

Febbre gialla

Paolo Galliani
MILANO

È UN PARADIGMA, un modello analitico. Lo chiami «metallo giallo» ed evoca quello che l'uomo ha sempre fatto per possederlo. Lo chiami «oro» e può diventare tutto: un aggettivo, un complimento, una quotazione in Borsa, una variabile con pretese sociologiche per giudicare i giorni buoni e quelli cattivi. La gente lo vende quando ha bisogno di denaro, lo riacquista appena può perché ha un rassicurante potere simbolico; e lo offre alle persone amate perché trasmette solidità e benessere. C'è molta psicologia davanti a un «Banco metalli». C'è anche la sensazione che sia una metafora della faticosa convivenza con la crisi. E se non è più la ragione della corsa al West, è un punto fermo della piccola, grande economia di tutti i giorni.

LO RIVELA Eurispes: nel 2012 oltre l'8% degli italiani ha fatto ricorso ad esercizi commerciali che acquistano e trattano oro. E lo si nota anche a Milano, frequentando la più importante azienda di commercio in oro e preziosi della città, da un paio d'anni

FUSIONE
La gran parte della gente vuole monetizzare beni che non intende conservare



L'oro di casa Un tesoretto contro la crisi Il boom di Pronto Gold

operativa fra Vittor Pisani e San Gregorio, ritrovo di chiunque - privati o aziende - abbia dell'oro da vendere o da fare fondere, da far valutare o invece da acquistare.

Ferruccio Invernizzi, il titolare di Pronto Gold, non è meno sorpreso: «In un anno siamo passati da diecimila a oltre sedicimila clienti. Viaggiamo a un centinaio di transazioni al giorno. E non creda che sia il rifugio di persone disperate, costrette a vendere catenine o prezio-

si di famiglia per uscire da una situazione di difficoltà: la vendita per necessità non supera il 30% della clientela. Anche lasciando da parte l'incidenza di gioiellieri e laboratori orafi che si rivolgono a noi per valutazioni o fusioni, la gran parte della gente vuole monetizzare beni che non intende conservare».

CONSIDERAZIONI suffragate dai numeri di questa cittadella di preziosi che arriverà a chiudere il 2012 con un fatturato di 40 milioni di euro: c'è un laboratorio di analisi e titolazione dell'oro e argento che consente la resa fisica

del metallo (o il pagamento) entro 2 ore; ci sono gemmologi e periti in preziosi accreditati alla Camera di Commercio; e ci sono filtri continui per garantire anche il piccolo risparmiatore sull'operazione che sta effettuando: carta d'identità, codice fiscale, registro di Pubblica Sicurezza, pagamenti in contanti (fino a 999 euro), assegni o bonifico per importi superiori. Più che burocrazia, rigore. Perché i termini sono precisi: un «compro oro» è solo una gioielleria che si limita ad acquistare prodotti usati e a rivenderli. Il «banco metalli» è invece una struttura aperta a privati e ad operatori che può provvedere alla fusione dei materiali e alla trasformazione in lingotti, nel rispetto di norme imposte dalla Banca d'Italia. Molto di più. Invernizzi ne ha fatto un motivo d'orgoglio: condizioni di acquisto e vendita bene esposte e aggiornamento continuo - anche sul sito www.prontogold.com - delle quotazioni differenti che notoriamente hanno l'oro puro 999/1000 e invece l'oro di oreficeria 750/1000 (rispettivamente sui 41/42 e sui 28/29 euro). Con tanto di morale: vendere l'oro di famiglia genera ricavi che non sono cumulabili nella dichiarazione dei redditi. Come dire: l'oro non ama le tasse. E fra tutte le sue virtù, è forse la più luccicante.

LE BUONE REGOLE

Il peso

Prima di vendere verificare il peso dell'oro così da ottenere un'idea del denaro da recuperare. Servono bilance di precisione

La scelta

Rivolgersi a operatori che presentino in modo chiaro il prezzo dell'acquisto dell'oro Consultare più operatori per ottenere le condizioni migliori

Il certificato

Chi acquista oro richiede una dichiarazione di vendita con la descrizione dei beni. Chiederne sempre una copia



in collaborazione con



1. BOLERO
2. SONATINE: MOUVEMENT DE MENUET
3. MIROIRS: ALBORADA DEL GRACIOSO
4. MA MERE L'OYE: LE JARDIN FEERIQUE
5. JEUX D'EAU
6. TZIGANE
7. RAPSODIE ESPAGNOLE: FERIA
8. LA TOMBEAU DE COUPERIN: RIGAUDON
9. LA TOMBEAU DE COUPERIN: MENUET
10. PIANO CONCERTO IN G MAJOR: ADAGIO ASSAI
11. PAVANE POUR UNE INFANTE DEFUNTE

**IN EDICOLA
A SOLI € 7.90 IN PIÙ**

Quotidiano Nazionale
QN

IL GIORNO

il Resto del Carlino

LA NAZIONE

PER INFORMAZIONI: WWW.QUOTIDIANO.NET OPPURE 199.155.955 (ATTIVO LUNEDÌ, MARTEDÌ E VENERDÌ DALLE ORE 9.00 ALLE 13.00 E DALLE 15.00 ALLE 18.00. IL COSTO DELLA CHIAMATA DA TELEFONO TELECOM ITALIA È DI EURO 0,1188 AL MINUTO IVA INCLUSA. ULTERIORI INFORMAZIONI SUGLI ELENCHI TELEFONICI. PER LE CHIAMATE DA ALTRI OPERATORI I PREZZI SONO FORNITI DALL'OPERATORE UTILIZZATO) - EMAIL: LIBRI@QUOTIDIANO.NET