

# L'innovazione di Careisgold: l'oro puro come nuovo asset

Per i consulenti finanziari una nuova opportunità professionale con gli investimenti in lingotti del prezioso metallo. L'asset class in questo momento più promettente

In un mercato in crisi come quello della consulenza finanziaria, con solo il 2% dei fondi d'investimento in grado di superare il loro benchmark, il lavoro del consulente finanziario è diventato estremamente difficile, conquistare nuovi clienti poi richiede non solo competenza, ma anche una capacità tecnica sempre più elevata. È un mercato che sta affrontando cambiamenti epocali tra i nuovi paradigmi che impone la tecnologia digitale e l'introduzione delle nuove direttive europee in materia di risparmio gestito. Però è proprio in momenti di estrema turbolenza che emergono le opportunità di investimento più interessanti. Grazie alla Legge N. 7 del 2000 che ne ha liberalizzato il mercato, l'oro da investimento è diventato in questo momento l'asset più promettente, sia per il consulente finanziario sia per il risparmiatore.

La richiesta di acquisto del bene rifugio per eccellenza è in costante aumento, così come lo è stato in passato nei momenti di crisi (ultima quella del 2008), a causa dei tanti fattori di incertezza che gravano sugli investimenti, a partire dall'instabilità economica, la guerra in Ucraina, la risalita dell'inflazione e, in ultimo, il conflitto tra Israele e Gaza.

L'investimento in oro puro fisico proposto da Careisgold, società autorizzata da Banca d'Italia e Questura come operatore professionale in oro e banco metalli, offre soluzioni in oro «una tantum», ma anche piani di acquisto ricorrente che rendono l'investimento accessibile a chiunque. I lingotti provengono da raffinerie Good Delivery, di purezza pari a 999,9/1.000 e sono dotati di sofisticati sistemi di anticontraffazione. Attraverso la propria Divisione Private, Careisgold si pone come punto di riferimento del mercato per tutti quei professionisti, broker e consulenti finanziari che vogliono incorporare l'oro fisico nel paniere d'investimento dei propri clienti, contando su piani flessibili d'acquisto e servizi dedicati a 360 gradi.

Perché essere consulente finanziario oggi significa saper stare al passo coi tempi e saper innovarsi intercettando nuovi prodotti e servizi emergenti, significa offrire una



I manager della Divisione Private. Da sinistra: Gianni Casini, Antonio Mattiocco, Roberto Boschi, Matteo Maurizio, Luigi Premarini e Carlo Melotti

soluzione che non solo soddisfa le esigenze del cliente, ma le supera. Però oggi è tutto molto più complesso e ad aggravare l'incertezza del futuro del consulente finanziario si sono aggiunti altri fattori come la Retail Investment Strategy, normativa che ridurrà le commissioni di retrocessione, l'accorpamento di portafogli a svantaggio dei consulenti meno patrimonializzati, la rapida ascesa dei Robo-Advisors e Remote Advisory, infine le piattaforme a distanza, molto attraenti per i risparmiatori in quanto offrono acquisti a commissioni ridotte o addirittura nulle.



Claudio Boso, Presidente e fondatore di Careisgold

L'oro fisico da investimento in questo senso rappresenta una nuova opportunità e una sicurezza. Non è infatti un prodotto speculativo e non va confuso con un prodotto sostitutivo degli asset già in possesso del cliente. L'oro è un bene fisico, un prodotto tangibile e va quindi concepito come base del portafoglio stesso per differenziarlo e sostenerlo. Dal punto di vista fiscale, inoltre, è esente Iva al momento dell'acquisto. «Abbiamo progettato

un percorso formativo studiato nei minimi dettagli e dotiamo i nostri consulenti di soft skill e competenze trasversali mirate», spiega Claudio Boso, Presidente e fondatore di Careisgold. «La nostra squadra di Private manager offre una professionalità ineguagliabile, beneficiando dell'esperienza e di un background finanziario e bancario di oltre trent'anni. Ogni cliente ha un suo percorso unico e personale, per cui offriamo consulenze su misura, guidando ogni indi-

viduo verso l'acquisto più adatto alle proprie esigenze. Crediamo che l'acquisto di un bene prezioso come l'oro puro fisico meriti una cura altrettanto eccellente».

Innovazione strategica, approccio moderno all'acquisizione di clienti, educazione finanziaria, vantaggi fiscali e amministrativi: nel panorama del retail finanziario italiano, Careisgold vuole emergere come nuova guida dei consulenti nel mondo dell'oro puro fisico, un prodotto che non rappresenta solo una scelta di investimento, ma una decisione responsabile volta a proteggere il futuro di ciascuno.

Tra i servizi di Careisgold per il cliente vi sono lo stoccaggio dell'oro (il cliente ha la facoltà di

detenerlo nel luogo che preferisce oppure conservarlo nei sicuri caveaux Batti-stolli in Italia, beneficiando di una copertura assicurativa al 100%), la possibilità di monitoraggio 24/24 attraverso un'App anche dei versamenti, delle fatture e dei verbali di controllo dell'oro nei caveaux (ogni lingotto è di proprietà esclusiva del singolo cliente a cui viene attribuito un codice seriale e un codice sigillo univoco che lo identifica), la possibilità di liquidazione dell'oro in denaro in sole 48 ore.

Ecco cosa offre il mondo Careisgold ai consulenti finanziari:

- 1.** Innovazione strategica: l'adozione dell'oro fisico come asset facilita l'acquisizione di nuovi clienti.
- 2.** Educazione finanziaria: l'oro fisico consente al cliente di apprezzare la forza del Dollar Cost Average in modo concreto e percepibile.
- 3.** Benefici tangibili: essendo un bene simmetrico, l'oro elimina molte incertezze, migliorando la fiducia e la soddisfazione del cliente.
- 4.** Approccio moderno all'acquisizione di clienti: attraverso l'utilizzo di tecniche come la Lead generation.
- 5.** Vantaggi fiscali: l'attività di proposizione dell'oro fisico offre una serie di vantaggi, tra cui una tassazione agevolata.
- 6.** Diversificazione: L'oro fisico permette di ampliare l'offerta e diversificare l'asset class del portafoglio.
- 7.** Opportunità di collaborazione: l'integrazione dell'oro fisico potrebbe favorire collaborazioni con studi professionali, creando nuove nicchie di mercato e aumentando l'efficacia dell'attività del consulente.