

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Mediatore marittimo, agenzia di viaggi e il confine invisibile del mare

Nicola Capuzzo · Tuesday, November 18th, 2025

*Contributo a firma di avv. Michael Tirrito **

* SLT Yacht

C'è un confine, che sembra tracciato sotto il pelo dell'acqua: quello tra la figura del mediatore marittimo e quella dell'agenzia di viaggi o tour operator.

Due universi distinti che, nel corso degli ultimi anni, hanno iniziato a sfiorarsi, complice la crescita del turismo "esperienziale" e il fascino del mare vissuto non più solo come navigazione, ma come viaggio, scoperta e racconto.

La recente nota congiunta tra Ministero del Turismo e Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, nota come linee guida sui pacchetti turistici e le unità da diporto, ha cercato di disegnare una rotta e di analizzare alcuni aspetti e temi che gli operatori si trovano ad affrontare quotidianamente.

Eppure, dietro quel tentativo di armonizzazione, resta aperta una questione di fondo: come conciliare una professione riservata per legge, quella del mediatore marittimo, con la realtà di un mercato in cui molti operatori turistici svolgono, di fatto, attività simili, seppure sotto un cappello formale diverso?

La riserva del mediatore marittimo: un mestiere tecnico

Il mediatore marittimo, figura storica del diritto della navigazione, è definito dalla Legge 478 del 1968 e dagli articoli 1754 e seguenti del Codice Civile come colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare che vede le unità marittime quale centro di interesse principale.

Nel settore dello yachting, quell'affare si traduce nella compravendita, locazione o noleggio di unità da diporto.

Non è un'attività commerciale nel senso "comune" del termine, ma un mestiere tecnico, che richiede competenze specifiche su contratti, responsabilità dell'armatore, bandiera,

documentazione di bordo, assicurazioni e obblighi marittimi.

Si tratta di una professione regolamentata e riservata, soggetta ad esame abilitativo, a iscrizione presso la Camera di Commercio e a requisiti di onorabilità e competenza.

Chi esercita tale attività senza titolo potrebbe incorrere nell'esercizio abusivo di professione ai sensi dell'articolo 348 del Codice Penale.

Eppure, la crescita del turismo nautico e l'espansione delle agenzie di viaggio verso offerte "su misura" hanno aperto spazi che la legge non aveva previsto: oggi è sempre più frequente che un operatore turistico proponga esperienze in mare che, nella sostanza, coincidono – seppure in parte – con l'intermediazione di un contratto di noleggio.

Il Codice del Turismo e la logica del "pacchetto"

Il Codice del Turismo (Decreto Legislativo n. 79 del 2011), che ha recepito la Direttiva Europea 2015/2302, ha introdotto nel nostro ordinamento il concetto di pacchetto turistico.

Si tratta della combinazione di almeno due servizi turistici diversi, offerti o venduti a un prezzo forfettario per lo stesso viaggio o la stessa vacanza.

Tra questi servizi rientrano il trasporto di passeggeri, l'alloggio, il noleggio di veicoli (auto o altri mezzi motorizzati) e altri servizi turistici che, per poter costituire un pacchetto, non siano semplici accessori bensì abbiano valore autonomo di fruizione.

In altri termini, un pacchetto turistico nasce solo quando l'esperienza offerta al cliente comprende almeno due servizi principali distinti, unificati da un'unica organizzazione e responsabilità.

Se invece viene offerto un solo servizio, come il noleggio di una barca, non si entra nel campo del turismo organizzato ma si resta nel perimetro del diritto marittimo, dove opera il mediatore.

Questa distinzione, apparentemente semplice, nasconde però una complessità sottile: perché non ogni servizio aggiuntivo è sufficiente a far nascere un "pacchetto".

La Direttiva europea e la giurisprudenza successiva chiariscono infatti che un servizio si considera accessorio quando serve solo a rendere fruibile quello principale e non ha un valore autonomo per il viaggiatore.

Se un hotel offre la colazione o l'uso della piscina, questi elementi non creano un secondo servizio turistico, ma sono accessori all'alloggio.

Allo stesso modo, nel mondo della nautica, anche volendo considerare uno yacht come rientrante nelle definizioni dei servizi che possono prendere parte ad un pacchetto turistico in riferimento alla normativa europea e italiana sopra richiamata, la presenza di uno skipper, di un cuoco o della cambusa a bordo non trasforma automaticamente un noleggio in un pacchetto.

Le interpretazioni dei giudici europei e italiani

La Corte di Giustizia dell'Unione Europea, nella sentenza C-163/16 – TUI Deutschland GmbH (2017), ha chiarito che per parlare di pacchetto occorre che i servizi combinati siano distinti e autonomi, non meri elementi accessori o funzionalmente dipendenti l'uno dall'altro.

Anche il Consiglio di Stato, con la decisione n. 5550 del 9 settembre 2021, ha ribadito che la semplice aggiunta di prestazioni complementari non è sufficiente a generare un pacchetto turistico, poiché ciò che conta è l'autonomia funzionale dei servizi e l'unitarietà dell'offerta economica.

Perfino l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, in un provvedimento del 2018 proprio riferito ad una casistica marittima, ha sanzionato un operatore che pubblicizzava “vacanze in barca” come pacchetti turistici, quando in realtà offriva solo noleggi di yacht con cambusa e personale di bordo: secondo l'Autorità, mancava la combinazione di due servizi turistici distinti e il catering a bordo era solo un servizio accessorio.

Ne consegue che la linea di confine resta quella tracciata dal diritto: il pacchetto nasce solo quando l'esperienza comprende almeno due servizi principali distinti (e rientranti in quelli ammessi dal Codice del Turismo), mentre tutto ciò che è funzionale all'imbarcazione — equipaggio, cambusa, carburante, pulizia, dotazioni — rimane, al più, nel campo del singolo servizio ove non accompagnato da altri e ulteriori elementi.

Quando il mare è turismo e quando resta navigazione

La teoria diventa chiara se tradotta in casi concreti.

Un'offerta che unisce una crociera con visite guidate a terra giornaliere, degustazioni enogastronomiche in cantina, arrivo e partenza tramite volo aereo e pernottamento in albergo per il giorno antecedente al rientro, parrebbe rientrare a pieno titolo nel Codice del Turismo: qui i servizi sono distinti e coordinati in un'unica esperienza.

Ma se l'offerta consiste nel noleggio di una barca con skipper e cuoco, anche volendo sostenere che il servizio rientra come oggetto tra quelli previsti dal Codice del Turismo e dalla citata normativa europea, difficilmente potrebbe essere considerata alla stregua di un “pacchetto turistico”.

Il mare, in quel caso, non è una componente di viaggio, ma il cuore esclusivo dell'affare.

In questo senso, la giurisprudenza europea e nazionale ha dato una lettura coerente: ciò che conta non è la suggestione commerciale di “vivere un'esperienza”, ma la struttura giuridica dell'offerta.

Il turismo organizzato è un insieme di servizi coordinati; la nautica, invece, si traduce in contratto di godimento di un bene con o senza equipaggio.

Confondere le due dimensioni significa alterare il sistema di garanzie e di competenze che la legge ha previsto.

Non deve trarre in inganno la frase contenuta nelle linee guida pubblicate dal Ministero del Turismo e quello delle Infrastrutture e Trasporti all'interno del capoverso che inizia con “Ne consegue che tale attività, qualora si concretizzi in una mera intermediazione...”, in quanto tale frase appare collegata alla circostanza che tali operatori (turistici) “non assumano direttamente la gestione di una o più unità...” e non certo alla loro facoltà di svolgere attività di intermediazione intesa come quella riservata ai mediatori marittimi.

Il nodo irrisolto del noleggio occasionale

Le linee guida emanate dal Ministero del Turismo e dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti hanno avuto il merito di avviare un dialogo tra i due mondi, ma non hanno avuto modo di affrontare un ulteriore e importate tema: il noleggio occasionale, introdotto dall'articolo 49-bis del Codice della Nautica da Diporto (D.Lgs. 171/2005).

Eppure, proprio il noleggio occasionale rappresenta oggi una parte significativa del mercato del charter, soprattutto per i privati che mettono a disposizione la propria unità per periodi limitati.

Anche in questo caso, però, a parere di chi scrive, il tema interpretativo rimane il medesimo.

Chi lo intermedia, a titolo professionale, svolge un'attività che rientra pienamente nella mediazione marittima, e non può certo declinarsi dietro la veste di operatore turistico a meno che lo stesso non sia inquadrato all'interno di un “pacchetto”.

Ovviamente non si può non riflettere su una circostanza peculiare del noleggio in oggetto e cioè la sua occasionalità. Se da un lato il limite dei 42 giorni l'anno appare da sempre come l'unico elemento distintivo del noleggio occasione, questa linea interpretativa è sempre apparsa debole.

Infatti, il limite dei 42 giorni (art. 49-bis, comma 1-bis, D.Lgs. 171/2005) è chiaramente riferito esclusivamente al beneficio fiscale connesso al noleggio occasione e non ad un limite di utilizzo.

Sorge quindi spontanea la domanda. Se un armatore proprietario da cinque anni di uno yacht, un anno non riesce ad usarlo per un problema familiare, deve noleggiarlo in forma occasionale solo per 42 giorni o può farlo anche di più vista l'eccezionalità dell'anno in corso e la ragione che giustifica il proprio mancato utilizzo?

Senza voler dare risposta alla domanda in questa sede, certamente l'inserimento stabile del proprio yacht all'interno di un “pacchetto” ben potrebbe rappresentare una forma promozionale che mal si sposa con il carattere non commerciale del noleggio occasione e con lo stesso concetto di occasionalità.

Come spesso accade non conta sempre e solo quello che si fa ma anche, e soprattutto, il come lo si fa.

Una concorrenza di fatto e la necessità di equilibrio

Si è così creata una forma di concorrenza di fatto tra due categorie che, in origine, avevano ruoli ben distinti.

Da una parte, il mediatore marittimo, soggetto a iscrizione, esami e requisiti professionali, con responsabilità specifiche e conoscenze tecniche.

Dall'altra, l'agenzia di viaggio, che opera in un regime di autorizzazione regionale ma può – formalmente – offrire esperienze in mare senza possedere le competenze nautiche richieste al mediatore.

La conseguenza è un mercato asimmetrico, in cui servizi molto simili vengono proposti con regole e obblighi diversi.

Perché se la mediazione marittima nasce per tutelare la correttezza delle operazioni e la sicurezza dei rapporti in mare (vedasi la nascita della nuova figura del mediatore del diporto), consentire il

servizio di “intermediazione” sotto il cappello del pacchetto turistico, quando non vi è una concreta consistenza del pacchetto stesso, finisce per svuotarne il significato e per creare un terreno di incertezza.

Verso una rotta comune: integrazione e specializzazione

La soluzione, però, non è e non potrebbe certamente essere nella separazione rigida delle due figure, ma nella loro integrazione intelligente.

Il futuro del charter ci auguriamo che possa passare da una collaborazione strutturata tra mediatori marittimi e agenzie di viaggio, nella quale ciascuno mantenga il proprio ruolo e le proprie responsabilità.

Il mediatore si occupa della parte tecnica e contrattuale, garantendo la conformità alle norme del Codice della Nautica e la sicurezza dell’unità; l’agenzia costruisce l’esperienza turistica, curando itinerari, trasferimenti, eventi e attività complementari.

Il mare, come il diritto, vive di confini.

E quei confini, quando vengono tracciati con chiarezza, non dividono, ma guidano.

Tutto quanto ricostruito sopra assume un’importanza ancora maggiore laddove l’analisi giuridica e commerciale si sposti dal cliente finale al cuore del sistema contrattuale: le responsabilità e i rapporti tra gli operatori coinvolti.

Nel caso del noleggio nautico, il meccanismo è lineare: un armatore concede in godimento la propria unità, con o senza l’assistenza di un mediatore, e risponde personalmente delle obbligazioni contrattuali, dell’efficienza dell’unità, della sicurezza dell’equipaggio e del rispetto delle norme del Codice della Nautica.

Nel pacchetto turistico, invece, cambia tutto.

L’agenzia o il tour operator che “organizza” la vacanza diventa responsabile unico verso il viaggiatore, ai sensi degli art. 33 e seguenti del Codice del Turismo: risponde dell’esecuzione dell’intero pacchetto, anche delle componenti affidate a soggetti terzi.

Il cliente non instaura alcun rapporto contrattuale diretto con l’armatore; parla, si confronta e – se necessario – agisce esclusivamente verso l’organizzatore.

Qui si innesta il passaggio più delicato: quali sono i rapporti contrattuali tra l’operatore turistico e l’armatore, quando la barca è parte del pacchetto?

La nota congiunta dei due Ministeri – Turismo e Infrastrutture/Trasporti – entra nel merito della questione con un’affermazione chiave: l’operatore turistico, anche qualora utilizzi un’unità da diporto all’interno di un pacchetto, non può essere considerato armatore e non può quindi assumere i profili di responsabilità propri dell’armamento.

Una precisazione essenziale, ma che apre immediatamente un secondo interrogativo: se non è armatore, che rapporto contrattuale lo lega alla barca e a chi la gestisce?

In ambito turistico, la risposta non è codificata in modo espresso, ma ricavabile sistematicamente.

Si sviluppano infatti rapporti B2B, in cui l'agenzia conclude con l'armatore o con l'utilizzatore dell'unità un accordo di fornitura di servizi o più raramente un contratto di noleggio vero e proprio, avente ad oggetto una prestazione a favore del terzo (il viaggiatore) che garantisca all'organizzatore la disponibilità del mezzo e dei servizi nautici necessari.

Si tratta di contratti spesso atipici ma ampiamente diffusi nella prassi del turismo: accordi quadro, contratti di charter “slot” o prestazioni continuative in outsourcing nautico. L'armatore, quindi, non instaura alcun rapporto contrattuale col viaggiatore, ma con l'operatore turistico; quest'ultimo, a sua volta, instaura un rapporto distinto con il cliente.

È un sistema a “doppio binario”, formalmente chiaro, ma che nella pratica può generare sovrapposizioni e incertezze soprattutto in caso di contestazioni del cliente, infortuni o sinistri a bordo. In questo caso, infatti è importante ricordarsi che ogni responsabilità grava sempre e comunque sull'armatore – e sul comandante – e quanto contenuto nella nota congiunta dei due Ministeri non fa che confermare tale impostazione.

Resta però una domanda, quella che ogni operatore dovrebbe porsi: quando la Capitaneria sale a bordo di una unità impiegata all'interno di un pacchetto turistico, quale titolo deve mostrare il passeggero per legittimare la propria presenza a bordo?

La Capitaneria non verifica l'architettura del pacchetto, ma la regolarità dell'attività nautica.

E per farlo ha bisogno di un documento che colleghi il cliente all'unità: un titolo di godimento chiaro, comprensibile e immediatamente verificabile.

Un semplice “accordo” tra armatore e agenzia, che non attribuisca al passeggero un diritto diretto sulla barca, siamo sicuri che sarà sufficiente?

Ed è proprio questa domanda, semplice e ineludibile, a segnare il vero confine tra turismo e nautica: un confine che può essere raccontato in molti modi, ma che in mare dovrà sempre essere dimostrato e soprattutto essere in grado di gestire con piena consapevolezza ed efficacia i rapporti e le criticità che possono generarsi.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Tuesday, November 18th, 2025 at 9:30 am and is filed under Services. You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.