

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Le famiglie italiane non comprano solo oro, comprano serenità e sonni tranquilli.

Il desiderio di sicurezza e tranquillità influenza le scelte di investimento: l'Osservatorio Careisgold esplora il ruolo delle emozioni nel rapporto degli italiani con l'oro fisico.

Quando una famiglia prende decisioni che riguardano il proprio capitale, non contano solo i numeri. Contano anche la serenità, il bisogno di sentirsi al sicuro, la possibilità di capire fino in fondo ciò che si sta scegliendo. In una fase in cui i mercati e gli scenari internazionali cambiano rapidamente, cresce quindi il valore di ciò che appare concreto e comprensibile.

A conferma di ciò, le analisi di Banca d'Italia dedicate alla fi-

nanza comportamentale mostrano come percezioni personali, timori, aspettative e grado di comprensione degli strumenti disponibili possano orientare le decisioni degli investitori.

È in questa cornice che si colloca il rapporto degli italiani con l'oro fisico da investimento.

Non come scommessa o speculazione, ma come qualcosa di solido, che si può toccare, capire e tramandare. Un bene il cui valore sia immediatamente percepibile,

lontano da strumenti finanziari complessi.

L'Osservatorio Careisgold, attraverso una ricerca realizzata con l'Istituto Nextplora su un panel di 1.500 italiani tra i 35 e i 75 anni, tutti responsabili delle scelte di investimento in famiglia, restituisce l'immagine di un investitore attento e selettivo. Un profilo che cerca tranquillità, protezione e continuità per ciò che ha costruito nel tempo.

In questo scenario trovano spazio strumenti percepiti come più adatti a creare una riserva di valore, difendersi dall'inflazione, lasciare qualcosa ai propri figli. È questa la funzione che la maggior parte degli intervistati attribuisce all'oro fisico da investimento: il 75% degli intervistati lo considera adatto a obiettivi di lungo termine; il 71% lo associa al concetto di sicurezza, a conferma della riconosciuta funzione di bene rifugio nei momenti di incertezza. Ottimismo, fiducia, prudenza: sono queste le emozioni che le persone associano all'oro puro fisico. Il desiderio è quello di avere la consapevolezza di aver fatto una scelta solida sul lungo periodo. Naturalmente, le emozioni che influenzano il modo in cui ogni persona guarda al proprio futuro non possono

sostituire informazioni chiare e scelte consapevoli. Per questo, quando si parla di oro fisico, la fiducia diventa un elemento centrale. Fiducia nell'asset, per la sua concretezza e per il ruolo che molte famiglie gli attribuiscono; fiducia nel partner scelto per acquistarlo, custodirlo e gestirlo nel tempo. È con questa consapevolezza che Careisgold ha costruito la propria distintività. La società, leader in Italia nel settore dell'oro fisico da investimento, ha costruito la propria proposta attorno a un'idea semplice ma significativa: l'oro non deve essere appannaggio di grandi patrimoni o di investitori esperti. "La nostra missione", dice il Presidente Claudio Boso, "è rendere l'oro da investimento alla portata di un numero sempre maggiore di italiani. Abbiamo costruito il rapporto con il cliente sulla fiducia, accompagnandolo dalla scelta della soluzione più adatta fino a tutta la durata del piano."

Affidabilità e accessibilità diventano così un modello operativo costruito su chiarezza delle informazioni, qualità dei servizi e attenzione nella relazione.

Anche l'esperienza di chi ha già scelto l'oro fisico racconta questa tendenza: sono intervistati su dieci dichiarano soddisfazione, mentre più della metà afferma di voler aumentare la quantità di oro posseduta. Tra chi non ha ancora acquistato oro fisico, il 70% dichiara di valutarlo o di poterlo considerare in futuro. Sono dati che mostrano come l'oro stia entrando sempre più in una pianificazione concreta, legata ai progetti familiari, alla protezione del capitale e di ciò che si è costruito. In questo contesto, la fiducia assume un valore ancora più forte: scegliere l'oro significa cercare una riserva concreta; scegliere Careisgold significa affidarsi a un partner che mette al centro chiarezza, accessibilità e continuità della relazione.



Il valore della fiducia ha nuovi protagonisti: cresce il Dream Team Careisgold



ROBERTO GABELLINI

MATTIA COSTA

POTITO AVELLO

ROSARIA TUANA

ROSELLA SALVUCCI

ANDREA BRUNO

MICHELE ZAMPIERI

MATTIA BRUNO

GIUSEPPE TROLO

"Prima delle competenze tecniche vengono ascoltato ed empatia. I risultati arrivano quando si mette al centro la persona e si comprendono appieno le sue esigenze, con responsabilità."

"Ho intrapreso questa strada per costruire con le mie forze un'attività solida, capace di migliorare concretamente il mio futuro e quello della mia famiglia."

"Confrontarsi con professionisti capaci di stimolare e alzare ogni giorno l'asticella è uno degli aspetti che apprezzo di più. Ogni nuova sfida diventa un'occasione per migliorarsi."

"Con il mio team cerco di trasmettere fiducia, senso di responsabilità e attenzione agli obiettivi. Ho scelto Careisgold per il valore del prodotto e per la serietà con cui l'azienda lavora."

"Ho trovato in questa azienda un'opportunità di crescita fondata sul merito, in cui visione e lavoro di squadra permettono a chiunque sia motivato di costruire un cammino professionale di successo."

"Qui in Careisgold ho avuto l'opportunità di poter organizzare la mia vita professionale in autonomia e raggiungere traguardi ambiziosi. Le competenze arrivano con l'esperienza e con la volontà di migliorare ogni giorno."

"Credo che il ruolo di un leader sia creare le condizioni perché le persone esprimano il proprio potenziale. Il successo più significativo è vedere nuovi professionisti diventare leader a loro volta."

"Attraverso i corsi della Care Academy ho sviluppato le competenze per affrontare il mercato, ma soprattutto per comprendere meglio le persone: comunicazione, relazione e leadership sono parte integrante di questa professione."

"Credo nel valore del lavoro, nella dedizione. L'importante è non smettere mai di cercare la migliore versione di sé, con correttezza, diligenza e perseveranza."

Un riconoscimento che celebra il percorso di chi ha raggiunto un nuovo grande capitolo professionale, con impegno, costanza e capacità di ispirare gli altri.

Entrare nel Dream Team, il gruppo delle guide di riferimento nella rete commerciale Careisgold, significa raggiungere un traguardo di grande importanza. La prospettiva cambia, la visione diventa più ampia. È il momento in cui il proprio percorso personale si apre a maggiori responsabilità: guidare un Team, trasferire esperienza, diventare un punto di riferimento per gli altri.

Un risultato eccezionale che quest'anno è stato raggiunto dai Manager Mattia Costa, Rosaria Tuana, Andrea Bruno, Mattia Bruno, Roberto Gabellini, Potito Avello, Rosella Salvucci, Miche-

le Lovino Zampieri e Giuseppe Trolo. Sono questi i nomi dei nuovi collaboratori che entrano nel Dream Team: nove professionisti, nove storie diverse, una direzione comune.

Dietro ciascuno di loro ci sono costanza, formazione, risultati costruiti nel tempo e la volontà di mettersi in gioco ogni giorno. C'è chi ha iniziato da zero, chi ha scoperto nella leadership una vocazione naturale, chi ha trasformato il confronto con gli altri in uno strumento per crescere e far crescere le persone al loro fianco. Nel rapporto tra famiglie e oro fisico da investimento, la qualità della relazione ha un'importanza decisiva. Per Careisgold rappresenta un valore fondamentale che prende forma nel lavoro quotidiano dei professionisti fin dal primo momento in cui incontrano le persone, ascoltano le loro esigenze e le affiancano nella comprensione del mercato, delle modalità di acquisto e dei servizi a disposizione.

È qui che il ruolo del Manager diventa centrale. La cura del

cliente è una responsabilità che i migliori professionisti della rete hanno saputo trasformare in un tratto distintivo, costruendo nel tempo credibilità, autorevolezza e risultati.

La qualità del confronto con il cliente passa dalla preparazione di chi rappresenta l'azienda, dalla loro capacità di spiegare, dare risposte e rendere ogni scelta più chiara e consapevole, chiarendo ogni dubbio e spiegando ogni passaggio.

"In Careisgold crediamo fermamente nella formazione, per dare a tutti l'opportunità di crescere costantemente", afferma Claudio Boso, Presidente della società. "Quando una persona ha la possibilità di esprimere appieno il suo potenziale, riesce a far crescere anche chi le sta accanto e l'azienda intera. L'ingresso nel Dream Team è un riconoscimento importante, ma è anche l'inizio di una nuova responsabilità verso gli altri".

Questa è la cultura che Careisgold alimenta attraverso Care Academy, il programma di for-

mazione dedicato allo sviluppo dei propri Manager. Un percorso aperto a chiunque abbia il desiderio di mettersi in gioco e intraprendere una carriera nel settore dell'oro fisico da investimento, con grandi margini di crescita e un contesto dinamico e stimolante, in cui la meritocrazia trova spazio reale.

L'ingresso dei nuovi Manager nel Dream Team si inserisce in una storia più ampia, costruita negli anni anche grazie al contributo dei Top Manager che hanno partecipato in modo determinante allo sviluppo della rete commerciale: Roberto Ravazzolo, Giacomo Gasperini, Stefano Dal Zovo, Paolo Dell'Oso, Pierluigi Leoni, Anca Mihoc e Alessandro Aquilanti, insieme a Carlo Melotti, responsabile della Divisione Private. Figure che hanno trasformato obiettivi in metodo, metodo in risultati e risultati in un modello da seguire. Il loro esempio rappresenta una vera ispirazione, autorevole e concreta, per chi oggi entra nel Dream Team e per chiunque punti a questo traguar-

do come prossima tappa del proprio cammino.

Il consolidamento di un'impresa leader del mercato passa dalla capacità di riconoscere le professionalità e metterle nelle condizioni ideali per poter valorizzare il proprio talento.

È su questa impostazione che Careisgold ha rafforzato, nel tempo, il proprio posizionamento. Nel 2025 la società ha raggiunto 125 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 54,8% rispetto al 2024. Nei primi due trimestri del 2026 ha inoltre registrato un incremento del 30% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Sono risultati che raccontano la solidità di un modello costruito attorno alle persone e alla loro capacità di portare valore nel rapporto con le famiglie. Una rete formata, presente sul territorio e orientata a rendere l'oro fisico da investimento più accessibile, comprensibile e gestibile nel tempo.

"Quello che abbiamo costruito in questi anni non sarebbe stato possibile senza le persone che

ogni giorno scelgono di fare parte di questo progetto", sottolinea il Presidente Boso.

"La nostra rete commerciale è il cuore dell'azienda: sono i nostri Manager e collaboratori che portano i valori di Careisgold nelle case delle famiglie italiane, con straordinaria dedizione e senso di responsabilità."

L'azienda guarda al futuro sempre con rinnovata ambizione. I risultati raggiunti non sono un punto di arrivo, ma la conferma che la direzione è quella giusta. Il mercato cresce, la rete si consolida, nuovi professionisti entrano a farne parte ogni anno.

E con loro arrivano nuova energia, nuove idee e la voglia di lasciare il segno.

Per questo Careisgold continua a credere e investire nella formazione, nell'innovazione e nelle persone che ogni giorno ne rappresentano i valori.

Perché dietro ogni traguardo aziendale ci sono professionisti che hanno scelto di credere in una visione e di costruire il futuro, passo dopo passo.