

## **RESOCONTO DEI LAVORI DEL TAVOLO SUL MERCATO DEL DIAMANTE DELL'8 maggio 2018**

L'8 maggio 2018 alle 10.30, presso la sede di Confindustria Federorafi, in Milano, Via Riva Villasanta n. 3, si è riunito il tavolo di lavoro sul mercato del diamante.

Hanno partecipato all'apertura dei lavori ed alla discussione che ne è seguita:

**- Associazioni dei consumatori:**

- Casa del Consumatore: Avv. Tiziana Massetti;
- Adusbef: dott.ssa La Sala e Avv. Giovanni Piazza;
- Associazione Europea Consumatori Indipendenti – AEC: Avv. Maria Elena Greco;
- Codici: dott. Davide Zanon, anche con delega per Confconsumatori;
- Movimento Difesa del Cittadino: Lucia Moreschi;
- Udicon: dott. Andrea Sciolti;
- Codacons: Avv. Beatrice Berardi, in sostituzione dell'Avv. Valeria Graziussi e dell'Avv. Gianluca Di Ascenzo;
- Assoutenti: Avv. Luca Agostino Cesareo;
- Lega Consumatori: Avv. Maria Stella Anastasi;

**- Operatori:** Intermarket Diamond Business (IDB) Fabio Malcovati, avv. Valentina Ceragioli; International Diamond Diffusion (IDD): avv. Michele Casagrande;

**- Ammessi alla partecipazione ai lavori:** Avv. Ilaria Zavatta

Nessuno è presente per gli Istituti bancari invitati a partecipare ai lavori (Unicredit; Banco Popolare-BPM; Banca Intesa; Monte dei Paschi di Siena), né per le associazioni imprenditoriali, del pari invitate (Federorafi, Federpreziosi e ABI, Associazione Bancaria Italiana).

Il tavolo è stato convocato per discutere sul seguente ordine del giorno:

- 1.- avvio dei lavori per la redazione del codice di condotta per gli operatori del mercato del diamante, da elaborare sulla base dei principi enunciati da CONSOB, AGCM, Banca d'Italia;*
- 2.- comunicazioni in merito alla risposta degli Istituti di credito all'invito a partecipare all'organismo di conciliazione: deliberazioni conseguenti.*

Introduce i lavori il presidente di IDB, il quale comunica di aver ricevuto da DPI un'e-mail di cui dà lettura: DPI comunica di non poter essere presente, ma conferma la sua disponibilità a partecipare ai lavori del Tavolo; afferma poi che le iniziative assunte da Monte dei Paschi, relative al rimborso ai clienti del capitale investito in diamanti, sono del tutto autonome, non sono condivise e non possono comportare responsabilità in capo a DPI.

Chiede la parola il dott. Zanon, che chiede di iniziare la discussione partendo dal 2° punto all'o.d.g., relativo alla partecipazione delle banche all'organismo di conciliazione ed ai lavori del tavolo: ritiene infatti prioritario essere informato sulla decisione delle banche in merito.

Interviene sul punto l'avv. Cesareo, secondo il quale la mancata partecipazione delle banche al Tavolo rende inutile la prosecuzione dei lavori: è infatti indispensabile che, prima dar inizio ai lavori sul codice di condotta, l'organismo di conciliazione sia costituito ed operativo. Solo così si riuscirà a ridare fiducia al mercato e si realizzeranno i presupposti per consentirne la ripresa, ma senza la partecipazione delle banche tutto questo non può avvenire.

Il Presidente IDB sottolinea come la ripresa del mercato sia un punto fondamentale nell'interesse di tutti; segnala che, dopo l'ultima riunione del Tavolo, tenutasi il 14 febbraio 2018, sono intervenute due importanti novità. In particolare:

- AGCM, con il provvedimento sanzionatorio, aveva concesso ad IDB 60 giorni per adeguare il proprio *modus operandi* ai principi enunciati dal provvedimento: nonostante l'impugnazione del provvedimento avanti al TAR del Lazio, IDB ha presentato la nuova modulistica ed il canovaccio del nuovo materiale pubblicitario. I documenti hanno ottenuto dall'Autorità, dopo una attenta revisione dei testi, una formale "presa d'atto" di ottemperanza ai principi enunciati nel provvedimento. Per AGCM, quindi, l'attività di vendita attraverso il canale bancario, se condotta in conformità con tali principi, è pienamente legittima e può essere riattivata.

- Banca d'Italia è intervenuta con comunicazione alle banche in data 14 marzo 2018, con la quale: (i) ha riconosciuto la legittimità della commercializzazione dei diamanti per il tramite del canale bancario; (ii) ha affermato che la vendita dei diamanti non è soggetta né alla normativa in tema di prodotti finanziari (confermando così la pronuncia di CONSOB), né alle disposizioni del testo unico bancario; (iii) ha delineato i principi base per la commercializzazione del diamante attraverso il canale bancario.

Vi sono dunque tutti i presupposti per una ripresa del mercato: la creazione e l'esistenza di un codice di condotta appare fondamentale per tradurre le indicazioni delle Autorità in regole precise per un mercato fino ad ora non regolamentato: si tratta di regole che devono riguardare non solo il canale bancario, ma anche tutti i canali di vendita diversi – es. vendita diretta o tramite promotori – che – va sottolineato – riguardano l'80% del mercato.

Il dott. Sciolti evidenzia l'esigenza di "rimborsare" i consumatori: la ripresa del mercato, secondo Udicon, è solo nell'interesse dell'impresa.

L'avv. Cesareo rileva che, ai fini della stesura del codice di condotta, devono essere presenti non solo le Banche, ma anche le associazioni di categoria, quale Federorafi, e sottolinea come il codice di condotta debba avere come obiettivo quello di supplire alla carenza legislativa.

Prende la parola il dott. Zanon per segnalare che, nell'attuale situazione critica, nessuno comprenderebbe i diamanti. Interviene sul punto l'avv. Casagrande, rappresentante di IDD, società che opera nel settore dei diamanti, ma in un canale differente da quello bancario, e conferma che il mercato dei diamanti è anche attualmente operativo: per questo motivo ritiene fondamentale che il mercato venga disciplinato per il futuro con un codice di condotta.

Concluso l'intervento dell'avv. Casagrande, prende parola l'Avv. Maria Stella Anastasi, che ritiene necessario lavorare con riferimento al passato: IDB e DPI hanno venduto "pietre" attraverso il canale bancario e gli istituti bancari hanno presentato queste ultime come "investimento"; in tale situazione occorre una presa di consapevolezza delle banche. Il codice di condotta potrebbe essere utile anche al fine di chiarire se il comportamento precedente è stato o meno corretto. Ma, sottolinea l'avv. Anastasi, vi sono banche che non hanno dato alcuna indicazione sulla risoluzione delle problematiche in essere.

Prende a questo punto la parola la dott.ssa La Sala, secondo la quale il vero problema è la mancanza di dialogo tra IDB e DPI da un lato e le banche dall'altro; sottolinea peraltro che, a suo modo di vedere, gli operatori non bancari non hanno la forza economica per risolvere in via conciliativa le controversie relative al passato. Per raggiungere tale obiettivo mancano all'appello – e occorre coinvolgere – gli operatori bancari. In assenza di tale coinvolgimento, si rimane in una situazione di stallo: ricorrere alla Procura non appare strumento risolutivo.

L'avv. Greco sottolinea che i consumatori che si rivolgono alla sua associazione hanno già acquistato e non richiedono consulenza per l'acquisto di nuove pietre. Il problema per la sua associazione è, in altre parole, far "rientrare" i consumatori del capitale investito, non di assisterli in nuovi acquisti.

L'avv. Cesareo suggerisce, per uscire dalla situazione di stallo di cui parlava la dott.ssa La Sala, l'idea che IDB si rivolga al Ministero dello Sviluppo Economico per chiedere la convocazione delle banche, creando in quella sede un tavolo istituzionale. Quanto al resto, segnala come prioritari da un lato lo studio della attuale patologia che affligge il mercato del diamante, dall'altro la ricerca di soluzioni per risolverla: solo successivamente si potrà procedere a stilare il codice di condotta, che auspica sia più ampiamente inclusivo di tutte le parti.

Il Presidente IDB precisa sul punto che l'attuale difficoltà a vendere è parte importante della patologia: se il mercato iniziasse nuovamente ad operare, si risolverebbe, almeno in buona parte, il problema.

Interviene l'avv. Greco, che sottolinea che porre la ripartenza come *conditio sine qua non* per la soluzione delle problematiche attuali significa traslare il rischio della ripresa del mercato sul consumatore e accettare questa traslazione del rischio diventa difficile per le associazioni.

Il Presidente IDB ribadisce quanto più volte sottolineato, cioè che IDB può intervenire in sede conciliativa solo in caso di ripartenza del mercato: per oltre un anno la società ha mantenuto efficienti tutti i servizi a favore della clientela (custodia, resi dei diamanti da custodia, trasporti assicurati da e per i *caveaux* e verso i clienti, etc.) ed invariata la struttura aziendale pur in assenza di ricavi, essendo sospesa l'attività di vendita: e ciò ha fatto, solo ed esclusivamente, nella prospettiva della ripresa dell'attività. Ed è solo con la ripresa che IDB può dare il suo contributo alla risoluzione delle problematiche relative al passato, potendo in tal caso riattivare l'attività di ricollocazione dei diamanti per conto dei clienti che intendono vendere. Rivenduto il diamante, diverrebbe ben più facilmente perseguibile una soluzione conciliativa. Invece, una soluzione che preveda semplicemente la restituzione del capitale investito non è sostenibile da parte di IDB: solo le banche potrebbero avere la capacità economica necessaria per supportare una soluzione del genere.

La discussione del tavolo di lavoro si conclude con l'impegno di redigere, a cura di IDB, una lettera aperta, da far girare per adesione alle associazioni dei consumatori e da inviare, dopo aver recepito le eventuali loro revisioni, al Ministero dello Sviluppo Economico, a Banca d'Italia, agli Istituti bancari interessati ed alle associazioni di categoria oggi non presenti, con la richiesta di convocazione di un Tavolo istituzionale che, alla presenza di tutti gli interessati, possa affrontare le varie problematiche ad oggi emerse.