



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

Delibera Consob n. 17202 del 02 marzo 2010 - Iscritta all'Albo delle SIM al n. 272

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

Iscritta 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 2025**

---

Signori Azionisti,

il bilancio al 31 dicembre 2025, che sottoponiamo alla vostra approvazione, si chiude con un risultato positivo di Euro 80.888, rispetto ad un risultato positivo di Euro 415.468 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 dei mercati finanziari

---

Il 2025 ha rappresentato per i mercati finanziari internazionali un anno di straordinaria complessità e di significative opportunità. Il contesto macroeconomico globale è stato dominato da tre grandi direttrici: l'intensificarsi delle tensioni commerciali innescate dalle politiche tariffarie dell'amministrazione Trump, il progressivo completamento del ciclo di allentamento monetario da parte delle principali banche centrali – con la BCE in primo piano – e una resilienza economica più marcata del previsto, soprattutto nell'area euro. Ne è risultato un anno biforcuto: una prima metà dominata da una volatilità estrema seguita a una brusca correzione dei listini, e una seconda metà di graduale recupero e riposizionamento, con l'Europa protagonista assoluta della performance azionaria globale.

### Contesto macroeconomico globale

Negli Stati Uniti, la politica economica dell'amministrazione Trump ha rappresentato il principale fattore di incertezza per l'intero anno. Il cosiddetto "Liberation Day" del 2 aprile ha innescato un violento sell-off globale, con l'annuncio di dazi generalizzati su tutti i principali partner commerciali degli USA – con aliquote superiori al 100% nei confronti della Cina. L'indice S&P 500 ha perso oltre il 19% dai massimi di febbraio nel giro di poche settimane, prima di recuperare integralmente le perdite grazie alla successiva sospensione di parte dei dazi e all'avvio di negoziati bilaterali. La Federal Reserve ha mantenuto un approccio cauto, procedendo a tre tagli dei tassi – avviati a settembre e conclusi con la riunione del 10 dicembre – portando i Fed Funds all'interno del range 3,50%-3,75%. Le aspettative di inflazione hanno continuato a gravitare attorno al 2,5% per il 2025, rinviando il ritorno all'obiettivo del 2% almeno al 2027.

Nell'Eurozona, il quadro macroeconomico ha sorpreso positivamente rispetto alle attese di inizio anno. La crescita del PIL è stata rivista al rialzo dalla BCE fino a +1,4% per il 2025, sostenuta dalla domanda interna, da un mercato del lavoro robusto e dall'accelerazione degli investimenti in difesa e infrastrutture, in particolare in Germania a seguito del piano fiscale annunciato dal nuovo governo federale. L'inflazione si è attestata mediamente al 2,1%, in linea con le proiezioni della BCE e con il target previsto. La Banca Centrale Europea ha completato il ciclo di allentamento monetario avviato nel giugno 2024 con un ultimo taglio il 5 giugno 2025 – l'ottavo consecutivo, che ha portato il tasso sui depositi al 2,00% – lasciando poi invariati i tassi per quattro riunioni consecutive fino a fine anno. Il tasso

sulle operazioni di rifinanziamento principali si è quindi stabilizzato al 2,15%, e quello sulle operazioni marginali al 2,40%.

Sul fronte macroeconomico, la combinazione di inflazione stabilizzata intorno al target BCE, un mercato del lavoro europeo resiliente e prospettive di crescita moderate ma positive offre un contesto di supporto per gli investimenti finanziari nel medio periodo. In questo scenario, SCM SIM ha potuto operare in un contesto che, pur caratterizzato da volatilità elevata nella prima parte dell'anno, ha complessivamente favorito le strategie di gestione patrimoniale a componente azionaria e le scelte di posizionamento attivo sul reddito fisso, contribuendo positivamente ai risultati delle linee di gestione offerte alla clientela.

### **Mercati azionari**

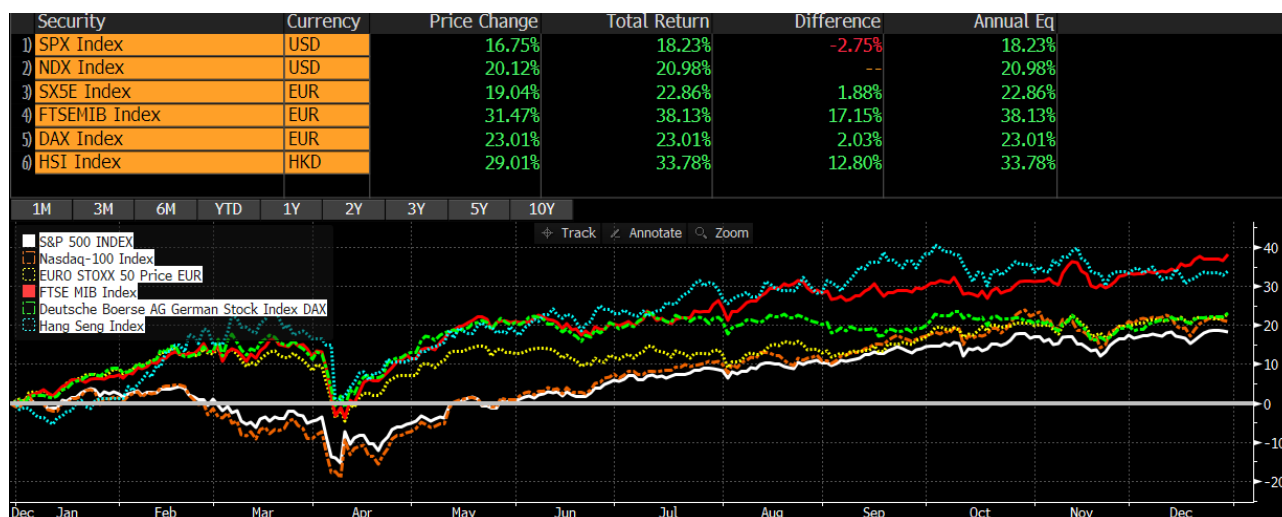
Il 2025 ha segnato per il mercato azionario europeo una marcata inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti. I listini del Vecchio Continente hanno beneficiato di una combinazione favorevole di valutazioni più attraenti, politica monetaria accomodante e minore esposizione alle tensioni tariffarie di origine statunitense. Nel primo semestre, l'MSCI Europe ha chiuso in guadagno del 9,4% in euro, a fronte di una perdita del 6,5% dell'S&P 500 misurato nella stessa valuta, anche per effetto del significativo deprezzamento del dollaro.

A livello di singoli mercati, il FTSE MIB si è distinto come una delle migliori borse europee con una performance di +30%, la migliore dal 2000, trainato dal settore bancario – con Unicredit, BPER e Banca Popolare di Sondrio protagonisti di un rally sostenuto da margini elevati e solidità patrimoniale – nonché dai comparti difesa (Fincantieri, Leonardo) e telecomunicazioni (Telecom Italia). La capitalizzazione complessiva di Borsa Italiana ha raggiunto 1.042 miliardi di euro, pari a circa il 47% del PIL italiano. Anche il DAX 40 di Francoforte ha chiuso con un progresso del +21% e il FTSE 100 londinese del +20%.

Oltreoceano, nonostante le turbolenze primaverili, Wall Street ha chiuso l'anno su livelli elevati grazie al recupero post-dazi, ai tagli della Fed e alla continua forza delle grandi piattaforme tecnologiche. Il Nasdaq Composite ha guadagnato il +21,3%, il Nasdaq 100 il +21,2% e lo S&P 500 il +17,3%. I cosiddetti "Magnifici Sette" (Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia, Tesla) hanno continuato a esercitare una forza dominante sui listini statunitensi, sostenuti dal crescente investimento in infrastrutture per l'intelligenza artificiale. Sui mercati emergenti, si segnala la buona performance dell'azionario cinese (+4,5% in euro), dell'India (Nifty 50 +8%) e del Brasile (Bovespa +34%).

La tabella seguente riassume le performance dei principali indici azionari globali nel corso del 2025:

Indice	Mercato	Performance 2025
FTSE MIB	Italia	+30,0%
DAX 40	Germania	+21,0%
FTSE 100	Regno Unito	+20,0%
Nasdaq Composite	USA	+21,3%
Nasdaq 100	USA	+21,2%
S&P 500	USA	+17,3%
Dow Jones Industrial	USA	+13,0%
Nifty 50	India	+8,0%
Hang Seng / MSCI China	Cina	+4,5%
Bovespa	Brasile	+34,0%



\* Fonte: 'Bloomberg'

Il 2025 ha confermato che i mercati finanziari sono in grado di sovraperformare anche in presenza di un contesto geopolitico e commerciale complesso, purché il supporto della politica monetaria rimanga presente e i fondamentali aziendali tengano. L'anno ha premiato la selettività e la coerenza di posizionamento: chi ha saputo distinguere tra rischio sistemico e rischio remunerato – e ha resistito alla tentazione di uscire dai mercati nei momenti di panico innescati dalla violenta correzione primaverile del "Liberation Day" – ha ottenuto rendimenti eccellenti, mentre chi ha cercato rifugio nella neutralità o ha tentato di anticipare i minimi ha faticato, rischiando di perdere i giorni di rimbalzo più significativi dell'intero anno.

Per l'area euro, le proiezioni più recenti della BCE delineano uno scenario di moderata continuità: crescita del PIL prevista all'1,2% nel 2026 e all'1,4% nel 2027, con l'inflazione attesa all'1,9% nel 2026 e in rientro stabile verso il target del 2% nel medio periodo. Il completamento del ciclo di allentamento monetario – con il tasso sui depositi fermo al 2,00% dalla pausa di luglio 2025 – lascia alla BCE uno spazio di manovra limitato in caso di deterioramento del quadro economico, segnalando al tempo stesso condizioni finanziarie più accomodanti rispetto a qualsiasi momento del triennio precedente. Sul fronte italiano, il FTSE MIB parte dal 2026 con aspettative elevate dopo un anno record: la sostenibilità del rialzo dipenderà dalla capacità del settore bancario di confermare la redditività in un contesto di tassi più bassi e dall'esecuzione dei programmi di investimento legati al PNRR, la cui finestra operativa si avvia verso la fase conclusiva.

Negli Stati Uniti, la Federal Reserve si trova in una posizione delicata: dopo tre tagli effettuati nel secondo semestre 2025, il costo del denaro si attesta nel range 3,50%-3,75%, con un'inflazione PCE ancora al 2,5% e un mercato del lavoro che ha mostrato segnali di allentamento ma senza cedimenti strutturali. Il ritorno al target del 2% è atteso non prima del 2027, il che lascia poco spazio per ulteriori allentamenti nel breve periodo. In questo contesto, qualsiasi dato di inflazione superiore alle attese potrebbe rapidamente invertire le aspettative sui tassi e generare pressione sui multipli azionari, soprattutto per i titoli a maggior duration implicita come quelli tecnologici. Il 2026, in sintesi, si apre con mercati ben posizionati ma con meno margine di sicurezza rispetto a dodici mesi fa: la selettività e la gestione attiva del rischio torneranno a essere fattori discriminanti.

### **Mercati obbligazionari**

Il comparto obbligazionario ha vissuto nel 2025 una fase di progressiva stabilizzazione, dopo anni di forte turbolenza legata al ciclo di rialzo dei tassi. L'allentamento della politica monetaria da parte della BCE – che ha dimezzato il tasso di deposito dal 4% al 2% nell'arco di poco più di un anno, portando a termine uno dei cicli di riduzione più rapidi tra le principali banche centrali – ha favorito il ritorno di una domanda sostenuta sui titoli di Stato dell'area euro, in particolare nelle scadenze medio-lunghe.

Lo spread BTP-Bund decennale si è mantenuto su livelli complessivamente contenuti, grazie al percorso credibile di consolidamento dei conti pubblici italiani e alla robusta domanda degli investitori esteri verso il debito sovrano italiano. La politica fiscale espansiva in Germania, connessa al piano straordinario per difesa e infrastrutture, ha

per contro esercitato una pressione al rialzo sui rendimenti dei Bund, contribuendo a un parziale restringimento degli spread periferici su base relativa.

Nel comparto del credito, i migliori rendimenti del 2025 non sono venuti dalla duration “sicura” dei governativi dei Paesi sviluppati, bensì da strategie che hanno saputo combinare credito, mercati emergenti, esposizione valutaria e strumenti ibridi. Il recupero dei bond emergenti – dopo anni complessi – è stato selettivo ma significativo, soprattutto per chi ha adottato un approccio attivo alla gestione delle curve, delle valute e degli spread.

### **Mercati valutari e materie prime**

Sul mercato dei cambi, il dollaro statunitense ha registrato un significativo deprezzamento nei confronti dell'euro nel corso del 2025, determinato dal convergere di molteplici fattori: il mutato differenziale atteso dei tassi di interesse tra le due aree, la minore propensione degli investitori istituzionali globali a detenere attività in dollari nelle fasi di più elevata incertezza politica, e le preoccupazioni crescenti sulla sostenibilità dei conti pubblici americani in un contesto di spesa fiscale espansiva. L'apprezzamento dell'euro ha costituito un fattore di pressione negativa sulla competitività delle esportazioni europee, in un contesto già penalizzato dal rallentamento della domanda mondiale.

Sul fronte delle materie prime, l'oro ha rappresentato la vera asset class protagonista del 2025, aggiornando per ben 49 volte i propri massimi storici nel corso dell'anno, trainato dalla domanda di banche centrali, dall'incertezza geopolitica e dalla sfiducia strutturale verso le valute fiat. I prezzi del petrolio sono stati influenzati dalle tensioni geopolitiche in Medio Oriente e dalle decisioni dell'OPEC+ in materia di produzione, mantenendosi su livelli più contenuti rispetto ai picchi degli anni precedenti. I prezzi del gas naturale in Europa hanno mostrato una stabilità maggiore rispetto al passato, pur in presenza di oscillazioni legate ai livelli delle scorte e all'andamento della domanda globale.

\*\*\*\*\*

Guardando al 2026, i principali rischi da monitorare restano l'evoluzione delle politiche commerciali statunitensi, la sostenibilità dei conti pubblici in alcune economie avanzate e le tensioni geopolitiche persistenti. I dazi annunciati nel 2025 non sono stati ritirati, bensì in parte sospesi e in parte rinegoziati: l'esito finale di questo processo sarà determinante per le prospettive di crescita globale e per la traiettoria dell'inflazione, in particolare

nell'area euro. Un eventuale inasprimento del confronto commerciale tra USA e Cina potrebbe rapidamente alterare le aspettative degli investitori e rimettere in discussione le valutazioni raggiunte dai listini nella seconda metà del 2025. L'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro e il suo potenziale impatto sull'inflazione dell'Eurozona rappresentano altresì un elemento di attenzione per la BCE.

## Attività svolta e situazione della Società

### Principali indicatori

KPI	SCM 2025
AUM	€ 848 mln
Attivo totale	€ 6,4 mln
Ricavi da commissioni	€ 9,15 mln
Margine di intermediazione	€ 4,68 mln
Utile netto	€ 81k
Consulenti	50

Nel corso del 2025 la Società ha proseguito con continuità le attività ordinarie e straordinarie, dedicando particolare attenzione al consolidamento del sistema informativo e al presidio dei processi operativi interni ed esterni, in un'ottica di efficienza gestionale e di rafforzamento progressivo dell'infrastruttura organizzativa.

### Attività commerciale

SCM SIM, nel corso del 2025, ha sviluppato un piano articolato di iniziative commerciali e di marketing sul territorio, con l'obiettivo di rafforzare le relazioni con la clientela esistente, ampliare la rete di prospect e consolidare il posizionamento della società come punto di riferimento nella consulenza patrimoniale indipendente.

Le iniziative hanno coperto un ampio arco geografico – da Milano a Roma, da Genova ad Arezzo, passando per Alessandria, Ravenna, Piacenza e le Langhe piemontesi – testimoniando la vocazione nazionale della società e la capacità di presidiare mercati locali con un approccio personalizzato e di qualità.




Di seguito si riporta la descrizione dei singoli eventi organizzati, per un totale di 18 iniziative.

## DETTAGLIO DEGLI EVENTI




### PROGETTO DI CLUB DEAL "TAC"

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
05.02.2025	MILANO	Sanna
<p>A febbraio 2025 SCM SIM ha promosso a Milano un incontro esclusivo dedicato all'approfondimento del progetto di Club Deal denominato "TAC". L'evento ha riunito un selezionato gruppo di clienti e prospect per illustrare le opportunità di co-investimento in operazioni di private capital, con focus sulle caratteristiche strutturali del veicolo, sul profilo di rischio-rendimento e sulle modalità di accesso. L'incontro ha rappresentato un'occasione di dialogo diretto tra i consulenti SCM e gli investitori più sofisticati della clientela milanese.</p>		




### WEALTH WOMEN: LA FINANZA È ANCHE DONNA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
12.03.2025	AREZZO	Micheli
<p>In occasione del mese dedicato alla valorizzazione del ruolo femminile, SCM SIM ha organizzato ad Arezzo la prima edizione dell'evento "Wealth Women: La Finanza è Anche Donna". L'iniziativa, rivolta a una clientela femminile e alle loro famiglie, ha affrontato il tema della gestione patrimoniale dal punto di vista delle donne imprenditrici e professioniste, esplorando tematiche di pianificazione finanziaria, protezione del patrimonio e indipendenza economica. Un momento di confronto aperto e inclusivo, fortemente voluto per avvicinare la consulenza finanziaria a un pubblico spesso sottorappresentato nel settore.</p>		

### CHRISTIE'S

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
13.03.2025	ROMA	Sanna
<p>A Roma SCM SIM ha organizzato un evento di alto profilo in collaborazione con Christie's, la storica casa d'aste internazionale. La serata ha rappresentato un'occasione unica per i clienti più affezionati di esplorare il mondo dell'arte come asset class alternativa, approfondendo le dinamiche del mercato dei beni da collezione e le possibili sinergie con una gestione patrimoniale evoluta. L'abbinamento tra il prestigio del brand Christie's e la competenza consulenziale di SCM SIM ha creato un contesto di networking raffinato e di sicuro impatto.</p>		

### WEALTH WOMEN: LA FINANZA È ANCHE DONNA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
14.03.2025	ALESSANDRIA	Micheli
<p>Replicando il successo della tappa di Arezzo, SCM SIM ha portato anche ad Alessandria l'iniziativa "Wealth Women: La Finanza è Anche Donna". L'evento ha confermato l'interesse del territorio per tematiche legate alla pianificazione finanziaria al femminile, con una partecipazione attiva e vivace. La formula dell'incontro – informale ma sostanziale nei</p>		

contenuti – ha permesso di instaurare un dialogo autentico con le partecipanti, molte delle quali imprenditrici o libere professioniste con patrimoni da gestire e proteggere.

### CHRISTIE'S

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
26.03.2025	MILANO	Sanna



La collaborazione con Christie's è stata replicata con grande successo anche a Milano, coinvolgendo una clientela ancora più ampia e sofisticata. L'evento milanese ha approfondito ulteriormente il tema dell'arte come investimento alternativo, con un focus su tendenze e opportunità del mercato dell'arte contemporanea e moderna. La serata ha rafforzato il posizionamento di SCM SIM come interlocutore privilegiato per famiglie e imprenditori interessati a una gestione patrimoniale globale, che include anche asset reali e da collezione.

### UNA SERATA TRA CINEMA & FINANZA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
27.05.2025	GENOVA	Sanna

L'iniziativa "Una Serata tra Cinema & Finanza" ha fatto tappa a Genova a fine maggio. Attraverso la proiezione di estratti cinematografici e la loro successiva analisi in chiave finanziaria, l'evento ha saputo unire intrattenimento e cultura d'impresa, rendendo accessibili concetti economici e di mercato attraverso il linguaggio universale del cinema. Il format ha riscosso grande apprezzamento per la sua originalità, favorendo un clima di partecipazione spontanea e conversazioni di qualità con i presenti.

### HOLDING, FISCALITÀ E PROTEZIONE: ARCHITETTURE PATRIMONIALI PER L'IMPRENDITORE MODERNO

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
29.05.2025	AREZZO	Sanna / Dr. Cioffi

Ad Arezzo SCM SIM ha organizzato un incontro tecnico di alto livello dedicato agli imprenditori, con la partecipazione del Dr. Cioffi come relatore esterno specializzato. L'evento ha affrontato temi cruciali per la pianificazione patrimoniale familiare e d'impresa: la costituzione e gestione di strutture holding, la pianificazione fiscale ottimizzata e gli strumenti di protezione patrimoniale. Un contenuto di notevole spessore professionale, pensato per rispondere alle esigenze concrete di imprenditori che desiderano tutelare e trasmettere il proprio patrimonio con efficacia e lungimiranza.




### UNA SERATA TRA DATI, INTUZIONI E SCELTE EFFICIENTI: L'ARTE DELL'INVESTIMENTO IN SCM

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
10.06.2025	AREZZO	Sanna

In giugno, ad Arezzo, SCM SIM ha organizzato una serata focalizzata sull'approccio metodologico alla gestione degli investimenti. L'evento ha illustrato come il processo




decisionale in SCM combini l'analisi quantitativa dei dati con l'intuizione e l'esperienza dei consulenti, per costruire portafogli efficienti e personalizzati. I partecipanti hanno potuto comprendere dall'interno la filosofia di investimento della SIM e il valore della consulenza indipendente, con esempi pratici e discussioni su scenari di mercato reali.

#### UNA SERATA TRA CINEMA & FINANZA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
19.06.2025	RAVENNA	Sanna




Il format "Una Serata tra Cinema & Finanza" è approdato a Ravenna a metà giugno, riscuotendo un'ottima risposta in una piazza in cui SCM SIM stava consolidando la propria presenza. L'evento ha permesso di allargare la rete di contatti sul territorio ravennate, avvicinando nuovi potenziali clienti attraverso un format leggero ma contenutisticamente solido, capace di generare curiosità e interesse verso i servizi della SIM.

#### BUSINESS WOMAN: IL FUTURO È DONNA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
08.07.2025	GENOVA	Grimaldi / Micheli

A luglio, Genova ha ospitato "Business Woman: Il Futuro è Donna", un evento dedicato alle donne d'affari e alle imprenditrici del territorio ligure. Grazie alla partecipazione congiunta di Grimaldi e Micheli, la serata ha offerto una prospettiva a tutto tondo sul ruolo delle donne nell'economia contemporanea, con approfondimenti su temi di leadership, gestione del patrimonio e pianificazione del futuro. Un incontro ricco di spunti ispiratori e di valore pratico, che ha ulteriormente rafforzato la brand awareness di SCM SIM in Liguria.

#### UNA SERATA TRA CINEMA & FINANZA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
16.07.2025	GRINZANE CAVOUR (CN)	Sanna

La rassegna "Cinema & Finanza" ha toccato il suggestivo scenario di Grinzane Cavour, nel cuneese, a metà luglio. La location d'eccezione – nel cuore delle Langhe, tra vigneti e dimore storiche – ha conferito all'evento un carattere speciale, valorizzando l'esperienza complessiva dei partecipanti. SCM SIM ha scelto questo territorio non solo per la sua bellezza, ma anche per consolidare relazioni con una clientela di elevato profilo patrimoniale tipica dell'area piemontese.




#### SEARCH FUNDS SCM EUREKA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
23.09.2025	MILANO	Sanna

A settembre, Milano ha ospitato un evento dedicato al tema emergente dei Search Funds, veicolo di investimento ancora poco conosciuto in Italia ma in forte crescita a livello




internazionale. Attraverso il progetto "SCM Eureka", la SIM ha presentato questa tipologia di investimento alternativo a una platea di clienti qualificati e investitori istituzionali, illustrandone il funzionamento, le opportunità e i profili di rischio. L'iniziativa si inserisce nella strategia di SCM di anticipare i trend e offrire alla propria clientela accesso a prodotti d'avanguardia.

### IL DNA DELLA SUCCESSIONE

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
02.10.2025	GENOVA	Sanna




A ottobre, Genova ha ospitato "Il DNA della Successione", un evento che ha affrontato uno dei temi più delicati e rilevanti per le famiglie imprenditoriali: la pianificazione successoria. L'incontro ha esplorato gli strumenti giuridici e finanziari disponibili per una trasmissione efficace e armoniosa del patrimonio tra generazioni, con un approccio che integra aspetti legali, fiscali e relazionali. SCM SIM ha ribadito il proprio ruolo di consulente di fiducia nella gestione delle fasi più critiche del ciclo di vita patrimoniale familiare.

### LA TUTELA E LA CRESCITA PATRIMONIALE IMPRENDITORIALE E FAMILIARE NELLA CONTINUITÀ AZIENDALE

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
07.10.2025	PIACENZA	Sanna / Prof. Loconte

A Piacenza SCM SIM ha organizzato un convegno di rilievo con la partecipazione del Prof. Loconte, autorevole esperto in diritto tributario e patrimoniale. L'evento ha approfondito le strategie per coniugare la tutela del patrimonio con le esigenze di crescita e continuità dell'impresa di famiglia, temi di grande attualità per il tessuto imprenditoriale del territorio emiliano. La presenza di un relatore di spicco ha conferito all'iniziativa un alto valore aggiunto, contribuendo a rafforzare la reputazione di SCM SIM come partner strategico per gli imprenditori.

### UNA SERATA CON SCM: COMPETENZA CHE PROTEGGE, CONSULENZA CHE ACCOMPAGNA NELLE SCELTE

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
16.10.2025	ROMA	Sanna

A Roma, in ottobre, SCM SIM ha organizzato una serata dal titolo evocativo, che sintetizza perfettamente la missione della società: essere al fianco dei clienti con competenza e continuità. L'evento ha illustrato il modello di consulenza indipendente di SCM, i servizi offerti e le modalità con cui la SIM supporta i propri clienti nelle decisioni di investimento e di pianificazione patrimoniale. Un'occasione di incontro diretto con la clientela romana, in un formato elegante e conviviale, che ha favorito relazioni di fiducia durature.

### UNA SERATA TRA CINEMA & FINANZA

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
19.10.2025	ALESSANDRIA	Micheli

Il format "Cinema & Finanza" è arrivato anche ad Alessandria a ottobre, con Micheli alla guida della serata. L'evento ha confermato la versatilità e la capacità attrattiva di questo format in mercati locali, dove la formula informale e coinvolgente risulta particolarmente efficace nel costruire relazioni con nuovi prospect. La serata ha registrato una buona partecipazione e ha generato interesse concreto per i servizi di SCM SIM nella clientela locale.

#### DA BERLUSCONI AD ARMANI: LE GRANDI SAGHE IMPRENDITORIALI ITALIANE

 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
20.10.2025	AREZZO	Prof. Stefano Loconte

Ad Arezzo, con la lectio magistralis del Prof. Stefano Loconte, SCM SIM ha portato sul territorio un evento di grande impatto culturale e imprenditoriale. Attraverso l'analisi delle più iconiche dinastie imprenditoriali italiane – da Berlusconi ad Armani – il professore ha tracciato un affascinante percorso tra storia, strategia e pianificazione patrimoniale, evidenziando le lezioni che le grandi famiglie d'affari possono offrire a chiunque voglia proteggere e tramandare il proprio patrimonio. Un evento che ha saputo coniugare narrazione, ispirazione e concretezza professionale.

#### LA CRISI DEL 2008 RACCONTATA DAL CINEMA





 <b>Data</b>	 <b>Location</b>	 <b>Relatore/i</b>
28.10.2025	ALESSANDRIA	Sanna

A chiusura del ciclo di eventi autunnali, SCM SIM ha organizzato ad Alessandria una serata dedicata alla crisi finanziaria del 2008, raccontata attraverso il linguaggio cinematografico. L'evento ha offerto una rilettura critica e coinvolgente di uno degli eventi più dirompenti della storia economica recente, analizzando i meccanismi che portarono al collasso e le lezioni che ne derivano per la gestione degli investimenti oggi. Un format che ha unito intrattenimento e profondità di analisi, lasciando nei partecipanti spunti di riflessione duraturi.



## INIZIATIVE DIGITALI — I PODCAST DI SCM SIM

Parallelamente alle iniziative sul territorio, SCM SIM ha investito significativamente nella produzione di contenuti digitali attraverso il lancio di cinque podcast originali. Questo canale, in forte crescita a livello di ascolti ed engagement, consente alla società di raggiungere un pubblico più ampio e diversificato rispetto agli eventi fisici, mantenendo un presidio continuativo della comunicazione nel corso di tutto l'anno.



I podcast coprono un ampio spettro tematico — dai mercati finanziari alla previdenza, dall'educazione finanziaria all'imprenditorialità femminile e alle storie d'impresa — riflettendo la visione olistica di SCM SIM nella relazione con la propria clientela e con i potenziali nuovi interlocutori.

OLTRE I MERCATI	
 <b>Tematica</b> Mercati Finanziari	 <b>A cura di</b> Area Investimenti
<p>"Oltre i Mercati" è il podcast di SCM SIM dedicato all'analisi dell'andamento dei mercati finanziari globali. Prodotto e gestito in collaborazione con l'Area Investimenti della società, ogni episodio offre un aggiornamento puntuale e accessibile su trend di mercato, scenari macroeconomici e strategie di portafoglio. Il podcast si rivolge sia alla clientela esistente, che trova in questo canale un touchpoint continuativo con il proprio consulente, sia a un pubblico più ampio di investitori curiosi e professionisti del settore. La cadenza regolare delle uscite contribuisce a mantenere alta la percezione di competenza e autorevolezza di SCM SIM nel panorama della consulenza finanziaria indipendente.</p>	
QUATTRO PASSI NEL FUTURO	
 <b>Tematica</b> Pensioni e Previdenza	 <b>A cura di</b> SCM SIM
<p>"Quattro Passi nel Futuro" affronta uno dei temi più rilevanti e spesso trascurati dalla pianificazione finanziaria individuale: la previdenza e la pianificazione pensionistica. Il podcast guida gli ascoltatori attraverso il complesso sistema previdenziale italiano, illustra le opportunità offerte dai fondi pensione e dagli strumenti di previdenza complementare e fornisce strumenti pratici per costruire una strategia di lungo periodo. In un contesto in cui le generazioni future si troveranno a fare i conti con un sistema pubblico sempre meno generoso, questo canale posiziona SCM SIM come consulente attento non solo al presente, ma alla sostenibilità patrimoniale nel tempo.</p>	



### DETTAGLI NON TRASCURABILI

 <b>Tematica</b> Educazione Finanziaria	 <b>A cura di</b> SCM SIM
<p>"Dettagli Non Trascurabili" nasce dalla convinzione che la differenza tra una buona e una cattiva decisione finanziaria stia spesso nella conoscenza di elementi tecnici e normativi che il grande pubblico tende a sottovalutare. Il podcast accompagna l'investitore alla scoperta di aspetti cruciali – dalla fiscalità degli strumenti finanziari alla lettura di un prospetto, dalle clausole contrattuali ai costi impliciti – con un linguaggio chiaro e diretto. L'obiettivo è formare clienti più consapevoli e rafforzare il rapporto di fiducia con la società, valorizzando la trasparenza come elemento distintivo dell'offerta SCM SIM.</p>	

### QUEENS

 <b>Tematica</b> Imprenditorialità Femminile	 <b>A cura di</b> SCM SIM
<p>"Queens" è il podcast dedicato alle storie di imprenditrici di successo, con l'obiettivo duplice di ispirare e di costruire relazioni commerciali di valore. Ogni episodio racconta il percorso di una donna che ha saputo costruire, far crescere o reinventare la propria impresa, con un focus sulle sfide affrontate, le scelte strategiche compiute e le lezioni apprese. Il podcast si inserisce coerentemente nel più ampio impegno di SCM SIM verso la valorizzazione dell'imprenditoria femminile – testimoniato anche dalla serie di eventi "Wealth Women" e "Business Woman" – e rappresenta un efficace strumento di networking, consentendo di entrare in contatto con imprenditrici di rilievo con cui avviare relazioni commerciali durature.</p>	

### LIONS

 <b>Tematica</b> Storie Imprenditoriali	 <b>A cura di</b> SCM SIM
<p>"Lions" è il podcast dedicato alle grandi storie imprenditoriali italiane e internazionali, raccontate con la profondità che meritano. Ogni episodio porta in primo piano imprenditori di successo, esplorando le loro visioni, le strategie che li hanno resi grandi e le esperienze che hanno segnato il loro percorso. Come "Queens", anche "Lions" ha una valenza commerciale esplicita: il format consente di entrare in contatto e intessere relazioni con imprenditori di alto profilo, creando opportunità concrete di acquisizione di nuova clientela qualificata. Il podcast contribuisce così a posizionare SCM SIM non solo come gestore patrimoniale, ma come interlocutore privilegiato del mondo imprenditoriale italiano.</p>	

## Formazione

---

L'azienda ha da sempre riservato parte delle risorse alle attività di formazione della rete commerciale e, da ultimo, anche alle risorse interne.

Grazie all'utilizzo dei fondi interprofessionali e a partnership con operatori di altissimo livello, è stato possibile erogare circa quattro mila ore di formazione nei seguenti ambiti.

### Consulenti

Nel 2025 sono stati somministrati i seguenti percorsi formativi alla rete commerciale:

- Finding Clients: Il passaggio generazionale d'impresa.
- Finding Clients: Il sistema previdenziale pubblico nella "società liquida".
- Finding Clients: Strumenti del mercato finanziario.
- Finding Clients: Corporate Finance.
- Formazione obbligatoria OCF.
- Tutela patrimoniale e trasmissione del patrimonio.
- Aggiornamento IVASS.

### Dipendenti

Nel 2025 sono stati somministrati al personale di sede i seguenti percorsi formativi:

- Master in General Management PMI.
- Master in Analysis and portfolio management.
- IELTS - Corso e certificazione lingua inglese.
- Corsi di specializzazione da catalogo Udemy Business.
- Formazione obbligatoria Antiriciclaggio.

## Attività operativa

---

### Contrattualistica

L'azienda ha proseguito lo sviluppo della parte *'on boarding'* sul portale Guardian Web con l'obiettivo di coprire, oltre alle attività core e alla consulenza assicurativa già sviluppate, l'attività di consulenza generica che copre tutti i servizi resi che non rientrano tra i precedenti.

In tal modo, è stata digitalizzata l'unica parte della contrattualistica ancora cartacea che viene utilizzata per le seguenti attività:

- Analisi di portafoglio.
- Ricerca investitori e organizzazione di club deal.
- Struttura finanziaria, strategia industriale e questioni connesse.
- Segnalazioni per acquisto/cessione crediti.

Lo sviluppo in esame ha permesso di velocizzare la fase di on boarding di una serie di attività, evitando le procedure cartacee ed i fenomeni di doppia imputazione nel sistema informativo, fonte di potenziali errori.

### 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 proseguire 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 "marcatura" 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'area riservata, fiore all'occhiello dell'operatività dei consulenti di SCM, è una piattaforma web proprietaria, accessibile ai consulenti e al personale di sede, che costituisce il sistema operativo centrale per la gestione dell'intera rete commerciale. La piattaforma integra in un unico ambiente le funzioni di analisi del portafoglio, operatività

commerciale, comunicazione interna, gestione documentale e formazione, ed è accessibile tramite autenticazione Microsoft Office 365.

La dashboard offre una visione immediata dei KPI fondamentali, sia a livello di gruppo, sia filtrati per il singolo consulente. I grafici interattivi mostrano in tempo reale la composizione dell'AUM per tipologia di servizio, l'andamento dell'AUM, la raccolta netta ed il fatturato per linea di business.

Il menu principale si articola in aree tematiche che coprono l'intera operatività: la sezione "Clienti" raccoglie l'anagrafica completa; le sezioni "Gestione", "Consulenza", "Consulenza Generica" e "SICAV" consentono la ricerca e la navigazione del portafoglio per singolo servizio; la sezione "Assicurativo" gestisce i contratti per compagnia, con scadenziari automatici, gestione degli arretrati e degli storni. La sezione "Fatturato" mette a disposizione report e funzionalità di ricerca per monitorare i ricavi per tipologia di servizio e periodo. La sezione "Crediti" gestisce le pratiche di segnalazione dei crediti, mentre le sezioni "Deroghe" e "Co-marketing" supportano i flussi approvativi interni.

Tra le novità più significative introdotte nel corso del 2025 rientra la nuova sezione "Chat AI", attualmente in fase di addestramento e ottimizzazione, con rilascio previsto entro la fine di marzo. La funzionalità metterà a disposizione dei consulenti un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale, accessibile direttamente dall'interno della piattaforma.

Lo strumento è progettato per supportare l'operatività quotidiana, fornendo risposte rapide su procedure, normativa e prodotti, e si inserisce nel quadro della più ampia strategia aziendale di digitalizzazione e semplificazione dei processi.

La piattaforma include, inoltre, una sezione "Formazione RUI" per il monitoraggio e la gestione dei corsi obbligatori di aggiornamento professionale, un'"Agenda" integrata con calendario degli appuntamenti, una sezione "Attività" per il task management e un'area "FAQ" strutturata che raccoglie guide operative.

Il sistema di "Gestione Ticket" consente di tracciare le segnalazioni di anomalia dalla presa in carico fino alla chiusura, con filtri per stato che garantiscono trasparenza e monitoraggio dei tempi di risposta del backoffice.

Infine, la funzione di amministrazione offre una visione completa della gerarchia della rete commerciale con la possibilità, per il personale autorizzato, di operare in modalità di impersonificazione per verificare la vista del singolo consulente.

## Data Warehouse e Software aziendale

Nel corso del 2025 le attività di sviluppo del sistema informativo aziendale hanno registrato un ulteriore avanzamento, con interventi su quattro fronti principali: l'evoluzione dell'architettura dati, il potenziamento della reportistica automatica, l'aggiornamento delle automazioni operative e il rafforzamento dell'infrastruttura tecnologica.

Sul piano architetturale, il data warehouse aziendale – basato su Microsoft SQL Server – ha beneficiato dell'ampliamento dello schema relazionale con l'aggiunta di nuove tabelle e viste dedicate all'area Operations, al Risk Management e alla contabilità. In particolare, è stato implementato un layer di viste materializzate che consolida i dati provenienti dai sistemi di back office e dal gestionale contabile, riducendo la dipendenza da query manuali e garantendo coerenza tra i diversi ambiti applicativi. Il database MariaDB utilizzato per l'Area Riservata è stato sincronizzato tramite stored procedure pianificate che replicano i dati aggregati dal layer SQL Server, assicurando la disponibilità in tempo quasi reale delle informazioni di portafoglio per la rete dei consulenti.

La reportistica automatica ha subito un significativo ampliamento: le procedure di invio schedato via e-mail – implementate tramite integrazione con Microsoft Graph API – coprono ora una serie di controlli periodici in ambito Risk Management, tra cui il monitoraggio dei limiti interni di portafoglio, le verifiche sui rendimenti per singola posizione e la reportistica sulle polizze assicurative in scadenza o con premi arretrati. Le stored procedure SQL Server dedicate alla generazione di questi report sono state ottimizzate per l'esecuzione batch, con un miglioramento sensibile delle prestazioni rispetto alle versioni precedenti basate su elaborazione riga per riga. I report vengono generati in formato HTML strutturato e distribuiti automaticamente agli utenti destinatari secondo calendari di schedulazione configurabili.

La piattaforma di business intelligence, alimentata dal data warehouse aziendale, è stata arricchita con nuovi dashboard operativi a supporto del Controllo di Gestione. I cruscotti monitorano in modo continuativo i principali indicatori di attività, sostituendo progressivamente la reportistica aggiornata manualmente in Excel.

Il modulo di automazione operativa, sviluppato con una combinazione di script PowerShell, VBA e procedure SQL, è stato oggetto di una revisione sistematica: i workflow obsoleti sono stati dismessi, quelli attivi sono stati refactored per includere gestione strutturata degli errori e logging centralizzato.

Sul piano infrastrutturale, è stata completata la migrazione del server SQL da infrastruttura locale a VPS in ambiente cloud in modo da garantire maggiore resilienza operativa e continuità. È stata attivata su tale infrastruttura un servizio di backup e monitoraggio automatico tramite Acronis Cloud, piattaforma che integra backup, disaster recovery e cybersecurity in un'unica soluzione.

L'adozione della soluzione Cloud ha consentito di garantire, nel corso dell'anno, un livello di uptime pari al 99%. Tale configurazione ha inoltre permesso alla SIM di svincolarsi dalla necessità di acquisire un gruppo di continuità (UPS), garantendo comunque adeguati livelli di continuità operativa attraverso l'infrastruttura Cloud.

### **Rafforzamento dell'infrastruttura cloud di Guardian e continuità operativa**

Nel corso del 2025 Guardian ha provveduto a migrare l'infrastruttura tecnologica dal provider Aruba alla nuova infrastruttura cloud Google. L'attività, gestita dal fornitore, ha incluso non solo il trasferimento degli ambienti applicativi e dei dati, ma anche lo switch dei flussi bancari sulla nuova architettura, nonché la migrazione di tutti i flussi di aggiornamento provenienti dalle compagnie assicuratrici con cui risultano attive convenzioni. Il progetto si è concluso con esito positivo all'inizio di dicembre 2025, garantendo continuità operativa durante tutte le fasi di transizione.

### **Attività di Penetration Test anno corrente**

Nel corso dell'esercizio, nell'ambito del rafforzamento dei presidi di resilienza operativa digitale e in coerenza con il framework di ICT Risk Management adottato, la SIM ha pianificato ed eseguito un'attività strutturata di penetration test (pen test) finalizzata alla verifica dell'efficacia dei controlli di sicurezza implementati sui sistemi informativi aziendali. Il penetration test ha evidenziato un livello complessivamente adeguato dei presidi di sicurezza implementati.

### **Programma di Cyber Security Awareness e verifica di efficacia**

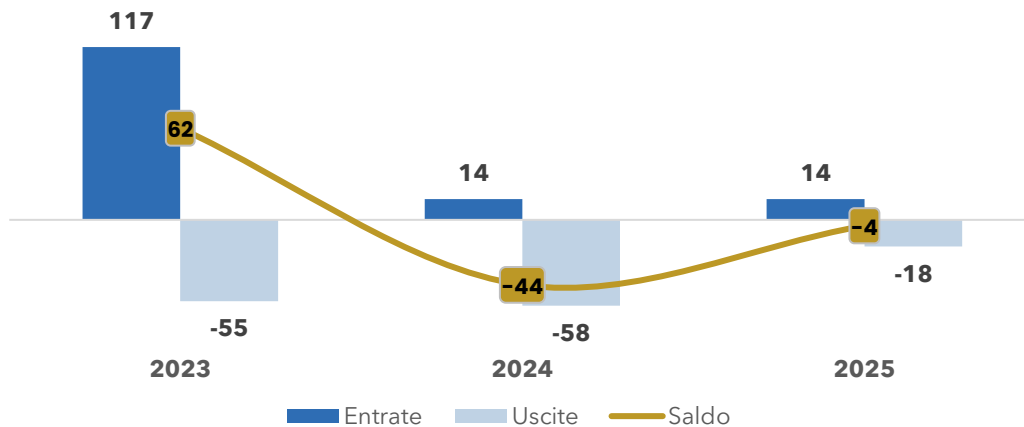
Nel corso dell'anno è stato erogato un corso di formazione interno in materia di sicurezza informatica rivolto a tutti i dipendenti e consulenti della SIM, con l'obiettivo di rafforzare il livello di consapevolezza sui rischi cyber e sui comportamenti corretti da adottare nella gestione quotidiana degli strumenti aziendali. Il percorso formativo, sviluppato tramite la piattaforma Awaretrain, ha incluso contenuti teorici ed esempi pratici, con particolare attenzione alle tecniche di social engineering e phishing. Al fine di valutare l'efficacia dell'intervento formativo, sono state condotte tre campagne di phishing simulato.

## Dati operativi

Al 31 dicembre 2025 la rete commerciale della Società è formata da **50** consulenti, di cui **34** consulenti finanziari e **16** consulenti assicurativi.

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

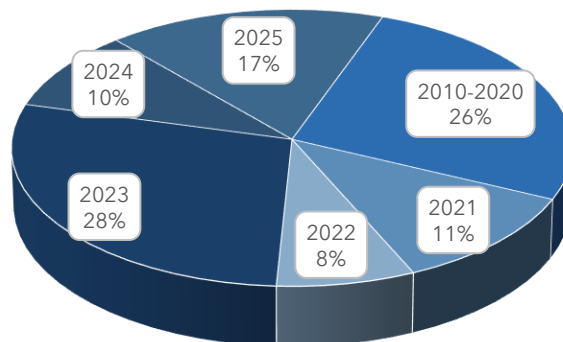
### Consulenti - entrate / uscite



Nel corso del 2025 è proseguita l'azione di razionalizzazione della sezione assicurativa che ha portato alla soppressione delle risorse inattive, rimpiazzate in gran parte dai nuovi reclutamenti.

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 55 per cento dei consulenti attuali è entrato in rete nell'ultimo triennio.

### Consulenti attivi per data ingresso



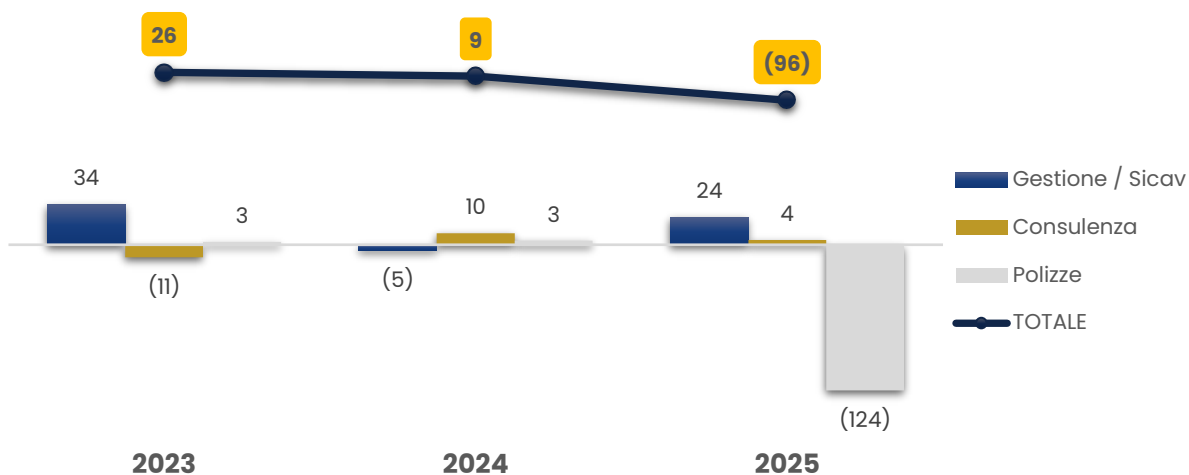
Nell'anno 2025, non considerando il comparto assicurativo, si è registrata una raccolta netta positiva di circa 28 milioni di euro nei servizi core dell'azienda.

La variazione più importante ha riguardato il comparto delle gestioni patrimoniali (+18,7 milioni di €) e la Sicav SCM cresciuta di quasi 5 milioni di euro, mentre la consulenza in materia di investimenti è cresciuta di circa 4 milioni di euro. Nel comparto assicurativo, pur in presenza di nuova raccolta sulle ultime compagnie convenzionate (Athora e Sara), il portafoglio è stato interessato dal 1° ottobre dalle ripercussioni della cessione del portafoglio di Cronos vita a diverse compagnie assicurative, a seguito di un'operazione di scissione prevista dalle autorità di vigilanza. L'operatività prosegue come in precedenza con Unipol, con cui è stata formalizzata una nuova convenzione per gestire i servizi di post-vendita; in merito al portafoglio confluito nelle altre compagnie, la società sta lavorando in qualche caso per ripristinare i flussi informatici che consentano l'allineamento delle relative posizioni. Si sottolinea, comunque, che la redditività delle masse in questione è molto bassa, essendo il portafoglio costituito da polizze di vecchia emissione, le cui commissioni di gestione sono ormai esigue.

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

RACCOLTA NETTA (€ .000)	2023	2024	2025
Gestione / Sicav	34.233	(4.566)	23.531
Consulenza	(10.762)	9.888	4.106
Polizze	2.530	3.407	(123.996)
<b>TOTALE</b>	<b>26.001</b>	<b>8.728</b>	<b>(96.359)</b>

### Trend Raccolta (€ mln)



Al 31 dicembre 2025 le masse totali ammontano a circa **848** milioni di euro.

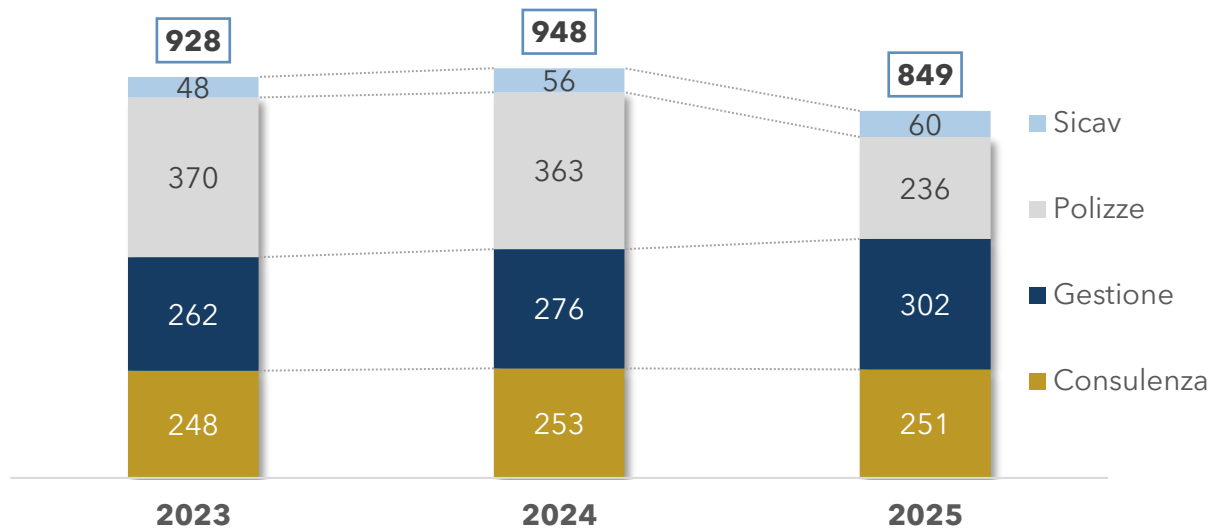
In particolare, i patrimoni in gestione patrimoniale risultano pari a **302** milioni di euro, quelli in consulenza generica ed in materia di investimenti pari a **251** milioni di euro.

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

ASSET UNDER CONTROL (€ .000)	2023	2024	2025
Gestione	262.358	275.848	301.673
Consulenza	247.986	253.269	250.908
Polizze	369.589	362.783	235.803
Sicav*	47.614	55.629	60.355
<b>TOTALE</b>	<b>927.548</b>	<b>947.529</b>	<b>848.739</b>

\* La classe B della Sicav SCM è utilizzata nell'ambito del servizio di gestione di portafogli.

### Trend Masse (€ mln)



## Le gestioni patrimoniali

Il 2025 si è rivelato un anno positivo per i mercati finanziari, nonostante un contesto geopolitico particolarmente complesso, con il perdurare del conflitto ucraino e delle tensioni in Medio Oriente.

Nel complesso, la conclusione dell'anno ha lasciato in eredità un quadro di crescita resiliente, inflazione in rientro e politiche monetarie prossime a una fase di normalizzazione, con le principali banche centrali come Bce e Fed che hanno proseguito il loro percorso di allentamento monetario.

Sul fronte azionario, i titoli tecnologici hanno continuato a trainare i rendimenti dei listini di Wall Street, sfruttando la continua diffusione dell'intelligenza artificiale e i forti investimenti dei cosiddetti "Magnifici Sette".

In Europa, invece, diversa è stata la contribuzione settoriale, con bancari, utilities e titoli della difesa che hanno guidato le performance dei principali listini continentali.

Tuttavia, tema centrale dell'anno è stato il deprezzamento del dollaro, che nel corso del 2025 si è svalutato di circa il 13% contro l'euro, sintomo di una crisi di fiducia degli investitori a seguito delle aggressive politiche commerciali dell'amministrazione Trump. In tale scenario di mercato, le linee di gestione a componente azionaria hanno ottenuto rendimenti positivi. Spiccano, in questo senso, la linea In Germany (+24%) e la linea Artificial Intelligence (+11%). Positive anche la linea Aggressiva (+7.30%) che ha sovraperformato la linea Chronos (+4%) grazie alla possibilità di inserire ETF con cambio coperto. 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 modello di business di SCM SIM si inserisce in un contesto di mercato in profonda trasformazione. Secondo i dati di Monitor Deloitte, la ricchezza finanziaria investibile delle famiglie italiane è passata da circa 3.100 miliardi di euro nel 2019 a 3.700 miliardi nel 2024, con una crescita polarizzata sul segmento private e High Net Worth: la quota di ricchezza investibile in mano a clienti private, wealth e HNWI ha sfiorato il 40% del totale, con una crescita media annua del 3% nell'ultimo decennio. In questo scenario, le reti di consulenti finanziari hanno progressivamente eroso la quota di mercato servita dai player bancari tradizionali, scesa dal 70% del 2013 a circa il 60% attuale, mentre le reti oggi rappresentano oltre il 20% del mercato. Sul fronte della consulenza indipendente, alla fine del 2025 operano in Italia 103 Società di consulenza finanziaria indipendente (SCF) e 849 consulenti finanziari autonomi: una crescita strutturale che riflette la domanda crescente di trasparenza e assenza di conflitti di interesse da parte degli investitori più sofisticati.

In questo quadro, SCM SIM si posiziona come operatore indipendente specializzato nel segmento dei grandi patrimoni privati, con un profilo di clientela-target caratterizzato da un patrimonio medio superiore al milione di euro. Il modello di business è centrato sul contributo della rete di consulenti finanziari e assicurativi, cui spetta lo sviluppo commerciale in termini di recruiting, qualità del portafoglio clienti e selezione di target di clientela coerenti con il posizionamento della Società. La caratteristica distintiva del modello SCM SIM rispetto agli operatori bancari tradizionali risiede nell'assenza di conflitti di interesse strutturali: la Società non è legata a case prodotto, non percepisce retrocessioni da emittenti e non è soggetta a pressioni di collocamento, potendo così orientare le proprie raccomandazioni esclusivamente nell'interesse del cliente. Il conseguimento, nel corso degli anni precedenti, dell'autorizzazione alla detenzione della liquidità e degli strumenti finanziari della clientela ha ulteriormente rafforzato questo posizionamento, consentendo di razionalizzare il rapporto con il cliente nel servizio di gestione di portafogli: il cliente si interfaccia con un unico intermediario – la SIM – che

riveste il duplice ruolo di gestore e depositario, con i benefici di trasparenza, semplicità operativa e riduzione dei costi a suo carico.

L'offerta di servizi di investimento di SCM SIM si articola su quattro linee principali, autorizzate ai sensi della direttiva MiFID II e del relativo regolamento delegato. Il "Servizio di Gestione di Portafogli" prevede l'offerta di diverse linee di gestione, differenziate per profilo di rischio e obiettivo di rendimento, con delega di gestione impostata su conti correnti individuali intestati al cliente presso la banca depositaria: un modello ereditato dalla tradizione anglosassone che garantisce la massima trasparenza e il controllo incrociato tra SIM e banca. Il "Servizio di Consulenza in materia di investimenti" consiste nella prestazione di raccomandazioni personalizzate su iniziativa della SIM per il tramite dell'Area Investimenti – la cosiddetta consulenza attiva – che trasmette al cliente le indicazioni operative lasciandogli piena libertà di esecuzione presso la propria banca. Il "Servizio di Consulenza Generica", che non prevede raccomandazioni personalizzate, si estrinseca in attività di valutazione del rischio di portafoglio, calcolo del VAR, asset allocation per area geografica e settore e definizione di piani pluriennali di investimento. Completa l'offerta il "Servizio di Collocamento", svolto senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente e nel rispetto della valutazione di adeguatezza.

A complemento dell'offerta finanziaria, SCM SIM eroga il "Servizio Accessorio di Distribuzione di Prodotti Assicurativi", con l'obiettivo di offrire alla clientela una soluzione patrimoniale integrata che copra anche il comparto della protezione e del risparmio assicurativo. La distribuzione è effettuata dalla Società e dai relativi addetti iscritti nella sezione "E" del Registro Unico degli Intermediari assicurativi (RUI), con riferimento esclusivo al collocamento di contratti assicurativi standardizzati.

La strategia di integrazione tra consulenza finanziaria e distribuzione assicurativa risponde a una tendenza strutturale del mercato del wealth management italiano: la domanda di un approccio olistico alla pianificazione patrimoniale, che comprenda protezione assicurativa, pianificazione previdenziale e successoria in un unico quadro di riferimento.

Nell'ambito della consulenza generica, SCM SIM si propone di affiancare la propria clientela – anche attraverso partnership con professionisti specializzati – con una gamma di servizi ad alto valore aggiunto che spaziano dalla consulenza alle imprese in materia di struttura finanziaria e strategia industriale, al supporto per attività di M&A e operazioni straordinarie, fino alla consulenza previdenziale per l'ottimizzazione delle soluzioni di retirement e alla pianificazione del passaggio generazionale, servizio che

assume crescente rilevanza strategica. In questo contesto, la capacità di offrire soluzioni integrate di pianificazione patrimoniale e successoria costituisce un fattore competitivo di primaria importanza.

Il modello di ricavi di SCM SIM si fonda principalmente sulle commissioni attive generate dai servizi di investimento e dalla distribuzione assicurativa. La struttura commissionale è concepita per allineare gli interessi della Società con quelli della clientela: le commissioni di gestione e di consulenza sono commisurate al valore del portafoglio e alla qualità del servizio prestato, senza meccanismi di incentivazione che potrebbero orientare le scelte verso prodotti più remunerativi per la SIM anziché per il cliente. La crescita della Società è sostenuta da una strategia di recruiting selettivo della rete, focalizzata sull'acquisizione di consulenti con portafogli di qualità e clientela HNW, e da un continuo investimento nella piattaforma tecnologica e nei processi operativi, a supporto dell'efficienza e della qualità del servizio. I temi del passaggio generazionale, della sostenibilità e dell'integrazione di strumenti di intelligenza artificiale nella consulenza costituiscono le principali direttrici di sviluppo del modello per il medio termine.

## Analisi delle principali voci di bilancio

La Società chiude il bilancio d'esercizio 2025 con un risultato positivo di euro **80.888**, in linea rispetto a quanto previsto in fase di pianificazione, principalmente a seguito di un buon andamento del fatturato e dall'azione costante di monitoraggio dei costi.

### Conto Economico

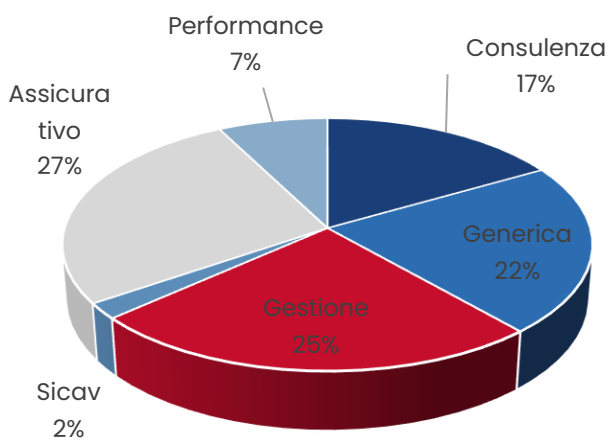
	2024	2025	Var	Var%
<b>Risultato cessione / acquisto</b>	<b>0</b>	<b>(7.572)</b>	<b>(7.572)</b>	<b>-</b>
<b>Margine interesse</b>	<b>(47.622)</b>	<b>(27.568)</b>	<b>20.053</b>	<b>-42%</b>
<b>Commissioni attive</b>	<b>9.817.250</b>	<b>9.147.863</b>	<b>(669.386)</b>	<b>-7%</b>
			-	-
<b>Commissioni passive</b>	<b>(4.807.672)</b>	<b>(4.432.164)</b>	<b>375.507</b>	<b>-8%</b>
			-	-
<b>Commissioni Nette</b>	<b>5.009.578</b>	<b>4.715.699</b>	<b>(293.879)</b>	<b>-6%</b>
<b>% Payout</b>	<b>-49,0%</b>	<b>-48,5%</b>	<b>0,5%</b>	<b>-1,1%</b>
<b>Margine Intermediazione</b>	<b>4.961.956</b>	<b>4.680.558</b>	<b>(281.398)</b>	<b>-6%</b>
<b>Costi del personale</b>	<b>(1.880.795)</b>	<b>(1.750.608)</b>	<b>130.187</b>	<b>-7%</b>
<i>di cui Amm e Sindaci</i>	(278.782)	(257.265)	21.517	-8%
<i>di cui Dipendenti</i>	(1.602.013)	(1.493.343)	108.669	-7%
	-	-	-	-
<b>Altri costi operativi</b>	<b>(2.151.070)</b>	<b>(2.072.178)</b>	<b>78.892</b>	<b>-4%</b>
<b>Iva Indetraibile</b>	<b>(230.603)</b>	<b>(309.744)</b>	<b>(79.141)</b>	<b>34%</b>
<b>Totale Costi operativi</b>	<b>(4.262.468)</b>	<b>(4.132.531)</b>	<b>129.937</b>	<b>-3%</b>
<b>% Cost Income</b>	<b>86%</b>	<b>88%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>
			-	-
<b>EBITDA</b>	<b>699.488</b>	<b>548.027</b>	<b>(151.461)</b>	<b>-22%</b>
			-	-
<b>Acc. netti a fondi rischi ed oneri</b>	<b>0</b>	<b>(133.000)</b>	<b>(133.000)</b>	<b>-</b>
<b>Attività finanziarie val c. amm.</b>	<b>(40.112)</b>	<b>0</b>	<b>40.112</b>	<b>-100%</b>
<b>Ammortamenti</b>	<b>(342.998)</b>	<b>(343.054)</b>	<b>(56)</b>	<b>0%</b>
<b>Altri proventi e oneri</b>	<b>181.301</b>	<b>202.574</b>	<b>21.273</b>	<b>12%</b>
			-	-
<b>EBT</b>	<b>497.679</b>	<b>274.547</b>	<b>(223.132)</b>	<b>-45%</b>
			-	-
<b>Imposte</b>	<b>(82.211)</b>	<b>(193.659)</b>	<b>(111.448)</b>	<b>136%</b>
			-	-
<b>Risultato</b>	<b>415.468</b>	<b>80.888</b>	<b>(334.580)</b>	<b>-81%</b>

Le **commissioni attive**, al netto di quelle relative alle performance, superano gli **8,45** milioni di euro, in aumento del 2,3% rispetto a euro 8,27 milioni registrati nel 2024.

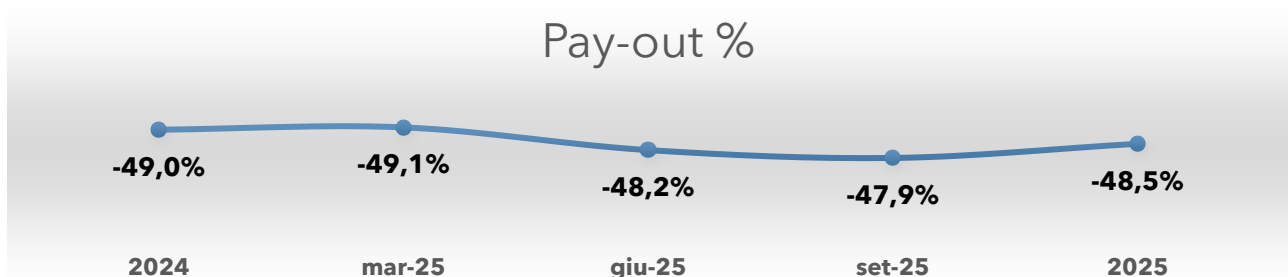
Considerando le commissioni di performance, che nel 2025 sono risultate inferiori del 55%, le **commissioni attive totali** superano i **9,15** milioni di euro, rispetto a euro 9,82 milioni registrati nel 2024.

Nel dettaglio, le commissioni di consulenza in materia di **investimenti** sono pari a euro **1,53** milioni (+15% rispetto a euro 1,33 milioni del 2024), le commissioni da **consulenza generica** sono pari a euro **1,99** milioni (euro 2,64 milioni nel 2024, -24%), grazie soprattutto all'apporto delle operazioni di consulenza generica legate alle segnalazioni di crediti.

Le commissioni derivanti dalle **gestioni patrimoniali** sono risultate pari a euro **2,28** milioni (+7% rispetto a euro 2,14 milioni del 2024). Molto positivo il contributo delle commissioni del **comparto assicurativo** a euro **2,46** milioni, in crescita del 23% rispetto a euro 2 milioni del 2024. In netta riduzione le commissioni di **performance** che si attestano a euro **693** mila, rispetto a euro 1,55 milioni del 2024 (-55%).



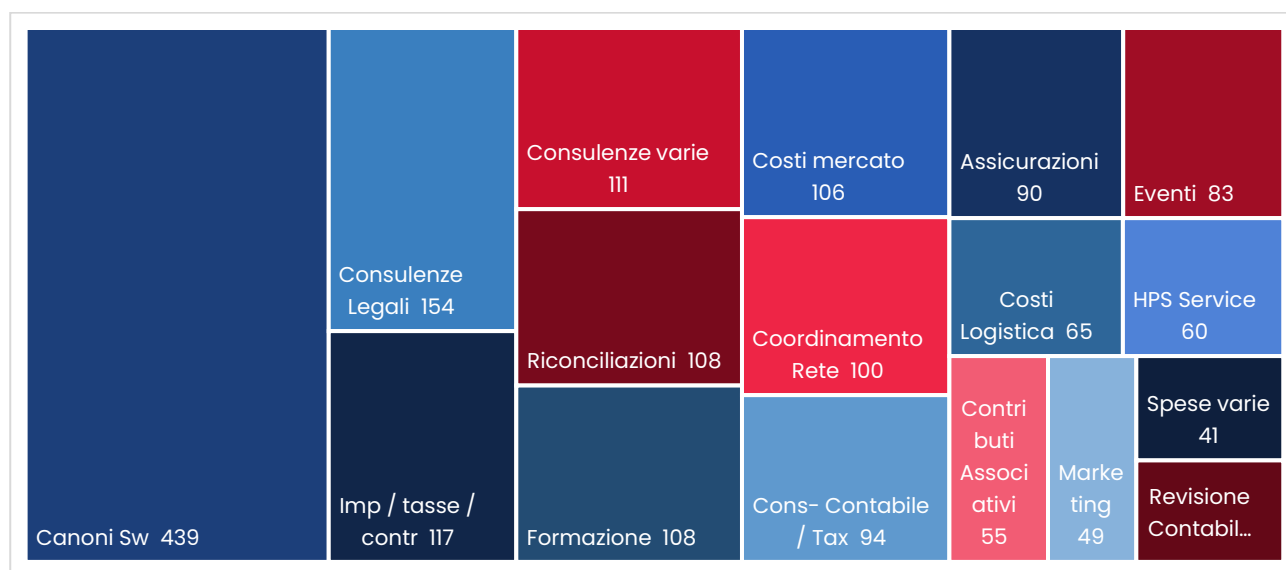
Le **commissioni passive**, pari a **4,43** milioni di euro, hanno subito un decremento dell'8%, in linea con quanto registrato per le commissioni attive. La riduzione del pay-out, significativa sulla componente assicurativa, è bilanciata dal maggior esborso registrato sulle operazioni di consulenza generica e dalla minore incidenza, rispetto al 2024, delle commissioni di performance.



Il **marginale di intermediazione** si attesta a euro **4,68** milioni, in riduzione del 6% rispetto a euro 4,96 milioni registrati nel 2024, come conseguenza dell'andamento del margine commissionale e della retrocessione media alla rete commerciale.

I **costi operativi** sfiorano i **4,13** milioni, in riduzione del 3% rispetto all'esercizio precedente (euro 4,26 milioni). In particolare, i costi del personale si riducono del 7 per cento, mentre le altre spese amministrative, ad eccezione dell'Iva indetraibile, registrano un miglioramento del 4 per cento. Per converso, l'iva indetraibile varia in misura superiore rispetto allo scorso anno (+34%) per la diversa composizione del margine commissionale che ha determinato una riduzione della quota detraibile.

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.



Tra gli accantonamenti è prevista la costituzione di un fondo per spese legali di euro 133 mila per alcuni contenziosi in via di definizione.

Nel 2025 è risultata particolarmente significativa l'imposizione fiscale, che ha pesato per circa 194 mila euro e deriva per euro 146 mila dall'Ires e per euro 47 mila dall'Irap.

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 rimodulazione 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.

## Stato Patrimoniale

ATTIVO	Dic 2024	Dic 2025	Var	Var %
<b>Cassa e disponibilità liquide</b>	<b>1.269.946</b>	<b>1.373.045</b>	<b>103.099</b>	<b>8%</b>
<b>Attività finanziarie al f.v. con impatto a CE</b>	-	-	-	-
<b>Crediti</b>	<b>2.543.895</b>	<b>1.738.720</b>	<b>(805.175)</b>	<b>-32%</b>
<i>Crediti v/banche</i>	-	-	-	-
<i>Crediti v/clienti</i>	2.259.810	1.427.094	(832.716)	-37%
<i>Crediti v/promotori finanziari</i>	284.085	311.626	27.541	10%
-	-	-	-	-
<b>Immobilizzazioni</b>	<b>973.119</b>	<b>915.994</b>	<b>(57.125)</b>	<b>-6%</b>
<i>di cui materiali</i>	904.907	857.971	(46.937)	-5%
<i>di cui immateriali</i>	68.212	58.024	(10.189)	-15%
-	-	-	-	-
<b>Attività fiscali</b>	<b>843.160</b>	<b>704.925</b>	<b>(138.235)</b>	<b>-16%</b>
<i>Correnti</i>	18.181	29.838	11.657	64%
<i>Anticipate</i>	824.980	675.087	(149.892)	-18%
-	-	-	-	-
<b>Altre attività</b>	<b>798.321</b>	<b>1.639.169</b>	<b>840.848</b>	<b>105%</b>

<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>6.428.441</b>	<b>6.371.852</b>	<b>(56.589)</b>	<b>-1%</b>
----------------------	------------------	------------------	-----------------	------------

PASSIVO	Dic 2024	Dic 2025	Var	Var %
<b>Capitale</b>	2.234.264	2.234.264	-	0%
<b>Sovrapprezzi di emissione</b>	340.785	340.785	-	0%
<b>Riserve</b>	212.790	628.258	415.468	195%
<b>Riserve da valutazione</b>	(7.938)	5.976	13.915	-175%
<b>Utile (Perdita) d'esercizio</b>	415.468	80.888	(334.580)	-81%
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>3.195.368</b>	<b>3.290.171</b>	<b>94.802</b>	<b>3%</b>

<b>Debiti</b>	<b>1.785.726</b>	<b>1.572.868</b>	<b>(212.858)</b>	<b>-12%</b>
<i>di cui v/Promotori Finanziari</i>	852.534	669.423	(183.112)	-21%
<i>di cui Pass. Finanziarie val al c/amm</i>	930.274	900.149	(30.124)	-3%
<i>di cui v/enti finanziari</i>	2.918	3.296	378	13%
<b>Passività fiscali per imposte correnti</b>	11.354	0	(11.354)	-100%
<b>Passività fiscali per imposte differite</b>	2.661	2.661	-	0%
<b>Altre passività</b>	1.258.428	1.183.550	(74.878)	-6%
<b>TFR</b>	174.903	189.603	14.700	8%
<b>Fondi per rischi e oneri</b>	0	133.000	133.000	-
<b>Totale Debiti</b>	<b>3.233.073</b>	<b>3.081.682</b>	<b>(151.391)</b>	<b>-5%</b>

<b>TOTALE PASSIVO E PN</b>	<b>6.428.441</b>	<b>6.371.852</b>	<b>(56.589)</b>	<b>-1%</b>
----------------------------	------------------	------------------	-----------------	------------

La struttura patrimoniale al 31 dicembre 2025 evidenzia un attivo ancora prevalentemente concentrato nei crediti verso clientela per commissioni maturate e non ancora incassate, in larga parte riferibili ai ricavi dell'ultimo trimestre dell'esercizio, coerentemente con la stagionalità tipica del modello commissionale della Società.

Nel confronto con l'esercizio precedente, emerge una contrazione significativa della voce crediti (-32%), principalmente imputabile alla riduzione dei crediti verso clienti. Tale dinamica risulta particolarmente significativa se letta alla luce dell'elevato numero di operazioni di consulenza generica perfezionate nel corso dell'anno, in particolare connesse alla segnalazione di operazioni di cessione di crediti fiscali. La riduzione testimonia l'efficacia dell'attività di monitoraggio e presidio degli incassi, che ha consentito un miglioramento del ciclo di conversione dei crediti in liquidità e una maggiore efficienza finanziaria complessiva.

La posizione di liquidità presso il sistema bancario evidenzia un rafforzamento, con un incremento dell'8% rispetto all'esercizio precedente, passando da 1,27 milioni a 1,37 milioni di euro. Tale andamento riflette sia il miglioramento nella gestione degli incassi sia la prudente politica di gestione finanziaria adottata dalla Società.

All'interno della sezione crediti si osserva inoltre un lieve incremento degli anticipi provvigionali riconosciuti ai consulenti finanziari, che passano da 284 mila a 312 mila euro. La variazione è coerente con le dinamiche di sviluppo e consolidamento della rete commerciale e rientra nelle ordinarie politiche di supporto alla crescita della struttura distributiva.

Per quanto riguarda le immobilizzazioni, si registra una riduzione complessiva del 6%, riconducibile in particolare alla componente immateriale, che evidenzia un decremento del 15%. Tale variazione è principalmente ascrivibile alla progressiva riduzione degli investimenti in software rispetto agli esercizi precedenti, in assenza di nuovi progetti di sviluppo di analoga entità, nonché al normale processo di ammortamento delle attività già capitalizzate.

Le attività fiscali, e in particolare le imposte anticipate, risultano in diminuzione a seguito della contabilizzazione delle imposte correlate al risultato economico positivo dell'esercizio, coerentemente con l'andamento reddituale della Società.

Sul lato del passivo, il patrimonio netto mostra un incremento contenuto ma significativo (+3%), passando da 3,19 milioni a 3,29 milioni di euro. L'aumento è integralmente riconducibile alla contabilizzazione dell'utile dell'esercizio e conferma il progressivo rafforzamento della struttura patrimoniale della Società.

Nel complesso, la dinamica delle principali poste patrimoniali evidenzia un miglioramento dell'equilibrio finanziario, con una riduzione dell'esposizione verso la clientela, un rafforzamento della liquidità disponibile e una struttura patrimoniale coerente con il modello operativo.

### **Requisiti patrimoniali IFR – Classe 2**

La solidità della struttura patrimoniale si inserisce in un quadro di piena conformità ai requisiti prudenziali previsti dal Regolamento (UE) 2019/2033 (IFR) e dalla Direttiva (UE) 2019/2034 (IFD), applicabili alle imprese di investimento di Classe 2. In tale ambito, la Società è tenuta a detenere fondi propri almeno pari al maggiore tra il requisito di capitale minimo, il requisito basato sulle spese fisse generali e quello determinato dai fattori "K" correlati ai rischi dell'attività svolta (AUM, ASA, CMH, COH).

Alla data di chiusura dell'esercizio, il livello dei fondi propri risulta superiore al requisito minimo regolamentare applicabile, garantendo un adeguato margine di sicurezza rispetto ai vincoli prudenziali e assicurando la continuità operativa in un contesto di crescita delle masse e di sviluppo commerciale. Il rafforzamento progressivo del patrimonio netto rappresenta, pertanto, un elemento coerente con il modello di business adottato e con gli obiettivi di stabilizzazione economico-finanziaria delineati nel Piano industriale.

## **Evoluzione del contesto normativo**

---

Il 2025 ha rappresentato per SCM SIM un anno di intensa attività sul fronte della conformità normativa, in un contesto europeo caratterizzato dall'entrata in vigore di più provvedimenti rilevanti in simultanea. La Società ha operato su tre fronti principali: la piena attuazione del Regolamento DORA, il consolidamento dei presidi in materia di sostenibilità e finanza ESG, e il monitoraggio dei nuovi orientamenti regolamentari in tema di intelligenza artificiale e tutela dell'investitore retail.

Il 17 gennaio 2025 è divenuto pienamente applicabile il Regolamento (UE) 2022/2554 – Digital Operational Resilience Act (DORA) – che ha introdotto un framework armonizzato e vincolante per la gestione del rischio ICT nel settore finanziario europeo. In qualità di impresa di investimento, SCM SIM rientra nell'ambito soggettivo del Regolamento e ha completato nel corso dell'anno il processo di adeguamento avviato nel 2024. In particolare, la Società ha definito e formalizzato il proprio sistema di gestione dei rischi informatici, in conformità con l'articolo 6 del Regolamento, con l'obiettivo di garantire la prevenzione tempestiva di violazioni alla riservatezza dei dati e la continuità operativa dei servizi. È stato altresì strutturato il processo di classificazione e segnalazione dei gravi incidenti ICT all'Autorità di vigilanza competente (Consob), così come previsto dall'articolo 19 del DORA. La funzione di ICT Manager è stata attribuita al Risk Manager, soggetto già deputato alla gestione dei rischi operativi aziendali, con il supporto della funzione Legale e Compliance e della funzione Organizzazione & IT. In risposta alla comunicazione di Banca d'Italia del dicembre 2024, la Società ha condotto, entro il 30 aprile 2025, un'autovalutazione del proprio sistema di gestione dei rischi ICT, approvata dall'organo di amministrazione con il supporto delle funzioni di controllo di secondo e terzo livello. Il perimetro applicativo del DORA è stato esteso alla gestione dei fornitori terzi di servizi ICT, con una revisione contrattuale volta ad assicurare che i fornitori critici rispettino i requisiti di sicurezza e resilienza previsti dal Regolamento.

Nel 2025 è stato, pertanto, avviato e progressivamente consolidato un articolato percorso di adeguamento, finalizzato allo sviluppo e al rafforzamento delle misure organizzative, procedurali e tecnologiche previste dalla normativa.

L'attività ha consentito di definire e formalizzare le relative policy di gestione del rischio, corredate da piani operativi, procedure di controllo e framework di assessment. L'insieme di tali documenti costituisce oggi il quadro di riferimento interno per la gestione

sistematica e integrata dei rischi ICT, della sicurezza informatica e della continuità operativa aziendale, in coerenza con le disposizioni del Regolamento (UE) 2022/2554.

Successivamente, in sostanziale continuità con quanto emerso in sede di autovalutazione iniziale, la SIM ha proceduto alla predisposizione dei registri previsti dalla normativa e all'implementazione di un processo di riesame periodico degli stessi, ai sensi dell'articolo 6 del Regolamento (UE) 2022/2554. Tale attività ha consentito di assicurare un aggiornamento costante delle informazioni rilevanti e una verifica continuativa dell'adeguatezza dei presidi adottati. Parallelamente, al fine di garantire un monitoraggio continuativo dello stato di avanzamento delle attività, nonché una gestione strutturata e tempestiva degli eventi rilevanti e delle relative valutazioni, è stato sviluppato un progetto interno denominato "DASHBOARD DORA".

La dashboard consente:

- la registrazione puntuale delle attività svolte in ambito DORA;
- la gestione e classificazione degli eventi ICT rilevanti;
- l'aggiornamento dinamico dei registri previsti dalla normativa;
- la tracciabilità delle valutazioni effettuate e delle azioni correttive intraprese.

Inoltre, lo strumento rappresenta la principale base informativa a supporto dell'attività di reporting verso il Consiglio di Amministrazione, assicurando trasparenza, completezza e tempestività dei flussi informativi.

## 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 EURO;
- **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 ed 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 non ha provveduto ad aggiornare il Piano industriale 2025-2027 approvato in data 28 gennaio 2025, in attesa della definizione dell'operazione straordinaria in corso che vede SCM in fase di integrazione nel gruppo Banco di Desio e della Brianza.

Il piano approvato lo scorso esercizio delineava la strategia aziendale di SCM Sim per il triennio 2025 – 2027 e 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.

Il modello di pianificazione strategica contemplava 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 aveva 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.

Stante quanto premesso, è opportuno precisare che tale piano sarà rivisto a seguito del completamento dell'operazione straordinaria sopra accennata.

Al momento, 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.

## **Operazione straordinaria – Offerta Pubblica di Acquisto promossa da Banco di Desio e della Brianza S.p.A.**

---

In data 25 novembre 2025, Banco di Desio e della Brianza S.p.A. ha comunicato al mercato, ai sensi dell'art. 102 del D.Lgs. 58/1998 (TUF), la decisione di promuovere un'Offerta Pubblica di Acquisto volontaria totalitaria in denaro avente ad oggetto le azioni ordinarie di Solutions Capital Management SIM S.p.A..

Il corrispettivo dell'Offerta è stato determinato in Euro 4,61 per azione (cum dividend), valorizzando l'intero capitale sociale della Società per un controvalore massimo complessivo pari a circa Euro 10,3 milioni, assumendo l'adesione alla totalità delle n. 2.234.264 azioni oggetto dell'Offerta.

Il prezzo offerto incorpora un premio rispetto ai prezzi ufficiali precedenti l'annuncio e rispetto alle medie ponderate di mercato su diversi orizzonti temporali, come evidenziato nel comunicato dell'Offerente.

Secondo quanto dichiarato da Banco Desio, l'operazione si inserisce in una più ampia strategia di rafforzamento nel settore del wealth management, con l'obiettivo di integrare il modello di consulenza e gestione patrimoniale di SCM SIM con la piattaforma bancaria e la base clienti dell'Offerente. L'OPA è finalizzata all'acquisizione di una partecipazione almeno pari al 95% del capitale sociale, presupposto che consentirebbe l'esercizio del diritto di acquisto e la conseguente revoca delle azioni dalla negoziazione (delisting).

Alla data di chiusura dell'esercizio, l'operazione risultava subordinata al completamento delle condizioni previste dalla normativa applicabile, incluse le autorizzazioni regolamentari e la pubblicazione del Documento di Offerta.

L'operazione rappresenta un evento di rilievo per la Società sotto il profilo strategico e dell'assetto proprietario, il cui perfezionamento potrà determinare un'evoluzione dell'assetto di governance e dell'organizzazione industriale, in un'ottica di integrazione con il Gruppo Banco Desio, preservando al contempo le competenze distintive maturate da SCM SIM nel segmento della gestione patrimoniale e della consulenza finanziaria.

Alla data di redazione del presente documento non è possibile formulare una stima puntuale degli effetti economico-finanziari prospettici dell'operazione, che dipenderanno dalle successive determinazioni strategiche dell'Offerente.

## 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 2025, ha il seguente organico:

- n. 4 dipendenti con la qualifica di impiegati;
- n. 5 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 nella nota integrativa.

## Attività di ricerca e sviluppo

---

Nel 2025 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 2026 i mercati finanziari globali hanno evidenziato dinamiche differenziate. In Europa, il progressivo rientro delle pressioni inflazionistiche e l'orientamento delle politiche monetarie, unitamente a fattori di natura fiscale e

settoriale, hanno sostenuto il sentiment degli investitori; i principali listini azionari europei hanno avviato l'anno su livelli elevati, con ulteriori estensioni dei massimi su alcuni mercati di riferimento. Negli Stati Uniti, permangono elementi di incertezza connessi all'evoluzione del quadro macroeconomico e alle misure di politica economica e commerciale, con possibili riflessi sul grado di volatilità dei mercati.

Nel corso dei primi mesi del 2026 si è registrata una significativa escalation delle tensioni geopolitiche in Medio Oriente, in particolare a seguito del conflitto militare tra Iran, Israele e Stati Uniti avviatosi alla fine di febbraio 2026. L'evento ha determinato un aumento dell'incertezza geopolitica globale e ha generato ripercussioni sui mercati energetici e finanziari internazionali.

Il conflitto ha comportato un incremento della volatilità nei mercati delle materie prime energetiche, con significativi rialzi del prezzo del petrolio e timori legati alla possibile interruzione dei flussi energetici attraverso lo Stretto di Hormuz, uno dei principali snodi del commercio globale di petrolio e gas naturale.

Le tensioni geopolitiche hanno inoltre contribuito ad alimentare episodi di volatilità nei mercati finanziari internazionali e a rafforzare la percezione di rischio da parte degli operatori, con possibili implicazioni per le aspettative di crescita economica e per le dinamiche inflazionistiche a livello globale.

Alla data di redazione della presente relazione non è possibile valutare con precisione la durata e l'intensità di tali sviluppi né i loro effetti complessivi sull'economia internazionale e sui mercati finanziari. La Società continuerà pertanto a monitorare con attenzione l'evoluzione dello scenario geopolitico e i potenziali impatti sui mercati e sull'attività di investimento.

In merito all'evoluzione della gestione, l'elemento fondamentale dopo la chiusura dell'esercizio è rappresentato dall'offerta pubblica di acquisto (OPA) volontaria, annunciata da Banco di Desio e della Brianza S.p.A. il 25 novembre 2025 sulla totalità delle azioni ordinarie di SCM SIM, ai sensi dell'articolo 102 del D. Lgs. 58/1998 (TUF).

L'azionista di riferimento di SCM SIM, HPS Holding Partecipazioni Societarie, titolare dell'80,28% del capitale, ha sottoscritto un impegno irrevocabile di adesione all'offerta. In data 18 marzo 2026, inoltre, è prevista la revoca delle negoziazioni, dalla Borsa di Francoforte, su cui SCM era quotata in dual listing dal 2022.

L'obiettivo dichiarato di Banco Desio è raggiungere almeno il 95% dei diritti di voto, così da procedere alla revoca delle azioni dalle negoziazioni su Euronext Growth Milan e

assumere il controllo totalitario della Società. Il perfezionamento dell'OPA è subordinato all'ottenimento delle autorizzazioni regolamentari da parte delle competenti Autorità, inclusa la pubblicazione del documento di offerta approvato da Consob.

L'operazione si inquadra nel Piano Industriale di Banco Desio volto al rafforzamento della propria presenza nel mercato del Wealth Management, segmento in cui il Gruppo ha già superato i 10 miliardi di euro di asset. L'integrazione di SCM SIM nel perimetro del Gruppo avverrà valorizzando l'approccio di multi-family office della Società e le sue competenze nella consulenza patrimoniale evoluta rivolta a clientela con elevati patrimoni e famiglie imprenditoriali. Banco Desio prevede di espandere la rete dei consulenti finanziari, potenziare l'offerta di prodotti e aprire un nuovo canale di recruiting ad alto potenziale, con l'obiettivo di incrementare le masse gestite e la base clienti e generare, nel medio periodo, una crescita addizionale dei ricavi commissionali. Per effetto del delisting, SCM SIM opererà in un contesto non quotato, con conseguente ridefinizione degli obblighi informativi, della governance societaria e del piano strategico. Il management attuale della Società si è impegnato a reinvestire parte del capitale a seguito del perfezionamento dell'operazione, a conferma della continuità operativa e della condivisione del progetto industriale con il nuovo azionista.

In ragione dell'avvenuto annuncio dell'OPA, il Consiglio di Amministrazione di SCM non ha provveduto all'aggiornamento del piano industriale poiché gli aspetti strategici saranno affrontati dalla nuova governance societaria successivamente alla conclusione del processo di OPA e alla definitiva integrazione nel perimetro del Gruppo.

Dal punto di vista del business di SCM, l'integrazione dei consulenti assicurativi avviata da tempo continua a rappresentare un volano per l'andamento del fatturato e potrà continuare a contribuire, anche in futuro, tramite commissioni di gestione correlate all'incremento delle masse del comparto. L'attività della rete, inizialmente concentrata sui prodotti della compagnia assicurativa Nobis, sta beneficiando dell'ampliamento della gamma distribuibile a seguito della stipula di nuove convenzioni con Athora, CNP e Dual.

Con riferimento alle attività non considerate "core", si segnala il proseguimento dell'attività di consulenza per la segnalazione di clienti interessati ad operazioni di cessione di crediti fiscali, nell'ambito della quale la Società ha consolidato un know-how utile a supportare i clienti in fasi di temporanea tensione finanziaria. Tali operazioni, oltre al ricavo immediato, possono favorire la proposizione dei servizi "core" della Società alle aziende assistite.

Alla data di redazione del presente documento, i risultati economici del corrente esercizio si prospettano, in definitiva, ancora in linea con le previsioni dell'ultimo piano industriale approvato e si ritiene che l'approvazione di un nuovo piano strategico, a seguito dell'integrazione nel Gruppo Banco Desio, potrà contribuire all'ampliamento degli obiettivi di medio-lungo periodo della Società.

## **Destinazione del risultato dell'esercizio**

---

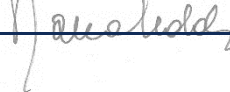
Il Consiglio di Amministrazione, in conformità alle disposizioni di legge e a quanto previsto dallo Statuto Sociale, propone all'Assemblea di:

- portare a nuovo l'utile d'esercizio, pari a euro 76.843;
- destinare a riserva legale l'importo di euro 4.045 (quota del 5%, obbligatorio ex art. 2430 c.c.).

Milano, 17 marzo 2026

**IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**

**Maria Leddi**



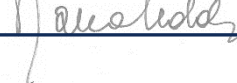
---

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.

Milano, 17 marzo 2026

**Il Legale Rappresentante**

**Maria Leddi**



---

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