina mercantile greca (Greek Shipping Cooperation Committee, in prosieguo GSCC), un'organizzazione marittima con sede a Londra, che si occupa delle questioni relative a navi di cui sono proprietari, in ultima istanza, degli armatori greci.

(4) In ottemperanza alla comunicazione degli addebiti, l'IG ha deciso di modificare gli accordi conclusi per conformarsi alle regole di concorrenza del trattato CE e dell'accordo SEE. L'IG ha notificato una versione modificata dell'accordo di pooling nel luglio 1998 e dell'accordo IG nell'ottobre 1998. La loro entrata in vigore è prevista per febbraio 1999.

## 2. LE PARTI

(5) I «Protection & Indemnity Clubs» (in prosieguo P&I Club) sono delle associazioni mutue assicuratrici senza scopo di lucro che forniscono una copertura di protezione ed indennizzo (P&I) ai loro membri, gli armatori. L'amministrazione di ogni club è affidata ad un consiglio di amministrazione, che ne rappresenta i membri, mentre la gestione corrente è affidata ad amministratori professionisti nominati dal consiglio di amministrazione.

(6) L'IG è un'associazione che riunisce i club P&I a livello mondiale. Diciannove club P&I sono membri dell'IG (sette stabiliti nel Regno Unito, quattro nelle Bermuda, tre in Lussemburgo, due in Norvegia ed uno rispettivamente negli USA, Giappone e Svezia).

## 3. IL MERCATO DELL'ASSICURAZIONE PROTEZIONE E INDENNIZZO (P&I)

(7) L'assicurazione marittima diretta può essere suddivisa in due grandi settori: il primo riguarda l'assicurazione contro i rischi di danni subiti dalle navi (scafo, macchinari, . . .), che in genere è prestata da assicuratori commerciali; il secondo, designato assicurazione protezione ed indennizzo, concerne l'assicurazione della responsabilità per danni contrattuali e ai terzi che, per tradizione, è prestata da associazioni mutue di armatori, i P&I Club.

(8) I termini P&I (Protezione e indennizzo) designano un concetto generale che include l'assicurazione contro vari tipi di rischio: lesioni o decesso dei membri dell'equipaggio, dei passeggeri o di altre persone; danni causati alle navi da una collisione; altri danni a beni di proprietà di terzi (per esempio, attrezzature portuali ecc.); inquinamento, carichi di merci ed altri rischi (per esempio, costi di rimozione dei relitti ecc.). La maggior parte dei club P&I offre una copertura contro tutti i tipi di rischio citati in un'unica polizza assicurativa.

(9) L'89 % circa del tonnellaggio mondiale e la quasi totalità del tonnellaggio europeo (UE-EFTA) sono assicurati dai club P&I membri dell'IG i quali, attualmente, offrono una copertura pari a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD).

(10) Le quote di mercato mondiale detenute individualmente dai singoli club P&I membri dell'IG variano dal 16,3 % (UK Mutual) a meno dell'1 % (American Club). La tabella seguente contiene i dati relativi alla ripartizione delle quote tra i club P&I per l'esercizio assicurativo 1998-1999 [1].

| Club P&I | Tonnellaggio assicurato (in milioni di stazza lorda) | Quota di mercato (%) |
|---|---|---|
| American | 5,3 | 0,98 |
| Britannia | 58,6 | 10,78 |
| Gard | 52,9 | 9,73 |
| Japan Club | 41,7 | 7,67 |
| Liverpool & London | 6,5 | 1,2 |
| London | 25,9 | 4,77 |
| North of England | 21,8 | 4,01 |
| Skuld | 42,5 | 7,82 |
| SMP | 6,9 | 1,27 |
| Standard | 29,5 | 5,43 |
| Steamship Mutual | 52,8 | 9,72 |
| Swedish Club | 11 | 2,02 |
| UK Mutual | 88,8 | 16,34 |
| West of England | 39,5 | 7,27 |
| Totale IG | 483,7 | 89 |

(11) Il tonnellaggio restante è assicurato da piccole associazioni mutue indipendenti di assicurazione P&I o da assicuratori marittimi commerciali, oppure non è affatto assicurato contro i rischi P&I. Le associazioni mutue indipendenti P&I si concentrano di norma su tipi di imbarcazioni specifiche, come le navi da carico secco, le navi costiere o i pescherecci ed offrono dei livelli ridotti di copertura P&I. I principali assicuratori di tale tipo sono le associazioni mutue Ocean Marine.

(12) Alcuni club P&I, membri dell'IG, offrono a titolo indipendente un'assicurazione per specifici tipi di navi. Shipowners Mutual Protection, per esempio, ha ritirato nel 1996 tutti i pescherecci dagli accordi dell'IG e li assicura attualmente con una copertura sino a 500 milioni di USD.

[1] La tabella contiene i dati aggregati relativi a: the Standard (Londra, Europa e Bermuda), the Steamship Mutual (Londra, Europa e Bermuda), e Skuld (Norvegia e Bermuda).

(13) Anche taluni assicuratori commerciali, come Lloyd's Syndicates, Southern Seas (Chubb Insurance), Terra Nova o HIH forniscono un'assicurazione diretta P&I. La loro quota attuale di mercato non è rilevante.

## 4. GLI ACCORDI

### 4.1. **L'accordo di pooling**

(14) L'accordo di pooling è essenzialmente un accordo di ripartizione dei sinistri tra mutue assicuratrici. Il suo scopo è di ripartire in maniera proporzionale tra tutti i P&I Club le richieste di indennizzo per sinistri a carico di un club superiori ad un determinato massimale. L'accordo fu stipulato per la prima volta nel 1899 da sei P&I Club, la cui sede era nel Regno Unito. Da allora esso è stato ripetutamente modificato e nuovi club vi hanno aderito.

(15) Soltanto diciotto club P&I sono membri dell'accordo di pooling, poiché il diciannovesimo membro dell'IG, l'SMP (con sede in Lussemburgo), fa parte dell'accordo solo indirettamente, in quanto riassicurato da uno dei club menzionati.

#### 4.1.1. ***L'accordo di ripartizione dei sinistri***

(16) L'accordo di ripartizione dei sinistri prevede diversi gradi di copertura assicurativa:

a) La prima tranche, pari a 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD), di ogni richiesta di indennizzo è a carico del club il cui membro abbia stipulato la polizza di copertura del rischio. Tale tranche è nota come la «ritenuta» (retention) del club. La maggior parte delle richieste di indennizzi a carico dei club rientravano in tale categoria (99 % sul numero totale e 82 % in valore, nel periodo 1985/1995).

b) Per richieste di indennizzo superiori a 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD), l'importo eccedentario sino a 27,42 milioni di EUR (30 milioni di USD) è ripartito tra i club conformemente all'accordo di pooling. Nel periodo 1985-1995, circa 20 sinistri all'anno rientravano in questa categoria.

c) Per richieste di indennizzo superiori a 27,42 milioni di EUR (30 milioni di USD), l'importo eccedentario, sino a 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD), è coperto dal Contratto generale di riassicurazione delle eccedenze dei sinistri del gruppo (Group General Excess Loss Reinsurance Contract), stipulato collettivamente dai club con degli assicuratori commerciali. Solamente uno o due sinistri all'anno rientrano in tale categoria.

d) Per richieste di indennizzo superiori al massimale previsto dal contratto di riassicurazione sopracitato, l'importo eccedentario, sino a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD), è nuovamente ripartito tra i club secondo le disposizioni dell'accordo di pooling. Tale procedura è chiamata «overspill» (traboccamento). Sino ad oggi nessun sinistro ha mai raggiunto tali livelli.

(17) È opportuno chiarire meglio i termini «sino a circa» 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD), utilizzati per indicare il massimale fissato nei casi di «overspill». Tale massimale, in realtà, non è una cifra fissa. In caso di overspill, ogni membro è tenuto a versare un contributo pari ad un importo del 2,5 % del grado massimo di responsabilità di cui avrebbe dovuto farsi carico ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), della convenzione internazionale del 1976 sui limiti di responsabilità per i sinistri marittimi (punto 14.2 dell'accordo di pooling). Tale articolo contiene un elenco di limiti massimi di responsabilità a carico dell'armatore per ogni singola catastrofe, in funzione del tonnellaggio della nave interessata [1]. L'importo citato di 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD) è ottenuto addizionando il 2,5 % degli importi del grado massimo di responsabilità per ogni nave assicurata dai Club P&I membri dell'accordo di pooling.

(18) Come già detto in precedenza, per quanto riguarda le richieste di indennizzo della categoria detta di ritenuta, il club il cui membro ha assicurato la copertura del rischio risponde della totalità dell'indennizzo. In ciascuna delle altre categorie, le richieste sono ripartite tra i club secondo regole differenti:

a) Per le richieste di risarcimento il cui importo varia da 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD) ad un massimo di 27,42 milioni di EUR (30 milioni di USD), la ripartizione avviene in funzione della percentuale di ogni club nei sinistri, nel tonnellaggio e nel totale dei premi (sia anticipati che di conguaglio). Ciascuno dei tre fattori citati costituisce un terzo della percentuale finale (per tale motivo, tale sistema è chiamato il metodo 1/3). Tale metodo tuttavia è corredato da due specifiche: in primo luogo, esiste un adeguamento del coefficiente di eccedenza sinistri da assumere, per tener conto della possibilità che in passato il club abbia beneficiato di contributi da parte di altri membri in misura superiore o inferiore a quanto ha effettivamente versato ad altri membri. In secondo luogo, per sinistri di importo compreso tra 18,3 milioni di EUR (20 milioni di USD) e 27,42 milioni di EUR (30 milioni di USD), viene applicata una penale del 20 % al club che richiede l'indennizzo (punto 10.1 ed allegato VI dell'accordo di pooling).

[1] L'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), elenca in una tabella vari importi, da 50 000 USD per navi di 500 tonnellate di stazza lorda a 5,5 milioni di USD per navi di 170 000 tonnellate di stazza lorda.

b) Il costo del Contratto generale di riassicurazione delle eccedenze dei sinistri del gruppo (Group General Excess Loss Reinsurance Contract), è ripartito tra i club in funzione del tonnellaggio assicurato da ogni club. Tuttavia, il tasso da pagare per tonnellata dipende dal tipo di nave. Per le navi che in passato hanno causato sinistri di tale livello, i tassi per tonnellata sono più elevati. Per le navi cisterna in effetti, che sono all'origine dell'80 % circa di tale tipo di sinistri, le tariffe per tonnellata sono molto più elevate.

c) Nel caso di una richiesta di indennizzo di tipo «overspill», il risarcimento sarebbe ripartito tra tutti i club, in funzione del rapporto tra il limite massimo di responsabilità di ciascuno di essi e la responsabilità massima totale dell'insieme dei club, calcolati secondo la procedura spiegata in precedenza nel testo (cfr. punto 17).

(19) È opportuno notare che, in caso di richieste «overspill», ogni club è comunque autorizzato a dedurre dal suo contributo gli importi «non recuperabili economicamente» dai suoi membri (punto 14.3 dell'accordo di pooling). In caso di disaccordo tra i club, un collegio di esperti determinerà quali importi non sono «recuperabili economicamente» (punto 15 dell'accordo di pooling). Tale disposizione limita il rischio di esposizione a richieste di indennizzo dei club e consente loro di evitare il pagamento di somme che non riuscirebbero mai a raccogliere interamente.

4.1.2. ***Il livello di copertura comune minimo***

(20) Come spiegato al punto 16, tutti i membri dei club P&I sono tenuti a contribuire alla copertura delle eccedenze dei sinistri sino ad un massimale di circa 3,9 miliardi di EUR (4,5 miliardi di USD).

(21) Sino al 20 febbraio 1998, l'importo del massimale era fissato a circa 16,5 miliardi di EUR (18 miliardi di USD) (vale a dire il 20 % del limite di responsabilità massima ai sensi della Convenzione internazionale del 1976 sulla limitazione della responsabilità per i sinistri marittimi). Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione ha ritenuto che un importo di copertura minima così elevato fosse contrario all'articolo 85, poiché impediva ai club di farsi concorrenza offrendo livelli di copertura inferiori a 16,5 miliardi di EUR circa (18 miliardi di USD), per i quali la domanda era considerevole. La Commissione, inoltre, ha ritenuto che l'accordo in questione, che impone un grado comune elevato di copertura, costituisse un abuso di posizione dominante collettiva ai sensi dell'articolo 86 da parte dei club P&I, in quanto restrittivo — a danno del consumatore — della gamma di copertura assicurativa offerta sul mercato.

(22) In ottemperanza alla comunicazione degli addebiti, i club membri dell'IG hanno convenuto di ridurre il livello comune di copertura da 16,5 miliardi di EUR (18 miliardi di USD) a 3,9 miliardi di EUR circa (4,5 miliardi di USD).

(23) L'IG ha inoltre notificato una modifica all'accordo di pooling, in cui si chiarisce che i Club P&I sono liberi di offrire, al di fuori dell'accordo di pooling, livelli di copertura più elevati rispetto a quello minimo comune e, di conseguenza, di farsi in tal modo concorrenza (punto 5 modificato dell'allegato 3 dell'accordo di pooling). I Club P&I sono altresì liberi di proporre, al di fuori dell'accordo, dei livelli di copertura inferiori a titolo individuale.

4.1.3. ***Approvazione delle condizioni di polizza***

(24) L'accordo di pooling contiene altre disposizioni che, pur non riferendosi al metodo di ripartizione dei sinistri, vi sono direttamente collegate. Le condizioni di polizza («rules») di ogni club devono essere approvate dagli altri membri dell'accordo di pooling (punto 16 dell'accordo). Attualmente i club P&I possono decidere, alla maggioranza dei tre quarti dei membri, di non concedere i vantaggi dell'accordo di pooling ai club di cui non abbiano approvato le condizioni di polizza ed i sistemi contabili.

4.1.4. ***Disposizioni relative alla riassicurazione***

(25) L'accordo di pooling comprende anche disposizioni relative alla procedura da seguire per il club che intenda offrire una riassicurazione ad un assicuratore terzo, sia nel caso di un assicuratore mutuo che commerciale.

(26) Inizialmente l'accordo prevedeva soltanto una serie di condizioni oggettive che dovevano essere soddisfatte dalle mutue di assicurazione ai quali il club P&I forniva riassicurazione. Non erano previste condizioni per gli assicuratori commerciali. Ciò avrebbe potuto permettere all'IG di tenere comportamenti discriminatori fra gli assicuratori commerciali, con l'offerta di riassicurazione limitata solo ad alcuni di essi. Inoltre, l'accordo di pooling non conteneva alcuna disposizione procedurale volta a garantire il rispetto da parte dei club P&I delle condizioni oggettive specificate per le mutue di assicurazione. Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione aveva pertanto ritenuto che nell'accordo di pooling mancassero i criteri oggettivi e le procedure adeguate per stabilire se un club avesse la capacità di riassicurare un assicuratore terzo. Ciò costituiva una violazione dell'articolo 86 del trattato.

(27) L'IG ha notificato alcune modifiche alle disposizioni citate (modifiche all'allegato X dell'accordo di pooling), in base alle quali ogni club che desideri riassicurare un assicuratore terzo è tenuto a farne richiesta all'IG. I membri dell'accordo di pooling devono accertarsi che l'assicuratore terzo soddisfi varie condizioni, alcune generali, altre specifiche alle assicurazioni mutue o commerciali. Per quanto riguarda le condizioni generali, l'assicuratore deve avere una situazione finanziaria sana, offrire una copertura P&I analoga a quella offerta dall'IG e contribuire in modo equo al pagamento delle richieste di indennizzo presentate al pool ed ai premi dell'Excess Loss Contract. Inoltre, qualora si tratti di una mutua di assicurazione (svantaggiata da leggi del suo paese che limitino la libera scelta dell'assicuratore relativamente agli armatori o alle navi del paese in questione), essa deve agire senza scopi di lucro, possedere esperienza e prassi, in materia di sinistri, compatibili con quelle dei Club P&I ed accettare le condizioni dell'accordo IG. Qualora si tratti di un assicuratore commerciale (avvantaggiato da leggi del suo paese che limitino la libera scelta dell'assicuratore relativamente agli armatori o alle navi del paese in questione), il club di riassicurazione si farà carico, per conto dell'assicuratore, del trattamento delle richieste di indennizzo e della determinazione dei premi, su base mutua, nei confronti degli armatori.

(28) Per quanto riguarda la procedura, un sottocomitato dell'IG è incaricato di formulare una raccomandazione in merito alla richiesta di riassicurazione entro 30 giorni dal ricevimento di tutte le informazioni pertinenti (tale termine può essere prorogato di 30 giorni supplementari nel corso del periodo di rinnovo). I club procedono in seguito alla votazione sulla base di tale raccomandazione. In caso di decisione negativa, l'assicuratore la cui riassicurazione è stata rifiutata deve esserne informato entro 10 giorni dalla votazione, con una comunicazione scritta che indichi i motivi di tale rifiuto. L'assicuratore ha il diritto di ricorrere contro tale decisione. Il ricorso è esaminato da tre periti, incaricati di verificare la corretta applicazione, da parte dei club, delle condizioni indicate nel paragrafo precedente. Ciascuna delle parti designa un perito entro 14 giorni dalla data di presentazione della richiesta di arbitrato. I due periti, entro 10 giorni dalla loro designazione, scelgono il terzo tra giuristi di grande esperienza in materia commerciale e assicurativa. I tre periti, dopo la nomina, adottano il loro regolamento di procedura ed agiscono con la dovuta celerità. La decisione dei periti deve essere motivata e comunicata per iscritto. Essa ha carattere vincolante.

### 4.2. **L'accordo IG**

(29) L'accordo IG era in origine un «gentlemen's agreement» concluso tacitamente dai club, al fine di adottare regole procedurali uniformi nei casi di copertura assicurativa P&I di un armatore già membro di un altro club. Agli inizi degli anni '80, esso è diventato un accordo scritto tra tutti i membri dell'IG: il suo scopo è di fissare le regole che i membri dell'accordo di pooling devono rispettare. Le sue caratteristiche principali sono descritte ai punti 30-40.

#### 4.2.1. ***Le procedure di determinazione dei premi***

(30) L'accordo IG limita la libertà di un P&I Club di offrire un premio ad un tasso inferiore ad armatori — al fine di attirarli — le cui navi siano assicurate presso altri club. Il tasso varia in funzione del contributo della nave rispetto ai vari elementi di costo che i club P&I che l'assicurano devono sostenere, ed in particolare: il costo dei sinistri a carico del club al livello di «ritenuta», il costo delle richieste di indennizzo da ripartire, ai sensi dell'accordo di pooling, con altri club, il costo della riassicurazione, nonché, in taluni casi, un importo specifico relativo ai costi di gestione del club. Tale contributo viene di norma stimato all'inizio dell'anno assicurativo ed è in genere versato in pagamenti frazionati: all'inizio dell'anno assicurativo, l'armatore effettua di conseguenza un primo versamento per ogni nave (premio anticipato); in seguito (in genere, dopo tre anni), quando sia noto l'importo globale relativo ai sinistri, ai costi di gestione ed ai redditi da investimenti del club per l'anno in questione, l'armatore è tenuto ad effettuare pagamenti supplementari (premi di conguaglio).

(31) L'accordo IG prescrive che, nel determinare, con effetto al 20 febbraio successivo, il premio di assicurazione di una nave (l'esercizio assicurativo inizia il 20 febbraio, data alla quale tutti i trasferimenti da un club all'altro diventano effettivi), nessun club possa offrire un premio inferiore a quello del club che già assicurava la nave in questione («holding club»), tranne quando un comitato di esperti convocato dal nuovo club non giudichi eccessivamente elevato il premio fissato dall'holding club. Il comitato è composto da tre membri, vale a dire da un perito per ogni club interessato, nonché da un esperto indipendente designato dall'IG.

(32) Nel 1985 è stata istituita, su richiesta della Commissione, una nuova procedura, secondo cui un nuovo club ha la facoltà di fissare un premio inferiore a quello proposto dall'holding club, qualora abbia stipulato un impegno contrattuale vincolante con l'armatore entro il 30 settembre e ne abbia informato l'holding club entro un termine di 3 giorni. Qualora l'holding club ritenga che il premio del nuovo club sia eccessivamente basso, esso può adire il comitato dei periti.

(33) Nella comunicazione degli addebiti del 2 giugno 1997, tali procedure erano state considerate contrarie all'articolo 85 del trattato, in quanto impedivano ai club P&I di farsi concorrenza in merito alla determinazione dei premi e non erano indispensabili al buon funzionamento dell'accordo di pooling. In effetti, la nuova procedura istituita nel 1985 non ha consentito di aumentare la concorrenza in misura soddisfacente. Nei primi anni varie sono state le richieste presentate in settembre per la determinazione di premi di navi. Tuttavia, la procedura descritta ha dato luogo solo una volta al cambiamento dei club e in questi ultimi anni è stata completamente abbandonata [1].

(34) Di recente, l'IG ha notificato una modifica alle procedure di determinazione dei premi allo scopo di ridurne la portata. Di conseguenza, dal 20 febbraio 1999 le procedure di determinazione dei premi per l'esercizio assicurativo successivo non terranno più conto di tutti i fattori di costo sostenuti da un club P&I — come avviene attualmente bensì si limiteranno a considerare i costi dei sinistri e di riassicurazione. Di conseguenza, i costi di gestione interni del club saranno esclusi dalla procedura di determinazione dei premi.

(35) Secondo le procedure modificate di determinazione dei premi, i club saranno liberi di fatturare in modo specifico i costi di gestione (includendoli come fattori distinti nel premio fissato all'inizio dell'anno), oppure di finanziarli con i proventi dei loro investimenti, nel qual caso i costi di gestione dei club saranno presi in considerazione nella determinazione dei premi di conguaglio. In entrambi i casi, nelle procedure di determinazione dei premi dell'accordo IG il premio verrà calcolato escludendo qualsiasi costo interno di gestione. Nella prima ipotesi, le procedure così modificate consentiranno ad un nuovo club, i cui costi di gestione siano inferiori, di offrire un premio più basso, con un effetto immediato sull'entità del premio anticipato pagato dall'armatore. Nella seconda ipotesi, cioè quando il nuovo club non include nel premio alcun fattore specifico relativo ai costi di gestione, le nuove procedure saranno comunque vantaggiose per gli armatori: in effetti, cambiando club, essi potranno beneficiare di eventuali riduzioni dei costi di gestione del nuovo club attese nell'esercizio assicurativo in cui effettuano il cambio. L'IG prevede che la seconda ipotesi sarà, nella maggior parte dei casi, la conseguenza logica delle modifiche apportate alle procedure di determinazione dei premi: è infatti probabile che in futuro la maggior parte dei club decida di determinare i premi senza includervi alcun fattore specifico relativo ai costi amministrativi.

(36) Le procedure modificate di determinazione dei premi saranno completate da ulteriori disposizioni, allo scopo di aumentare la trasparenza del livello dei costi di gestione di ogni P&I Club. A tal fine, ogni anno, i club calcoleranno un tasso medio dei costi (Average Expense Ratio) basato su un periodo di cinque anni, corrispondente, in percentuale, al rapporto tra i costi di gestione ed i redditi generati dai premi e dagli investimenti. Tale percentuale è inclusa nei rendiconti finanziari di ogni club e deve essere comunicata, ogni volta che un club determini un premio per una nave assicurata da un altro club, sia dal nuovo club che dall'holding club.

(37) Ai fini del calcolo del tasso medio dei costi, i costi di gestione ed i redditi da investimenti sono definiti in conformità alle direttive contabili comunitarie, in particolare la direttiva 91/674/CEE del Consiglio relativa ai conti annuali ed ai conti consolidati delle imprese di assicurazione [2]. Per costi di gestione si intendono le spese globali di gestione di un club (ad eccezione di quelle occasionate dal trattamento dei sinistri reali e potenziali), ed includono le commissioni, i costi d'intermediazione dei broker, altri costi di acquisizione e gli ammortamenti. I redditi da investimento designano — dedotti i costi correlati — i profitti e le perdite di capitale e di valuta, realizzati o meno, registrati durante l'esercizio finanziario.

### 4.2.2. *Determinazione dei premi per le navi cisterna*

(38) L'accordo IG contiene disposizioni specifiche in merito alla determinazione dei premi per le navi cisterna. Innanzitutto, l'IG raccomanda di costituire ogni anno una riserva minima ragionevole destinata ai sinistri causati da navi cisterna, il cui indennizzo è oggetto di una ripartizione ai sensi dell'accordo di pooling. In secondo luogo, l'accordo IG stabilisce esplicitamente che nel caso delle navi cisterna, nel determinare i premi, è necessario valutare in modo equo ed appropriato tutti i fattori di costo pertinenti (punto 6.2); l'accordo istituisce inoltre una procedura che consente ai club di adire un comitato di esperti affinché esamini le condizioni offerte dagli altri club nelle polizze di assicurazione di navi cisterna. In tali casi, il comitato è autorizzato a decidere se il club che assicura la nave cisterna in questione abbia valutato in modo equo ed adeguato tutti i fattori di costo (clausola 12.4). Dal 1985, il comitato di esperti è stato adito solo una volta.

(39) L'IG ha recentemente notificato un emendamento all'accordo, atto a garantirne la coerenza con le modifiche precedentemente proposte delle procedure di determinazione dei premi. A decorrere

[1] Ricorso alla cosiddetta procedura del 30 settembre: 1986: 8 richieste, nessun trasferimento; 1987: 3 richieste, un trasferimento; 1988: nessuna richiesta; 1989: (dati non disponibili); 1990: 13 richieste, nessun trasferimento; 1991: 34 richieste, nessun trasferimento; 1992: 86 richieste, nessun trasferimento; 1993: una richiesta, nessun trasferimento; 1994: nessuna richiesta.

[2] GU L 374 del 31.12.1991, pag. 7.

dall'inizio dell'esercizio seguente, l'IG richiederà che, nel determinare i premi per le navi cisterne, si valutino in modo equo ed adeguato tutti i fattori di costo pertinenti diversi da quelli di gestione interni.

4.2.3. ***Versamenti liberatori***

(40) In caso di recesso di un armatore da un club, gli è fatto obbligo di coprire parte dei rischi sostenuti dal club in questione per tutto il periodo di appartenenza, anche se, al momento del recesso, tali rischi non siano ancora stati determinati. Dal 1985, l'accordo IG lascia libero l'armatore di scegliere tra due possibilità, vale a dire o fornire una garanzia bancaria o effettuare un versamento liberatorio, il cui importo è fissato dal club. Qualora ritenga che tale importo sia eccessivamente elevato, l'armatore può adire un collegio di periti, istituito secondo la procedura descritta al punto 31.

5. LA PROCEDURA

(41) Nel giugno 1981, l'IG ha notificato alla Commissione alcuni dei suoi accordi. La notifica concerneva esclusivamente l'accordo IG ed alcuni allegati all'accordo di pooling, quali gli accordi di riassicurazione (che ora figurano nell'allegato X dell'accordo di pooling, cfr. punto 25). L'accordo di pooling stesso invece, non era stato notificato.

(42) Dopo un esame preliminare, la Commissione è giunta alla conclusione che negli accordi notificati vi fossero delle disposizioni che non potevano essere esentate ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3. Nel febbraio 1983 essa ha di conseguenza avviato la relativa procedura ed indirizzato ai richiedenti, ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 6, del regolamento n. 17, una comunicazione degli addebiti preliminare all'adozione di una decisione, per rimuovere l'immunità dalle ammende. Nel dicembre 1983, l'Unione degli armatori greci ed il comitato di cooperazione della marina mercantile greca (GSCC) hanno presentato una denuncia formale contro l'accordo IG.

(43) Nel luglio 1984, la Commissione ha emesso una comunicazione degli addebiti sul merito del caso in esame, in cui comunicava che talune delle disposizioni dell'accordo IG erano contrarie all'articolo 85, paragrafo 1 e non soddisfacevano alle condizioni di esenzione di cui all'articolo 85, paragrafo 3. Dopo modifiche sostanziali (come per esempio, l'introduzione della cosiddetta procedura «del 30 settembre»), è stato adottato un nuovo IG, che è entrato in vigore nel febbraio 1985. Tale nuovo accordo è stato notificato alla Commissione, che ha concesso, con la decisione del 16 dicembre 1985 ([1]), un'esenzione per un periodo di 10 anni (in appresso «Decisione sui club P&I»).

(44) Nel febbraio 1995 l'IG ha notificato alla Commissione una domanda di rinnovo di tale esenzione. Per istruire il caso, nel luglio 1995 è stata pubblicata una comunicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunitá europee* con la quale si invitavano i terzi interessati a formulare le loro osservazioni ([2]). Il GSCC ha risposto esprimendo le sue preoccupazioni e, nel dicembre 1995, ha deciso di presentare una denuncia formale. Ulteriori osservazioni sono in seguito pervenute alla Commissione da una società mutua di P&I indipendente, Ocean Marine, e dall'Unione degli armatori greci (UGS).

(45) Il 2 giugno 1997, la Commissione ha inviato una comunicazione degli addebiti all'IG, nella quale comunicava che sia l'accordo di pooling sia l'accordo IG erano contrari alle regole comunitarie in materia di concorrenza. L'IG ha risposto il 14 settembre 1997 ed è stato ascoltato nel corso di un'audizione orale il 27 aprile 1998. Oltre all'IG, sono stati ascoltati il GSCC, l'UGS ed Ocean Marine.

(46) Il 7 luglio 1998, l'IG ha notificato formalmente l'accordo di pooling, modificato conformemente alle discussioni con la Commissione. Il 14 agosto 1998, la Commissione ha pubblicato una comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, nella quale comunica la sua intenzione di adottare una parere favorevole in merito all'accordo di pooling notificato.

(47) Il 24 settembre 1998, l'IG ha informato formalmente la Commissione di avere l'intenzione di notificarle una serie di modifiche da apportare all'accordo IG. Di conseguenza, il 21 ottobre 1998, la Commissione ha pubblicato una nuova comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, relativa alla versione modificata di tale accordo. Lo stesso giorno, l'IG ha notificato le modifiche apportate all'accordo IG.

(48) È opportuno notare che il Parlamento europeo ha manifestato un interesse particolare per il caso in esame. Il 22 gennaio 1996, l'onorevole David Cassidy ha formulato tre interrogazioni scritte ([3]). L'onorevole Von Wogau ha formulato un'interrogazione orale nel corso della sessione del 15 marzo 1996 ([4]); inoltre, il 27 marzo 1996, il Parlamento europeo ha anche adottato una risoluzione, nella quale afferma che una catastrofe di grandi dimensioni, con una copertura pari a 20 miliardi di USD, «. . .metterebbe a repentaglio gli stessi Club P&I» ed esorta la Commissione ad «esaminare varie soluzioni a detto problema», fermo restando che «qualsiasi soluzione proposta deve rispettare pienamente il principio "chi inquina paga"», nonché a «esaminare la questione dell'esenzione contemplata nell'articolo 85, paragrafo 3, alla luce delle conclusioni dello studio in parola» ([5]). Infine, l'onorevole Cassidy ha formulato un'ulteriore interrogazione nel gennaio 1998 (E-0213/98) ([6]), mentre l'onorevole Wijsenbeek ha posto un'interrogazione orale nella sessione dell'11 maggio 1998 (H-0410/98).

([1]) GU L 376 del 31.12.1985, pag. 2.

([2]) GU C 181 del 15.7.1995, pag. 16.
([3]) GU C 122 del 25.4.1990, pag. 32.
([4]) Allegato alla GU 4-478 del 15.3.1996.
([5]) GU C 117 del 22.4.1996, pag. 20.
([6]) GU C 304 del 2.10.1998, pag. 54.

## B. LA VALUTAZIONE

### 1. ARTICOLO 85

(49) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri. Gli accordi di tale tipo possono tuttavia beneficiare di un'esenzione, qualora soddisfino alle condizioni dell'articolo 85, paragrafo 3.

#### 1.1. **Accordo tra imprese**

(50) L'accordo di pooling e l'accordo IG sono accordi conclusi tra i club P&I. Tali club devono essere considerati imprese senza scopo di lucro che esercitano un'attività economica. In effetti, esse sono in concorrenza tra di loro nonché con altre mutue o imprese aventi fine di lucro, attive in vari rami del settore assicurativo di P&I.

(51) La Corte di giustizia ha già statuito nella sentenza «FEDETAB» del 29 ottobre 1980, cause riunite 209-215 e 218/78 Van Landewyck/Commissione [1] che delle entità senza scopo di lucro possono essere considerate imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 (cfr. le cause 215 e 218/75 FEDETAB, punto 88 della motivazione).

#### 1.2. **Definizione del mercato**

(52) Ogni restrizione della concorrenza, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE, deve essere esaminata nel contesto del mercato rilevante. I mercati rilevanti per la valutazione del caso in esame, sia dal punto di vista del prodotto che dal punto di vista geografico, sono descritti in appresso.

##### 1.2.1. ***Il mercato del prodotto***

*Analisi della domanda*

(53) Per quanto riguarda la domanda, l'assicurazione marittima diretta può chiaramente essere suddivisa in due mercati di prodotti differenti: l'assicurazione corpi e l'assicurazione P&I. Tali mercati coprono esigenze diverse e per tradizione sono stati considerati in modo distinto dagli armatori: essi assicurano infatti lo scafo della nave presso assicuratori commerciali, mentre costituiscono associazioni mutue per ripartire i loro rischi P&I. La Commissione aveva d'altronde già stabilito che l'assicurazione dello scafo costituisce un mercato distinto nella decisione 93/3/CEE (Lloyd's Underwriter's Association and the Institute of London Underwriters) [2]

(54) L'assicurazione P&I potrebbe, anche dal punto di vista della domanda, essere in teoria suddivisa in segmenti molto specifici, in base al tipo di navi assicurate (navi cisterna, pescherecci, navi per il trasporto di merci a secco, ecc.), al tipo di copertura (danni alle merci, inquinamento, lesioni subite dai membri dell'equipaggio, ecc.), nonché al livello di tale copertura (illimitata, limitata sino ad un certo grado, . . .). In realtà, un'assicurazione non standardizzata, come quella del caso in esame, rappresenta un prodotto su misura, modellato sulle caratteristiche dell'assicurato.

(55) L'assicurazione dello scafo e la copertura P&I devono anche essere distinte dalla riassicurazione marittima. In effetti, la domanda per ciascuno dei predetti tipi di assicurazione è diversa: nei primi due casi, la domanda proviene dagli armatori, mentre nel terzo proviene da assicuratori di professione. La riassicurazione marittima è in genere prestata da riassicuratori specializzati. In determinati casi, tuttavia, essa può essere prestata dagli assicuratori P&I. In effetti, i club P&I offrono una riassicurazione ad assicurazioni mutue di P&I indipendenti di piccole dimensioni.

*Analisi dell'offerta*

(56) Per quanto riguarda l'offerta, occorre innanzitutto valutare se le condizioni che consentono di offrire un'assicurazione P&I sono simili a quelle di altri tipi di assicurazione e, di conseguenza, se altri assicuratori sono in grado di entrare rapidamente nel mercato offrendo un'assicurazione P&I. Se così fosse, il mercato del prodotto dovrebbe essere esteso a questi altri tipi di assicuratori. Per le imprese che già offrono un'assicurazione per il ramo non vita, gli ostacoli di natura regolamentare da superare per entrare nel mercato assicurativo di P&I non sono rilevanti. Vi sono, tuttavia altri due ostacoli più significativi.

(57) In primo luogo, l'assicurazione P&I presuppone alcune caratteristiche che altre compagnie assicurative non possono acquisire a breve scadenza. Tali caratteristiche includono, essenzialmente, una conoscenza tecnica dei rischi P&I, reti estese di intermediari nei principali porti del mondo, in grado di trattare efficientemente le richieste di indennizzo, e una struttura specializzata per l'esame delle richieste di indennizzo.

(58) In secondo luogo, e molto più importante, l'offerta di livelli elevati di copertura di P&I consente ingenti economie di scala. L'assicurazione è in genere sempre una questione di dimensioni. In effetti, per potere assicurare un determinato tipo di rischio, un assicuratore deve offrire una copertura ad un numero minimo di unità, che gli consentiranno di distribuire i rischi su un'ampia scala e di

[1] Racc. 1980, pag. 3125.
[2] GU L 4 dell'8.1.1993, pag. 26.

ridurre la variabilità dei sinistri, vale a dire di essere certo che le richieste di indennizzo seguiranno una tendenza regolare (che, in genere, può essere prevista osservando l'evoluzione passata). In altri termini, se l'assicuratore copre un numero di unità che supera un certo minimo, è molto probabile che riesca ad evitare richieste di risarcimento impreviste, poiché la frequenza e l'intensità delle richieste di indennizzo che riceverà riprodurranno le tendenze del passato.

In genere, la dimensione minima è relativamente maggiore per i rischi di catastrofi (vale a dire rischi con elevata intensità, ma con bassa frequenza) rispetto ai rischi normali.

(59) Nel settore dell'assicurazione P&I, la scala minima necessaria per offrire una copertura è elevata rispetto alle dimensioni globali del mercato. In altri termini, le economie di scala costituiscono delle notevoli barriere all'entrata sul mercato. Per raggiungere tale scala minima infatti, l'assicuratore deve sostenere ingenti costi, che non saranno recuperabili (cosiddetti costi sommersi) qualora l'entrata nel mercato fallisca. Dopo l'entrata nel mercato, un assicuratore ha l'obbligo di soddisfare tutte le richieste d'indennizzo legate alle polizze da lui sottoscritte. I costi sommersi corrisponderebbero alla differenza tra i premi incassati, determinati in funzione delle tendenze osservate in passato, ed i risarcimenti pagati per i sinistri. Qualora la scala minima non venga raggiunta (se l'entrata nel mercato fallisce), la differenza citata può essere molto elevata, a causa della forte variabilità dei sinistri (non realizzandosi il previsto equilibrio tra costi e ricavi). La tesi generale sulle economie di scala in materia di assicurazione P&I resta valida, anche se, evidentemente, le economie di scala diminuiscono quando il grado di copertura offerto scende.

(60) La combinazione di tali due ostacoli all'entrata impedisce alla maggior parte delle imprese assicurative del ramo non vita, nonché a quelle specializzate di riassicurazione, di esercitare la loro attività sui mercati di assicurazione P&I. Le società di assicurazioni marittime che assicurano gli scafi delle navi, peraltro, hanno maggiori probabilità — rispetto ad altri assicuratori — di acquisire un'esperienza ed un sistema di disbrigo delle pratiche di sinistro tali da offrire una copertura dei rischi P&I. Per livelli di copertura P&I meno elevati, con economie di scala inferiori, esse potrebbero effettivamente operare sul mercato in esame. In effetti, come affermato nel testo in precedenza, una piccola parte di tali società assicurative offre una copertura di P&I sino ad un importo massimo di circa 459 milioni di EUR (500 milioni di USD).

(61) Per quanto riguarda il mercato della riassicurazione degli assicuratori diretti P&I, la barriera principale all'entrata è costituita dalle economie di scala, mentre gli ostacoli di natura regolamentare o tecnica non sono rilevanti. Di conseguenza, oltre ai club P&I, anche le imprese di riassicurazione marittima che abbiano raggiunto una scala minima, sono in grado di fornire una riassicurazione ad altri assicuratori P&I. In pratica, le imprese di riassicurazione marittima offrono una riassicurazione con livelli di copertura poco elevati ad assicuratrici mutue di P&I indipendenti, nonché una riassicurazione, con una copertura massima di 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD), ai club P&I. Solo i club P&I sono attualmente in grado di offrire una riassicurazione con livelli di copertura più elevati.

#### 1.2.2. *Il mercato geografico*

(62) Il mercato dell'assicurazione dei danni marittimi contrattuali e dei terzi ha una dimensione mondiale. In genere, gli armatori cercano di assicurare le loro navi alle migliori condizioni possibili offerte da un P&I Club, indipendentemente dall'ubicazione di tale club. Attualmente, l'International Group of P&I Clubs, nonché la maggior parte dei piccoli assicuratori di P&I indipendenti, assicurano navi immatricolate in tutto il mondo. Anche il mercato della riassicurazione P&I ha dimensioni mondiali.

#### 1.2.3. *Conclusione*

(63) Di conseguenza, è possibile concludere che l'assicurazione P&I costituisce un mercato unico del prodotto, di dimensione mondiale. La sua sostituibilità con altri prodotti di assicurazione marittima, sia dal punto di vista della domanda che dell'offerta, è scarsa. Unicamente a livello dell'offerta esiste un grado limitato di sostituibilità degli assicuratori marittimi dello scafo, per bassi livelli di assicurazione P&I (sino a 459 milioni di EUR, pari a 500 milioni di USD), che anche le mutue assicuratrici di P&I indipendenti o gli assicuratori commerciali sono in grado di offrire.

(64) Nel settore della riassicurazione P&I occorre distinguere in base al livello di copertura dei rischi offerto. La riassicurazione P&I, con una copertura sino a circa 2 miliardi di USD, può essere considerata parte del mercato mondiale della riassicurazione marittima. Tuttavia, per livelli di copertura superiori, i riassicuratori marittimi non raggiungono attualmente la dimensione minima necessaria per offrire una riassicurazione P&I e, di conseguenza, la riassicurazione P&I per livelli di copertura superiori a circa 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD) deve essere considerata un mercato distinto.

### 1.3. **Restrizione della concorrenza**

#### 1.3.1. *L'accordo di pooling*

(65) L'accordo di pooling è un accordo di ripartizione dei sinistri stipulato fra le parti relativamente ad una serie di aspetti della loro attività assicurativa. In tutti gli accordi di ripartizione dei sinistri i membri decidono in comune almeno le condizioni di polizza e il livello di copertura offerto. Tale accordo impedisce loro di offrire prodotti assicurativi diversi tramite l'accordo di ripartizione dei sinistri.

(66) Un accordo del genere non può essere considerato lesivo della concorrenza almeno quando la ripartizione dei sinistri è necessaria per consentire ai suoi membri di fornire un tipo d'assicurazione che non sarebbero in grado di offrire da soli. In effetti, non può esistere alcuna restrizione della concorrenza se i membri del pool non sono concorrenti reali o potenziali, non potendo assicurare da soli i rischi coperti dal pool. In realtà, questa ripartizione dei sinistri rafforza la concorrenza, in quanto permette a vari assicuratori che non sono in grado di fornire una simile copertura di mettere in comune le loro risorse e di dare vita ad un nuovo operatore.

(67) Nella misura in cui la ripartizione dei sinistri non viola l'articolo 85, paragrafo 1, le restrizioni, imposte ai membri dell'accordo di ripartizione, necessarie al buon funzionamento della ripartizione dei sinistri non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Tali restrizioni devono essere considerate complementari o intrinseche alla ripartizione dei sinistri (cfr., per esempio, la sentenza della Corte di giustizia del 15 dicembre 1994, causa C-250/92, Gottrup-Klim contro Dansk Landbrugs Grovvareselskab [1]), in cui si è ritenuto che le restrizioni necessarie al buon funzionamento di una cooperativa non fossero coperte dall'articolo 85, paragrafo 1).

1.3.1.1. *Carattere indispensabile della ripartizione dei sinistri in seno all'IG*

(68) Qui di seguito si esamina se la ripartizione dei sinistri in seno all'IG, che copre l'89 % circa del tonnellaggio mondiale, sia necessaria per permettere ai club P&I di fornire un'assicurazione di P&I fino a 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD), come accade attualmente. La conclusione è che gli accordi di ripartizione dei sinistri dell'IG sono effettivamente necessari per offrire l'attuale grado di copertura, poiché la dimensione minima richiesta per offrire tale copertura può essere raggiunta solo assicurando più del 50 % del tonnellaggio mondiale. Non c'è spazio dunque per un secondo operatore economicamente efficiente in grado di fornire tale copertura.

(69) Come illustrato ai punti 58 e 59, l'assicurazione presenta in genere delle economie di scala. Per offrire la copertura assicurativa di una categoria specifica di rischi, occorre assicurare un numero minimo di unità, che può essere raggiunto o da un unico assicuratore o da vari assicuratori che convengono di coprire in comune talune categorie di rischi. È questo il caso sia dei pool di coassicurazione o coriassicurazione fra assicuratori commerciali che degli accordi di ripartizione dei sinistri fra mutue come quello al centro del presente caso.

(70) In genere, la dimensione minima necessaria per fornire una categoria specifica di assicurazione può essere calcolata direttamente analizzando le quote di mercato detenute dagli assicuratori che effettivamente offrono tale copertura da soli. Come già sottolineato (cfr. punti da 11 a 13), nel settore dell'assicurazione P&I sono pochissimi gli assicuratori che non partecipano all'IG. Inoltre, queste imprese indipendenti (la più grande è Ocean Marine, con una quota di mercato pari al 2 % circa) offrono livelli relativamente bassi di copertura P&I, in genere fino a 459 milioni di EUR (500 milioni di USD); esse non costituiscono pertanto un elemento utile di confronto per stabilire la dimensione minima necessaria alla fornitura di una copertura P&I fino a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD).

(71) Nei casi in cui sia impossibile calcolare direttamente la dimensione minima per fornire un livello specifico di assicurazione poiché non esistono assicuratori che offrono da soli questa copertura, occorre utilizzare metodi indiretti. La dimensione minima potrebbe essere calcolata analizzando la disponibilità di riassicurazione per assicuratori che detengono quote di mercato diverse. In effetti, il livello massimo di riassicurazione disponibile per un P&I Club determina in genere il livello massimo di copertura che questo club è in grado di offrire da solo.

(72) Quanto al livello massimo di riassicurazione disponibile per gli assicuratori di P&I indipendenti, sono state chieste informazioni sia a importanti broker marittimi di Londra che ai principali riassicuratori dell'IG. Tutte le loro risposte concordano nell'indicare che il 30 % del tonnellaggio mondiale sarebbe sufficiente ad ottenere una riassicurazione fino a 1,38 miliardi di EUR (1,5 miliardi di USD), il 45 % fino a 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD), mentre è richiesto più del 50 % per importi superiori a 2,75 miliardi di EUR (3 miliardi di USD): di conseguenza, sul mercato c'è spazio solo per un operatore che offra tale copertura. Ciò indica che attualmente la ripartizione dei sinistri fra i P&I Club è, in quanto tale, uno strumento favorevole alla concorrenza.

(73) In linea teorica, si potrebbe sostenere che la riassicurazione dovrebbe essere disponibile per livelli superiori di copertura in relazione a navi con rischi minori. A tale riguardo, a broker e riassicuratori è stato chiesto di determinare la riassicurazione massima disponibile per un ipotetico club che non

[1] Racc. 1994, pag. I-5641.

assicuri navi cisterna o navi passeggeri, cioè le due categorie di navi che hanno prodotto il maggior numero di sinistri in passato. Sulla base delle risposte ricevute, i limiti della riassicurazione disponibile per questo club teorico sono identici a quelli applicati ai club che offrono copertura a tutti i tipi di navi.

(74) Alla luce degli elementi di prova esposti ai punti 72 e 73, occorre concludere che l'accordo di ripartizione dei sinistri dell'IG è l'unica alternativa disponibile per fornire una copertura fino a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD). Se ne deduce pertanto che tutte le restrizioni indispensabili al buon funzionamento dell'accordo di ripartizione dei sinistri (restrizioni intrinseche) devono essere considerate compatibili con l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE.

1.3.1.2. *Restrizioni intrinseche all'accordo di pooling*

1.3.1.2.1. Livello minimo comune di copertura

(75) Sia nella denuncia di GSCC che nella comunicazione degli addebiti, la disposizione della precedente versione dell'accordo di pooling che prevedeva l'offerta di un unico livello di copertura da parte di tutti i club (fino a 16,5 miliardi di EUR, pari a 18 miliardi di USD) era considerata non indispensabile al buon funzionamento dell'accordo di pooling e restrittivo della concorrenza. Tale disposizione impediva ai club di offrire agli armatori livelli diversi di copertura; in altri termini, i singoli armatori non potevano negoziare il livello di copertura che in realtà volevano o necessitavano, data la natura del rischio che la loro flotta rappresentava.

(76) L'accordo di pooling è stato ormai modificato in modo da chiarire che i club P&I hanno la facoltà di offrire livelli di copertura superiori al livello generalmente concordato, circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD). La versione modificata dell'accordo di pooling pertanto non prevede più un unico livello di copertura ma semplicemente un livello minimo che tutti i partecipanti all'accordo devono offrire in comune. I club quindi possono ora offrire livelli superiori o inferiori di copertura su base individuale.

(77) In realtà, un accordo di ripartizione dei sinistri non può funzionare correttamente senza che tutti i suoi membri abbiano concordato su almeno un livello di copertura da offrire, in ragione del fatto che nessun membro sarebbe disposto ad accettare una ripartizione delle richieste d'indennizzo, presentate al pool da altri club, per un importo superiore a quelle che tale membro può presentare al pool. Ciò è possibile in un pool commerciale, in cui tutti i membri versano un premio puro, che varia a seconda del livello di copertura fornito. Tuttavia, in un accordo di ripartizione dei sinistri fra mutue che non applicano premi, non esiste alcun metodo possibile per costringere i membri che presentino le richieste d'indennizzo maggiori a compensare gli altri.

(78) Ciò non significa che i club membri dell'IG abbiano rinunciato alla possibilità di offrire collettivamente altri livelli di copertura. Tutti i membri, o solo alcuni di essi propensi alla ripartizione dei sinistri a livelli superiori, potrebbero concludere accordi speciali supplementari atti ad offrire una maggiore copertura oltre a convenire sul livello di copertura più basso da fornire tramite l'accordo di ripartizione dei sinistri. La comunicazione degli addebiti faceva riferimento ad elementi di prova che dimostravano come l'IG avesse discusso della fattibilità di vari di questi sistemi in passato. Oltre a questi elementi, alcuni club P&I, nella loro risposta alla richiesta d'informazioni, hanno riconosciuto la fattibilità tecnica dell'attuazione di tali sistemi.

(79) Occorre concludere che la disposizione relativa ad un livello di copertura comune non costituisce una restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. In realtà, i club hanno solo concordato di offrire un livello di copertura minimo mediante il loro accordo di ripartizione dei sinistri, che è un accordo necessario per il buon funzionamento di un sistema del genere. Essi restano liberi di offrire da soli o insieme ad altri club qualunque livello di copertura che considerino adeguato.

1.3.1.2.2. Approvazione comune delle condizioni di polizza e dei sistemi contabili

(80) L'accordo di pooling contiene una disposizione in base alla quale le condizioni applicabili alle polizze assicurative di ciascun club sono soggette all'approvazione di tre quarti dei partecipanti all'accordo medesimo. Tale disposizione impedisce ai club P&I di offrire condizioni di polizza diverse mediante l'accordo di ripartizione dei sinistri.

(81) Tuttavia, come qualunque pool di coassicurazione o coriassicurazione, un accordo di ripartizione dei sinistri può funzionare correttamente solo se tutti i membri convengono sulle condizioni che ciascuno di essi introduce nelle proprie polizze. In effetti, nessun membro dovrebbe essere costretto a contribuire all'offerta di una copertura assicurativa a condizioni di polizza che non ha accettato. Si può pertanto ritenere che la disposizione dell'accordo di pooling secondo cui le condizioni di polizza di ciascun club sono soggette all'approvazione degli altri membri del pool sia necessaria per il funzionamento degli accordi di ripartizione dei sinistri dell'IG.

1.3.1.2.3. Acquisto congiunto di riassicurazione

(82) Come già indicato (cfr. punto 16), per richieste di indennizzo superiori a 27,4 milioni di EUR (30 milioni di USD), l'importo eccedentario, sino a 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD), è coperto dal Contratto generale di riassicurazione delle eccedenze dei sinistri del gruppo (Group General Excess Loss Reinsurance Contract), stipulato collettivamente dai club con degli assicuratori commerciali, a norma della disposizione n. 12 dell'accordo di pooling. Si tratta di un accordo di acquisto congiunto di riassicurazione.

(83) L'acquisto in comune di forniture potrebbe essere considerato contrario all'articolo 85, paragrafo 1. Nella decisione 80/917/CEE (National Sulphuric Acid Association) [1], la Commissione ha rilevato che un pool per l'acquisto in comune di zolfo, costituito da un'associazione che raggruppava tutti i produttori di acido solforico del Regno Unito, era restrittivo della concorrenza. In quel caso, l'accordo di acquisto congiunto ha beneficiato dell'esenzione, poiché, tra l'altro, assicurava un rifornimento costante di zolfo nei periodi di penuria e i membri del pool non erano tenuti ad acquistare per intero il loro fabbisogno di zolfo attraverso il pool stesso.

(84) L'acquisto congiunto di riassicurazione non è in genere intrinseco al funzionamento di un accordo di ripartizione dei sinistri in quanto ciascun membro di tale accordo potrebbe riassicurare per proprio conto la sua quota di sinistri. Tuttavia, nel caso in oggetto, si è accertato (cfr. punti da 72 a 74) che senza l'acquisto in comune la maggioranza dei Club P&I non sarebbe stata in grado di ottenere la riassicurazione fino al livello raggiunto attualmente. Per offrire una copertura del genere, in effetti, è necessaria una dimensione minima di oltre il 50 % del tonnellaggio mondiale e il maggiore dei Club P&I attualmente ne copre appena il 16,34 % (cfr. punto 10). Se ne conclude che l'acquisto congiunto di riassicurazione è necessario affinché l'IG offra una copertura ai livelli attuali, e non è pertanto soggetto al divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1.

1.3.2. ***L'International Group Agreement***

1.3.2.1. *Regole relative ai versamenti liberatori*

(85) I metodi per il calcolo dei versamenti liberatori, come indicato al punto 27 della decisione 85/615/CEE, «di per sé non implicano restrizioni propriamente dette (...) ma potrebbero essere utilizzati per rafforzare le restrizioni al passaggio da un club all'altro. Queste regole potrebbero effettivamente essere utilizzate per restringere ulteriormente la possibilità degli operatori di ricercare offerte più convenienti da parte di un altro club. L'ammontare del pagamento richiesto dall'holding club in caso di recesso costituisce di fatto un deterrente per i cambiamenti di club».

(86) Le regole relative ai versamenti liberatori sono comunque intrinseche al buon funzionamento dell'accordo di pooling. Esse sono in effetti necessarie per impedire ad un armatore che ha lasciato un club di evitare di pagare le somme ancora dovute al suo ex club per la copertura dei rischi relativi al periodo di adesione ma ancora in sospeso al momento del recesso. Queste regole sono commisurate all'obiettivo prefissato: c'è bisogno solo di una garanzia bancaria (fino alla determinazione delle responsabilità non occorre alcun pagamento effettivo) e si può sempre esercitare il diritto di contestare l'importo dei versamenti liberatori davanti ad un collegio di periti.

1.3.2.2. *Regole per la determinazione dei premi per le navi*

(87) Le procedure relative alla determinazione dei premi per le navi restringono la libertà dei Club P&I di farsi concorrenza sui tassi da offrire alle navi aderenti. Prima che l'accordo IG fosse modificato, i club non potevano stabilire per intero l'entità del premio. Una volta introdotte tali modifiche, i club avranno la facoltà di determinare la parte del premio relativa ai costi di gestione, ma continueranno a non poter stabilire liberamente gli altri fattori. In effetti, la procedura del 20 febbraio impedisce a qualunque P&I Club di presentare un'offerta inferiore a quella dell'holding club per le componenti del premio diverse dai costi di gestione, a meno che un comitato di esperti non giudichi eccessivamente alta la determinazione di tali componenti fatta dall'holding club.

[1] GU L 260 del 3.10.1980, pag. 24.

(88) Gli elementi del premio preclusi alla determinazione di un club sono quelli che rispecchiano i costi dei sinistri che dovranno essere pagati dai club. Le procedure di determinazione dei premi si applicano sia ai costi delle richieste d'indennizzo ripartite fra i club (cioè quelle comprese fra 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD) e 27,4 milioni di EUR (30 milioni di USD) oltre alla riassicurazione), che ai costi sostenuti da ogni singolo club cioè le richieste d'indennizzo fino a 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD), il cosiddetto livello di ritenuta.

1.3.2.2.1. Carattere intrinseco della restrizione

(89) Qualunque accordo di ripartizione dei sinistri richiede ai partecipanti un certo grado di disciplina relativamente ai premi corrispondenti ai costi che essi condividono. Nessun club sarebbe disposto ad accettare una ripartizione dei sinistri con un altro club che offre premi inferiori per la copertura dei medesimi sinistri. Nessun cliente rimarrebbe nel primo club sapendo di poter ottenere dal secondo ad un premio inferiore esattamente la stessa copertura, identica a quella offerta da tutti i P&I Club.

(90) Nel caso in esame, i P&I Club si ripartiscono le richieste d'indennizzo per sinistri da 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD) a 27,4 milioni di EUR (30 milioni di USD), acquistano in comune la riassicurazione per far fronte a richieste superiori, fino a 1,8 miliardi di EUR (2 miliardi di USD), mentre in caso di richieste d'indennizzo superiori (di tipo «overspill») è prevista una ripartizione fino a 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD). Sembra necessario che i club P&I convengano su un certo grado di disciplina nel fissare i premi corrispondenti a questi costi. Tale disciplina si ottiene attraverso le procedure di determinazione dei premi e, per le navi cisterna, anche mediante la raccomandazione sulla riserva per le richieste d'indennizzo ripartite nel pool.

(91) Queste regole sono commisurate all'obiettivo prefissato. In effetti, le procedure di determinazione dei premi lasciano all'holding club il compito di fissare il tasso appropriato, e hanno l'unico scopo di evitare che siano offerti premi ad un livello inferiore da parte di un altro club, che con il primo ha un accordo di ripartizione dei sinistri. Soltanto per le navi cisterna, l'accordo IG si spinge oltre e ogni anno raccomanda un premio non vincolante per i costi relativi alle richieste d'indennizzo per sinistri nell'ambito dell'accordo di pooling. Questa regola particolare può essere giustificata dalle caratteristiche specifiche dei rischi di una nave cisterna (che sono generalmente di natura catastrofica, tendono cioè a verificarsi raramente ma, quando si verificano, comportano indennizzi molto elevati).

(92) Tuttavia, le procedure modificate di determinazione dei premi si applicano anche ad alcuni costi che non sono ripartiti fra i club, come quelli di ritenuta (cioè i costi delle richieste d'indennizzo fino a 4,57 milioni di EUR, pari a 5 milioni di USD). Per questi costi le procedure di determinazione dei premi vanno al di là di quanto strettamente necessario per mantenere in essere l'accordo di ripartizione dei sinistri. In effetti, per i costi non oggetto di ripartizione non occorre provvedere a che i club evitino di farsi concorrenza fra loro. Un club che sia in grado di ottenere una riduzione di questi costi al di sotto del livello praticato dai concorrenti dovrebbe poter applicare premi inferiori. La concorrenza sui prezzi relativamente all'elemento dei premi denominato «costo di ritenuta» non mette a repentaglio l'accordo di ripartizione dei sinistri.

(93) Si può pertanto concludere che le procedure di determinazione dei premi non sono intrinseche all'accordo di ripartizione dei sinistri, nella misura in cui si applicano all'elemento dei premi che rispecchia le richieste d'indennizzo che rientrano nella categoria della ritenuta.

1.3.2.2.2. Carattere sensibile della restrizione

(94) Tenuto conto del fatto che i club P&I rappresentano l'89 % circa del mercato mondiale dell'assicurazione P&I e che la concorrenza proveniente dall'esterno del sistema è molto limitata, qualunque restrizione alla concorrenza sui premi fra i club ha un impatto sensibile sul mercato mondiale dell'assicurazione P&I.

(95) Una volta modificato l'accordo IG, sulla parte dei premi corrispondente ai costi di gestione sarà possibile fare concorrenza sui prezzi. Ciò non significa, tuttavia, che una restrizione sugli elementi del premio che rispecchiano il costo delle richieste d'indennizzo nella categoria della ritenuta non abbia un impatto sensibile sulla concorrenza fra i club. Tali richieste rappresentano l'82 % in valore e il 99 % in numero di tutte le richieste d'indennizzo a carico dell'IG (cfr. punto 16).

(96) Innegabilmente la restrizione dura un solo anno. L'anno successivo a quello in cui un armatore è passato da un club all'altro, il nuovo club potrebbe offrire premi inferiori a quelli che era obbligato a praticare il primo anno. Tuttavia, ciò non significa che la restrizione non sia sensibile. È proprio nel momento in cui un armatore prende in esame la possibilità di passare ad un altro club che quest'ultimo può ottenere un vantaggio competitivo offrendo un premio più basso ed è pertanto motivato a farlo, non un anno dopo.

(97) Ne si può sostenere che la procedura del 20 febbraio sia priva di effetti sensibili sulla concorrenza in quanto esiste una procedura alternativa (quella del 30 settembre) che permette ai club di offrire premi inferiori a quelli dell'holding club. Pur essendo questa la posizione della Commissione nel 1985 quando è stata adottata la procedura del 30 settembre, l'esperienza ha dimostrato che tale procedura non ha avuto l'effetto previsto, essendo stata utilizzata e portata a compimento una sola volta per passare da un club all'altro (cfr. punto 33).

(98) In realtà non è sorprendente il fatto che la procedura del 30 settembre non si sia rivelata una soluzione adeguata. Due sono le ragioni. In primo luogo, vi si può ricorrere solo cinque mesi prima della data di rinnovo dell'assicurazione, semplicemente troppo presto perché un club possa procedere ad una determinazione esatta dei premi (per esempio, troppo presto per tener conto del livello dei premi di riassicurazione che prevarrà in quella data). In secondo luogo, se l'holding club chiede al comitato di esperti indipendenti di esaminare se il premio offerto sia eccessivamente basso e se il comitato conferma che si tratta di un livello troppo basso, la penale per il club che ha fatto l'offerta è molto pesante e consiste nella perdita della riassicurazione da parte degli altri club sulla nave in questione per due anni interi.

1.3.2.3. *Regole sul costo minimo per le navi cisterna*

(99) Ogni anno l'IG raccomanda l'importo della riserva che i club dovrebbero inserire nella determinazione dei premi per rispecchiare i fattori di costo che i sinistri causati da navi cisterna rappresenterebbero per il pool (cfr. punti 38 e 39). Pur non trattandosi di una raccomandazione dal carattere vincolante, l'accordo IG consente ai club di adire un comitato di esperti affinché esamini le condizioni offerte da un altro club nelle polizze di assicurazione di navi cisterna e accerti se tutti i fattori di costo pertinenti siano stati valutati in modo adeguato. Se il comitato decide che tale valutazione non sia stata adeguata, il club perde il beneficio del pool per due anni. La gravità di una sanzione del genere fa sì che i club non si scostino effettivamente dall'importo indicato nella raccomandazione.

(100) Nella misura in cui si estende anche ai costi di ritenuta, per le stesse ragioni suesposte (cfr. punti 88-97) la raccomandazione va considerata come una restrizione della concorrenza sensibile e non intrinseca al buon funzionamento dell'accordo di pooling.

1.3.3. ***Effetti sugli scambi fra Stati membri***

(101) Gli accordi dell'IG hanno effetti sensibili sugli scambi fra gli Stati membri. In primo luogo, i club P&I hanno sede in più di uno Stato membro oltre che in paesi terzi. In secondo luogo, i membri dell'IG forniscono copertura assicurativa a navi provenienti sia da Stati membri che da paesi terzi. In effetti, la quasi totalità delle flotte comunitarie risulta assicurata presso l'IG.

1.3.4. ***Conclusione: restrizioni della concorrenza sul mercato dell'assicurazione P&I***

(102) In conclusione, sia le procedure di determinazione dei premi che la raccomandazione relativa alla riserva minima destinata ai sinistri causati da navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta, rappresentano restrizioni della concorrenza. Tali restrizioni hanno un effetto negativo sensibile sulla concorrenza nel mercato mondiale dell'assicurazione P&I e alterano in modo sostanziale gli scambi fra gli Stati membri. Esse rientrano pertanto nel campo d'applicazione del divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE.

1.4. **Esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3**

1.4.1. ***Applicabilità dell'esenzione per categoria dell'assicurazione***

(103) È stato sostenuto che l'accordo di pooling e l'accordo IG rientrano nella definizione degli accordi di mutua riassicurazione contenuta nell'articolo 10, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CEE) n. 3932/92 della Commissione, del 21 dicembre 1992, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi, decisioni e pratiche concordate nel settore delle assicurazioni ([1]). Nel suddetto articolo, un consorzio di coriassicurazione è definito come un raggruppamento costituito da imprese di assicurazione per riassicurare mutualmente tutti i loro impegni o una parte dei medesimi per una certa categoria di rischi.

([1]) GU L 398 del 31.12.1992, pag. 7.

(104) In realtà, la giurisprudenza comunitaria non chiarisce se l'esenzione per categoria dell'assicurazione riguarda anche gli accordi di ripartizione dei sinistri fra mutue assicuratrici, ma non occorre risolvere tale questione nel caso in oggetto, dal momento che gli accordi dell'IG non soddisfano tutte le condizioni prescritte per la copertura da parte dell'esenzione per categoria. In particolare, la quota di mercato dei suoi membri è notevolmente superiore al 15 % richiesto.

1.4.2. ***Esenzione individuale***

(105) Anche se gli accordi dell'IG non sono coperti dalla definizione di consorzio di coriassicurazione contenuta nel regolamento (CEE) n. 3932/92, è possibile accordare un'esenzione individuale alle disposizioni degli accordi che violano l'articolo 85, paragrafo 1, nella fattispecie le procedure di determinazione dei premi e le regole sulla riserva minima per le navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta.

1.4.2.1. *Promozione del progresso economico*

(106) Come già sottolineato (cfr. punto 72), per fornire assicurazione P&I fino a 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD) ai costi attuali, un assicuratore dovrebbe coprire una quota di mercato superiore al 50 % allo scopo di non dover far fronte ad un'eccessiva variabilità dei sinistri e di ottenere una riassicurazione sufficiente. Nessun assicuratore è in grado di coprire da solo una quota di mercato di queste proporzioni; ne consegue che l'unico metodo disponibile agli operatori del settore per fornire una simile copertura consiste nel raggruppare i rischi in un pool fra vari assicuratori che rappresentano nell'insieme una quota di mercato superiore al 50 %. Gli accordi dell'IG contribuiscono pertanto al progresso economico facendo sì che sul mercato sia disponibile una copertura assicurativa P&I fino a 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD).

(107) La disponibilità di una copertura fino 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD) apporta un beneficio immediato all'armatore. Fornendo una copertura del genere, l'IG soddisfa la maggior parte della domanda mondiale di assicurazione P&I e permette lo svolgimento di attività di trasporto marittimo e di altre attività marittime con una copertura adeguata dei danni marittimi contrattuali e dei terzi.

(108) L'offerta di questo livello di copertura va anche a vantaggio dei clienti finali dell'armatore, sia passeggeri che trasportatori di merci. In effetti, in mancanza dell'accordo di pooling, non sarebbe in genere disponibile nessuna assicurazione per livelli così elevati e, nel caso di richieste d'indennizzo per importi simili, è probabile che alcuni di questi clienti non sarebbe in grado di ottenere la compensazione dall'armatore. Lo stesso dicasi per qualunque altra terza persona che subisca danni extracontrattuali provocati da un armatore (per esempio, inquinamento marittimo).

1.4.2.2. *Carattere indispensabile della restrizione*

(109) Come già rilevato (cfr. punti 88-99), le procedure di determinazione dei premi e le regole sulla riserva minima per le navi cisterna, nella misura in cui si applicano ad alcuni costi che non sono ripartiti fra i club, in particolare ai costi di ritenuta (cioè i risarcimenti fino a 4,57 milioni di EUR, pari a 5 milioni di USD), non sono intrinseche all'accordo di ripartizione dei sinistri.

(110) Nel caso in oggetto, tuttavia, la Commissione riconosce che potrebbe risultare impossibile, o comunque molto complesso e problematico, mettere a punto un metodo appropriato volto ad assicurare che le procedure di determinazione dei premi e le regole sulla riserva minima per le navi cisterna siano effettivamente applicate solo ai costi ripartiti nel quadro dell'accordo di pooling e non ai costi di ritenuta.

(111) In effetti, nel determinare il premio per una nave, il club effettua una valutazione globale del rischio collegato a tale nave. In altri termini, si valutano la frequenza e l'intensità delle richieste d'indennizzo che la nave potrebbe presentare al club. Se le procedure di determinazione dei premi e le regole sulla riserva minima per le navi cisterna si applicano solo agli elementi del premio che rispecchiano i costi ripartiti secondo l'accordo, il club sarebbe tenuto a effettuare artificialmente una valutazione separata per la possibilità che la nave in questione sia all'origine di richieste d'indennizzo al di sotto di 4,57 milioni di EUR (5 milioni di USD). Essendo la valutazione del rischio basata su parametri soggettivi (misure di sicurezza della nave, addestramento dell'equipaggio. . .), sarebbe facile per un club manipolare questa valutazione abbassando il peso relativo dei costi di ritenuta e aumentando quello dei costi comuni. Poiché i costi di ritenuta rimarrebbero al di fuori delle procedure di determinazione dei premi, con una riduzione del

peso dei costi di ritenuta il club potrebbe di conseguenza diminuire i suoi premi e utilizzare questa misura come strumento competitivo per attrarre clienti. Quanto alle navi cisterna, essendo stato artificialmente aumentato il peso dei costi comuni, il club sarebbe in grado di rispettare al contempo la raccomandazione sulla riserva minima.

(112) Qualunque sistema di sorveglianza volto a evitare manipolazioni del genere dovrebbe controllare attentamente le valutazioni del rischio effettuate dai club e, in particolare, dovrebbe esaminare se aumentare o ridurre il peso della possibilità di richieste d'indennizzo al di sotto del livello di ritenuta equivalga ad una determinazione dei premi irragionevole. Tale esercizio sarebbe molto complesso e richiederebbe tempi lunghi, data la soggettività della valutazione del rischio; la sua complessità sarebbe superiore a quella dei compiti attualmente assegnati al comitato di esperti indipendenti, incaricato di controllare che sia ragionevole la valutazione del rischio effettuata dai club nel suo complesso, ma non ciascuno dei suoi elementi. Inoltre, qualora la ritenuta resti al di fuori delle procedure di determinazione dei premi, aumenterebbe in modo sostanziale il numero di offerte controverse e, quindi, di casi sottoposti all'attenzione del comitato. Non appare possibile affidare all'esistente comitato di esperti indipendenti o a qualunque nuovo organismo creato appositamente il compito di verificare in modo coerente e tempestivo un numero elevato di offerte controverse e essenzialmente soggettive.

1.4.2.3. *Non eliminazione della concorrenza*

(113) Le procedure di determinazione dei premi e la raccomandazione relativa alla riserva minima destinata ai sinistri causati da navi cisterna non eliminano la concorrenza sul mercato dell'assicurazione P&I. Malgrado il fatto che l'IG copra l'89 % del mercato mondiale dell'assicurazione P&I vi è concorrenza fra i club P&I.

(114) In secondo luogo, la concorrenza fra i P&I Club sugli elementi dei premi che rispecchiano il costo delle richieste d'indennizzo (gli elementi soggetti alle procedure di determinazione dei premi) è sì un parametro molto importante della concorrenza, ma non l'unico. I club restano liberi di competere fra loro sia su parametri non relativi ai prezzi (ad esempio il livello del servizio di trattamento delle richieste d'indennizzo) che sulla parte del premio relativa ai costi di gestione. Esiste indubbiamente un margine per la possibile riduzione dei costi di gestione e, di conseguenza, per la concorrenza sulla relativa parte del premio. Queste riduzioni si possono ottenere mediante economie di scala, un'amministrazione efficiente e pressioni sui gestori perché diminuiscano i margini di profitto (occorre ricordare che i gestori dei club sono per lo più imprese indipendenti che operano con fini di lucro). Qualora i club decidano di determinare i premi senza includervi alcun fattore specifico relativo ai costi di gestione ma di compensarli con i costi d'investimento (cfr. punto 35), ci sarebbe comunque concorrenza in quanto una riduzione dei costi di gestione si tradurrebbe in minori premi di conguaglio per gli armatori.

(115) Inoltre, l'inserimento nell'accordo IG modificato delle regole sulla trasparenza (cfr. punto 36) contribuirà ad incrementare la concorrenza in relazione ai costi di gestione. Tali regole, obbligando tutti i club a pubblicare un tasso medio dei costi (Average Expense Ratio) basato su un periodo di cinque anni, corrispondente in percentuale al rapporto tra i costi di gestione e i redditi generati dai premi e dagli investimenti, permettono agli armatori di effettuare una scelta dopo aver confrontato l'efficienza dei diversi club in relazione alla parte del premio che questi sono liberi di fissare.

1.4.3. ***Conclusione***

(116) Da quanto sopra esposto si può concludere che sia le procedure di determinazione dei premi che la raccomandazione relativa alla riserva minima destinata ai sinistri causati da navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta, sono contrarie all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE, ma soddisfano tutte le condizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 3, e possono pertanto essere oggetto di un'esenzione individuale. Esse possono essere considerate necessarie all'ottenimento dei vantaggi economici e dei benefici per i consumatori apportati dall'accordo di pooling, e non eliminano la concorrenza sul mercato dell'assicurazione P&I.

(117) Tuttavia, la procedura di determinazione dei premi e la raccomandazione relativa alle riserve minime per le navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta, possono essere esentate solo fintanto che l'accordo di pooling resta necessario per consentire ai club P&I di raggiungere una scala minima per la fornitura di un livello di copertura che essi non potrebbero offrire da soli (cfr. punto 72).

La Commissione interverrà per revocare, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 3 del regolamento n. 17, l'esenzione concessa con la presente decisione se i membri dell'IG dovessero detenere complessivamente una quota di mercato due volte più grande della scala minima economicamente necessaria per fornire il livello di copertura concordato in qualsiasi momento in seno all'IG. In tal caso, infatti, si potrebbero costituire due operatori sul mercato e l'accordo di pooling pertanto non sarebbe più

considerato necessario per il raggiungimento della scala minima. Quest'ultima, in definitiva, equivale alla quota di mercato necessaria per assicurare in misura ragionevole che sia possibile offrire una copertura ad un costo, delle richieste d'indennizzo per tonnellata, analogo al costo delle richieste d'indennizzo per tonnellata sostenuto in quel momento dai membri dell'IG.

2. ARTICOLO 86

(118) Ai sensi dell'articolo 86, è vietato lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato comune o su una parte sostanziale di questo, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri.

2.1. **Posizione dominante**

(119) La Corte di giustizia, nella sentenza del 13 febbraio 1979, causa 85/76 (Hoffmann-La Roche contro Commissione) ([1]), ha descritto una posizione dominante come:

> «una situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi ed ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori; siffatta posizione, a differenza di una situazione di monopolio o di quasi monopolio, non esclude l'esistenza di una certa concorrenza, ma pone la ditta che la detiene in grado, se non di decidere, almeno di influire notevolmente sul modo in cui si svolgerà detta concorrenza e, comunque, di comportarsi sovente senza doverne tener conto e senza che, per questo, simile condotta le arrechi pregiudizio».

(120) Questa posizione dominante può essere detenuta da un'unica impresa o da un gruppo d'imprese. Il Tribunale di primo grado ha definito una posizione dominante collettiva come la situazione in cui «due o più entità economiche indipendenti siano, su un mercato specifico, unite da tali vincoli economici che, grazie ad essi, esse detengano insieme una posizione dominante rispetto agli altri operatori del mercato» (sentenza nelle cause riunite T-68/89, T-77/89 e T-78/89, Società italiana vetro contro Commissione) ([2]). Il Tribunale di primo grado lo ha recentemente ribadito nella sentenza dell'8 ottobre 1996, nelle cause riunite T-24/93, T-25/93, T-26/93 e T-28/93 (Société Maritime Belge/Commissione) ([3]), che ha confermato la decisione della Commissione 93/82/CEE (Cewal) ([4]) ritenendo la sussistenza di posizioni dominanti collettive nel caso delle conferenze marittime; in precedenza il Tribunale aveva confermato la decisione 92/262/CEE (Comitati armatoriali composti da armamenti francesi e dell'Africa occidentale) ([5]).

(121) I P&I Club membri dell'IG sono entità economiche indipendenti unite da solidi vincoli economici, che conferiscono loro una posizione dominante collettiva sul mercato mondiale dell'assicurazione diretta P&I e su quello della riassicurazione per livelli superiori a 1,8 miliardi di EUR circa (2 miliardi di USD) (cfr. punti da 52 a 64 per una descrizione del mercato rilevante).

(122) I P&I Club membri dell'IG hanno concluso un accordo di ripartizione dei sinistri che crea solidi vincoli economici fra loro: essi ripartiscono le richieste d'indennizzo presentate dai loro membri fino a un certo livello, seguono specifiche procedure comuni per offrire copertura assicurativa ai membri di altri club, acquistano la riassicurazione in comune, convengono sulle condizioni di polizza da offrire ai loro membri e collaborano per molti altri aspetti correlati all'assicurazione P&I. Essi, inoltre, accettando di praticare condizioni assicurative comuni e, in particolare, di offrire un unico livello di copertura, adottano una linea d'azione uniforme sul mercato.

(123) Tale posizione collettiva detenuta dall'IG dei P&I Club è chiaramente dominante. Secondo la Corte di giustizia (sentenze AKZO Chemie BV contro Commissione, causa C-62/86, punto 60 della motivazione ([6]), e Hoffmann-La Roche, punto 41 della motivazione), «benché l'importanza delle quote di mercato possa variare da un mercato all'altro, si può ritenere che quote molto alte costituiscono di per sé, e salvo circostanze eccezionali, la prova dell'esistenza di una posizione dominante».

(124) Nella sentenza AKZO Chemie BV, la Corte ha aggiunto quanto segue: «Tale è il caso di una quota di mercato del 50 %». Pertanto, sulla base unicamente delle quote di mercato, si può affermare che l'IG dei club. P&I, che assicura l'89 % circa della flotta mondiale, detiene una posizione dominante su tutti i mercati mondiali dell'assicurazione P&I in cui è presente.

(125) Nella sentenza Hoffmann-La Roche (punto 42 della motivazione), la Corte ha inoltre statuito che una differenza notevole tra le quote di mercato di un'impresa e quelle dei maggiori concorrenti rappresenta un elemento pertinente per misurare il grado di potere di mercato che l'impresa in questione possiede. Nel caso in esame, è evidente che la differenza fra le quote di mercato dell'IG e quelle dei concorrenti è molto significativa.

([1]) Racc. 1979, pag. 461, punti 38 e 39 della motivazione. Racc. 1992, pag. II-1403.
([2]) Racc. 1992, pag. II-1403.
([3]) Racc. 1996, pag. II-1201.
([4]) GU L 34 del 10.2.1993, pag. 20.
([5]) GU L 134 del 18.5.1992, pag. 1.
([6]) Racc. 1991, pag. I-3359.

(126) Inoltre, nel caso in oggetto, altri fattori già riscontrati nella sentenza Hoffmann-La Roche (punto 42 della motivazione) confermano ulteriormente la conclusione secondo cui l'IG detiene un potere di mercato significativo. In primo luogo, l'IG è in grado di offrire tutti i livelli di copertura P&I, a differenza dei suoi concorrenti. In secondo luogo, ha acquisito notevole esperienza e reputazione (avendo offerto assicurazione P&I da circa un secolo). In terzo luogo, opera in tutto il mondo tramite una rete capillare di corrispondenti. Tutti questi elementi, oltre alla consistente quota di mercato, permettono all'IG dei club P&I di detenere una chiara posizione dominante e di comportarsi in larga misura in modo indipendente dai suoi concorrenti.

### 2.2 **Abuso di posizione dominante**

(127) La comunicazione degli addebiti ha rilevato che gli accordi dell'IG costituivano due diversi abusi di posizione dominante: da un lato, una limitazione del livello di copertura offerto, dall'altro, la fornitura di riassicurazione a condizioni discriminatorie. Qui di seguito, ai punti 129-133, viene data la spiegazione per cui, tenuto conto delle modifiche apportate all'accordo di pooling, non è più possibile sostenere che gli accordi dell'IG costituiscano un abuso di posizione dominante. Ciò non esclude che l'IG o i suoi membri, operando congiuntamente, possano dar luogo ad abusi di posizione dominante attraverso la loro condotta commerciale. Tuttavia, non è questo l'oggetto della presente decisione, che si limita a valutare gli accordi notificati.

#### 2.2.1. ***Comportamenti abusivi. Limitazione dei prodotti offerti sul mercato***

(128) Con l'accordo su un unico livello di copertura, l'IG ha esercitato uno sfruttamento abusivo dei suoi clienti avendo offerto loro un unico prodotto assicurativo, che ha lasciato insoddisfatta una parte sostanziale della domanda. Si trattava di una pratica abusiva ai sensi dell'articolo 86, paragrafo 2, lettera b), del trattato CE. Occorre tuttavia ricordare che non spetta alla Commissione decidere quale sia il livello di copertura che l'IG dovrebbe fornire. La Commissione può intervenire a tale riguardo solo se esistono elementi chiari ed inequivocabili a riprova del fatto che una quota sostanziale della domanda viene privata di un servizio di cui ha manifestamente bisogno e del fatto che pertanto l'IG sta effettivamente sfruttando la sua posizione dominante in modo abusivo.

(129) La situazione adesso è cambiata. Innanzi tutto, come già sottolineato al punto 76, l'accordo di pooling è stato chiarito in modo da indicare che i P&I Club hanno la facoltà di offrire livelli superiori o inferiori di copertura su base individuale e di concludere qualunque accordo di cooperazione che considerino opportuno a tal fine.

(130) In secondo luogo, avendo l'IG adottato un nuovo livello comune minimo di copertura pari a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD), non ci sono quote sostanziali della domanda che restano insoddisfatte. In effetti, la maggior parte delle organizzazioni armatoriali nel mondo ha sottoposto alla Commissione le proprie osservazioni e non vi è stata contestazione del nuovo livello di copertura. Solo una parte della flotta sotto il controllo greco, che rappresenta all'incirca il 15 % del tonnellaggio mondiale, resta insoddisfatta del nuovo livello di copertura.

(131) Tale conclusione è corroborata dal fatto che, da un punto di vista oggettivo, non si può ritenere che il nuovo livello di copertura sia incapace di soddisfare le esigenze della clientela. Alcuni hanno sostenuto che, in caso di richieste d'indennizzo di tipo «overspill», buona parte degli operatori del trasporto marittimo sarebbe andata incontro a fallimento nel tentativo di farsi carico di un premio fino al precedente livello di copertura di circa 16,5 miliardi di EUR, pari a 18 miliardi di USD (occorre specificare che i premi applicati dai P&I Club non tengono conto del costo di un'eventuale richiesta «overspill»; il risarcimento di una simile richiesta sarebbe ripartito fra i membri dei club P&I solo nel momento in cui dovesse verificarsi il sinistro). Tale scenario non è più possibile con il nuovo limite di copertura — più basso — pari a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD).

(132) In effetti, esistono sufficienti elementi di prova per ritenere ragionevolmente che il settore dei trasporti marittimi sarebbe in grado di far fronte ad una richiesta fino a 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD). In primo luogo, alla luce dell'esperienza acquisita con le ingenti richieste d'indennizzo del passato, si può dedurre che il risarcimento non dovrebbe essere pagato per intero in un unico anno, ma potrebbe essere dilazionato su più anni, a seconda della velocità di liquidazione dei danni. In secondo luogo, alcuni club detengono riserve importanti, che potrebbero essere utilizzate per soddisfare parte della quota di una richiesta «overspill» (al 20 febbraio 1997 le riserve ammontavano a circa 0,9 miliardi di EUR) e ridurrebbero pertanto l'onere a carico dei singoli armatori. In terzo luogo, in occasioni precedenti (come nella crisi petrolifera degli anni '70), il settore è stato comunque in grado di far fronte ad aumenti di costi di entità pari a quella di una richiesta «overspill». Infine, una richiesta del genere rappresenterebbe per la maggior parte delle navi una quota relativamente esigua dei loro costi operativi annui (meno del 10 %); è quindi improbabile che siano destinate al fallimento.

(133) Alla luce di quanto suesposto, si ritiene che le regole sul livello comune minimo di copertura non siano più contrarie all'articolo 86 del trattato CE.

2.2.2. ***Pratiche abusive intese ad escludere alcuni concorrenti. Fornitura di riassicurazione a condizioni discriminatorie***

(134) L'accordo di pooling permette agli assicuratori P&I indipendenti di ottenere la riassicurazione da uno dei membri dell'IG se sono soddisfatte determinate condizioni. Nella comunicazione degli addebiti si riteneva che l'accordo di pooling non contenesse condizioni oggettive e non discriminatorie per decidere quali assicuratori commerciali P&I potevano ottenere una riassicurazione dai suoi membri (tali condizioni erano invece considerate oggettive in relazione ad assicurazioni mutue P&I indipendenti). Inoltre, l'accordo di pooling non conteneva alcuna norma procedurale che permettesse alle assicurazioni P&I indipendenti (sia commerciali che mutue) di verificare se le regole dell'IG sulla riassicurazione erano applicate in modo adeguato: per esempio, l'obbligo di informare l'assicuratore del rifiuto di riassicurazione con una comunicazione scritta che ne indichi i motivi, ovvero una procedura d'appello.

(135) La mancanza di condizioni oggettive e di misure di salvaguardia di carattere procedurale nell'accordo di pooling è stata considerata un abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 86 del trattato CE. Come già rilevato, l'IG è attualmente l'unica entità sul mercato ad offrire una copertura P&I fino a circa 3,9 miliardi di EUR (4,25 miliardi di USD), e nessun assicuratore indipendente è in grado di raggiungere la dimensione minima necessaria per fornire una copertura del genere. Inoltre, gli assicuratori indipendenti non sono in grado di ottenere una riassicurazione per una copertura P&I consistente a causa delle loro ridotte quote di mercato. L'IG pertanto avrebbe potuto facilmente falsare il gioco della concorrenza evitando di decidere sulla base di condizioni oggettive a quali assicuratori indipendenti avrebbe fornito una riassicurazione.

(136) Come già sottolineato (cfr. punti 27 e 28), l'IG ha ora inserito delle condizioni oggettive in relazione all'offerta di riassicurazione ad assicuratori commerciali ed ha stabilito una procedura adeguata per consentire a qualsiasi assicuratore P&I indipendente, che chieda la riassicurazione presso l'IG di provvedere tempestivamente all'effettuazione corretta del controllo della conformità a tali condizioni. L'IG dovrà in effetti pronunciarsi sulla richiesta entro 30 giorni dal ricevimento di tutte le informazioni pertinenti (tale termine può essere esteso di altri 30 giorni durante il periodo di rinnovo). In caso di decisione negativa, l'assicuratore la cui riassicurazione sia stata rifiutata deve esserne informato con una comunicazione scritta che indichi i motivi di tale rifiuto. L'assicuratore ha il diritto di fare appello contro tale decisione. Si ritiene pertanto che le regole sulla riassicurazione di assicuratori P&I indipendenti non violi più l'articolo 86 del trattato CE.

3. ARTICOLO 53 E 54 DELL'ACCORDO SEE

(137) A norma dell'articolo 53 dell'accordo SEE, sono vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio fra le Parti contraenti e che abbiano per oggetto o per effetto di restringere la concorrenza all'interno del territorio cui si applica l'accordo SEE.

(138) Ai sensi dell'articolo 56, paragrafo 1, dell'accordo SEE, la Commissione europea decide in merito ai casi contemplati dall'articolo 53 del medesimo quando essi incidono sugli scambi commerciali fra Stati membri della Comunità e quando il fatturato delle imprese interessate nel territorio degli Stati EFTA è inferiore al 33 % del loro fatturato nel territorio in cui si applica l'accordo SEE.

(139) Nel presente caso, il fatturato ottenuto dai P&I Club nel territorio dell'EFTA è inferiore al 33 % del fatturato nel territorio del SEE. Spetta pertanto alla Commissione valutare se l'IG ha violato l'articolo 53 dell'accordo SEE. A tal fine, tutte le argomentazioni elaborate nella presente decisione relativamente all'articolo 85 si applicano in questo caso anche all'articolo 53 dell'accordo SEE.

(140) A norma dell'articolo 54 dell'accordo SEE, è vietato lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante nell'ambito del territorio cui si applica l'accordo SEE o una sua parte sostanziale.

(141) Ai sensi dell'articolo 56, paragrafo 2, dell'accordo SEE, spetta alla Commissione europea decidere in merito ai casi contemplati dall'articolo 54 del medesimo quando si constata l'esistenza di una posizione dominante nel territorio degli Stati della Comunità e dell'EFTA, e quando il fatturato dell'impresa dominante nel territorio dell'EFTA è inferiore al 33 % del suo fatturato nel territorio del SEE.

(142) Nel presente caso, i club P&I detengono una posizione dominante collettiva su scala mondiale e il loro fatturato negli Stati dell'EFTA è inferiore al 33 % del loro fatturato sull'intero territorio del SEE. Spetta pertanto alla Commissione valutare se essi hanno violato l'articolo 54 dell'accordo SEE. A tal fine, tutte le argomentazioni elaborate nella presente decisione relativamente all'articolo 86 si applicano in questo caso anche all'articolo 54 dell'accordo SEE,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

*Articolo 1*

Sulla base degli elementi di cui dispone, la Commissione non ha motivo di intervenire ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE relativamente all'accordo di pooling modificato e all'International Group Agreement (accordo IG), fatta eccezione per le regole concernenti le procedure di determinazione dei premi e la riserva minima per i sinistri causati da navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta.

*Articolo 2*

Sulla base degli elementi di cui dispone, la Commissione non ha motivo di intervenire ai sensi dell'articolo 86 del trattato CE e dell'articolo 54 dell'accordo SEE relativamente all'accordo di pooling e all'International Group Agreement (accordo IG), entrambi nella versione modificata.

*Articolo 3*

Conformemente all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CE e all'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE, le disposizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE e all'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE sono dichiarate inapplicabili alle regole inserite nell'accordo IG modificato, relativamente alle procedure di determinazione dei premi e alla riserva minima per i sinistri causati da navi cisterna, nella misura in cui si applicano ai costi di ritenuta. Tale esenzione decorre dalla data del 20 febbraio 1999, in cui entreranno in vigore le modifiche di più recente notificazione apportate all'accordo di pooling e all'accordo IG sino al 20 febbraio 2009.

*Articolo 4*

L'International Group of P&I Clubs comunica alla Commissione su base annuale eventuali modifiche e/o aggiunte all'accordo notificato nonché la conclusione di eventuali altri accordi all'interno del gruppo.

L'International Group invia inoltre annualmente alla Commissione una relazione nella quale è indicato se l'accordo di pooling resta necessario, al fine di consentire ai club P&I di fornire il livello di copertura convenuto nel periodo relativo. Tale relazione deve contenere spiegazioni dettagliate sull'evoluzione dei mercati dell'assicurazione diretta e della riassicurazione P&I. Per quanto riguarda l'assicurazione diretta P&I, la relazione deve indicare le quote di mercato e i livelli di copertura forniti sia dall'IG che da ciascuno dei suoi membri, nonché le stime relative alle quote di mercato e ai livelli di copertura offerti da fornitori terzi. Per quanto riguarda la riassicurazione P&I, la relazione deve illustrare la struttura del Contratto generale di riassicurazione delle eccedenze dei sinistri del gruppo («Group General Excess Loss Reinsurance Contract»), cioè gradi di riassicurazione, premi versati, riassicuratori partecipanti e relative quote, e fornire una stima dei livelli di copertura offerti ad altri operatori P&I.

L'International Group fornisce su base annuale informazioni statistiche particolareggiate sul funzionamento delle procedure di determinazione dei premi e sulle regole per la determinazione dei premi per le navi cisterna.

*Articolo 5*

Destinataria della presente decisione è:

The International Group of P&I Clubs
78 Fenchurch Street
UK-Londra EC3M 4BT

Fatto a Bruxelles, il 12 aprile 1999.

*Per la Commissione*

Karel VAN MIERT

*Membro della Commissione*