



## **SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT SIM S.P.A.**

Delibera Consob n. 17202 del 02 marzo 2010 – Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia

Sede in MILANO – Via Gonzaga, 3

Capitale Sociale deliberato euro 2.634.264, sottoscritto e versato euro 2.234.264

Iscritto alla C.C.I.A.A. di MILANO

Codice Fiscale e N. iscrizione Registro Imprese 06548800967

Partita IVA: 06548800967 – N. Rea: 1899233

### **RELAZIONE SULLA GESTIONE AL 31 DICEMBRE 2023**

Signori Azionisti,

il bilancio al 31 dicembre 2023, che sottoponiamo alla vostra approvazione, si chiude con un risultato negativo di Euro 260.922, rispetto ad un risultato negativo di Euro 796.059 dell'esercizio precedente.

La Società ha redatto il Bilancio in applicazione del D. Lgs. 28 febbraio 2005 n. 38 e secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS, così come interpretati dall'International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) ed adottati dalla Unione Europea.

## Scenario macroeconomico e andamento mercati finanziari

L'economia globale nei primi mesi del 2023 è stata più vigorosa del previsto, pur essendo caratterizzata da variabili contrastanti, con una robusta ripresa dell'attività economica in Cina, la tenuta del mercato del lavoro americano e la restrizione monetaria, attuata da diverse banche centrali, che ha frenato la domanda interna in diversi paesi. Nel complesso, la crescita del PIL mondiale, e ancor più del commercio internazionale, è stata comunque debole.

L'inflazione complessiva ha proseguito la sua discesa a livello mondiale, pur mantenendosi comunque su livelli elevati.

Nel complesso, i dati macroeconomici sono stati positivi e per la prima volta i rendimenti dei tassi europei e americani sono diminuiti, scontando in anticipo la fine del tightening e dei rialzi. Il comparto azionario, ad inizio anno, ha recuperato rispetto alla chiusura dell'anno precedente.

Negli Stati Uniti, l'aumento dei tassi ufficiali e la riduzione del portafoglio titoli della banca centrale hanno portato a una riduzione degli investimenti fissi e a un calo dei prezzi immobiliari. Tuttavia, la crescita del Pil, pari allo 0,3% nel primo trimestre è stata sufficiente a mantenere il tasso di disoccupazione stabile e l'aumento dei salari sostenuto. L'inflazione è scesa al 5 per cento, rimanendo ben sopra l'obiettivo della Federal Reserve.

Nel mese di marzo due banche regionali statunitensi (Signature Bank e Silicon Valley Bank), legate al settore tecnologico, sono state colpite da una grave crisi di liquidità che le ha condotte al fallimento. Il fenomeno ha causato un deterioramento del quadro macroeconomico ed aumentato la pressione sul settore bancario, che si è manifestata anche in Europa attraverso il salvataggio da parte delle autorità svizzere del colosso Credit Suisse. L'operazione si è svolta attraverso l'acquisizione da parte di UBS del concorrente elvetico.

Sul fronte azionario, i principali indici americani, sorretti dai titoli large cap, hanno generato una performance positiva, con il settore tecnologico a trainare l'intero mercato.

L'economia dell'area euro è cresciuta dello 0,1 per cento nel primo trimestre del 2023. Il ribasso dei prezzi dell'energia, l'allentamento delle strozzature dal lato

dell'offerta e le misure di bilancio a favore di famiglie e imprese hanno contribuito alla tenuta dell'economia. La domanda interna privata è rimasta debole, mentre la fiducia di imprese e consumatori è migliorata costantemente.

Sono stati osservati andamenti divergenti tra i settori economici, con il manifatturiero che dopo l'importante ripresa post Covid ha mostrato prospettive in peggioramento, mentre quello dei servizi ha registrato una crescita più forte, soprattutto a seguito della riapertura delle attività economiche.

I redditi delle famiglie hanno beneficiato del buon andamento del mercato del lavoro, con il tasso di disoccupazione che ha registrato a marzo il minimo storico del 6,5 per cento e l'occupazione che ha superato i livelli precedenti la pandemia. L'andamento dei consumi ha continuato a risentire dell'elevata inflazione, che a marzo risultava ancora pari al 6,9 per cento.

La Banca Centrale Europea ha continuato la restrizione della politica monetaria. I tassi ufficiali hanno subito un aumento di 100 punti base tra febbraio e marzo ed è stata avviata la riduzione del portafoglio APP (Asset Purchase Programme).

Il rialzo dei tassi ufficiali ha avuto pochi effetti sui rendimenti a medio e lungo termine, compensati da un calo delle attese sull'andamento futuro. Il differenziale decennale tra BTP e Bund è sceso, nel corso del primo trimestre, da 211 a 178 punti base.

In Italia, la produzione industriale è calata nei primi mesi dell'anno in modo diffuso, anche se la fiducia delle imprese manifatturiere è apparsa in ripresa. Il PIL è cresciuto dello 0,5 per cento nel primo trimestre del 2023.

L'andamento dei principali mercati finanziari è stato positivo seppur condizionato da ampie oscillazioni di prezzo, sulla scia di un quadro macroeconomico incerto e delle turbolenze connesse con la crisi delle banche regionali statunitensi e di Credit Suisse. Per le borse, dopo un avvio d'anno in deciso rialzo, i citati casi di crisi hanno creato tensioni temporanee nella prima metà di marzo. Per le obbligazioni, malgrado alcune fasi di forte volatilità, il primo trimestre si è chiuso con una performance positiva.

Sul fronte azionario i principali indici americani sorretti dai titoli large cap hanno generato nel mese una performance positiva, con il settore tecnologico a trainare l'intero mercato.

Il **secondo** trimestre è stato caratterizzato da una complessa interazione tra fattori economici, politiche monetarie e sviluppi globali.

L'inflazione è generalmente diminuita, anche se la componente "core" è rimasta elevata. In America, per la prima volta, si è assistito ad una pausa dai rialzi dei tassi, mentre in Europa la politica monetaria segue di qualche mese quella oltre oceano. Riguardo ai mercati finanziari, in America si è registrato un aumento delle curve dei tassi con una tendenza sempre accentuata all'inversione. Sul fronte azionario, gli indici di Wall Street hanno generato performance superiori al 5 per cento, sovraperformando rispetto alle piazze europee. Sul fronte obbligazionario, invece, le curve europee sono risultate stabili, mentre in America il decennale è aumentato di oltre 40bps.

Le aspettative di mercato sui tassi di riferimento a breve termine dell'area euro sono aumentate, a seguito delle comunicazioni delle banche centrali di un inasprimento della politica monetaria. Tali preoccupazioni si sono ridimensionate nel mese di luglio, poiché il contesto ha mostrato un'inflazione inferiore alle attese negli Stati Uniti che ha portato ad una rivalutazione della politica monetaria.

Nel complesso, i rendimenti dei titoli di Stato dell'area dell'euro si sono mossi sostanzialmente in linea con i tassi privi di rischio, pur in presenza di una certa volatilità all'interno del periodo, dovuta alla sensibilità del mercato alla comunicazione di politica monetaria e alle notizie macroeconomiche. I differenziali di rendimento sulle obbligazioni societarie nell'area dell'euro hanno mostrato un andamento stabile.

Nonostante una certa volatilità, i corsi azionari sono rimasti sostanzialmente invariati, mentre sul mercato dei cambi, l'euro si è apprezzato nei confronti del dollaro statunitense.

Il **terzo trimestre** è stato influenzato dalle decisioni di politica monetaria e da importanti sviluppi economici.

La Bce ha alzato i tassi due volte, mentre in America, dopo l'incremento di luglio, si è assistito ad una pausa dei rialzi. Negli Stati Uniti i mercati hanno registrato una performance negativa, con il Nasdaq e l'S&P500 in arretramento di oltre tre punti; inoltre, il mercato obbligazionario ha visto una notevole pressione sui

rendimenti dei titoli di stato che ha causato un incremento sul treasury decennale di 75 bps.

Nell'area euro l'andamento dei mercati finanziari ha rispecchiato le aspettative di tassi di riferimento a breve termine stabili, mentre i tassi a lungo termine sono aumentati. I corsi azionari sono diminuiti, in particolare, per le società non finanziarie, mentre i differenziali sulle obbligazioni societarie dell'area dell'euro sono lievemente aumentati, soprattutto per il segmento ad alto rendimento. L'intensificarsi delle tensioni in Medio Oriente dagli inizi di ottobre, pur determinando un'accresciuta volatilità dei mercati, ha avuto nel complesso un impatto limitato sui mercati finanziari dell'area dell'euro.

L'inflazione è risultata in tendenziale diminuzione, mentre la componente core è rimasta resiliente. Evento rilevante è stato il rally del petrolio, in risalita di quasi il 30% durante il trimestre.

L'ultimo **trimestre** dell'anno è stato caratterizzato dall'interazione tra fattori macroeconomici e complesse dinamiche geopolitiche, legate allo scoppio del conflitto israelo-palestinese e alle tensioni nel Mar Rosso.

In America, la Federal Reserve ha raggiunto il picco riguardo al ciclo di rialzo dei tassi e si profilano tagli dei tassi già nel primo semestre del 2024. Sul fronte dei mercati finanziari, il quarto trimestre è stato molto positivo sia per gli Stati Uniti che per l'Europa, grazie anche ad una inflazione in tendenziale diminuzione. A Wall Street l'indice Nasdaq ha sovraperformato l'S&P500, con un ritorno del 14%. Infine, con riferimento al mercato obbligazionario, notevole è risultata la discesa dei rendimenti sui titoli governativi, come dimostra il calo di 70 bps del decennale americano.

Nel mese di dicembre, l'attenzione dei mercati si è nuovamente focalizzata sulle decisioni delle banche centrali e, come ampiamente previsto, sia Federal Reserve che Bce e Bank of England hanno mantenuto invariati i propri tassi di riferimento. L'economia dell'area euro ha ristagnato nell'ultimo trimestre del 2023 e i dati più recenti continuano a segnalare una dinamica debole nel breve periodo.

Il mercato del lavoro si è confermato robusto con un tasso di disoccupazione che si è riportato sul livello più basso dall'introduzione dell'euro e gli ingressi nella forza lavoro sono aumentati. Le riforme strutturali e gli investimenti volti a

migliorare la capacità di offerta potranno contribuire a ridurre le spinte sui prezzi nel medio periodo, sostenendo al tempo stesso le transizioni ecologica e digitale. I mercati finanziari hanno continuato a concentrarsi sull'andamento dell'inflazione e sugli aggiustamenti attesi della politica monetaria. A seguito della decisione attesa di lasciare invariati i tassi di riferimento, il segmento a breve della curva dei tassi *free risk* ha subito variazioni solo marginali nel periodo e i rendimenti dei titoli di Stato dell'area dell'euro hanno seguito tale andamento. I corsi azionari sono rimasti entro un intervallo ristretto in quanto il calo delle aspettative sugli utili è stato controbilanciato da una riduzione del premio per il rischio azionario. I mercati delle obbligazioni societarie dell'area dell'euro sono rimasti sostanzialmente invariati, con un lieve calo nel segmento a elevato rendimento.

## ANDAMENTO PRINCIPALI INDICI AZIONARI

In conclusione, come si evince dal grafico, il 2023 è stato un anno particolarmente positivo per il mercato azionario, nonostante sia continuato il rialzo dei tassi da parte delle principali banche centrali, iniziato nel 2022. L'inasprimento delle politiche monetarie, con il tasso Bce sulle operazioni di rifinanziamento principali arrivato al 4,5 per cento e il tasso Upper Bound della Fed al 5,5 per cento, ha sortito effetti in merito al contenimento dell'inflazione che, nel corso dell'anno, è risultata in tendenziale diminuzione.



\* Fonte: 'Bloomberg'

Tra i migliori indici, il Nasdaq ha registrato una performance del 53,8 per cento, a seguire Nikkei 225 (+28%) e FTSE MIB(+28%).

Tra i peggiori, l'indice cinese Hang Seng, con una performance negativa del 13,8 per cento.

Mercati Obbligazionari	2023	Yield
US HY in USD	13,45%	7,59%
Europe HY	12,12%	7,08%
US IG in USD	8,52%	5,06%
Europe IG	8,19%	3,56%
Gov EM in USD	1,96%	7,65%
Gov Em in local currency	6,61%	4,08%
EM corporate in USD	6,65%	7,00%

Tassi Governativi	2023	Variazione YTD
10yr Germany	2,021	-54
10yr Italy	3,69	-101
10yr Spain	2,981	-67
10yr Portugal	2,626	-95
10yr US	3,88	0

## CONSIDERAZIONI

Alla fine di ogni anno ci si interroga sugli sviluppi futuri dei mercati finanziari e si lanciano profezie su quelle che saranno le performance delle diverse asset class. La dinamica dell'inflazione sarà ancora predominante per comprendere l'andamento dei mercati, in quanto strettamente correlata con le mosse delle varie banche centrali.

Le prospettive per la zona euro indicano una crescita economica che rimarrà debole nel medio-breve periodo, come diretta conseguenza delle condizioni monetarie restrittive.

Le previsioni parlano di una modesta crescita del PIL annuo in termini reali, che passerebbe dallo 0,6 per cento nel 2023 allo 0,8 per cento nel 2024 e risalirebbe successivamente all'1,5 per cento nel 2025 e nel 2026.

Per quanto riguarda il mercato del lavoro, le previsioni sulla crescita dell'occupazione indicano un aumento costante annuale dello 0,4 per cento fino al 2026.

L'inflazione, che nel corso del 2023 è risultata in tendenziale diminuzione, dovrebbe diminuire nei prossimi anni con un ritmo minore rispetto a quanto visto di recente. L'impatto della politica monetaria della Bce, stando alle proiezioni, consentirebbe una discesa dell'inflazione al 2,7 per cento nel 2024, al 2,1 nel 2025 per poi raggiungere l'1,9 per cento nel 2026.

L'evoluzione della politica monetaria da parte della Fed rimarrà certamente un tema sul quale i mercati finanziari si concentreranno anche nel 2024. Da quanto emerso dall'ultima riunione della Federal Reserve a dicembre 2023, il ciclo di rialzo dei tassi dovrebbe aver raggiunto il picco, con i mercati che ora prezzano un possibile taglio dei tassi nel 2024 di 75 basis points.

Le previsioni sull'economia statunitense indicano una contrazione nella crescita: nel 2024 il Pil dovrebbe aumentare dell'1,4 per cento, in diminuzione rispetto al 2,6 per cento del 2023, per poi crescere rispettivamente all'1,8 e all'1,9 per cento nel 2025 e nel 2026.

Sul fronte dell'inflazione, il Personal Consumption Expenditures Index, l'indicatore prediletto dalla Fed per misurare l'inflazione, dovrebbe assestarsi al 2,4 per cento nel 2024, al 2,1 per cento nel 2025 e raggiungere il target del 2 per cento solo nel 2026.

## Evoluzione del contesto normativo

Nel 2023 si segnalano poche importanti novità dal punto di vista normativo. Tra queste, spiccano i provvedimenti in materia di whistleblowing e gli aggiornamenti in materia di antiriciclaggio.

### WHISTLEBLOWING

La disciplina in materia di whistleblowing è stata di recente modificata dal D. Lgs. 10 marzo 2023, n. 24 che dà attuazione alla Direttiva (UE) 2019/1937 del Parlamento europeo e del Consiglio.

In particolare, il suddetto provvedimento si applica ai soggetti del settore pubblico e del settore privato; con particolare riferimento a quest'ultimo, la normativa estende la disciplina a tutti i soggetti che hanno impiegato nell'ultimo anno la media di almeno 50 lavoratori subordinati con contratti di lavoro a tempo indeterminato o determinato. Inoltre, sono inclusi tra i destinatari, anche se non raggiungono tale numero di dipendenti, i soggetti, tra cui rientra la SIM, che operano in peculiari ambiti, quali il settore dei servizi, prodotti e mercati finanziari e prevenzione del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo, della tutela dell'ambiente e della sicurezza dei trasporti e gli enti che hanno adottato modelli organizzativi ai sensi del D. Lgs. 231/2001.

Punto nodale dell'aggiornamento è l'introduzione dell'obbligo, a carico dei destinatari, di attivare propri canali di segnalazione che devono garantire la riservatezza:

- della persona segnalante;
- del facilitatore, ossia della persona fisica che assiste il segnalante nel processo di segnalazione, operante all'interno del medesimo contesto lavorativo;
- della persona coinvolta o comunque dei soggetti menzionati nella segnalazione;
- del contenuto della segnalazione e della relativa documentazione.

Tali enti sono tenuti, altresì, a definire le procedure per il ricevimento delle segnalazioni e per la loro gestione.

#### LE INIZIATIVE DI SCM

In attuazione delle suddette disposizioni, la Società ha provveduto a definire i canali di segnalazione interna e le procedure per il ricevimento delle segnalazioni e per la loro gestione, unitamente alle ulteriori informazioni previste dalla disciplina whistleblowing in esame e ha dato adeguata comunicazione in ottemperanza a quanto previsto dal citato provvedimento normativo.

La Società, infine, ha pianificato e realizzato iniziative di sensibilizzazione e formazione del personale per divulgare le finalità dell'istituto del whistleblowing e la procedura per il suo utilizzo.

#### ANTIRICICLAGGIO

Il Provvedimento della Banca d'Italia del 1 agosto 2023 concernente le modifiche alle "Disposizioni della Banca d'Italia in materia di organizzazione, procedure e controlli interni per finalità antiriciclaggio" del 26 marzo 2019 ha apportato profonde modifiche alle disposizioni - in vigore dal giugno 2019 - che stabiliscono i presidi in termini di organizzazione, procedure e controlli interni, nonché dei sistemi informativi dei quali gli intermediari soggetti alla vigilanza antiriciclaggio di Banca d'Italia si devono dotare per disporre di un efficace e adeguato sistema di governance e di compliance antiriciclaggio basato sul c.d. risk based approach.

Con provvedimento dello scorso 1 agosto Banca d'Italia ha apportato alcune modifiche alle "Disposizioni della Banca d'Italia in materia di organizzazione, procedure e controlli interni per finalità antiriciclaggio" del 26 marzo 2019.

Le modifiche sono entrate in vigore il 14 novembre 2023, al fine di dare attuazione agli orientamenti pubblicati dall'Autorità Bancaria Europea nel giugno 2022, volti ad armonizzare a livello europeo l'assetto di governance e dei controlli interni antiriciclaggio (gli "Orientamenti EBA) per disporre di un efficace e adeguato

sistema di governance e di compliance antiriciclaggio basato sul c.d. risk based approach.

Tra le importanti innovazioni apportate alle vigenti Disposizioni in materia di antiriciclaggio, vi è l'introduzione, tra i presidi organizzativi minimi che i destinatari sono chiamati ad adottare, della nuova figura dell'esponente responsabile per l'antiriciclaggio.

La principale funzione che questa nuova figura è chiamata a svolgere è quella di fungere da punto di contatto tra il responsabile della funzione antiriciclaggio e gli organi aziendali, assicurando a questi ultimi il trasferimento delle informazioni necessarie per ben comprendere la rilevanza dei rischi di riciclaggio, cui l'intermediario è esposto e poter così esercitare al meglio le rispettive attribuzioni.

La nuova figura è tenuta a riferire su aspetti di carattere strategico quali, ad esempio, quelli legati alla definizione delle politiche di governo del rischio di riciclaggio e delle varie fasi in cui si articola il processo di gestione di tale rischio, nonché alla valutazione periodica, con cadenza almeno annuale, dell'attività della funzione antiriciclaggio e dell'adeguatezza delle risorse umane e tecniche ad essa assegnate. Dovrà, altresì, valutare preventivamente il rischio di riciclaggio connesso all'offerta di nuovi prodotti e servizi, alla modifica significativa di prodotti o servizi già offerti, all'ingresso in un nuovo mercato o all'avvio di nuove attività, raccomandando le misure necessarie per mitigare e gestire questi rischi.

La nomina dell'Esponente Responsabile AML, che non fa venir meno la responsabilità collettiva degli organi aziendali in materia antiriciclaggio, compete all'organo di supervisione strategica che è chiamato ad individuarlo tra i suoi componenti ovvero nel Direttore Generale, effettuando le valutazioni in linea con il principio di proporzionalità.

Tra le novità di maggior rilievo delle nuove Disposizioni AML, rientra anche la necessità di assicurare la continuità operativa della funzione antiriciclaggio, individuando soluzioni organizzative per i casi di assenza del responsabile, quali

la nomina di un sostituto. A tal fine, in ossequio al principio di proporzionalità, è prevista la possibilità che lo stesso Esponente Responsabile AML, possa assolvere a tale ruolo.

Particolare importanza riveste, altresì, l'attività di formazione del personale e degli addetti alla rete distributiva. Tale aspetto, pur non rappresentando di per sé un elemento di novità, viene ulteriormente sottolineato dalle nuove Disposizioni AML prevedendo la necessità di adottare, da parte della funzione antiriciclaggio, anche "indicatori di efficacia dell'attività formativa svolta". Nel caso di ricorso ad un fornitore esterno, il Responsabile Antiriciclaggio è infatti chiamato dalle nuove disposizioni AML ad accertare che i soggetti cui sia affidato lo svolgimento dell'attività formativa possiedano le conoscenze in materia di antiriciclaggio e che il contenuto di questa sia adeguato alle specificità del destinatario.

#### LE INIZIATIVE DI SCM

La Società, in ossequio alle nuove disposizioni normative, ha provveduto a individuare nella persona del sig. Somma, componente dell'organo di supervisione strategica, la figura dell'Esponente Responsabile AML - soggetto con le necessarie competenze in materia antiriciclaggio - oltre ad aver proceduto alla necessaria revisione della policy antiriciclaggio aziendale.

A tal proposito, si osserva - anche in seguito all'esecuzione dell'esercizio di autovalutazione dei rischi di riciclaggio effettuata con cadenza annuale - che al modello operativo e alla tipologia di clienti di SCM è associato un rischio assai modesto connesso al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo.

#### IL SERVIZIO DI RICEZIONE E TRASMISSIONE ORDINI

La Società, in corso d'anno, ha intrapreso l'iter finalizzato a richiedere alle competenti Autorità di Vigilanza l'estensione delle proprie licenze autorizzative, assumendo le necessarie delibere consiliari per il rilascio dell'autorizzazione alla prestazione in Italia del servizio di investimento di ricezione e trasmissione ordini ai sensi degli artt. 1, comma 5, lettera e) e 5-sexies del TUF, senza limitazioni

operative e per la rimozione delle limitazioni operative in tema di detenzione degli asset di liquidità e strumenti finanziari della clientela.

Il percorso autorizzativo, in fase avanzata, è in linea con il percorso di costante crescita in relazione all'ampliamento delle masse mediante l'acquisizione di nuovi consulenti finanziari e, di conseguenza, nuova clientela nonché in ossequio alla volontà di ampliamento della gamma d'offerta e all'incremento della qualità del servizio di collocamento collegato al servizio di consulenza in materia di investimenti.

Si osserva, a tal proposito, che un modello operativo che prevede la possibilità per la SIM, in relazione ai servizi di collocamento, ricezione e trasmissione ordini e consulenza in materia di investimenti, di ricevere disponibilità liquide in deposito e strumenti finanziari in sub-deposito, consente in primo luogo di allineare tutta l'operatività che già dispone di tale soluzione operativa per il servizio di gestione di portafogli. In secondo luogo, tale estensione consente di migliorare l'efficienza e la qualità dei servizi nei confronti della propria clientela.

Allo stesso modo, la prestazione del servizio di ricezione e trasmissione ordini permette di ampliare la propria offerta, rendendo più efficiente per il cliente la prestazione del servizio di consulenza, dal momento che la SIM sarà in grado di ricevere direttamente l'ordine del cliente e trasmetterlo al broker scelto.

Si è ipotizzato che il nuovo servizio sarà prestato a complemento della consulenza in materia di investimenti per consentire al cliente di eseguire le raccomandazioni presso SCM. A tal uopo il cliente, nello schema operativo ipotizzato, aprirebbe con la Società un rapporto di consulenza in materia di investimenti e RTO, in virtù del quale verrebbero prodotte le raccomandazioni, che, una volta accettate dal cliente, sarebbero poi eseguite tramite i broker selezionati.

## Attività svolta e situazione della società

Nel 2023 sono proseguite le attività ordinarie, straordinarie e di consolidamento - sia per quanto riguarda il sistema informativo che, per quanto riguarda la gestione dei processi interni ed esterni - della vita aziendale.

### NUOVA CONTRATTUALISTICA

L'azienda ha proseguito lo sviluppo della parte *'on boarding'* sul portale Guardian Web con l'obiettivo di coprire, oltre alle attività core già sviluppate, la consulenza assicurativa.

Il censimento dei soggetti che sottoscriveranno polizze è stato implementato nel sistema di Position Keeping per la compilazione via web dell'anagrafica e la firma digitale da parte del cliente e del consulente.

L'integrazione della parte assicurativa consentirà di digitalizzare la fase iniziale del rapporto con i clienti, anche se solo titolari di un prodotto assicurativo, e renderà efficiente la fase di controllo da parte del back office, evitando le procedure cartacee ed i fenomeni di doppia imputazione nel sistema informativo, fonte di potenziali errori. L'innovazione in questione servirà anche per definire l'adeguatezza assicurativa, replicando quanto finora fatto in modo disarticolato dalle controparti assicurative.

### ESG

L'azienda ha continuato a seguire l'evoluzione degli orientamenti in ambito ESG, monitorando lo sviluppo delle soluzioni applicative richieste in precedenza.

La decisione è stata quella di operare unicamente mediante l'utilizzo di ETF/ETC nei portafogli oggetto del servizio, con classificazione SFDR 8 e 9 e sono stati definiti gli algoritmi per effettuare una specifica "marcatatura" degli strumenti finanziari sulla base delle informazioni derivanti da un data provider qualificato.

I controlli specifici, creati in collaborazione con il Risk Manager, sono stati ulteriormente affinati per verificare l'adeguatezza delle linee ESG ai dettami normativi e monitorare l'universo dei titoli aventi la marcatatura ESG.

## DATA WAREHOUSE E SOFTWARE AZIENDALE

Nel corso del 2023 sono proseguite le attività di sviluppo iniziate nell'anno precedente, con particolare focus sulla produzione della reportistica e dei controlli in area Operations, nell'ambito del Risk Management e delle segnalazioni.

Il sistema informativo aziendale è stato arricchito con l'aggiunta di un nuovo database, funzionale all'utilizzo della piattaforma di business intelligence su cui è impegnato il controllo di gestione per strutturare dei dashboard automatici che possano sostituire parte della reportistica finora aggiornata manualmente.

La base dati del Risk Management è stata ulteriormente perfezionata con l'aggiunta di nuova reportistica di controllo, in particolare sui rendimenti e sulla verifica dei limiti.

La Intranet aziendale è stata potenziata con l'aggiunta di nuove funzionalità a servizio, in particolare, dell'ufficio back office e dell'amministrazione.

Il reparto IT ha aggiornato, infine, le automazioni relative a controlli, segnalazioni, importazione ed esportazione dati, rimuovendo i tool in disuso e creandone di nuovi, soprattutto per il mondo Risk e IT.

## GUARDIAN

Il software di Asset Management Guardian, fornito dalla società svizzera SWISS-REV SA, è stato potenziato – sia dal fornitore che da specifiche richieste della società. Fra le varie realizzazioni, si segnalano:

- Sviluppo del modulo assicurativo ed Implementazione del processo di on boarding per i relativi clienti del comparto. Questa innovazione porterà ad un azzeramento delle attività manuali di back office nella fase iniziale del rapporto con il cliente assicurativo e consentirà di migliorare il processo di adeguatezza che, a tendere, potrà essere condiviso con le compagnie onde evitare fenomeni di doppia imputazione;
- miglioramento interfaccia web per clienti finali;
- miglioramenti nel sistema di creazione dei limiti interni al sistema;
- ottimizzazione del sistema di invio di reportistica in automatico, con schedulazioni su singola posizione;

- sistema di creazione di report completamente personalizzabili;
- affinamento dello sviluppo dei portafogli ideali/modello a pesi mobili.

Il 2023 ha visto anche la conclusione del progetto software PFP – Personal Financial Plan, realizzato in collaborazione con AAtech. Dopo la conclusione della prima fase e il passaggio su nuovo hosting si prevedono ulteriori sviluppi “in house” per migliorare l’esperienza del consulente e venir sempre più incontro alle esigenze della clientela.

## Attività commerciale

Nel 2023 la rete distributiva ha visto un incremento di circa 60 nuovi consulenti assicurativi, provenienti da un intermediario con cui la SIM ha chiuso un accordo di segnalazione.

Contestualmente, sono stati aperti due nuovi uffici, ad Arezzo e a Milano, proprio per consentire ai nuovi colleghi di operare in continuità con la loro precedente esperienza. È iniziata, inoltre, la ricerca di altri due uffici, a Cesena e ad Alessandria. Sono stati nominati 5 manager che hanno la responsabilità dello sviluppo e della gestione degli uffici.

La strategia, già implementata con una parte della rete di Pramerica – acquisita da Eurovita – è di cercare venditori esperti nel mondo assicurativo, offrendo loro la possibilità di essere supportati nel superamento dell'esame da consulente finanziario.

Il vantaggio per SCM è la possibilità di formare i consulenti verso un modello di maggior contenuto consulenziale, rispetto alle reti tradizionali dove il collocamento del prodotto prevale sull'analisi delle necessità del cliente.

Al fine di supportare i nuovi colleghi, la SIM ha sviluppato nuovi prodotti con Nobis, ha cercato altre compagnie di assicurazione, per ampliare la gamma prodotti.

Ad aprile, è stato sottoscritto un accordo con Sara Assicurazioni per la distribuzione di polizze Multiramo, dove la Gestione Separata è gestita dalla Compagnia, mentre il fondo interno è delegato a SCM.

Successivamente, la convenzione è stata ampliata anche ai rami danni.

Con Vittoria Assicurazioni è stato concluso un accordo per la distribuzione di una polizza LTC, di una Temporanea Caso Morte e di una Ramo III.

La SIM ha anche avviato il processo di Onboarding con Dual, MGA specializzato nel segmento della responsabilità verso terzi, la Cybersecurity e le successioni.

L'accordo è in fase di avviamento al momento della redazione di questo documento.

Dei 60 consulenti entrati, 4 hanno superato l'esame per l'iscrizione all'Albo dei Consulenti Finanziari nei primi mesi del 2024.

La rete dei Consulenti, già presenti nella SIM, è stata profondamente riorganizzata, con la nomina di tre manager deputati allo sviluppo. Inoltre, il

modello provvigionale è stato rivisto al fine di renderlo più semplice e maggiormente remunerativo per consulenti di alto profilo, pur conservando i presupposti originali, legati alla mission della SIM, tesa ad eliminare i conflitti d'interesse durante il processo consulenziale.

Di fatto, oggi la SIM ha due reti, una storica composta essenzialmente da 29 consulenti finanziari e la nuova composta dagli ultimi consulenti assicurativi arrivati.

Nei prossimi due anni l'obiettivo sarà quello di omogeneizzare i due segmenti, al fine di arrivare a una sola visione, integrata nella soddisfazione di necessità assicurative e finanziarie.

Il 2023 è iniziato, in continuità con l'anno precedente, con difficoltà significative nella gestione della clientela riveniente dall'accordo con Eurovita, in quanto quest'ultima si trovava in amministrazione straordinaria e non consentiva il riscatto delle polizze. Inoltre, era molto difficile ottenere qualsiasi informazione, proprio per lo stato di emergenza dell'azienda. In questo contesto, la rete è stata impegnata nella tenuta della clientela, onere che si è riflesso marcatamente sui ricavi previsti dal piano.

Finalmente, a fine ottobre, si è concluso il periodo di congelamento dei riscatti e la rete è stata impegnata nell'assistenza dei clienti che, spaventati dagli eventi, hanno voluto riscattare i contratti. È stato un momento piuttosto complicato, in quanto le richieste da gestire sono state numerosissime.

Dal punto di vista dei ricavi, lo switch di gran parte dei contratti riscattati in polizze Unit Linked con una maggiore redditività darà slancio ai ricavi recurring del portafoglio assicurativo, che precedentemente non era remunerato da Eurovita. La raccolta ha ripreso vigore e, gradatamente, i clienti hanno ritrovato la tradizionale serenità.

Sul versante finanziario, è stata varata una nuova linea di Gestione, definita "Deposito +", che è completamente obbligazionaria con duration media intorno ai due anni, in linea con le opportunità di rendimento del comparto dei Bond, generate dal rialzo dei tassi.

A giugno, è stato costituito un nuovo comparto della SICAV, chiamato "Equity Stars", focalizzato sui mercati azionari. L'impiego principale di questo strumento

è all'interno delle Gestioni Patrimoniali, per rendere più efficiente il portafoglio con strumenti di copertura del rischio, altrimenti impossibili.

Il 2023 è stato un anno molto particolare per la struttura dei ricavi, in quanto una buona parte delle Commissioni è stata prodotta da Consulenze Generiche.

Dietro a questa definizione, il lavoro si è concentrato sulla strutturazione di operazioni di cessione di crediti fiscali derivanti dai c.d. Bonus 110%. In alcuni casi, ad esempio, occorre trovare potenziali acquirenti per crediti acquisiti dalle ESCO (Energy Service Companies) che avessero effettuato lavori con il cosiddetto sconto in fattura.

Le continue modifiche normative e le notizie di truffe milionarie – peraltro riconducibili ad altri bonus meno soggetti a controlli stringenti – hanno allontanato le Banche e gli attori di maggiori dimensioni da questo mercato, mettendo in difficoltà gli operatori che non disponevano di sufficiente circolante per saldare i fornitori.

La SIM ha iniziato a cercare potenziali cessionari che potessero comprendere i vantaggi dell'acquisto scontato dei citati crediti.

L'azienda ha strutturato un processo di valutazione dei crediti con lo studio Pirola, al fine di dare un servizio chiavi in mano al cessionario, digiuno delle modalità corrette di valutazione e gestione del credito fiscale.

Per tutto il 2023, questa attività ha impegnato in misura significativa tutta l'azienda, anche perché le modifiche normative hanno richiesto un continuo aggiornamento delle procedure e dei documenti necessari.

Il consuntivo è molto positivo, in quanto oltre ad aver generato ricavi di circa 1,5 milioni, la SIM ha dato un contributo sostanziale, in ragione delle dimensioni dell'azienda, a molte imprese che altrimenti si troverebbero in difficoltà.

Nel 2024, questa attività continua a interessare l'azienda, perché il mercato, pur essendo in fase di contrazione, continua a manifestare una marcata vivacità.

## FORMAZIONE

Come ogni anno, è stato dedicato un importante spazio al continuo **processo di formazione** che prevede l'erogazione dei corsi necessari all'assolvimento degli obblighi formativi, ma anche formazione specifica su temi di rilievo per la rete distributiva.

In primis, è stato erogato un corso di formazione, articolato in 7 giornate, sul tema della previdenza in Italia, tenuto da un esperto del settore, il dr. Guttadauro.

Contestualmente, è stato raggiunto un accordo con Prevision, società che, previa autorizzazione del cliente, può dare un quadro puntuale, avvalendosi dei dati dell'INPS, della situazione previdenziale del cliente.

Una parte della rete verrà formata, nel tempo, per diventare esperti del tema previdenziale, in quanto sarà un'esigenza che il mercato manifesterà in misura crescente negli anni.

Oltre a questo argomento, sono state tenute per 4 mesi alcune riunioni settimanali di taglio tecnico, ed è stato organizzato un corso in 5 incontri, dedicato agli aspetti comportamentali della relazione con il cliente.

La progettazione e la docenza sono state realizzate dalla Dale Carnegie Italia e specificamente dal dr. Sergio Borra.

Anche nel 2024 è previsto un intenso percorso formativo per la rete commerciale, iniziato da qualche settimana con il prof. Gandolfi, ordinario dell'Università di Parma.

## CONCLUSIONI

L'ampliamento della forza vendita contribuirà nel medio periodo in maniera positiva ai risultati aziendali, a seguito di un incremento importante della base commissionale sostenuto da un lieve adeguamento dei costi di struttura. L'obiettivo dell'azienda è quello di far evolvere una parte di queste risorse – auspicabilmente tutti – in consulenti finanziari con mandato d'agenzia, per sviluppare competenze che si traducano in un approccio olistico alla clientela, con benefici per il servizio fornito.

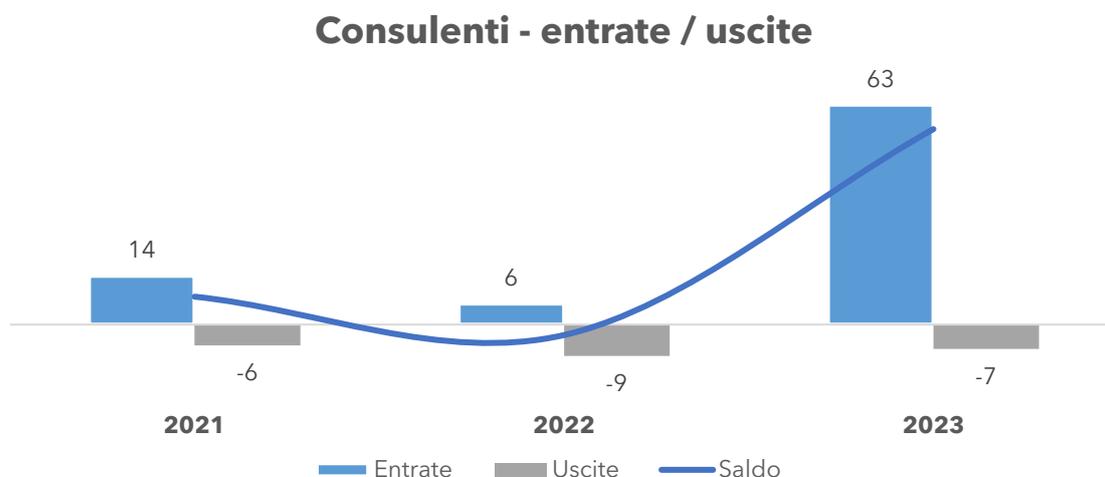
In seguito all'ingresso dei 60 consulenti assicurativi, è stata ampliata la gamma di prodotti distribuiti da SCM, che si presenta come profonda e con ampie possibilità di scelta al consulente.

Il servizio al cliente è sempre più sostanzioso da competenze dei consulenti e da servizi e prodotti specifici che si adattano alle necessità del mercato italiano.

## Dati operativi

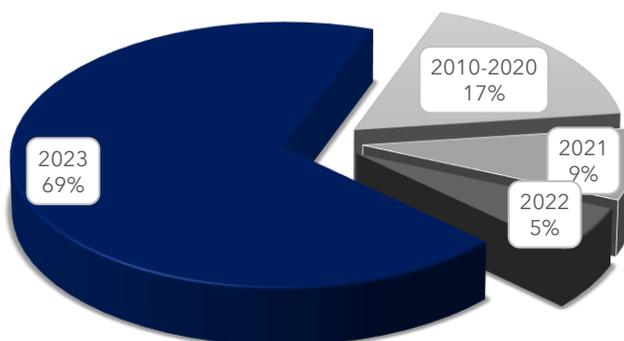
Al 31 dicembre 2023 la rete commerciale della società è formata da **92** consulenti, di cui **28** consulenti finanziari e **64** consulenti assicurativi.

Il grafico seguente mostra l'andamento della rete ed il numero di consulenti entrati e usciti nell'ultimo triennio.



Un dato importante nell'ambito delle reti commerciali riguarda la loro anzianità poiché da essa dipende in gran parte il turnover. Come si osserva dal grafico seguente, che mostra la ripartizione della rete per anno di ingresso, il 69 per cento dei consulenti attuali è entrato in rete nell'ultimo anno.

### Consulenti attivi per data ingresso



Nell'anno 2023 si è registrata una raccolta netta positiva di oltre 26 milioni di euro. La variazione più importante ha riguardato il comparto delle gestioni patrimoniali, con un risultato positivo di oltre 34 milioni di euro. La raccolta è, invece, risultata negativa in consulenza (Mifid e generica) per 11 milioni di euro. La tabella seguente mostra l'andamento della raccolta nell'ultimo triennio.

RACCOLTA NETTA (€ .000)	2021	2022	2023	2023 adj
Gestione	35.495	32.048	34.233	34.233
Consulenza	25.670	(100.054)	(10.762)	84.238
Polizze	14.192	14.574	2.530	2.530
<b>TOTALE</b>	<b>75.357</b>	<b>(53.432)</b>	<b>26.001</b>	<b>121.001</b>

\* Nel corso del 2023 sono stati chiusi rapporti inattivi di consulenza Mifid e generica che hanno determinato una raccolta negativa per circa 95 milioni di euro. Non considerando tale movimentazione la raccolta netta totale sarebbe risultata positiva per circa 121 milioni di euro.

### Trend Raccolta (€ mln)



Al 31 dicembre 2023 le masse totali ammontano a circa **928** milioni di euro.

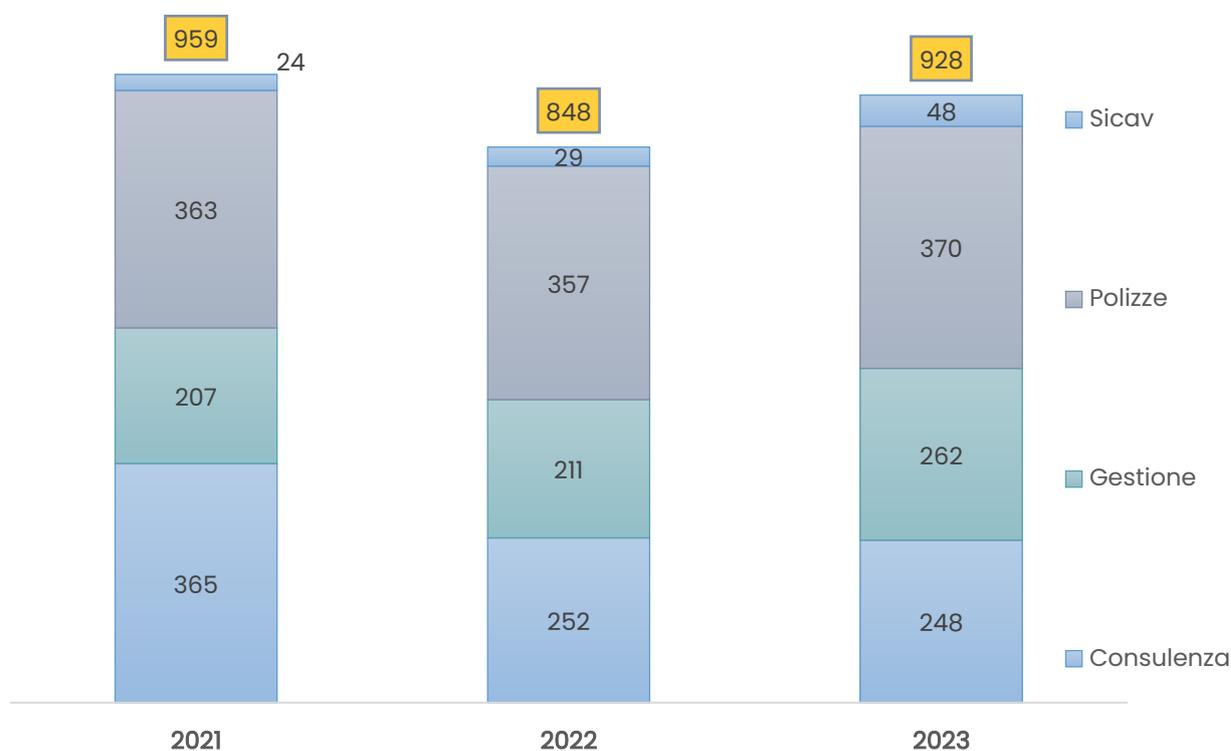
In particolare, i patrimoni in gestione sono pari a **262** milioni di euro, quelli in consulenza generica ed in materia di investimenti pari a **248** milioni di euro.

La tabella seguente ed il grafico ne mostrano l'evoluzione.

ASSET UNDER CONTROL (€.000)	2021	2022	2023
<b>Gestione</b>	206.973	211.055	262.358
<b>Consulenza</b>	365.089	251.589	247.986
<b>Polizze</b>	362.680	356.512	369.589
<b>Sicav</b>	24.179	28.915	47.614
<b>TOTALE</b>	<b>958.921</b>	<b>848.070</b>	<b>927.548</b>

\* La Sicav SCM Stable Return è utilizzata nell'ambito del servizio di gestione di portafogli.

Trend Masse (€ mln)



## Le gestioni patrimoniali

Nel 2023 sia i mercati azionari che obbligazionari hanno invertito la rotta, recuperando gran parte delle perdite subite nel 2022.

Le attese sulle prospettive delle politiche monetarie delle banche centrali e gli effetti del ciclo del rialzo dei tassi sull'andamento della crescita economica e della dinamica inflattiva sono stati i principali driver di mercato.

Anche nel corso del 2023, le banche centrali hanno proseguito il loro percorso di inasprimento della politica monetaria, con la Federal Reserve che ha ulteriormente rialzato i tassi di 100 bps, portando l'Upper Bound Rate al 5.50%. In Europa, l'inasprimento monetario è stato ancor più marcato, con la Bce che ha rialzato i tassi sei volte, portando il Deposit Facility Rate dal 2% al 4%, suo massimo storico. Chiaramente, l'aggressività di tali politiche ha generato un impatto considerevole sulla dinamica dei prezzi, con l'inflazione che, nel corso dell'anno, ha evidenziato una traiettoria di tendenziale diminuzione. Infatti, la crescita dei prezzi al consumo negli Stati Uniti è scesa, a fine anno, al 3.1% dal picco di 9.1% di giugno 2022, mentre in Eurozona si è assestata al 2.4%, in notevole calo dal picco di 10.6% di ottobre 2022. L'impatto si è verificato anche sui tassi governativi, con il rendimento del treasury a dieci anni che è progressivamente salito fino a raggiungere quota 5% nel mese di ottobre, per poi ritracciare considerevolmente nell'ultima parte dell'anno.

Sul fronte mercati, gran parte del movimento rialzista ha avuto luogo nell'ultimo trimestre, in virtù di una sempre più crescente convinzione sul raggiungimento del picco dei tassi e su un potenziale scenario di soft landing negli Stati Uniti. Il mercato azionario, pur in un contesto decisamente positivo, ha visto le proprie performance caratterizzate da pronunciata dispersione e variabilità. I cosiddetti "Magnifici Sette" (Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia, Tesla), sfruttando il forte sviluppo dell'intelligenza artificiale, hanno letteralmente guidato i rendimenti dei listini di Wall Street, come dimostrano il differenziale di rendimento tra l'indice S&P500 e l'indice S&P500 Equally Weighted, con il primo che ha chiuso l'anno con un guadagno del 25% e il secondo con un rialzo più contenuto dell'11%, e la performance del Nasdaq, miglior indice dell'anno (+52%).

Tra gli altri principali indici mondiali, solidi i ritorni europei (Eurostoxx +20%), con un brillante Ftse Mib (+28%), trainato dal comparto bancario, e quelli giapponesi, con il Nikkei che ha chiuso l'anno in rialzo del 28%, approfittando della politica accomodante e della conseguente debolezza dello Yen.

In tale scenario di mercato, le linee di gestione a componente azionaria hanno ottenuto eccellenti performance (Chronos +25%), grazie anche ad un'esposizione tattica all'equity statunitense. Infine, buoni anche i rendimenti delle linee obbligazionarie, le quali, presentando una duration contenuta, hanno ridotto al minimo gli effetti del rialzo dei tassi.

## Modello di business

Il **modello di business** di SCM SIM è basato sul contributo fondamentale dei consulenti finanziari ed assicurativi, per lo sviluppo in termini di *recruiting* e di qualità del portafoglio clienti, a cui è strettamente connesso l'incremento delle masse in gestione e in consulenza della SIM, e per la selezione di *target* di clientela coerenti con il *business* della Società; il cliente tipo cui si rivolge l'offerta di servizi della SIM, infatti, ha un patrimonio medio di oltre un milione di euro.

Il modello di business di SCM si fonda sull'offerta dei seguenti servizi:

- a) **servizio di Gestione di portafogli**, con l'offerta di diverse linee di gestione adeguate al profilo di rischio e alle esigenze della clientela; il servizio, ereditato dalla migliore tradizione anglosassone, imposta la delega di gestione di SCM su conti correnti individuali intestati al cliente, garantendo trasparenza e il massimo della sicurezza per il controllo incrociato fra SIM e Banca; l'ottenimento dell'autorizzazione alla detenzione della liquidità e degli strumenti finanziari della clientela ha consentito di razionalizzare ulteriormente il rapporto con il cliente per ciò che concerne la prestazione del servizio di gestione di portafogli e la riduzione dei costi a carico del medesimo. A tal proposito, si osserva che la suddetta modalità operativa consente al cliente di interfacciarsi con un solo intermediario (la SIM) che riveste il duplice ruolo di gestore e depositario della liquidità e degli strumenti finanziari oggetto del servizio di gestione;
- b) **servizio di Consulenza in materia di investimenti**, che consiste nella prestazione di raccomandazioni personalizzate al cliente, esclusivamente su iniziativa della SIM per il tramite dell'Area Investimenti (c. d. consulenza attiva), riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario o prodotto finanziario o riguardo ad un determinato servizio di investimento; la scelta dei titoli viene effettuata dall'Area Investimenti che la trasmette direttamente al cliente che ha, infine, la libertà di eseguire integralmente l'ordine presso la propria banca o di eseguirne solo una parte;
- c) **servizio di Consulenza generica**, avente ad oggetto un'attività di consulenza finanziaria che non prevede l'erogazione di raccomandazioni

personalizzate e si estrinseca in attività quali la valutazione del rischio di portafoglio, il calcolo del VAR, l'*Asset Allocation* di un portafoglio per area geografica o per settore di attività e la conseguente elaborazione di piani pluriennali di investimento definendo le sole strategie di allocazione, esclusivamente a livello di tipologia di strumenti finanziari;

d) **servizio di Collocamento**, senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente, svolto nel rispetto della valutazione di adeguatezza;

e) **servizio accessorio di Distribuzione di Prodotti Assicurativi**, con l'obiettivo di ottimizzare i prodotti e i servizi offerti alla propria clientela. La distribuzione, da parte della Società e dei relativi addetti iscritti nella sezione "E" del Registro Unico degli Intermediari assicurativi, è effettuata unicamente con riferimento al collocamento di contratti assicurativi standardizzati.

SCM SIM si propone di fornire alla propria clientela - nell'ambito della consulenza generica, anche attraverso *partnership* con professionisti specializzati - la seguente gamma di servizi, con l'obiettivo di fidelizzare quella esistente e, strategicamente, di attrarne una nuova e qualificata:

- assistenza e consulenza alle imprese in materia di struttura finanziaria, di strategia industriale e di questione connesse;
- supporto ad attività di M&A e ad operazioni straordinarie;
- consulenza previdenziale per ottimizzare soluzioni per la fase di "*retirement*";
- consulenza e pianificazione del passaggio generazionale.

## Analisi delle principali voci di bilancio

La società chiude il bilancio d'esercizio 2023 con un risultato negativo di euro **260.922**, che presenta un lieve scostamento rispetto a quanto previsto in fase di pianificazione, principalmente a causa di una retrocessione maggiore alla rete distributiva per la diversa composizione dei ricavi rispetto a quanto previsto in budget.

Il risultato è determinato, in primo luogo, all'andamento delle **commissioni attive** che hanno sfiorato i **7,8** milioni di euro, superiore del **25** per cento rispetto all'anno precedente. Si registrano risultati particolarmente positivi in tutti i comparti, ad eccezione dell'assicurativo. Le commissioni relative alle gestioni patrimoniali aumentano del **14** per cento, mentre in consulenza in materia di investimenti l'incremento risulta del **24** per cento. Le commissioni delle consulenze generiche risultano quasi doppie rispetto all'anno precedente, grazie anche all'apporto delle operazioni di consulenza generica legate alle segnalazioni di crediti.

Le **commissioni passive**, che variano da 2,55 milioni nel 2022 a **3,74** milioni di euro nel 2023, hanno subito un incremento più che proporzionale rispetto alle attive, a causa della diversa composizione dei ricavi rispetto al periodo precedente, con una quota di consulenze generiche caratterizzata da una retrocessione provvisoria alla rete commerciale superiore rispetto a quanto osservato in precedenza.

Il **Margine di intermediazione**, che raggiunge i **3,99** milioni di euro, supera di 360 mila euro quello registrato nell'esercizio precedente (+10 per cento), come conseguenza dell'andamento del margine commissionale e della retrocessione media alla rete commerciale.

I **costi operativi**, pari a **3,89** milioni di euro, registrano una diminuzione (-3 per cento) rispetto all'esercizio precedente. In particolare, nell'ambito dei costi del personale si segnala una diminuzione del 2 per cento, dovuta principalmente alla riorganizzazione interna.

Le altre spese amministrative registrano una diminuzione del 3,7 per cento, anche grazie al continuo monitoraggio effettuato dal controllo di gestione aziendale.

Le principali voci di costo sono rappresentate dalle spese sostenute per le diverse piattaforme gestionali, dai costi legati alle attività necessarie per la quotazione, dalle consulenze per gli ambiti legale, societario, contabile, commerciale, oltre ai costi di coordinamento della rete.

Infine, in merito alla valutazione al costo ammortizzato delle attività finanziarie, si è proceduto ad un'operazione di pulizia di vecchie posizioni non esigibili ed alla ricostituzione del fondo svalutazione crediti, secondo quanto previsto dai principi contabili attualmente in vigore che richiedono di classificare i crediti con una corretta ponderazione del rischio.

## Conto Economico

	2022	2023	Var 23 vs 22	Var %
<b>Margine di interesse</b>	(47.993)	(36.647)	11.347	24%
<i>Commissioni attive</i>	6.227.856	7.770.101	1.542.245	25%
<i>Commissioni passive</i>	(2.550.896)	(3.745.586)	(1.194.690)	47%
<b>Commissioni Nette</b>	<b>3.676.960</b>	<b>4.024.515</b>	<b>347.554</b>	<b>9%</b>
<b>Margine di Intermediazione</b>	<b>3.628.086</b>	<b>3.987.868</b>	<b>359.782</b>	<b>10%</b>
			-	
<b>Totale Costi operativi</b>	(4.011.039)	(3.891.482)	119.557	3%
			-	
<b>EBITDA</b>	<b>(382.953)</b>	<b>96.386</b>	<b>479.339</b>	<b>125%</b>
			-	
<b>Attività finanziarie val c. amm.</b>	(116.776)	(58.950)	57.826	50%
<b>Ammortamenti</b>	(343.177)	(315.334)	27.843	8%
<b>Altri proventi e oneri</b>	39.989	16.142	(23.847)	-60%
			-	
<b>EBT</b>	<b>(802.917)</b>	<b>(261.756)</b>	<b>541.161</b>	<b>67%</b>
			-	
<b>Imposte</b>	6.858	834	(6.024)	-88%
			-	
<b>Risultato</b>	<b>(796.059)</b>	<b>(260.922)</b>	<b>535.137</b>	<b>67%</b>

La composizione dello Stato Patrimoniale mostra un attivo caratterizzato prevalentemente dai crediti verso clientela per commissioni da incassare, in gran parte relative ai ricavi dell'ultimo trimestre.

Rispetto all'esercizio precedente, tra le principali variazioni si segnalano i crediti verso clienti che aumentano sensibilmente a seguito delle operazioni di consulenza generica per segnalazione di operazioni di crediti fiscali e, in parte, anche per la distribuzione di prodotti assicurativi, realizzate nell'ultima parte dell'anno con l'ingresso di numerosi consulenti nel quarto trimestre.

In particolare, tra i crediti derivanti da commissioni per servizi di consulenza generica, rientrano quelli derivanti da diverse operazioni che la società ha concluso nel 2023 fornendo assistenza per la cessione di crediti fiscali.

Il resto riguarda crediti legati sostanzialmente a commissioni sulla distribuzione di prodotti assicurativi.

La posizione di liquidità con le banche, nonostante l'andamento del risultato economico, aumenta del 21 per cento rispetto allo scorso anno, grazie all'efficiente gestione della liquidità e al monitoraggio degli incassi da parte della clientela.

Si registra, inoltre, una positiva diminuzione degli anticipi corrisposti ai consulenti finanziari che passano da 159 a 148 mila euro, come testimonia la verifica puntuale delle agevolazioni concesse alla rete distributiva.

Nel passivo si registra un aumento del patrimonio netto, pur in presenza di un risultato economico negativo registrato nel periodo, coperto dall'operazione di aumento di capitale perfezionata ad inizio 2023.

## Stato Patrimoniale

ATTIVO	2022	dic-23	Var	Var %
Cassa e disponibilità liquide	352.172	426.448	74.276	21%
Att. Fin. disponibili per la vendita	0	0	0	0%
Crediti	2.383.387	3.024.692	641.305	27%
<i>Crediti v/banche</i>	-	-	-	na
<i>Crediti v/clienti</i>	2.224.269	2.876.938	652.669	29%
<i>Crediti v/promotori finanziari</i>	159.118	147.754	(11.365)	-7%
Immobilizzazioni	977.299	718.123	(259.176)	-27%
<i>di cui materiali</i>	877.136	629.566	(247.570)	-28%
<i>di cui immateriali</i>	100.163	88.557	(11.607)	-12%
Attività fiscali	893.983	892.461	(1.522)	0%
<i>Correnti</i>	79.442	78.915	(527)	-1%
<i>Anticipate</i>	814.541	813.546	(995)	0%
Altre attività	615.297	744.318	129.021	21%
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>5.222.137</b>	<b>5.806.041</b>	<b>583.904</b>	<b>11%</b>

PASSIVO	2022	dic-23	Var	Var %
Capitale	2.006.240	2.234.264	228.024	11%
Sovrapprezzi di emissione	804.904	601.707	(203.197)	-25%
Riserve	212.790	212.790	0	0%
Riserve da valutazione	(14.402)	(11.252)	3.150	22%
Utile (Perdita) d'esercizio	(796.059)	(260.922)	535.137	67%
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>2.213.473</b>	<b>2.776.587</b>	<b>563.114</b>	<b>25%</b>
Debiti	1.513.171	1.509.587	(3.584)	0%
<i>di cui v/Promotori Finanziari</i>	631.694	855.334	223.640	35%
<i>di cui Pass. Finanziarie val al c/amm</i>	877.057	651.162	(225.894)	-26%
<i>di cui v/enti finanziari</i>	4.420	3.091	(1.329)	-30%
Debiti per imposte correnti	0	0	0	
Passività fiscali	2.661	2.661	0	0%
Altre passività	1.322.789	1.361.625	38.836	3%
TFR	170.043	155.580	(14.463)	-9%
<b>Totale Debiti</b>	<b>3.008.664</b>	<b>3.029.454</b>	<b>20.789</b>	<b>1%</b>
<b>TOTALE PASSIVO E PN</b>	<b>5.222.137</b>	<b>5.806.041</b>	<b>583.904</b>	<b>11%</b>

## Controlli interni

La Società ha provveduto ad istituire un sistema di controlli interni, idoneo ad assicurare la sana e prudente gestione, il contenimento del rischio e la stabilità patrimoniale nonché la correttezza e la trasparenza dei comportamenti nella prestazione dei servizi.

In particolare, il sistema di controlli è così organizzato:

- a. *primo livello*, costituito dai controlli di linea, è presidiato dagli stessi addetti alle diverse Aree della Società e dai relativi Responsabili che, nell'adempimento dei compiti loro affidati, verificano la correttezza dei comportamenti conformemente alle procedure aziendali;
- b. *secondo livello*, nel quale si collocano le Funzioni di *Compliance* (responsabilità affidata all'Avv. Alberto Vercellati, dipendente della società) e di *Risk Management* (*in outsourcing* al Dott. Giancarlo Somaschini);
- c. *terzo livello*, del quale si occupa la Funzione di *Internal Audit* (affidata allo Studio Atrigna & Partners, nella persona del Dott. Giovanni Malpighi).

In aggiunta agli incontri che le singole Funzioni di Controllo organizzano al fine di realizzare un interscambio di informazioni e di valutazioni in relazione, ciascuna al proprio ambito di competenza, la SIM, allo scopo di rendere costante, efficace ed efficiente la propria attività di verifica e monitoraggio, definisce un calendario di incontri formali tra tutte le funzioni di controllo (ivi inclusi i membri del Collegio Sindacale e della società di revisione). La finalità di tali incontri è di rendere effettivo e continuo lo scambio di informazioni tra le funzioni di controllo interno, pur nel rispetto delle relative autonomie, dei reciproci ruoli e delle proprie responsabilità e in aggiunta ai flussi informativi di tipo istituzionale previsti dalla normativa di riferimento e dalle procedure interne.

## Informazioni sui rischi finanziari

Il Consiglio di Amministrazione della Società, come previsto dalla policy in materia di gestione dei rischi e in coerenza con quanto previsto dalla normativa di riferimento di Banca d'Italia, ha proceduto all'analisi dell'informativa in materia, prodotta dalla funzione di Risk Management al fine di considerare i requisiti relativi al processo di valutazione dell'adeguatezza del capitale interno e al processo di valutazione del rischio e procedere ad indicare le opportune linee guida.

La valutazione degli Amministratori viene effettuata sull'analisi e valutazione dei rischi come previsto dal Regolamento 2019/2033 (IFR) con riferimento a:

### REQUISITI PATRIMONIALI

Ai sensi della Direttiva europea 2019/2034 e del Regolamento 2019/2033 sulle imprese d'investimento, la Società appartiene alla classe 2. In conseguenza di ciò, deve detenere un livello minimo di fondi propri pari al maggiore tra i seguenti elementi:

- requisito di capitale minimo (nel nostro caso pari ad 1 milione di euro);
- 25% delle spese fisse generali;
- requisito derivante dal calcolo dei cosiddetti fattori K dato dalla sommatoria di una serie di elementi previsti per coprire le varie tipologie di rischio in base all'attività svolta.

Di seguito si elencano gli elementi rilevanti per l'azienda:

- **«attività gestite» o «AUM»** (assets under management): il valore delle attività che un'impresa di investimento gestisce per i suoi clienti nell'ambito di accordi discrezionali di gestione del portafoglio e di accordi non discrezionali che costituiscono consulenza in materia di investimenti a carattere continuativo misurato in conformità dell'articolo 17 è inferiore a 1,2 miliardi di EUR;
- **denaro dei clienti detenuto» o «CMH»** (client money held): la quantità di denaro dei clienti che un'impresa di investimento detiene, tenendo conto delle disposizioni giuridiche relative alla separazione delle attività

e indipendentemente dalla disciplina contabile nazionale applicabile al denaro dei clienti detenuto dall'impresa di investimento;

- **«attività salvaguardate e gestite» o «ASA»** (assets safeguarded and administered): il valore delle attività che un'impresa di investimento salvaguarda e gestisce per i clienti, indipendentemente dal fatto che le attività figurino nello stato patrimoniale dell'impresa di investimento o siano separate in altri conti;
- **«ordini dei clienti trattati» o «COH»** (client orders handled): il valore degli ordini che un'impresa di investimento tratta per i clienti, ricevendo e trasmettendo gli ordini dei clienti e eseguendo gli ordini per conto dei clienti.

Su tali basi, la Società deve mantenere una dotazione patrimoniale pari a circa 1 milione di euro, inferiore rispetto all'ammontare dei Fondi propri detenuti.

#### RISCHIO DI CONCENTRAZIONE

La SIM è esposta a tale rischio solamente in ragione delle disponibilità liquide depositate presso banche.

#### RISCHIO DI LIQUIDITÀ

Quanto al Rischio di Liquidità, la Società non presenta un'esposizione significativa a tale tipologia di rischio, inteso come inadempimento rispetto ai propri impegni di pagamento, grazie al regolare incasso delle commissioni periodiche. Il rischio di liquidità è controllato attraverso il requisito di liquidità: le imprese di investimento devono detenere un volume di attività liquide almeno equivalente ad un terzo del requisito relativo alle spese fisse generali.

#### RISCHIO OPERATIVO

Tale tipologia include il rischio di perdite derivanti dall'inadeguatezza o dalla disfunzione di procedure, risorse umane e sistemi interni, oppure da eventi esogeni; questa categoria include il rischio legale. In questo ambito rientrano, tra l'altro, le perdite derivanti da frodi, errori umani, interruzioni dell'operatività,

indisponibilità dei sistemi, inadempienze contrattuali, catastrofi naturali. Il rischio legale, ovvero il rischio di perdite derivanti da violazioni di leggi o regolamenti, da responsabilità contrattuale o extra-contrattuale ovvero da altre controversie. Il rischio operativo include i rischi di informativa ai fini interni (es.: rendicontazione ai fini della pianificazione e controllo dell'andamento dell'attività sociale) o esterni (es.: informativa all'Autorità di Vigilanza o al pubblico).

L'analisi dei rischi viene approfondita nel continuo nel corso dell'anno, in particolare per quanto riguarda il rischio di credito e mostra che la SIM ne è esposta principalmente per via dei propri depositi presso altri intermediari, per l'esposizione nei confronti dei consulenti finanziari per gli anticipi concessi e per una ridottissima quota di crediti commerciali non incassati entro il mese di riferimento. Stante la peculiarità dell'attività svolta dalla SIM, gli Amministratori non hanno evidenziato rilievi problematici nei rischi finanziari sopra elencati, in quanto le attività e le passività sono in gran parte regolate alla data di redazione del bilancio. Relativamente ai crediti verso i consulenti finanziari per anticipi provvigionali, non si rilevano particolari problematiche dal momento che la SIM ha predisposto dei piani di rientro, sempre rispettati, con una durata di 12 mesi.

I rischi operativi sono intrinsecamente connessi all'attività svolta dalla SIM che, per farvi fronte, ha implementato metodologie e strumenti per la loro mappatura nei principali processi aziendali, articolando le procedure di controllo interno su tre livelli:

- il primo, quello operativo, che trova la propria sintesi nella figura dell'amministratore delegato è effettuato dalle aree ed unità organizzative aziendali produttive o di back-office e si concretizza nei controlli gerarchici o di linea;
- il secondo è affidato a specifiche funzioni che hanno il compito di controllare il sistema di gestione dei rischi (Funzione di Risk Management), di prevenzione del rischio di non conformità alle norme in materia di prestazione dei servizi e di controllo dell'attività sulla rete distributiva (Funzione di Compliance) e di contrasto alla realizzazione di operazioni di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo (Funzione Antiriciclaggio);
- il terzo, di revisione interna, volto a individuare andamenti anomali, violazioni delle procedure e della regolamentazione nonché a valutare in modo

indipendente la completezza, la funzionalità e l'adeguatezza del sistema e delle procedure di controllo interno, assegnato alla Funzione di Internal Audit. In tale contesto, al processo di rilevazione dei rischi operativi sono state effettuate alcune implementazioni al fine di avere una maggiore oggettività nelle valutazioni. I sistemi di rilevazione delle perdite sono di natura contabile e sono oggetto di monitoraggio mensile mediante bilanci periodici redatti con criteri di prudenza. Non vi sono state storicamente, peraltro, perdite operative di natura straordinaria registrate per sanzioni, spese legali, risarcimento danni, e accantonamenti a fronte di contenziosi in essere.

Il Consiglio di Amministrazione, preso atto delle informazioni ricevute, ritiene fondamentale che le strutture operative continuino, nell'attività di mappatura dei rischi nei principali processi aziendali secondo le metodologie prestabilite, a garantire l'efficace ed efficiente funzionamento dei controlli di linea posti a presidio delle attività svolte e ad intraprendere tutte le iniziative idonee alla mitigazione dei rischi individuati. In particolare, ci si riferisce agli impatti derivanti dalla prossima entrata in vigore dei nuovi framework normativi in merito agli investimenti ecosostenibili e alla distribuzione dei prodotti assicurativi, oltre al costante miglioramento dei presidi riferiti alla prestazione dei servizi di investimento.

La Società ricorre, inoltre, a coperture assicurative per proteggersi dai rischi operativi derivanti da fatti di terzi o procurati a terzi, ivi compresi i rischi di frode derivanti dall'attività dei consulenti finanziari, ed idonee clausole contrattuali a copertura dei danni causati da fornitori di infrastrutture e servizi.

## Informazioni sulla continuità aziendale

Gli Amministratori hanno effettuato un'attenta analisi degli eventi che potrebbero far sorgere dubbi significativi riguardo al presupposto della continuità aziendale.

Nel mese di marzo del 2023 si è conclusa l'operazione di aumento di capitale, deliberata alla fine del 2022 per esigenze di rafforzamento patrimoniale e coprire la perdita che si era registrata in precedenza. L'operazione ha portato nelle casse della società oltre 800 mila euro che hanno consentito di proseguire con la consueta operatività.

Il Consiglio di Amministrazione ha approvato, in data 30 gennaio 2024, il Piano industriale 2024-2026 che delinea la strategia aziendale di SCM Sim per il triennio.

Tale piano prevede la realizzazione dei seguenti obiettivi:

- Consolidamento della rete commerciale con lo sviluppo delle attuali risorse e definizione del modello organizzativo sul territorio.
- Superamento della distinzione tra rete assicurativa e finanziaria.
- Potenziamento divisione Corporate.
- Sviluppo di nuove partnership con compagnie assicurative.
- Crescita sostenibile delle masse nel triennio.
- Allargamento dello share of wallet della base clienti.
- Potenziamento dell'offerta commerciale.
- Richiesta autorizzazione nuove attività per offrire ulteriori servizi alla clientela.

Riguardo alle principali azioni pianificate dal management per la realizzazione degli obiettivi del Piano industriale, si segnalano le seguenti:

### COLLABORAZIONE RETE DISTRIBUTIVA

Nel 2023, come premesso, ha preso corpo il progetto di acquisizione di nuovi consulenti provenienti da un intermediario assicurativo.

### CONSOLIDAMENTO DELLA RETE COMMERCIALE

Nel 2024 proseguirà l'attività di consolidamento della rete distributiva.

Nel mese di agosto del 2023 è stato sottoscritto da SCM un accordo con AI life spa per la segnalazione di professionisti interessati a sottoscrivere contratti di collaborazione per distribuire prodotti assicurativi per conto di SCM.

L'operazione, che rientrava nelle azioni previste in fase di pianificazione strategica, sta avendo un impatto rilevante sulla rete distributiva che può contare su circa 60 nuovi consulenti di elevata esperienza e professionalità.

La Società ritiene che l'ampliamento della forza vendita potrà contribuire nel medio periodo in maniera positiva ai risultati aziendali, a seguito di un incremento importante della base commissionale, sostenuto da un lieve incremento dei costi di struttura. L'obiettivo dell'azienda è quello di far evolvere una parte di queste risorse in consulenti finanziari con mandato d'agenzia, per sviluppare competenze che si traducano in un approccio olistico alla clientela, con benefici per il servizio fornito. Interessanti potranno essere anche gli impatti derivanti dalla segnalazione alla società degli attuali clienti interessati ad approfondire l'offerta dei servizi di carattere finanziario.

#### GESTIONE FONDI COMPAGNIE ASSICURATIVE

La società, come già sviluppato per altre compagnie, sottoscriverà accordi per la gestione dei fondi sottostanti ai prodotti assicurativi distribuiti dalla propria rete.

#### SVILUPPO DIVISIONE CORPORATE

L'azienda ha sviluppato al proprio interno competenze robuste in ambito commerciale per la proposizione di consulenze nell'ambito della cessione dei crediti fiscali.

Tale attività, oltre a garantire ulteriori flussi commissioni nei prossimi anni, ha consentito in alcuni casi di sviluppare clientela in ambito corporate e retail per la proposizione dei servizi tradizionali della società.

Sono state avviate, inoltre, nel corso del 2023, una serie di iniziative volte ad agevolare piccole e medie imprese tramite la segnalazione a soggetti specializzati nella costruzione di prodotti di debito (c.d. "minibond") o altre modalità di finanziamento finalizzate alla crescita.

## REVISIONE STRUTTURA COMMERCIALE

La società ha deciso, innovando rispetto al passato, di sperimentare per la rete dei consulenti finanziari una nuova forma di retrocessione alla rete commerciale, a partire dal secondo semestre del 2023, con l'obiettivo di motivare le risorse più meritevoli.

In passato era prevista un'aliquota di base fissa e dei bonus, vincolati al superamento di determinate soglie di fatturato.

La nuova versione, operativa dal 1 luglio 2023 prevede la classificazione dei consulenti in segmenti differenziati in base al livello di fatturato registrato nel periodo precedente, ai quali corrispondono aliquote provvigionali crescenti; si prevede, in tal modo, di incentivare i singoli ad accrescere la loro base commissionale per "conquistare" il livello provvigionale più elevato.

Un'ulteriore innovazione nel sistema di retrocessione riguarda la remunerazione dei manager, a seguito dell'entrata degli ultimi consulenti assicurativi nella rete distributiva. In particolare, si sta definendo una forma di remunerazione variabile dei manager legata allo sviluppo del fatturato dei collaboratori, che privilegi lo sviluppo di nuova attività rispetto a quella già ricorrente.

Inoltre, sono stati implementati due livelli manageriali, con la finalità di definire responsabilità e compiti.

In questo contesto, i driver di sviluppo sono recruiting e incremento delle capacità commerciali degli attuali advisor, dove il primo è caratteristico del livello manageriale apicale e il secondo è delegato al manager di secondo livello.

Nel prossimo triennio, verrà sviluppata la presenza sul territorio, con l'apertura di ulteriori uffici in aree ad alto potenziale non servite, in fase di definizione.

## CONVERSIONE MASSE A BASSA REDDITIVITA'

L'azione di conversione delle masse a bassa redditività rimane uno degli obiettivi importanti da perseguire, dal momento che quasi un terzo delle masse della società, rivenienti dall'acquisizione dei consulenti ex-Pramerica, ha una redditività limitata.

Nel corso del 2023, a seguito delle vicende che hanno interessato la compagnia Eurovita, tale attività è stata ripresa solo a fine anno.

## INVESTIMENTI FORMAZIONE

La formazione è uno dei pilastri fondamentali per la competitività dell'azienda.

Nel 2024, sono stati programmati tre percorsi differenti, con finalità precise:

1. Il primo focalizzato sullo sviluppo e affinamento delle conoscenze tecniche, con il supporto di docenti di livello universitario;
2. il secondo volto allo sviluppo delle capacità relazionali del consulente, con il supporto di società leader nel settore della formazione;
3. il terzo percorso è mirato alla creazione di esperti previdenziali, per far sì che i clienti possano avere un quadro chiaro del proprio trattamento pensionistico e possano valutare l'utilizzo di strumenti previdenziali.

A questi stream principali, si affiancano i programmi di formazione delle Compagnie di Assicurazione i cui servizi sono distribuiti dalla SIM e i programmi interni di formazione in aula e sul campo, guidati dalla struttura manageriale di SCM.

A completamento del programma, con cadenza mensile, l'Area Investimenti organizza dei webinar per dare una visione dei mercati e le conseguenti azioni implementate sui portafogli.

Ogni mese, come accade ormai da qualche anno, viene tenuto un webinar volto a dare una visione dei principali indicatori economici, al fine di avere sempre una visione da trasmettere al cliente del contesto socioeconomico.

## DIGITALIZZAZIONE

L'evoluzione dei servizi e la connessione a varie compagnie di assicurazione, ha reso necessaria l'evoluzione del sistema di position keeping, funzione oggi svolta da Guardian.

Nei prossimi mesi, proseguirà lo sviluppo un software che consenta l'analisi della situazione familiare e patrimoniale, con un'interfaccia che consenta di avere una posizione unica del cliente.

In altre parole, il percorso sarà quello di integrare l'analisi del cliente, oggi limitata al questionario MiFID, con la posizione assicurativa e finanziaria, al fine di poter avere una dashboard di sintesi di semplice lettura.

Il secondo step di questo percorso sarà la clusterizzazione della clientela per necessità e bisogni, al fine di poter essere molto più efficienti nella proposizione di strumenti idonei alla risoluzione di problemi o alla mitigazione di rischi della clientela stessa.

### INVESTIMENTI MARKETING

Due aree saranno pianificate e implementate:

- area web, che oggi viene ancora utilizzata parzialmente, in ragione dell'assenza di uno specialista e della modesta risposta ricevuta da web agencies con cui la SIM ha lavorato. Sono in fase di valutazione alcune soluzioni che integrano le prime releases di Intelligenza Artificiale nell'interazione con il cliente, che possono servire a interessare il visitatore e a spingere all'approfondimento di tematiche quali la pianificazione della successione, la valutazione del rischio connesso ai mercati etc.;
- area del marketing locale, ovvero riunioni sul territorio con la clientela, segmentata in ragione di temi specifici. Verrà redatto un piano di sviluppo di questi incontri, al fine di consentire ai manager locali di organizzare gli eventi in modo mirato.

### CONCLUSIONI

Il modello di pianificazione strategica contempla tre diversi scenari ("Base", "Best" e "Worst") basati su diverse ipotesi relative ai principali parametri, quali ad esempio la struttura commissionale, il mix delle masse gestite, la raccolta ed il reclutamento, l'andamento dei costi.

La costruzione del piano industriale ha preso in considerazione le variabili del contesto di riferimento, valutando in particolare la situazione della concorrenza e gli spazi di crescita del business, anche alla luce delle prospettive legate alla situazione contingente.

Nello scenario "Base" il piano prevede il ritorno al break even già nel primo anno nel quale si ritornerà all'utile dopo la perdita registrata negli ultimi esercizi.

Lo scenario worst è basato su ipotesi più conservative che, comunque, consentirebbero di avere un risultato economico positivo già dal secondo esercizio del piano.

Stante quanto premesso, lo sviluppo del piano evidenzia nel triennio le possibilità di crescita per l'azienda ed il raggiungimento dell'obiettivo primario di stabilizzazione dei risultati economico – finanziari.

L'analisi degli indicatori finanziari e gestionali, nonché la struttura patrimoniale e le proiezioni dei risultati per gli anni successivi fanno ritenere appropriato il presupposto della continuità aziendale in quanto, a giudizio degli Amministratori, non vi sono incertezze significative che, considerate singolarmente o nel loro insieme, possano far sorgere incognite riguardo a tale tema.

## Altre informazioni

### **Notizie su azioni proprie e/o di società controllanti possedute dalla società**

Ai sensi dell'art. 2428, comma 3 e 4 del Codice Civile, la società non possiede né ha posseduto nel corso dell'esercizio azioni proprie né azioni o quote di società controllanti anche per il tramite di società fiduciarie o per interposta persona.

### **Informazioni su ambiente e personale**

La società, al 31 dicembre 2023, ha il seguente organico:

- n. 3 dipendenti con la qualifica di impiegati;
- n. 6 dipendenti con la qualifica di quadri;
- n. 3 dipendenti con la qualifica di dirigente.

In ossequio a quanto disposto dall'art. 2428, comma 2 del Codice Civile, la società svolge la propria attività nel rispetto delle disposizioni in materia di ambiente e di igiene sul posto di lavoro.

### **Operazioni con parti correlate e operazioni fuori bilancio**

Le operazioni con parti correlate sono state debitamente illustrate della nota integrativa.

### **Attività di ricerca e sviluppo**

Nel 2023 la Società non ha effettuato attività di ricerca e sviluppo.

## Fatti di rilievo dopo la chiusura dell'esercizio ed evoluzione prevedibile della gestione

Nei primi mesi del 2024 l'andamento dei mercati finanziari nella prima parte dell'anno è stato positivo, proseguendo la dinamica della fine dello scorso anno. Il protrarsi di tale situazione potrebbe determinare una ripresa delle commissioni di performance che inciderebbero positivamente sui fondamentali della Società; non essendo possibile al momento fare delle previsioni, risulta alquanto difficile valutarne l'impatto, considerate le numerose variabili che possono incidere.

Dal punto di vista del business, la notizia più rilevante del 2023 è stata l'ingresso in massa dei consulenti assicurativi, il cui sviluppo rappresenta un elemento fondamentale per la redditività dei prossimi anni.

Questa azione risulta, infatti, rilevante come contributo al conto economico della società, poiché determina oltre all'aumento dei ricavi ricorrenti, un incremento della base clienti, ma fornisce anche una prospettiva di ricavi da altri servizi, a seguito delle azioni di cross selling che l'azienda riuscirà a mettere in atto.

Nei primi mesi del 2024 si registra l'incremento delle commissioni sui prodotti assicurativi generato dalla nuova forza vendita. L'attività dei nuovi consulenti nei primi 5 mesi si è concentrata, in particolare, sui prodotti della compagnia assicurativa Nobis, ma sono state siglate nuove convenzioni con Sara Assicurazioni, Vittoria Assicurazioni, CNP e, da ultimo, Dual che hanno contribuito ad estendere notevolmente la gamma di prodotti distribuibili dalla società.

Nei primi mesi del 2024 è proseguita, inoltre, l'attività di consulenza per la segnalazione di clienti interessati ad operazioni di cessione di crediti fiscali.

Il contributo economico di queste operazioni, visibile già a partire dal primo trimestre, è stimato come rilevante fino a fine anno.

Oltre ai ricavi rivenienti da tali operazioni, la loro importanza deriva dalla possibilità di fornire alle aziende interessate anche i servizi "core" della società.

Alla data di redazione del presente documento i risultati economici del corrente esercizio si prospettano, pertanto, in linea con le migliori previsioni contenute nel business plan approvato dal Consiglio di amministrazione in data 30 gennaio 2024.

## Destinazione del risultato dell'esercizio

Il Consiglio di Amministrazione, in conformità alle disposizioni di legge e a quanto previsto dallo Statuto Sociale, propone all'Assemblea di coprire la perdita, pari a euro 260.922, utilizzando la voce "Riserva sovrapprezzo di emissione" per pari importo.

Milano, 26 marzo 2024

**IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**

**Maria Leddi**



La sottoscritta Maria Leddi, legale rappresentante della società SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT SIM S.p.A., consapevole delle responsabilità penali previste in caso di falsa dichiarazione, attesta, ai sensi dell'art. 47 D.P.R. 445/2000, la corrispondenza del presente documento a quello conservato agli atti della Società.

Imposta di bollo assolta in modo virtuale tramite CCIAA di Milano autorizzazione n.3/4774/2000 del 19/07/2000.

**Il Legale Rappresentante**

**Maria Leddi**

