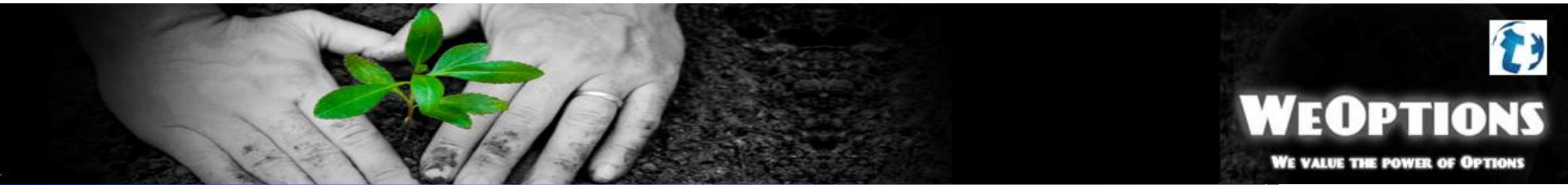


Opzioni e Financial Advisor

LA SVOLTA

**Verso servizi di Advisory ad alto valore
aggiunto per la propria professionalità,
per i portafogli dei propri clienti**



Be smart, Be Independent, Be prepared..NOW!

Nel 2014, negli USA:

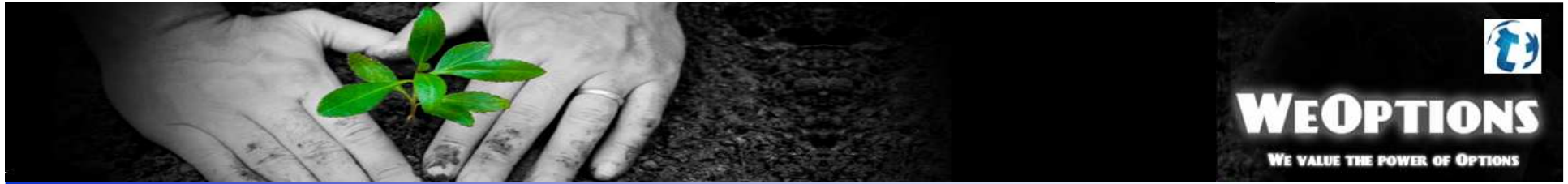


Il numero dei Financial Advisor utilizzatori di Opzioni è cresciuto significativamente, raggiungendo il 61%

I clienti con opzioni nei portafogli sono più ricettivi verso la consulenza e forniscono maggiori referrals



Il 78% degli Advisor manifesta interesse nell'accrescere la propria conoscenza sullo strumento

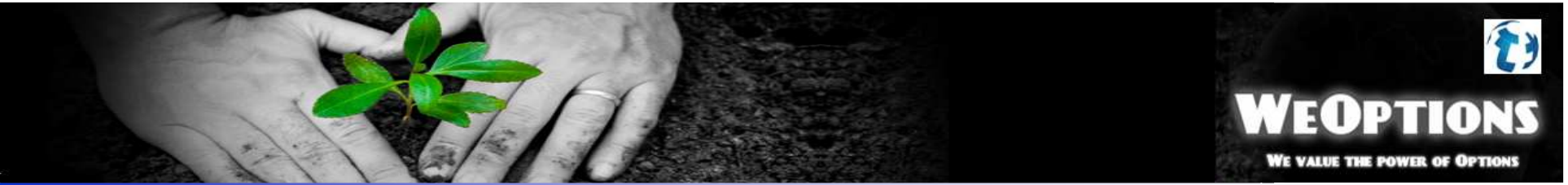


**Qual è la strategia vincente
anche in Italia?**

COVERED CALL WRITING

**TRASFORMA LE AZIONI IN STRUMENTO DI REDDITO CON CASH FLOW
EXTRA MENSILE, SUPERA IL CONCETTO DI SCOMMESSA DI BORSA,
PROTEGGE IN COPERTURA I TITOLI AZIONARI, CONSENTE DI
RECUPERARE I PREZZI DI CARICO, PERMETTE DI RAGGIUNGERE I
TARGET PRICE**

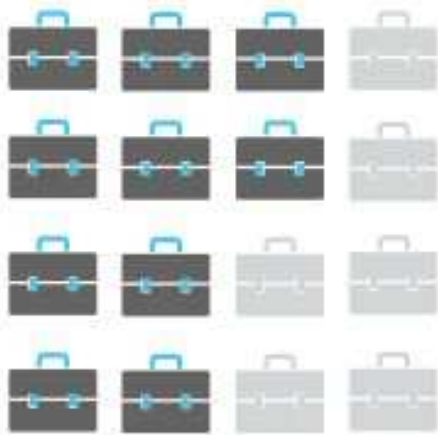
RIDUCE LA VOLATILITA' DEL PORTAFOGLIO DEL 30%



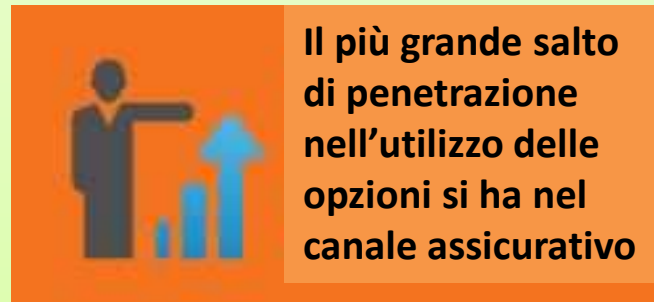
Il metodo più efficace per gestire il rischio e ridurre le incertezze!

Oggi, negli USA:

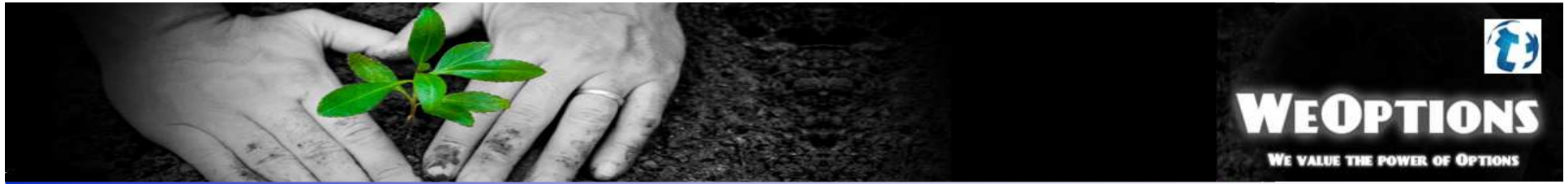
Il 59% degli Advisor vende Covered Call nei portafogli dei clienti



Gli Advisor utilizzano le Opzioni prevalentemente per generare reddito e in strategie di Risk management



Il più grande salto di penetrazione nell'utilizzo delle opzioni si ha nel canale assicurativo



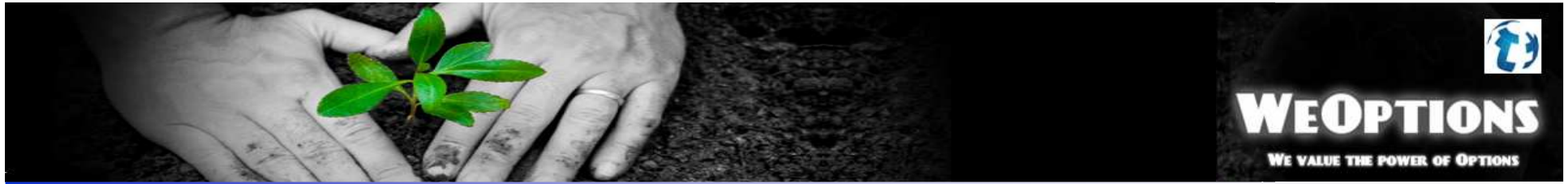
L'importanza di un percorso di formazione



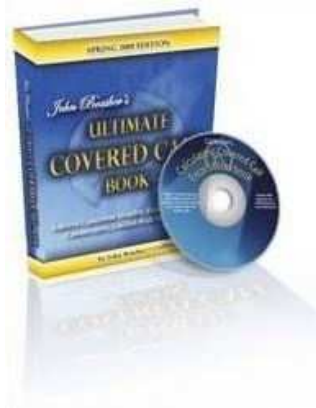
Negli USA due terzi degli utilizzatori di Opzioni (64%) afferma che la sicurezza nella conoscenza e nell'utilizzo dello strumento è cresciuta negli ultimi tre anni grazie a programmi di Formazione. La percentuale è persino più alta tra i Financial Advisor: 83%!

Nonostante questo incremento, circa tre quarti dei 637 Advisor che hanno risposto all'indagine dell'Istituto Bellomy Research nel 2014 hanno manifestato interesse nel continuare i percorsi di Education sull'argomento. Corsi e Webinar sono offerti dalle Borse, dall'Options Industry Council, da molte società specializzate, ma la maggior parte degli Advisor preferisce l'assistenza di colleghi più esperti o del Options Desk della propria azienda.

E in Italia?



Nasce e sviluppa nel 2004 come gruppo di Financial Advisor e consulenti con l'obiettivo di diffondere in Italia la conoscenza e l'utilizzo delle Opzioni come strumento d'investimento. I programmi di formazione vengono rivolti inizialmente agli operatori istituzionali e successivamente anche ai clienti privati, corporate e retail. **WeOptions** è partner dell'Options Industry Council, principale istituzione americana dedicata alla formazione sulle Options.



Il corso **Covered Call Writing** viene teorizzato e sviluppato in collaborazione con i più grandi writer e strategist statunitensi.

Nel 2012 il programma viene certificato EFPA, inserito nel più ampio corso «Tecniche innovative nella gestione del Risparmio» e proposto a reti di Private Banker e Promotori Finanziari