27 febbraio 2017 7:18

Diamanti Dpi e Intesa Sanpaolo: niente 'tavoli', bisogna risarcire tutti i clienti

di Anna D'Antuono

Dopo che la trasmissione "Report" ha mostrato come la Diamond Private Investment (Dpi), con la fattiva collaborazione del Gruppo Intesa Sanpaolo, vendesse diamanti a prezzo anche triplo rispetto al valore di mercato, la storia dei "diamanti d'oro" (http://investire.aduc.it/articolo/diamanti+oro+intesa+sanpaolo+altre+cosa+fare_25009.php) si arricchisce di nuovi capitoli.

Si sono infatti mosse la Consob, con una comunicazione al pubblico (http://www.consob.it/main/documenti/tutela/cns/2017/ct20170131.htm?symblink=/main/trasversale/risparmiatori/comunicazioni/index.html) ed anche l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, con l'apertura di due procedimenti per pratiche commerciali scorrette nei confronti di Diamond Private Investment (Dpi) ed anche di Intermarket Diamond Business (Idb) che pure vende tramite canale bancario (http://www.agcm.it/stampa/news/8565-pratiche-commerciali-scorrette,-avviati-procedimenti-nei-confronti-di-diamond-private-investment-e-inter-market-diamond-business.html).

Insomma, un bel contraccolpo negativo per Dpi ed Intesa Sanpaolo. Occorreva reagire, e la vicinanza ad Intesa Sanpaolo ha suggerito alla Dpi di adottare la stessa strategia delle banche. E' stata quindi annunciata l'apertura di "un tavolo di confronto per sviluppare progetti a favore dei consumatori" per creare "un codice etico nella presentazione al mercato". Un progetto "estensibile a tutto il comparto della vendita dei diamanti, coinvolgendo in seguito anche le banche che commercializzano il prodotto".

Come se l'apertura di un tavolo lavasse via l'aver venduto ad un prezzo triplo rispetto al reale valore!

Il gioco è sempre lo stesso: si vendono fregature ai clienti, poi si apre "un tavolo coi consumatori" e vissero tutti felici e contenti...tranne i truffati. E' da oltre dieci anni che Aduc evidenzia il fenomeno (http://investire.aduc.it/comunicato/commissioni+conciliazione+go+go+quanto+vale_7620.php).

Aduc non si è mai prestata a simili teatrini e con tale coerenza non seguirà altre associazioni di consumatori che, fidandosi ancora dei paroloni degli stessi che hanno venduto in mala fede , accoglieranno l'invito e si siederanno ad un tavolo.

Qualunque tavolo questi signori vorranno aprire non potrà mai prescindere dal fatto che se hanno venduto al triplo, debbano ora restituire il triplo o rimborsare la differenza di valore incassata. Altre soluzioni alla carlona non sono accettabili. Né per i consumatori, ne per chi si dice in difesa dei consumatori.

L'unica cosa che alla Diamond Private Investment (Dpi) ed alla Intermarket Diamond Business (Idb) devono aprire non è quindi un "tavolo", ma il portafogli: devono ricomprare dai clienti i diamanti venduti a prezzi assurdi con la fondamentale complicità delle banche, Intesa Sanpaolo in primis.

Del resto, ci risulta che Dpi stia ricomprando i diamanti dai clienti che si recano agli sportelli Intesa Sanpaolo a protestare “con le buone” senza credere alle panzane del "decalogo" distribuito nelle agenzie del Gruppo per far fronte alle rimostranze dei clienti. A tal proposito, Il Sole 24 Ore Plus (che sin da novembre 2014 segnala i pericoli della vendita di diamanti allo sportello) del 29 ottobre scorso ha riportato come nel dicembre 2015, durante un incontro con tutte le sigle sindacali nell'area di Firenze, in risposta alle perplessità riguardo la vendita di un prodotto particolare ed anche rischioso come i diamanti, il responsabile delle risorse umane del Gruppo Intesa Sanpaolo rispondeva che "si tratta di una forma alternativa di ricavo necessaria in un lungo momento di tassi di interesse bassissimi". Il che -tradotto in italiano- vuol dire "state zitti e vendete".

Rinnoviamo l’invito a non investire in diamanti, men che meno se offerti in banca. A chi fosse incappato nella vicenda suggeriamo di adoperarsi per riottenere la somma versata, restituendo il "favoloso investimento", come Aduc sta facendo a supporto dei clienti che si sono rivolti a noi, e senza farsi abbindolare dalle risposte che d'ora in poi verranno date agli sportelli, dove all'intramontabile “nel lungo periodo si guadagna” sarà abbinato il quasi

altrettanto classico "abbiamo il tavolo coi consumatori".