

L'età dell'oro

Claudio Boso ha fondato Careisgold per rendere accessibili a tutti gli investimenti nel bene rifugio per eccellenza, che continua a garantire performance elevate ai risparmiatori. “Stiamo creando qualcosa che va oltre il business”, dice. “Ma questo non deve farci sentire arrivati”

L'età dell'oro sembra non finire mai. Il re dei metalli preziosi, da sempre considerato bene rifugio per eccellenza, anche nel 2024 ha garantito performance elevate ai risparmiatori e agli investitori. Per comprendere le opportunità offerte da questa risorsa abbiamo parlato con Claudio Boso, presidente e fondatore di Careisgold. La prima azienda che, si legge sul suo sito internet, “è stata capace di rendere l'oro da investimento accessibile a ogni famiglia”.

Che cos'è Careisgold e quali servizi offre?

Con Careisgold ho voluto creare qualcosa di diverso. Volevo un'azienda che non si limitasse a seguire le dinamiche tradizionali del mercato dell'oro, ma che spiccasse in modo netto sulle altre. Se vuoi fare la differenza, devi trovare un modo per distinguerti, e così è nata l'idea. Mi sono allontanato dall'approccio classico, che vede l'oro fisico appartenere solo a un mercato di nicchia, e ho pensato: perché non renderlo accessibile a tutti? Dopo mesi di ricerca, analizzando anche i mercati esteri più avanzati nel settore, ho capito che l'Italia aveva bisogno di qualcosa di nuovo, di un cambiamento. Così ho voluto fare da pioniere, diventando il primo in Italia a permettere di investire in oro anche a chi non dispone di grandi capitali. Lo slogan che abbiamo scelto per la nostra missione è: ‘L'oro accessibile a tutti, prima di tutti’. Ma per avere successo in una grande impresa c'è bisogno di qualcosa di più. Non volevo limitarmi alla vendita dell'oro, ma costruire attorno al cliente un ecosistema di servizi che eliminasse ogni preoccupazione amministrativa

e burocratica. Anche se l'oro è conosciuto e apprezzato da millenni, per molti è ancora una novità nel mercato. Per questo ho voluto offrire a chiunque la possibilità di investire, con la tranquillità di essere accompagnato in ogni fase del percorso.

C'è chi dice che l'oro sia un investimento sempre valido, in fase di recessione o di espansione economica. È d'accordo?

Quando Careisgold ha iniziato a vendere oro, il prezzo era intorno ai 34 euro al grammo, e mai avrei

"Quando Careisgold ha iniziato a vendere oro, il prezzo era intorno ai 34 euro al grammo. Oggi siamo arrivati a oltre 78"



immaginato una crescita così rapida e sostenuta: oggi siamo arrivati a oltre 78 euro. Le performance storiche che l'oro fisico ha fatto vedere nel lungo periodo sono sorprendenti. Ma è importante chiedersi: perché assistiamo a una crescita così marcata? In questo contesto, ciò che spinge il valore dell'oro non è solo una questione di percezione del mercato, ma anche di dinamiche legate a domanda e offerta. Oggi la domanda è incredibilmente forte: paesi come Cina e Russia, insieme alle banche centrali, accumulano enormi riserve. Non parliamo di semplici acquisti, ma di strategie per diversificare e ridurre la dipendenza dal dollaro. Allo stesso tempo, la produzione di oro non riesce a tenere il passo: l'estrazione è sempre più difficile e costosa, per non parlare delle situazioni geopolitiche che stiamo affrontando. È normale che gli investitori si rifugino in beni stabili come l'oro. Un'altra cosa da ricordare è che l'oro è una risorsa limitata. Non si può produrre artificialmente o aumentare a piacimento, come si fa con la moneta o con altri beni: mantiene il suo valore proprio perché non può essere replicato. Per questo sono convinto che chi compra oro oggi e ha la pazienza di aspettare cinque, dieci o anche 15 anni farà un grande affare. È probabile che la crescita degli ultimi anni sia solo un anticipo di quello che potrebbe succedere in futuro.

Quali sono i vantaggi di un investimento in oro rispetto ad altri tipi di impiego? C'è chi parla anche di utilità sociale dell'oro fisico: cosa ne pensa?

Il mio consiglio è quello di non puntare tutto sull'oro. L'oro è un ottimo



strumento di diversificazione, non una soluzione unica e autosufficiente. È fondamentale distribuire il capitale su più asset: immobili, obbligazioni, azioni e sì, anche un 15-20% in oro da investimento. L'oro è un bene complementare, che aggiunge stabilità e protezione al portafoglio. Diversificare è la chiave per affrontare con serenità le incertezze del futuro. Poi c'è un altro aspetto: l'oro è particolarmente utile per chi ha un risparmio più contenuto, ma vuole comunque garantirsi una sicurezza

per il futuro. Pensiamo ai piccoli e medi risparmiatori: spesso si ritrovano a preoccuparsi per la pensione, e non possiamo biasimarli. Con un'Inps che quasi certamente non riuscirà a garantire loro ciò che si aspettano, l'oro diventa una strategia intelligente per costruire un capitale. Conservare oro significa mettere da parte una riserva da utilizzare quando ne avranno bisogno, magari durante la vecchiaia. Vogliamo democratizzare l'oro: il nostro target non ha confini. E qui entra in gioco la nostra missione

sociale. So che mettere da parte anche piccole somme in oro può sembrare un sacrificio per alcuni, ma credo sia uno sforzo che ripagherà a lungo termine. L'oro è un bene concreto, tangibile, che si può tenere in mano e che è capace di mantenere il suo valore nel tempo. Il nostro compito è quello di svegliare il mercato, far comprendere a tutti il valore di questa opportunità.

Avete in programma ulteriori sviluppi dei servizi? Qual è la vostra visione sul futuro del mercato?

La Care Holding è nata nel 2009 e dal 2018, con la nascita di Careisgold, ci dedichiamo all'oro da investimento. Da allora l'azienda ha subito una forte trasformazione: ci siamo evoluti e rinnovati, per essere almeno cinque anni avanti rispetto ai diretti concorrenti. Arrivare dove siamo oggi ha richiesto idee, visione, impegno, persone capaci e, naturalmente, tanti investimenti. Siamo consapevoli che siamo solo all'inizio di un cambiamento epocale in un mercato che definisco 'oceano blu' per le infinite possibilità che offre. Molti si chiedono come siamo riusciti ad arrivare fino a qui, ma la risposta è semplice: per fare grandi cose bisogna avere una visione, ma anche circondarsi delle persone giuste, 'migliori di te', che non siano solo preparate, ma che condividano in pieno il progetto. Sempre più persone fanno parte della nostra realtà. Per questo Careisgold è cresciuta e continua a crescere rapidamente. La missione è portare l'oro a tutte le famiglie italiane. Stiamo creando qualcosa che va oltre il business. È come se fossimo diventati un riferimento, una tendenza. Ma questo non può e non deve farci sentire arrivati: quando mi incontro con i manager, cerco di trasmettere l'idea che non abbiamo ancora fatto niente e che il momento attuale è solo un punto di partenza verso un nuovo orizzonte dorato.