

Un nuovo orizzonte per i gioiellieri italiani

Oro Prestige by Careisgold apre la strada per una nuova prospettiva professionale dedicata agli specialisti del settore e ai loro clienti

«**R**endere l'oro accessibile a tutte le famiglie italiane», questa è la mission di **Careisgold**. L'idea è «nuova», soprattutto se si considera che prima del Duemila non era possibile essere proprietari di oro puro fisico da investimento. La svolta nel mercato in Italia è avvenuta infatti solo con la Legge n.7 del 2000, che ha sancito la definitiva abolizione del monopolio statale, introducendo la possibilità per tutti i residenti di acquistare e vendere oro fisico.

Questa importante novità ha permesso all'imprenditore Claudio Boso di dar vita a Careisgold, società per azioni regolarmente iscritta al registro di Banca d'Italia come Operatore professionale in Oro e Banco Metalli. Boso ha dato vita a una realtà di grande rilievo e solidità: due milioni di euro il capitale sociale interamente versato e servizi a 360 gradi dedicati al cliente sono solo alcuni dei caratteri distintivi di questa azienda in continua espansione. Un altro plus è l'incredibile personalizzazione dei prodotti: sulla base delle esigenze e dei desideri di ciascun cliente, è possibile «cucire su misura» la soluzione ideale capace di soddisfare al meglio i suoi bisogni.

Il desiderio di poter offrire a tutti la possibilità di crearsi una riserva aurea, passa attraverso la necessità di sviluppare una cultura dell'oro, il re dei beni rifugio. L'oro puro fisico, soprattutto in un momento di incertezza come quello attuale, risulta essere una soluzione tangibile che protegge i risparmi senza perdere valore nel tempo. L'oro è inconfondibile, il bene rifugio per eccellenza, il metallo prezioso più noto e desiderato, funge da ultimo baluardo di valore non solo per banche centrali e governi, ma anche per famiglie e aziende. È un bene finito, non può essere riprodotto artificialmente. Tutte caratteristiche che ne attestano il grande valore. L'innata eleganza e il prestigio che si associa all'oro, lo rendono oggetto del desiderio indiscusso. È antidoto contro l'inflazione e la svalutazione monetaria.

Per concretizzare al meglio la propria mission, Careisgold, attraverso la sua Divisione Private, ha messo in campo un team composto da professionisti di grande spessore, ma-



I top manager della Divisione Private. Da sinistra: Carlo Melotti, Roberto Boschi, Antonio Mattiocco e Luigi Premarini

nager dalla notevole esperienza provenienti da settori diversi, che hanno combinato le loro competenze dando vita a qualcosa di innovativo e straordinario.



Claudio Boso, Presidente di Careisgold

In quest'ottica ha iniziato a prendere forma **Oro Prestige**, il brand di Careisgold dedicato alle migliori gioiellerie in Italia. Le imprese del commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria in Italia sono oltre 13 mila, con un fatturato complessivo stimato in poco meno di cinque miliardi di euro. (Fonte Federpreziosi-Osservatorio). Nonostante il grande volume d'affari che le associazioni di categoria riportano, è doveroso richiamare le statistiche, nelle quali si legge che dal 2013 al 2021 hanno chiuso circa quattromila esercizi (Fonte Federpreziosi-Osservatorio). Ciò a riprova del fatto che questo è un momento storico in cui è necessario migliorare, rimanere al passo coi tempi e, in questo caso, anticiparli con soluzioni innovative per avere successo e confermarsi punto di riferimento del settore.

L'obiettivo di **Oro Prestige by Careisgold** è quello di selezionare 400 punti vendita sul territorio nazionale, all'interno dei quali sarà presente un incaricato abilitato alla

promozione di oro puro fisico da investimento. In questo modo, il gioielliere o la persona designata ha la possibilità di proporre un prodotto nuovo, inserendosi in un mercato in forte crescita e dalle sconfinite potenzialità senza snaturare il proprio ruolo, ma anzi, attirando ulteriori clienti grazie all'integrazione nella propria offerta di un bene con caratteristiche che vanno oltre la preziosità del gioiello. I numeri di Careisgold lo confermano: la richiesta di oro puro 24 carati da parte del pubblico è sempre maggiore grazie alle sue caratteristiche di tutela e protezione del potere d'acquisto. Si tratta quindi di un asset assolutamente fondamentale per la diversificazione del portafoglio dei risparmiatori.

L'azienda ha appena presentato questa iniziativa all'interno del rinomato evento fieristico, Vicenzaoro. «Careisgold si presenta per la prima volta a Vicenzaoro con il suo brand, Oro Prestige», spiega Roberto Boschi, responsabile commerciale. «In un mercato in forte evoluzione come questo, vogliamo portare un servizio molto conveniente e innovativo che permette al consumatore finale di avvicinarsi all'opportunità di possedere oro puro fisico da investimento e crearsi la propria riserva aurea, nella serenità della propria gioielleria di fiducia».

Dal lato del gioielliere, continua Boschi, «diamo la possibilità agli operatori del settore di mettersi nella condizione di poter proporre oro da investimento nella massima trasparenza e senza preoccuparsi di alcuna impellenza amministrativa e burocratica. Offriamo corsi di formazione commerciale e tecnica di alto livello, un costante affiancamento finalizzato alla specializzazione nel settore dell'oro da investimento e supporto concreto con

personale qualificato per sostenere i nostri consulenti, passo dopo passo».

La Divisione Private di Careisgold, attraverso Oro Prestige, punta quindi a mettere a disposizione di tutti i clienti delle gioiellerie i propri innovativi prodotti, portando le grandi opportunità di questo mercato in forte ascesa al servizio di ogni famiglia e del loro futuro.

