

# Mercato dell'oro, un nuovo «Gold-Standard»

L'azienda veronese Careisgold sta portando l'Italia nell'era dell'oro fisico da investimento accessibile a tutti, affermandosi come benchmark del settore

L'oro, come tutti sappiamo, è quel metallo prezioso che da millenni simboleggia ricchezza e potere e che ancora oggi continua a mantenere un ruolo centrale nelle strategie di investimento globale. Negli ultimi mesi, il prezzo dell'oro ha mostrato variazioni significative, attestandosi su cifre che riflettono la sua perpetua domanda come bene rifugio da parte di privati, Stati e banche centrali. Basti pensare che solo nel corso di tutto il 2023, il prezzo dell'oro fisico è cresciuto del 7,4% e il trend non sembra destinato a fermarsi. Osservando le tendenze attuali e le condizioni economiche globali, le stime degli analisti appaiono orientate verso uno scenario rialzista. Una prospettiva che, almeno per il primo trimestre del 2024, si è concretizzata registrando un ulteriore incremento di valore di oltre il 7%.

La capacità dell'oro di resistere alle fluttuazioni dei mercati, alle crisi economiche e all'inflazione è da sempre la caratteristica che ha permesso a questo asset di porsi come l'elemento in assoluto più affidabile per la protezione dei capitali e del potere d'acquisto. La sua attrattiva ha subito in Italia una svolta positiva significativa a seguito della liberalizzazione avvenuta nel Duemila. Questo passaggio chiave ha reso l'oro fisico un'opzione concreta per la diversificazione del portafoglio di ogni risparmiatore italiano, che da quel momento può approfittare della storica stabilità e del potenziale apprezzamento nel lungo periodo del prezioso metallo.

Al centro di questa rivoluzione dorata si trova Careisgold, la società per azioni con sede a Verona che, grazie all'intuizione del suo fondatore Claudio Boso, è stata la prima a imporsi nel panorama italiano dell'oro da investimento. La visione è chiara: offrire a tutti la possibilità di accedere al re dei beni rifugio, indipendentemente dalla personale condizione economica. Un proposito che si sta rivelando vincente. L'esperienza pluriennale, unita a una strategia di business innovativa, ha permesso a Careisgold di diventare in breve tempo il benchmark del mercato.

L'approccio di Careisgold si basa su una profonda comprensione delle dinamiche del settore e su un impegno costante nella ricerca delle migliori opportunità per i suoi clienti. Un metodo operativo che ha permesso all'azienda di affermarsi sempre più come punto di riferimento, in un comparto che sta continuamente vedendo nascere nuovi operatori professionali in oro (Opo): a oggi più di 600. «Può sembrare strano, ma siamo felici che ci siano sempre più competitor che ci stanno emulando!», sostiene Claudio Boso, presidente di Careisgold. «Questo ci dà conferma che siamo sulla strada giusta. In un settore così giovane e pieno di opportunità, più se ne parla e più il nostro messaggio arriva al



Claudio Boso sul palco della Convention «The Golden Era» del 2023



Il presidente di Careisgold, Claudio Boso

pubblico. Agiamo in un mercato ancora troppo poco noto agli italiani, in cui non tutti sono a conoscenza della possibilità di potersi liberamente creare la propria riserva aurea. Per questo, avere un mercato con sempre più operatori non può che essere un catalizzatore per la divulgazione del nostro business. Intendiamoci», prosegue Boso, «copiarci non è facile. Come azienda, abbiamo un'expertise pluriennale che ci ha permesso di consolidare la nostra leadership e di moltiplicare fatturato e clienti di anno in anno».

Un risultato frutto di uno studio approfondito nell'ambito dell'oro puro fisico da investimento, supportato da una forza commerciale formata e distribuita in modo capillare su tutto il territorio nazionale. «L'accessibilità è il nostro obiettivo e il nostro punto di forza», aggiunge Boso, «non a caso il nostro slogan è 'L'Oro per tutti, prima di tutti'. Vogliamo dire a ogni italiano che l'oro fisico non è più un'opportunità riservata solo a chi ha grandi possibilità finanziarie. Con noi,

tutti possono crearsi la propria riserva aurea in modo semplice, sicuro e flessibile».

Il riferimento è ai Piani di Acquisto Ricorrente (Par). Attraverso questa formula, il cliente può decidere liberamente quanto versare ogni mese (anche importi minimi) per raggiungere l'ammontare d'oro fisico desiderato, in modo cadenzato e adattabile in ogni momento alle proprie necessità. Chi, invece, preferisce una prospettiva a breve termine, può sempre ricorrere ad Aurum, la soluzione che permette di ottenere la quantità di oro richiesta in un'unica tranche, alle migliori condizioni di mercato.

Il successo di Careisgold risiede non solo nell'eccellenza del prodotto offerto, che segue rigorosi standard di qualità e trasparenza, ma anche nella fornitura di servizi di altissimo livello, come lo stoccaggio in caveaux di massima sicurezza assicurati al 100%, il trasporto e la consegna a casa dei propri lingotti e la possibilità di rivendita dell'oro acquistato. Il tutto contornato da strumenti digitali al servizio del cliente, quali app e portali online che permettono di monitorare l'andamento dell'oro, del proprio piano, le fatture e i versamenti. L'idea è quella di sollevare il cliente da ogni tipo di preoccupazione e di complessità burocratica. Con queste azioni, Careisgold si pone come capofila nella proposizione di oro fisico in Italia. Un esempio consolidato di affidabilità ed eccellenza, che sta tracciando il cammino per gli altri e stabilendo gli standard a cui tutti aspirano.

