

Dossier

PRIVATE BANKING

Evviva quel diamante che vale per sempre purché rivenderlo non diventi un'impresa

UN INVESTIMENTO CHE HA MENO RISCHI RISPETTO ALLE FLUTTUAZIONI ESASPERATE DELL'ORO E CHE SFUGGE AL FISCO

IL PROBLEMA SORGE QUANDO SI TRATTA DI RICOLLOCARLO, COSA NON FACILE IN ASSENZA DI UN MERCATO REGOLATO

Sicuri. Preziosi. E... per sempre, come dice una pubblicità che ha fatto storia. Anche nel Private Banking i diamanti hanno il loro peso e il loro ruolo ben preciso. E, soprattutto in tempi di crisi, sono molto apprezzati quale investimento alternativo. Perché non perdono valore, anzi più passa il tempo e più crescono di valore.

Che le Borse vadano in alta o crollino, che l'economia arranchi o perda quota, i gioielli più amati dalle donne (e non solo) restano in cima alla lista dei desideri. E degli acquisti. «In sé», spiega Claudio Giacobazzi, presidente e amministratore delegato di Intermarket Diamond Business - i diamanti contano relativamente poco se considerati nell'ambito dell'attività di Private banking: non più del 10% circa del complesso degli investimenti. Resta il fatto che chi li compra appartiene comunque a una élite culturale e finanziaria». Private Banking, dunque élite.

E infatti il diamante, all'interno della cerchia dei ricchi e super ricchi, si compra e si vende in discrete quantità. «Questa pietra preziosa rientra a pieno titolo nel settore dei beni rifugio e, come tale, riguarda solo una porzione delle disponibilità di chi investe, dal momento che non è immediatamente liquidabile. Si parte da un minimo del 10% del patrimonio fino ad arrivare a un

massimo del 20%, in base alla propensione al rischio di ciascuno». Chi compra diamanti in effetti rischia poco o nulla, visti i rendimenti. «Negli anni della crisi - sottolinea Giacobazzi - il tasso di crescita delle sue valutazioni ha avuto un trend positivo superiore al 4% annuo. Un bel risultato, ben superiore a quello del più classico dei beni rifugio, va a dire l'oro. Inoltre, il diamante ha la caratteristica di essere un bene in via di rarefazione: questo gli dà una marcia in più rispetto al metallo giallo, molto più diffuso in natura. Infine, fino a quando il fisco non deciderà diversamente il diamante è esente da tassazione diretta sul capital gain generato e non va a incrementare la massa investita rappresentata da titoli». In altre parole, i rendimenti sono netti.

L'oro inoltre, pur non perdendo nel tempo il suo valore, è diventato di fatto fortemente speculativo perché ad esso sono legati strumenti come gli Etf e prodotti finanziari strutturati che ne compromettono la stabilità. «Ecco perché il diamante ha molti punti di vantaggio rispetto alla scelta dell'oro, molto più difficilmente trasportabile e molto più fluttuante sui mercati».

Naturalmente ci sono anche le controindicazioni, perché ciò che non viene detto mai chiaramente è che non esistendo un ve-

ro mercato dei diamanti, difficilmente l'investimento è liquidabile in breve tempo. Per vendere e senza voler perdere rispetto al prezzo d'acquisto è infatti necessario rivolgersi alle società specializzate che lo hanno venduto, quel diamante; le quali, in assenza di un mercato regolato, gestiscono l'operazione in sintonia con i loro tempi e le loro disponibilità, che però difficilmente coincidono con quelli del cliente venditore. In questo è di gran lunga meglio la scelta dell'oro, che sebbene subisca fluttuazioni anche forti, è però liquidabile in tempi relativamente brevi e comunque a prezzi certi.

Il che ovviamente non squalifica l'investimento in diamanti; è però consigliabile - qualora la scelta di parte dell'investimento ricada sul diamante - assicurarsi che il banker che lo consiglia abbia le giuste relazioni e la necessaria professionalità. Altrimenti oltre al tradizionale pegno d'amore anche l'investimento resterà... per sempre.

Isabella Dalla Gasperina