

21% L'IVA SUGLI ACQUISTI DI DIAMANTI, UNICA TASSA GRAVANTE SU QUESTO INVESTIMENTO ALLA RIVENDITA LA COMMISSIONE E' DEL 10%

sicuro e per sempre

In vent'anni hanno reso 2-3 punti più dell'inflazione

Un diamante, o più d'uno, per dribblare la crisi finanziaria mondiale. Bene rifugio per eccellenza, viene ora proposto anche dalle banche. E sta facendo boom tra i risparmiatori

Maurizio Fedi
Bologna

CI SONO due porte da varcare in Italia, con in tasca dai cinquemila euro in su, per procurarsi un diamante: quella di una banca o di una gioielleria. Il canale Internet è invece da evitare poiché, come fa presente Guido Bellosta, qualificato osservatore dei mercati dei preziosi «sul web i prezzi sono mediamente superiori del 70-80% al valore di mercato». Senza poi considerare, c'è da pensare, ai rischi di una compravendita del genere. Prima di esaminare le sostanziali differenze tra le due uniche alternative esistenti, che fanno vedere in cagnesco i rispettivi paladini, occorre però stabilire quanto vale davvero un diamante: un bene reale in progressivo esaurimento che, in passato, ha tutelato maggiormente dell'oro dall'inflazione (vedere tavola a lato), presentando un incremento assoluto significativo (+178,5% negli ultimi 19 anni). All'unisono gli esperti citano il 'listino' di Rapaport, una specie di Bibbia del settore dalla cadenza settimanale assai diffusa tra gli addetti ai lavori, dove sono elencati i prezzi delle diverse tipologie della pietra, alla luce cioè di taglio, caratura, purezza e colore. Si tratta di prezzi, espressi in dollari e al lordo dell'Iva, applicati per le compravendite dei grossisti, che sono usati come riferimen-

to da tutti i partecipanti alla filiera del settore. «Rapaport dà una prima idea di quanto molto approssimativamente si possa ricavare, se si è poi costretti a vendere la pietra», taglia corto Bellosta. Perché, questo è il vero spartiacque tra i due canali di vendita: al diamante d'investimento certificato, che sebbene molto 'caro' è sempre liquidabile a un prezzo certo preso chi ce l'aveva venduto, si contrappone il diamante più 'economico' acquistato dal gioielliere, che quando si vuole smobilitare sono dolori.

Le banche si avvalgono da alcuni lustri di società di intermediazione. Leader del mercato è la milanese Intermarket Diamond Business (200 milioni di fatturato), attiva da 36 anni che vanta un totale di 40mila clienti serviti. IdB si avvale di oltre 7.000 sportelli sul territorio nazionale, a loro volta espressione di Unicredit, Carige, Banco Popolare e Monte dei Pa-

schi (al momento, solo per la clientela del comparto Family Office). «Negli ultimi mesi, complice il disorientamento dei risparmiatori, abbiamo registrato un vero e proprio boom della domanda di, pari al 30% in più nel periodo luglio-ottobre» esordisce l'amministratore delegato, Claudio Giacobazzi. Per aggiungere: «Le pietre da noi negoziate, in parte ritaggio di vecchi clienti, in parte acquistate alla Borsa dei diamanti d'Anversa, sono esclusivamente diamanti etici corredati da un certificato di autenticità e da una polizza contro il furto. Inoltre, il primo martedì di ogni trimestre, a partire da dicembre, su 'Il Sole 24 Ore' sono visibili le quotazioni delle sei tipologie di diamanti da noi trattate, comprensive di Iva. A chi vende, sono trattenute solo le commissioni d'intermediazione, che decrescono dal 16% trattenuto dopo il primo anno, fino a un minimo del 7% dal settimo anno in poi». Massimo Macchitella, responsabile Marketing Privati Italia di UniCredit conferma l'affidabilità del partner «tenuto conto dei consolidati feedback positivi ricevuti dai clienti e dell'assenza di criticità osservata dall'ufficio reclami».

Lo stesso diamante, privo peraltro di alcune delle garanzie fornite da IdB (garanzie che hanno un costo giudicato modesto dagli 'avversari'), si può acquistare, come si diceva, in gioielleria. «Con la differenza — esordisce Mario Guidetti, titolare dell'omonimo negozio sotto le Due Torri, nonché gemmologo e perito in preziosi del Tribunale di Bologna — che qui lo si paga molto, ma molto meno». Fare esempi al riguardo lascia il tempo che trova, vista l'insanabile contrapposizione tra i due punti di vista.

