Twitter Thread by Nicola Borzi

Nicola Borzi
@nicolaborzi

1/ By far, the biggest Ponzi scheme I've discovered until now was the diamonds one. In 2014, two years before other media and 3 years before prosecutors, I wrote stories about physical diamonds sold by 2 brokers through banks to tens of thousands of Italian investors.

N. 638 | SABATO 22 NOVEMBRE 2014 Plus24 - Il Sole 24 Ore | 15

RISPARMIO & INVESTIMENTI

STRUMENTI ALTERNATIVI

Il fascino dei diamanti al test trasparenza

Dal 2006 investiti oltre 550 milioni in Italia anche tramite le banche Problemi su controlli, costi e certificazioni

Nicola Borzi

La loro estrazione è gestita da quattro giganti mondiali. Ognuno è unico per qualità, purezza, fluorescenza, taglio. Diverse sono le certificazioni che li accompagnano, da quella più nota del Gemological Institute of America sino ad altre di "esperti" più o meno noti, e le garanzie, tra le quali quelle che certificano temi etici come l'estrazione fuori da zone di guerra e senza lavoro minorile. Diversissimi i prezzi, adatti a (quasi) tutte le tasche: da circa 3mila euro per i tagli di caratura e qualità inferiori sino a milioni per le pietre più grandi e pure. I prezzi sono a volte pubblicati da singoli operatori o rilevati da fonti internazionali, la più attendibile delle quali è considerata il Rapaport Index dell'omonimo gruppo Usa. Variegati, infine, i servizi offerti dagli intermediari, come quelli di deposito e custodia per conto dei clienti. Parliamo delle pietre preziose per antonomasia, i diamanti, il cui mercato è simile a quello delle opere d'arte in termini di unicità, formazione del prezzo, rivendibilità. Proprio come per l'arte, in questa zona di frontiera i controlli scarseggiano e fa fede, più di ogni altra cosa, la credibilità degli intermediari. Negli ultimi anni sono cresciuti gli italiani che hanno acquistato questi preziosi tramite gli sportelli bancari. Il mercato è esploso per poi sgonfiarsi: in base ai bilanci, dal 2006 al 2013 solo tre operatori nazionali hanno fatturato oltre 550 milioni. Complice il *boom* dei prezzi del 2011, il record di vendite risale a tre anni fa con quasi 140 milioni, per ridursi a una novantina nel 2013.

Gli intermediari hanno costruito politiche commerciali proprie e alleanze con numerose banche. Oltre che direttamente, Intermarket Diamond Business (Idb), prima società nazionale, raccoglie gli ordini attraverso le reti di UniCredit, Banco Popolare, Carige, Aletti e Banca Marche. Diamond Private Investment (Dpi) segnala i propri prodotti tramite gli sportelli di Mps, Bpm, Cr Cento e alcune Popolari tra le quali San Felice, Frusinate, Cassinate, Sant'Angelo e Valconca. Dopo una fase sperimentale, il gruppo Ubi ha esteso a tutta la rete la proposta commerciale di Diamond Love Bond (Dlb). Le offerte sono diverse: c'è chi, come Idb e Dpi, offre la possibilità di avvalersi dell'intermediazione del proprio gruppo per l'eventuale rivendita (solo per pietre comprate dal gruppo) e chi invece, come Dlb, non la propone. In base ai contratti pubblicati sul proprio sito, il compenso di intermediazione chiesto dal gruppo Idb per la rivendita cala in base alla durata della detenzione dei diamanti: da una commissione del 16% sul valore in caso di rivendita entro il primo anno dall'acquisto si scende al 7% se la rivendita avviene dopo il settimo anno. Le retrocessioni agli istituti tramitanti "valgono" in media il 5% della transazione, pagate dal cliente nel prezzo complessivo insieme all'Iva del 22%, iscrizione laser, trasporto e assicurazione. Tutte le transazioni avvengono in modalità tracciabili per evitare che le pietre siano utilizzate — come avvenuto anche di recente all'estero e in Italia — per riciclare tangenti o denaro sporco.

Pochi i controlli. La Consob, con la comunicazione 13038246 del 6 maggio 2013, ha riaffermato che l'acquisto di diamanti — anche in banca — non si può considerare "investimento finanziario" ma è un investimento qualsiasi e dunque non è sottoposto alle regole e alle verifiche della Commissione se non ricorrono alcuni elementi. Innanzitutto se nel contratto non si presuppone un rendimento (l'eventuale guadagno alla rivendita non è una rendita finanziaria ma una semplice plusvalenza sul prezzo di acquisto). Stesso discorso se nel contratto non c'è impegno o patto di riacquisto ma solo disponibilità di un soggetto, anche dello stesso gruppo del venditore, a rivendere le pietre a prezzi di mercato entro data certa. Se il contratto parlasse di rendimento o di impegno al riacquisto scatterebbero regole e controlli tipici degli investimenti finanziari. In mancanza di questi elementi, né Consob né Banca d'Italia (a differenza di quanto avviene per l'oro) vigilano. L'Antitrust può intervenire solo se ravvisa rischi di pubblicità ingannevole o pratiche commerciali scorrette. Proprio per evitare problemi legali il Banco Popolare, con una circolare datata 2011 e ripresa di recente dalla Fisac/Cgil, ha imposto ai dipendenti di non promuovere mai ai clienti l'acquisto di questi beni ma di svolgere pura "tramitazione" agli intermediari dell'interesse ricevuto dai clienti.

I rischi non mancano, a partire da quello di controparte. Il Rapporto Rapaport segnala che, dopo la fiammata del 2011, nel 2014 i prezzi (in dollari, dunque con rischio cambio) sono calati. Di recente questa "bibbia" del settore ha espresso timori sull'"*overgrading*", la crescente tendenza di alcuni laboratori di gemmologia a "sopravalutare" la qualità certificata a danno del cliente finale. Sono state trovate pietre prodotte "in laboratorio" vendute invece come i più costosi "diamanti naturali". Infine, il Wall Street Journal qualche tempo fa ha dimostrato che, al netto dell'inflazione Usa, dal 1978 al 2010 i prezzi delle pietre da un carato di massima qualità sono rimasti "piatti". I prezzi, in Italia, non sono rilevati dal Sole 24 Ore, che si limita a riportare le indicazioni provenienti da alcuni intermediari. Tra i quali non mancano i problemi: nel bilancio 2013 di Idb compaiono "beni di terzi presso l'impresa" per 318 milioni. Il Cda scrive che «il servizio di deposito e custodia dei diamanti è tra quelli offerti ai clienti. Il rischio risulta comunque coperto da polizze assicurative con massimali adeguati». Ma i sindaci non hanno espresso parere favorevole all'approvazione del bilancio segnalando, tra le criticità, che «il cda indica l'insussistenza di rischi specifici. Al riguardo invece il Collegio esprime riserve e manifesta il timore che nei meccanismi contrattuali commerciali si annidino dei rischi economici e finanziari — legati alla procedura di riacquisto delle pietre preziose dalla clientela e alla loro successiva rivendita sul mercato — a oggi non quantificabili».

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le vendite in Italia

Ricavi a bilancio, *valori in mln*

ANNO	IDB	DPI	DLB
2006	23,3	0,7	–
2007	30,5	0,6	–
2008	33,8	0,6	–
2009	33,9	0,8	–
2010	69,2	1,7	–
2011	135,8	2,8	0,02
2012	116,5	9,7	0,23
2013	67,1	22,6	0,99

FONTE: CERVED

L'andamento calante dei prezzi

Var. % da inizio anno, indice RapNet in dollari per pietre da 1 carato



FONTE: Elab. Rapaport

2 / Diamonds were sold at constantly rising prices in a sort of linear progression, which wasn't related to real market prices. The prices were produced by the two brokers themselves, Intermarket Diamond Business (Idb) and Diamond Private Investment (Dpi), then published monthly

SOMMARIO

DALLA PRIMA

I diamanti nel vuoto della legge

Il mercato dei diamanti da investimento, che negli ultimi anni ha avuto un vero *boom*, non è vigilato: lo scriveva Plus24 del 29 novembre 2014 sotto il titolo «Serve una legge per i diamanti». Chiedevamo norme come quelle del 17 gennaio 2000 che disciplinano il mercato dell'oro da investimento e i suoi intermediari. La Consob, con la comunicazione 13038246 del 6 maggio 2013, ha spiegato che l'acquisto di diamanti — anche in banca — non si considera «investimento finanziario» ma è un investimento qualsiasi. Se nel contratto non sono indicati un rendimento (l'eventuale guadagno alla rivendita non è rendita finanziaria ma semplice plusvalenza) oppure un impegno o patto di riacquisto (ma solo disponibilità a rivendere le pietre entro data certa) né Consob né Bankitalia possono vigilare. Questo settimanale già due anni or sono avvisò che i prezzi delle pietre spesso non sono trasparenti ma «autoprodotti» e spacciati per dati ufficiali, come pure che il diamante è da sempre «strumento di transazioni che spesso sconfinano nel riciclaggio».

Ben venga, dunque, chiunque si unisce alla richiesta di Plus24 di regole certe per questo settore che oggi è un Far West nel quale operano anche intermediari opachi. I risparmiatori ricordino: perché l'investimento sia oculato, tra le caratteristiche dei diamanti occorre verificare la p (prezzi non «autoprodotti» ma certificati da fonti diverse dal produttore, non semplicemente millantati come tali su inserzioni pubblicitarie); la q (quantità non eccessive in portafoglio); la r (rivendita chiara rispetto agli oneri da sostenere); la s (sicurezza nella conservazione). Ma soprattutto la t: la trasparenza, non solo delle pietre, ma delle commissioni incamerate dalle banche che «tramitano» gli ordini allo sportello. Per non scoprire troppo tardi di essere rimasti abbagliati dalle sfaccettature delle pietre, in assenza delle sfaccettature delle regole. — N. B.

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PLUS 24

DIRETTORE RESPONSABILE
Roberto Napoletano

VICE DIRETTORI
Edoardo De Biasi (vicario), Alberto Orioli, Salvatore Padula, Alessandro Plateroti

SUPERVISIONE E COORDINAMENTO AREA FINANZA-PLUS
Christian Martino

COORDINAMENTO OPERATIVO
Nicola Borzi e Isabella Della Valle

IN REDAZIONE
Antonio Criscione, Vitaliano D'Angerio, Stefano Elli, Marcello Frisone, Andrea Gennai, Lucilla Incorvati, Federica Pezzatti, Marilena Pirrelli, Gianfranco Ursino

PROGETTO GRAFICO
Adriano Attus
con Laura Cattaneo e Francesco Narracci

LA NUOVA RUBRICA FONDI VS ETF

GESTORI AL TEST DEL BENCHMARK
Da questa settimana, con cadenza mensile, Plus24 pubblicherà una nuova rubrica che mette a confronto i risultati conseguiti dai gestori di una determinata categoria di fondi comuni con quelli realizzati dagli Etf di riferimento. In particolare l'analisi consente di evidenziare ai lettori i gestori che hanno fatto meglio o peggio dell'Etf. Per valutare la bontà del lavoro del gestore occorre considerare anche i rischi che fa correre agli investitori per conseguire determinati risultati. Buona scelta ai lettori di Plus24.

COME SI LEGGE IL SOLE 24 ORE

GIOVEDÌ 27 OTTOBRE IN EDICOLA
Il quarto volume della collana «Come si legge il Sole 24 Ore» dedicato alla situazione economica del nostro tempo e intitolato «La crisi e la ripresa», curato da Fabrizio Galimberti, sarà in edicola la prossima settimana.

ALL'INTERNO DI PLUS24

STORIA DI COPERTINA

4 **Come cambia la tutela**
Il risparmio nel bosco delle regole
di Stefano Elli

5 **Come cambia la tutela**
Il dramma degli «azzerati» e i divieti per gli indennizzi
di Nicola Borzi

6 **Come cambia la tutela**
Antiriciclaggio con regole Ue più severe
di Valerio Vallefuoco

7 **Come cambia la tutela**
Arte, caccia ai ladri ma con le armi spuntate
di Marilena Pirrelli



Chiuso in redazione alle 20 del 20 ottobre 2016

Illustrazione di ANTONIO MISSIERI

RISPARMIO E INVESTIMENTI

9 **Obbligazioni indicizzate**
Chi punta sull'inflazione: i mercati no, i gestori sì
di Marcello Frisone

10 **Obbligazioni bancarie**
Subordinati Mps, si avvicina l'ora X
di Mauro Del Corno

11 **Rischi in chiaro**
Sul bond subordinato «garantito» Intesa Sanpaolo
di Marcello Frisone

13 **Asset management**
«Piani risparmio? Siamo pronti»
di Vitaliano D'Angerio

14 **Valute emergenti**
Lira turca, Erdogan non molla sui tassi
di Mauro Del Corno

16 **Materie prime**
Petrolio sotto osservazione
di Laura Magna

18 **Il Sole risolve**
UnipolSai e i 26,8 milioni persi sui derivati da Meie Futuro
a cura di Federica Pezzatti

18 **La posta del risparmiatore**
Il dentista valuti attentamente il rischio longevità
a cura di Federica Pezzatti

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

21 **Consulenza finanziaria**
Professionisti preoccupati per le direttive europee
di Antonio Criscione

22 **Intermediari assicurativi**
Big data? Compagnie in ritardo
di Federica Pezzatti

24 **Focus Tol Expo**
Un mondo in evoluzione
di Andrea Gennai

27 **ArtEconomy24**
Ghana nel circo dell'arte
di Silvia Anna Barrilà

STRUMENTI PER INVESTIRE

29 **La settimana**
Il rinvio Bce sprona Borse e titoli bancari
di Marzia Redaelli

30 **Il gestore della settimana**
Shabinsky (AB): «Puntiamo su bond a *duration* breve»
di Isabella Della Valle

31 **Azioni a confronto**
Toyota e Suzuki alleate nella ricerca
di Analisi Mercati Finanziari

RUBRICHE

9 **Il punto**
Anche i Nobel sono vittime del *bail in*
di Luigi Guiso

16 **Lettera da Wall Street**
Il referendum che scaccia il populismo
di Mario Platero

17 **Soldi in testa**
Come si dice «trappola» in tedesco
di Marco Lo Conte

INDICI E NUMERI

33 **Le cifre in ballo**
Perché in banca traslocano i clienti dai bond ai fondi
di Gianfranco Ursino

35 **Due scenari per i bond**
Quei segnali che arrivano dalla curva dei tassi
a cura di Skipper Informatica

36 **La sfida tra fondi ed Etf**
Quando gioca in casa, il gestore attivo viene promosso
a cura di NoRisk

Sezione a cura di Gianfranco Ursino



IL BILANCIO

AZIONARIO

PAESE/INDICI	RENDIM. ANNUO % 1 ANNO	5 ANNI	10 ANNI
Mondiale (1)			
in valuta locale	2,41	9,89	2,12
in euro	4,77	12,82	3,38
Europa (1)			
in valuta locale	0,41	6,95	−0,19
in euro	−5,62	7,20	−0,57
Nord America (1)			
in valuta locale	5,28	11,49	4,50
in euro	8,58	16,35	5,88
Pacifico (1)			
in valuta locale	−6,28	9,03	−1,57
in euro	7,68	8,82	1,16
Paesi emergenti (1)			
in valuta locale	4,69	3,87	3,26
in euro	8,61	4,26	2,65
Italia (2)			
in valuta locale	−19,43	3,02	−6,15

Note:
(1) Indici MSCI senza dividendi reinvestiti.
(2) Indice Comit.

OBBLIGAZIONARIO

PAESE/INDICI	RENDIM. ANNUO % 1 ANNO	5 ANNI	10 ANNI
Mondiale (1)			
in euro	4,21	5,20	5,71
Europa (1)			
in euro	0,72	6,55	5,26
Italia (2)			
in euro	1,34	9,86	5,89
Usa (2)			
in euro	4,74	7,18	6,05
Giappone (2)			
in euro	8,79	1,75	5,68

Note:
(1) Indici JP Morgan Global.
(2) Indice JP Morgan delle aree di riferimento.

INDICI DI SETTORE

SETTORE	DJ STOXX VAR. % SETT.	ANNO	MSCI VAR. % SETT.	ANNO
Alimentari D.	1,06	15,08	0,32	−2,84
Assicurazioni	0,26	−4,56	1,14	2,03
Auto	0,54	−1,84	0,50	−12,70
Banche	3,27	−21,78	1,71	−10,73
Beni Consumo	0,26	19,16	0,02	22,44
Beni Durevoli	0,81	−9,68	1,04	1,56
Chimico	0,96	3,16	−0,32	−3,64
Commercio	2,89	−0,70	0,84	10,56
Costruzioni	2,47	23,35	0,54	1,05
Energia	1,65	4,01	−0,24	−8,68
Industriali	1,49	9,32	0,16	−5,83
Media	1,26	−0,95	0,08	−1,37
Salute	0,86	2,51	1,46	14,11
Servizi Finanz.	0,69	4,98	1,02	−9,61
Tecnologici	0,68	13,07	0,46	−3,25
Telecomunic.	1,93	−9,75	1,10	4,79
Turismo	2,51	−1,22	−1,09	4,08
Utilities	3,93	−10,54	1,34	−1,63

REDDITO FISSO

PAESI	MERCATO MONETARIO A 3 ANNI ULTIMO	1 ANNO	OBBLIGAZIONI GOVERNATIVE A 10 ANNI ULTIMO	1 ANNO
Australia	2,17	2,40	2,31	2,62
Gr. Bretagna	0,40	0,40	1,08	1,83
Canada	0,51	0,41	1,20	1,46
Danimarca	−0,21	−0,06	0,16	0,86
Svezia	−0,81	−0,45	0,26	0,65
Giappone	−0,24	−0,14	−0,06	0,33
Svizzera	−0,73	−0,72	−0,50	−0,23
Usa	0,35	4,76	1,75	2,02
Area euro	−0,31	−0,05	−0,05	0,57

SU INTERNET

Tutte le tabelle complete di Plus24 su www.ilsole24ore.com/plus24

3/They published monthly table of their prices in markets pages on my newspaper, Il Sole 24 Ore, Italy's highest-selling financial daily. Then the 2 diamonds brokers cut the price tables from the pages and presented them to the public as "Il Sole 24 Ore records" but they weren't

BANCHE E BANCARI

Nicola Borzi

Diamanti, faro di Consob e Antitrust

«L'Autorità ha deciso di avviare a tutela dei consumatori due distinti procedimenti in materia di pratiche commerciali scorrette, nei confronti di Dpi — Diamond Private Investment con sede in Roma e il secondo nei confronti delle società Idb – Intermarket Diamond Business e Idb Intermediazioni con sede in Milano, imprese che propongono ai consumatori l'investimento in diamanti, anche attraverso gli sportelli di alcuni istituti di credito». La nota dell'Antitrust è del 31 gennaio. Plus24 segnala i rischi dell'investimento in diamanti sin dal novembre 2014. Dpi (che si appoggia per la vendita anche a Intesa SanPaolo) ha ribadito in una nota la correttezza e trasparenza del proprio operato, rendendosi disponibile a collaborare con l'autorità, e Idb (che opera con UniCredit) ha dichiarato in una nota «la piena disponibilità a collaborare con gli enti preposti». Sempre il 31 gennaio Consob ha comunicato di «aver ricevuto segnalazioni in merito a proposte commerciali di compravendita di diamanti effettuate da società specializzate che operano tramite i propri siti web o sportelli bancari. In queste proposte i diamanti sono generalmente presentati come un investimento durevole, sicuro, con una possibile prospettiva di apprezzamento economico nel tempo e con un'enfasi rilevante sulle caratteristiche di bene-rifugio». Ma, rileva la Consob, «i prezzi di acquisto, determinati direttamente dal proponente, sarebbero superiori al loro valore di mercato. Non sarebbe inoltre chiaro, per la scarsa trasparenza delle proposte, quale parte del prezzo sia dovuta al costo effettivo del diamante e quale sia invece rappresentata da commisssioni applicate» dalle società proponenti e dalle banche. Per la Consob è fondamentale che «i potenziali acquirenti siano informati» che questi investimenti «possono presentare rischi non immediatamente percepibili», che serve «la massima cautela» in tali operazioni ed è necessario che «gli offerenti l'acquisto, in particolare se operatori bancari, consapevoli dell'oggettiva affidabilità offerta dalla loro posizione professionale, rendano sempre compiutamente edotti i potenziali acquirenti sulla disciplina applicabile, sulle condizioni contrattuali e sui costi, anche commissionali, presenti nelle operazioni di vendita proposte allo sportello».

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

4 / People were lured into the scheme with the promise of constantly revaluating physical luxury assets, easy to be hidden (a lot of diamonds were sold to tax evaders and probably gangsters). For just connecting their clients to the 2 brokers, banks earned 15-20% fees.

RISPARMIO & INVESTIMENTI

IL PUNTO

Per i diamanti allo sportello si finisce all'Abf

di **Nicola Borzi**

Sono centinaia le segnalazioni dei risparmiatori alle associazioni sulle difficoltà a rivendere diamanti comprati da Idb e Dpi, i due maggiori broker nazionali sotto inchiesta da parte dell'Antitrust. A giugno per le vicende dei diamanti Intesa Sanpaolo, Banco Bpm, UniCredit, Mps e Popolare di Bari sono state perquisite dalla Guardia di Finanza nell'ambito dell'inchiesta per truffa della Procura di Milano. Le risposte delle banche ai cui sportelli venivano presentati i contratti variano da caso a caso. Ci sono Intesa Sanpaolo e UniCredit che in alcuni casi hanno transato per conto del broker (rispettivamente Dpi e Idb), rifondendo l'intero investimento, ma ci sono banche che respingono le richieste dei clienti che chiedono di rientrare delle somme allocate nelle pietre preziose.

È il caso di Banco Bpm. Il 2 agosto scorso l'ufficio gestione reclami dell'istituto ha respinto la richiesta di una srl di Roma che contestava l'acquisto da Idb avvenuto il 28 luglio 2011, nell'agenzia 38 di Viale dei Colli Portuensi dell'allora Popolare di Novara, di pietre del controvalore di 30.244 euro. La Srl romana chiedeva, oltre al valore investito, anche "l'incremento di valore" di 6.124 euro «secondo valorizzazione attuale rilasciata da Idb». La banca risponde che «il referente corretto per la richiesta è Idb: la banca non effettua attività di intermediazione inerente la vendita di diamanti, ma si limita a svolgere mera segnalazione al cliente interessato all'acquisto» e «a mettere a disposizione i propri locali al personale incaricato dalla Idb solo per appuntamenti preventivamente concordati con specifici clienti per illustrare le caratteristiche dell'acquisto e per la consegna» dei diamanti. «La banca rimane dunque estranea alla vendita e alla relativa gestione del contratto», sostiene Banco Bpm, «rispetto al quale non assume alcuna responsabilità». La banca chiude con il consiglio di presentare ricorso all'Arbitro bancario finanziario o domanda di conciliazione al Conciliatore bancario finanziario.

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

5 / The business throve thanks to a hole in Italy's financial regulations: diamonds weren't overseen neither by Bank authority Bank of Italy nor financial authority Consob. In two decades, the 2 brokers sold diamonds for 2/3 billion € proceeds.

M&G INVESTMENTS
Esperti in multi-asset

PLUS 24
LA SETTIMANA DI FINANZA E RISPARMIO

Il Sole 24 ORE
SABATO 4 NOVEMBRE 2017
Supplemento al numero odierno del Sole 24 Ore
Poste Italiane Sped. in A.p. - D.l. 353/2003
conv. L. 46/2004, art. 1, c.1, Dcb Milano

www.ilsole24ore.com/plus24

L'amara lezione della bolla dei diamanti

Nicola Borzi

Cos'hanno in comune lo "schema" inventato da Charles Ponzi e quelli poi riproposti, con varie modifiche, da Giovanni Battista Giuffrè, Giorgio Mendella, Bernard Madoff, Adel Dridi? Alcuni fattori chiave: le promesse di guadagni da operazioni finanziarie documentate in modo poco chiaro, rivolte a investitori scarsamente competenti e legate a una singola offerta. Soprattutto, la circostanza (sconosciuta ai sottoscrittori della proposta) che il rendimento dell'operazione, ottenuto al momento del disinvestimento, sarà pagato da altre vittime, subentrate nel frattempo.

Quand'è che questi "schemi" esplodono, rivelando la loro vera natura? Quando viene a mancare la liquidabilità dell'investimento, perché cessa il flusso di nuovi aderenti che rende impossibile saldare le domande di disinvestimento. Questo avviene quando le richieste di rimborso, i flussi in uscita, superano in modo imponente e irrimediabile i nuovi ingressi, i flussi in entrata. Le cause possono essere diverse: l'originario "schema Ponzi" fu messo a nudo da una serie di articoli del Boston Post, mentre il *crack* della società di investimenti di Madoff fu innescato dal tonfo dei mercati finanziari seguito al fallimento della Lehman Brothers. In tutti i casi è la stessa natura "piramidale" dello schema, propria delle organizzazioni di marketing multilivello, che ne assicura il successo iniziale ma ne decreta presto o tardi l'inevitabile tracollo.

» pag 3

ALL'INTERNO

RISCHI IN CHIARO
Cautela sul bond Carige
» Frisone pagina 11

L'OFFERTA DI MPS
Opzioni per il subordinato
» Borzi pagina 19

CARTE DI CREDITO
Niente rimborso per il furto
» Elli pagina 20

ARTECONOMY24
I collezionisti del disegno
» Barrilà e Marchesoni pag. 22

6 / Italy's infamous mob 'ndrangheta tried to get into business buying one of the two brokers, Idb, which had been founded by a woman who previously had worked for the mafia banker Michele Sindona. Strangely, 'ndrangheta wasn't able to complete its attempted deal.

RISPARMIO & INVESTIMENTI

LE PIETRE ACQUISTATE IN BANCA

Diamanti allo sportello, dubbi sulla conciliazione

Da Intesa e UniCredit rimborsi integrali: le strade da seguire per recuperare il proprio investimento

Nicola Borzi

Mentre alcuni operatori hanno presentato ricorso al Tar contro la stangata (sanzioni complessive per oltre 15 milioni) comminata il 20 settembre scorso dall'Antitrust, sono molti tra i 120mila italiani che, negli ultimi anni, hanno comprato diamanti in banca per oltre due miliardi a chiedersi quali siano le strade per recuperare i propri investimenti. Le pietre sono state vendute a valutazioni molto superiori a quelle di mercato che ne hanno reso quasi impossibile la rivendita. In base alle prassi delle banche e alle indicazioni degli esperti, emerge una risposta quasi univoca: reclamare agli sportelli dove le pietre sono state acquistate, farsi consegnare la documentazione relativa e verificare la corrispondenza ai propri obiettivi di investimento. Crescono infatti i casi di clienti che hanno ottenuto rimborsi integrali dalle banche, come spiega anche l'articolo in basso.

L'Autorità garante per la concorrenza e i mercati ha sanzionato «le modalità di offerta dei diamanti da investimento» «gravemente ingannevoli e omissive»: 9,35 milioni le sanzioni al canale Intermarket Diamond Business-Idb (2 milioni al *broker*, 4 a UniCredit e 3,35 a Banco Bpm), 6 milioni quelle al canale Dpi (un milione al *broker*, 3 a Intesa Sanpaolo, 2 a Mps). In risposta a quella decisione, Idb ha dato mandato ai propri legali di ricorrere al Tar mentre l'altro operatore, Dpi, ha presentato ricorso al Tar del Lazio che ha fissato la discussione di merito del ricorso al prossimo 17 ottobre.

Sul collocamento di diamanti allo sportello, va ricordato, non sono in corso solo procedimenti amministrativi. La vendita delle pietre attraverso le reti bancarie interessa anche la Procura della Repubblica di Milano: a giugno scorso Intesa Sanpaolo, Banco Bpm, UniCredit, Mps e Popolare di Bari sono state perquisite dalla Guardia di Finanza nell'ambito di un'inchiesta per truffa avviata dai magistrati milanesi.

Nel frattempo, il 12 dicembre e ancora nei giorni scorsi Idb ha convocato a Milano le associazioni di consumatori (hanno risposto Adusbef, Aeci, Codacons, Codici, ConfConsumatori, Mdc e Udicon) per definire «l'elaborazione delle modalità operative di un istituendo Organismo di conciliazione» e «lo studio e la redazione di un Codice di condotta ai sensi dell'articolo 27 bis del Codice del consumo».

Ma l'iniziativa non trova molti consensi tra gli esperti. Secondo l'avvocato Letizia Vescovini, esperta di diritto degli investimenti, «poiché le modalità di collocamento delle pietre accertate dall'Antitrust sono in gran parte simili sia per il canale Idb che per quello Dpi, dietro la decisione di due grandi banche come Intesa Sanpaolo e UniCredit sui rimborsi, pur se in via transattiva, paiono emergere timori di possibili cause in sede civile. Un impatto in questo senso pare arrivare anche dall'inchiesta penale di Milano. Dal punto di vista legale, in assenza di altre novità, mi sento di consigliare di non attendere le iniziative delle banche ma di agire preventivamente. Occorre informarsi, verificare le condizioni offerte dal proprio istituto e, se queste non soddisfano, protestare agli sportelli, richiedere la documentazione e farla esaminare, in modo da verificare se la proposta di investimento a suo tempo ricevuta era in linea con la profilatura di rischio Mifid e con gli obiettivi di investimento», conclude l'avvocato Vescovini.

«Le banche non si limitavano in realtà a effettuare la mera "tramitazione" degli ordini, perché guadagnavano commissioni elevate. Se le valutazioni del costituendo "organismo di conciliazione" saranno condotte caso per caso sui clienti, a cosa servirà aderire a un tavolo di conciliazione collettiva?», si chiede dal canto suo Giuseppe D'Orta, responsabile della tutela del risparmio dell'associazione dei consumatori Aduc. C'è poi la questione dei premi di assicurazione contro furto e rapina o "tutti-rischi" versati dai clienti che lasciavano le pietre in custodia agli intermediari: «Spesso queste polizze, che vedevano il premio in capo al cliente ma come contraente della polizza collettiva Idb, erano stipulate con compagnie assicurative dello stesso gruppo bancario dell'istituto che intermediava le pietre allo sportello. Il quale, così, lucrava anche le commissioni sulle polizze, il cui premio era calcolato sul valore di acquisto dei diamanti, molto più elevato di quello di mercato, mentre in caso di problemi al cliente sarebbe stato invece rimborsato il valore — inferiore — di mercato», conclude D'Orta.

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il trend dei diamanti

Prezzi in € per pietre di 1 carato colore River D, purezza IF



FONTE: Reuters

Così il fronte dei rimborsi si allarga

Dopo Intesa Sanpaolo (canale Dpi), per Idb paga anche UniCredit

Quali sono le posizioni delle maggiori banche coinvolte nel collocamento di diamanti ai clienti? Servono le "conciliazioni"? Nelle ultime settimane è emersa una novità sostanziale: entrambi i canali di collocamento, quello di Intermarket Diamond Business (Idb) e quello di Diamond Private Investment (Dpi) vedono ormai primari istituti di credito rifondere integralmente i propri clienti che abbiano comprato pietre e che, non riuscendo a rivenderle, ne facciano richiesta.

Sul fronte del canale Diamond Private Investment, Intesa Sanpaolo fa sapere che «fin da settembre 2107 ha risposto positivamente alle richieste dei clienti intenzionati a vendere i propri diamanti acquistati tramite Dpi, che non erano riusciti a farlo con mandato alla società. Tale disponibilità è stata confermata da Intesa Sanpaolo con una comunicazione specifica inviata a gennaio a tutti i clienti detentori di diamanti acquistati da Dpi tramite le proprie filiali: qualora ci sia una volontà di vendita per esigenza di liquidità o altre motivazioni, la banca si è resa disponibile a ritirare le pietre a un prezzo pari al costo pagato dal cliente per l'acquisto, nel caso in cui Dpi non riesca a soddisfare le richieste di rivendita entro i trenta giorni previsti dal conferimento del mandato».

Quanto al canale di Intermarket Diamond Business, Banco Bpm risponde che «aveva il ruolo di segnalatrice nei confronti della società Idb. In relazione al provvedimento assunto a fine ottobre dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato, la banca ha presentato ricorso davanti al Tar per far valere le proprie ragioni. Stiamo comunque analizzando caso per caso le situazioni dei clienti che hanno riscontrato e sollevato delle criticità per valutare le eventuali, possibili iniziative da intraprendere (nel caso in cui non riescano a rivendere i diamanti tramite Idb)».

Ma sul fronte del canale Idb, la sorpresa arriva da UniCredit. Secondo una nota di Federconsumatori, «l'esito dell'incontro che si è svolto con UniCredit in relazione alla questione degli investimenti in diamanti» è stato «positivo»: «UniCredit ha deciso di venire in soccorso di tali risparmiatori, riscattando coloro che non sono riusciti a rientrare dal proprio investimento». Come segnala anche Aduc, ad alcuni clienti le filiali di riferimento hanno comunicato che UniCredit ha disposto il rimborso dell'intera cifra pagata per investire in diamanti. La procedura prevede il conferimento a Idb del mandato a vendere le pietre: se la cessione non si perfezionerà entro quattro mesi, sarà la banca a rimborsare il cliente. La banca, ufficialmente, non commenta. Ma in sostanza la via dei rimborsi integrali è aperta, seguendo la procedura appena descritta. Se su entrambi i canali, Idb e Dpi, i due principali istituti nazionali danno il via ai rimborsi, a cosa — ma soprattutto a chi — servono dunque le "conciliazioni"? — **N. B.**

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

7 / I went on writing 2 dozen stories about the scheme. Then people woke up and tried in mass to sell their diamonds. The scheme blew up. Public prosecutors came in. Idb Ceo committed a strange "suicide" choking himself to death in a hotel room with a plastic bag around his head

INVESTIMENTI ALTERNATIVI

Diamanti, bancari in prima linea

Clienti e associazioni chiedono conto delle pietre acquistate ai dipendenti che si rivolgono ai sindacati

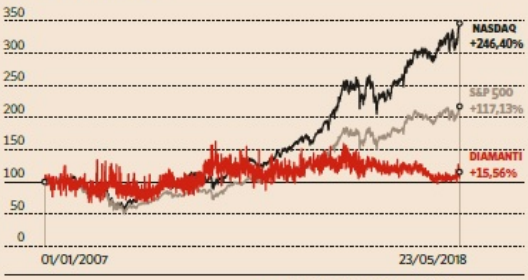
Nicola Borzi

Mentre gli inquirenti di Reggio Emilia continuano a indagare sulla morte di Claudio Giacobazzi, presidente e ad di Intermarket Diamond Business (Idb) (il primo *broker* nazionale di diamanti collocati in banca), sale la pressione dei risparmiatori per ottenere dalle banche il rimborso dei capitali investiti nelle pietre preziose. I risparmiatori si fanno sentire. Lo testimoniano le lettere inviate alle associazioni dei risparmiatori, come Aduc, e le iniziative di Assoutenti in Liguria mirate a rispondere ai clienti che hanno investito nelle pietre tramite Banco di Chiavari e della Riviera ligure, oggi confluito nel gruppo Banco Bpm. In prima linea a fronteggiare le proteste dei clienti ci sono i bancari degli istituti che hanno "tramitato" gli ordini ai *broker* delle pietre. Bancari che non sempre sono soddisfatti delle posizioni assunte dai loro istituti nei confronti delle richieste della clientela.

In una nota unitaria intitolata "Politiche commerciali, dalle parole ai fatti!" e datata 17 maggio, le segreterie di Fabi, First Cisl, Fisac/Cgil e Uilca di Unipol Banca scrivono che, dopo l'accordo nazionale tra Abi e sindacati del credito sulle politiche commerciali dell'8 febbraio 2017, ripreso poi da quello aziendale del 13 settembre 2017, emerge «l'esigenza di contemperare, in maniera sempre più etica e responsabile, le esigenze di politiche commerciali delle banche con le tutele dei risparmiatori, negli ultimi anni minate dagli scandali di alcuni importanti istituti di credito nazionali, nonché di garantire il più sereno clima possibile ai colleghi impegnati in prima linea nella vendita di prodotti finanziari e non solo. A tal proposito l'azienda, rispondendo alla nostra interrogazione sugli esiti della sospensione improvvisa della campagna diamanti, ha assicurato che non ci sono/saranno rischi di nessun tipo nei confronti dei colleghi coinvolti in tale campagna, poiché l'azienda è intervenuta solo come soggetto segnalatore e non anche collocatore». Il comunicato prosegue affermando che «su 538 segnalazioni effettuate al reale venditore del prezioso, la Idb, solo 13 sono sfociate in reclami che sono gestiti dagli uffici competenti di direzione». I sindacati dicono di aver «apprezzato le rassicurazioni dell'azienda», ma allo stesso tempo sono «consapevoli che occorrerà tenere alta la guardia affinché vengano sempre tutelati i lavoratori in ogni tempo e luogo. Tuttavia l'argomento ci ha indotti a invocare maggiore prudenza prima di imbattersi in campagne che solo apparentemente producono margini interessanti per l'azienda, ma che poi possono rivelarsi dei veri e propri *boomerang* per l'immagine della banca e dell'intero settore».

Chi vince e chi perde la gara della rivalutazione

S&P 500 e Nasdaq Comp., diamanti 0,5 car. G VS2
01/01/2007 = 100 - In euro



FONTE: Ufficio studi Il Sole 24 Ore su dati Thomson Reuters

LE GEMME NON REGGONO LA CORSA DELLE BORSE

WALL STREET BATTE LE PIETRE
Nel grafico a fianco sono indicati gli andamenti, dal primo gennaio 2007 a oggi, dell'indice S&P 500 del New York Stock Exchange e dell'indice Composite del mercato tecnologico Usa Nasdaq, espressi in euro e con valori ribasati a 100. Per lo stesso periodo è riportato l'indice dei prezzi, sempre ribasato a 100 ed espresso in euro, del valore dei diamanti da mezzo carato. Come si vede, lo S&P500 ha segnato una crescita del 117%, il Nasdaq del 246% e i diamanti del 16% circa.

Che di *boomerang* si tratti lo dimostra un parallelo comunicato unitario, pubblicato sempre il 17 maggio e con lo stesso titolo, delle segreterie dell'organo di coordinamento sindacale del gruppo Banco Bpm. Fabi, First/Cisl, Fisac/Cgil, Uilca e Unisin scrivono che «dopo le prime assemblee abbiamo ricevuto un chiaro mandato dai lavoratori di dare avvio a una fase vertenziale che, dopo la chiusura del calendario assembleare, possa portare, in assenza di concrete e tempestive soluzioni da parte dell'azienda, a una mobilitazione dell'intero gruppo Banco Bpm. Nel frattempo si darà avvio da subito ad iniziative di comunicazione mediatica (comunicati stampa, sit-in, volantinaggi, campagne sui social network, ecc...) allo scopo di portare fuori dall'azienda le criticità maggiormente percepite dai lavoratori e le principali inadempienze contrattuali». I sindacati scrivono che «nel corso delle assemblee fino a ora tenute ci è stato segnalato», tra l'altro, «un disagio lavorativo mai così elevato e dovuto alla combinazione di pesanti pressioni commerciali, carichi di lavoro e una concomitante ed incessante campagna di provvedimenti disciplinari, cresciute esponenzialmente nel numero e nel livello delle sanzioni», ma anche «una situazione di insostenibile imbarazzo con la clientela che ha sottoscritto investimenti in diamanti con la società Idb che, in assenza di una chiara e concreta assunzione di responsabilità dell'azienda e conseguente disponibilità ai risarcimenti richiesti, espone oltremodo i lavoratori che hanno eseguito in buona fede le direttive ricevute».

Sia Idb che l'altro primario *broker* nazionale, Diamond Private Investment (Dpi), il 30 ottobre scorso sono stati sanzionati dall'Antitrust insieme alle banche per la vendita di diamanti per pratiche commerciali scorrette: 9,35 milioni di multe per il canale gestito da Intermarket Diamond Business (2 milioni per Idb, 4 per UniCredit e 3,35 milioni per Banco Bpm, le due banche maggiori della rete) e 6 milioni per il canale gestito da Diamond Private Investment (1 milione per Dpi, 3 per Banca Intesa e 2 per Mps). Intanto prosegue l'indagine per truffa della Procura della Repubblica di Milano che ha acquisito documenti ed effettuato perquisizioni.

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

8 / Now public prosecutors have just finished their inquiries. Dozen of managers of 4 listed banks, tens of managers of the 2 brokers will go to trial for fraud. Idb is bankrupt. Dpi is illiquid and probably will follow Idb. Tens of thousands of bank clients want their money back



| IL FATTO QUOTIDIANO | Mercoledì 24 Ottobre 2018 | 15

ALL'INTERNO Stefanel in déshabillé: risanamento verso il flop • Fs, utili in frenata per i "salvatori" di Alitalia • Rider, la melina delle aziende

Il Fatto Economico

ALLO SPORTELLO *L'Antitrust assolve gli istituti che piazzavano investimenti ad alto rischio, ma impone trasparenza. Ancora caos sui rimborsi alle vittime. Morto uno dei protagonisti dell'affare*

Diamanti, così finisce l'opaco business di banche e broker

» NICOLA BORZI

L'Antitrust ha "assolto" Ubi (l'ultima grande banca rimasta *sub judice*) e il broker Diamond Love Bond (Dlb) per il collocamento dei diamanti ai clienti bancari, ma ha stabilito una revisione obbligatoria delle loro regole commerciali. L'Autorità ha così fissato per la prima volta i "paletti" commerciali che diventano regola per l'intero settore. Intanto continua il minuetto degli altri istituti di credito sui rimborsi chiesti da migliaia di risparmiatori ai quali negli anni hanno venduto diamanti "da investimento" proposti dai due intermediari leader del settore, Idb e Dpi, pesantemente multati dall'Agcm insieme alle banche per pratiche commerciali scorrette.

IL COLLOCAMENTO di diamanti come "beni di investimento" ai clienti bancari è esploso durante la crisi finanziaria del 2008 grazie a un vuoto legislativo: l'acquisto di pietre non è "investimento finanziario" ma un'operazione commerciale come un'altra. Se il contratto non indica un rendimento (l'eventuale guadagno è semplice plusvalenza) o un impegno di riacquisto (ma solo disponibilità a rivendere le pietre entro data certa) né Consob né Bankitalia possono vigilare. Grazie a questa scappatoia, negli anni sono sorte decine di aziende specializzate che hanno inondato di proposte di acquisto di pietre i clienti bancari: le banche "spingevano" i diamanti agli sportelli ricevendo in cambio commissioni spesso superiori al 10% dell'importo venduto. Una stima prudente considera che negli ultimi 15 anni le banche e i due principali broker abbiano piazzato pietre per almeno 2 miliardi.

Con la decisione pubblicata lunedì a chiusura dell'istruttoria sui diamanti venduti da Dlb attraverso Ubi, l'Autorità ha recepito gli impegni di Dlb e di Ubi. L'Autorità ha sancito che la posizione delle due società era diversa da quelle dei concorrenti: sia il broker che la banca non hanno fornito servizi di ricollocamento delle pietre, hanno evidenziato ai clienti i rischi di prezzo e di liquidità dell'investimento e i ni informando i clienti il diamante è un bene di consumo e non prodotto finanziario e che non è corretto parlare di rendimento, come pure che la rivendita potrebbe richiedere molto tempo, predisponendo un'informativa che sarà consegnata al cliente prima della vendita, in alcune clausole del contratto di acquisto e nella brochure. Inoltre terrà corsi di formazione ai funzionari di Ubi che venderanno i diamanti e rimborserà i costi applicati ai clienti che hanno esercitato il recesso.

Ubi si impegna invece a controllare il comportamento mento "gravemente ingannevole omissive": 9,35 milioni al canale Intermarket Diamond Business-Idb (2 milioni al broker, 4 a UniCredit e 3,35 a Banco Bpm), 6 milioni al canale Dpi (un milione al broker, 3 a Intesa Sanpaolo, 2 a Mps). Ma queste banche, nonostante i rischi legali e reputazionali, si muovono in ordine sparso. Secondo l'associazione di consumatori Aduc c'è chi rimborsa tutto e subito (Intesa Sanpaolo), chi prima ha promosso rimborsi integrali e poi ha fermato tutto (UniCredit), chi si dice pronto a rimborsare ma attende l'autorizzazione testate attraverso un trust alla fondatrice di Idb, Antinea Massetti De Rico (in stato vegetativo dal 2011) e a suo marito, Richard Edward Hile, entrambi deceduti nel 2017. Nei mesi scorsi gli inquirenti hanno sequestrato 70 milioni tra conti correnti e azioni conferite all'Hile Trust. Il 14 maggio, il presidente e amministratore delegato di Idb, Claudio Giacobazzi, è stato trovato morto in un hotel di Reggio Emilia. Nel 2005 Idb era stata oggetto di un fallito tentativo di infiltrazione della 'ndrangheta, scoperto dal giudice Guido Salvini di Milano nel

I numeri

10% Le commissioni sull'importo dei diamanti venduti allo sportello applicate dalle banche ai clienti

100 milioni di euro Il portafoglio minimo dei clienti ai quali Ubi, d'ora in avanti, venderà diamanti per valori non superiori al 5% del patrimonio complessivo

2 Le inchieste penali in corso: la Procura di Milano indaga per truffa nel collocamento delle pietre

Una gemma per sempre
Lo slogan pubblicitario risale al 1974 quando De Beers lanciò la sua collezione
LaPresse

2 miliardi La stima

CAPITANI DI SVENTURA

Atac, la posta in gioco al referendum

» STEFANO FELTRI

QUESTA estate il Comune di Roma ha deciso di mettere a gara uno spazio a Trastevere dove un gruppo di ragazzi organizzava da anni un cinema all'aperto: non è cosa loro, ma di tutti, è giusto che più soggetti possano competere per offrire eventi in piazza San Cosimato. Dopo mille polemiche, alla gara non si è presentato nessuno e il cinema è tornato alla stessa organizzazione che però, nel frattempo, aveva diversificato e aumentato l'offerta. Morale: è bastato parlare di gara per avere più film in estate. Ora il Movimento 5 Stelle, che ha rivendicato la virtù dell'affidamento competitivo per la proiezione di film in piazza, si trova di fronte una questione più seria: il referendum dell'11 novembre proposto dai Radicali Italiani per mettere a gara il servizio di trasporto pubblico a Roma. Non si tratta di privatizzare l'Atac (a chi lo vuole un simile carrozzone che ha un costo di 7,3 euro per chilometro di ogni veicolo contro i 5 di Milano?), ma di liberalizzare. Se vince il Sì, il Comune fisserà gli standard di servizio e la quantità di sussidi a disposizione, i dipendenti da assumere e poi più soggetti – pubblici o privati – competeranno per aggiudicarsi il servizio. Difficile che le cose possano andare peggio di così: secondo i calcoli del professor Andrea Giuricin, tra 2009 e 2017 Atac ha ricevuto contributi pubblici per 5,61 miliardi, in aumento anche se le vetture diminuivano e i costi del personale salvano dal 46,5 per cento del 2012 al 51,6 del 2017. L'Atac è in concordato preventivo – che serve a tagliare il debito – ma non risanata e offre un servizio la cui qualità è evidente ai

9 / As you may notice, in the Italian diamonds Ponzi scheme there were lots of details in common with many other Ponzi schemes. It was easy to detect. But no one talked, even in the press, because media were making money too through the two brokers Idb and Dpi advertising.



STORIE D'IMPRESA Complice la volatilità dei mercati, Diamond Private Investments allarga gli accordi con le banche, moltiplica il fatturato e pensa all'ipo

Diamanti da borsa

di **Stefania Peveraro**

Volano i conti di Diamond Private Investments (Dpi), la società specializzata in intermediazione di diamanti da investimento fondata da Maurizio Sacchi che, dopo aver chiuso il 2015 con 150 milioni di euro di fatturato, già raddoppiati dal 2014, a fine marzo quest'anno aveva già raggiunto quota 150 milioni li e punta a un fatturato di 600 milioni per fine anno. Un traguardo che pare incredibile, se si pensa che nel 2013 la società fondata da Sacchi aveva ricavi per solo 25 milioni. Crescita impressionante e ricca (è il caso di dirlo) di conseguenze, se si pensa che questo business ha una marginalità operativa nell'ordine del 15%.

Controllata interamente dalla famiglia Sacchi tramite la holding Magifin spa, Dpi sta moltiplicando gli accordi di distribuzione con le banche che, complici la grande volatilità dei mercati azionari e i bassissimi tassi di interesse sulle obbligazioni più sicure, sono corse ai ripari per inserire nell'offerta ai propri clienti anche investimenti di protezione a lungo termine, come appunto quello in diamanti.

Così Sacchi negli ultimi giorni ha aggiunto anche Credem e Cassa di risparmio di Asti alla sua già lunga lista di distributori che comprende Intesa Sanpaolo, Mps, Bpm, Bper, Sparkasse e numerose banche locali e Bcc. Il tutto con il supporto di nomi noti al mondo bancario italiano, come quello di Massimo Santoro, ex direttore centrale dell'area vigilanza creditizia e finanziaria di Banca d'Italia e oggi membro della commissione tecnica normativa e consulenza legale e fiscale dell'Associazione italiana del private banking), che di Dpi è presidente, o come quello dell'economista Mario Baldassarri, membro del consiglio d'amministrazione della stessa Dpi, al fianco di Santoro, Sacchi, sua figlia Eleonora e Monica Bernini. «Stiamo crescendo molto in fretta e mi rendo conto che ci dobbiamo strutturare in maniera adeguata», ha detto Sacchi a *MF-Milano Finanza*, aggiungendo che «in prospettiva, in un futuro anche vicino, la mia idea è quella di aprire il capitale alle banche con le quali lavoriamo e quotare poi a stretto


Maurizio Sacchi

giro la società. È per tali motivi che ci stiamo avvalendo di consulenti con un passato da manager di grandi aziende come Daniele Corvasce (ex ceo di Roberto cavalli, ndr)».

Il business model di Dpi prevede l'approvvigionamento dalle principali fonti del settore e la rivendita alla clientela finale attraverso la segnalazione e il supporto dei primari istituti bancari, in collaborazione con la rete di funzionari che a oggi conta quasi 70 unità. «Quando il cliente vuole rivendere il diamante ha la certezza di poter liquidare l'investimento entro al massimo 30 giorni, ma in genere riusciamo a rivendere il diamante molto prima. In ogni caso, la commissione è pari al 10% del prezzo di cessione. Sembra una percentuale molto elevata, ma va tenuto conto di due fattori. Innanzitutto il cliente non paga imposte sulle plusvalenze, perché i diamanti sono classificati come beni di libera circolazione e quindi si risparmia il 26% sul capital gain. In secondo luogo il prezzo dei diamanti storicamente è sempre cresciuto di 1,5-2 punti percentuali oltre all'inflazione». Più nel dettaglio, per esempio, nel 2015 l'indice dei prezzi dei diamanti trattati da Dpi per investimento è cresciuto del 2,54%, dopo essere cresciuto del 2,77% nel 2014 e addirittura del 6,17% nel 2008. Il tutto a fronte di un apprezzamento molto più evidente dell'oro, che ha però anche un andamento molto più volatile. «Si tratta di un investimento di medio-lungo termine», precisa ancora Sacchi prendendo spunto dalla commissione d'uscita del 10%, «che deve essere un completamento del proprio portafoglio. Per questo motivo ai nostri agenti chiediamo che si accertino che i clienti non investano in diamanti oltre il 5% del proprio patrimonio liquido. In ogni caso stiamo parlando di un investimento che può essere anche di dimensioni molto limitate, il minimo previsto oggi è di 3.800 euro», dice Sacchi.

L'imprenditore ultimamente sta puntando molto a far conoscere il proprio brand al pubblico, supportando iniziative benefiche e culturali, sino alla sponsorizzazione della squadra di basket Mens Sana 1987 di Siena e al sostegno di una startup milanese, Doctor Wall, che ha studiato il modo per pulire in maniera veloce ed efficiente i graffiti dai muri delle case, finanziata anche da due business angel. «Il modello di business di Doctor Wall mi piace molto e penso che andrebbe esportato in altre città d'Italia. Per questo», anticipa Sacchi, «oltre a fare da sponsor per i primi mesi di operatività su tutta l'area di Milano, sto valutando se entrare anche nel capitale della start up». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/unopiù

LOMBARD STREET

L'Inter mette radici in Oriente

Si parla molto anche a Londra del possibile ingresso nell'azionariato dell'Inter di un nuovo socio cinese al fianco di **Erick Thohir** e di **Massimo Moratti**, che porrebbe il club all'avanguardia fra le grandi società di calcio europee nel valorizzare il proprio brand sui mercati asiatici. Del resto l'Inter stima di avere in Asia 190 milioni di tifosi, 140 milioni residenti in Cina, e il fatto che i negoziati per rinnovare la ventennale sponsorizzazione con Pirelli abbiano subito una accelerazione decisiva dopo l'ingresso di ChemChina nell'azienda della Bicocca la dice lunga sulle potenzialità del brand nerazzurro. Al di là dell'imminenza o meno dell'ingresso di un nuovo azionista (la regia dell'operazione è di Goldman Sachs, mentre sui conti dell'Inter è in corso una due diligence da parte di Pwc e dello studio Bonelli Erede per conto di un gruppo cinese), la strada è ormai tracciata e la financial community inglese è sorpresa dal tono con cui in Italia alcuni commentatori sportivi trattano il tema, sottovalutando l'appeal dell'Inter a livello mondiale e interrogandosi su cosa spinga un gruppo orientale ad acquisire una quota di minoranza del club italiano. Il che, si fa notare, sarebbe come chiedere a Blackstone perché ha acquisito il 20% di Versace. Sarà che nella Barclays Premier League di **Richard Scudamore** operazioni di questo tipo sono più diffuse che nella Serie A Tim di **Maurizio Beretta**, ma nella City non sfugge che le strategie dell'Inter sono ben delineate e che il timing per investire nel club neroazzurro è quello giusto: la società ha un management solido e un piano quinquennale credibile, il brand è fra i primi dieci al mondo per notorietà nel mondo del football, i conti sono ben avviati al turnaround e le potenzialità di sviluppo sui mercati asiatici sono ancora intatte. La situazione ideale, per un investitore di minoranza, per godere della creazione di valore futura e, a maggior ragione se asiatico, per stringere una partnership strategica dove generare, a propria volta, valore per tutti gli azionisti. In questa luce, anche il fatto della qualificazione o meno alla prossima Uefa Champions League non è così determinante, perché l'orizzonte temporale dell'investimento è sicuramente di più lungo periodo.

Caffè e birra artigianale a Londra

Non è una novità che Londra sia la culla di una società tanto cosmopolita, in cui si incrociano mondi e culture diverse, quanto fondamentalmente consumista. Non sorprendono pertanto i frequenti e numerosi eventi che abbinano l'attenzione verso gli aspetti della tradizione e artigianalità di un prodotto con il marketing più spinto e il focus sul business. In tale contesto, la settimana appena conclusa si è contraddistinta per l'elevato fattore di hipsteria, ovvero l'attitudine a prediligere tutto ciò che non è tipicamente di moda. Temi centrali delle principali manifestazioni della capitale sono stati il caffè e la birra artigianale, due dei prodotti di largo consumo prediletti della sottocultura urbana hipster. Nel crogiolo di civiltà di Brick Lane, il tradizionale appuntamento del London Coffee Festival ha accolto oltre 30 mila appassionati, attratti dai quasi 300 espositori presenti. Tra i più apprezzati per qualità dell'offerta i campioni italici Illy e Lavazza, nonché gruppo Cimbali, leader nella produzione di macchine per il caffè. Negli stessi giorni, ma dall'altra parte della città, si è tenuta l'ottava edizione del Wandsworth Common Beer Festival, che ha riunito nell'incantevole cornice del Royal Victoria Patriotic Building oltre 150 produttori britannici di birra artigianale. Un prodotto sempre più apprezzato anche nella patria dei pub, dove tradizionalmente conta bere tanto e la qualità passa in secondo piano.

Cool Britannia

Questa settimana è stata aperta al pubblico Exhibitionism, la tanto attesa mostra dedicata alle gesta e alla vita dei Rolling Stones. Fino all'inizio di settembre i visitatori della Saatchi Gallery possono entrare in contatto con il mondo di **Mick Jagger**, **Keith Richards**, **Ronnie Wood** e **Charlie Watts** come mai prima d'ora, attraverso nove percorsi tematici sui due piani della galleria di Duke of York square, dove sono esposti oltre 500 artefatti originali di proprietà della band che, insieme ai Beatles, ha rivoluzionato il mondo della musica. Tra gli oggetti in esposizione non solo le copertine dei numerosi lp incisi dalla rockband britannica -firmate da celebri artisti del calibro di **Andy Warhol**- ma anche costumi di scena, diari di bordo dei tour, backstage e video inediti, oltre alla realistica ricostruzione della casa che condividevano agli inizi di carriera in Chelsea, comprensiva di portacenere stracolmi di cicche di sigarette e piatti sporchi. Una mostra che punta i riflettori sulla vita viziosa, spesso al limite, dei musicisti che hanno contribuito a rendere la Gran Bretagna patria e icona del cool. Satisfaction. (riproduzione riservata)

Egerdon Pelham - epelham@class.it

10 / It was very hard for me to convince my at that time newspaper to stop publishing the diamonds brokers tables of "prices" and not to publish their advertising any more. Many colleagues of mine were against me. I guess the two brokers Idb and Dpi paid bribes to many people.