

# Per i risparmiatori è il momento degli acquisti Gioielli o pietre sciolte e due anni di pazienza

Un diamante è per sempre. Lo slogan della De Beers, colosso mondiale del settore delle gemme, viene sempre in mente quando si parla di tali pietre. Forse per questo comunemente si pensa che comprare diamanti sia un acquisto definitivo e non invece una proficua forma d'investimento a medio termine. Certo, non per tutti. Il budget di partenza è significativo, maggiore di un investimento in Borsa anche se minore di quello necessario per acquistare un box auto in una grande città.

La relativa popolarità di questa forma d'investimento è addebitabile anche alla scarsa conoscenza delle regole di funzionamento del settore, assai complesso. Eppure qualcosa sta cambiando: il clamoroso fallimento delle speculazioni finanziarie in tutto il mondo sta spingendo molti risparmiatori a riconsiderare i «beni-rifugio». Come appunto oro e diamanti. Ne sanno qualcosa i *diamantaires* (intermediari) che, in questi mesi, hanno visto con sorpresa crollare le vendite all'ingrosso e aumentare le richieste

per investimento.

Proprio ai meccanismi che dominano il mercato di queste gemme è dedicato il libro «Investire in diamanti» (Franco Angeli editore) di Antonella Baccaro e Fabio Cascapera, intermediario del settore, componente delle Borse di Anversa e Singapore.

La prima regola per chi vuole comprare un diamante, è chiedersi il perché: investire in questo settore richiede una grande passione per le pietre visto che per disinvestire ci vuole tempo e molto del vantaggio sta nel godere dell'acquisto fatto. Comprare un gioiello già pronto o pietre sciolte da montare dipenderà solo dai gusti personali.

Non si può prescindere in ogni caso dal budget a disposizione: su Internet è possibile trovare offerte di investimento in diamanti a partire da 4-5 mila euro. Il sistema di solito è questo: ci si rivolge a una società specializzata, che raccoglie somme e investe in un acquisto che nessuno dei singoli partecipanti potrebbe permettersi. Alla fine ci si ritroverà tra i

fruttori dell'acquisto senza però poterne seguire personalmente tutte le fasi. Per essere veramente protagonisti dell'operazione bisogna avere a disposizione perlomeno 50 mila euro. A questo punto il passo successivo è la scelta del gioielliere di fiducia cui affidarsi.

Il mercato è strutturato in diversi passaggi: i primi tre, produttore, tagliatore, grossista, prevedono ricarichi contenuti, intorno al 5-10%. Il gioielliere invece ha ricarichi sempre a due cifre perché immobilizza il capitale più a lungo. Per essere in linea con gli «studi di settore», il fisco ritiene che il commerciante debba avere un ricarico intorno al 65%. Quanto ai tempi del disinvestimento non sono brevi: minimo due anni. Prima della crisi, che ha depresso il mercato, l'apprezzamento annuo del diamante era del 7%, al netto del cambio in dollari, la valuta utilizzata per le transazioni. I colossi del settore però sono determinati a riportare il mercato ai livelli di prima della crisi finanziaria. Forse per questo, secondo il libro, è più che mai il momento di comprare.

**Stefania Tamburello**

## Leader

Nicky  
Oppenheimer,  
63 anni,  
sudafricano,  
presidente  
del colosso  
De Beers

