

Investimenti/2

Con il forte calo dei listini a brillare sono i diamanti

Crescita a due cifre per un bene rifugio poco volatile

«Il diamante non fa grandi promesse», dice Claudio Giacobazzi, amministratore delegato di Intermarket diamond business (Idb), società italiana attiva da 40 anni nei diamanti da investimento. Niente di personale nei confronti della pietra simbolo dei fidanzamenti, ma spostandoci sul terreno degli investimenti, la realtà è un'altra: «I diamanti – spiega Giacobazzi – mantengono il loro potere d'acquisto e rendono qualcosa in più, senza essere speculativi».

A differenza dell'oro, infatti, che speculativo lo è, o di altri asset come l'arte, mercato più emozionale, chi investe in diamanti può contare su un rendimento «a oggi del 2,2%» su un periodo di 6-7 anni, ritenuto la soglia minima di prospettiva per avere ritorno, e «con commissioni che diminuiscono nel tempo». Se poi si vuole disinvestire, i tempi di liquidazione sono relativamente brevi, al di sotto dei 45 giorni. Un mercato poco volatile e molto reale, scelto «in ottica di tutela del portafoglio» e che non è soggetto a forme diverse di tassazione rispetto all'iva.

Complici fattori di natura esogena, in primis la crisi economica che ha colpito anche le banche e i mercati azionari, c'è stato un vero «impulso a questo bene rifugio», che Giacobazzi si aspetta arrivi

a fine 2016 a un +40% rispetto al 2015. I dati sul mercato globale italiano sono fermi al 2014, quando era di 240 milioni, ma per dare un'idea dell'impennata del comparto, si pensi che Idb che da sola fa l'80% del mercato italiano, da gennaio ad agosto di questo anno, ha aumentato del 35% le vendite, per un totale di 150 milioni di euro, e punta a chiudere il 2016 a 200 milioni.

Non è un investimento solo per grandi patrimoni. Meno del 2% dei diamanti in circolazione, poi, sono «da investimento»: per essere tali devono possedere caratteristiche di purezza e qualità che siano appurate da certificazioni. Non serve obbligatoriamente essere esperti, dunque, per entrare in questo campo, anche perché l'inter-

mediario sono sempre le banche, con cui Idb collabora: sono loro a proporre questo tipo di investimento. Secondo alcuni le commissioni che Idb fa sulle pietre che tratta sono alte, se comparate a quelle di competitor. I diretti in-

teressati si difendono spiegando che quello che propongono è anche un servizio: offrono ai clienti polizze assicurative, certificazioni, rivendita a quotazioni certe e custodia presso i loro caveau.

Caterina Maconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA