



Antonella Baccaro,
Fabio Cascapera

NUOVA
EDIZIONE
AGGIORNATA

INVESTIRE IN DIAMANTI

DOVE CERCARE
E COSA COMPRARE
SENZA CORRERE RISCHI



\$oldi/FrancoAngeli

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



Soldi

Per gestire con intelligenza risparmi, previdenza, investimenti, consumi o beni durevoli. Per comunicare alla pari con gli esperti. Per risparmiare tempo e denaro. Una collana di testi chiari e concreti. Uno sportello sempre aperto per aiutare chiunque a difendere o incrementare il proprio patrimonio.

E ora anche sul Sito Internet www.risparmiatori.it con tutti gli aggiornamenti dei volumi già pubblicati.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

Si ringraziano per la collaborazione e i preziosi consigli *Il Sole-24 Ore*, Damiani Gioielli, Martin Rapaport, l'avvocato Chiara Ronzi e il gemmologo Miska Tosti.

Grafica della copertina: Elena Pellegrini

2a edizione Copyright © 2009, 2013 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Si ringraziano per la collaborazione e i preziosi consigli *Il Sole-24 Ore*, Damiani Gioielli, Martin Rapaport, l'avvocato Chiara Ronzi e il gemmologo Miska Tosti.

Grafica della copertina: Elena Pellegrini

2a edizione Copyright © 2009, 2013 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

Ristampa

Anno

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sui diritti d'autore.

Sono vietate e sanzionate (se non espressamente autorizzate) la riproduzione in ogni modo e forma (comprese le fotocopie, la scansione, la memorizzazione elettronica) e la comunicazione (ivi inclusi a titolo esemplificativo ma non esaustivo: la distribuzione, l'adattamento, la traduzione e la rielaborazione, anche a mezzo di canali digitali interattivi e con qualsiasi modalità attualmente nota od in futuro sviluppata).

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale, possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali (www.clearedi.org; e-mail autorizzazioni@clearedi.org).

Stampa: Digital Print Service srl - sede legale: via dell'Annunciata 27, 20121 Milano;
sedi operative: via Torricelli 9, 20090 Segrate (MI) e via Merano 18, 20127 Milano

Indice

1. Conviene investire in diamanti?	pag. 9
1. La crisi mondiale e il mercato dei diamanti	» 9
2. I dati sul commercio nel mondo	» 12
<i>Box 1 – Lo stock della De Beers</i>	» 15
3. Quali elementi valutare prima dell'acquisto	» 15
3.1. L'obiettivo	» 15
3.2. I mezzi finanziari	» 16
3.3. La tempistica dell'investimento	» 18
3.4. Il consulente personale	» 19
<i>Box 2 – Alcune curiosità</i>	» 20
2. Cosa cercare	» 23
1. Cos'è un diamante	» 23
<i>Box 1 – I diamanti più famosi del mondo</i>	» 25
2. Diamanti industriali e per gioielleria	» 26
3. Diamanti sintetici, Hpht, altre pietre	» 27
<i>Box 2 – I simulanti</i>	» 31
4. Le 4 C del diamante	» 31
<i>Box 3 – Il colore artificiale</i>	» 33
<i>Box 4 – Le nuove tecnologie</i>	» 34
<i>Box 5 – Il peso e il valore</i>	» 36

	<i>Box 6 – Come pulire le pietre</i>	pag. 39
5.	La svolta del 1980: i certificati	» 40
6.	Come leggere un certificato	» 42
	<i>Box 7 – Le imperfezioni ammesse</i>	» 45
	<i>Box 8 – Che cos'è il “graining”</i>	» 46
	<i>Box 9 – Marketing e brand</i>	» 46
7.	Il listino Rapaport	» 47
	<i>Box 10 – Martin Rapaport, il “rompiscatole”</i>	» 49
8.	Come leggere le tabelle de <i>Il Sole-24 Ore</i>	» 50
3.	Dove cercare	» 53
1.	Gli intermediari	» 53
2.	Le Borse	» 56
	<i>Box 1 – Le strade dei diamantaire</i>	» 58
3.	Le aste	» 58
	<i>Box 2 – All'asta il diamante dei record</i>	» 59
4.	Acquistare da un privato	» 59
5.	Acquistare da Internet o in TV	» 59
6.	Rivendere	» 60
4.	Il mercato	» 63
1.	<i>Blood diamonds</i> (diamanti insanguinati)	» 63
2.	De Beers e i nuovi produttori	» 64
3.	Le miniere: prospettive	» 65
	<i>Box 1 – Ragazze e diamanti</i>	» 67
4.	Il monopolio, l'UE e gli Usa	» 67
5.	Il prezzo e le forme d'investimento	» 71
1.	Come strutturare il mix	» 71
2.	Come valutare il prezzo	» 72
3.	Il rapporto euro-dollaro	» 73
4.	Finanziamenti per l'acquisto	» 74

5. Fondi d'investimento, azioni, <i>futures</i>	pag. 75
6. Aspetti fiscali, assicurativi e doganali	» 79
1. La tassazione	» 79
2. La polizza	» 79
3. Il passaggio doganale	» 80
4. La cura del certificato	» 80
7. Un po' di storia e... di mito	» 83
Indirizzi utili	» 85
Produttori	» 85
Tagliatori	» 85
Istituti di formazione e laboratori di analisi	» 85
Associazioni professionali	» 86
Aste	» 86
Utilità	» 86
Appendice	» 87
Glossario	» 97

1. Conviene investire in diamanti?

1. La crisi mondiale e il mercato dei diamanti

La crisi economica che sta sconvolgendo gli equilibri dell'economia mondiale non ha precedenti. Malgrado siano passati più di tre anni dalla crisi dei mutui *subprime*, che ha travolto numerosi istituti di credito negli Usa, squassandone il mercato immobiliare, mancano ancora punti di riferimento, così è difficile immaginare cosa ancora potrà accadere nel breve ma soprattutto nel lungo termine. L'effetto, nel mondo ormai globalizzato, si è propagato in tutti i Paesi industrializzati, travolgendo il Vecchio Continente e creando una fortissima crisi di liquidità. Quello che sembrava uno scenario pessimistico, la recessione, sta diventando una realtà a causa del forte rallentamento della crescita.

In uno scenario così apocalittico, decidere cosa fare dei propri risparmi e come investire diventa quanto mai arduo e necessita di una certa oculatezza. Escludendo di puntare sui prodotti finanziari, che hanno dato così cattiva prova di sé, non resta che scegliere tra i cosiddetti beni-rifugio: immobili? Oro? Arte? Noi vi proponiamo un'alternativa meno convenzionale e di sicuro fascino, sempre che l'oggetto in sé vi interessi davvero: i diamanti.

Le ragioni di un simile investimento, in un quadro molto mosso come l'attuale, saranno esplicitate dettagliatamente nelle prossime pagine. Ma intanto possiamo anticipare alcune considerazioni generali: investire in diamanti è una possibilità oggi poco conosciuta e praticata prima di tutto per la scarsa conoscenza del settore, certa-

mente dominato da regole uniche che è necessario apprendere prima di avventurarsi nell'acquisto.

Eppure il valore di queste pietre, prima della crisi, i cui effetti esamineremo, è sempre cresciuto di anno in anno a valori costanti, pari, secondo dati de *Il Sole-24 Ore*, al 7%. L'anno scorso l'incremento è stato record sia per le pietre piccole (40-45%) sia per quelle grandi (25-30%) a causa dell'aumento del costo salariale, della rivalutazione della rupia, la moneta indiana, sul dollaro e della maggiore tassazione. Il motivo di tale dinamica positiva sta nella scarsità della materia prima e nel suo valore intrinseco che la rende utile a svariati usi, oltre a quello di gioielleria. C'è poi il fattore-mercato: il comparto dei diamanti nel mondo è ancora dominato da logiche oligopolistiche, tali per cui pochi soggetti riescono a tenere il mercato in tensione, riuscendo ad assicurare finora un livello di prezzi in crescita. È questa una caratteristica che rende il diamante un eccezionale "bene rifugio" proprio mentre altre forme d'investimento, come i titoli, gli immobili, l'arte mostrano qualche segno di cedimento.

Se queste sono le linee guida per comprendere il meccanismo del mondo dei diamanti, altre sono le considerazioni legate alla complessa situazione in cui viviamo. Ma facciamo un passo indietro: all'International Diamond Conference, tenutasi a New York alla fine del 2008, Martin Rapaport, l'inventore del listino dei prezzi dei diamanti cui tutto il settore fa riferimento, e organizzatore del meeting, scommise su un declino dei consumi negli Usa e nell'Europa, da sempre i più grandi importatori di diamanti. Rapaport mise in guardia i produttori nei confronti di India e in Cina, Paesi nei quali intravede una stabilizzazione della ricchezza e una frenata nel consumo di beni di lusso.

La previsione si è avverata a metà: Usa e Europa hanno diminuito i loro acquisti provocando nel primo semestre 2009 un calo delle vendite per De Beers, la società che controlla il 40% del mercato mondiale dei diamanti grezzi, pari al 57%: il peggiore risultato degli ultimi 35 anni. Ma nel frattempo qualcosa è cambiato, in particolare gli acquisiti sono ripartiti in un quadrante del mondo diverso: l'Asia. Nel 2009 la Cina è diventata il secondo mercato per i diamanti, superando Tokyo e portandosi alle spalle degli Usa. La crescita della domanda locale ha permesso al volume di scambi sui diamanti di salire a Shanghai oltre 1,5 miliardi di dollari (+ 16,4%).

La ripresa è proseguita per tutto il 2010, con la progressiva riapertura delle miniere di diamanti che erano state fermate a causa della crisi. E ora? Quali sono le prospettive? Secondo gli analisti, i diamanti continueranno a apprezzarsi nei prossimi anni, anche rispetto all'oro, sia pure con ritmi meno veloci degli ultimi due anni, in cui c'è stato il quasi totale recupero del terreno perduto. C'è addirittura il fondato rischio che le forniture non riescano a soddisfare la domanda crescente, proveniente soprattutto dai grandi mercati di Cina, India e Medio Oriente.

Uno studio della Bain, quotato consulente internazionale, ipotizza fino al 2020 un aumento della domanda di diamanti in aumento più che doppio rispetto all'offerta, con una richiesta superiore del 6% in carati rispetto a un aumento del 2,8% dell'offerta. E non basta: entro il 2015, secondo un rapporto della Anglo American (il gruppo che ha acquisito l'85% di De Beers), l'Asia finirà per conquistare una quota del 40% del consumo mondiale, quasi raddoppiando il livello di sette anni fa.

Nel 2011 i prezzi dei diamanti grezzi, secondo un indice della società specializzata PolishedPrices.com, sono aumentati del 24%, il doppio di quelli dell'oro, dopo due annate di rincari superiori al 30%. E per il 2012 la previsione è che gli apprezzamenti si aggirino intorno al 9%, toccando quota 145 dollari al carato, per poi rallentare conservando un trend positivo.

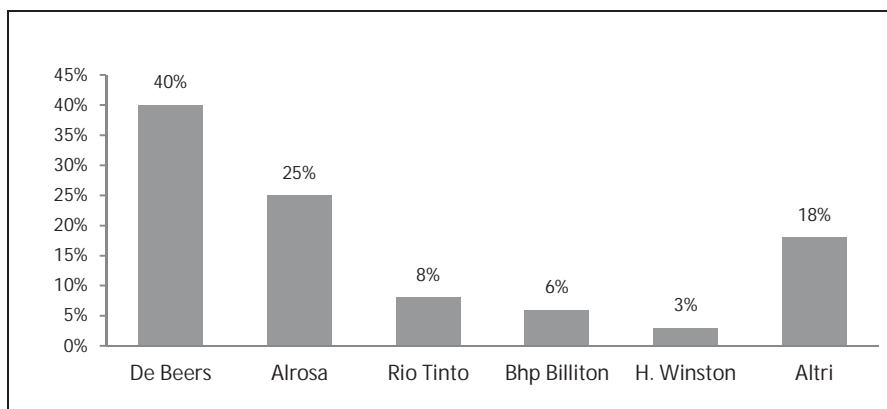
Dunque la prospettiva più probabile nel breve-medio termine è che l'andamento del prezzo delle gemme più diffuse possa stabilizzarsi, tornando a garantire quella sicurezza dell'investimento che tre anni fa sembrava perduta, almeno nel breve termine. Va considerato infatti che comunque la scarsità della materia prima e il permanere di uno schema oligopolistico nell'estrazione e nella vendita, ha consentito di credere, anche nei momenti più difficili, che un recupero del valore fosse certo. Per chi ha acquistato in tempi di crisi, oggi che i prezzi sono tornati a salire, scommettere sui diamanti è stato un bel guadagno. Oggi non bisogna trascurare il fattore "cambio": i diamanti si comprano in dollari. L'andamento dell'euro, per esempio, per quasi tutto il 2008, è stato di forte apprezzamento rispetto alla valuta americana e poi di graduale assestamento, ora è di relativa debolezza. Quindi, se in un primo momento comprare in dollari era un vantag-

gio netto, successivamente non è più stato così. Avventuriamoci dunque in questo mondo, a patto di non dimenticare le regole di prudenza che di seguito vi esporremo.

2. I dati sul commercio nel mondo

Un mercato mondiale del valore di 12 miliardi di dollari, 133 milioni di carati estratti ogni anno dalle miniere di tutto il mondo. È questa la stima del commercio mondiale di diamanti grezzi. Per tastare lo stato di salute del settore, ed elaborare una strategia d'investimento, sarà utile dare un'occhiata ai dati fondamentali più recenti espressi dai maggiori gruppi mondiali e alle loro previsioni di medio-lungo termine.

Fig. 1 – I maggiori produttori mondiali per valore



In questo settore la parte del leone (40% del mercato in valore) è stata recitata da sempre dalla De Beers: il colosso minerario, che vanta miniere principalmente nell'Africa australe e Canada, ha affrontato la crisi del 2009 riducendo verticalmente la produzione, con gravi conseguenze per il Botswana, Paese socio al 15% del gruppo e sede delle più grandi miniere. La produzione poi è ripartita, così come le vendite che nel primo semestre del 2011 hanno registrato un incremento a livelli record, soprattutto in Asia, sostenute anche da un forte aumento dei prezzi. I ricavi della divisione dei diamanti grezzi sono saliti del 33%, a 3,49 miliardi di dollari mentre gli utili sono più che

raddoppiati rispetto all'anno precedente a 666 milioni di dollari. A fronte vi è stato un aumento dei costi di estrazione che la società ha collegato per la prima volta a una crescente scarsità delle gemme: una motivazione che va verificata perché potrebbe produrre un ulteriore aumento dei prezzi in progressione. De Beers ha ridotto nel 2011 le stime sull'output a 35 milioni di carati dai 38 milioni inizialmente previsti. La compagnia sta pianificando di espandere la propria rete di outlet in Cina e di aprire un secondo store ad Hong Kong.

La russa Alrosa, che sta preparando il proprio debutto in Borsa, detiene il monopolio russo dei diamanti. La compagnia è riuscita a superare dal 2010 De Beers come maggiore produttore mondiale di gemme, con 34 milioni di carati estratti, contro i 33 milioni della concorrente sudafricana. La sua politica, durante la crisi, è stata quella di ritirare i due terzi delle gemme estratte, conservandole nel deposito statale di Gokhran. La strategia del colosso russo è stata poi quella di aggredire i mercanti emergenti, puntando in particolare sull'India. La compagnia nel terzo trimestre 2011 ha riportato una crescita dei profitti del 55% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno a 290,6 milioni di dollari. Nel terzo trimestre la società ha riportato una vendita di 9,1 milioni di carati, con un incremento del 19% del prezzo medio per carato rispetto al secondo trimestre. Un aumento dei prezzi in controtendenza rispetto all'andamento generale del mercato del grezzo che ha risentito della stretta della liquidità indiana e di una maggiore incertezza del quadro economico globale.

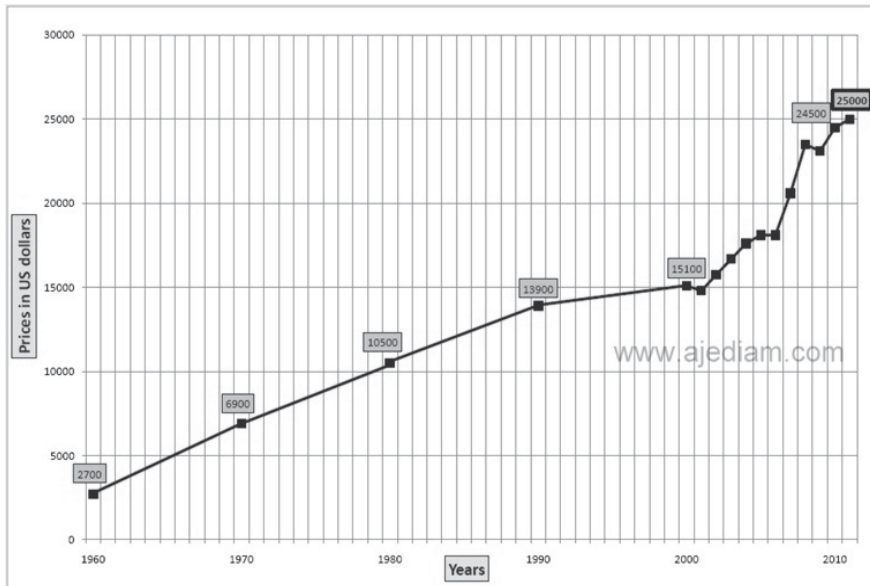
Quanto al terzo player mondiale, il gruppo inglese Rio Tinto, che si occupa di estrazione mineraria a tutto tondo soprattutto in Australia e Nord America, il primo semestre del 2011 non è stato esaltante. Il risultato operativo nel settore diamantifero è calato del 19% a 98 milioni di dollari, benché il mercato si sia ripreso insieme ai prezzi. La causa è stata il rallentamento delle operazioni estrattive nella sua più importante miniera, quella di Argyle, in Australia, flagellata dalle piogge e ancora in manutenzione. La circostanza ha determinato un calo del 26% della produzione rispetto all'anno precedente. Anche Rio Tinto, nell'ultimo rapporto finanziario, prevede un'offerta di diamanti nella migliore delle ipotesi piatta per i prossimi dieci anni, se nuove miniere non verranno scoperte, così avvalorando la tesi di De Beers.

La quarta compagnia diamantifera, l'anglo-australiana Bhp Billi-

ton, che è uno dei più grossi gruppi estrattivi al mondo in vari settori, alla fine del 2011 ha annunciato di stare valutando l'uscita dal settore dei diamanti o la cessione di almeno una parte delle proprie attività. Bhp possiede oggi l'80% della miniera di Ekati, nei territori canadesi del Nord Ovest, un sito ancora produttivo ma prossimo all'esaurimento. Di recente Bhp ha ceduto la propria quota nel promettente sito di Chidliak. La produzione di diamanti grezzi del gruppo nel 2010 si aggirava intorno al 2,3% del totale mondiale. Nell'ultimo semestre del 2011 la produzione è calata del 32% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Malgrado dunque la situazione difficile degli ultimi anni, nessuno dei maggiori gruppi ha mai creduto a una crisi senza sbocchi: le strategie sono state diverse ma tutte hanno puntato a limitare i danni in attesa di tempi migliori. Di qui uno stato d'animo, inquieto ma fiducioso, spiegabile solo conoscendo la particolare struttura del mercato dei diamanti dove il prezzo, regolato da pochi attori, ha avuto sempre un andamento di crescita costante.

Fig. 2 – Dati Hrd su commercio dei diamanti grezzi nel tempo (1960-2010) in carati



Fonte: <http://www.ajediam.com>

Box 1 – Lo stock della De Beers

Nei primi anni Novanta la De Beers sottopose i propri bilanci a una profonda revisione contabile. Il consulente incaricato della verifica avanzò al consiglio d'amministrazione del gruppo una proposta che gettò scompiglio: perché non liberare la ricchezza messa da parte sotto forma di stock e fino ad allora immobilizzata allo scopo di controllare l'offerta? Si trattava di una mossa rischiosa, ma dopo vivaci discussioni, il consiglio scelse di provare. Fu così immessa sul mercato una quantità di diamanti superiore al normale. Con grande sorpresa della De Beers e degli operatori del settore, la domanda si allargò fino ad assorbirla e superarla rimettendo in equilibrio il sistema e liberando la De Beers del suo ricco ma inutile magazzino.

3. Quali elementi valutare prima dell'acquisto

Prima d'inoltrarsi nell'affascinante mondo dei diamanti e immaginare una forma d'investimento adatta alle vostre esigenze, occorre farsi alcune domande preliminari e acquisire alcune cognizioni di base, giusto per capire se davvero avete una propensione per questo tipo di bene-rifugio. L'investimento in diamanti ha delle regole ben precise e la cosa peggiore che vi possa capitare è scoprirne la dinamica solo dopo aver effettuato un acquisto importante.

3.1. L'obiettivo

Tra tutti gli investimenti possibili, quello in diamanti non è certo il primo a venire in mente se non come "bene-rifugio". Forse perché si pensa a queste pietre con una parte del cervello, quella emotiva, piuttosto che con quella razionale. Tuttavia nell'ipotetico investimento in diamanti anche la parte emozionale ha la sua importanza: non è consigliabile infatti scegliere di acquistare diamanti soltanto allo scopo di guadagnarci. Se si vuole godere appieno di questo tipo di risorsa, allora bisogna apprezzarla di per se stessa. Solo in questo modo è possibile trarre soddisfazione dall'acquisto delle pietre prima ancora di arrivare a guadagnarci attraverso la vendita, tenuto conto

che chi acquista pietre, a differenza di chi investe in titoli, non vede corrisposto periodicamente alcun interesse. Lo slogan “un diamante è per sempre” non va considerato dunque soltanto una frase pubblicitaria ben trovata e di sicuro effetto. Il diamante non ha limiti di durata, ecco perché chi lo acquista deve essere anche motivato affettivamente. Perché il diamante deve piacere: questo permetterà anche una certa tolleranza nella valutazione finale sull’investimento.

Questa premessa vale anche per focalizzare quale tipo di acquisto sarà meglio effettuare. Se infatti si desidera utilizzare un gioiello come tale, oltre che per disimpegnarlo in futuro guadagnandoci, allora si sceglierà un certo tipo di pietra, anche montata, atta a soddisfare, tra l’altro, il piacere di indossarla. Se invece la destinazione dell’acquisto è la cassaforte, allora la scelta potrà ricadere anche su una o più pietre non montate. Scegliere il mix giusto è un po’ come affidarsi a un fondo d’investimento che contiene più prodotti: bisogna trovare il giusto bilanciamento, in modo che l’acquisto non risulti troppo rischioso.

3.2. I mezzi finanziari

Non vi sarà difficile su Internet imbattervi in società che per un investimento di 4-5 mila euro in pietre, vi offrono “un guadagno sicuro” e una “sicura ricollocazione”. Il sistema usato da questi soggetti è quello di raccogliere denaro da più investitori per finanziare un acquisto che da soli non vi potreste permettere e trovare un escamotage per vendervi pietre. Perciò, alla fine, quello che vi potrà capitare è di partecipare in piccola parte al rendimento dell’investimento complessivo senza però poterlo seguire personalmente, senza capirne i meccanismi né poter controllare se quello che alla fine vi sarà reso è davvero quanto vi spettava. Ma soprattutto non è molto chiaro il sistema di ricollocazione delle pietre acquistate.

Insomma non bisogna farsi troppe illusioni: per un investimento di cui voi siate assoluti protagonisti, dalla scelta del prodotto ai tempi d’investimento, all’individuazione del mercato e dell’acquirente futuro, serve una cifra di per se stessa significativa. Almeno 50 mila euro è una cifra ragionevole che vi consentirà d’ingaggiare il gioielliere di fiducia che vorrà trarre dall’affare un proprio margine di guadagno.

Per investire occorre disporre di liquidità perché, soprattutto in tempi di crisi, sono poche le banche disposte a finanziare questo tipo di acquisto: il motivo principale è l'estrema pericolosità di perdere di vista l'oggetto su cui eventualmente rivalersi e la difficoltà di poter valutare oggettivamente l'acquisto in diamanti. Ci sono alcune banche che offrono un servizio comprensivo del finanziamento ma anche di una consulenza completa per l'acquisto. Il sistema è pensato apposta per permettere alla banca di gestire in prima persona l'investimento senza perderlo di vista. Anche in questo caso il vostro ruolo resta marginale e i criteri di scelta della banca potrebbero non essere i vostri.

Nel caso in cui decideste di fare da soli, con il solo ausilio del gioielliere di fiducia, sappiate che il mercato è strutturato in numerosi passaggi. I primi tre (produttore, tagliatore, grossista) prevedono ricarichi contenuti, intorno al 5-10%. Il gioielliere invece ha ricarichi superiori, anche a due cifre, perché ha la necessità d'immobilizzare il capitale più a lungo. Inoltre è tenuto ad avere un certo assortimento di pietre, anche se fondi di magazzino veri e propri non esistono poiché la pietra, in qualsiasi momento venga venduta, non perde valore per il fatto di essere stata parte, anche per un periodo lungo, di uno stock. Per essere in linea con gli studi di settore, il fisco ritiene che il gioielliere debba avere un ricarico intorno al 65%.

Non dimenticate che il gioielliere avrà delle spese legate al vostro acquisto: per esempio quelle di viaggio per andare a vedere e acquistare la pietra in una delle Borse autorizzate, per esempio Anversa o New York, a meno che non si appoggi a un grossista locale che avrà il suo ricarico. Se poi voi voleste visionare la pietra prima di acquistarla, allora ci saranno da pagare almeno le spese di spedizione, se il diamante circola all'interno dell'UE. Se invece viene da fuori, allora ci saranno anche le spese di sdoganamento, pari all'Iva del 21%, che diventerà un credito del gioielliere, se la pietra verrà riesportata. Non altrettanto avverrà se la pietra è montata, perché in quel caso è possibile effettuare un'importazione temporanea. Ricordatevi che le pietre molto importanti possono essere trasportate solo a fronte di elevatissime garanzie offerte dal cliente e spese assicurative non indifferenti.

3.3. La tempistica dell'investimento

Come abbiamo potuto osservare da una prima analisi del mercato attuale e dalle previsioni a medio-lungo termine, oggi la domanda di diamanti è ancora superiore all'offerta e tendenzialmente il mercato è destinato a rimanere tale perché è un mercato ancora controllato dagli estrattori delle pietre ma anche perché le risorse non sono infinite. Anche se la quota di mercato della De Beers è scesa nel tempo dal 90% al 40%, l'azienda ha dimostrato di essere ancora in grado di condizionare i prezzi sul mercato. La situazione è destinata a perpetuarsi almeno finché non sarà possibile produrre industrialmente una pietra perfetta. Ma anche in quel caso possiamo scommettere che una pietra naturale manterrà il proprio valore o addirittura lo aumenterà per la sua unicità in natura.

In ogni caso è bene sapere sin da subito che un investimento non può avere tempi brevissimi: se un intermediario professionale compra e vende rapidamente e cerca di far girare il suo stock e il suo capitale almeno tre volte l'anno nel giro di due mesi, riuscendo a guadagnarci, non altrettanto può fare un investitore, perché non avrebbe il tempo per ammortizzare i ricarichi. E soprattutto non ha la capacità di sapere esattamente e con rapidità cosa, come, dove e quando comprare e rivendere. Il consiglio perciò è quello di attendere come minimo due anni prima di disinvestire, sempre che le condizioni di mercato in quel momento vi siano favorevoli.

Per orientarvi, a grandi linee possiamo dire che l'incremento di valore annuo di un diamante medio, secondo i dati de *Il Sole-24 Ore*, che riporta ogni venerdì e sabato le quotazioni nella rubrica "materie prime", al netto delle condizioni di mercato e del cambio in dollari, è del 7%.

Il prezzo di un diamante può cambiare paradossalmente anche in base ai periodi dell'anno: in genere il prezzo sale tra settembre e dicembre, quando la richiesta, per via delle feste natalizie, aumenta. Un acquisto effettuato ad agosto dunque può comportare un minor prezzo anche se soltanto di qualche punto percentuale, ma comunque la produzione e l'offerta in questo periodo dell'anno diminuiscono del 2-3%.

Per orientarsi sullo stato di salute del mercato è buona regola fare attenzione agli annunci della De Beers sulla produzione: se si preve-

de un aumento del prezzo del grezzo, per esempio mediamente del 3%, dopo un mese quell'incremento si rifletterà sul valore di mercato dei diamanti tagliati per una percentuale che aumenta fino al 10%, a causa dello spreco di peso che c'è tra il grezzo e il tagliato. Negli ultimi cinque anni, cinesi, russi, indiani e mediorientali sono entrati da acquirenti sul mercato facendo lievitare i prezzi. Sono cambiamenti come questi, capaci di modificare gli equilibri del mercato, che non dovranno sfuggire prima di acquistare.

3.4. Il consulente personale

Il primo consiglio che possiamo darvi è chiedere al gioielliere di fiducia di fare da intermediario: in questo caso il suo servizio verrà pagato con un ricarico assai inferiore a quello cui normalmente il gioielliere ha diritto (65%), perché la pietra acquistata, grazie al suo impegno, sarà certamente rivenduta e non rischierà di restargli in magazzino. È consigliabile rivolgersi a una persona che abbia fatto almeno un corso completo di gemmologia, tale da fargli ottenere l'iscrizione al Collegio dei Gemmologi di Milano, o anche solo un corso di diamanti, ma che sia riconosciuto a livello internazionale, come quello dell'americano Gia, Gemological Institute of America, che dura 6 mesi, oppure quello dell'Hrd, Hoge Raad Voor Diamant di Anversa. Nel nostro Paese i corsi dell'Igi, Istituto gemmologico italiano, anche se non hanno un riconoscimento mondiale, sono gli unici in Italia a consentire l'iscrizione al Collegio dei Gemmologi (che ne controlla la didattica) e l'accesso all'esame della Feeg (Federazione per l'Educazione Europea in Gemmologia) per ottenere una qualifica di "gemmologo europeo" riconosciuta in tutti gli Stati membri. In ogni caso esistono dei gioiellieri che per esperienza personale o interessi propri possono vantare una congrua preparazione.

È inoltre necessario che la persona sia costantemente aggiornata perché le tecnologie stanno cambiando radicalmente il settore. Un consiglio è osservare il vostro interlocutore all'opera: un gioielliere non è necessariamente un gemmologo, o comunque un esperto in pietre. La competenza che vi dimostrerà quando gli avrete fatto alcune domande, magari ricavate dalla lettura di questo libro, o la dime-