



Correttezza  
e trasparenza  
latitano e i prezzi  
sono almeno  
il doppio di quelli  
di mercato.  
La nostra inchiesta.

di Adelia Piva

# Diamanti in banca: prezzi gonfiati

**I** diamanti sono i migliori amici delle donne, cantava l'indimenticabile Marilyn Monroe in "Gli uomini preferiscono le bionde" e indossare un bel gioiello fa sempre piacere. Ancora di più se ce lo regalano. Un'emozione che resta per sempre, anche perché il diamante è percepito come un bene che non perde valore nel tempo. Per questo, in tempi di magra per gli investimenti tradizionali in titoli di Stato e obbligazioni, grazie anche all'avvento del "bail in" che ci chiama a coprire il default della banca con i nostri risparmi, gli istituti di credito hanno individuato il diamante come bene rifugio, come possibilità di investimento da proporre ai clienti. Le principali banche italiane hanno fatto accordi commerciali con tre grosse società che vendono i diamanti (come risulta dai siti delle società stesse):

DLB - Diamond Love Bond (Ubi banca), DPI - Diamond Private Investment (Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi di Siena, Banca Popolare di Milano, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, 50 banche di credito cooperativo, Widiba...) e IDB - Intermarket Diamond Business (Unicredit, Banco Popolare, Carige, Banca popolare di Bari). Lo diciamo subito: non è un buon affare. Troppe incognite e un circuito chiuso che non guarda al mercato.

**ABBIAMO CHIESTO  
A CONSOB E BANKITALIA  
DI INTERVENIRE NEI  
CONFRONTI DELLE BANCHE**

Allo sportello viene proposto come investimento sicuro, redditizio ed esentasse, ma a lungo termine. Peccato che vendere la pietra quando si ha bisogno di liquidità non è semplice come viene prospettato: il prezzo a cui viene venduta al cliente è almeno il doppio dei valori di mercato e le commissioni di uscita sono piuttosto salate. Il sistema funziona finché la banca trova un altro cliente a cui rivendere il diamante a quel prezzo gonfiato. Quindi, nel circuito chiuso che si viene a creare. Se si mette il muso fuori, però, le quotazioni crollano, perché entra in gioco il valore reale del diamante. È chiaro che si è creato un mercato fittizio, che funzionerà fin quando ci sarà qualcuno disposto a comprare i diamanti al prezzo pubblicizzato dalle società. Ma chi ci dà la certezza che questo sarà possibile tra 10-20 anni cioè, al termine

## FACCIAMO I CONTI

## Un investimento che non brilla

Il diamante è lo stesso: mezzo carato, di colore E e purezza IF, venduto da IDB tramite Unicredit e DPI tramite Intesa Sanpaolo. Abbiamo fatto qualche conto per capire quanto si guadagna tenendolo 5 o 10 anni. Ci siamo pure basati sulle quotazioni di IDB e DPI, quindi ipotizzando che riescano a rivendere il diamante al prezzo che dicono nei loro grafici. Il guadagno è risicato e si può anche andare in perdita (Marisa). Non è un investimento facilmente liquidabile, come ci fanno pensare, e le commissioni di uscita sono pesanti.



MARIO, 40 ANNI

Mario compra un diamante come correntista di Unicredit, da IDB - Intermarket Diamond Business.

**GUADAGNO DOPO 10 ANNI: 2.111€**

pari al 2,82% di rendimento annuo, infatti:

- prezzo di acquisto (luglio 2006): 6.569 €;  
- prezzo di vendita (2016) su quotazione IDB: 9.490 €;

- **commissione di uscita da pagare a IDB pari al 7% del prezzo di vendita (+Iva al 22%): 810,45 €**



MARISA, 50 ANNI

Marisa compra un diamante come correntista di Intesa Sanpaolo, da DPI - Diamond Private Investment.

**GUADAGNO DOPO 5 ANNI: 128 €**

pari a un risicato 0,31% di rendimento annuo, infatti:

- prezzo di acquisto (settembre 2011): 8.170 €;  
- prezzo di vendita (2016) su quotazione DPI: 9.525 €;

- **commissione di uscita da pagare a DPI pari al 10% del prezzo di vendita (+Iva al 22%): 1.162,05 €**



ESTER, 58 ANNI

Ester compra un diamante come correntista di Unicredit, da IDB - Intermarket Diamond Business.

**IN PERDITA DOPO 5 ANNI: 55 €**

infatti:

- prezzo di acquisto (settembre 2011): 8.155 €;  
- prezzo di vendita (2016) su quotazione IDB: 9.490 €;

- **commissione di uscita da pagare a IDB pari al 12% del prezzo di vendita (+Iva al 22%): 1.389,34 €**



FABRIZIO, 61 ANNI

Fabrizio compra un diamante come correntista di Intesa Sanpaolo, da DPI - Diamond Private Investment.

**GUADAGNO DOPO 10 ANNI: 1.794€**

pari a un 2,44% di rendimento annuo, infatti:

- prezzo di acquisto (settembre 2011): 6.569 €;  
- prezzo di vendita (2016) su quotazione DPI: 9.525 €;

- **commissione di uscita da pagare a DPI pari al 10% del prezzo di vendita (+Iva al 22%): 1.162,05 €**

del tempo consigliato dalla banca e dalle società per l'investimento? Nessuno. La bolla potrebbe scoppiare e le perdite potrebbero essere consistenti.

## L'uomo con la valigetta

A scoperciare il tutto è stato Report, il magazine giornalistico di Rai Tre, con un'inchiesta andata in onda il 17 ottobre scorso. Grazie alla denuncia di Report, molti risparmiatori che hanno comprato diamanti attraverso la rete bancaria si sono allertati e abbiamo ricevuto diverse segnalazioni di soci preoccupati, ma anche timorosi di denunciare la propria situazione per paura di non riuscire poi a rivendere i diamanti in futuro. Per

capire un po' meglio i meccanismi di vendita, nel novembre scorso, ci siamo presentati allo sportello di quattro grandi banche come clienti interessati all'acquisto di diamanti. I consulenti ci mostrano sempre un grafico in cui si vede la curva delle quotazioni dei diamanti in crescita costante. Sono le quotazioni preparate dalla società che vende i diamanti tramite la banca, ma il consulente dice che la fonte sono le quotazioni pubblicate su Il Sole24Ore ogni tre mesi. Peccato che faccia riferimento sempre alle quotazioni della società pubblicate in uno spazio pubblicitario dell'autorevole quotidiano economico. Basta dare un'occhiata alle vere quotazioni internazionali (per esempio, il

listino Rapaport), per capire che in realtà il valore ha un andamento ben più volatile e che ci sono anche discese e picchi. Convinti di fare un buon affare, ci informiamo su come liquidare l'investimento. Chi ricompra il diamante quando voglio recuperare i soldi e realizzare il guadagno?

La banca tranquillizza il cliente, dicendo che il diamante verrà riacquistato dalla società a cui si appoggia per la vendita. Sulle commissioni da versare all'uscita troppo spesso sorvola. Ma è lì che casca l'asino. Diamo un'occhiata al contratto di IDB: la società non ha alcun obbligo di riacquisto, ma solo quello di accettare dal cliente un mandato a vendere ad altri clienti IDB



## LA NOSTRA INCHIESTA COME TI VENDE IL DIAMANTE

**Siamo fortunati: la nonna ci ha lasciato un'eredità di 20mila euro. Per investire questi soldi abbiamo pensato ai diamanti. Così, nel novembre scorso, siamo andati in 4 agenzie bancarie di Milano. Troppe omissioni e informazioni scorrette su quotazioni e riacquisto. I consulenti sono poco trasparenti sulle commissioni salate da pagare quando si vuole vendere il diamante. Ecco cosa ci hanno detto.**



**INVESTIMENTO SICURO?** Il consulente dice che non lo è al 100% perché si basa sulle quotazioni di mercato dei diamanti, ma poi ci fa vedere un grafico in cui le quotazioni negli ultimi anni appaiono sempre in salita, facendoci pensare che si tratti di dati ufficiali. In realtà, è il grafico delle quotazioni della società (IDB) con cui la banca ha l'accordo commerciale per vendere i diamanti.

Il risultato è un detto non detto che ci induce a pensare che il diamante non perda valore nel tempo e che è sicuro, visto c'è dietro la banca. Resta ambiguo il ruolo di IDB: non si capisce che il diamante lo acquistiamo da questa società e non dalla banca.

**A CHI LO RIVENDO?** Il consulente consiglia di rivenderlo a IDB o alla banca stessa. Se si tiene almeno 10 anni, può dare un rendimento tra il 2 e il 4% all'anno. Lo posso rivendere al gioielliere? Sì, ma questi potrebbe non attenersi alle quotazioni della banca... Non dice che questo dipende dal fatto che il prezzo a cui lo vende la banca è almeno il doppio rispetto a quello di mercato.

**DOVE LO TENGO?** In una cassetta di sicurezza in banca o in custodia da IDB. Oppure in casa o incastonati in un gioiello senza che perdano valore. In questi casi meglio fare un'assicurazione contro il furto con IDB. Non dice che l'assicurazione è valida solo un anno.

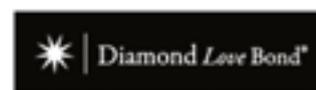


**INVESTIMENTO SICURO?** Il consulente lo propone come investimento sicuro, ma di nicchia, in cui è meglio mettere solo una piccola parte del patrimonio, suggerisce il 5%. La crescita delle quotazioni del diamante ci viene mostrata con il grafico sul sito di DPI, la società da cui Intesa Sanpaolo incassa le commissioni per vendere i diamanti allo sportello.

**A CHI LO RIVENDO?** L'investimento è a lungo termine - dice il consulente - perché per i primi anni si paga a DPI una commissione di uscita che è pari al 10% circa, ma ci rassicura, negli anni successivi diminuisce. Non è così, perché il regolamento dice che quando si decide di liquidare la pietra si paga sempre il 10% + Iva. Precisa, però, che la banca e DPI non ricomprano il diamante, ma lo riscattano per rivenderlo a un altro azionista. *Se non ci riescono?* La palla torna al cliente, che può rivenderlo solo sul mercato: peccato che l'ha pagato almeno il doppio del suo valore reale.

Su questo punto, il consulente cita l'inchiesta di Report, il programma di Rai Tre, che ha messo in evidenza le ombre di questo nuovo business, dicendo che è inverosimile che alcune banche vendano diamanti al doppio del prezzo di mercato. Insomma, devi avere fiducia, quello che ti vende la banca è al prezzo giusto.

**DOVE LO TENGO?** In una cassetta di sicurezza in banca o a casa.



**INVESTIMENTO SICURO?** Il consulente precisa che nella vendita dei diamanti Ubi si differenzia dalle altre banche perché pratica un prezzo molto simile a quello di mercato. Ci mostra un prospetto in cui mette a confronto il prezzo di DLB, la società con cui hanno l'accordo per la vendita dei diamanti, con quello praticato dalle società delle altre banche (IDB e DPI) dove è il doppio. Abbiamo verificato ed è così.

Il consulente ci spiega anche che i diamanti non sono proprio un investimento, piuttosto una tesorerizzazione, questo non significa che non ci siano rischi. L'ipotesi che le quotazioni non calino eccessivamente si basa solo su un riscontro storico degli ultimi 30 anni. Le oscillazioni che ci sono diventano minime se considerate nel lungo termine. Quindi bisogna tenersi il diamante per almeno 10 anni, ma anche 20-30.

**A CHI LO RIVENDO?** Non è previsto un mandato a vendere, quindi i clienti per liquidare il diamante devono rivenderlo sul mercato e dai gioiellieri. Il che non sarà difficile, visto che le quotazioni non si discostano molto dal valore di mercato dei diamanti.

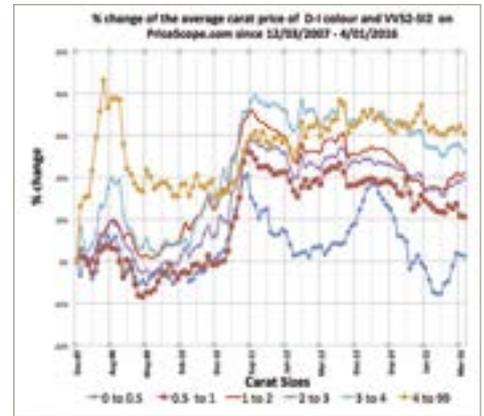
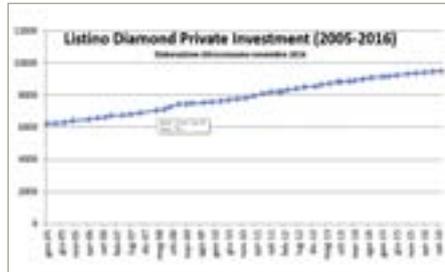
**DOVE LO TENGO?** I diamanti si possono tenere in una cassetta di sicurezza o anche incastonare in un gioiello senza che perdano il loro valore.



**INVESTIMENTO SICURO?** Sì, se al momento della rivendita del diamante ci si affida alla banca o alla società con cui c'è l'accordo commerciale (IDB), perché ricomprino il diamante per rivenderlo basandosi sul prezzo delle proprie quotazioni, che salgono di circa il 4% all'anno (ci mostra grafico IDB), ma che si discostano largamente da quello che sarebbe il prezzo sul mercato dei gioiellieri. Si tratta comunque di un investimento con la sua percentuale di rischio, quindi meglio non investire tutti i 20mila euro in diamanti, ma diversificare. Comunque ci propone un appuntamento con il loro collaboratore IDB, facendoci pensare quindi che i diamanti li acquistiamo dalla banca e non da IDB come poi avviene.

**A CHI LO RIVENDO?** Ci spiega che è un investimento a lungo termine, perché al momento del riscatto si paga comunque una tassa e l'Iva e solo dopo circa tre anni si arriva più o meno a pari, mentre si guadagna dopo il settimo anno. Purché non si venda sul mercato.

**DOVELO TENGO?** In una cassetta di sicurezza o in casa. In quest'ultimo caso si può fare un'assicurazione per il furto. Il consulente non ci dice che la copertura della polizza dura solo un anno. I diamanti, però, non si possono incastonare in gioielli, altrimenti perdono il loro valore.



Qui sopra, a sinistra, un esempio del grafico che viene mostrato al risparmiatore per spingerlo all'acquisto dei diamanti. In questo caso è la DPI - Diamond Private Investment, la società che vende i diamanti tramite la rete bancaria, tra le altre, di Intesa Sanpaolo. Le quotazioni si riferiscono a un periodo di 10 anni in cui si vede una crescita costante. Basta un'occhiata alle quotazioni internazionali di Pricescope.com (a destra), una delle piattaforme più importanti di confronto dei prezzi dei diamanti, per capire come l'andamento sia molto più volatile.

▶ ai prezzi di quotazione. Mandato che dura 4 mesi, rinnovabili. Per il servizio sono previste commissioni comprese tra il 16% +Iva del prezzo di vendita (nel primo anno) e un minimo del 7% + Iva se la vendita avviene dopo 7 anni dall'acquisto. Lo stesso impegno c'è nel contratto di DPI, ma la commissione è sempre la stessa: il 10% +Iva del prezzo finale del diamante. L'unica società che non si impegna a rivendere il diamante è DLB: sarà il cliente a doverlo fare sul mercato. Bisogna dire che i prezzi di vendita dei diamanti di DLB sono circa la metà di quelli di DPI e IDB, ma quasi il doppio rispetto alle quotazioni internazionali. Il che non rende facilissimo recuperare l'investimento e tantomeno guadagnarci. Abbiamo fatto qualche conto e si fa fatica a guadagnare e si rischia facilmente di perderci (vedi le schede a pag. 19). Firmato il contratto di acquisto in banca, compare l'uomo con la valigetta. Ci racconta un nostro socio: «Viene in banca presentato dal consulente come il loro collaboratore della società IDB (a cui si appoggia la banca per la vendita), apre la valigetta e ci mostra le pietre che abbiamo comprato». Fino a quel momento il nostro socio non aveva capito di aver stipulato un contratto con questa società e non con la banca.

### Adesso tocca alle autorità

Dalla nostra inchiesta, dalle pubblicità e dalle segnalazioni dei nostri lettori non ci sono dubbi che in banca il diamante sia proposto come una forma di investimento, sicuro ed

esentasse. I consulenti danno informazioni parziali e scorrette come quelle relative al "riacquisto" o quelle sulle quotazioni. Quindi, il cliente non può fare un investimento consapevole, perché non sa che i diamanti offerti allo sportello hanno un prezzo gonfiato dalle commissioni di vendita della società specializzata e da quelle di intermediazione riconosciute alla banca. Così prende una decisione che non avrebbe preso se le informazioni fossero state complete. Del resto la banca può offrire le pietre senza alcuna informativa precontrattuale con il beneplacito della Consob, l'Autorità di controllo del mercato finanziario, che ritiene la vendita di diamanti non un investimento e quindi non è di sua competenza. Altroconsumo non ci sta. Anna Vizzari, la nostra esperta di banche e credito: «Abbiamo chiesto a Bankitalia e Consob un intervento deciso. Ci devono essere i prospetti informativi, dove siano evidenziate le commissioni incluse nel prezzo (di vendita e di intermediazione). Bisogna anche far capire che c'è il grosso rischio che il diamante sia poi rivenduto a un prezzo molto più basso di quello di acquisto. Consob ci ha scritto assicurandoci che è stata aperta un'indagine». Anche la pubblicità non va bene, continua Vizzari: «L'acquisto di diamanti viene fatto passare come un investimento e sono messi in evidenza vantaggi non corrispondenti a quanto riportato nelle condizioni di vendita. Abbiamo fatto una segnalazione all'Antitrust che ha aperto un'indagine». ■