

Careisgold, l'oro anti-inflazione che protegge il patrimonio

Grazie a un'innovativa formula di versamenti flessibili, i clienti possono creare la propria riserva aurea in base alle proprie disponibilità finanziarie

L'oro è considerato il re dei beni rifugio e ha registrato un aumento del 12% del suo prezzo a causa della crisi bancaria e del fallimento della Silicon Valley Bank. Negli ultimi anni, il suo valore è aumentato costantemente, quintuplicandosi dal 2000 e registrando un incremento del 540%. Da sempre simbolo di ricchezza e valore, è considerato un ottimo asset di investimento durante periodi di incertezza economica e instabilità finanziaria. Careisgold, un'azienda di investimenti in oro fisico, si occupa di renderlo accessibile a tutti. Fondata da Claudio Boso nel 2009, l'azienda punta a raddoppiare i suoi ricavi nell'anno corrente rispetto al 2022 e chiudere a 80 milioni, avendo superato i 22 milioni di euro nei primi 4 mesi. Ha sviluppato una rete di vendita che copre tutta l'Italia e offre la possibilità di creare una riserva aurea in modo flessibile, consentendo ai clienti di decidere quanto e quando versare.

«Nel 2016 ho capito quanto il mercato finanziario fosse complesso e appesantito dalla burocrazia», spiega il fondatore, «ciò mi spinse a intraprendere una ricerca verso qualcosa di innovativo. Esaminai il settore bancario e quello dei diamanti, ma non trovai un mercato che si adattasse alle nostre esigenze. Tuttavia, la mia vita cambiò quando mia madre mi lasciò in eredità dei lingotti d'oro e, con essi, una grande intuizione. Presi questo gesto come un segnale e da esso nacque un fervente interesse imprenditoriale nei confronti dell'oro». In confronto ad altri paesi europei, il mercato dell'oro in Italia rappresentava un territorio inesplorato. Fino al 2000, il metallo prezioso era un monopolio di stato, ma con la liberalizzazione gli investimenti in oro sono diventati il modo più sicuro per diversificare e proteggere il proprio patrimonio. Stiamo parlando di un bene unico, non riproducibile, che non esiste in quantità infinite e non può essere prodotto artificialmente. Anzi, la disponibilità di oro sta diminuendo costantemente. Le stime più affidabili indicano che nel mondo ci sono circa 180-200 mila tonnellate estratte e si ritiene che ce ne



La sede di Careisgold a Villafranca di Verona

siano disponibili solo altre 50 mila. È naturale che coloro che possiedono l'oro abbiano in mano potere e capitale. In pochi anni, il prezzo dell'oro è cresciuto notevolmente. «Quando abbiamo lanciato l'azienda, il prezzo dell'oro era di 35 euro al grammo, ora si avvicina ai 60 euro», sottolinea Boso.

Careisgold ha rivoluzionato il concetto di detenzione di risorse auree, rendendolo accessibile a persone di ogni livello economico. Contrariamente alla diffusa concezione che l'oro sia riservato solo a chi ha grandi disponibilità finanziarie, ha introdotto una soluzione innovativa che consente a famiglie e imprese di creare la propria riserva aurea attraverso una formula accessibile a tutti. In Italia esiste un considerevole numero di banchi metallo (circa 600). Uno dei punti di forza di Careisgold per emergere nel mercato risiede nel suo approccio rivoluzionario dettato dalla crea-



Il Presidente e fondatore di Careisgold S.p.A., Claudio Boso, insieme alla Dott.ssa Cristina Capitani, Amministratore Unico della società

zione di soluzioni innovative che vanno oltre il semplice acquisto di lingotti d'oro. Infatti, consente ai suoi clienti di dilazionare i versamenti nel tempo, garantendo così un'elevata flessibilità nella costituzione della loro riserva aurea e adattando l'investimento alle possibilità economiche dell'acquirente. Questo ha quindi libertà di decidere l'importo di oro da acquistare e il ritmo dei versamenti, mese dopo mese.

La differenza fondamentale rispetto ai metodi tradizionali di versamenti ricorrenti è l'assen-

za di vincoli. Ogni mese, il cliente può decidere liberamente se destinare una somma di denaro per l'acquisto di oro o lasciare la somma inalterata, in base alle proprie disponibilità finanziarie. È come avere un salvadanaio in cui si aggiunge una quantità di oro ogni mese fino a quando è pieno. Non ci sono obblighi con scadenze o importi prestabiliti, come nel mondo finanziario convenzionale. Le riserve d'oro dell'Italia si aggirano intorno alle 2452 tonnellate, di cui 4,1 tonnellate sono sotto forma di monete e il resto è rappresentato da lingotti. Nel corso degli anni, nonostante le fluttuazioni del mercato, come spiega Boso, il prezioso metal-

lo ha sempre mantenuto il suo valore. Ciò che lo rende ancora più attrattivo è la sua esenzione dall'IVA, fattore che lo rende particolarmente appetibile agli investitori. «Davanti alla recessione, divenne evidente sin da subito che l'oro rappresentava l'asset su cui focalizzarsi», afferma Boso. «Nel contesto attuale, le banche offrono alle aziende rendimenti quasi insignificanti per i loro investimenti. Per una diversificazione adeguata del proprio portafoglio complessivo, consigliamo di detenere tra il 10% e il 15% di oro fisico puro, da considerare non come un bene speculativo, bensì come un bene rifugio a lungo termine. Gli italiani hanno depositato circa 2000 miliardi di euro in conti correnti e depositi bancari e tuttavia», come sottolinea Boso, «quei soldi rimangono fermi, senza fruttare nulla». In effetti, a causa dell'inflazione, il potere d'acquisto diminuisce nel tempo.

Careisgold, nel tempo, è riuscita a creare una rete capillare di professionisti ed esperti del settore, fornendo, attraverso la sua divisione Prime, l'opportunità ai neofiti per apprendere e costruire una carriera nel campo della promozione dell'oro. La sezione Private e Corporate, invece, si rivolge ai professionisti del settore, come promotori finanziari, agenti, banche e broker, che desiderano offrire ai loro clienti un nuovo asset, contribuendo così a rendere l'oro accessibile a tutti, senza distinzioni. Inoltre, grazie a un nuovo progetto, Careisgold sta lavorando per consentire la vendita di oro fisico anche presso gioiellerie, che generalmente non hanno l'autorizzazione per farlo in quanto non sono banchi metalli. L'insieme di queste diverse divisioni promette un'eccezionale espansione dell'azienda nei prossimi anni. Come sottolinea il fondatore, la missione di Careisgold è «far conoscere questo mercato a ogni famiglia italiana. In questo modo», conclude Boso, «sono davvero convinto che potremo rendere la nostra amata Italia il paese più ricco ed economicamente solido del mondo».