

# Arbiter

www.arbiter.it

GIORNALE DI PIACERI E VIRTÙ MASCHILI



## EUGENIO DUX

UOMO D'ARMI E FINE POLITICO,  
NEL 1713 HA TRACCIATO UNA LINEA  
TRA CRISTIANESIMO E ISLAM.  
SEGNANDO QUEI CONFINI EUROPEI  
RIMESSI OGGI IN DISCUSSIONE

*Eugenio di Savoia*

CALCE

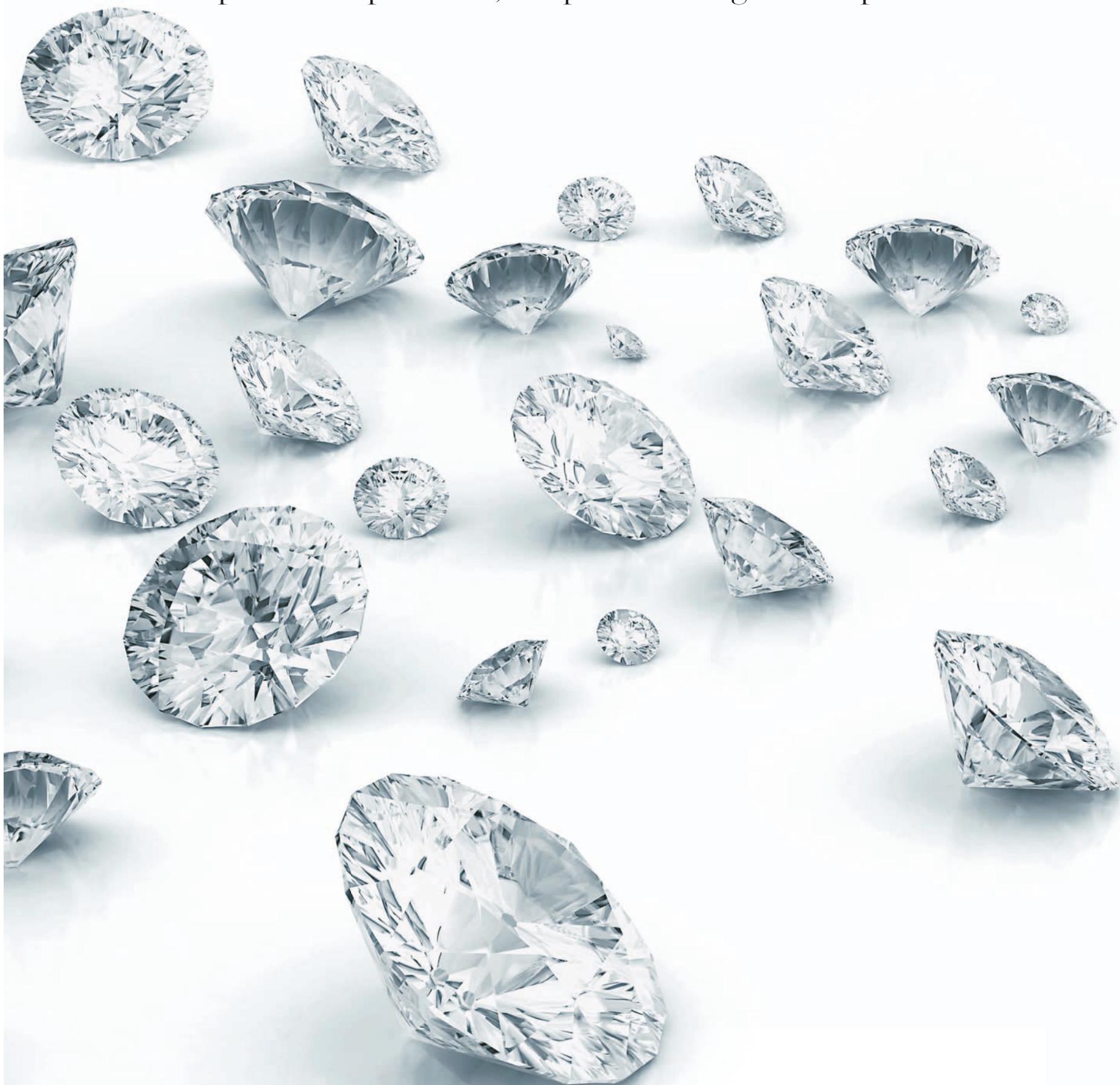
NEL CLUB DEL MITO ROMANÉE-CONTI ■  
LE ORE PIÙ BELLE DI BASILEA ▲  
CHEF, A MILANO DUE STELLE DA MUSEO ■  
NAOMI E IL RE DEL FETISH ●  
DIAMANTI, INVESTIMENTO TRASPARENTE ▲

MENSILE | ANNO 16 | NUMERO 158/XIV | MAGGIO 2016 | € 10,00  
AUT 12,70 € - BE 12,50 € - D 16,50 € - PTE CONT. 11,50 €



Poste Italiane S.p.A. - Sped. in Abb. Post. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art.1, comma 1 LO/MI - Aut. Trib. di Milano n. 505 del 10/09/2001  
60014  
9 772421 064008

L'online ha snellito la filiera dei preziosi.  
Grazie a Internet, i diamanti sono alla portata di tutte  
le tasche. Un bene rifugio, ma soltanto  
per chi ha pazienza, o nipoti. I consigli dell'esperto



# È L'ORA DELLA TRASPARENZA

DIUGO BERTONE



**M**A QUANTE COSE STANNO CAMBIANDO NEL FAVOLOSO MONDO DEI DIAMANTI, GIÀ REGNO DELLA SEGRETEZZA E DEL MISTERO, ove qualità e prezzi del bene prezioso più trasparente sono stati dominati da regole opache a danno dei clienti. Con effetti talora devastanti perché, se è vero che un diamante è per sempre, come recita uno degli slogan più fortunati del XX secolo, è pur vero che il suo proprietario può decidere di vendere. E allora, non di rado, si hanno amare sorprese. «Abbiamo fatto un test a New York», confessa al *Financial Times* il vicepresidente di De Beers, Tom Montgomery, «un nostro impiegato ha fatto in incognito il giro delle gioiellerie per vendere un diamante da 2mila dollari. Ha ricevuto offerte ridicole, anche di 200-250 dollari». Per questo il colosso, oggi controllato da Anglo American, ha avviato una grande novità: da marzo è attivo, per ora solo in Usa, il servizio De Beers per la vendita dei diamanti usati a quotazioni di mercato». «È un passo rilevante all'interno della rivoluzione della trasparenza resa possibile da Internet», esulta **Marcello Manna, presidente della Investment Diamond Company**, membro della Borsa dei diamanti di Anversa, ben consapevole che l'uso della tecnologia è l'arma in più per

facilitare la crescita del mercato, ostacolato da monopoli impropri e, non di rado, da spiriti truffaldini. Manna, napoletano verace che, dopo la laurea in Economia e commercio, ha conseguito il titolo di graduate gemologist come gemmologo al Gia (Gemological institute of America), è la guida ideale per un piccolo tour nel mondo del diamante ai tempi di Internet, che tante cose ha cambiato e altre ne cambierà. A vantaggio degli investitori più attenti. «Oggi, le 28 Borse per i diamanti tagliati sparse in tutto il mondo, che fanno parte della federazione mondiale con sede ad Anversa, utilizzano piattaforme online dove si comprano e vendono diamanti in tempo reale», spiega Manna. «Da lì i diamanti partono per arrivare ai grossisti, agli artigiani e nelle gioiellerie. Senza dimenticare il canale online che taglia le commissioni e abbassa i prezzi a tutto vantaggio dei consumatori». Insomma, non è più impossibile aver accesso a

**SULLE QUATTRO «C» SI BASA IL VALORE DEI DIAMANTI: CUT (TAGLIO), COLOR, CARAT (PESO), CLARITY (PUREZZA)**

un prezzo fissato dal mercato, senza pagare il prezzo imposto da reti distributive inefficienti. «Uno studio commissionato dal Gemological institute of America», continua Manna, «ha stabilito che la filiera dei diamanti è di 13 passaggi e nel mondo esistono almeno 200mi-

Sono 16mila le qualità di diamante brevettate da De Beers e 28 le Borse per i diamanti tagliati sparse in tutto il mondo che aderiscono alla federazione mondiale (che ha sede ad Anversa). La filiera commerciale media di questi preziosi conta 13 passaggi.

la intermediari all'ingrosso registrati ufficiali escludendo i trader di Borsa e le gioiellerie al dettaglio. Ecco perché i prezzi sono così diversi con i venditori su Internet ed ecco perché i proprietari di diamanti si lamentano tanto quando vanno a rivendere il proprio tesoro che, purtroppo, non si rivelerà tale». Il rimedio, però, oggi esiste. «Quando trattate un diamante, chiedete sempre con quale differenza vi viene offerto rispetto al listino Rapaport corrente».

Ogni giovedì, infatti, tra gli addetti ai lavori viene distribuita la lista ideata nel 1970 da Martin Rapaport (miliardario grazie a quest'idea) che riporta i prezzi di acquisto e di vendita sui mercati delle 16mila (sì, proprio sedicimila) qualità di pietra brevettate da De Beers. Una miniera di informazioni riservate che gli addetti ai lavori hanno difeso e cercano di difendere dagli occhi indiscreti. Con sempre minor successo. «Se il consumatore finale entrasse in possesso di questo listino, riuscirebbe a ottenere la chiave per la determinazione del prezzo dei diamanti, quindi coloro che approfittano ancora oggi della disinformazione del cliente si troveranno ben presto a bocca asciutta, anzi, a tasche vuote. Cosa che succederà presto perché esistono aziende come la nostra Investment Diamond Company che vendono da tempo diamanti di ogni tipo direttamente al grande pubblico ai prezzi di listino Rapaport». A favorire la svolta contribuisce l'atteggiamento dei big. Quest'anno, per la prima volta, anche su richiesta degli analisti finanziari, De Beers ha deciso di rendere pubblici i risultati delle aste all'ingrosso. Ma quali garanzie ha il compratore di acquistare un vero diamante e non un fondo di bottiglia? «Dopo il 1990 arrivarono dagli Usa le analisi gemmologiche, i cosiddetti certificati che rivoluzionarono 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 per attribuire un valore a un diamante tagliato deve fare riferimento agli standard di classificazione internazionali introdotti dal Gia che possono essere sintetizzati nelle famose quattro «C»: Cut (taglio), Clarity (purezza), Color (colore) e Carat (peso). «La certificazione o analisi gemmologica di un diamante non è una stima, ma un mezzo per consentire a un professionista di arrivare a una stima e svolge funzioni simili al giudizio di un'agenzia di rating» avverte Manna. «Quindi, avviso importante per chi acquista un gioiello oppure una gemma a fini d'investimento: il certificato gemmologico deve essere autorevole e riconosciuto a livello internazionale, altrimenti nel momento in cui si decidesse di rivendere, si potrebbero avere sgradite sorprese». La raccomandazione è particolarmente utile per l'Italia, «dove il listino ufficiale dei diamanti è quasi sconosciuto agli acquirenti ed è il solo Paese al mondo dove i diamanti sono venduti anche in banca, con prezzi doppi o tripli rispetto al listino Rapaport, come dimostrato da diverse inchieste giornalistiche», no-



ta con amarezza Manna. L'esperto da noi consultato diventa ancora più caustico quando si tirano in ballo i diamanti da investimento con un rendimento garantito, proposti da non poche banche e finanziarie. «Non esistono», replica secco. «Un bene rifugio può diventare un investimento a lungo termine solo se il cliente è posto al centro del processo di scelta dei diamanti da comprare. Solo dopo aver individuato il vostro profilo di risparmiatore, potremo "tagliare e cucire" un abito su misura adatto alle esigenze di ognuno. Se un cliente pensa di rivendere i propri diamanti dopo cinque-dieci anni dall'acquisto, il suo portafoglio in diamanti sarà sicuramente composto da qualità diverse da quello del cliente che pensa di conservare i diamanti per i propri nipoti». E che fare per evitare brutte sorprese? «Il nostro obiettivo è creare un vero luogo di scambio dove comprare e vendere diamanti a un prezzo ufficiale e riconosciuto anche al di fuori del nostro circuito. Per questo ora offriamo la possibilità di consultare online, 24 ore su 24, il valore del proprio acquisto. Chi non vende ai prezzi reali del mercato, non può offrire questo servizio». Anche in questo caso Internet è un alleato prezioso del cambiamento. Il diamante, che pure richiede il consiglio di un esperto («uno vero», si raccomanda Manna, «mica un gioielliere, che per prima cosa chiede al cliente quanto vuole spendere, trascurando l'aspetto emozionale dell'investimento»), diventa così anche un prodotto finanziario alla portata di tutte le tasche. «Dopo un lungo iter burocratico, presto potrebbe essere varato il primo fondo di investimento specializzato», rivela Manna. Nel frattempo, la Investment Diamond Company offre un servizio, detto Diamanti su misura, per i clienti che desiderano un'offerta personalizzata secondo il proprio profilo di rischio e orizzonte temporale: limite minimo di spesa 30mila euro. Ma esiste anche la possibilità di acquistare diamanti con diverse scadenze (a breve, medio e lungo termine), godendo del vantaggio di poter conoscere il valore aggiornato o di poter vendere con un solo clic sul sito. Valore minimo dell'investimento? Mille euro. Ma conviene investire in diamanti? A favore dell'investimento depone il trattamento fiscale che, in pratica, si riduce alla sola Iva. Contro le difficoltà della congiuntura, condizionata, come vale anche per altri settori del lusso, dalle difficoltà della domanda cinese. «Ma le prospettive a lungo termine per il mercato dei diamanti rimangono positive: la domanda, secondo l'analisi di Bain & Co. dovrebbe superare l'offerta a partire dal 2019. Ci aspettiamo che la domanda di diamanti possa tornare a una crescita media di circa il 3% al 4% l'anno, basandosi su solide fondamenta negli Stati Uniti e la continua crescita della classe media in India e Cina. La produzione di diamanti grezzi, in valore, si prevede in calo dall'1 al 2% l'anno, fino al 2030». Insomma, produzione in calo ma commercio in crescita grazie alla svolta trasparenza. Può essere il mix giusto per diversificare i risparmi. All'insegna del bello, per giunta.

Per chi ragiona sul lungo termine, il diamante resta un buon investimento. Dopo la flessione, dal 2019 il mercato ricomincerà a crescere, con una domanda del +3 o +4% ogni anno. La produzione di diamanti grezzi, invece, prevede un calo tra l'1 e il 2% l'anno da qui fino al 2030.

