



SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT SIM S.P.A.

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

Sede in MILANO - Via Gonzaga, 3

Capitale Sociale euro 2.006.240,00

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

Codice Fiscale e N. iscrizione Registro Imprese 06548800967

Partita IVA: 06548800967 - N. Rea: 1899233

RELAZIONE SULLA GESTIONE AL 31 DICEMBRE 2019

Signori Azionisti,

il bilancio chiuso al 31 dicembre 2019 che sottoponiamo alla vostra approvazione, si chiude con un risultato positivo di Euro 15.133, rispetto ad una perdita di 1.051.761 Euro dell'esercizio precedente.

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

Nel corso del 2019 la crescita globale è rimasta contenuta ed il commercio internazionale è tornato a espandersi solo a partire dal terzo trimestre. Le prospettive sono rimaste incerte poiché si è assistito da un lato all'attenuazione dei rischi relativi alle controversie fra Stati Uniti e Cina sul fronte tariffario, dall'altro all'aumento delle tensioni geopolitiche in diverse aree del globo a partire dal Medio Oriente.

Le banche centrali dei principali paesi avanzati hanno continuato a mantenere un atteggiamento ampiamente accomodante per favorire i segnali di ripresa presenti. Sul fronte dell'inflazione, i prezzi al consumo sono cresciuti attorno al 2 per cento negli Stati Uniti e, in misura ancora inferiore, nelle altre economie avanzate.

Il 2019 ha visto la finalizzazione dell'accordo di recesso del Regno Unito dall'Unione europea (Brexit) che è stato sottoscritto nel mese di ottobre e definitivamente ratificato il 31 gennaio 2020.

Nei suoi punti principali l'accordo prevede un periodo di transizione, fino al 31 dicembre 2020, durante il quale la normativa dell'Unione continuerà ad applicarsi anche al Regno Unito e sarà prorogato l'attuale sistema autorizzativo e di vigilanza per i servizi finanziari. Sarà, inoltre, riconosciuta la libera circolazione delle persone nella UE sia per i cittadini britannici già residenti o che si trasferiranno nell'Unione entro la fine del periodo di transizione, sia - specularmente - per i cittadini europei nel Regno Unito. L'accordo detta, infine, le modalità di regolamento delle obbligazioni finanziarie assunte dal Regno Unito durante la sua adesione alla UE.

La dichiarazione politica sulle relazioni tra la UE e il Regno Unito prospetta per il futuro l'assenza di dazi per quanto riguarda il commercio di beni e, per lo scambio di servizi, l'obiettivo di una liberalizzazione superiore a quella prevista nell'ambito dell'Organizzazione mondiale del commercio (WTO).

Sono, inoltre, indicati alcuni impegni di carattere generale per il settore finanziario (mantenere la stabilità finanziaria, l'integrità del mercato, la protezione degli investitori e una concorrenza leale) nel rispetto dell'autonomia delle parti, nonché il reciproco interesse a una cooperazione stretta e strutturata in materia di regolamentazione e vigilanza.

Nell'area euro l'attività economica è stata frenata dalla debolezza del settore manifatturiero e sostenuta unicamente dalla domanda interna, grazie al buon andamento dell'occupazione.

La crescita economica si è avuta in Spagna, Francia e in misura minima anche in Italia, mentre è tornata sopra lo zero in Germania solo alla fine dell'anno.

La debolezza si è concentrata, in particolare, nel settore industriale, nel quale si è registrata una contrazione dell'attività nei mesi estivi, con un calo particolarmente marcato in Germania.

Nelle proiezioni dell'Eurosistema, elaborate in dicembre, la crescita del PIL nel 2019 è stimata dell'1,2 per cento, scenderà all'1,1 nel 2020 e aumenterà all'1,4 nei due anni successivi.

L'inflazione, secondo la medesima fonte, resterebbe contenuta nell'arco del triennio 2020-22, coerentemente con la crescita moderata dell'attività economica: dall'1,1 per cento nel 2020 risalirebbe all'1,4 nel 2021 e all'1,6 nel 2022.

La BCE, a fine anno, ha confermato l'orientamento di politica monetaria, introdotto in precedenza, che prevede acquisti di attività finanziarie (APP) pari a 20 miliardi al mese fino a quando ciò sarà necessario. Ciò comporta che i tassi ufficiali rimarranno su valori pari o inferiori a quelli attuali, finché le prospettive dell'inflazione non raggiungono stabilmente un livello prossimo al 2 per cento.

Analizzando i mercati finanziari, abbiamo assistito ad un anno molto positivo per la quasi totalità delle *asset class*, in controtendenza rispetto all'anno precedente che aveva visto, invece, una *performance* particolarmente negativa in tutti i comparti.

I mercati azionari hanno registrato risultati a doppia cifra guadagnando il 27% (MSCI World) con, in particolare, una decisa *sovra performance* della componente tecnologica dei listini americani (Nasdaq100 +40%).

Il mercato obbligazionario si è mosso in parallelo ai listini azionari, sia per una marcata riduzione degli *spread*, sia per una generale discesa dei rendimenti governativi; ciò ha consentito agli emergenti e agli obbligazionari *high yield* di ottenere *performance* superiori al 13 per cento.

L'azione delle banche centrali ha portato una tale compressione dei rendimenti dei titoli governativi che gli investitori si sono dovuti spostare su segmenti più rischiosi, manovra che ha determinato, ad esempio, una diminuzione degli *spread* della periferia europea verso il bund tedesco.

Sul fronte valutario, non si è registrato nessun particolare movimento, se non un leggero indebolimento dell'euro verso le principali valute: l'Euro index (paniere che pondera il cambio dell'euro verso le valute dei principali partner commerciali) ha perso, infatti, il 3.4 per cento con il rapporto Eur/Usd passato da 1.14 a 1.12. L'euro ha sofferto per la relativa

debolezza dell'economia europea e per il fatto di essere considerata, sempre di più, una valuta di finanziamento.

Da notare che, nonostante il clima di ottimismo presente sui mercati, gli investitori hanno acquistato anche i cosiddetti beni rifugio come copertura delle posizioni di rischio presenti sui portafogli: abbiamo, quindi, avuto rialzi nel prezzo dell'oro (+15%), e delle tipiche valute di "hedge" quali lo Yen (+3.3%) e il Franco svizzero (+3.5%).

Il contributo determinante alla propensione al rischio degli investitori è arrivato dalle banche centrali che, prendendo atto del rallentamento economico e della bassa inflazione, hanno confermato in più sedi di volere mantenere un atteggiamento molto accomodante: la Fed ha tagliato 3 volte i tassi (dopo averli alzati nel 2018) portandoli a 1.75%, mentre la BCE ha tagliato il tasso sui depositi (attualmente a -0.60%) e ha lanciato un nuovo programma di finanziamento (TLTRO) per le banche; in generale, tutte le banche centrali sono intervenute con misure di politica monetaria a sostegno dell'economia e con dichiarazioni circa la volontà e la possibilità di intervenire in misura massiccia, qualora ce ne fosse stata la necessità.

I mercati hanno, pertanto, preso atto del cambio totale di atteggiamento delle autorità monetarie rispetto all'anno precedente, nel quale gli investitori temevano un'azione troppo repentina di restringimento delle condizioni finanziarie che avrebbe frenato la già debole ripresa. Nel 2019, è avvenuto esattamente l'opposto e ciò ha dato forte impulso ai mercati sia azionari (dove si potevano cercare dei rendimenti) sia obbligazionari (con rendimenti che si sono adeguati immediatamente alle nuove aspettative sui tassi).

Questi interventi hanno, però, scatenato qualche polemica circa gli effetti collaterali dei tassi negativi sui bilanci del settore bancario: il business tradizionale delle banche ha visto una totale compressione dei margini di interesse e ha costretto le banche a cercare altre fonti di rendimento (tipicamente le commissioni).

In più sedi, è emerso che il contributo a sostegno dell'economia da parte della politica monetaria aveva, comunque, raggiunto i suoi limiti e, sempre più, le Autorità di governo erano invitate ed incentivate ad intervenire con altre misure.

Importanti, in tal senso, i cambi ai vertici delle principali istituzioni europee: Christine Lagarde, alla BCE, e Ursula von Der Leyen, alla Commissione Europea, sembrano essere convinte che la politica monetaria debba rimanere accomodante, ma che quella fiscale debba intervenire a supporto con un'azione congiunta.

A livello europeo si è cominciato a parlare di "green deal", ovvero di un pacchetto di misure finalizzate a rendere l'Unione Europea climaticamente neutrale entro il 2050 ed, in ambito

finanziario, gli investitori si sono sempre più concentrati su temi ESG (*environmental, social, governance*), termine col quale si identificano gli investimenti responsabili dal punto di vista dell'ambiente, del sociale e della *governance*.

Parecchie società private hanno emesso "*green bond*" (obbligazioni i cui proventi sono finalizzati al finanziamento di progetti a favore dell'ambiente), così come hanno programmato di fare i diversi governi.

Il tutto con il sostegno della banca centrale che dovrà acquistare in misura sempre maggiore obbligazioni di tale tipo.

Altro fattore positivo a supporto dei mercati sono state le buone notizie sul fronte dei negoziati commerciali fra Cina e Stati Uniti: le minacce, prima, e l'introduzione, poi, di dazi americani sulle merci cinesi e le relative rappresaglie da parte di Pechino, hanno creato parecchie tensioni il cui apice è stato raggiunto ad agosto a causa dell'introduzione, a sorpresa, di nuovi dazi americani. Dopodiché, il clima si è gradualmente rasserenato con l'annuncio della firma di un accordo nel corso del 2020, contribuendo in maniera determinante a risolvere uno delle principali cause del rallentamento degli investimenti e al crollo del manifatturiero.

Infine, in UK si è gradualmente chiarito l'altro elemento di notevole incertezza per i mercati, ovvero la Brexit: a fronte delle dimissioni della premier May che, dopo parecchi tentativi, non è riuscita ad arrivare alla formulazione di un accordo fra il parlamento britannico e l'Unione Europea, è intervenuto il nuovo premier Boris Johnson che, grazie a nuove elezioni, è riuscito ad ottenere una maggioranza in parlamento tale da rendere più facile l'approvazione di un accordo. L'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea è stata, quindi, fissata per il 31/1/2020, con un periodo transitorio fino a fine 2020, per consentire di definire i dettagli dei vari aspetti di natura economica e giuridica. La sterlina inglese ha beneficiato della minore incertezza e si è rafforzata, soprattutto nella seconda parte dell'anno, di quasi il 6 per cento.

L'atteggiamento estremamente accomodante da parte delle banche centrali è stato giustificato, oltre che dalle incertezze relative al commercio internazionale, anche alla debolezza della congiuntura economica: i dati macroeconomici non sono stati certo brillanti (con un settore manifatturiero, di fatto, quasi in recessione ovunque) e l'inflazione ha dato pochi segnali di svolta.

I mercati obbligazionari, con rendimenti così compressi, hanno più volte fatto temere l'avvicinarsi della recessione: il differenziale di rendimento fra i titoli di stato americani a

dieci anni ed a due anni è stato a livelli estremamente bassi per buona parte dell'anno e, ad agosto, è addirittura andato negativo.

In Italia, dopo un po' di tensione sui governativi, per via delle negoziazioni con la Commissione Europea e la minaccia di procedure di infrazione per debito eccessivo, i rendimenti dei BTP sono scesi drasticamente: il BTP decennale è passato da un rendimento di 2.7 per cento, a inizio anno, all'1.4 per cento di fine 2019 con lo *spread* verso bund tedesco passato da 252 bps a 159 bps.

A causa dei rendimenti inferiori a zero dei titoli governativi "core" europei (il bund tedesco ad aprile 2019 è passato in negativo e ha raggiunto il livello di -0.70 per cento ad agosto) gli investitori si sono spostati sempre di più verso la periferia dell'Europa. Anche i titoli di stato greci hanno avuto *performance* molto positive con i rendimenti passati dal 4.3 per cento di inizio anno al 1.4 per cento di fine anno e con la curva che in alcuni tratti ha superato, al ribasso, anche quella italiana.

Fra le *commodities*, si segnalano, oltre alla *performance* dell'oro, anche quella delle materie prime energetiche (il petrolio ha guadagnato circa il 25 per cento) e del palladio il cui prezzo è salito circa del 66% per cento grazie a una forte domanda da parte dell'industria automobilistica (per le nuove marmitte) e a decisi problemi di offerta.

Evoluzione del contesto normativo

SCM, nel corso del 2019, si è ulteriormente adoperata al fine di recepire le indicazioni del legislatore europeo in termini di classificazione di strumenti finanziari, operando un aggiornamento della relativa procedura interna (*Product Governance Policy*) atta a fornire indicazione delle regole di utilizzo delle diverse tipologie di strumenti finanziari nell'ambito dei servizi d'investimento.

In particolare, la SIM è intervenuta con l'intento di definire - nell'ambito delle categorie di strumenti finanziari complessi individuate dall'ESMA - gli strumenti che potessero essere utilizzati nei servizi offerti alla clientela *retail*, individuando diversi gradi di complessità, declinandone il relativo utilizzo e valutando gli specifici elementi di complessità che ne rendono scarsamente intelligibile il rischio per l'investitore inesperto.

Si è, pertanto, definito che gli strumenti finanziari caratterizzati da elementi di complessità dai quali derivi una valutazione di modesto impatto finanziario a carico del cliente e/o di non significativa incidenza sul rischio dello strumento, possano essere utilizzati dalla SIM nell'ambito del servizio di consulenza in materia di investimento anche alla clientela *retail* - pur nel rispetto di specifici limiti di concentrazione - prevedendo un'attività di monitoraggio nel continuo delle caratteristiche specifiche di ciascun titolo da parte delle funzioni deputate ai controlli di primo e di secondo livello, al fine di ulteriormente ridurre i rischi di non conformità e conformandosi alle esigenze di tutela del patrimonio del cliente.

Nel contempo, si osserva che il Legislatore è intervenuto per recepire la normativa europea in materia di antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo, e, per ciò che concerne il modello operativo e le autorizzazioni di cui dispone la SIM, rafforzando ulteriormente gli adempimenti di adeguata verifica della clientela e ribadendo che la correlata operatività debba essere definita secondo un approccio basato sul rischio.

In particolare, le principali novità afferiscono a:

- a) ampliamento del perimetro delle persone politicamente esposte;
- b) intensificazione dell'attività di adeguata verifica;
- c) eliminazione dell'obbligo di tenuta dell'archivio unico informatico per gli intermediari bancari e finanziari.

La normativa attualmente in vigore contempla un diverso perimetro di definizione delle persone politicamente esposte, sia per quanto concerne coloro che ricoprono importanti cariche pubbliche, sia con riferimento ai familiari diretti. A tal proposito, ai fini dell'implementazione di un'adeguata verifica rafforzata sulle PEPs o, comunque, quando

ve ne sia necessità, le procedure adottate dalla SIM consentono di effettuare i dovuti approfondimenti in merito a:

- origine dei fondi utilizzati nel rapporto;
- situazione economica (fonti di reddito) e patrimoniale del cliente;
- situazione lavorativa, economica e patrimoniale di familiari rientranti nella nozione di PEPs;
- eventuali relazioni d'affari rilevanti ai fini della normativa (ad es., partecipazioni societarie).

Inoltre, anche in caso di clienti a "basso rischio" (riferendosi esclusivamente alle fattispecie già qualificabili come assoggettate agli obblighi semplificati di adeguata verifica), la vigente procedura indica la necessità del rispetto dell'ordinario processo di adeguata verifica.

Si osserva infine, che ad oggi, la SIM utilizza l'Archivio Unico Informatico ritenendo il suddetto strumento tuttora il più idoneo ad assolvere agli obblighi di conservazione ordinata delle informazioni richieste dalla vigente normativa.

Attività svolta e situazione della società

Nel corso del 2019, al fine di dotare la Società di un assetto operativo più efficiente, sono proseguite le attività di potenziamento del sistema informativo aziendale (c.d. "Data Warehouse") con l'aggiunta di nuove funzionalità volte ad agevolare l'attività delle diverse aree aziendali, con particolare riferimento al controllo di gestione e all'ufficio Back office.

L'arricchimento della base dati è proseguito con l'integrazione dei flussi gestionali delle principali compagnie assicurative con cui la SIM ha accordi di distribuzione.

L'Intranet aziendale è stata ulteriormente potenziata con l'aggiunta di una serie di controlli e di nuove funzionalità. Sono state, inoltre, sviluppate anche applicazioni articolate, tra le quali si segnalano un sistema di gestione dei processi pre-contrattuali dell'ufficio *Back office* ed un sistema di CRM per i consulenti finanziari *prospect*.

L'area IT ha inoltre potenziato i *job* automatici, volti a fornire *alert* o informazioni alle altre strutture aziendali, sotto forma di *e-mail* o *report*, in particolar modo verso Back Office, Risk ed Area Investimenti.

Riguardo ai servizi forniti da SWISS-REV SA, fornitore del *software* di *Asset Management Guardian*, ha avuto inizio lo sviluppo di una nuova interfaccia web che consentirà, nel corso del 2020, di integrare nell'attuale piattaforma la parte di front office contrattuale, con l'obiettivo di sostituire l'attuale sistema e razionalizzare i costi infrastrutturali.

In Guardian, poi, sono stati fatti una serie di interventi, tra cui si segnalano i seguenti:

- Creazione dei Fact sheet delle linee.
- Rendiconti CONSOB: Ulteriore semplificazione con l'introduzione di una nuova sezione semplificata relativa ai costi e la visualizzazione chiara dell'imposta sul valore aggiunto.
- Gestione dei prodotti complessi: recepimento delle modifiche previste dalle nuove direttive ESMA
- Pacchetto *Family Office*: integrazione in piattaforma del modulo che consente, tramite l'inserimento di una serie di informazioni fornite dal cliente (patrimonio immobiliare, beni di lusso, il private equity), di creare portafogli consolidati di wealth management.

Al fine di potenziare l'attività di *online marketing*, è stato sottoscritto un nuovo contratto di servizio con la piattaforma ADA. Questo servizio viene utilizzato, principalmente, per consentire l'invio massivo controllato di comunicazioni commerciali e creare landing pages che, nel rispetto della normativa privacy vigente, permettono la registrazione agli eventi

aziendali. Tale strumento consente anche gestire i propri social media e creare contenuti grafici *captive*, anche animati.

Nel 2019, sono proseguite le attività relative al progetto di Ricerca & Sviluppo, redatto nel 2018 in collaborazione con la società 3iPartners e certificato da Deloitte, che ha generato un credito, poi utilizzato in compensazione per il pagamento delle imposte.

Infine, gli uffici Amministrazione e IT hanno gestito l'inaugurazione del nuovo ufficio di Vicenza - nel nuovo polo di piazza Pontelandolfo, a pochi minuti dal centro storico della città.

L'ufficio Organizzazione, in collaborazione con l'ufficio *Compliance*, ha completato il restyling grafico e l'aggiornamento del corpus normativo aziendale. In particolar modo, sono stati intervistati tutti i responsabili al fine di aggiornare le specifiche procedure di ogni area e completare la riedizione del manuale delle procedure interne (in approvazione CDA ad inizio 2020). Ogni documento facente parte del corpus normativo aziendale è stato aggiornato anche nella piattaforma web creata ad hoc nel 2019.

Nel corso del 2019, con l'entrata in vigore della fatturazione elettronica, la funzione amministrativa ha migliorato il processo commissionale, che consente di predisporre i flussi per alimentare la fatturazione attiva e passiva, i flussi di incasso e la conseguente produzione di documenti per i consulenti finanziari. In tal modo, sono state ridotte le richieste al fornitore esterno che si occupa delle attività di registrazione contabile e riconciliazione, con conseguente riduzione di costi amministrativi.

Il titolo SCM SIM, quotato all'AIM, presenta una quotazione al 31 dicembre 2019 pari a 3,96 euro per azione, per un ammontare totale di azioni pari a n. 2.006.240 (di cui n. 331.320 sul mercato) e un controvalore totale che, pertanto, si attesta a 7,9 milioni di euro.

Le gestioni patrimoniali

Il buon andamento della quasi totalità delle *asset class* durante il 2019 ha consentito alle nostre linee di gestione di ottenere ottime *performance*.

Le linee puramente obbligazionarie hanno beneficiato sia della compressione dei rendimenti governativi (derivanti dalle dichiarazioni accomodanti delle diverse banche centrali) che della riduzione degli *spread* nei segmenti *corporate* ed *emerging markets* (derivanti dalla ricerca costante di rendimenti da parte degli investitori che si sono dovuti spostare, sempre più, sulle parti più rischiose del comparto obbligazionario).

Il mix dei due elementi ha portato ad avere notevoli rialzi sui corsi delle obbligazioni presenti nei portafogli, con *performance* che vanno dal 9 per cento delle linee obbligazionarie a più basso rischio (Eurocoupon) al 12 per cento della linea High Yield.

Le linee bilanciate hanno beneficiato, ovviamente, del buon andamento dei mercati obbligazionari, ma anche dell'ottimo andamento di quelli azionari.

Nel corso del 2019, i mercati azionari sono saliti perché hanno rappresentato l'unica fonte di "rendimento" per gli investitori: un terzo delle emissioni obbligazionarie nel mondo è arrivato ad avere rendimenti negativi, e questo ha portato gli investitori verso il comparto azionario.

Le azioni hanno, quindi, beneficiato di tre elementi:

- i tassi d'interesse bassi hanno aiutato le valutazioni azionarie;
- *ratio* più allettanti di *earnings yield* (utile/prezzo) e di *dividend yield* (dividendo/prezzo) rispetto ai rendimenti obbligazionari hanno orientato le scelte di investimento verso il comparto azionario,
- le attività più cicliche sono state premiate da un buon livello degli utili e dalle aspettative di ripresa economica.

Sulle linee pure azionarie le *performance* sono state molto interessanti, soprattutto per la linea Chronos, la più esposta al mercato americano e al dollaro.

Attività commerciale

Le attività commerciali sono state finalizzate all'accrescimento delle competenze tecniche e relazionali dei Consulenti Finanziari, all'incremento del portafoglio clienti e del fatturato e allo sviluppo della cultura aziendale, secondo le linee guida dettate dell'azienda.

Nuovi servizi

Gestioni Patrimoniali e consulenza

Sul fronte delle gestioni patrimoniali è stata ampliata la gamma di prodotti tramite il lancio di due nuove linee che si differenziano dal mercato e completano la gamma di offerta con prodotti di nicchia.

La linea di gestione obbligazionaria "*Treasury*", dedicata ai clienti che intendono costruire un portafoglio difensivo, è costituita da titoli di stato o ad essi equiparati e va incontro l'esigenza di pianificare il passaggio generazionale del patrimonio della clientela "*Senior*". Alla fine dell'anno, si sono, invece, intensificati gli approfondimenti per lanciare, nel primo bimestre del 2020, una linea di consulenza e gestione con sottostante i "*Certificates*". Il rationale alla base di questa iniziativa risiede nella necessità di fornire alla clientela, soprattutto quella potenziale, e, quindi, in fase di costituzione del rapporto, uno strumento che consenta di sfruttare alcune caratteristiche di questo particolare strumento finanziario, come, ad esempio, un maggior livello di copertura del capitale (rispetto all'investimento in azioni single stocks ed Etf) e la sua efficienza per il recupero delle minusvalenze fiscali.

I ClubDeal

Il 2019 si è caratterizzato, inoltre, per una proficua attività che ha riguardato i cosiddetti *Club Deal*; come *arranger* delle operazioni, sono stati seguiti alcuni progetti di investimento diretto da parte di clienti attuali e potenziali della Società in iniziative di tipo imprenditoriale, tra i quali si segnalano:

- l'operazione Emera, veicolo per l'acquisizione di una partecipazione della società quotata Eurotech;
- Tender to Dronus, veicolo per l'ingresso nel capitale della start-up Dronus;
- altre tre operazioni di minore entità, realizzate attraverso il veicolo fiduciario, da alcuni clienti sulle società Futurenext, WishRaiser e Sail Square.

Il Wealth Plan

Nel corso degli ultimi anni, l'approccio di tipo olistico al patrimonio complessivo del cliente ha affermato questa peculiarità come una delle chiavi vincenti di SCM, soprattutto con clienti di nuova acquisizione. Questa nuova consapevolezza ha contribuito alla sintesi di alcune *best practice*, dando vita ad un vero e proprio metodo di lavoro, il *Wealth Planning*. A supporto dei consulenti in questa attività è stato formato un *team* interno, dedicato alla produzione e alla manutenzione del documento di sintesi dei lavori di pianificazione effettuati con i clienti, chiamato *Wealth Plan* (WP).

Processo

Il processo vede un primo incontro con il cliente, nel corso del quale viene presentato il metodo di consulenza indipendente di SCM SIM ed il *Wealth Manager*, attraverso un percorso guidato, individua gli obiettivi e le priorità economiche del cliente, proponendo soluzioni adeguate.

Dopo la mappatura del nucleo familiare, delle sue relazioni interne ed esterne, del patrimonio e del conto economico della famiglia, degli obiettivi, vincoli e priorità e dei rischi potenziali a cui il soggetto può essere esposto (*Risk Assessment*) si redige il piano WP; le scelte di investimento, delle coperture assicurative, o di altra natura, dunque, si collocano a valle di un articolato processo decisionale che, a partire dalla pianificazione finanziaria, passando dalla gestione del bilancio familiare, conduce alla scelta di allocazione delle proprie finanze. La Pianificazione per obiettivi produce valore nella relazione Cliente-Consulente, aiuta ad allineare le reciproche aspettative ed a misurare non i rendimenti finanziari, bensì il grado di raggiungimento delle priorità individuate; questo approccio conferisce all'offerta di SCM un carattere di unicità sul mercato dei *Financial Intermediates*. Il *Wealth Plan* rappresenta un ulteriore servizio ad alto valore aggiunto e verrà offerto dal 2020 a pagamento, rappresentando potenzialmente un ulteriore fonte di nuovi ricavi per la società.

Accordo nuovo Broker assicurativo

Nella seconda parte dell'anno è stato presentato un progetto di collaborazione con un nuovo Broker assicurativo con lo scopo di ampliare la gamma dei prodotti anche al ramo danni, ad esclusione dell'RC auto, per inserire, in ottica di *risk assessment* col cliente, quelle soluzioni di coperture assicurative fino ad oggi non considerate dal consulente finanziario.

A questo scopo sono stati organizzati corsi di formazione validi per il mantenimento dell'iscrizione del consulente ai registri IVASS.

Marketing (interno ed esterno)

La Società ha organizzato, nel corso dell'anno, numerosi eventi volti a facilitare l'*engagement* con clienti potenziali ed a fidelizzare i clienti già acquisiti. Tra questi, si evidenziano le manifestazioni giunte alla quarta edizione "Tra Cinema&Finanza" e i "Vernissage" artistici.

In occasione delle presentazioni dei progetti di *Club Deal* sono state organizzate diverse serate con i clienti di Roma, Milano e Piacenza. L'apertura del nuovo ufficio di Vicenza, durante la seconda metà dell'anno, ha fornito un'occasione per presentare i nuovi progetti ai clienti della zona.

Alla fine del 2019, è stato, inoltre, commissionato un lavoro di rivisitazione del sito internet e della comunicazione più in generale, al fine di meglio indirizzare il messaggio di valore di SCM a potenziali clienti.

Attività di sviluppo e di coordinamento della rete

La Società incentiva lo sviluppo professionale dei propri consulenti attraverso un'attività continuativa di formazione e di coordinamento della rete.

Le riunioni di formazione sono calendarizzate con cadenza regolare e sono finalizzate agli adempimenti obbligatori previsti dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari e dall'IVASS.

La Società organizza, inoltre, delle giornate dedicate a temi specifici, avvalendosi di figure professionali esterne o sfruttando le competenze interne, per permettere ai propri consulenti di aggiornarsi in base alle esigenze commerciali del momento o al cambiamento delle normative.

Oltre alla formazione assicurativa è consuetudine organizzare due incontri annuali denominati "*KickOff*", durante i quali riunire tutta l'azienda per tracciare le linee guida e fare il punto sull'andamento in corso d'anno.

Inoltre, nel mese di giugno, l'azienda si è riunita per un evento "outdoor" di due giorni, per approfondire temi come il lavoro in *team* e la gestione dei cambiamenti richiesti dall'evolversi del mercato.

Gli incontri periodici con i consulenti finanziari, riguardanti lo sviluppo degli obiettivi commerciali e il loro monitoraggio, hanno avuto cadenza mensile e trimestralmente si sono

tenuti incontri collegiali a cui hanno partecipato sia la struttura commerciale che quella di sede.

Nuovo assetto

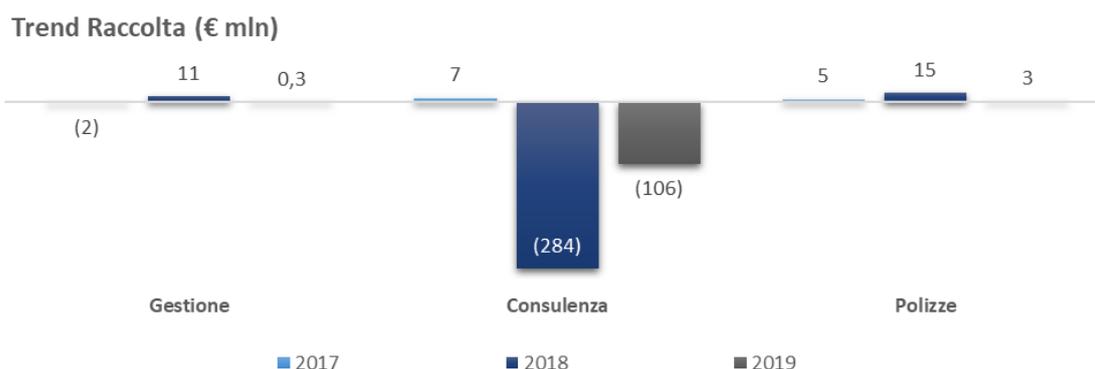
Alla fine del 2019, al fine di gestire al meglio le risorse, è stata effettuata una riorganizzazione della rete commerciale, dividendo il territorio tra nord e centro-sud Italia, affidandone il coordinamento a due consulenti finanziari *senior*.

Dati operativi

Al 31 dicembre 2019 la rete commerciale della società disponeva di 23 consulenti finanziari. Nell'anno 2019, è proseguito il *trend* di riduzione della raccolta che ha riguardato, in particolare, la consulenza generica. La Società ha registrato, infatti, una raccolta negativa di circa 2 milioni di euro in consulenza Mifid, controbilanciata dalla raccolta in ambito assicurativo ed una raccolta negativa di 103 milioni di euro in Consulenza generica. Nelle gestioni patrimoniali, non si sono registrate sostanziali variazioni.

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

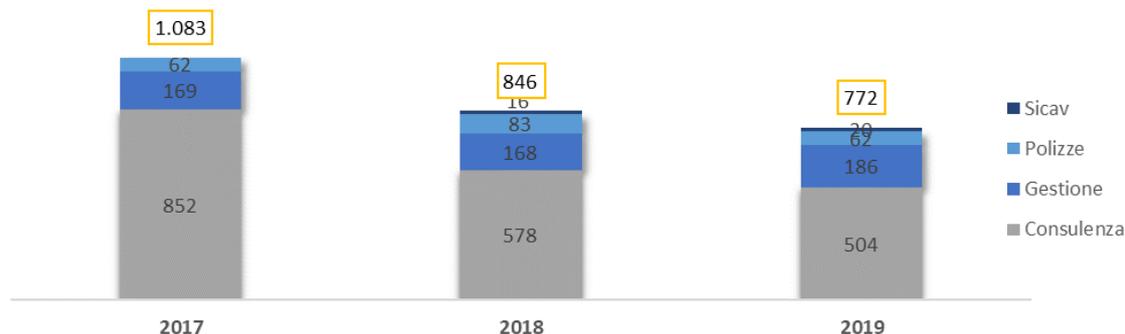
RACCOLTA NETTA (€. 000)	2017	2018	2019
Gestione	(1.697)	10.651	297
Consulenza	7.026	(284.025)	(105.539)
Polizze	5.273	15.265	2.628
TOTALE	10.602	(258.109)	(102.614)



Al 31 dicembre 2019 le masse totali ammontano a circa 772 milioni di euro. In particolare, i patrimoni in gestione sono pari a 186 milioni di euro, quelli in consulenza in materia di investimenti pari a 303 milioni di euro e quelli in consulenza generica sono pari a 201 milioni di euro. La seguente tabella ne mostra l'evoluzione.

ASSET UNDER CONTROL (€.000)	2017	2018	2019
Gestione	168.969	168.371	186.063
Consulenza	852.259	577.857	503.839
Polizze	61.562	83.382	61.939
Sicav	0	16.156	19.748
TOTALE	1.082.791	845.766	771.589

Trend Masse (€ mln)



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

Il modello di business di SCM continua ad essere imperniato sull'offerta dei seguenti servizi:

- a) *servizio di Gestione di portafogli* con l'offerta di diverse linee di gestione adeguate al profilo di rischio e alle esigenze della clientela; il servizio, ereditato dalla migliore tradizione anglosassone, imposta la gestione di SCM su conti correnti individuali intestati al cliente, garantendo maggiore trasparenza e il massimo della sicurezza per il controllo incrociato fra SIM e Banca;
- b) *servizio di Consulenza in materia di investimenti* che consiste nella prestazione di raccomandazioni personalizzate al cliente, esclusivamente su iniziativa della SIM per il tramite dell'Area Investimenti (cd consulenza attiva), riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario o prodotto finanziario o riguardo ad un determinato servizio di investimento; la scelta dei titoli viene effettuata dall'Area Investimenti che trasmette il portafoglio al cliente che ha la libertà di trasmettere integralmente l'ordine alla propria banca o di eseguirne solo una parte;
- c) *servizio di Consulenza generica* avente ad oggetto un'attività di consulenza finanziaria che non prevede l'erogazione di raccomandazioni personalizzate e si estrinseca in attività quali la valutazione del rischio di portafoglio, il calcolo del VAR, l'*Asset Allocation* di un portafoglio per area geografica o per settore di attività e la conseguente elaborazione di piani pluriennali di investimento definendo le sole

strategie di allocazione, esclusivamente a livello di tipologia di strumenti finanziari;
d) *servizio di Collocamento*, senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente, svolto nel rispetto della valutazione di adeguatezza.

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

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

La Società presta attualmente anche il servizio accessorio di Distribuzione di Prodotti Assicurativi con l'obiettivo di ottimizzare i prodotti e i servizi offerti alla propria clientela. La distribuzione, da parte della Società e dei relativi addetti iscritti nella sezione "E" del Registro Unico degli Intermediari assicurativi, è effettuata unicamente con riferimento al collocamento di contratti assicurativi standardizzati, così come richiesto dall'art. 41 del Regolamento 5/2006 dell'IVASS, modificato dal Provvedimento n. 58/2017.

Analisi delle principali voci di bilancio

La società chiude il bilancio d'esercizio 2019 con un risultato positivo di 15.133 euro.

Tale risultato è ascrivibile, in primo luogo, all'andamento delle commissioni attive che hanno registrato una variazione positiva del 9 per cento rispetto al 2018, arrivando a 6,93 milioni di euro, anche a seguito delle commissioni di *performance* che hanno contribuito per oltre 1,1 milioni di euro.

Le commissioni attive relative alle gestioni patrimoniali sono cresciute del 3 per cento, confermando la tenuta dei ricavi con masse gestite in lieve crescita, mentre quelle derivanti dalle consulenze generiche sono cresciute del 13,5 per cento, superando i 2 milioni di euro. I ricavi totali derivanti dalla consulenza - escludendo le relative commissioni di *performance* - sono diminuiti dell'11 per cento, passando da 4 a 3,6 milioni di euro, principalmente a causa della fuoriuscita di alcuni consulenti.

Il comparto assicurativo ha, invece, registrato un risultato inferiore rispetto al periodo precedente, generando commissioni per circa 0,4 milioni di euro rispetto a 0,6 milioni di euro del 2018.

Le commissioni passive, passate da 3,3 milioni nel 2018 a 3,05 milioni di euro nel 2019, hanno subito una consistente diminuzione (-8,5%) rispetto a quanto registrato nell'ambito delle commissioni attive, poiché deve considerarsi la diversa composizione rispetto al periodo precedente, rispetto al quale vi è stato un notevole incremento delle commissioni di *performance*.

Il *pay-out*, inteso come percentuale media di retrocessione sul fatturato (esclusa la componente relativa alle commissioni di *performance* a causa del diverso trattamento provvigionale), risulta inferiore (-4%) rispetto al precedente esercizio, poiché si registrano gli effetti dell'uscita di alcuni consulenti finanziari che avevano un trattamento provvigionale privilegiato.

Il Margine di intermediazione, che supera i 3,8 milioni di euro, aumenta del 27 per cento rispetto all'esercizio precedente a seguito del positivo andamento del fatturato e della retrocessione media alla rete commerciale.

I costi operativi, pari a 3,7 milioni di euro, registrano una notevole riduzione rispetto all'esercizio precedente a seguito delle azioni poste in essere dalla Società.

In particolare, nell'ambito dei costi del personale si segnala un miglioramento del 19 per cento a seguito della riorganizzazione avviata nel corso dell'esercizio precedente, che ha visto una redistribuzione delle risorse interne, ma anche la conversione in contratto di

agenzia di un rapporto di lavoro subordinato per una figura manageriale della rete commerciale.

Nelle altre spese amministrative si registra una riduzione del 17 per cento, a seguito dell'azione di razionalizzazione intrapresa dall'azienda e, solo in parte, determinato dalla riclassifica di alcuni costi a seguito della prima applicazione del principio contabile internazionale IFRS 16. L'incremento registrato negli altri proventi di gestione deriva, in particolare, dalla contabilizzazione dell'indennità di mancato preavviso corrisposta da due consulenti finanziari, dimessisi alla fine dello scorso anno, e del credito d'imposta derivante dal progetto di ricerca e sviluppo sopra delineato.

Conto Economico

	2018	2019	Var vs anno precedente	var %
Risultato attività di negoziazione	(661)	(2.179)	(1.518)	229,7%
Risultato netto altre att. e pass. valutate al fair value	(12.733)	0	12.733	-100,0%
Risultato cessione / acquisto	(1.590)	0	1.590	-100,0%
Dividendi e proventi assimilati	0	0	0	0,0%
Margine interesse	5.476	(28.073)	(33.550)	-612,6%
Commissioni attive	6.360.086	6.927.384	567.298	8,9%
<i>Consulenza</i>	2.206.840	1.547.512	(659.328)	-29,9%
<i>Generica</i>	1.829.927	2.076.638	246.711	13,5%
<i>Gestione</i>	1.652.768	1.699.967	47.199	2,9%
<i>Sicav</i>	64.866	0	(64.866)	na
<i>Assicurativo</i>	588.143	428.079	(160.065)	-27,2%
<i>Performance</i>	10.895	1.152.799	1.141.904	na
<i>Altro</i>	6.646	22.389	15.743	236,9%
Commissioni passive	(3.334.238)	(3.051.313)	282.924	-8,5%
<i>Consulenza</i>	(1.353.510)	(775.603)	577.907	-42,7%
<i>Generica</i>	(895.331)	(898.152)	(2.821)	0,3%
<i>Gestione</i>	(849.055)	(927.865)	(78.810)	9,3%
<i>Assicurativo</i>	(234.253)	(188.276)	45.978	-19,6%
<i>Performance</i>	(1.395)	(202.935)	(201.540)	na
<i>Altro</i>	(693)	(58.483)	(57.789)	na
Commissioni Nette	3.025.848	3.876.070	850.222	28,1%
Margine Intermediazione	3.016.341	3.845.818	829.478	27,5%
Costi del personale	(2.236.177)	(1.818.550)	417.627	-18,7%
<i>di cui Amministratori e Sindaci</i>	(235.682)	(207.334)	28.347	-12,0%
<i>di cui Dipendenti</i>	(2.000.495)	(1.611.216)	389.279	-19,5%
Altri costi operativi Iva Indetraibile	(2.143.308)	(1.778.905)	364.403	-17,0%
Totale Costi operativi	(4.502.055)	(3.712.388)	789.667	-17,5%
EBITDA	(1.485.714)	133.431	1.619.145	na
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(29.751)	(47.267)	(17.516)	58,9%
Ammortamenti	(54.152)	(307.380)	(253.227)	467,6%
Altri proventi e oneri	266.810	302.363	35.552	13,3%
EBT	(1.302.807)	81.146	1.383.953	na
Imposte	251.046	(66.014)		
Risultato	(1.051.761)	15.133		

La composizione dello Stato Patrimoniale mostra una struttura finanziaria molto lineare, con un attivo caratterizzato prevalentemente dai crediti verso clientela per commissioni da incassare, in gran parte relativi a ricavi dell'ultimo trimestre. Una variazione strutturale ha riguardato la composizione degli ammortamenti che registrano un consistente aumento a seguito della prima applicazione dell'Ifrs 16, che ha esteso il concetto di leasing e, nel nostro caso, riguardato principalmente i canoni locazione degli uffici e i noleggi auto.

Rispetto all'esercizio precedente, si segnala un consistente miglioramento della posizione di liquidità con i saldi banche che registrano un notevole incremento, determinato sostanzialmente dai seguenti elementi:

- conclusione dell'operazione di aumento di capitale, perfezionata il 30 aprile 2019, che ha apportato liquidità per quasi 700 mila euro;
- recupero del credito fiscale derivante dall'imponibilità dei servizi di consulenza e dal conseguente cambiamento del pro-rata dell'anno precedente, per circa 450 mila euro;
- recupero del credito fiscale riveniente dal progetto di ricerca e sviluppo, precedentemente menzionato, per oltre 60 mila euro.

Si registra, inoltre, una notevole riduzione degli anticipi corrisposti ai consulenti finanziari, che passano da 263 a 72 mila euro, grazie all'attività di recupero fatta dalla società ed alla chiusura di posizioni legate a consulenti fuoriusciti.

I crediti verso clienti, derivanti in gran parte dalle commissioni dell'ultimo trimestre, risultano inferiori rispetto all'anno precedente (-7%), anche grazie alla chiusura di alcune vecchie posizioni, valutate come non recuperabili.

Nelle altre attività la consistente differenza è derivata in gran parte dal credito fiscale a titolo di IVA, presente in precedenza, e dalla contabilizzazione di una serie di partite relative a consulenti non presenti in rete.

Nel passivo si registra un importante incremento del patrimonio netto, a seguito della citata operazione di aumenti di capitale e del risultato economico positivo registrato nel periodo. Si registra, infine, un incremento dei debiti derivante dall'applicazione del principio contabile IFRS 16, controbilanciato dall'incremento delle immobilizzazioni registrato nell'attivo.

Stato Patrimoniale

ATTIVO	dic-18	dic-19	Var %
Cassa	738	466	-37%
Attività finanziarie disponibili per la vendita	0	0	na
Crediti	1.882.137	2.826.830	50%
<i>Crediti verso banche</i>	439.270	1.658.631	278%
<i>Crediti verso clienti</i>	1.180.171	1.095.883	-7%
<i>Crediti verso consulenti finanziari</i>	262.696	72.316	-72%
Immobilizzazioni	158.405	741.687	368%
<i>di cui materiali</i>	94.006	706.775	652%
<i>di cui immateriali</i>	64.399	34.912	-46%
Attività fiscali	985.579	923.194	-6%
<i>correnti</i>	109.159	99.365	-9%
<i>anticipate</i>	876.420	823.829	-6%
Altre attività	1.042.018	471.090	-55%
TOTALE ATTIVO	4.068.875	4.963.267	22%

PASSIVO	dic-18	dic-19	Var %
Capitale	1.909.880	2.006.240	5%
Sovrapprezzi di emissione	1.674.727	1.215.582	-27%
Riserve	340.658	197.658	-42%
Riserve da valutazione	(16.615)	(37.863)	128%
Utile (Perdita) d'esercizio	(1.051.761)	15.133	-101%
Patrimonio Netto	2.856.889	3.396.749	19%
Debiti	474.978	828.561	74%
<i>di cui verso consulenti finanziari</i>	470.484	215.953	-54%
<i>di cui Passività finanziarie valutate al c/ammortizzato</i>	0	609.787	100%
<i>di cui verso enti finanziari</i>	4.494	2.821	-37%
Passività fiscali	2.661	2.661	0%
Altre passività	557.600	594.282	7%
TFR	176.747	141.015	-20%
Totale Debiti	1.211.987	1.566.518	29%
TOTALE PASSIVO E PN	4.068.875	4.963.267	22%

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.

Il Consiglio di Amministrazione della Società ha definito i principi generali e le linee di indirizzo del Sistema di Gestione dei Rischi della Società, attraverso specifiche politiche aziendali per ottimizzarne la gestione, e nelle quali vengono definiti i ruoli, responsabilità e linee guida operative, in coerenza con quanto previsto dalla normativa di riferimento di Banca d'Italia.

Tali politiche costituiscono il punto di riferimento a livello aziendale, che è trasposto nel Processo ICAAP, che ne è parte integrante.

Gli Amministratori si sono soffermati su un'approfondita analisi e valutazione dei rischi e delle vulnerabilità cui la SIM potrebbe essere esposta e hanno rilevato i seguenti:

- a) *Rischio Strategico*: il rischio attuale o prospettico di flessione degli utili o del capitale derivante da cambiamenti del contesto operativo o da decisioni aziendali errate, attuazione inadeguata di decisioni, scarsa reattività a variazioni del contesto competitivo.
- b) *Rischio di Reputazione*: il rischio attuale o prospettico di flessione degli utili o del capitale derivante da una percezione negativa dell'immagine della Società da parte di clienti, controparti, azionisti, investitori o autorità di vigilanza.
- c) *Rischio di Liquidità*: il rischio che la Società non sia in grado di adempiere le proprie obbligazioni alla loro scadenza.
- d) *Rischio di Credito*: il rischio di insolvenza della controparte, ovvero la probabilità che un debitore non adempia le proprie obbligazioni o che ciò accada in ritardo rispetto alle scadenze prefissate.
- e) *Rischio di Concentrazione*: il rischio derivante da esposizioni verso controparti, gruppi di controparti connesse e controparti del medesimo settore economico o che esercitano la stessa attività o appartenenti alla medesima area geografica ovvero della composizione della base della clientela (es. masse concentrate in un numero ristretto di consulenti e/o clienti).
- f) *Rischio Operativo*: 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).

In particolare, per quanto riguarda il **rischio di credito**, 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 in fase di inizio attività e una ridottissima quota di crediti commerciali che non vengono 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 regolate alla data di redazione del bilancio. Relativamente ai crediti verso i consulenti finanziari per anticipi provvigionali, stante il positivo andamento nel corso dell'esercizio, non si rilevano particolari problematiche dal momento che la SIM ha predisposto dei piani di rientro, sempre rispettati, con una durata di 12 mesi.

Quanto al **rischio di liquidità**, la Società non presenta un'esposizione significativa a tale rischio, inteso come inadempimento rispetto ai propri impegni di pagamento, poiché l'incasso delle commissioni periodiche e la migliorata posizione del saldo banche consentono di fronteggiare eventuali risultati negativi derivanti dalla congiuntura sfavorevole. Di conseguenza non è soggetta alla necessità di reperire eventuali fondi (*funding liquidity risk*) e di sostenere un elevato costo della provvista.

I **rischi operativi** sono intrinsecamente connessi all'attività svolta dalla SIM che per farvi fronte ha implementato metodologie e strumenti per la mappatura di tali rischi 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, le strutture operative sono chiamate a mappare i rischi nei principali processi aziendali secondo 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.

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.

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, e idonee clausole contrattuali a copertura per danni causati da fornitori di infrastrutture e servizi.

Informazioni sulla continuità aziendale

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

Il Consiglio di Amministrazione ha approvato, in data 28 gennaio 2020, il Piano industriale 2020-2022 che delinea la strategia aziendale di SCM Sim per il triennio.

La *vision* dell'azienda prevede una crescita nel triennio basata principalmente sui seguenti driver:

- ❑ Razionalizzazione della rete commerciale, con la suddivisione in aree territoriali coordinate da *manager* di elevata esperienza.
- ❑ Reclutamento sia di consulenti finanziari provenienti da altre reti, sia di *private banker* dipendenti.
- ❑ Estensione dell'operatività a seguito dell'ottenimento dell'estensione delle autorizzazioni alla detenzione degli asset.
- ❑ Nuovi servizi, tra i quali nuove forme di *club deal*, consulenza strategica alle imprese e nuovi servizi *fee-only* di pianificazione finanziaria e patrimoniale.

Il piano industriale prevede un primo anno di assestamento, i cui risultati derivano anche dal mancato apporto commissionale di alcuni consulenti fuoriusciti alla fine del 2019 ed il ritorno al *break-even* nel secondo anno. La realizzazione degli obiettivi prefissati in fase di pianificazione strategica sarà perseguita attraverso le seguenti azioni poste in essere dal management:

- ❑ Miglioramento della redditività delle masse in gestione e consulenza;
- ❑ Razionalizzazione della rete commerciale, realizzata attraverso un maggior coordinamento delle risorse sul territorio ed il rinnovo di un sistema incentivante che permette di correlare l'esborso provvigionale all'obiettivo di fatturato definito per ciascun consulente finanziario;
- ❑ Ricerca di sinergie con risorse provenienti da altre reti con *business* complementari (su questo fronte la società ha già raggiunto già nella prima parte dell'esercizio 2020 alcuni importanti progressi così come indicato nel successivo paragrafo "Fatti di rilievo dopo la chiusura dell'esercizio ed evoluzione prevedibile della gestione");
- ❑ Efficientamento e monitoraggio dei costi operativi.

La Società ha, inoltre, predisposto un *"worst-case scenario"*, basato su ipotesi di raccolta netta più conservative che, comunque, consentirebbe di avere un risultato economico positivo a partire dall'ultimo esercizio del triennio considerato.

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.

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 2019, ha il seguente organico:

- n. 7 dipendenti con la qualifica di impiegati;
- n. 8 dipendenti con la qualifica di quadri;
- n. 2 dipendenti con la qualifica di dirigente;
- n. 2 apprendisti;

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

Operazioni con parti correlate e operazioni fuori bilancio

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

Attività di ricerca e sviluppo

Nel 2019 è proseguita l'attività di ricerca e sviluppo prevista dal "Prospetto delle spese sostenute per attività di ricerca e sviluppo predisposto per le finalità previste dall'art. 3 del D.L. n. 145 del 23 dicembre 2013 e dal D.L. del 27 maggio 2015 emanato dal MEF di concerto con il MISE", già sottoposto a revisione dalla società Deloitte & Touche S.p.A..

La Società è intervenuta, infatti, già a partire dal 2018 sui propri sistemi e processi per adeguarli alle nuove esigenze strutturando un sistema informativo adeguato.

Il progetto ha consentito di generare un credito d'imposta che è stato usato in compensazione con diversi tributi. Le categorie di spese considerate sono state le seguenti:

- a. Quota costo del personale impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo;
- b. Quote di ammortamento delle spese di acquisizione, in relazione alla misura e al periodo di utilizzo per l'attività di ricerca e sviluppo;
- c. Quote dei costi di competenza.

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

Nei primi mesi del 2020 è esplosa l'emergenza derivante dalla diffusione del contagio dal virus Covid 19. Il virus, comparso in Cina alla fine del 2019, è stato velocemente esportato in altri paesi, primo fra tutti l'Italia e la sua diffusione è stata ormai classificata dall'OMS come pandemia.

Al fine di rallentare il contagio, dopo una prima fase di monitoraggio, si è passati alla limitazione degli spostamenti, prima per un'area geografica, poi per l'intero territorio nazionale e al blocco di gran parte delle attività produttive.

Nei mercati finanziari è esplosa la volatilità, costringendo molti fra gli operatori a vendere per abbassare il rischio previsto dalla strategia adottata. Il Vix è passato in pochi giorni da 15 a 75 e qualsiasi algoritmo, basato sulla volatilità, è impazzito.

La leva che, in un periodo di tassi bassi e abbondante liquidità, è stato uno degli strumenti più utilizzati negli anni passati, con questi andamenti, ha costretto le banche a richiedere il rientro negli scarti previsti, alimentando le vendite.

Nei paesi asiatici, Cina in primis, per rallentare l'espandersi del contagio i governi sono intervenuti pesantemente paralizzando l'attività economica. In Cina, il picco della crisi sanitaria (misurata in termini di contagi dall'OMS) è stato raggiunto a metà febbraio dopo circa un mese dopo il blocco delle attività. I dati macroeconomici, ovviamente, ne stanno risentendo, ma gli interventi a sostegno sia di natura fiscale che monetaria hanno consentito al mercato di recuperare dai minimi.

In assenza di un orizzonte temporale definito qualsiasi previsione appare evidentemente azzardata, anche perché la storia ci insegna che è certamente un errore osservare l'andamento giornaliero del mercato per trarre qualsiasi conclusione. Dalla bolla del 2000 a Lehman Brothers, le riprese sono state molto più veloci di quanto non lo siano le nostre paure e, solo dopo qualche anno, ci si è accorti che i crolli dei mercati sono in realtà stati delle grandi opportunità. Le quotazioni di oggi, pertanto, non esprimono il valore dei titoli in un contesto normale che, prima o poi, ritroveremo.

Alcuni paragonano l'attuale crisi a quella del 2008, ma mentre quest'ultima era legata allo scoppio della bolla dei mutui sub-prime, quella che stiamo vivendo è determinata da un rallentamento dell'offerta cui ha fatto seguito un arresto della domanda, a causa dei provvedimenti per arginare la diffusione del contagio.

Non essendoci modelli predittivi utilizzati in passato, reagire ad una crisi sanitaria su scala mondiale è cosa evidentemente diversa dall'affrontare una crisi finanziaria, sulle cui ripercussioni abbiamo avuto modo di apprendere dalle recenti esperienze.

In questo contesto, gli interventi delle banche centrali hanno lo scopo di scongiurare che tale crisi diventi deflagrante per l'economia mondiale, anche se in una prima fase creano confusione e smarrimento fra gli investitori.

In Italia, dopo diversi giorni di limitazione alle attività produttive e agli spostamenti della popolazione, è stato varato dal Governo - in deroga ai vincoli europei sul deficit - un provvedimento fiscale a sostegno dell'economia con una serie di interventi mirati sui comparti più a rischio. Non si escludono ulteriori misure, sia di carattere economico che di ordine pubblico, per fronteggiare un eventuale peggioramento della situazione.

Le prospettive per l'anno 2020 appaiono alquanto incerte, dal momento che l'entità delle conseguenze derivanti dal peggioramento della situazione economica non è, al momento, quantificabile. In quest'ottica, L'ESMA (European Securities Market Authority), con una raccomandazione pubblicata l'11 marzo 2020, ha richiesto agli intermediari finanziari di indicare, sia nel bilancio 2019 sia su base periodica infrannuale i riflessi sull'andamento generale della gestione, eventualmente anche attraverso indicazioni e comparazioni dei c.d. Key Performance Indicators (KPI) in relazione al proprio modello di business. Inoltre, viene richiesto di fornire con periodicità certa ogni informazione rilevante concernente gli impatti della pandemia sull'attività, le prospettive e la situazione finanziaria nel rispetto di quanto previsto dal Regolamento (UE) 596/2014 (c.d. Market Abuse Regulation), al fine di fornire al mercato un'informativa costante e progressiva sull'andamento della gestione dell'Emittente.

Con riferimento alle implicazioni che questa situazione avrà sui fondamentali della Società si può, senz'altro, sostenere che nel brevissimo periodo l'impatto si avrà sul fronte commissionale dal momento che la valorizzazione dei patrimoni in consulenza e gestione risentirà dell'andamento dei mercati finanziari. È importante, però, sottolineare che la situazione economica della Società è legata solo in parte al trend dei mercati poiché, come ribadito anche nel piano industriale, una quota importante delle commissioni non proviene dai servizi sopra indicati, ma deriva da altre fonti (contratti di consulenza generica, operazioni di strutturazione finanziaria, nuovi servizi fee-only di pianificazione finanziaria e patrimoniale (PFP), nonché integrazione di business complementari).

Tuttavia, le imposizioni limitanti le possibilità di incontro, in particolare il limite agli spostamenti, se protratte nel tempo, potrebbero causare un rallentamento di ogni forma di sviluppo.

Non potendo prevedere con precisione l'arco temporale necessario alla discesa del numero di contagi, possiamo definire tre scenari:

Il primo, con limitazioni protratte per un periodo sino a tre mesi (dai primi di marzo a inizio giugno): sostanziale tenuta del Business Plan, con lieve ritardo che potrebbe essere recuperato nel corso del 2020 o al massimo nel primo semestre del 2021;

il secondo, con "clausura" protratta oltre il trimestre ed entro i sei mesi: necessità di un lieve rafforzamento di capitale, con un ritardo sul BP di un semestre o due;

l'ultimo scenario, nel caso in cui le limitazioni permanessero oltre il semestre quindi sino alla fine del 2020, si renderebbe necessaria un'iniezione importante di capitale o l'ingresso nella compagine azionaria di un socio industriale forte, quale una banca o una SGR di medie o grandi dimensioni.

Nel primo trimestre del 2020 l'impatto dal punto di vista economico si registrerà sostanzialmente sui ricavi poiché, oltre a non avere delle commissioni di performance, si avrà una riduzione delle commissioni a partire dal mese di marzo ed un'assenza quasi totale delle operazioni "one-shot" che, in genere, costituiscono circa il 40% dei ricavi.

Si menziona che l'attività di reclutamento, avviata ben prima dell'esplosione dei contagi, non ha subito rallentamenti e sono state formalizzate un consistente numero di proposte che si concretizzeranno nel secondo trimestre.

L'opportunità è rilevante per SCM: si tratta di 15 cosiddetti Life Planner, specialisti del ramo vita, che hanno un potenziale di circa 1000 clienti procapite. Conseguentemente, l'operazione porta ricavi stimabili in circa 1,2/1,5 milioni di euro, la possibilità di attuare un numero importante di operazioni di cross-selling, e un serbatoio di futuri consulenti finanziari.

In ultima analisi, l'operazione in corso controbilancia e limita il rallentamento dovuto al Covid 19 e permette all'azienda di dare continuità al percorso delineato nel Piano Industriale.

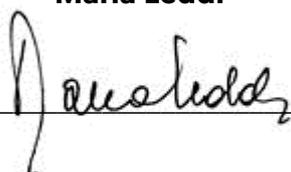
Destinazione del risultato dell'esercizio

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 € 15.133.

Milano, 25 marzo 2020

IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Maria Leddi



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

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

Il Legale Rappresentante

Maria Leddi

