



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 2.934.264, 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 2024

Signori Azionisti,

il bilancio al 31 dicembre 2024, che sottoponiamo alla vostra approvazione, si chiude con un risultato positivo di Euro 415.468, rispetto ad un risultato negativo di Euro 260.922 dell'esercizio precedente. La dotazione patrimoniale è superiore rispetto a quanto richiesto dalle Autorità di Vigilanza.

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 dall'Unione Europea.

Scenario macroeconomico e andamento mercati finanziari

Il 2024 è stato complessivamente positivo per i mercati finanziari, con un mix di opportunità e sfide derivanti dalle dinamiche macroeconomiche e geopolitiche.

Le principali economie globali hanno mostrato segnali di rallentamento, mentre le banche centrali hanno iniziato un processo di allentamento delle politiche monetarie restrittive adottate negli anni precedenti per contrastare l'inflazione. I dati forniti dalla Banca d'Italia evidenziano come l'Italia abbia mantenuto una crescita modesta, con una stabilizzazione dei tassi di inflazione e una progressiva ripresa della domanda interna.

Le politiche monetarie hanno svolto un ruolo cruciale nell'andamento dei mercati finanziari nel 2024. La Federal Reserve statunitense ha ridotto i tassi di interesse a settembre, in risposta a un rallentamento dell'inflazione e del mercato del lavoro. Anche la Banca Centrale Europea ha adottato un approccio meno restrittivo, mantenendo un equilibrio tra il controllo dell'inflazione e la necessità di sostenere la crescita economica.

Nel contesto europeo, le tensioni politiche in Francia hanno generato un aumento della volatilità nei mercati finanziari, con un allargamento dello spread tra i titoli di Stato francesi e quelli tedeschi. In Italia, invece, il differenziale di rendimento tra BTP e Bund ha registrato un temporaneo incremento prima di stabilizzarsi a livelli inferiori rispetto ad aprile.

L'economia dell'area euro ha mostrato una crescita moderata nel secondo trimestre del 2024, trainata principalmente dal settore terziario. Tuttavia, la disinflazione si è attenuata, con un rallentamento nella riduzione dei prezzi, in particolare nel settore dei servizi. Le previsioni indicano un'inflazione del 2,5% per il 2024, con una progressiva riduzione al 2,2% nel 2025 e all'1,9% nel 2026.

Le prospettive economiche per l'Italia indicano una crescita del PIL dello 0,6% per il 2024, con un'accelerazione prevista per il biennio successivo. I consumi delle famiglie e le esportazioni sono attesi in ripresa grazie all'aumento del potere d'acquisto e al miglioramento delle condizioni del commercio internazionale. L'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) aumenta dell'1,4% rispetto a

dicembre 2023, confermando le stime. La sua variazione media annua nel 2024 è risultata pari a +1,1% mentre nei due anni successivi è stimata sotto il 2 per cento.

Il settore bancario italiano ha continuato a mostrare segnali di stabilità, sostenuto da una politica prudente in materia di concessione del credito e da un miglioramento della qualità degli attivi. La Banca d'Italia ha evidenziato come il tasso di sofferenze bancarie sia rimasto su livelli contenuti, grazie anche all'adozione di misure volte a prevenire il rischio di credito.

I mercati finanziari italiani hanno registrato un andamento positivo nella seconda metà dell'anno, sostenuti dal miglioramento del quadro macroeconomico e dalla riduzione dell'incertezza politica. L'indice FTSE MIB ha mostrato un trend di crescita, con performance positive nei settori dell'energia e della tecnologia.

Guardando al futuro, le previsioni per il 2025 indicano un miglioramento della crescita economica globale, con un graduale ritorno alla stabilità dei mercati finanziari. Le politiche monetarie continueranno a giocare un ruolo chiave, con le banche centrali impegnate a bilanciare la necessità di sostenere la crescita con il mantenimento della stabilità dei prezzi.

Per l'Italia, le prospettive rimangono positive, con un'accelerazione dell'attività economica sostenuta da una ripresa degli investimenti e dall'attuazione delle riforme previste dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Tuttavia, rimangono alcune sfide, tra cui la necessità di migliorare la produttività e affrontare le incertezze geopolitiche globali.

ANDAMENTO PRINCIPALI INDICI AZIONARI

Come si evince dal grafico, il 2024 è stato un anno positivo per i mercati finanziari, con l'azionario statunitense che ha registrato guadagni notevoli, guidato dai titoli tecnologici e dal crescente interesse per l'intelligenza artificiale. Anche l'azionario europeo ha ottenuto buoni risultati, sebbene influenzato da fattori politici interni. Sul fronte obbligazionario, i rendimenti sono calati verso la fine dell'anno, mentre il dollaro ha mostrato andamenti altalenanti rispetto all'euro. Le previsioni future indicano una graduale ripresa economica nell'Eurozona ed un'ulteriore discesa dell'inflazione, con la politica monetaria che continuerà a essere un elemento cruciale nel definire l'andamento dei mercati globali.

Il 2024 è stato un anno positivo per i mercati finanziari, 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% e il tasso Upper Bound della Fed al 5,5%, 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 di +26%, a seguire Nikkei 225 (+19%) e FTSE MIB (12,6%).

Positivo anche l'indice cinese Hang Seng, con una performance superiore al 19%.

Mercati obbligazionari	2024	Yield		
US HY in USD	8,19%	7,49%		
Europe HY	8,22%	5,70%		
US IG in USD	2,13%	5,33%		
Europe IG	4,74%	3,18%		
Gov EM in USD	7,03%	7,07%		
Gov EM in local currency	1,68%	3,59%		
EM corporate in USD	6,95%	6,62%		

Tassi Governativi	2024	Variazione YTD
10yr Germany	2,364	-34
10yr Italy	3,521	-17
10yr Spain	3,057	8
10yr Portugal	2,842	22
10yr US	4,572	69

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 legata all'insediamento di Trump rimarrà il tema centrale, quantomeno per il prossimo futuro, in quanto si capirà quale politiche verranno implementate in termini fiscali e di dazi e quale sarà il loro impatto su questioni macroeconomiche come l'inflazione.

Le prospettive per la zona euro indicano una ripresa della crescita economica, dopo un lungo periodo di stagnazione.

Dalle previsioni, l'attività economica dovrebbe accelerare e raggiungere l'1,5% nell'UE e l'1,3% nella zona euro nel 2025, e salire ancora rispettivamente all'1,8% e all'1,6% nel 2026. Lato inflazione, invece, nell'eurozona ci si attende un calo graduale al 2.1% nel 2025 e all'1,9% nel 2026.

Anche l'evoluzione della politica monetaria da parte della Fed rimarrà certamente un tema rilevante, viste le dichiarazioni rilasciate nell'ultimo appuntamento di dicembre. Le previsioni sull'inflazione indicano infatti un ritorno al target del 2% solamente nel 2027, con il PCE previsto al 2.5% nel 2025 e al 2.2% nel 2026.

Evoluzione del contesto normativo

Nel corso del 2024 è proseguita l'attività di definizione dei processi operativi rivolti all'acquisizione dei dati, nell'ambito delle analisi volte a definire il grado di sostenibilità dei portafogli dei clienti. Si specifica, inoltre, che in corso d'anno la Società ha intrapreso il processo di adeguamento al corpus normativo DORA volto alla mitigazione dei rischi informatici, tuttora in corso.

SOSTENIBILITÀ

La Società ha ulteriormente sviluppato l'offerta commerciale sostenibile, assumendo la gestione in delega del fondo assicurativo "SARA SCELTA PIU' SOSTENIBILE" e arricchendo così la gamma dei prodotti assicurativi a contenuto finanziario emessi da primarie Compagnie distribuiti da SCM.

SCM, nel rispetto della Policy di sostenibilità adottata, procede alla classificazione degli strumenti finanziari che compongono i portafogli consentendo di evidenziare, in ragione degli indicatori di sostenibilità di ciascuno strumento finanziario che integra l'informazione pubblica riferita ai prodotti finanziari, se il portafoglio può essere considerato "sostenibile" e se prevale l'attenzione verso uno o più fattori di sostenibilità. È stato avviato il processo volto all'acquisizione dei dati relativi all'integrazione dei rischi climatici e ambientali, sia per quanto riguarda i portafogli di terzi che, per quanto concerne l'attività della SIM. Un primo set di dati, acquisiti da fonti pubbliche, sarà integrato nei sistemi informativi di cui si avvale la Società, mentre è in corso di definizione la mappatura delle ulteriori categorie di informazioni che saranno utilizzate ai fini della valutazione d'impatto dei rischi climatici e ambientali. Anche la mappatura dei rischi operativi sarà oggetto di aggiornamento includendovi i rischi climatici e ambientali.

DORA

Nell'esercizio 2024 la Società ha avviato il processo di analisi volto a definire le azioni necessarie per adeguare l'operatività alle disposizioni del nuovo corpus normativo europeo "DORA" (ovvero Digital Operational Resilience Act) atto a normare i comportamenti e le procedure aziendali con obiettivi di sempre maggiore resistenza agli attacchi informatici e di cyber sicurezza in genere.

Analogamente a quanto disposto dal GDPR in materia di protezione dei dati il DORA, infatti, consolida e aggiorna le norme in tema di gestione dei rischi nel settore ICT (Information, Communication and Technology) e la gestione dei rischi informatici nei servizi finanziari. L'applicazione di tali norme consente di mitigare i rischi derivanti dalla trasformazione digitale del settore e di promuovere la resilienza informatica nell'ecosistema dei servizi finanziari stabilendo il rispetto di requisiti uniformi relativamente alla sicurezza di reti e sistemi informativi a supporto dei processi aziendali. L'applicazione del DORA contempla, in via esemplificativa, la gestione dei rischi nel settore ICT, la segnalazione dei principali incidenti correlati all'ambito ICT, l'esecuzione di test sulla resilienza operativa digitale nonché la condivisione delle informazioni le misure e i requisiti correlati al l'utilizzo di servizi di terze parti nel settore ICT.

Ai fini dell'attuazione dei presidi di controllo richiesti dalla normativa, la Società ha provveduto alla nomina dell'ICT Manager, attribuendo la nomina in tal senso al Risk Manager, soggetto a cui è istituzionalmente demandata la gestione dei rischi operativi, tra i quali si annoverano i rischi legati alla sicurezza informativa. L'attività di mappatura, supervisione e controllo dei rischi informatici è svolta dal Risk Manager con il supporto operativo e consultivo, nel continuo, da parte della funzione Legale e Compliance, oltre che della funzione Organizzazione & IT.

Attività svolta e situazione della Società

Nel 2024 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.

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 sottoscrivono 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 ha consentito di digitalizzare la fase iniziale del rapporto con i clienti, anche se solo titolari di un prodotto assicurativo, e reso 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 serve 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 marcatura ESG.

AREA RISERVATA CONSULENTI SCM

L'azienda ha sviluppato per i propri consulenti un portale web che consente loro di avere una panoramica sul proprio portafoglio, oltre ad una serie di funzionalità fondamentali per l'operatività con la sede.

Il consulente ha accesso inizialmente alla sezione Dashboard che riepiloga i KPI fondamentali del proprio portafoglio ed i principali dati aziendali.

L'alberatura dei menu consente di analizzare il portafoglio per servizio e cliente.

Nel portale sono state create anche una serie di funzioni che consentono di gestire attività specifiche (es. attività di segnalazione), richieste da avanzare alla Direzione ed una sezione documentale che comprende le comunicazioni da parte della Società, nonché i documenti essenziali per l'operatività del consulente.

L'intervento ha consentito di automatizzare alcuni processi con l'obiettivo a tendere di azzerare la documentazione cartacea.

Al fine di agevolare il lavoro del consulente è stata creata, inoltre, la sezione FAQ che comprende le risposte ai quesiti più comuni che provengono dalla rete commerciale.

È stata prevista, infine, una sezione di ticketing che consente di ottimizzare la risoluzione di problematiche operative in merito ai vari servizi erogati dalla Società. Questo strumento consente di facilitare il dialogo con il backoffice e di monitorare i tempi di risoluzione delle problematiche, garantendo una maggiore trasparenza e tempestività nell'assistenza.

DATA WAREHOUSE E SOFTWARE AZIENDALE

Nel corso del 2024 sono proseguite le attività di sviluppo, 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.

Attualmente, è in fase di studio una nuova sezione dell'applicativo che consenta, con l'ausilio anche di fonti informative esterne, di analizzare i portafogli di cliente prospect e di formulare alternative in linea con la profilatura dei soggetti.

ADOZIONE DI UN SISTEMA AVANZATO DI SICUREZZA INFORMATICA

È stato acquistato e installato su tutti i PC aziendali assegnati ai dipendenti e sul server il software di protezione avanzata Panda Adaptive Defense 360. Questo sistema consente di analizzare e bloccare in tempo reale i rischi informatici, garantendo un livello di sicurezza elevato e proattivo contro minacce di tipo malware, ransomware e altre vulnerabilità.

Al fine di aumentare la sicurezza del nostro sito istituzionale, è stata effettuata la migrazione dell'hosting. Il nuovo provider garantisce maggiori standard di sicurezza e prestazioni, grazie all'adozione di una rete CDN (Content Delivery Network) che replica i contenuti su più nodi globali, migliorando velocità e ridondanza.

Parallelamente, è stata implementata una strategia di isolamento dei DNS dall'infrastruttura di hosting, spostandoli su nuovo provider. Questa scelta consente di aumentare la resilienza operativa, riducendo il rischio di downtime in caso di problemi sull'hosting principale e garantendo una maggiore autonomia nella gestione dei record DNS, indipendentemente dalle eventuali criticità della piattaforma di hosting.

RINNOVO INFRASTRUTTURA HARDWARE

Nel corso del 2024 è stato avviato il processo di rinnovo dei laptop aziendali assegnati ai dipendenti, dotandoli di nuovi apparati con Windows 11 Pro. Questa iniziativa garantisce elevati standard di prestazioni, sicurezza e compatibilità con le più recenti tecnologie aziendali, migliorando l'esperienza lavorativa e la produttività complessiva del personale.

Attività commerciale

Nel corso del 2024, l'azienda ha avviato una serie di iniziative commerciali volte a consolidare la propria posizione sul mercato e a ottimizzare l'integrazione della nuova rete assicurativa. L'obiettivo principale è stato quello di garantire una transizione efficiente, migliorare l'offerta ai clienti e massimizzare le sinergie derivanti dall'incorporazione della nuova rete.

INTEGRAZIONE RETE ASSICURATIVA

L'integrazione della rete assicurativa ha rappresentato un pilastro fondamentale delle strategie commerciali del 2024. Le principali azioni intraprese includono:

- **Razionalizzazione dell'infrastruttura:** revisione dei processi operativi per garantire una gestione efficiente e un miglior coordinamento tra le diverse unità operative.
- **Ampliamento dell'offerta commerciale:** introduzione di nuovi servizi e prodotti, basati sulle opportunità derivanti dalla maggiore copertura territoriale.
- **Ottimizzazione della customer experience:** miglioramento dei servizi di assistenza clienti e implementazione di strumenti digitali per un'interazione più fluida e personalizzata.
- **Strategie di comunicazione e branding:** definizione di un piano di comunicazione mirato per favorire la conoscenza della nuova rete e fidelizzare i clienti.

SVILUPPO DEL BUSINESS ASSICURATIVO

Nel 2024 l'azienda ha rafforzato il proprio posizionamento nel settore assicurativo attraverso la stipula di importanti accordi commerciali con compagnie leader del settore:

- **CNP:** implementazione di soluzioni di Ramo I, ampliando l'offerta di prodotti assicurativi con soluzioni di investimento a capitale garantito.

- **Athora:** sviluppo di quattro fondi interni con delega di gestione affidata a SCM SIM, consentendo ai clienti un'ampia gamma di opzioni di investimento su misura.
- **Dual Italia:** introduzione di soluzioni specializzate in Responsabilità Civile verso terzi e Cybersecurity, settori di crescente rilevanza nel panorama assicurativo.

Questi accordi hanno permesso di diversificare l'offerta dell'azienda, migliorando la proposta commerciale e rispondendo alle esigenze di una clientela sempre più attenta alla gestione del rischio.

SVILUPPO RETE E RISORSE UMANE

Nel 2024, al fine di supportare la crescita aziendale, è stata strutturata una divisione dedicata allo sviluppo della rete. Alla guida di questa nuova unità è stato inserito un manager di lungo corso nel settore, affiancato da una collega dedicata al supporto del processo di inserimento e alla gestione delle necessità HR aziendali.

Nei primi tre mesi di attività, sono stati contattati 92 consulenti finanziari e, ai primi di gennaio, 4 di essi sono stati inseriti ufficialmente. Il 2025 sarà l'anno in cui questa iniziativa potrà dispiegare appieno i suoi effetti, con un ulteriore potenziamento della rete e il consolidamento dei nuovi ingressi.

FORMAZIONE

Nel 2024 l'azienda ha dedicato particolare attenzione alla formazione delle proprie risorse, con l'obiettivo di garantire un costante aggiornamento professionale e migliorare la qualità del servizio offerto. Sono stati strutturati tre distinti percorsi:

- **Sviluppo delle competenze tecniche**, attraverso un percorso di formazione diretto da un professore ordinario di economia degli intermediari finanziari.

Il ciclo si è articolato in 6 giornate volte a sviluppare e ad approfondire temi di macroeconomia.

- **Competenze relazionali:** percorso, articolato in 5 giornate, realizzato da una società leader in Italia nella formazione manageriale e motivazione.
- **Wealth Management:** approfondimento delle tematiche di successione, assetti familiari e fiscalità con società specializzata nel settore.

L'impegno complessivo per queste attività formative, che è stato di 195 giornate/uomo, ha contribuito ad elevare il livello di competenze interne e a rafforzare la competitività dell'azienda nel mercato.

RISULTATI

Grazie alle iniziative attuate, l'azienda ha ottenuto i seguenti risultati già nel 2024:

- **Incremento della base clienti:** l'integrazione della rete assicurativa ha permesso di raggiungere nuovi segmenti di mercato, aumentando la quota complessiva di clienti.
- **Aumento del fatturato:** le nuove offerte e la razionalizzazione operativa hanno contribuito a una crescita dei ricavi rispetto all'anno precedente.
- **Maggiore efficienza operativa:** la riorganizzazione delle risorse ha consentito di ridurre i costi e migliorare la produttività.
- **Feedback positivo dai clienti:** le indagini di soddisfazione hanno evidenziato un miglioramento nella percezione del servizio e nella qualità dell'offerta.

PROSPETTIVE PER IL 2025

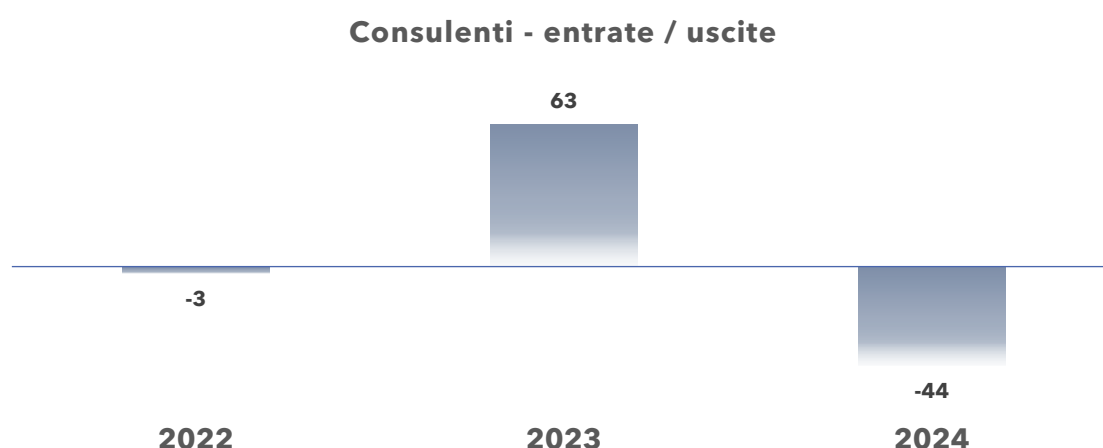
Guardando al futuro, l'azienda intende consolidare ulteriormente i risultati raggiunti attraverso un ulteriore sviluppo dell'infrastruttura per garantire una maggiore capillarità del servizio. Altri elementi saranno l'innovazione tecnologica con l'introduzione di strumenti digitali avanzati, l'espansione dell'offerta con nuove soluzioni personalizzate per i clienti e le strategie di fidelizzazione per mantenere elevato il livello di soddisfazione e coinvolgimento della clientela.

L'integrazione della rete assicurativa ha rappresentato una sfida complessa ma altamente strategica per l'azienda. Le iniziative commerciali intraprese nel 2024 hanno permesso di ottenere risultati positivi, ponendo solide basi per il futuro sviluppo e la crescita sostenibile del business.

Dati operativi

Al 31 dicembre 2024 la rete commerciale della Società è formata da **54** consulenti, di cui **28** consulenti finanziari e **26** consulenti assicurativi.

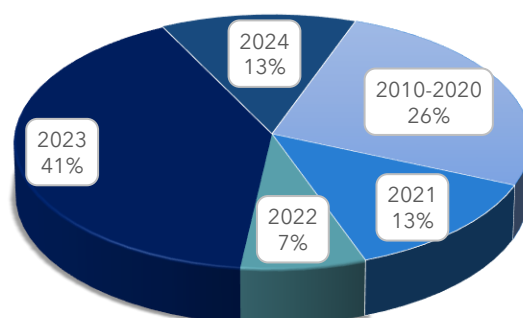
Il grafico seguente mostra l'andamento della rete ed il numero di consulenti entrati e usciti nell'ultimo triennio.



L'importante fuoriuscita delle risorse nel 2024 è motivata dall'azione di razionalizzazione della sezione assicurativa che ha portato alla soppressione delle risorse inattive. 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 61 per cento dei consulenti attuali è entrato in rete nell'ultimo triennio.

Consulenti attivi per data ingresso

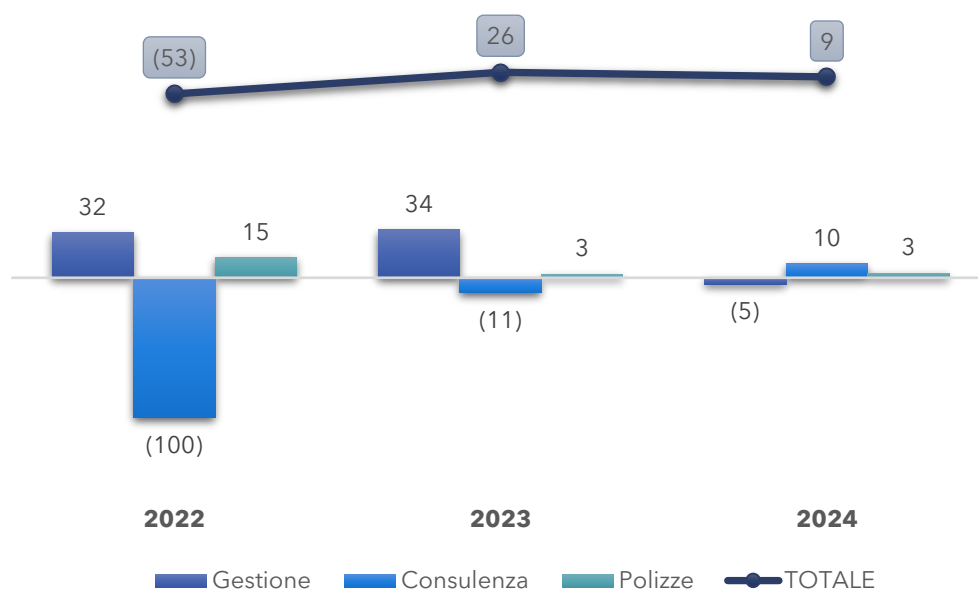


Nell'anno 2024 si è registrata una raccolta netta positiva di circa 9 milioni di euro. La variazione più importante ha riguardato il comparto della consulenza in materia di investimenti che ha registrato un risultato positivo di circa 10 milioni di euro. La raccolta è, invece, risultata lievemente negativa nelle gestioni patrimoniali (-4,6 milioni di euro).

La tabella seguente mostra l'andamento della raccolta nell'ultimo triennio.

RACCOLTA NETTA (€ .000)	2022	2023	2024
Gestione	32.048	34.233	(4.566)
Consulenza	(100.054)	(10.762)	9.888
Polizze	14.574	2.530	3.407
TOTALE	(53.432)	26.001	8.728

Trend Raccolta (€ mln)



Al 31 dicembre 2024 le masse totali ammontano a circa **947** milioni di euro.

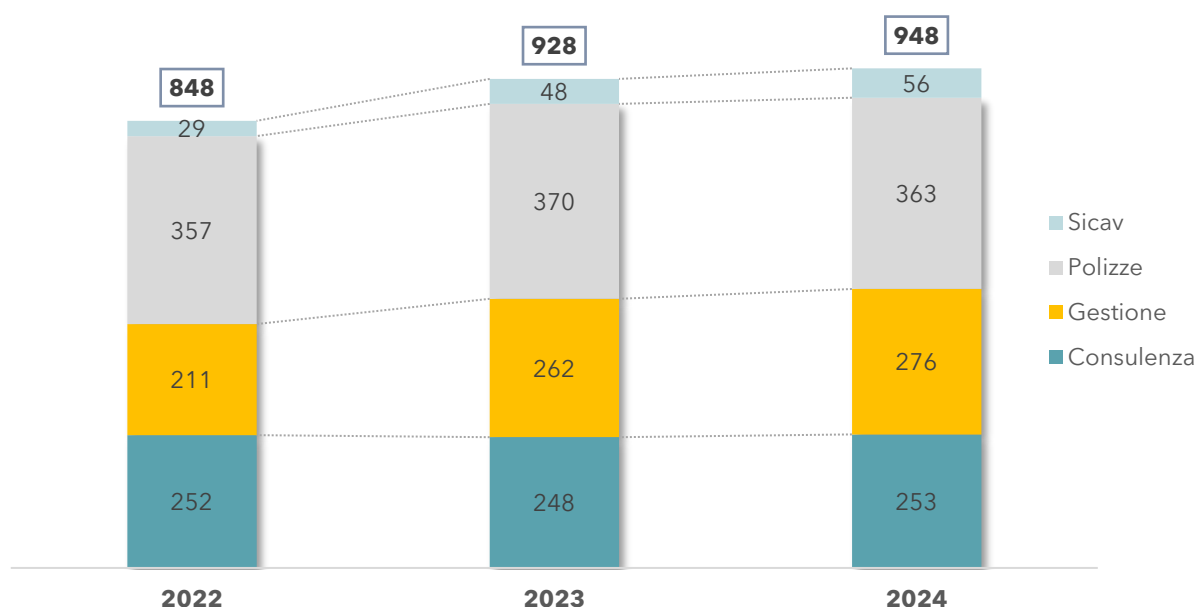
In particolare, i patrimoni in gestione risultano pari a **276** milioni di euro, quelli in consulenza generica ed in materia di investimenti pari a **253** milioni di euro.

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

ASSET UNDER CONTROL (€.000)	2022	2023	2024
Gestione	211.055	262.358	275.848
Consulenza	251.589	247.986	253.269
Polizze	356.512	369.589	362.783
Sicav	28.915	47.614	55.629
TOTALE	848.070	927.548	947.529

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

Trend Masse (€ mln)



Le gestioni patrimoniali

Nel 2024 sia i mercati azionari che obbligazionari hanno ottenuto performance positive in scia al 2023.

Nel corso dell'anno le principali banche centrali hanno iniziato il percorso di easing monetario. La BCE ha tagliato 4 volte i tassi portando il Deposit Facility Rate al 3%. La Fed invece ha inaugurato l'inizio del percorso di taglio dei tassi, con un taglio da 50 bps a settembre, con i tassi di riferimento a fine anno nel range 4.25%-4.50%.

Sul fronte mercati, differentemente dal precedente anno, si è osservata una maggiore dispersione dei rendimenti a livello settoriale. Tuttavia, i cosiddetti "Magnifici Sette" (Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia, Tesla), sfruttando il continuo sviluppo e la forte diffusione dell'intelligenza artificiale, hanno continuato a trainare e guidare i rendimenti dei listini di Wall Street.

Tra gli altri principali indici mondiali, positive anche le performance dei listini europei, dove si segnalano Dax e Ftse Mib (entrambi +18%), con l'indice tedesco che ha beneficiato della corsa di alcuni titoli come Sap.

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, ottimi anche i rendimenti delle linee obbligazionarie, in virtù di una precisa scelta tattica in termini di duration.

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 ad 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 questioni 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 2024 con un risultato positivo di euro **415.468**, con uno scostamento positivo rispetto a tutti gli scenari previsti in fase di pianificazione, principalmente a seguito di un ottimo andamento del fatturato, di una favorevole dinamica dei mercati finanziari e, da ultimo, dall'azione costante di monitoraggio dei costi.

Il risultato è determinato, in primo luogo, all'andamento delle **commissioni attive** che hanno superato i **9,8** milioni di euro, in aumento del **26** per cento rispetto all'anno precedente. Si registrano risultati particolarmente positivi in tutti i comparti, ad eccezione della consulenza generica. Le commissioni relative alle gestioni patrimoniali aumentano dell'**8** per cento, mentre i ricavi in consulenza registrano un lieve decremento (3%). Le commissioni delle consulenze generiche superano i 2,6 milioni di euro, grazie soprattutto all'apporto delle operazioni di consulenza generica legate alle segnalazioni di crediti.

Le **commissioni passive**, che variano da 3,74 milioni nel 2023 a **4,81** milioni di euro nel 2024, hanno subito un incremento poco più che proporzionale rispetto alle attive (28% vs 26%), a causa della diversa composizione dei ricavi rispetto al periodo precedente; un impatto importante su tale voce è stato determinato dall'ingresso dei nuovi consulenti assicurativi alla fine del 2023 che hanno beneficiato di condizioni migliorative nella fase di inserimento. Ad oggi, tali agevolazioni sono superate.

Il **marginale di intermediazione**, che raggiunge i **4,96** milioni di euro, supera di 974 mila euro quello registrato nell'esercizio precedente (+24%), come conseguenza dell'andamento del margine commissionale e della retrocessione media alla rete commerciale.

I **costi operativi**, pari a **4,26** milioni di euro, registrano un aumento del 10 per cento rispetto all'esercizio precedente. In particolare, nell'ambito dei costi del personale si segnala una variazione del 7 per cento, a seguito della contabilizzazione di costi non ricorrenti, in parte legati al favorevole andamento economico.

Le altre spese amministrative registrano una variazione del 12 per cento, determinata per circa un terzo dall'iva indetraibile che pesa per oltre 230 mila euro.

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

	2023	2024	Var	%Var
Margine interesse	(36.647)	(47.622)	(10.975)	30%
Commissioni attive	7.770.101	9.817.250	2.047.149	26%
			-	-
Commissioni passive	(3.745.586)	(4.807.672)	(1.062.086)	28%
			-	-
Commissioni Nette	4.024.515	5.009.578	985.063	24%
% Pay-out	-48%	-49%	-1%	2%
Margine Intermediazione	3.987.868	4.961.956	974.088	24%
			-	-
Costi del personale	(1.765.620)	(1.880.795)	(115.175)	7%
Altri costi operativi	(1.971.059)	(2.151.070)	(180.011)	9%
Iva Indetraibile	(154.803)	(230.603)	(75.801)	49%
Totale Costi operativi	(3.891.482)	(4.262.468)	(370.986)	10%
			-	-
EBITDA	96.386	699.488	603.102	626%
			-	-
Attività finanziarie val c. amm.	(58.950)	(40.112)	18.838	-32%
Ammortamenti	(315.334)	(342.998)	(27.664)	9%
Altri proventi e oneri	16.142	181.301	165.160	1023%
			-	-
EBT	(261.756)	497.679	759.435	290%
Risultato	(260.922)	415.468	676.390	259%

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, nonostante le numerose operazioni di consulenza generica perfezionate nell'anno per segnalazione di operazioni di crediti fiscali, si riducono del 16 per cento grazie al costante monitoraggio degli incassi da parte della clientela.

Da questa attività ha tratto vantaggio la posizione di liquidità con le banche che è quasi triplicata rispetto all'anno precedente, passando da 426 mila a 1,27 milioni di euro.

Nella sezione crediti si registra, inoltre, un aumento degli anticipi corrisposti ai consulenti finanziari che passano da 148 a 284 mila euro, a seguito dell'azione di supporto data agli ultimi consulenti assicurativi entrati alla fine del 2023.

Le immobilizzazioni materiali registrano un consistente incremento rispetto all'anno precedente (+44%), determinato solamente dal rinnovo di diversi contratti di noleggio nel corso del 2024.

Nel passivo si registra un importante incremento del patrimonio netto (+15%), che passa da 2,77 a 3,19 milioni di euro a seguito della contabilizzazione del risultato economico del periodo.

Tra le passività, l'unica variazione importante riguarda la valutazione al costo ammortizzato dei contratti di noleggio, molti dei quali rinnovati nel corso del 2024, la cui valorizzazione si riflette nella sezione delle immobilizzazioni.

STATO PATRIMONIALE

ATTIVO	dic-23	dic-24	Var	Var %
Cassa e disponibilità liquide	426.448	1.269.946	843.498	198%
Att. Fin. disponibili per la vendita	-	-	-	
Crediti	3.024.692	2.543.895	(523.584)	-16%
<i>Crediti v/banche</i>	-	-	-	
<i>Crediti v/clienti</i>	2.876.938	2.259.810	(659.915)	-21%
<i>Crediti v/promotori finanziari</i>	147.754	284.085	136.331	92%
		-	-	
Immobilizzazioni	718.123	973.119	254.997	36%
<i>di cui materiali</i>	629.566	904.907	275.341	44%
<i>di cui immateriali</i>	88.557	68.212	(20.344)	-23%
		-	-	
Attività fiscali	892.461	843.160	(49.301)	-6%
<i>Correnti</i>	78.915	18.181	(60.734)	-77%
<i>Anticipate</i>	813.546	824.980	11.434	1%
		-	-	
Altre attività	744.318	798.321	96.790	7%
		-	-	
TOTALE ATTIVO	5.806.041	6.428.441	622.400	11%

PASSIVO	dic-23	dic-24	Var	Var %
Capitale	2.234.264	2.234.264	-	0%
Sovrapprezzi di emissione	601.707	340.785	(260.922)	-43%
Riserve	212.790	212.790	-	0%
Riserve da valutazione	(11.252)	(7.938)	3.313	29%
Utile (Perdita) d'esercizio	(260.922)	415.468	676.390	-259%
Patrimonio Netto	2.776.587	3.195.368	418.781	15%
		-	-	
Debiti	1.509.587	1.785.726	276.139	18%
<i>di cui v/Promotori Finanziari</i>	855.334	852.534	(2.799)	0%
<i>di cui Pass. Finanziarie val al c/amm</i>	651.162	930.274	279.111	43%
<i>di cui v/enti finanziari</i>	3.091	2.918	(173)	-6%
Debiti per imposte correnti	0	11.354	11.354	
Passività fiscali	2.661	2.661	-	0%
Altre passività	1.361.625	1.258.428	(103.197)	-8%
TFR	155.580	174.903	19.323	12%
Totale Debiti	3.029.454	3.233.073	203.619	7%
		-	-	
TOTALE PASSIVO E PN	5.806.041	6.428.441	622.400	11%

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, si fa riferimento 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.

Il Consiglio di Amministrazione ha approvato in data 28 gennaio 2025 il Piano industriale 2025-2027 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 intermediari assicurativi.
- Crescita sostenibile delle masse nel triennio.
- Allargamento dello share of wallet della base clienti.
- Potenziamento dell'offerta commerciale.

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

CONSOLIDAMENTO DELLA RETE COMMERCIALE

Dalla seconda metà del 2024 la Società ha iniziato strutturare il processo di reclutamento per ottenere maggiori risultati.

A capo delle attività, è stato nominato un manager di lungo corso ed internamente è stata reclutata una risorsa proveniente da un noto Head Hunter, che si muove a supporto di tutto il processo.

Il target da raggiungere è di almeno 20 nuovi consulenti finanziari ogni anno, di cui la Società punta a consolidarne una quota rilevante.

L'anno si inaugura con 54 consulenti, di cui 28 finanziari e 26 assicurativi. Di quest'ultimi, 4 sono in attesa dell'iscrizione all'Albo, in quanto hanno già superato la prova valutativa.

SERVIZI ASSICURATIVI

Dal mese di gennaio è iniziata la distribuzione di polizze Athora, Ramo I e Ramo III, con quattro fondi gestiti in delega da SCM. L'ampliamento della gamma favorirà l'incremento della raccolta.

Sarà sviluppata, con l'ausilio di un broker specializzato, l'area dei rami danni, a oggi presente nella gamma prodotti, ma senza particolare attenzione.

La distribuzione governata di polizze nei rami danni consente, senza sforzo di acquisizione della clientela, di ampliare la gamma di servizi e lo share of wallet dei clienti, con conseguente incremento dei ricavi recurring.

SVILUPPO DIVISIONE CORPORATE

Prosegue l'attività di sviluppo di servizi corporate, in particolare arrangement di operazioni di cessione di crediti fiscali e di advisory per la strutturazione di Club Deal, atti ad avviare Start-Up o a consolidare Scale-Up.

Nel 2025, l'obiettivo è di supportare cessioni per almeno 50 milioni di euro e quattro club deal, uno dei quali è stato già avviato a fine 2024.

RAFFORZAMENTO STRUTTURA COMMERCIALE

L'obiettivo del 2025 per il rafforzamento della rete è la definizione di standard qualitativi e quantitativi che permettano la creazione di cluster omogenei di consulenti, al fine di rendere più efficaci i processi di formazione e di incentivazione.

Nel corso dell'anno verrà esplicitato questo obiettivo e definiti i cluster con i relativi KPI. È in fase di progettazione un percorso che incentivi i consulenti a rafforzare il portafoglio, al fine di incrementare le commissioni recurring.

CONVERSIONE AUM ASSICURATIVE A BASSA REDDITIVITA'

L'azione di conversione delle masse a bassa redditività è stata realizzata, sino ad ora, con modesti risultati, essenzialmente dovuti ai postumi della vicenda Eurovita.

Il combinato congiunto di pressione commerciale, risultati alternativi di gran lunga migliori rispetto alla gestione di Cronos e un programma di incentivazione ad hoc, saranno i driver con l'ausilio dei quali l'obiettivo del 2025 è la conversione di almeno 100 milioni di euro, con un incremento della redditività che comporterà un incremento significativo delle commissioni di gestione.

INVESTIMENTI FORMAZIONE

La formazione è uno dei pilastri fondamentali per la competitività dell'azienda. Come per il 2024, sono in corso di programmazione differenti percorsi focalizzati su tre macro aree:

- sviluppo e affinamento delle conoscenze tecniche;
- sviluppo delle capacità relazionali del consulente;
- formazione in ambito wealth management.

A questi stream principali, si affiancheranno 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 – il Monthly Meeting – volto a dare una visione dei principali indicatori economici, al fine di avere sempre una visione del contesto da trasmettere al cliente.

DIGITALIZZAZIONE

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

Nei prossimi mesi si svilupperà un software che consenta l'analisi della situazione familiare e patrimoniale del cliente, già implementata, 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 consisterà nella 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.

AMPLIAMENTO GAMMA SERVIZI

Al fine di rendere più agevole il trasferimento di AUM da altre società attraverso il reclutamento, nel primo semestre del 2025, sarà implementato un servizio di consulenza che possa avere Fondi o Sicav come sottostante.

Il servizio prevede, con l'ausilio di banche convenzionate, la restituzione dei rebates al cliente, che firma un contratto di consulenza con la SIM, eliminando il conflitto di interesse tipico della distribuzione dei fondi.

Nel tempo, i fondi verranno sostituiti da strumenti a minor costo, quali gli ETP o i singoli titoli, omogeneizzando il servizio alla gamma della SIM.

Per realizzare questa nuova modalità di approccio, occorre una piattaforma di analisi di portafogli che consenta al consulente finanziario di dimostrare al cliente l'inefficienza e il costo totale di questi strumenti e che sia utile anche alla definizione dei nuovi strumenti.

Con questo servizio, diventerà molto più semplice per il consulente proveniente da altri intermediari il trasferimento di portafogli, che richiede solo una richiesta, chiamata TDT, dalla nuova banca a quella precedente.

INVESTIMENTI MARKETING

Da gennaio 2025 è stata implementata una strategia di web marketing per rendere il brand più conosciuto, con l'ausilio di una web agency di collaudata esperienza. Il piano è di durata annuale ed è concentrato sull'utilizzo di Google ADS, per interessare clienti che abbiano necessità articolate ed un servizio modesto da parte della banca, che resta il competitor più utilizzato per la consulenza sul risparmio.

Verranno inoltre strutturati meglio i messaggi del sito e i contenuti diffusi sul web.

A completamento delle iniziative di marketing di natura digitale, verrà avviato un podcast con analisi di mercato e portafogli modello.

Proseguirà, infine, l'organizzazione delle riunioni locali con i clienti, al fine di approfondire argomenti di specifico interesse quali la successione o il senso della previdenza integrativa.

RAFFORZAMENTO DEL COMMITMENT DELLA STRUTTURA DI STAFF

Nel corso del primo semestre, si prevede la composizione di un piano di coinvolgimento della struttura di staff per il raggiungimento di una maggiore efficienza aziendale, soprattutto nei processi e nell'advisor experience.

Il piano verrà elaborato nell'arco temporale del primo trimestre, con i seguenti step:

- Identificazione dei key people.
- Definizione di obiettivi individuali e aziendali.
- Strutturazione di un sistema incentivante.
- Comunicazione del piano.

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”, che non prevede commissioni di performance, il piano prevede il break even già nel primo anno, partendo dal presupposto che l’ultimo esercizio ha chiuso con un risultato positivo anche grazie al buon andamento dei mercati.

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 2024, ha il seguente organico:

- n. 4 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 2024 la Società non ha effettuato attività di ricerca e sviluppo.

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

Nella prima parte del 2025 i mercati finanziari globali hanno registrato andamenti differenti, influenzati da vari fattori economici e politici.

In Europa, nonostante le iniziali previsioni fossero caute, le borse hanno sorpreso positivamente. L'Eurostoxx 50, insieme a indici come FTSE 100, Ibex 35, DAX 40 e CAC 40, ha mostrato incrementi significativi nei primi mesi dell'anno. Questo slancio è attribuibile a un minore pessimismo degli investitori e a valutazioni storicamente più basse rispetto ai mercati americani, offrendo opportunità di rendimento più attraenti.

Negli Stati Uniti il ritorno in politica di Trump ha suscitato preoccupazioni riguardo a potenziali ripercussioni economiche, influenzando negativamente la fiducia dei consumatori e portando a fluttuazioni nei mercati azionari e obbligazionari. Tuttavia, molti osservatori ritengono che tali misure siano più tattiche che politiche durature.

In sintesi, il 2025 ha visto una performance positiva dei mercati azionari europei, nonostante le sfide poste dalle politiche commerciali statunitensi e dalle incertezze politiche interne. Le politiche monetarie accomodanti hanno contribuito a sostenere i mercati, ma le prospettive economiche rimangono influenzate da vari fattori, tra cui le politiche commerciali e le dinamiche geopolitiche.

Il protrarsi di tale situazione potrebbe incidere negativamente sulle commissioni di performance; non essendo possibile al momento fare delle previsioni, risulta alquanto difficile valutarne l'impatto, considerate le numerose variabili.

Dal punto di vista del business, l'integrazione dei consulenti assicurativi nel 2024 ha rappresentato un volano importante per l'andamento del fatturato che beneficerà, anche in futuro, di commissioni di gestione parametriche all'incremento delle masse di tale comparto.

L'attività dei nuovi consulenti si è concentrata inizialmente sui prodotti della compagnia assicurativa Nobis. In seguito alla stipula di nuove convenzioni con Sara Assicurazioni, CNP, Athora e Dual, che hanno contribuito ad estendere notevolmente la gamma di prodotti distribuibili dalla Società, la rete potrà garantire un livello di servizio completo al cliente.

Riguardo alle altre attività considerata non "core", si segnala nei primi mesi del 2025, il proseguimento dell'attività di consulenza per la segnalazione di clienti interessati ad operazioni di cessione di crediti fiscali. In tale contesto, la Società ha acquisito un know-how importante che ha consentito di aiutare diversi clienti a superare temporanee difficoltà finanziarie.

L'importanza di tali operazioni, oltre al ricavo immediato, 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 previsioni contenute nel business plan approvato dal Consiglio di amministrazione in data 28 gennaio 2025.

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:

- portare a nuovo l'utile d'esercizio, pari a euro 394.695;
- destinare a riserva legale l'importo di euro 20.773.

Milano, 18 marzo 2025

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