

**BENIRIFUGIO.** La provincia scaligera in testa negli investimenti

# La febbre dei diamanti ha contagiato i veronesi

Ai veronesi piace investire in diamanti. Lo dicono le società che offrono alle banche questo genere di opportunità per i loro clienti. Le pietre preziose sono un bene rifugio, rendono due punti più dell'inflazione e non sono soggette alla speculazione che caratterizza ad esempio l'oro. Verona è la piazza più ricettiva del Veneto e fra le prime in Italia. **LORANDI** PAG 8



In tempi duri per le Borse molti investono in diamanti

**BENIRIFUGIO.** La pietra è «sicura», cresce di 2 punti oltre l'inflazione annua e non è soggetta a speculazioni, come l'oro

# L'investimento si fa in carati A Verona è corsa ai diamanti

Sacchi, ad Dpi: «Quella scaligera è la piazza più ricettiva in Veneto e tra le prime in Italia»

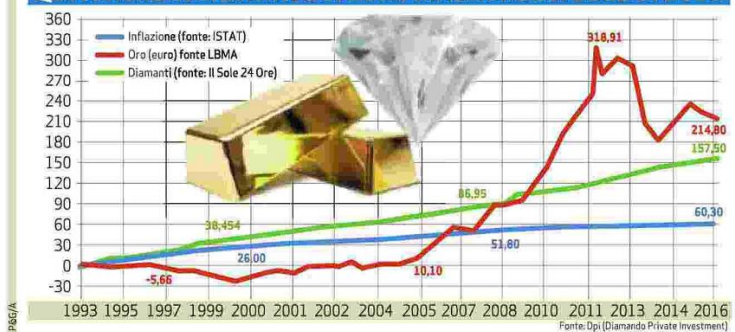
Francesca Lorandi

Le turbolenze che hanno segnato i mercati negli ultimi anni hanno spinto gli italiani a investire in beni rifugio: mattone, Btp, oro. E poi in diamanti, la pietra più dura e pura, che è anche una pietra «sicura», perché il controllo a livello mondiale di prezzo e valore non la rende soggetta a speculazioni, come invece avviene per l'oro. È un investimento che cresce costantemente di 2 punti percentuali oltre l'inflazione annua (attualmente circa il 3% all'anno), è esentasse, non prevede costi di entrata e di gestione, né bolli e patrimoniali. Premesse che spiegano «la corsa al diamante» da parte degli investitori, anche veronesi: «Quella scaligera è una delle piazze più ricettive, sicuramente la più importante del Veneto. Con la conseguenza che le banche hanno

un lavoro enorme», spiega Maurizio Sacchi, ad di Dpi (Diamond private investment), società che si pone come punto di incontro tra la domanda e l'offerta dell'investimento in preziosi. La Pdi affianca infatti gli istituti di credito - migliaia di sportelli in tutto il Paese - sempre più interessati a proporre ai clienti un bene rifugio alternativo. Lo si intuisce dai numeri: Pdi è passata dai 70 milioni di fatturato del 2014 ai 150 dello scorso anno, sulla scia di una sempre maggiore richiesta di «patrimonializzare» in diamanti.

Per Sacchi è questa la parola più adatta da utilizzare per questo tipo di operazione. «Comprare diamanti significa investire in un bene rifugio complementare, non alternativo ad altri prodotti», spiega, «noi consigliamo quindi una quota che non superi mai il 5% del patrimonio, perché un bene rifugio deve rimanere tale». Chiuso quindi in una cassaforte, non finalizzato all'arricchimento, non rivenduto nel breve tempo ma conservato nel lungo periodo, con la certezza che i tempi impiegati da Dpi per rimetterlo sul mercato sono inferiori ai 30 giorni, «per non dire ai sette, come accade in questo periodo», puntualizza

**Quotazione di diamanti e oro sull'inflazione dal 1993 al 2016**



Maurizio Sacchi

za l'ad. «Per facilitare la rivendita», aggiunge, «sono importanti anche i tagli: meglio investire in più diamanti piccoli che in uno unico di grandi dimensioni». Questi pietre rispettano un codice etico e la qualità è garantita e valutata dalle Borse di Anversa e di New York: perché sono la purezza, il taglio e la pezzatura a fare la differenza tra una pietra da gioielleria e una da investimento. Solo un quinto del prodotto si destina alle gemme, e solo il 2% ha caratteristiche adatte alla «patrimonializzazione». Si evince così l'atteggiamento di prudenza di Sacchi, quando spiega che «la crisi dei mercati ha

spinto la corsa verso questo bene rifugio, ma il mio auspicio è che si investa in diamanti quando i mercati corrono». Le ansie non devono turbare un mercato sottile e tranquillo, che è ridotto e caratterizzato da una offerta limitata.

Sta di fatto che la Dpi, dopo aver «sguinzagliato» i suoi 70 funzionari su tutto il territorio nazionale, ora punta ai mercati esteri, dove si guarda con interesse a questo fenomeno per ora molto italiano: «Siamo a Londra e in Svizzera, e puntiamo alla Francia, dove le banche ci stanno studiando», conclude Scotti. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Crescono in modo esponenziale le banche che offrono questa opportunità ai loro clienti**