

# focus risparmio

È SEMPRE PIÙ PRESENTE TRA GLI ASSET DI RISPARMIATORI ANCHE PICCOLI. ESTRAZIONI RIDOTTE PER I COSTI ELEVATI E IL FATTO CHE L'EVENTUALE PLUSVALENZA DA VENDITA NON È SOGGETTA A TASSE (SI PAGA SOLO L'IVA), RENDONO IL BENE PIÙ RARO E SPINGONO IL PREZZO E IL BUSINESS

Marco Frojo

Milano

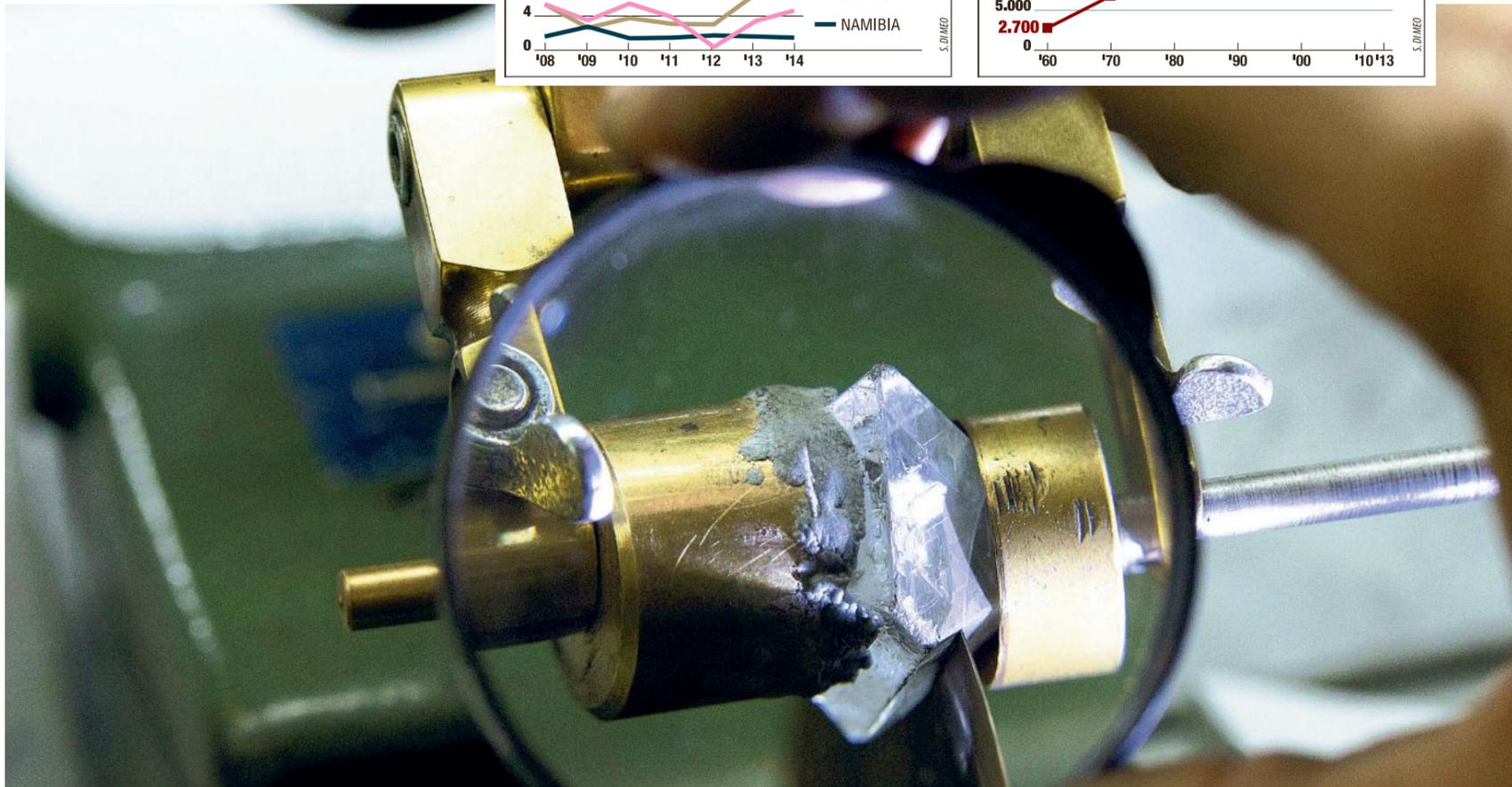
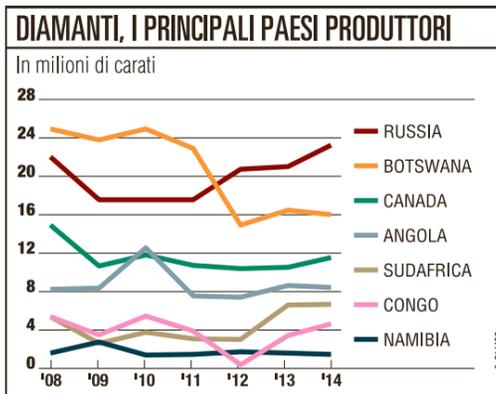
Non per tutti "un diamante è per sempre". Anzi, il numero di coloro che vedono le pietre preziose come un interessante investimento — da comprare e rivendere incassando una plusvalenza — è in costante crescita. I diamanti rientrano a pieno titolo nella categoria degli investimenti alternativi, la cui presenza è sempre più forte all'interno dei portafogli anche di piccoli investitori.

Questa asset class consente infatti di ottenere rendimenti di tutto rispetto in un momento in cui l'obbligazionario offre una remunerazione prossima allo zero e l'azionario presenta più rischi che opportunità. Inoltre l'investimento in diamanti ha vantaggi di non poco conto, soprattutto dal punto di vista fiscale: l'eventuale plusvalenza derivante da una vendita non è soggetta a tassazione (i diamanti sono solo soggetti all'Iva). Da un punto di vista più strettamente finanziario i diamanti non sono tecnicamente una commodity, come per esempio l'oro, per il semplice fatto che non hanno peso e dimensioni standard (e quindi nemmeno un prezzo ufficiale) ma molti esperti li considerano tali, alla stregua dell'oro e dell'argento. Ne consegue che, non avendo peso e dimensioni standard, non esistono Etc sui diamanti e l'unica possibilità di effettuare un investimento è dunque quello di comprarli fisicamente. Essi hanno dunque tutte le caratteristiche di uno strumento d'investimento "reale" e, allo stesso tempo, "raro", in grado di suscitare un appeal emozionale di cui i prodotti finanziari sono solitamente privi.

Il valore di questi preziosi non è dunque legato ad un emittente specifico né al rischio di controparte di un'istituzione finanziaria. Quello dei diamanti è un mercato di nicchia a cui dedicare piccole percentuali di un portafoglio ampio. L'unica controindicazione rispetto all'oro (l'investimento più vicino a quello in diamanti), che è indistruttibile e può essere suddiviso e plasmato in varie forme, è che i diamanti sono estremamente fragili e possono quindi perdere il loro valore in caso di danneggiamento. L'appeal delle pietre preziose in questo contesto di mercato è dato soprattutto dai fondamentali: la produzione è in netto calo, anche perché ai prezzi attuali l'estrazione non è più remunerativa.

Si tratta di una situazione che presenta molte analogie con quanto avvenuto con l'oro nei primi anni Duemila, ovvero quando le quotazioni del metallo giallo hanno iniziato la lunga corsa che le ha portate dai 250 dollari l'oncia al massimo stori-

Tra i principali Paesi produttori di diamanti crescono Russia e Congo e in modo meno accentuato il Canada



## Rendimenti alti e vantaggi fiscali il diamante seduce gli investitori

**[LA STORIA]**  
E sulle pietre preziose scommette anche Branson



**Richard Branson è certamente un personaggio eccentrico, ma quando si tratta di fare affari il padrone della Virgin lascia poco al caso. La sua decisione di lanciare, nel 2012, una piattaforma dedicata alla compravendita di diamanti rivela la sua ferma convinzione che questa attività abbia ottime possibilità di sviluppo. Il Diamond Dealers Automated Exchange (Diamdax) - questo il nome della piattaforma di Branson - consente di comprare (o vendere) all'asta diamanti tagliati. Il magnate inglese ha scelto come partner l'Antwerp World Diamond Centre, la più importante organizzazione del settore.**

co di 2000 dollari. Il mercato dei diamanti, i cui meccanismi sono poco noti al grande pubblico, è diviso in due parti: da una parte ci sono i diamanti grezzi e dall'altra quelli lavorati (tagliati).

Le maggiori aziende estrattrici di diamanti fanno parte di multinazionali quotate in Borsa come l'ex monopolista De Beers, che fa capo al gruppo Anglo American, e Rio Tinto o appartengono ad enti statali, come per esempio la russa Alrosa. Nel 2015 quest'ultima ha superato De Beers sia per volume di produzione sia per valore. Secondo i dati del Kimberley Process Scheme (Onu), che certifica l'origine e l'eticità dei diamanti grezzi sul mercato, la produzione di grezzo è passata dal picco del 2007 di 169 milioni di carati (33.800 kg) ai 125 milioni del 2014 (25.000 kg), con stime di calo per il 2015 fino al -40% (De Beers).

La resa media di un giacimento è di 1 grammo di diamante ogni 10 tonnellate di roccia estratta e solo un quinto di questo grammo è utilizzabile in gioielleria, il resto è dirottato all'industria per i più svariati usi ma non ha interesse gemmologico. Dal report annuale sull'industria del diamante di Bain&Co, risulta che la vita media residua delle attuali miniere di diamanti è di circa 25 anni e non sono stati scoperti giacimenti importanti da almeno 15 anni. Inoltre, per avviare una miniera di diamanti occorrono circa 10 anni. I diamanti grezzi sono ven-

duti direttamente ai tagliatori con aste programmate oppure attraverso il "mercato secondario" cioè l'unica Borsa al mondo per diamanti grezzi che ha sede ad Anversa in Belgio, dove anche i tagliatori più piccoli possono affacciarsi per acquistare singoli lotti.

Negli ultimi mesi le aziende più importanti non hanno ritenuto profittevole mettere in produzione nuova materia prima perché il prezzo dei diamanti tagliati non è remunerativo per tutte le 16.000 categorie di qualità, mentre le società più piccole, non avendo più accesso al credito per finanziare la propria attività, hanno gli impianti fermi o hanno chiuso. Due fattori che hanno un importante effetto sul bilanciamento della domanda e dell'offerta.

Il mercato dei diamanti è inoltre affetto da un'inefficienza della filiera distributiva, tenuto conto del fatto che negli ultimi vent'anni il numero degli intermediari di diamanti nel mondo è letteralmente esploso. Uno studio commissionato dal Gemological Institute of America ha stabilito che la filiera è di 13 passaggi e a livello globale esistono almeno 200.000 intermediari all'ingrosso registrati ufficiali (escludendo i trader di Borsa e le gioiellerie al dettaglio).

La Borsa diamanti più importante del mondo si trova ad Anversa dove transita il 50% del valore del commercio mondiale di diamanti grezzi e tagliati per circa 40 miliardi di dollari. Esi-

stono inoltre 28 Borse per i diamanti tagliati sparse in tutto il mondo che fanno parte della Federazione Mondiale delle Borse Diamanti (Wfdb), che ha sede sempre ad Anversa.

Tutte le Borse utilizzano moderne piattaforme online dove si comprano e vendono diamanti in tempo reale. Da questi luoghi i diamanti partono per arrivare dai grossisti, agli artigiani e

nelle gioiellerie. Senza dimenticare il canale online che taglia tutte le commissioni ed abbassa i prezzi a tutto vantaggio dei consumatori.

I principali mercati sono Cina, India e Stati Uniti, che da soli rappresentano il 70% del valore mondiale (le miniere più importanti si trovano invece in Russia, Botswana, Australia e Angola. Secondo l'ultimo

UNA GIUNGLA FINO AL 1990, POI LE COSE HANNO COMINCIATO A CAMBIARE. LA SVOLTA SONO STATI ANALISI GEMMOLOGICHE E IL RAPAPORT CHE HA CODIFICATO IL LISTINO PREZZI. ULTIMO CONTRIBUTO ALLA CHIAREZZA LO SVILUPPO DELLE CONTRATTAZIONI INTERMEDIATE ONLINE

Milano

I diamanti sono famosi per essere trasparenti ma non altrettanto si può dire per il mercato che li vede protagonisti. O quantomeno questo è quanto avveniva fino a non molto tempo fa: le valutazioni delle pietre preziose erano molto aleatorie e gli operatori impreparati. A partire dai primi anni Novanta, però, le cose sono iniziate a cambiare e oggi, soprattutto grazie alle possibilità offerte da Internet, chi decide di investire in diamanti ha a disposizione tutti gli strumenti necessari per effettuare le proprie scelte. La prima importante svolta è stata l'utilizzo delle analisi gemmologiche, una pratica che dopo aver preso piede negli Stati Uniti è arrivata in Europa; si tratta dei cosiddetti "certificati" che hanno rivoluzionato il modo di selezionare e vendere i diamanti: non più a lotti, ma per singoli pezzi ed eventualmente sigillati per maggiore sicurezza del cliente.

L'analisi gemmologica fa riferimento agli standard di classificazione internazionali introdotti nel 1953 dal Gemological Institute of America (Gia) che possono essere sintetizzati nelle famose quat-

**IL TREND DEL PREZZO**

Il prezzo dei diamanti è cresciuto con continuità dagli anni Sessanta per 40 anni. Dall'inizio degli anni 2000, dopo un breve calo, il prezzo ha subito un'impennata in coincidenza con le crisi economiche che ne hanno esaltato il valore come bene rifugio al pari di altri preziosi a cominciare dall'oro

**[LE ASTE]****Blue Moon battuto per 48,4 milioni, attesa per l'asta di New York**

Come avvenuto nel campo dell'arte, anche in quello dei diamanti le quotazioni dei pezzi più pregiati sono lievitare negli ultimi anni e a farla da padroni sono spesso i compratori cinesi. Nel novembre dell'anno scorso il diamante Blue Moon è diventato quello più costoso di sempre dopo che la casa d'aste Sotheby's lo ha battuto per 48,4 milioni di dollari. Ad acquistarlo è stato il magnate di Hong Kong Jopseh Lu, che lo ha ribattezzato Blue Moon of Josephine, in onore della figlia di sette anni alla quale lo ha regalato. Classificato dal Gemological Institute of America come Fancy Vivid Blue, il grado di colore più intenso per i diamanti blu, già di per sé rarissimi, il Blue Moon ha dodici carati ed è uno dei più grandi diamanti blu intenso attualmente conosciuti. Lo stesso Jopseh Lu qualche giorno prima aveva acquistato per oltre

30 milioni di dollari un diamante rosa da 16 carati chiamato, ovviamente, "Sweet Josephine". Il record precedente al Blue Moon risaliva al 2010 quando un diamante rosa da 25 carati, il Graf Pink, era stato venduto per 46,15 milioni di dollari. Presto si terrà a New York un'altra asta in grado di far registrare numeri da capogiro: il 19 aprile Sotheby's metterà all'asta, con una stima di 25-35 milioni di dollari, il diamante Fancy Deep Blue appartenuto a Shirley Temple. Si tratta di una pietra taglio cuscino tradizionale da 9,54 carati incastonata su un anello che il padre dell'attrice le regalò in occasione del suo dodicesimo compleanno e della premier del suo film "The Blue Bird". Il gioiello fu acquistato nel 1940 per 7.210 dollari, l'equivalente di 122mila dollari di oggi. (m.fr.)



© RIPRODUZIONE RISERVATA

MARCELLO MANNA: "SUL WEB UNA RIVOLUZIONE POSITIVA. TAGLIATO FUORI CHI PRATICA RICARICHI INGIUSTIFICATI. HANNO FUTURO GLI OPERATORI CHE POTRANNO SORREGGERSI ESCLUSIVAMENTE ATTRAVERSO COMMISSIONI E CONSULENZA"

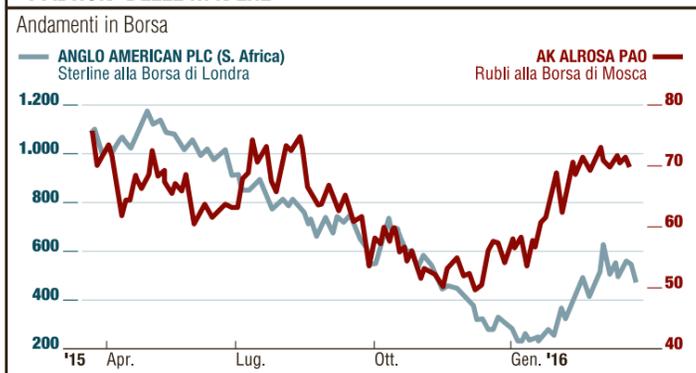
**[L'OPINIONE]**

**“Da Internet stop ai prezzi gonfiati clienti garantiti venditori in crisi”**

Milano

Se non sapranno adattarsi alla nuova realtà, i venditori di diamanti rischiano di fare la fine degli agenti di Borsa all'arrivo del trading online. Di questo è convinto Marcello Manna, fondatore e amministratore di Investment Diamond Company, secondo il quale il settore delle pietre preziose sta attraversando un periodo di profondissimo cambiamento. «Internet ha rivoluzionato il modo di vendere diamanti a tutto vantaggio dei clienti — spiega l'esperto — Presto non sarà più possibile guadagnare soldi vendendo a prezzi molto più alti rispetto al Rapaport. Sopravviveranno solo gli operatori la cui struttura riuscirà a sorreggersi esclusivamente grazie alle commissioni e alla consulenza».

A differenza di quanto avviene con l'oro o con l'argento dove il prodotto è standard, i consigli degli esperti di gemmologia continueranno infatti a essere molto richiesti. Sotto questo aspetto il mercato dei diamanti si avvicina molto di più a quello dell'arte che a quello degli altri preziosi. Saper valutare correttamente un diamante è cosa tutt'altro che facile. «Ogni diamante è differente da un altro ed il prezzo deve riflettere le caratteristiche positive e negative tradotte ed applicate sul prezzo di riferimento del Rapaport. Questo esercizio d'interpretazione può essere effettuato solo da professionisti riconosciuti ed una errata applicazione di questi principi po-

**I PADRONI DELLE MINIERE**

trebbe generare perdite importanti di denaro per chi compra o per chi vende — spiega Manna — A questi parametri vanno aggiunte le caratteristiche dei diamanti tagliati classificate da Rapaport, ma interpretabili soltanto da esperti che hanno la necessaria competenza ed esperienza per stimare e valutare in modo cor-

retto le proprietà gemmologiche».

Inoltre, come avviene in ogni mercato complesso, esistono trend che vanno colti e analizzati: «Negli ultimi anni, per esempio, sono cresciute le quotazioni dei diamanti grandi ed esteticamente belli, mentre hanno perso terreno quelli più puri. Questo andamento trova spiegazione nel

buon momento economico di Usa, Cina ed India e in quello deludente di Europa e Giappone». Oltreoceano, infatti, il diamante deve essere appariscente, mentre nel Vecchio Continente deve essere molto pregiato. «Nel settore non c'è più spazio per l'improvvisazione perché non ci sono solo i cambiamenti portati da Internet ma ci sono anche gli effetti della crisi — continua Manna — È in atto una profonda ristrutturazione del mercato che parte dai licenziamenti di giganti come Anglo American e arriva fino al fallimento di operatori più piccoli che si son visti chiudere i rubinetti da parte delle banche».

Il ruolo degli istituti di credito è stato di fondamentale importanza non solo sul fronte dei finanziamenti ma anche su quello delle modalità di vendita. Molte banche infatti

si sono ritrovate proprietarie degli stock di diamanti dati in garanzia dalle società poi fallite e non sono riuscite a venderli perché la domanda, fiaccata dalla sfiducia dei consumatori per i prezzi troppo esosi, non è stata in grado di assorbire quantità così grandi. Si è quindi necessario rendere più trasparente la fissazione dei prezzi.

«Il diamante non è più un bene rifugio se lo si compra a un prezzo sballato — ragiona Manna — Inoltre bisogna dare la possibilità a chi ha acquistato un diamante di poterlo vendere e non svendere come invece accade spesso». Proprio per questo motivo la Investment Diamond Company ha messo a punto un servizio di ricollocazione dei diamanti e lo stesso ha fatto l'ex numero uno del settore la sudafricana De Beers. «Noi vogliamo creare una piazza dove da una parte ci sono i compratori e dall'altra i venditori — afferma Manna — Il diamante è la cosa più bella del mondo ma la devi poter comprare al prezzo più bello del mondo. Tener nascosto nel cassetto il listino Rapaport non è più possibile e non ha più senso, anche se ancora in troppi continuano con questa strategia».

Sempre in un'ottica di investimento da parte del cliente, la Investment Diamond Company consente di visualizzare in tempo reale il valore del proprio portafoglio di diamanti e ha messo a punto due programmi di consulenza, uno su misura per chi intende investire più di 30mila euro e l'altro più standardizzato per chi intende iniziare anche con soli 1000 euro. La società di Manna sta infine lavorando al lancio del primo fondo puro in diamanti. Quando questo sarà realtà, il settore dei diamanti avrà veramente cambiato pelle. (m.fr.)



**Marcello Manna** è il fondatore di Investment Diamond Company

rapporto di Bain&Co. «Le prospettive a lungo termine per il mercato dei diamanti rimangono positive, con la domanda che dovrebbe superare l'offerta a partire dal 2019». Per gli esperti della Bain&Co. la domanda di diamanti grezzi potrà riprendersi dalla recente crisi e tornare ad una crescita di circa il 3% al 4% l'anno in media. I driver della ritrovata crescita dovrebbero essere i solidi fondamentali negli Stati Uniti e la continua espansione della classe media in India e la Cina che, fra le altre cose, sono anche i maggiori acquirenti di oro. La produzione di diamanti grezzi, invece, è prevista in calo dell'1% al 2% all'anno fino al 2030. A tutto vantaggio delle quotazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**[LA STORIA]**

# Obiettivo “trasparenza” il mercato fa passi avanti

tro “C”: Cut (taglio), Clarity (purezza), Color (Colore) e Carat (peso). Il Gia è un ente di formazione senza fine di lucro fondato nel 1931 a Los Angeles dal gioielliere Mr. Shipley con i propri risparmi allo scopo di fornire agli addetti della filiera dei gioielli le conoscenze di base per riconoscere e capire le pietre preziose. Un altro importante passo è stato fatto nel 2002 quando, sotto l'egida dell'Onu, fu sottoscritto il Kimberley Process Scheme, un accordo tra i maggiori Paesi coinvolti nella produzione e nel commercio di diamanti per salvaguardare le condizioni di lavoro dei lavoratori nei luoghi di produzione e preservare il commercio da pericolose infiltrazioni di traffici illeciti.

L'altro importantissimo fattore su cui sono stati fatti passi da giganti — ma altrettanti ne devono essere fatti prima di poter considerare concluso il processo — è quello del prezzo. Nel settore dei diamanti

non esistono quotazioni ufficiali anche perché il prodotto non essendo standardizzato mal si presta al fixing dei prezzi. Esiste però un report settimanale (l'uscita è il giovedì pomeriggio) a pagamento — il Rapaport — che dal 1978 raccoglie i prezzi a cui vengono scambiate le pietre preziose presso le tre principali Borse, Anversa, Tel Aviv e New York. Il Rapaport codifica le valutazioni delle circa 16.000 qualità brevettate dalla De Beers, un'impresa ciclopica che ha tenuto alla larga eventuali concorrenti.

Ancora oggi la “lista” — come viene chiamata in gergo — ideata da Martin Rapaport è il punto di riferimento del settore ma molti operatori continuano tenerla segreta, con grave danno per i clienti finali. Anche su questo fronte, però, le cose stanno rapidamente cambiando, grazie alla tecnologia. Su Internet sono nate diverse piattaforme di compravendita di diamanti che vendo-

no i diamanti ai prezzi Rapaport. Negli Stati Uniti alcuni di questi market sono addirittura quotati in Borsa, mentre a Singapore opera il colosso Investment Diamond Exchange. Queste piattaforme fungono da broker e non guadagnano più, come avveniva in passato, sulla forte differenza fra i prezzi in acquisto e quelli in vendita ma con l'incasso delle commissioni su ogni operazione.

Gli stessi giganti del settore si stanno adeguando a questi cambiamenti, visto che la De Beers ha appena inaugurato nella sua sede di New York un servizio online di riacquisto diamanti “usati” ai prezzi di mercato. Secondo la società sudafricana, che offre la possibilità di ricomprare le pietre sia tramite una rete di negozi fisici sia tramite il Web, questo mercato vale ben 1 miliardo di dollari. Oggi, inoltre, esistono dei servizi alternativi a quelli del Rapaport ed è quindi lecito ipotizzare che in un futuro non troppo lontano anche nel settore dei diamanti il prezzo sarà trasparente e allora questa materia prima diventerà a tutti gli effetti una affidabile opportunità di investimento. Già oggi comunque il cliente finale può chiedere al venditore lo scostamento del prezzo rispetto a quello riportato nella “lista”. Questa regola vale in particolar modo in Italia dove il Rapaport viene sistematicamente nascosto. Il Belpaese è inoltre l'unica nazione al mondo dove i diamanti vengono venduti anche in banca con prezzi molto più alti rispetto al listino Rapaport. (m.fr.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA