

Paolo Pessina, presidente di Assagenti: “Noi più pronti e reattivi nella capacità di adattarci al cambiamento”



Genova – Gli agenti, i raccomandatari e i mediatori marittimi sono forse quelli, nel panorama complesso del mare, ad aver dimostrato in maniera più pronti e reattivi, la capacità di adattarsi al cambiamento e di trovare e generare nuove filiere di business riconducibili o assimilabili alla sua professionalità storica.

È accaduto, e accade, nella grande nautica da diporto, dove la professione del mediatore del riporto ha assunto una sua dignità e un suo ruolo ben definiti, cogliendo al volo le opportunità derivanti da un mercato in fortissimo sviluppo.

Secondo uno studio di The European House Ambrosetti, il contributo della nautica professionale all'economia del porto e del territorio ligure è stato stimato in 369 milioni

di Euro. Ma si tratta di una sotto-stima, considerando le indicazioni che si stanno concretizzando nel primo anno pieno post-pandemia. Anno che ha visto uno sviluppo massiccio non solo nelle presenze di grandi imbarcazioni nei porti e nei porticcioli turistici della Liguria, ma anche nella capacità di questo turismo di generare valore aggiunto per il territorio.

Per il presidente di Assagenti Paolo Pessina, che interverrà oggi a un dibattito con Confindustria Nautica, al Salone nautico di Genova, il fatto che una norma ad hoc, il decreto attuativo 151 del 6 agosto del 2021 abbia regolarizzato una professione, quella del mediatore del diporto, che sino a oggi non si differenziava in modo sostanziale da quella tradizionale, ha segnato una svolta. È infatti il riconoscimento di funzioni e di competenze differenti e un viatico – sostiene Pessina ricordando come Assagenti abbia rivitalizzato una Commissione dedicata – per un ulteriore sviluppo del ruolo degli agenti e mediatori marittimi in un comparto in forte espansione che necessita di professionalità specifiche.