

YACHTLIFE

“The Italian Marketplace of Yachting”

Il Mediatore Marittimo nel diporto



with the authority of



unprintable newsletter - protect your trees

Indice della pubblicazione “Il Mediatore Marittimo nel diporto”

La professione di **Mediatore Marittimo** si è diffusa in questi ultimi 10 anni grazie all’intensa attività svolta da **ISYBA** per affermare questa importante figura professionale (*nata nello Shipping*) anche nello Yachting.

Il **Mediatore Marittimo** (*Shipbroker o Yachtbroker*) è il professionista che promuove e facilita il contatto tra le parti, diventando protagonista nella conclusione di contratti di costruzione, di compravendita, di locazione e di noleggio di unità da diporto.

E’ il depositario della fiducia di chi ricorre al mercato per offrire o chiedere opportunità di concludere affari, e, nella pratica, è conosciuto nella pratica mercantile come l’artefice dell’incontro fra domanda e l’offerta, l’ispiratore e il suggeritore delle trattative per la compravendita e l’impiego commerciale di navi mercantili e di unità da diporto!

Il Mediatore Marittimo non procurerà *una nave*, bensì *la nave* che meglio risponde alle specifiche esigenze del Cliente e che in quel momento è disponibile sul mercato. Oltre a questo, si preoccuperà di predisporre un contratto con clausole adatte ed appropriate al caso.

Questa breve descrizione evidenzia quanto vasta deve essere la preparazione e quanto sia impegnativa l’attività di tale figura professionale, unica nell’ambito della *mediazione*.

Come si diventa **Mediatori Marittimi**? Ecco alcune note.

Indice

1. *Il Mediatore Marittimo*
2. *L’attività professionale*
3. *Deontologia professionale*
4. *Dove sostenere gli esami di abilitazione*
5. *Formazione e pubblicazioni*
6. *Abusivismo e “Mandatari”*
7. *Il Mediatore del Diporto non esiste*
8. *Mediatori Marittimi e stampa specializzata*

Il Mediatore Marittimo

Ottenere il titolo di **Mediatore Marittimo**, superando positivamente l'esame di abilitazione, rappresenta solo il punto di partenza di un'attività professionale impegnativa, che richiede un costante aggiornamento.

Che si operi nel settore mercantile o nel diporto, la conoscenza approfondita delle leggi internazionali e nazionali, dei regolamenti tecnici ed amministrativi, della fiscalità, della contrattualistica e, soprattutto, del mercato costituiscono gli "**skills**" che caratterizzano il "**Broker**" rispetto a qualsiasi altro professionista.

Gli stessi Avvocati e Commercialisti, che operano spesso attraverso "*Power of Attorney*" (**procura speciale o meno**), non potranno mai sostituirsi all'unica figura professionale che opera legalmente nel settore ed è in possesso delle **3M**, il "**Make Money Machine**". Anzi, spesso si rivolgono proprio ai Mediatori Marittimi per "*carpire*" consigli ed ottenere "*pareri non retribuiti*" da riutilizzare con ignari Clienti!

L'ordinamento della professione di mediatore marittimo è stato stabilito con la **legge 12 marzo 1968, n. 478** e dal regolamento attuativo approvato con il **D.P.R. 4 gennaio 1973, n. 66**.

In base a tali disposizioni normative, l'esercizio professionale della mediazione nei contratti di costruzione, di compravendita, di locazione, di noleggio di navi e nei contratti di trasporto di cose è riservato ai soli mediatori marittimi iscritti nei ruoli tenuti dalle Camere di Commercio competenti per territorio.

La definizione giuridica di "**nave**" data dall'art. 136 C.N. ("*Per nave si intende qualsiasi costruzione destinata al trasporto per acqua, anche a scopo di rimorchio, di pesca, di diporto o ad altro scopo*") ci permette di stabilire l'ambito di applicazione di tale legge e di conseguenza quello delle funzioni che possono essere svolte in via esclusiva da tali professionisti.

Per cui, come più volte ricordato dal **Ministero delle Attività Produttive** e dall'**Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato**, l'attività di mediazione nelle tipologie contrattuali sopra citate aventi per oggetto le "*unità da diporto*" può essere espletata solo dai mediatori marittimi.

L'attività professionale

Attualmente risultano iscritte al Ruolo dei Mediatori Marittimi circa 1800 persone fisiche, mentre risultano essere operative circa 650 società che svolgono in via prevalente l'attività di mediazione marittima (*così suddivise: 20% che seguono il settore "shipping", 80% che seguono il settore "yachting"*).

Il numero degli iscritti al Ruolo ha conosciuto una crescita costante (*passando dai circa 300 iscritti del 1990 ai circa 1800 rilevati a giugno 2008*). In media un incremento del 10% annuo.

Il numero dei Candidati che mediamente supera l'esame di abilitazione è di circa il 60%, con età media pari a 34 anni.

Coloro che sono in possesso di "*Laurea*" rappresentano circa il 30% dei Candidati. In questo caso la percentuale di coloro che superano l'esame è inferiore alla media generale, scendendo a circa il 50%. Le ragioni possono essere attribuite alla "*superficialità*" con cui viene affrontata la preparazione, confidando su "*basi culturali*" solo apparentemente "*superiori*".

Ciò a testimonianza del fatto che la professione di Mediatore Marittimo richiede una preparazione specifica (*teorico-pratica*) su materie peculiari e soprattutto la capacità di "*collegare ed integrare*" tra loro norme ed usi soprattutto internazionali, per acquisire il "*linguaggio*" proprio di questa attività, nonché la necessaria e doverosa conoscenza approfondita del mercato in cui si dovrà operare.

Propensione all'imprenditorialità, capacità di relazione e comunicazione (*con buona conoscenza della lingua inglese*), spirito di sacrificio e dedizione alle esigenze dei Clienti (*disponibilità a lavorare anche durante i week-end e a spostamenti frequenti, anche all'estero*), attitudine alla formazione continua, conoscenza avanzata dell'informatica, sono le principali caratteristiche che dovrebbe possedere un Aspirante Mediatore Marittimo.

Una professione "*per pochi*", che può consentire di ottenere soddisfazioni sia in termini economici che di valorizzazione personale.

Deontologia professionale

Coloro che intendono esercitare l'attività di mediazione nei contratti di costruzione, di compravenduta, di locazione, di noleggio di navi (*incluse le unità da diporto*) e nei contratti di trasporto marittimo di cose devono essere obbligatoriamente iscritti nel Ruolo dei Mediatori Marittimi. L'esercizio professionale della mediazione marittima senza aver ottenuto l'iscrizione nel Ruolo dei Mediatori Marittimi, quando non costituisca più grave reato, è punito a norma dell'art. 348 del Codice Penale.

In generale i Mediatori Marittimi devono almeno:

- Agire con la diligenza e la cura del buon padre di famiglia, rispettando le regole ed i canoni di correttezza e di professionalità.
- Agire sempre nel rispetto delle leggi in generale ed in particolare di quelle che regolano la professione dando prova al Cliente che ne faccia richiesta di essere regolarmente iscritto al Ruolo dei Mediatori Marittimi.
- Rispettare rigorosamente il segreto professionale ed esigere che questo venga osservato anche da parte di Collaboratori, Dipendenti e Colleghi che lo coadiuvano nello svolgimento dell'attività, attenendosi anche a quanto previsto dal D. L.vo n. 196/2003 sulla Tutela dei Dati Personali.
- Essere aggiornati costantemente affinché le proprie prestazioni professionali possano essere qualificate e competenti.
- Agire sempre con trasparenza, evitando ogni possibile equivoco nell'interesse delle parti ed evitando di creare pregiudizio alla dignità della professione.
- Astenersi dall'adottare forme di pubblicità scorretta e menzognera, ricordando che è illecito omettere di comunicare precisazioni e fatti necessari al Cliente per valutare correttamente un prodotto, un'attività o un servizio.

I Mediatori Marittimi iscritti ad **ISYBA** hanno scelto volontariamente di adottare alcune regole di etica professionale che vanno al di là degli adempimenti di legge previsti nel codice civile e nella legge 478/68. Ciò al fine di garantire maggiore chiarezza, indipendenza ed equità nei rapporti con i loro clienti. Un impegno sostanziale

per meglio affermare la propria professione e salvaguardare gli interessi dei consumatori!

Ecco le regole di deontologia professionale che i Soci di **ISYBA** sono chiamati ad osservare:

- Rendono nota ai clienti la propria abilitazione professionale, esibendo agli stessi il tesserino da cui risulti la regolare iscrizione al Ruolo Mediatori Marittimi della Camera di Commercio di appartenenza o, in alternativa, visura camerale documentante la posizione anagrafica al Registro delle Imprese ed al Ruolo Mediatori Marittimi.
- Non collaborano con chi esercita abusivamente la professione.
- Per promuovere la conclusione degli affari intermediati utilizzano esclusivamente sistemi pubblicitari recanti in maniera chiara ed inequivocabile il nome della società. Sono esclusi annunci su quotidiani, periodici o forme di inserzioni su altri mezzi pubblicitari in forma anonima o che in qualsiasi altro modo non consentano al cliente di conoscere fin dal primo contatto l'attività di intermediazione.
- Si impegnano a proporre incarichi scritti utilizzando preferibilmente i formulari tipo predisposti dall'Associazione di categoria, ISYBA, sottoscrivendo la copia che dovrà essere consegnata al cliente.
- Non sottopongono al cliente moduli anche solo parzialmente precompilati, con specifico ma non esclusivo riguardo agli spazi relativi alla identificazione del mediatore che sta trattando l'affare e predisponendo il formulario: ogni spazio non riempito sarà debitamente barrato.
- Informano preventivamente il cliente circa la natura delle clausole e degli impegni che saranno oggetto di sottoscrizione, riservando particolare attenzione agli effetti della clausola di esclusiva negli incarichi di vendita o locazione o noleggio e della clausola di durata ed eventuale rinnovo, nonché alle conseguenze derivanti per il firmatario del modulo "proposta d'acquisto o di locazione o di noleggio" nell'ipotesi di comunicazione della accettazione da parte del venditore o locatore o noleggiante.
- Identificano correttamente le parti contraenti indicando, con riferimento al venditore o locatario o noleggiante, la legittimazione a trattare ed il rapporto giuridico con l'unità da diporto.
- Individuano con esattezza l'unità da diporto oggetto di trattative tramite la sua identificazione giuridica e la descrizione da allegare in contratto.
- Determinano un termine di validità delle proposte d'acquisto o di locazione o di noleggio non superiore a 15

giorni lavorativi ed un termine di durata degli incarichi di vendita o di locazione o di noleggio non superiore a 6 mesi, salva l'ipotesi eventuale di rinnovo.

- Indicano nel modulo relativo alle proposte d'acquisto o nel contratto di compravendita gli estremi (*numero, data e istituto di emissione*) dell'assegno non trasferibile, intestato al venditore e versato al Broker qualità di depositario a titolo gratuito, per un importo di norma pari al 10% e mai eccedente il 30 % del prezzo indicato nell'incarico conferito.
- Non utilizzano personalmente, o per l'azienda, le somme consegnategli nel corso della trattativa a titolo di deposito cauzionale da parte del cliente che ha presentato l'offerta suo tramite.
- Effettuano la stima scritta del valore dell'unità da diporto oggetto dell'incarico di vendita in esclusiva secondo criteri di diligenza professionale, ponendo particolare attenzione alle condizioni del mercato di riferimento.
- Nel caso abbiano raccolto una proposta d'acquisto o di locazione o di noleggio conforme alle condizioni contenute nell'incarico ricevuto, non possono accettare altre proposte sullo stessa unità da diporto intermediata prima della eventuale mancata accettazione del venditore o del locatore o del noleggiante.
- Gli incarichi di mediazione non devono prevedere clausole relative alla applicazione di eventuali sovrapprezzi in alternativa o in aggiunta alla provvigione.
- Non richiedono la provvigione prima della definizione del contratto intermediato, essendo escluso ogni versamento anticipato da parte del cliente a titolo impegnativo per compensi di qualsiasi genere.
- Le clausole penali ed i corrispettivi per recesso contenuti negli incarichi di mediazione sono determinati in misura non superiore al 75% della provvigione dovuta al mediatore da parte di chi è inadempiente all'incarico o recede dallo stesso.
- Eventuali rimborsi spese non sono né predeterminati né forfettizzati. Ogni eventuale clausola aggiuntiva comportante rimborsi spese dovrà essere preventivamente concordata con il cliente e dovrà prevedere la documentazione delle stesse prima del pagamento.
- Forniscono assistenza alle parti: in caso di vendita fino al rogito; in caso di locazione e di noleggio anche durante l'esecuzione del contratto. Inoltre si impegnano a risolvere ogni eventuale controversia con il cliente tramite Arbitrato Libero presso la Camera Arbitrale di Genova.

Dove sostenere gli esami

In base al D.M. 10 dicembre 1968, sono 23 le Camere di Commercio autorizzate a tenere il Ruolo dei Mediatori Marittimi e, di conseguenza, ad organizzare le prove d'esame (*Imperia, Savona, Genova, La Spezia, Livorno, Roma, Napoli, Salerno, Reggio Calabria, Taranto, Brindisi, Bari, Pescara, Ancona, Ravenna, Venezia, Trieste, Cagliari, Messina, Catania, Siracusa, Trapani, Palermo*).

Nonostante la legge imponga agli Enti Camerali di indire annualmente le prove di esame, alcune Camere di Commercio (*quali per esempio: Palermo, Reggio Calabria, Trapani, Brindisi, Savona*) non rispettano da anni tale obbligo, impedendo agli interessati di esercitare il proprio diritto.

In particolare, la Camera di Commercio di Palermo non pubblica il bando per sostenere l'esame dal 1994, nonostante siano numerose le persone che vorrebbero sostenerlo.

Per poter sostenere l'esame da mediatore marittimo presso una Camera di Commercio differente da quella di residenza occorre dimostrare di possedere un "**domicilio professionale**" (v. art. 16, legge n. 526/1999) con attestazione di un rapporto di dipendenza o di collaborazione presso un'azienda.

Sul sito di ISYBA sono costantemente pubblicati i bandi di esame, con evidenziate le sedi, le date di scadenza e la modulistica necessaria per l'iscrizione.

Ecco il link diretto alla pagina web che gli interessati a sostenere l'esame possono consultare:

<<http://www.yachtlife.it/YL-ita/ita-esamimm1.html>>

Formazione e pubblicazioni

ISYBA (*Associazione Nazionale Mediatori Marittimi*) organizza dal 1997 (*data della sua fondazione*) Seminari di formazione, specializzazione ed aggiornamento su tutto il territorio nazionale ed in modo totalmente autonomo, evitando qualsiasi coinvolgimento in progetti finanziati con fondi pubblici assegnati politicamente per mantenere strutture create "ad hoc".

Informazioni ed approfondimenti su tutti i Seminari organizzati da ISYBA sul territorio italiano possono essere scaricati direttamente dal link: <<http://www.isyba.it/ISYBA/Formazione.html>>

Aspiranti Mediatori Marittimi

I Seminari per "Aspiranti Mediatori Marittimi" sono organizzati ogni anno nelle sedi di Viareggio, Milano, Genova, Civitavecchia, Latisana e Napoli; su richiesta possono essere organizzati anche in altre sedi, purchè venga raggiunto il numero minimo di partecipanti.

Il corso è indirizzato a coloro che desiderino approfondire le materie di cui all'art. 10 del D.P.R. 66/1973 (Regolamento di esecuzione della legge 478/1968) per sostenere l'esame da Mediatore Marittimo, nonché ad imprenditori, dirigenti e dipendenti di aziende che abbiano interesse ad operare nel settore della mediazione di navi ed unità da diporto.

Ecco i links diretti alle pagine web che gli interessati a partecipare possono consultare:

<i>Corso Aspiranti Mediatori Marittimi (cod. S001)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

Formazione continua

La **professione di Mediatore Marittimo** è sempre più complessa: in un contesto fortemente competitivo la Clientela richiede servizi diversificati, più qualificati e a ridotto impatto economico. Come in altri settori della *"libera professione"*, occorre acquisire costantemente nuove abilità e competenze che permettano al **Mediatore Marittimo** di ridurre i tempi ed i costi del servizio, di incrementare la qualità percepita dal Cliente, di migliorare la propria immagine, di acquisire nuovi Clienti e di fidelizzarne altri.

L'attività di **"formazione continua"** è definita come aggiornamento e approfondimento, in forma collettiva, delle conoscenze e delle competenze tecniche sulle materie oggetto di esercizio dell'attività professionale del **Mediatore Marittimo**. La finalità della **formazione continua** è quella di garantire che il **Mediatore Marittimo** migliori e perfezioni la propria competenza così da assicurare ai destinatari (*cioè ai Clienti*) la correttezza, la qualità e il pregio della prestazione professionale. Tale attività, pertanto, è svolta nell'interesse dei Clienti ed è espressamente definita come *"garanzia di tutela dell'interesse pubblico"*.

Qualunque **"professionista"**, oltre a dover dimostrare inizialmente il possesso dei requisiti richiesti dalla legge per l'esercizio delle **"professioni protette"** (*ovvero l'ottenimento dei titoli professionali necessari per l'esercizio delle attività professionali che richiedono una specifica preparazione a garanzie di interessi pubblici generali la cui tutela compete allo Stato*), dovrebbe avere la sensibilità deontologica di aggiornarsi costantemente durante lo svolgimento della sua attività professionale. In linea generale, infatti, *"l'iscrizione nell'albo professionale (nella specie, dei Mediatori Marittimi) configura un atto di accertamento costitutivo dello "status" di professionista che opera "erga omnes" fino a quando non intervenga un provvedimento di cancellazione"*; quindi chi è iscritto ha facoltà e diritto di esercitare, senza necessità di altri requisiti.

Il singolo Mediatore Marittimo può curare costantemente la propria preparazione ed il proprio aggiornamento professionale utilizzando i consueti sistemi di aggiornamento dei professionisti (*giornali, riviste, libri, banche dati, etc.*). Oppure aderire in modo volontario al programma di **"formazione continua"** predisposto dall'Associazione di riferimento a livello nazionale, **ISYBA**, come definita nel **"Regolamento"**.

La **formazione continua volontaria** si svolge attraverso attività specifiche che comprendono la partecipazione ad eventi formativi (*convegni, seminari, master, etc.*) ed altre attività appositamente selezionate.

Ecco i links diretti alle pagine web che gli interessati a partecipare possono consultare:

<i>"La Compravendita di unità da diporto" (cod. S002)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

<i>"La Cessione di unità da diporto in Leasing" (cod. S003)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

<i>"La Locazione di unità da diporto" (cod. S004)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

<i>"Il Noleggio di unità da diporto" (cod. S005)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

<i>"Il Noleggio di Navi ex art. 3, L. n 172/2003" (cod. S006)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

<i>"La gestione operativa di Società Armatrici di unità da diporto" (cod. S007)</i>		
<i>Area 1 (nord)</i>	<i>Area 2 (centro)</i>	<i>Area 3 (sud e isole)</i>

Pubblicazioni

ISYBA promuove alcune pubblicazioni specifiche, realizzate per consentire sia la preparazione all'esame di Mediatore Marittimo a chi fosse interessato a sostenere l'esame di abilitazione professionale, sia di approfondire successivamente le proprie conoscenze per operare professionalmente nel settore della navigazione da diporto privata e commerciale.

Di seguito l'elenco delle pubblicazioni suggerite da ISYBA:

- 1) **Manuale per Aspiranti Mediatori Marittimi** (Ed. 2010) - (Cod. P001)
- 2) **La Navigazione da Diporto in Italia** (Ed. 2010) - (Cod. P002)
- 3) **Manuale per Mediatori Marittimi - Libro I (*Shipping*)** - (Cod. P003)
- 4) **Manuale per Mediatori Marittimi - Libro II (*Yachting*)** - (Cod. P004)
- 5) **Abbreviations & Definitions for Sea Shipping** - (Cod. P006)

Il **modulo d'ordine** per acquistare le pubblicazioni sopra citate può essere scaricato direttamente collegandosi al seguente link diretto: <<http://www.isyba.it/Moduli/Pubb-Ordine.pdf>>

Abusivismo e “Mandatari”

Dovrebbe essere noto a tutti che per “**mediatore**” si intende colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o rappresentanza, avendo poi diritto a provvigione.

Va innanzitutto osservato che, in tema di mediazione, la necessità della iscrizione nel ruolo professionale è prevista per l’insorgenza del diritto alla provvigione. In ambito di **mediazione marittima** tale principio è stabilito in modo inequivocabile sia dalla Legge n. 478/1968, che dal D.P.R. n. 66/1973.

Per quanto riguarda, invece, l’attività generica di mediazione, detto principio costituisce una innovazione introdotta nella disciplina della materia dalla L. n. 39 del 1989 (*art. 6*), finalizzata a porre in risalto la natura professionale dell’attività del mediatore.

Dalla mancata iscrizione non può farsi discendere la nullità del contratto di mediazione perché la violazione di una norma imperativa, ancorché sanzionata penalmente, non dà luogo necessariamente alla nullità del contratto, dato che l’art. 1418 c.c., con l’inciso salvo che la legge disponga diversamente, impone all’interprete di accertare se il legislatore, anche in caso di inosservanza del precetto, abbia del pari consentito la validità del negozio, predisponendo un meccanismo idoneo a realizzare gli effetti voluti dalla norma. Pertanto, il contratto di mediazione, in assenza di iscrizione nell’ambo professionale, non è viziato di nullità ai sensi dell’art. 1418 c.c. comportando quella violazione non l’invalidità del negozio bensì la non insorgenza del diritto alla provvigione, oltre all’applicazione della sanzione amministrativa del pagamento di una somma di denaro, ovvero, in caso di recidiva, l’applicazione della pena prevista per l’esercizio abusivo della professione (*art. 348 Cod Pen.*: “*Chiunque abusivamente esercita una professione, per la quale è richiesta una speciale abilitazione dello Stato, è punito con la reclusione fino a sei mesi o con la multa da euro 103 a euro 516.*”).

Spesso si **maschera** l’attività abusiva di mediazione attraverso l’acquisizione di **mandati** aventi per oggetto non “*il potere di compiere per conto del mandante atti negoziali*”, bensì “*lo svolgimento di trattative o di mera enunciazione o ambasceria*”. In caso di giudizio una simile scrittura verrebbe sicuramente qualificata come un **incarico di mediazione** (*interpretazione costante della Corte di Cassazione*). Di conseguenza l’apparente **mandatario** verrebbe inquadrato come “**mediatore**” e, non possedendo le necessarie abilitazioni professionali, sarebbe privato del diritto a compenso (**provvigione**).

Il “Mediatore del Diporto” non esiste

Il D. L.vo n. 171/2005 introduce al Capo III, artt. 50 e 51, la figura del **“Mediatore per le unità da diporto”**, demandando alle Regioni il compito di disciplinarne *“i requisiti e le modalità di iscrizione nel ruolo dei mediatori per le unità da diporto, la formazione e conservazione del ruolo, le cause di cancellazione e le norme disciplinari”*.

In via preliminare occorre sottolineare che la delega concessa al Governo dall’art. 6 della L. 171/2003 non prevedeva la creazione di tale nuova figura professionale.

In base poi all’art. 117 della Costituzione Italiana, al D. L.vo 2 febbraio 2006 n. 30 (*Ricognizione dei principi fondamentali in materia di professioni, ai sensi dell’art. 1 della legge 5 giugno 2003 n. 131*) e soprattutto alla sentenza n. 153/2006 della Corte Costituzionale stabiliscono nel loro complesso che:

“la potestà legislativa regionale nella materia concorrente delle ‘professioni’ deve rispettare il principio secondo cui l’individuazione delle figure professionali, con i relativi profili e i titoli abilitanti, è riservata, per il suo carattere necessariamente unitario, allo Stato, rientrando nella competenza delle Regioni la disciplina di quegli aspetti che presentano uno specifico collegamento con la realtà regionale. Tale principio, al di là della particolare attuazione ad opera di singoli precetti normativi, si configura infatti quale limite di ordine generale, invalicabile dalla legge regionale.”

Si è più volte affermato, infatti, che la competenza normativa regionale è limitata a quelle situazioni che non vanno a scontrarsi con esigenze di carattere nazionale primario ed unitario, così da poter esse essere solo compatibili con normative regionali diverse.

Le professioni intellettuali, che viceversa fanno riferimento ad albi, ruoli ed elenchi professionali che abilitano l’esercizio su tutto il territorio dello stato, non possono che essere regolamentate da norme statali che, a tutela dell’interesse pubblico, ne rendono omogenee le professionalità degli iscritti: ciò non può essere garantito che dallo stabilimento di normative di accesso uguali per tutti.

In particolare, il nuovo testo dell’art. 117, terzo comma, della Costituzione colloca le **“professioni”** tra le

materie oggetto di potestà legislativa concorrente. In questa materia, pertanto, spetta allo Stato la determinazione, per via legislativa, dei principi fondamentali, mentre alle Regioni compete la determinazione della disciplina di dettaglio.

Nel caso specifico, lo Stato non ha provveduto a determinare i tratti della disciplina che richiedono, per gli interessi indivisibili da realizzare, un assetto unitario. Inoltre tale professione è già regolamentata nell'ambito della disciplina statale con la Legge 12 marzo 1968, n. 478 (*Sull'ordinamento della professione di Mediatore Marittimo*).

Mediatori Marittimi e stampa specializzata

La rappresentazione resa alla figura professionale del Mediatore Marittimo da parte della stampa specializzata italiana non appare nè adeguata, nè soddisfacente.

Nello "**Shipping**" vengono "*tutelati*" ed "*utilizzati*" come "*testimonials*" (*fonte di informazione*), soggetti che esprimono opinioni sulla nostra professione senza possederne il titolo. In particolare viene dato spazio agli Agenti Marittimi, cioè a persone che sono espressione diretta dei Clienti che rappresentano (*Armatori*) e che hanno interessi contrapposti rispetto a coloro che svolgono l'attività (*imparziale ed equidistante*) di Mediatore Marittimo. Interessi che hanno portato, soprattutto a Genova, alla "*spartizione*" del porto commerciale da qualche tempo oggetto di inchieste ed iniziative da parte della locale Procura della Repubblica.

Nello "**Yachting**", laddove la stampa specializzata risulta particolarmente sensibile alla "*raccolta pubblicitaria*" ed ai risultati economici derivanti da essa, si è sempre preferito dare spazio all'opinione di parte ed interessata dei "*venditori di barche o di charter*" (*cioè ai "commercianti" del settore*) piuttosto che agli unici professionisti che in esso operano con imparzialità (*cioè i Mediatori Marittimi*). E ciò nonostante le numerose sentenze di condanna emesse per "*pubblicità ingannevole*" comminate loro da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Purtroppo, si preferisce sostenere la politica di chi "*vende nuovo o usato*", piuttosto di chi offre un supporto professionale e neutro. O si evita, per non preoccupare il potenziale "*Acquirente*" (*cioè il Cliente della nautica da diporto*) di presentare la realtà del mercato come è effettivamente; per esempio sembra essere vietato utilizzare la parola "*crisi*" , preferendo l'espressione "*leggera difficoltà*". O non si spiega ai Lettori che cosa significa l'anglicismo "**Broker**" (*ovvero Mediatore Marittimo*), preferendo che su questo punto regni sovrana la confusione (*siano essi "venditori", "mandatari", "procacciatori d'affari", "consulenti generici" o "nulla di tutto questo"*).

Significativa, al riguardo, alcune recenti comunicazioni che ISYBA ha ricevuto da parte di un Direttore di rivista: "*la domanda è seria: ma in questo caso non esiste la possibilità di una delle due parti "mediate" ed eventualmente gabbate di chiedere danni per esercizio abusivo della professione?" o "resta irrisolto il problema di definire le vere competenze del Mediatore Marittimo riguardo il diporto la dove è scritto può e non deve"*.