Generalfinance

Presentazione agli Investitori



Novembre 2026

Disclaimer

La presente presentazione è stata predisposta da Generalfinance e contiene alcune informazioni di natura previsionale, proiezioni, obiettivi e stime che riflettono le attuali opinioni del management di Generalfinance in relazione agli eventi futuri. Le informazioni previsionali non rappresentano fatti storici. Tali informazioni includono proiezioni e stime finanziarie, nonché ipotesi correlate, informazioni relative a piani, obiettivi e aspettative riguardanti operazioni, prodotti e servizi futuri e informazioni relative a risultati finanziari futuri. Per loro stessa natura, le informazioni previsionali comportano una certa quantità di rischio, incertezza e ipotesi, per cui i risultati effettivi potrebbero differire in modo significativo da quelli espressi o impliciti nelle informazioni previsionali. Queste dichiarazioni previsionali sono state sviluppate a partire da scenari basati su una serie di ipotesi economiche relative a un determinato contesto competitivo e normativo.

Esiste una varietà di fattori che possono far sì che i risultati e le prestazioni effettive siano materialmente diversi dai contenuti espliciti o impliciti di qualsiasi dichiarazione previsionale e, pertanto, tali dichiarazioni previsionali non sono un indicatore affidabile della performance futura. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente le dichiarazioni previsionali, sia a seguito di nuove informazioni, eventi futuri o altre aspettative, come richiesto dalla legge applicabile. Le informazioni e le opinioni contenute nella presente Presentazione sono fornite alla data del presente documento e sono soggette a modifiche senza preavviso. Né la presente Presentazione, né alcuna parte di essa, né il fatto della sua distribuzione possono costituire la base di, o essere invocati o in connessione con, qualsiasi contratto o decisione di investimento.

Le informazioni, le dichiarazioni e le opinioni contenute nella presente Presentazione sono solo a scopo informativo e non costituiscono un'offerta pubblica ai sensi di alcuna legislazione applicabile o un'offerta di vendita o una sollecitazione di un'offerta di acquisto o sottoscrizione di titoli o strumenti finanziari o qualsiasi consiglio o raccomandazione in relazione a tali titoli o altri strumenti finanziari. Nessuno dei titoli a cui si fa riferimento nel presente documento è stato, o sarà, registrato ai sensi dello U.S. Securities Act del 1933, come modificato, o delle leggi sui titoli di qualsiasi Stato o altra giurisdizione degli Stati Uniti o in Australia, Canada o Giappone o di qualsiasi giurisdizione in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe illegale (gli "Altri Paesi"), e non ci sarà alcuna offerta pubblica di tali titoli negli Stati Uniti. La presente Presentazione non costituisce parte di alcuna offerta o sollecitazione all'acquisto o alla sottoscrizione di strumenti finanziari negli Stati Uniti o negli Altri Paesi.

Ai sensi del Testo Unico della Finanza 24 febbraio 1998 (art. 154-bis, comma 2), Antonio Borriello, in qualità di dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, dichiara che l'informativa contabile contenuta nella presente presentazione riflette i risultati documentati, i conti finanziari e le scritture contabili di Generalfinance. Né la Società né alcuno dei suoi o dei loro rispettivi rappresentanti, direttori o dipendenti si assumono alcuna responsabilità in relazione a questa Presentazione o a qualsiasi suo contenuto o in relazione a qualsiasi perdita derivante dal suo utilizzo o da qualsiasi affidamento fatto su di essa.

Agenda

- Generalfinance: Overview e Principali risultati 9M 2026
- Struttura Organizzativa della Società
- Overview del Portafoglio
- Risultati 9M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale
- Mercato di Riferimento
- Posizionamento Internazionale
- Allegati

Generalfinance: Overview e Principali risultati 9M 2026

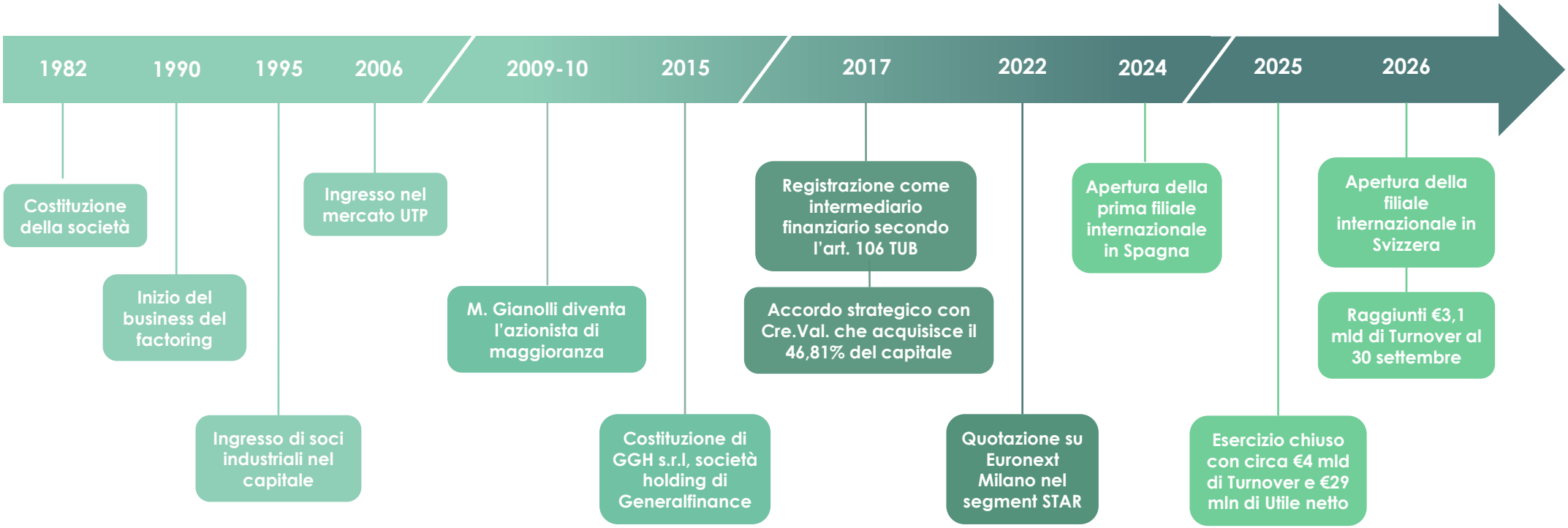
Generalfinance: una lunga storia di successo

Pionieri del Factoring

Riorganizzazione a cura di M. Gianolli

Evoluzione del modello di business per diventare leader nel factoring per aziende «distressed» in Italia

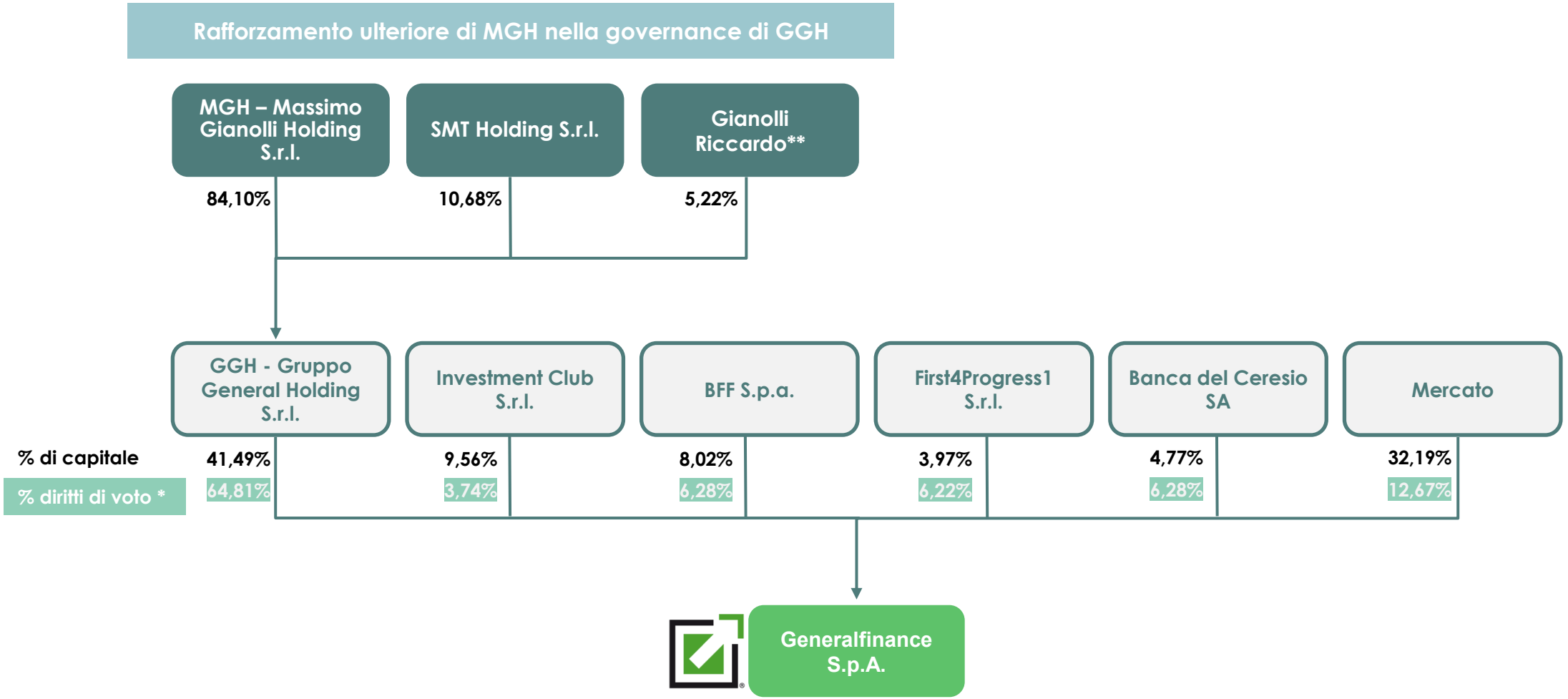
Apertura ai mercati internazionali



Esperienza consolidata, specializzazione e posizionamento unico

Una base azionaria solida e orientata al lungo termine

Assetto azionario – aggiornamento sui diritti di voto



- MGH rafforza la propria partecipazione (+0,94%)
- GGH ha ulteriormente incrementato la propria partecipazione in Generalfinance con l'acquisto di n. 14.000 azioni

Situazione a Ottobre 2026;
(*) considerando i diritti di voto multiplo rafforzati
(**) Gianolli Riccardo: Usufrutto

Modello di business unico, che sfrutta le caratteristiche del factoring…

La peculiarità del **modello di business** di **Generalfinance** è la scelta del Cedente-Debitore, dove i **Clienti** (Cedente) hanno tipicamente un **basso rating creditizio** («Special Situation») mentre i **Debitori** sottostanti i crediti alla clientela evidenziano un **elevato rating creditizio** (normalmente investment grade)

AAA
AA+
AA
AA-
A+
A
A-
BBB+
BBB
BBB-
BB+
BB
BB-
B+
B
B-
CCC+
CCC
CCC-
CC
C
D

DEBITORE

GENERALMENTE
CON
RATING «INVESTMENT GRADE»

CREDIT UPGRADE

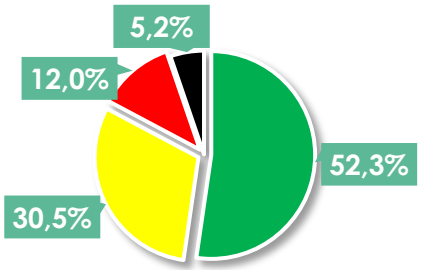
Margine

Costo del Rischio

CEDENTE

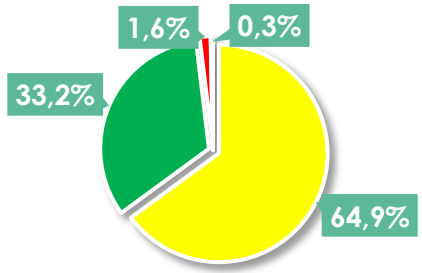
TIPICAMENTE IN
PROCEDURA DI
TURNAROUND / RISTRUTTURAZIONE

Turnover 9M26 – Debitore



Green score pari al 52%

Turnover 9M26 – Cedente



Green score pari al 33%

GF SCORE

1.00 1.75 2.50 3.25 4.00

…caratterizzato da un profilo di rischio contenuto

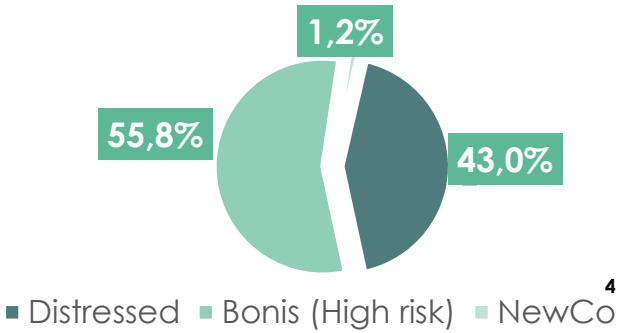
Suddivisione Turnover per Prodotto

	Pro Solvendo	Pro Soluto
GENERAL FINANCE	⬆ 80%	⬇ 20%
	75% in 9M25	25% in 9M25
ASSIFACT [1]	18%	82%

Portafoglio **strutturalmente più prudente del mercato**, con una **quota pro solvendo** in ulteriore **crescita**

Highlights per Generalfinance

- ✓ **C. 73%** delle esposizioni **assistite da assicurazione**[2]
- ✓ **76% LTV Pro solvendo**, regolabile in base al rischio di credito
- ✓ Alto rapporto Debitore / Cedente **(~56 vs 6 di media Assifact**[3]**)**
- ✓ **Fidelizzazione** media del cedente **circa 6,6 anni**



[4]

1) I dati Assifact si riferiscono alle stime preliminari di settembre 2026; 2) L'ammontare non include i crediti futuri
3) Dati Assifact al netto delle «Persone Fisiche» al 30 giugno 2026; 4) NewCo: Nuova Società dopo la definizione del piano turnaround

Factoring e credito bancario tradizionale: differenze fondamentali

Valutazione dei rischi	Flessibilità finanziaria	Vantaggio informativo	Riduzione del rischio strutturale	Struttura delle relazioni
• Il rischio di credito viene valutato non solo in base al **mutuatario**, ma anche in base alla **qualità dei crediti e all'affidabilità creditizia dei debitori** • Consente alle aziende con garanzie limitate di **sfruttare le proprie relazioni commerciali**	• **I limiti del factoring aumentano con il fatturato/turnover** • Si differenzia dai limiti di credito bancari, che sono **fissi e richiedono una rinegoziazione**	• **Monitoraggio continuo dei crediti** • Consente di **individuare tempestivamente situazioni di pericolo** • Fornisce **informazioni sul credito in tempo reale lungo le catene di approvvigiona-mento** • Porta a una **riduzione della perdita in caso di inadempienza (LGD)**	• **NPL ratio generalmente più bassi** • **Recuperi più rapidi e tassi di recupero più elevati** • **Maggiore efficienza operativa** • **Meno prociclico** rispetto al credito bancario	• **Rapporti a lungo termine con i clienti** • **Breve durata dell'esposizione** (legati ai termini di pagamento dei crediti, circa 60-90 giorni)

Fonte: Eufederation

Principali canali di acquisizione di clienti e clienti target

CANALI DI GENERAZIONE DI BUSINESS

Collaborazioni con consulenti aziendali e associazioni di categoria:
- una rete di consulenti di fiducia — tra cui consulenti finanziari, fiscali e legali — che raccomandano i servizi di Generalfinance ai propri clienti.

Segnalazioni da parte di banche, intermediari finanziari e istituzioni:
- collaborazioni con banche che indirizzano clienti alla ricerca di soluzioni di factoring o di finanziamento alternativo.
- collaborazione con fondi di investimento internazionali specializzati in situazioni particolari e con società di gestione dei portafogli UTP.

Networking aziendale ed eventi:
- partecipazione a fiere, convegni di settore ed eventi aziendali locali.

Rete commerciale diretta:
- responsabili delle relazioni con i clienti di comprovata esperienza che interagiscono direttamente con PMI e grandi aziende.
- agenti finanziari e intermediari.

CLIENTI TARGET

Piccole, medie e grandi imprese:
- aziende orientate alla crescita alla ricerca di capitale circolante per espandere le proprie attività.

Aziende che devono affrontare problemi di liquidità:
- aziende che incontrano difficoltà di liquidità a causa di ritardi nell'incasso dei crediti o di picchi stagionali della domanda.
- start-up in difficoltà.

Startup e imprese emergenti:
- aziende ad alto potenziale che necessitano di finanziamenti a breve termine per sostenere una rapida crescita.

Aziende in difficoltà :
- aziende in fase di risanamento, alla ricerca di finanziamenti immediati e flessibili.

Special situation:
- tutte le tipologie di aziende che stanno attraversando una fase particolare o difficile del proprio ciclo di vita.

Riduzione del Rischio nel Factoring Distressed

Considerato che la maggior parte del fatturato di Generalfinance proviene da Cedenti in difficoltà, la Società può beneficiare di una riduzione del rischio, grazie a tre fattori principali



Rischio di credito più basso

- Effetti delle procedure concorsuali sulla situazione finanziaria (ad es. cancellazione dei crediti)
- Piano di risanamento e rilancio
- Eventuale modifica della governance
- Eventuale apporto di capitale o nuovo finanziamento
- Precedenza (ovvero superpriorità) dei crediti derivanti da finanziamenti erogati in esecuzione del piano e da finanziamenti erogati prima della presentazione del piano di concordato, rispettivamente, qualora siano soddisfatte le condizioni previste dalla normativa



Rischio operativo più basso

- Approvazione del tribunale (accordo con i creditori, accordo di ristrutturazione)
- Supervisione da parte del commissario giudiziario (accordo con i creditori)
- Presenza di consulenti finanziari e legali di alto livello
- Cambio di gestione



Minore rischio di azioni di recupero

- Assistenza finanziaria per l'attuazione dell'accordo / piano / intesa con i creditori con esenzioni dalle azioni di recupero
- Autorizzazione al finanziamento ponte (in questi casi, il rischio di azioni di recupero è di fatto escluso)
- Legge sul factoring e relative tutele (azioni di recupero relative agli incassi dai debitori ceduti)

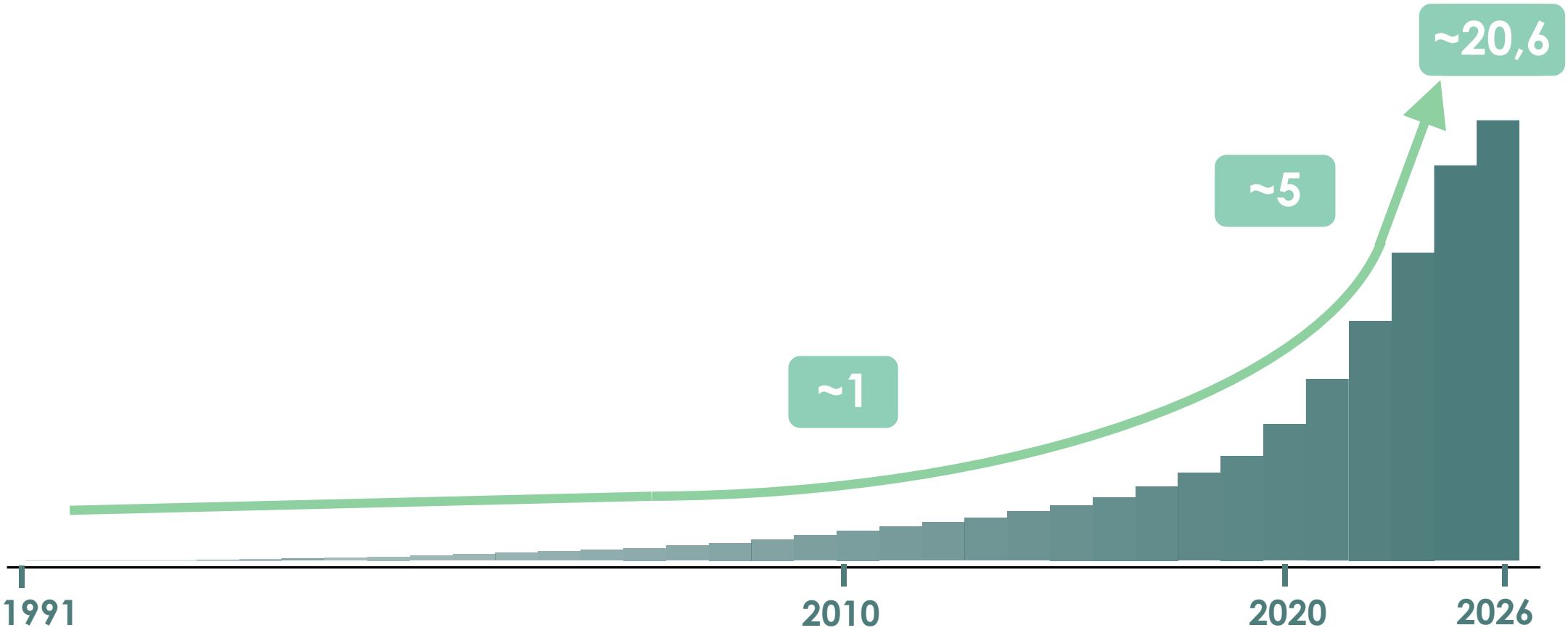
Fonte: Management

Un modello di business solido e orientate al futuro

Sostenibilità dei risultati finanziari per oltre 30 anni

Turnover cumulato € mld

CAGR 91' - 10'	CAGR 10' - 20'	CAGR 20' - 25'
+95%	**+15%**	**+30%**



Con €3,1 mld di turnover generati nei primi nove mesi del 2026, il totale di crediti smobilizzati dall'avvio dell'operatività nel factoring (1991) ammonta a circa 20,6 miliardi di euro

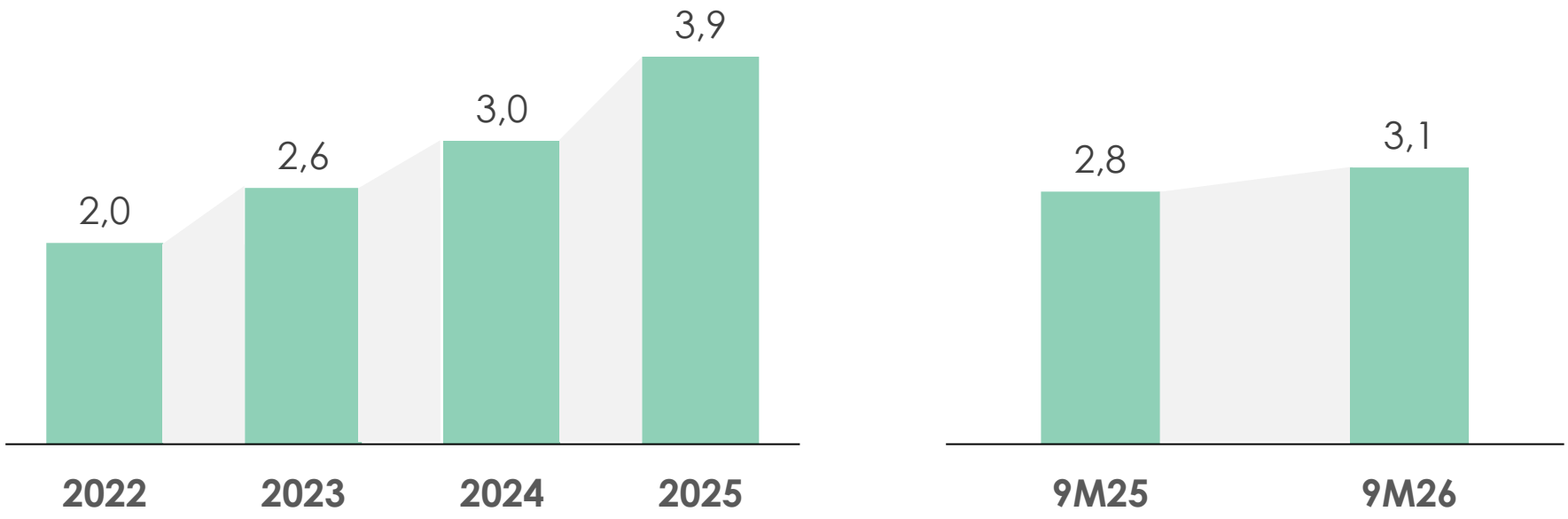
2026: 9M2026

Crescita sostenuta del turnover su una base clienti più ampia

Crescita del volume di Turnover (€Mld)

CAGR '22-'25
+24%

VAR. YOY '25-'26
+10%

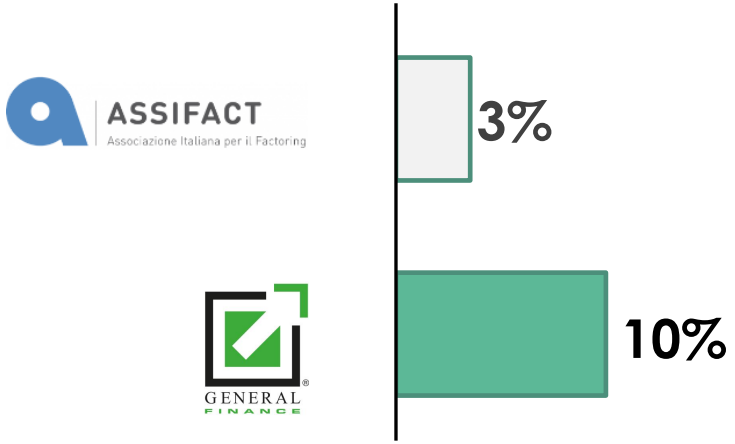


La crescita si consolida su livelli dimensionali sempre più rilevanti, confermando la capacità di sviluppare il business nel tempo

Nota: Turnover include crediti futuri

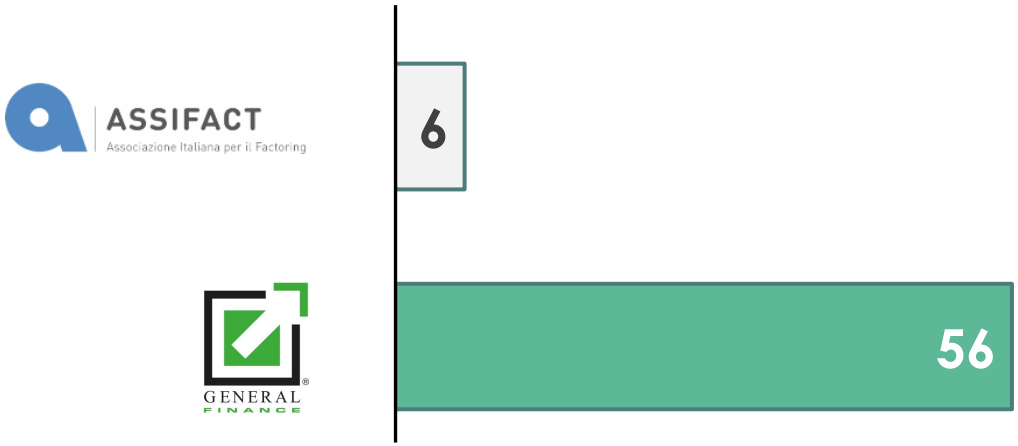
Crescita del business associata ad un elevato frazionamento del rischio

TURNOVER - VARIAZIONE % A/A



Generalfinance ha registrato una crescita del turnover del **10% su base annua**, a fronte di una variazione del **3%** per il mercato. Il risultato evidenzia una forte dinamica commerciale e conferma la capacità di consolidare ulteriormente il posizionamento nel mercato di riferimento

ALTO NUMERO DI DEBITORI PER CEDENTE

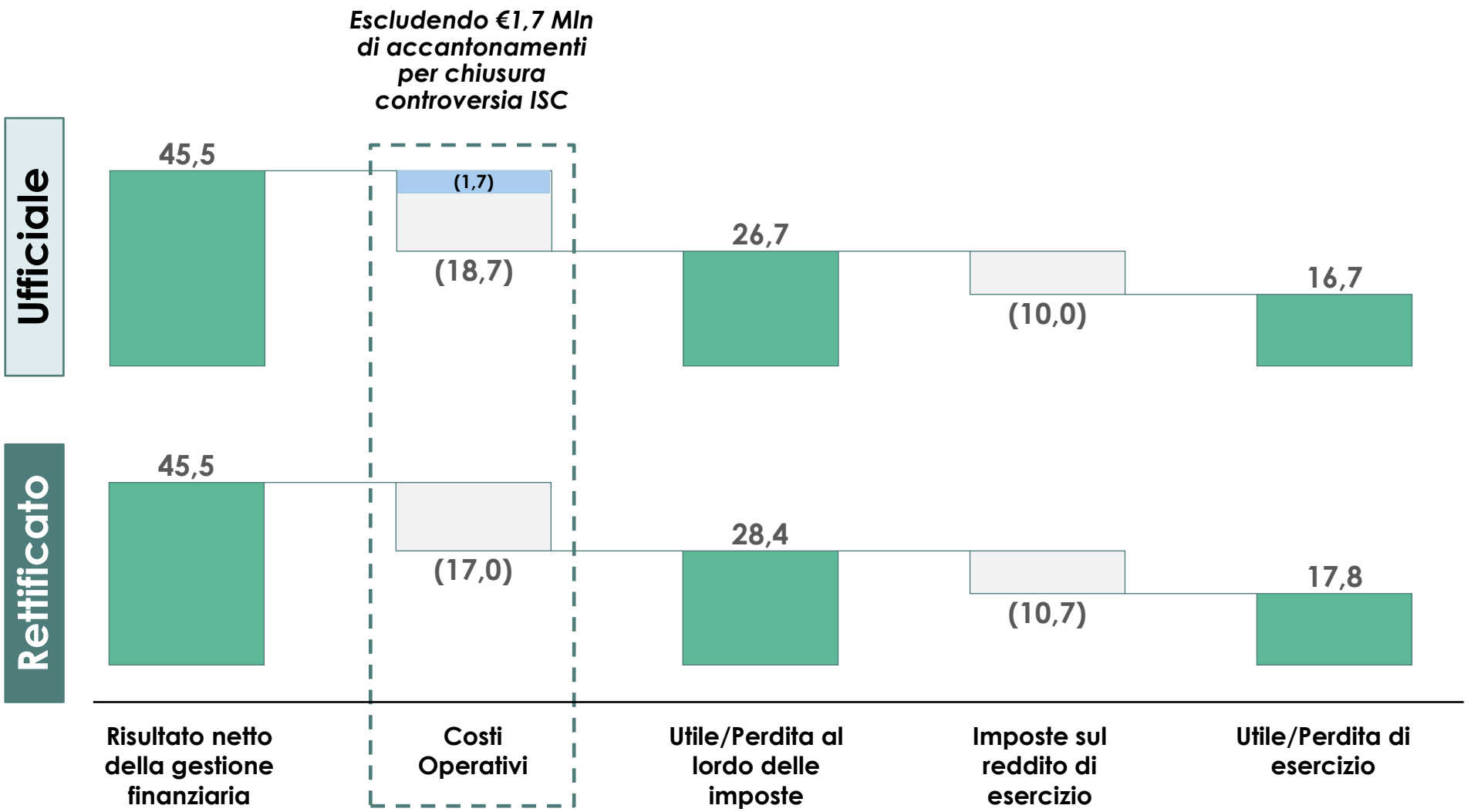


Generalfinance ha una **media di 56 debitori per cedente**, significativamente al di sopra della media di mercato pari a **6**

Modello operativo con portafogli granulari con una **migliore diversificazione del rischio** rispetto al mercato

Dati di Turnover di Generalfinance riferiti al 30 Settembre 2026 (Turnover include i Crediti Futuri)
Dati di Turnover di Assifact riferiti al 30 Giugno 2026. Variazione % del turnover include i volumi derivanti dagli acquisti di crediti fiscali

Utile Netto Rettificato 9M 2026 (€ Mln)



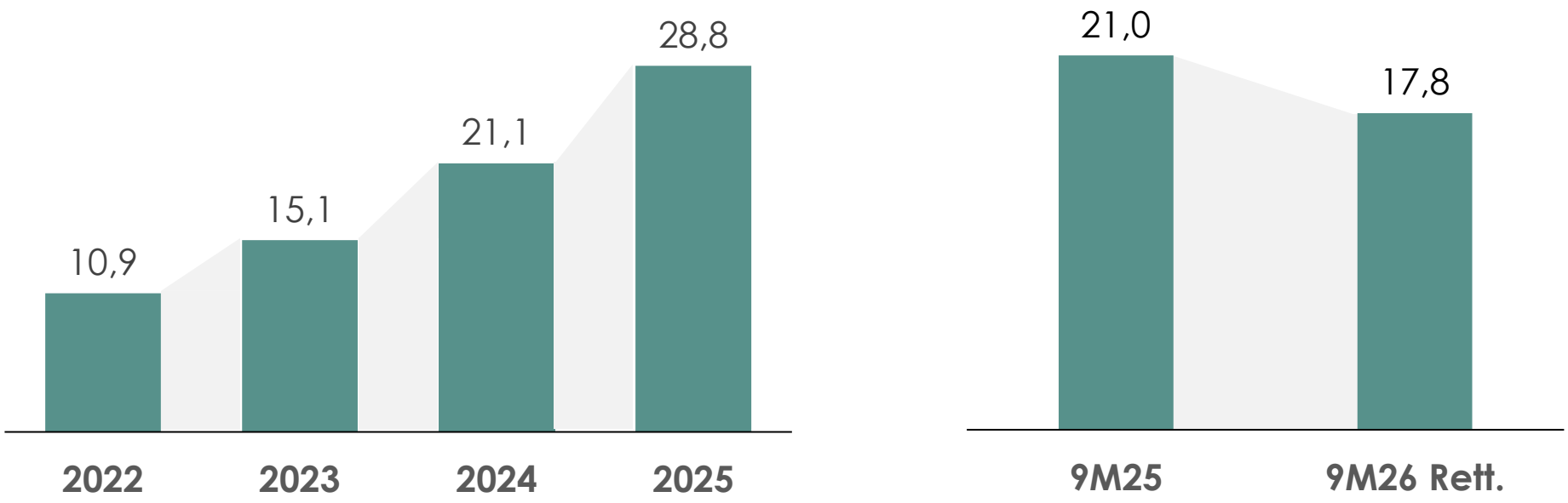
Rettifiche: €1,7 Mln di accantonamenti per rischi, al netto dell'aliquota fiscale di Generalfinance

Redditività strutturalmente elevata con una forte capacità di generazione di utili

Andamento dell'utile netto rettificato (€Mln)

CAGR '22-'25
+38%

VAR. YOY '25-'26
-15%



- **La redditività rimane solida** pur scontando investimenti strategici nella struttura (IT e HR) effettuati nei 9M26, **funzionali alla crescita futura**
- Il confronto con il **2025** risente di uno scenario dello scorso anno particolarmente favorevole caratterizzato da un **contributo straordinario di operazioni non ricorrenti** ad elevata marginalità

Utile netto 9M26 rettificato al netto di €1,7 milioni relativo al contenzioso passivo

Elevata redditività, con un profilo di rischio contenuto

Elevata redditività | *Solida struttura patrimoniale*

Cost Income*

35,6%

ROE*

29,1%

CET 1

13,7%

+ 920 bps rispetto al requisito minimo del 4,5%

NPE Ratio Lordo

3,5%

Cost of Risk

0,10%

Funding

€1,2 mld di Funding Disponibile

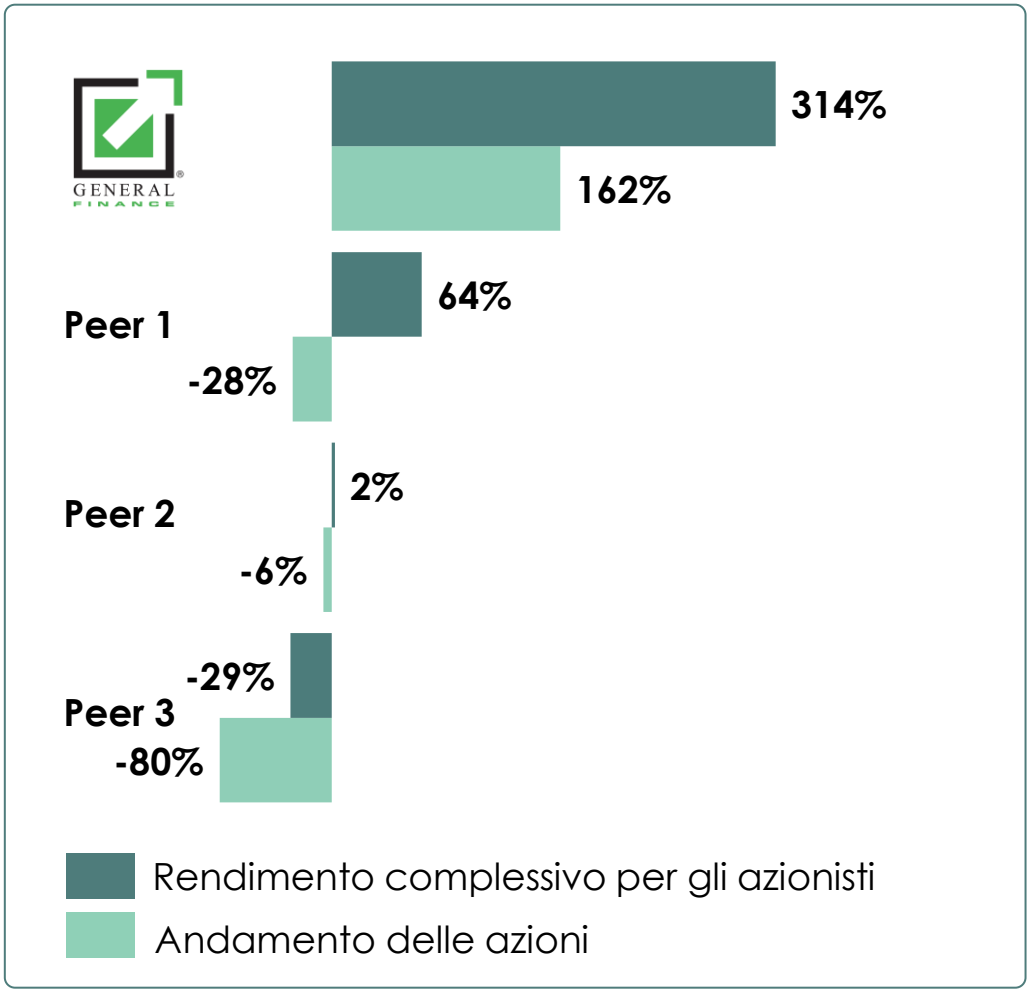
€604 mln di Counterbalancing Capacity

Dati al 30/09/26

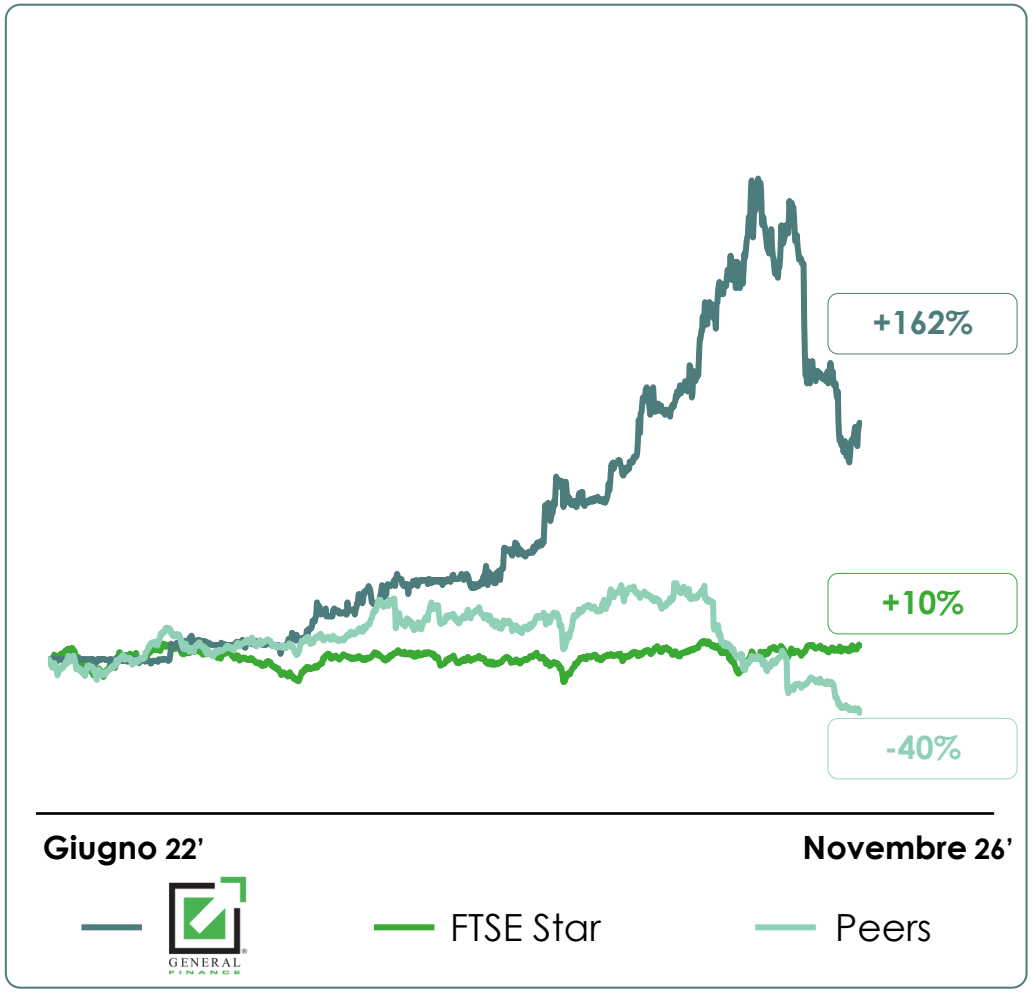
* Rettificato per €1,7 Mln di accantonamenti per rischi, al netto dell'aliquota fiscale di Generalfinance

Forte creazione di valore per gli azionisti

Peers – Prezzo delle azioni e TSR
Giugno 2022 – Novembre 2026



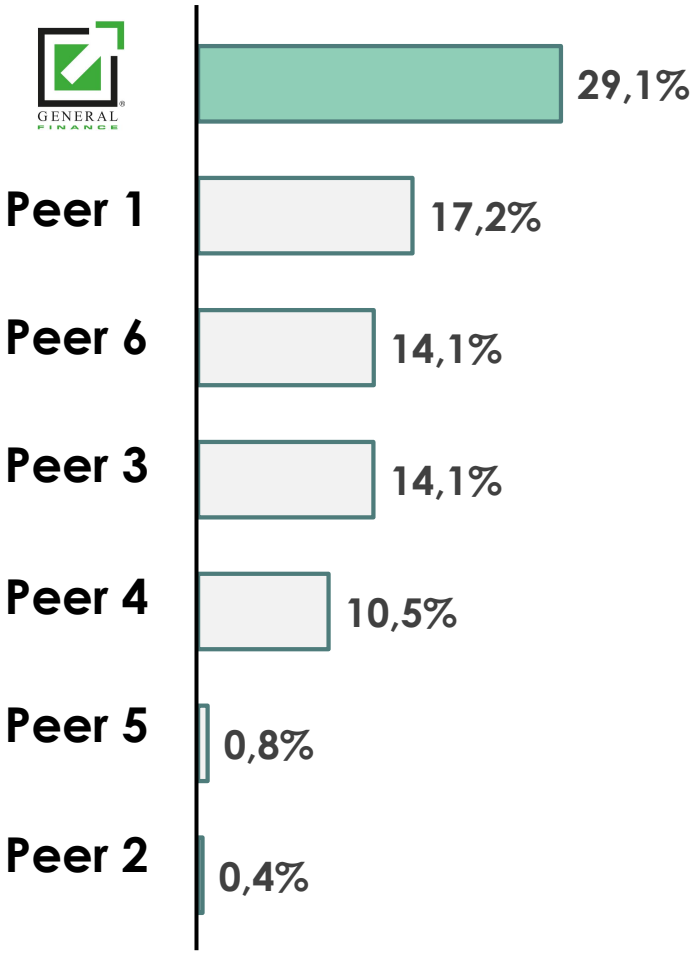
Peers – Andamento delle azioni
Giugno 2022 – Novembre 2026



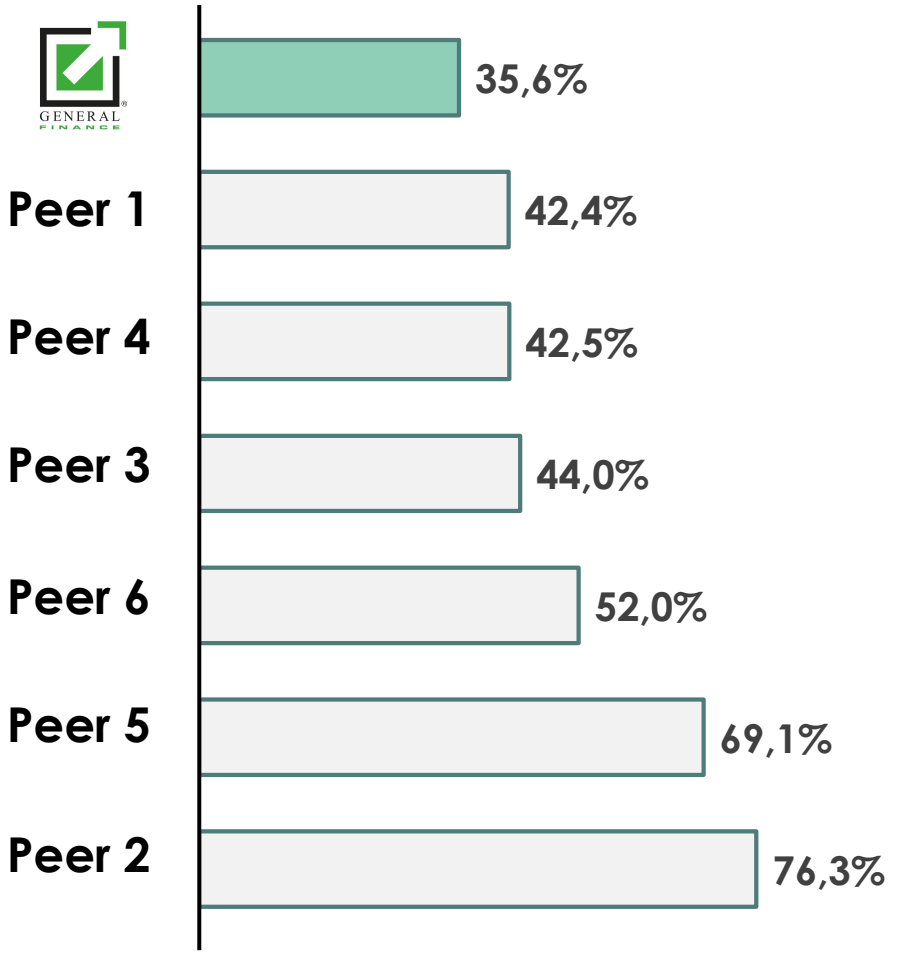
Andamento del prezzo delle azioni nel periodo dal 29/06/2022 al 12/11/2026
I Peers includono: Banca Ifis, Banca Sistema, BFF
Fonte: Teleborsa
Peer: media dell'andamento del titolo nel periodo dal 29/06/2022 al 12/11/2026

Generalfinance si distingue per redditività ed efficienza

ROE%



Cost Income %



Peers: Banca Sistema, Banca Ifis, BFF, BPER Banca, Banco BPM e Monte dei Paschi; ROE e Cost Income al 30 Settembre 2026; Cost Income e ROE GF calcolato su dati Rettificati al 30 Settembre 2026

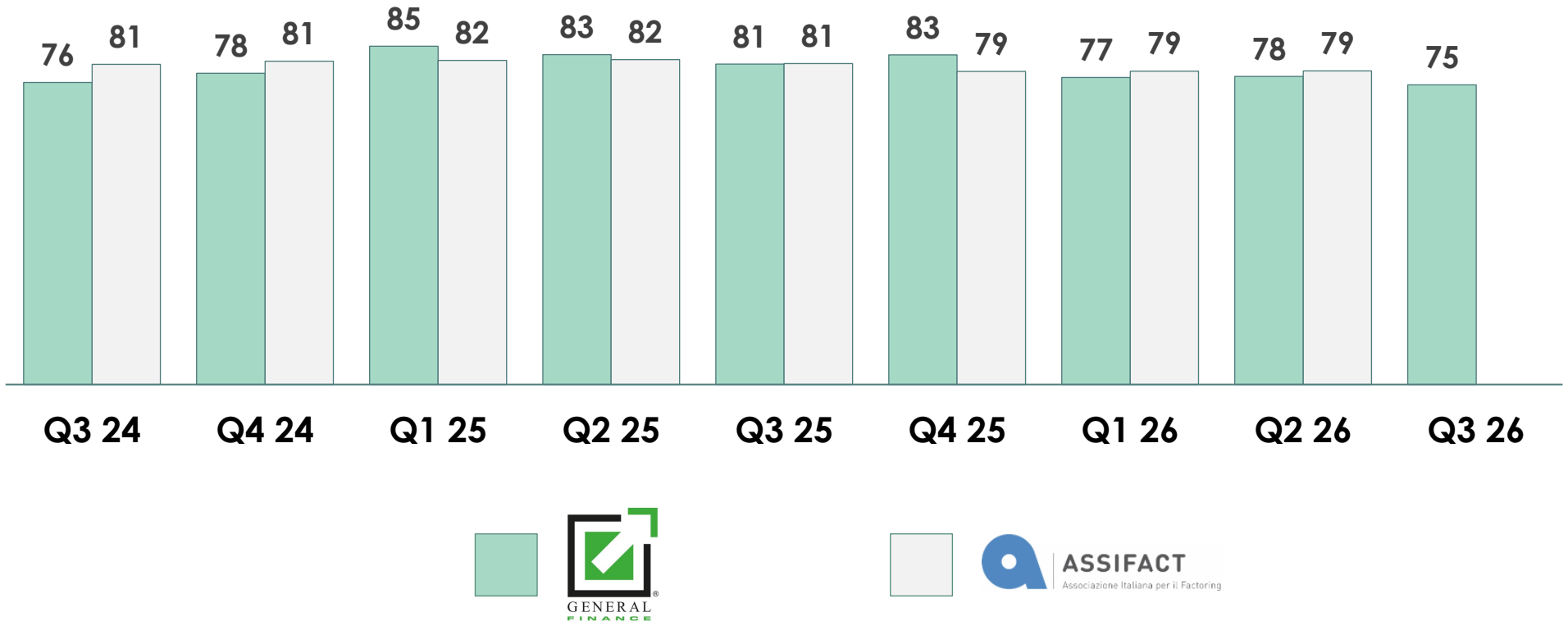
Il DSO evidenzia un business con duration molto contenuta

Giorni Medi di Incasso (DSO)

-5 giorni

DIFFERENZA VS MEDIA MERCATO

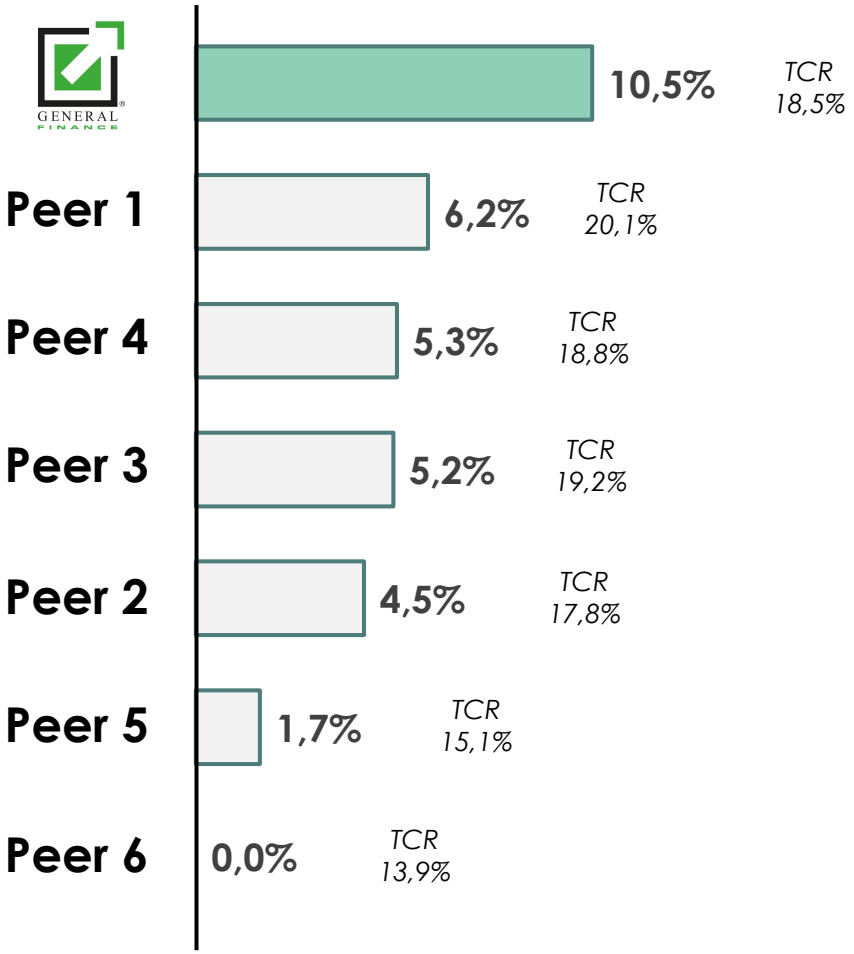
-1 giorni



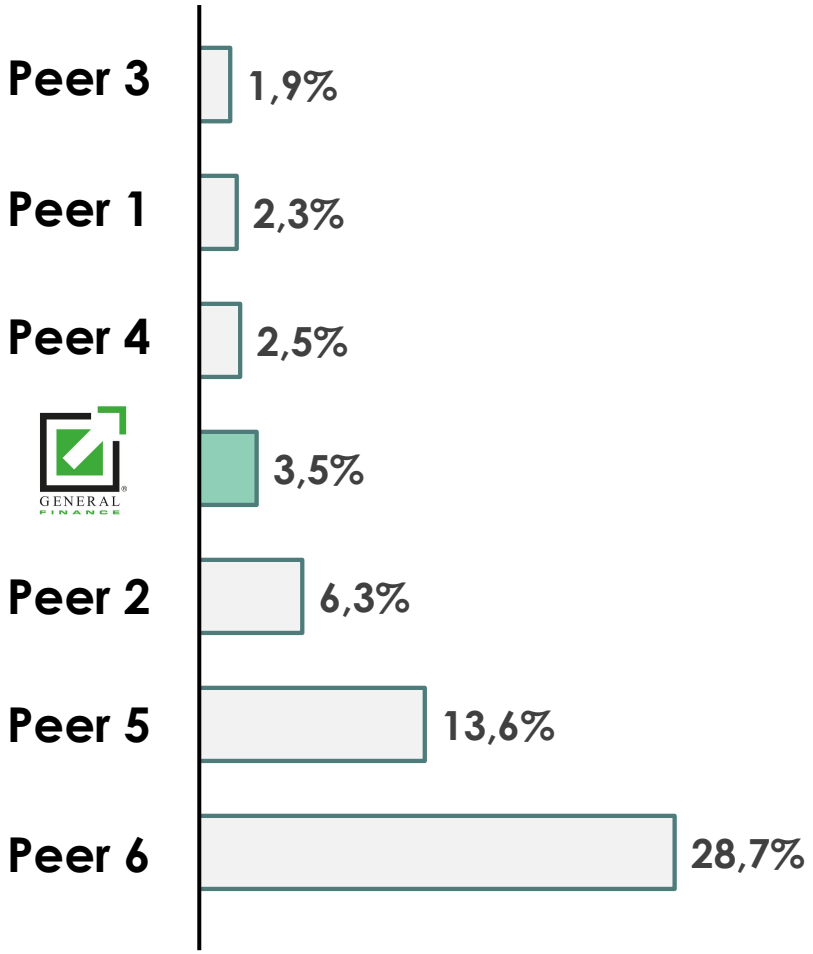
Fonte: statistiche mensili e trimestrali Assifact; escluso il settore pubblico

Un'elevata solidità patrimoniale e una buona qualità degli attivi

Buffer Total Capital (%) vs Minimum



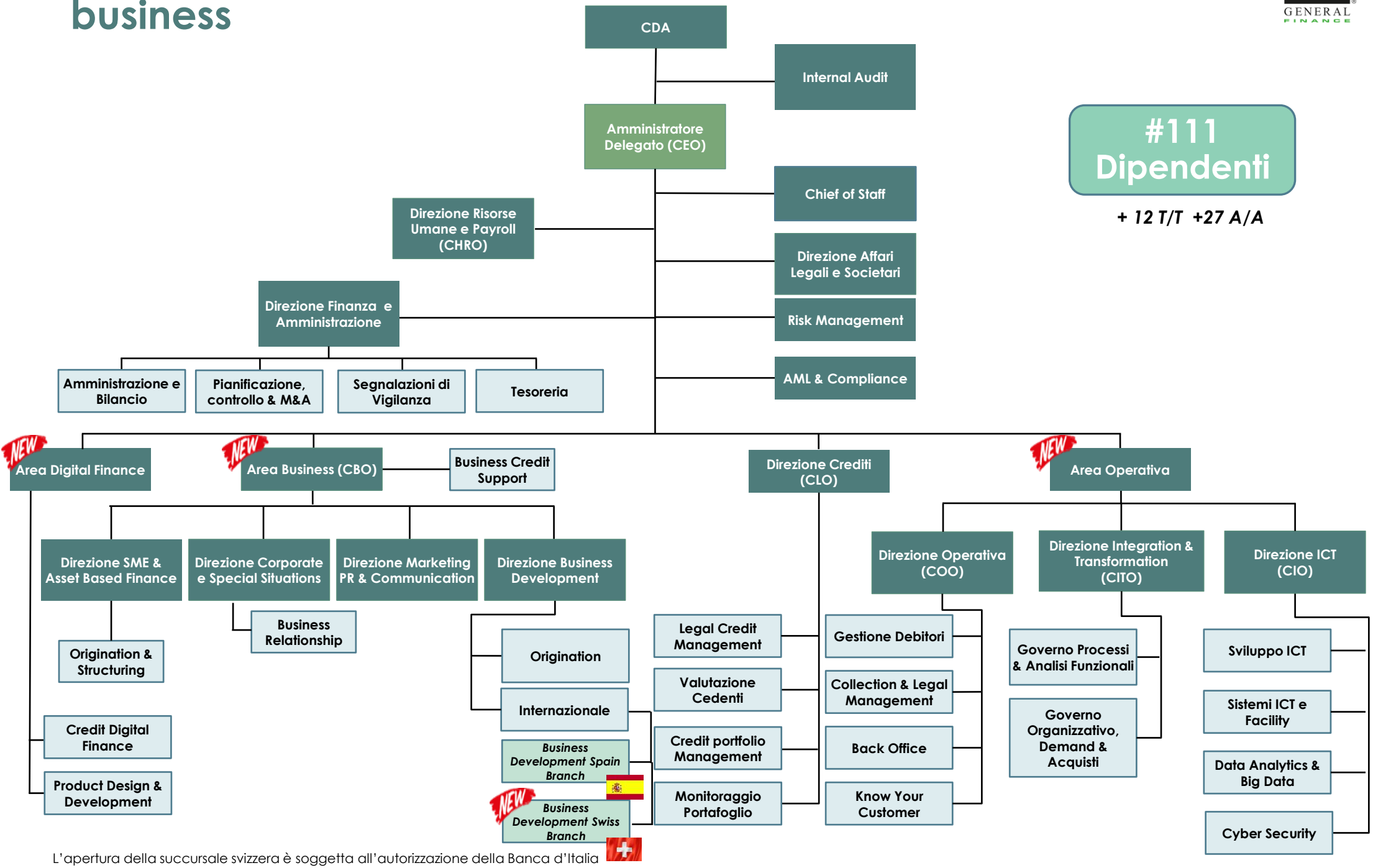
NPE Ratio Lordo (%)



Peers: GF, Banca Sistema, Banca Ifis, BFF, BPER Banca, Banco BPM e Monte dei Paschi (dati al 30 Settembre 2026), NPE ratio lordo di BFF al 6M26

Struttura Organizzativa della Società

Un'organizzazione orientata al controllo del rischio e al business



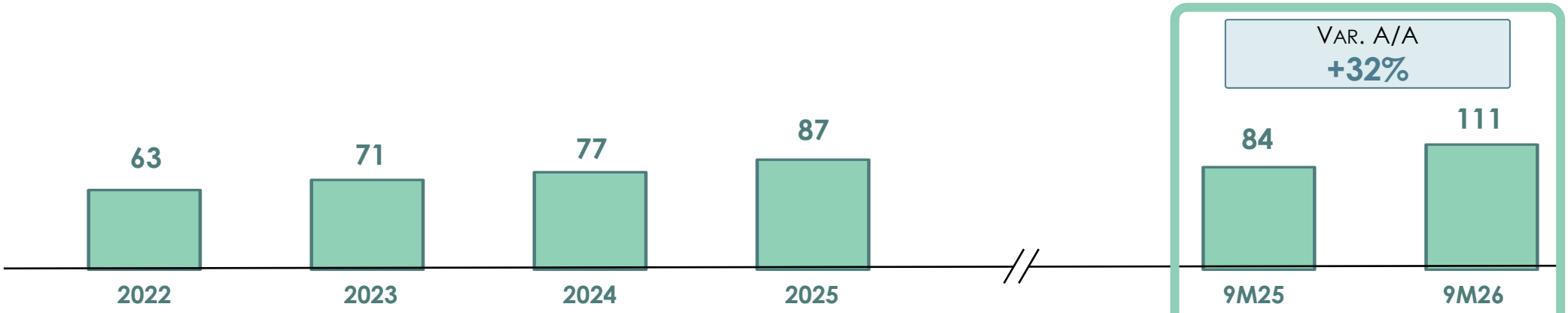
#111 Dipendenti

+ 12 T/T +27 A/A

L'apertura della succursale svizzera è soggetta all'autorizzazione della Banca d'Italia

Il capitale umano: fattore strategico per guidare la crescita

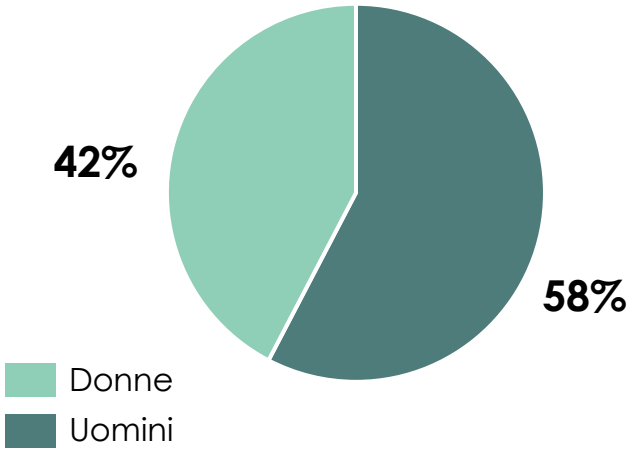
Evoluzione FTE



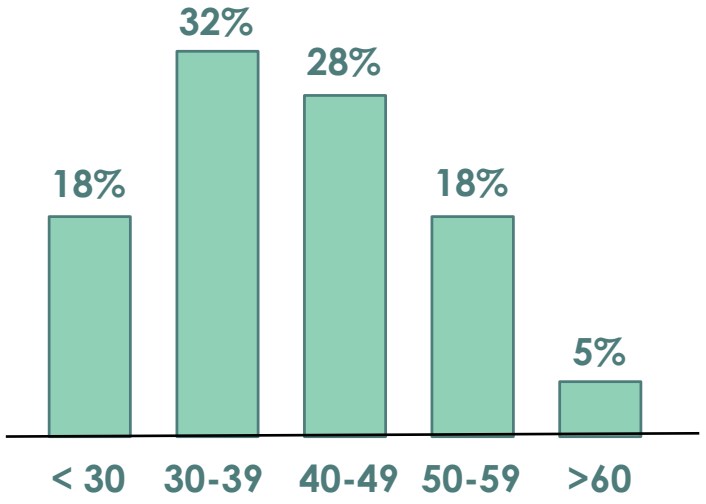
+27 FTE

- *di cui* ***+20 Aree di Business***
- *di cui* ***+7 Aree di Staff***

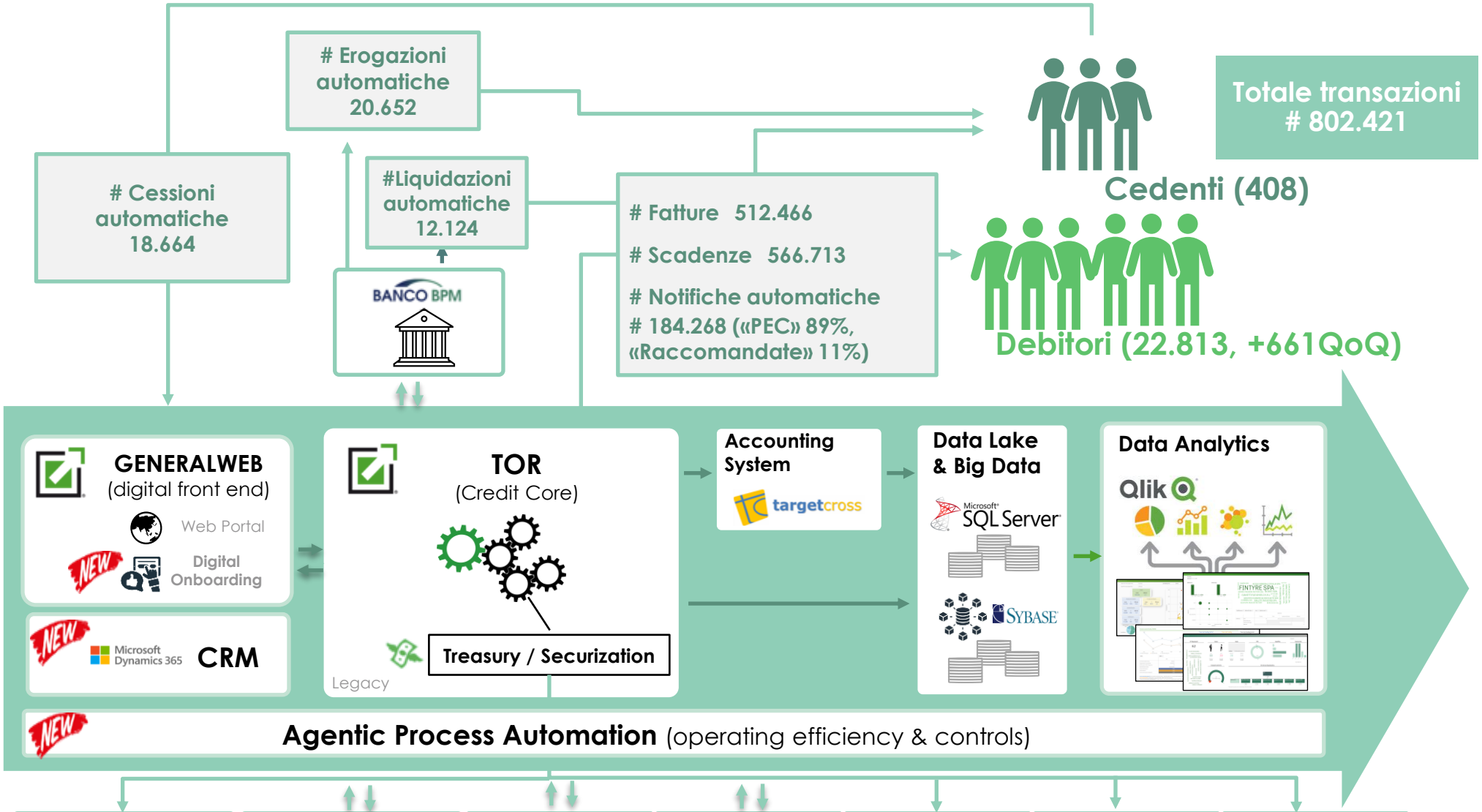
Genere



Fascia Età



Un asset strategico: la nostra piattaforma digitale proprietaria

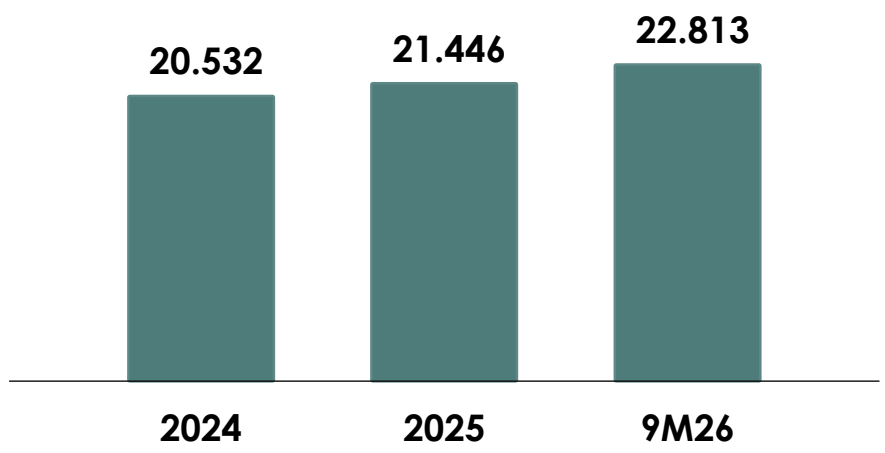


LTM dati aggiornati a settembre 2026
Totale transazioni: somma di Cessioni automatiche, Erogazioni automatiche, Liquidazioni automatiche, Scadenze e Notifiche automatiche

Overview del Portafoglio

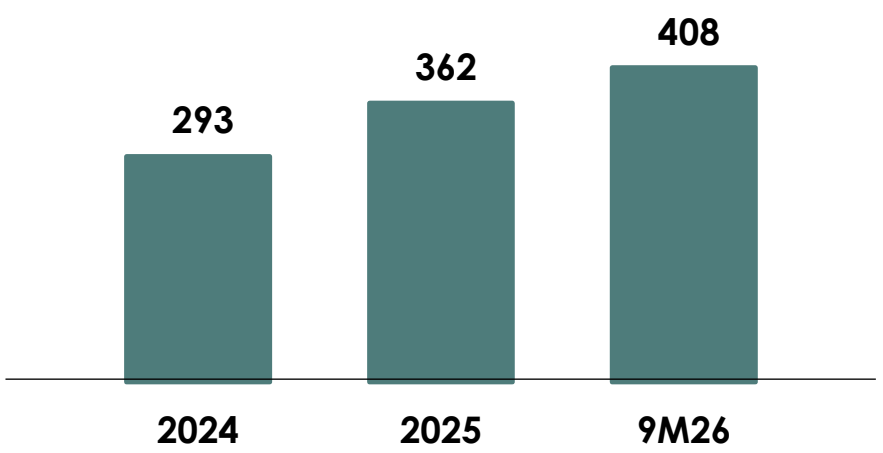
Crescita dell'attività grazie a una maggiore diversificazione

Trend Debitori Ceduti 2024 – 9M26



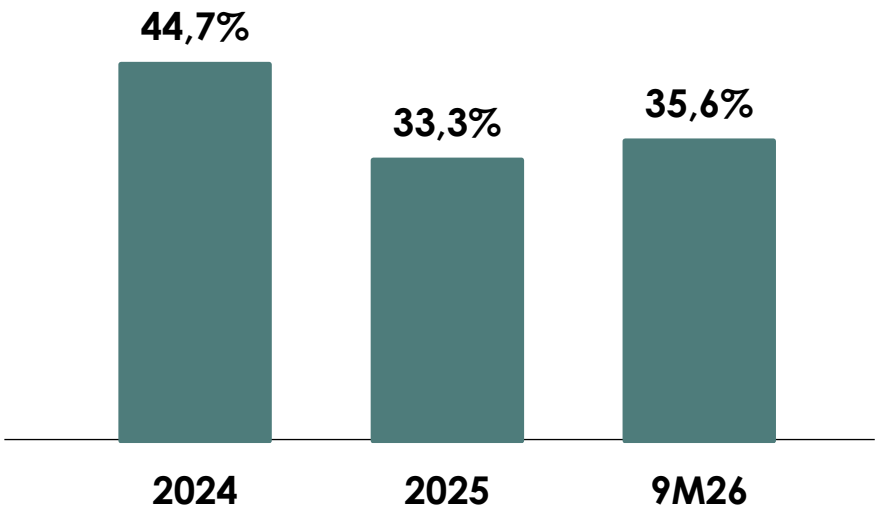
9M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Trend Cedenti 2024 – 9M26



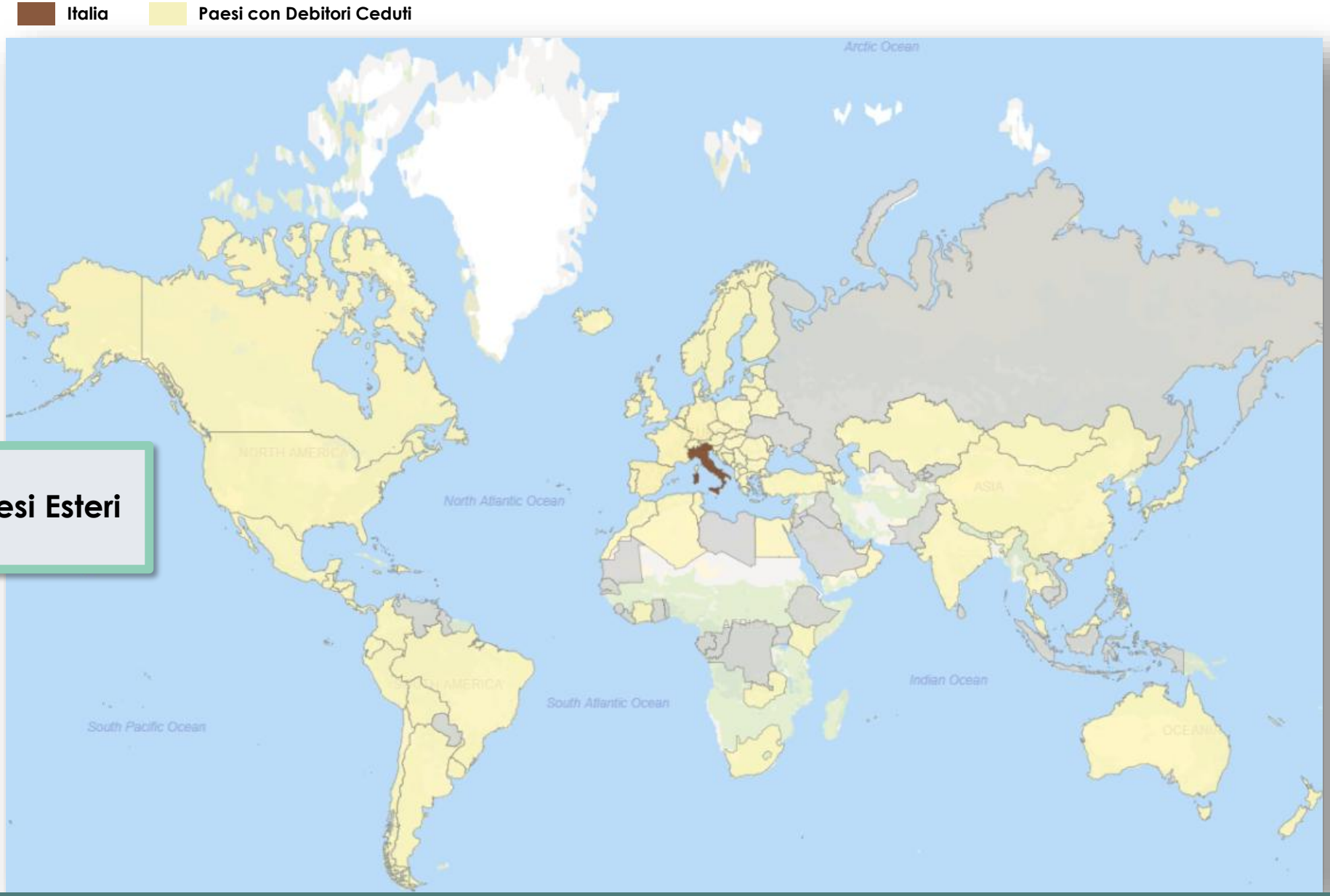
9M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Concentrazione Top 10 Cedenti per Esposizione 2024 – 9M26



- I **debitori ceduti** salgono del **+11% rispetto al 2024** (da 20.532 a 22.813) e i **cedenti del +39%** (da 293 a 408), segno di una **crescita trainata soprattutto dall'acquisizione di nuovi cedenti**, con un **portafoglio sempre più granulare**
- La **riduzione della concentrazione rispetto al 2024** evidenzia una **maggiore distribuzione del rischio** e una **struttura commerciale sempre più equilibrata**

Ampia diversificazione geografica dei debitori ceduti



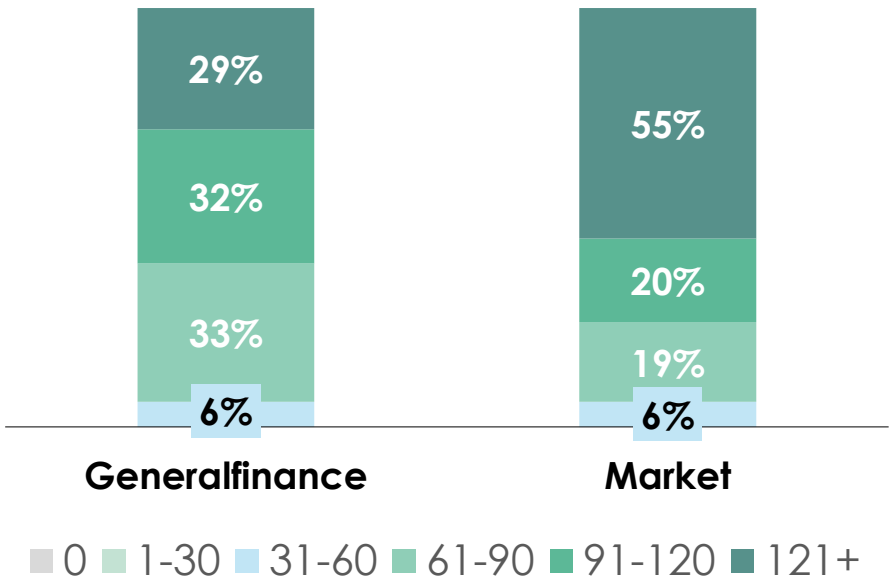
96 Paesi Esteri

Al **30 settembre 2026** (su base annua), la presenza **internazionale** del **portafoglio** si riflette in **2.989** debitori **ceduti esteri**, che rappresentano il **13% del totale dei debitori** e contribuiscono al **23% del turnover di Generalfinance**

Performance di incasso: una leva strategica per i nostri clienti

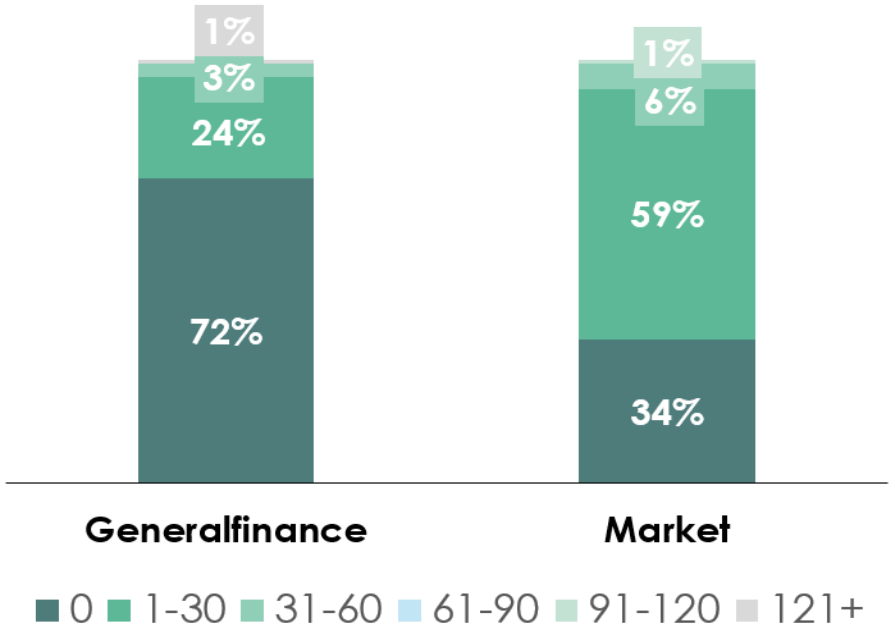
Condizioni di pagamento (DSO)

Solo il **29%** del portafoglio di Generalfinance ha condizioni di pagamento superiori a 120 giorni **(vs 55% del mercato)**



Ritardi di pagamento (giorni)

Il **72%** del portafoglio di Generalfinance non presenta ritardi di pagamento **(vs il 34% del mercato)**

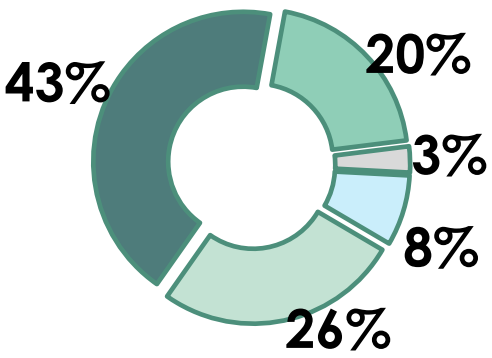


Generalfinance evidenzia **un portafoglio di migliore qualità**, sia in termini di **Condizioni di Pagamento** che **di Ritardi di Pagamento**, rispetto al mercato

Fonte: dati iTrade ad agosto 2026, e stime interne

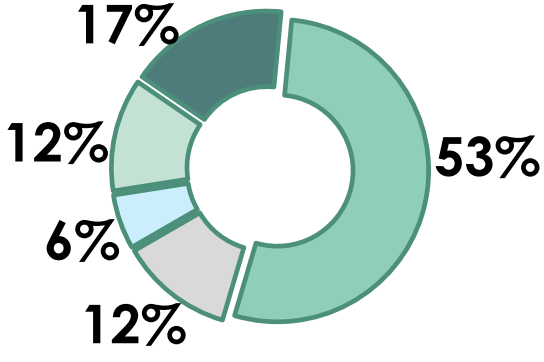
Business orientato alle PMI e alle Mid Corporate…

Classificazione dei Cedenti per fascia di fatturato



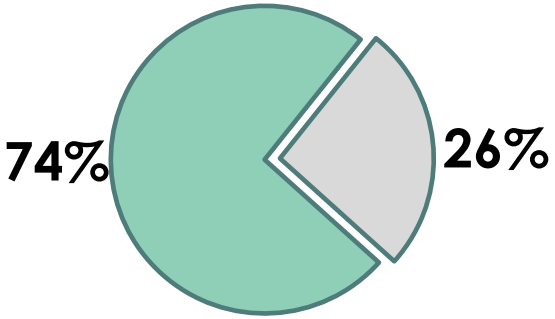
77% fino a 250M

- Piccole Imprese (<10M€)
- Medie Imprese (10-50M€)
- Corporate (50-200M€)
- Large Corporate (250M€+)
- Non classificati

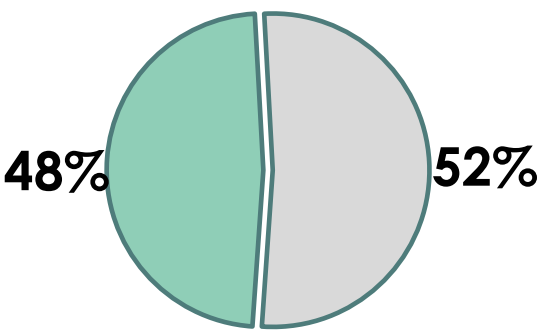


35% fino a 250M

Factoring per Stato di Notifica



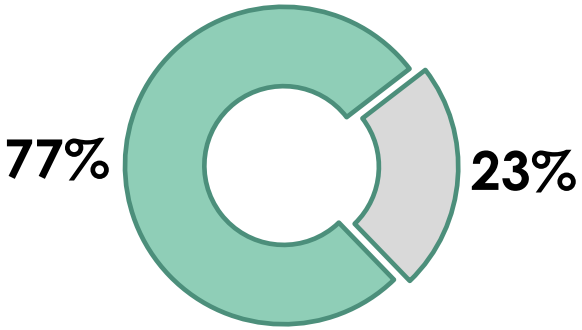
- Notification
- Not Notification



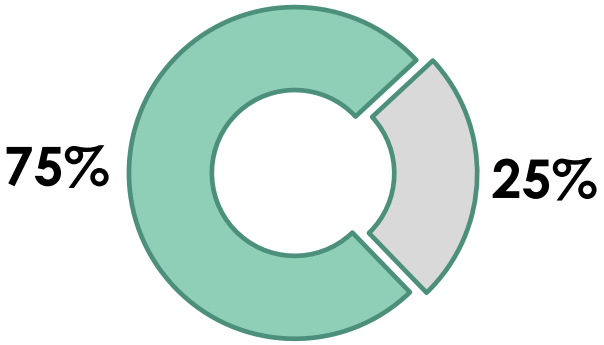
Dati di Turnover di Generalfinance riferiti al 30 Settembre 2026
Dati di Turnover di Assifact riferiti al 30 giugno 2026

…attraverso linee factoring pro solvendo e factoring export…

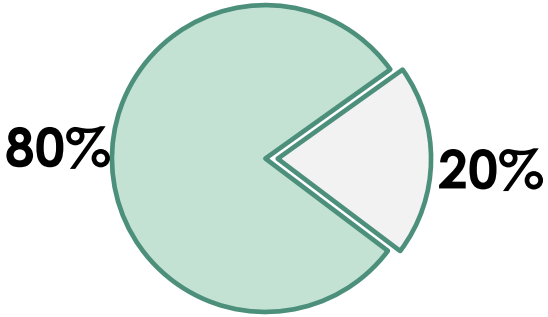
TURNOVER NAZIONALE VS INTERNAZIONALE



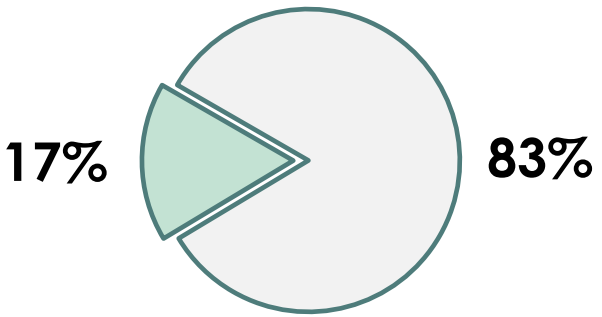
Italia
Estero



TURNOVER PER PRODOTTO



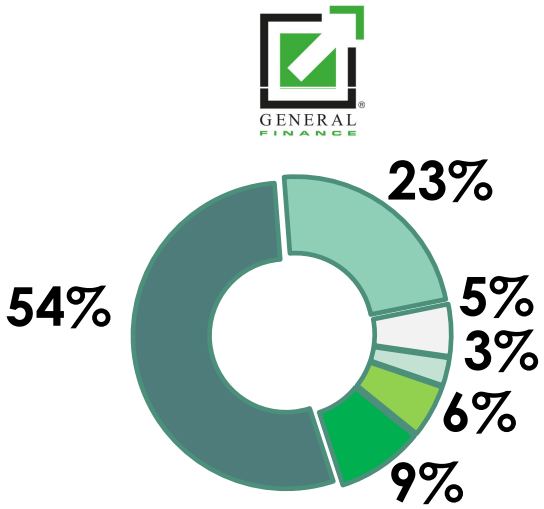
Pro Solvendo
Pro Soluto



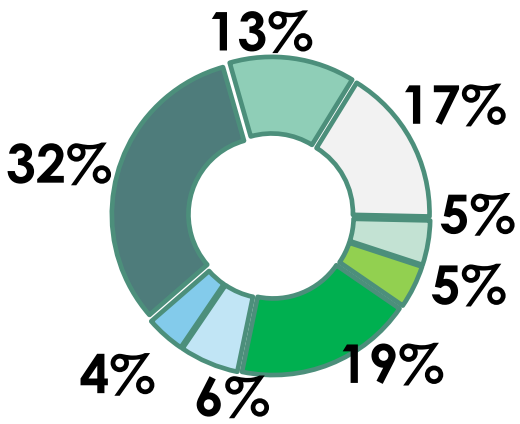
Dati di Turnover di Generalfinance riferiti al 30 Settembre 2026
Dati di Turnover di Assifact riferiti al 30 giugno 2026

…con una forte presenza nel settore manifatturiero Nord Italia

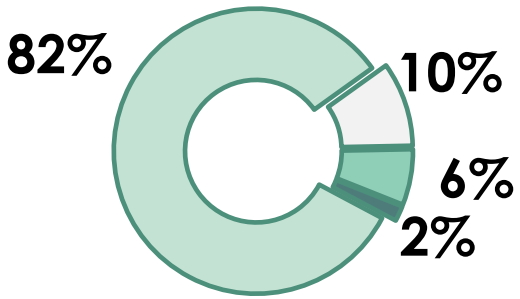
Diversificazione dei cedenti per settore



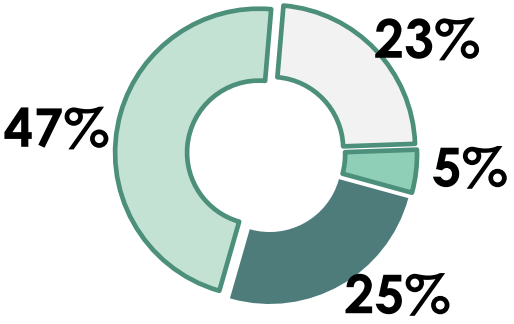
- Manifattura
- Commercio all'ingrosso
- Servizi
- Trasporti
- Costruzioni
- Altro
- Esteri
- Non classificati



Diversificazione dei cedenti per area geografica



- Nord Italia
- Centro Italia
- Sud Italia
- Internazionale



Dati di Turnover di Generalfinance riferiti al 30 Settembre 2026
Dati di Turnover di Assifact riferiti al 30 giugno 2026

Risultati 9M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale

Robusta redditività con una solida struttura finanziaria e patrimoniale

Conto Economico (€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	9M25	9M26	Var% A/A
Interessi attivi e proventi assimilati	14,0	30,6	39,7	44,9	47,5%	33,3	32,8	(1,5%)
Interessi passivi e oneri assimilati	(6,7)	(21,6)	(27,3)	(26,9)	58,5%	(20,1)	(22,3)	10,8%
Margine di interesse	**7,3**	**9,0**	**12,4**	**18,0**	**35,4%**	**13,2**	**10,5**	**(20,2%)**
Commissioni nette	**23,6**	**27,2**	**36,4**	**48,7**	**27,3%**	**36,0**	**37,3**	**3,5%**
Margine di intermediazione	**30,9**	**36,2**	**48,8**	**66,8**	**29,4%**	**49,2**	**47,8**	**(2,8%)**
Rettifiche/riprese val nette rischio cred	(1,2)	(1,3)	(1,2)	(2,9)	34,7%	(3,2)	(2,4)	(26,6%)
Costi operativi	(13,2)	(12,9)	(16,0)	(20,4)	15,6%	(14,4)	(17,0)	18,3%
Utile netto rettificato	**10,9**	**15,1**	**21,1**	**28,8**	**38,2%**	**21,0**	**17,8**	**(15,4%)**

(€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	9M25	9M26	Var% A/A
Turnover	2.009,4	2.559,3	3.029,5	3.870,5	24,4%	2.805,3	3.075,2	9,6%
Turnover Pro-solvendo	*1.727,9*	*1.782,0*	*2.017,8*	*2.506,2*	*13,2%*	*1.814,6*	*2.046,0*	*12,8%*
Erogato	1.674,0	2.161,4	2.393,6	3.012,7	21,6%	2.183,1	2.321,2	6,3%
LTV	**83%**	**84%**	**79%**	**78%**	**(2,2%)**	**78%**	**75%**	**(3,0%)**
LTV Pro-solvendo	***81%***	***80%***	***76%***	***75%***	***(2,6%)***	***75%***	***76%***	**0,5%**
Marg. Intermed. / Crediti medi (%)	8,7%	8,5%	9,1%	10,4%	6,0%	10,8%	9,6%	(11,5%)
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)	23,5%	24,8%	25,4%	27,0%	4,7%	26,8%	22,0%	(17,9%)
Cost Income Ratio	42,7%	35,7%	32,9%	30,5%	(10,6%)	29,3%	35,6%	21,7%
ROE (%)	23,7%	29,3%	35,8%	41,3%	20,3%	40,2%	29,1%	(27,7%)

Stato Patrimoniale	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	9M25	9M26	Var% A/A
Cassa e disponibilità liquide	43,7	21,7	122,4	122,6	41,0%	144,7	103,0	(28,8%)
Attività finanziarie	385,4	462,4	614,9	669	20,2%	598,7	663,1	10,8%
Altre attività	14,7	15,9	32,3	50,6	50,8%	40,7	49,9	22,5%
Totale attivo	**443,8**	**500,0**	**769,6**	**842,1**	**23,8%**	**784,1**	**815,9**	**4,1%**
Passività finanziarie	368,4	409,4	635,2	673,1	22,3%	617,1	644,1	4,4%
Altre passività	18,6	24,2	54,3	70,6	56,1%	76,4	73,8	(3,5%)
Totale passivo	**387,0**	**433,6**	**689,5**	**743,7**	**24,3%**	**693,5**	**717,8**	**3,5%**
Patrimonio netto	**56,8**	**66,4**	**80,1**	**98,4**	**20,1%**	**90,6**	**98,2**	**8,4%**

Nota: il turnover include i crediti futuri
ROE = Utile Netto / (Patrimonio Netto - Utile Netto)
Cost Income Ratio: Costi operativi / Margine di intermediazione
Conto economico, Cost/Income Ratio e ROE (%): dati 9M26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativi al contenzioso passivo

Robusta redditività con una solida struttura finanziaria e patrimoniale

Conto Economico (€Mln)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	3Q26 / 2Q26%	3Q26 / 3Q25%
Margine di interesse	6,0	4,9	3,7	3,4	3,4	0,9%	(43,4%)
Commissioni nette	13,0	12,7	11,2	13,1	13,0	(0,8%)	(0,2%)
Margine di intermediazione	**19,0**	**17,6**	**15,0**	**16,4**	**16,5**	**0,4%**	**(13,4%)**
Rettifiche/riprese val nette rischio cred	-1,2	0,3	-1,4	-1,1	0,1	N.S.	N.S.
Costi operativi	-4,7	-6,0	-5,5	-7,9	-5,3	(33,0%)	12,2%
Utile netto	**8,7**	**7,8**	**5,1**	**4,5**	**7,1**	**56,3%**	**(18,5%)**

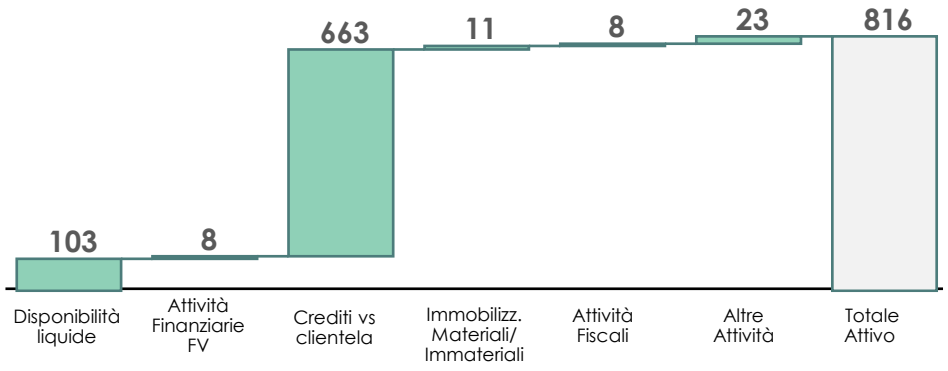
(€Mln)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	3Q26 / 2Q26%	3Q26 / 3Q25%
Turnover	975,3	1065,2	904,8	1094,5	1075,9	(1,7%)	10,3%
Erogato	746,4	829,6	668,7	822,7	829,8	0,9%	11,2%
LTV	**76,5%**	**77,9%**	**73,9%**	**75,2%**	**77,1%**	**2,6%**	**0,8%**
Marg. Intermed. / Crediti medi (%)	12,5%	11,1%	9,6%	10,3%	9,8%	(5,5%)	(21,8%)
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)	31,6%	27,6%	25,0%	20,6%	20,7%	0,5%	(34,7%)
Cost Income Ratio	24,9%	34,0%	36,6%	48,4%	32,3%	(33,3%)	29,5%
ROE (%)	49,8%	44,7%	20,8%	22,2%	34,7%	56,2%	(30,4%)

Stato Patrimoniale	9M25	12M25	3M26	6M26	9M26	9M26 / 6M26%	9M26 / 9M25%
Cassa e disponibilità liquide	144,7	122,6	138,9	97,9	103,0	5,2%	(28,8%)
Attività finanziarie	598,7	668,9	584,0	684,1	663,1	(3,1%)	10,8%
Altre attività	40,7	50,6	56,2	48,8	49,8	2,1%	22,2%
Totale attivo	**784,1**	**842,1**	**779,1**	**830,8**	**815,9**	**(1,8%)**	**4,1%**
Passività finanziarie	617,1	673,0	600,6	658,9	644,1	(2,3%)	4,4%
Altre passività	76,4	70,7	75,0	80,9	73,6	(9,0%)	(3,7%)
Totale passivo	**693,5**	**743,7**	**675,6**	**739,8**	**717,7**	**(3,0%)**	**3,5%**
Patrimonio netto	**90,6**	**98,4**	**103,5**	**91,0**	**98,2**	**7,9%**	**8,4%**

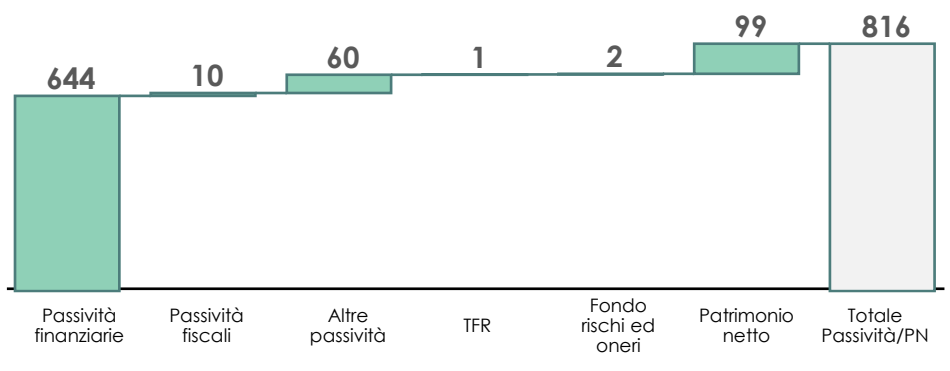
Nota: il turnover include i crediti futuri
ROE = Utile Netto / (Patrimonio Netto - Utile Netto)
Cost Income Ratio: Costi operativi / Margine di intermediazione

Un bilancio semplice con una robusta dotazione patrimoniale…

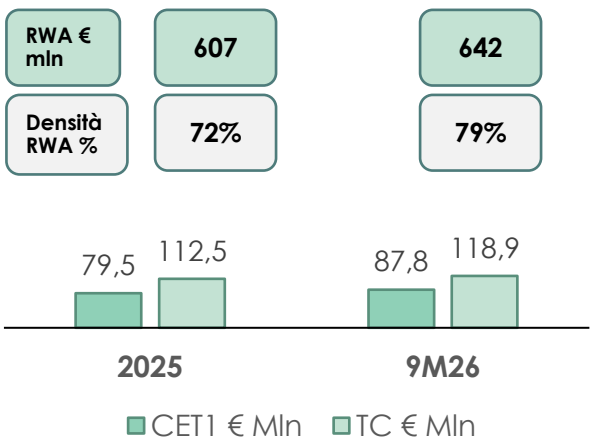
9M26 Composizione delle attività €mln



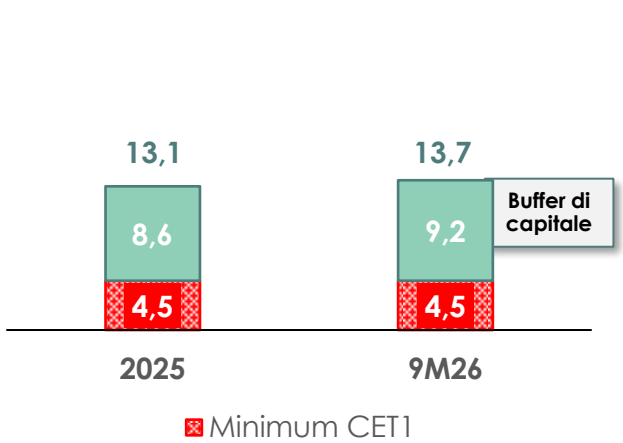
9M26 Composizione delle passività €mln



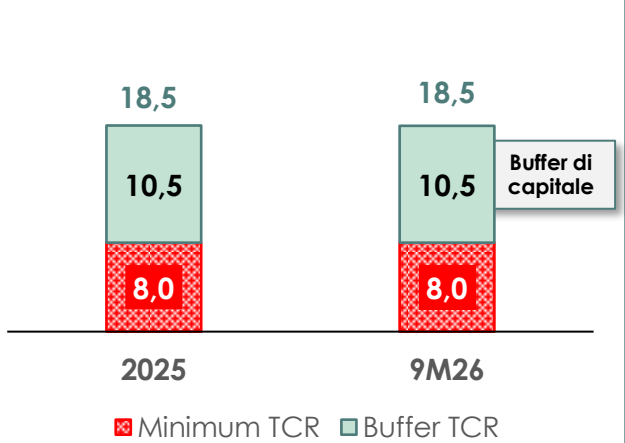
Capitale e RWA



CET1 Ratio (%)



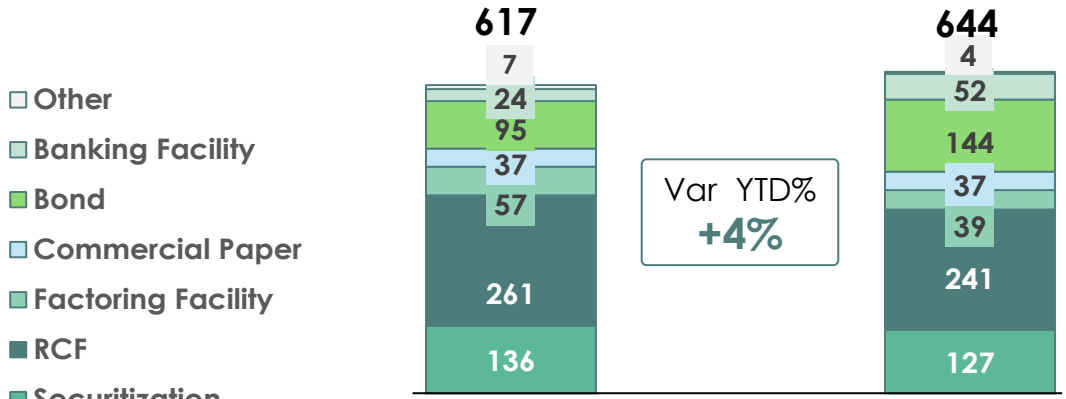
Total Capital Ratio (%)



Densità RWA: RWA / Attività totale
Nota: CET1 Ratio e Total Capital Ratio calcolati tenendo conto dell'utile netto del 9M26, al netto dei dividendi totali da distribuire (payout 50% dell'utile netto)
Altre Passività: include €2,6 milioni derivati di copertura

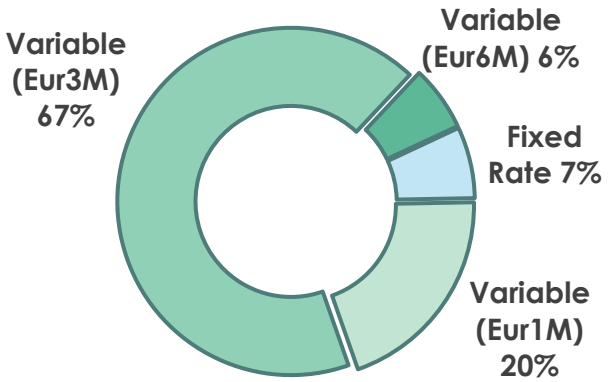
…abbinata a una solida posizione di liquidità

9M25 – 9M26 Funding e costo del funding (€mln, %)



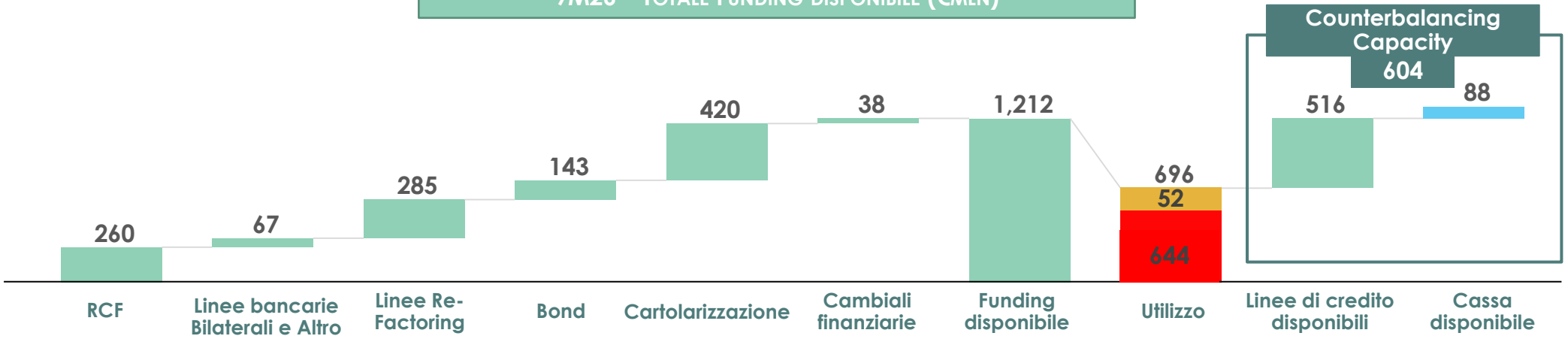
	9M25	9M26
Costo del Funding	4,0%	4,2%
Euribor medio 3 mesi	2,2%	2,3%
Spread su Funding	1,8%	1,9%

Funding 9M26



Costo del Funding: calcolato come interessi passivi / passività finanziarie medie (anno corrente e precedente) (ultimi 12 mesi)
Euribor medio 3 mesi (ultimi 12 mesi)
Funding Spread: Costo del finanziamento – Euribor medio 3 mesi; funding variabile: include cambiali finanziarie

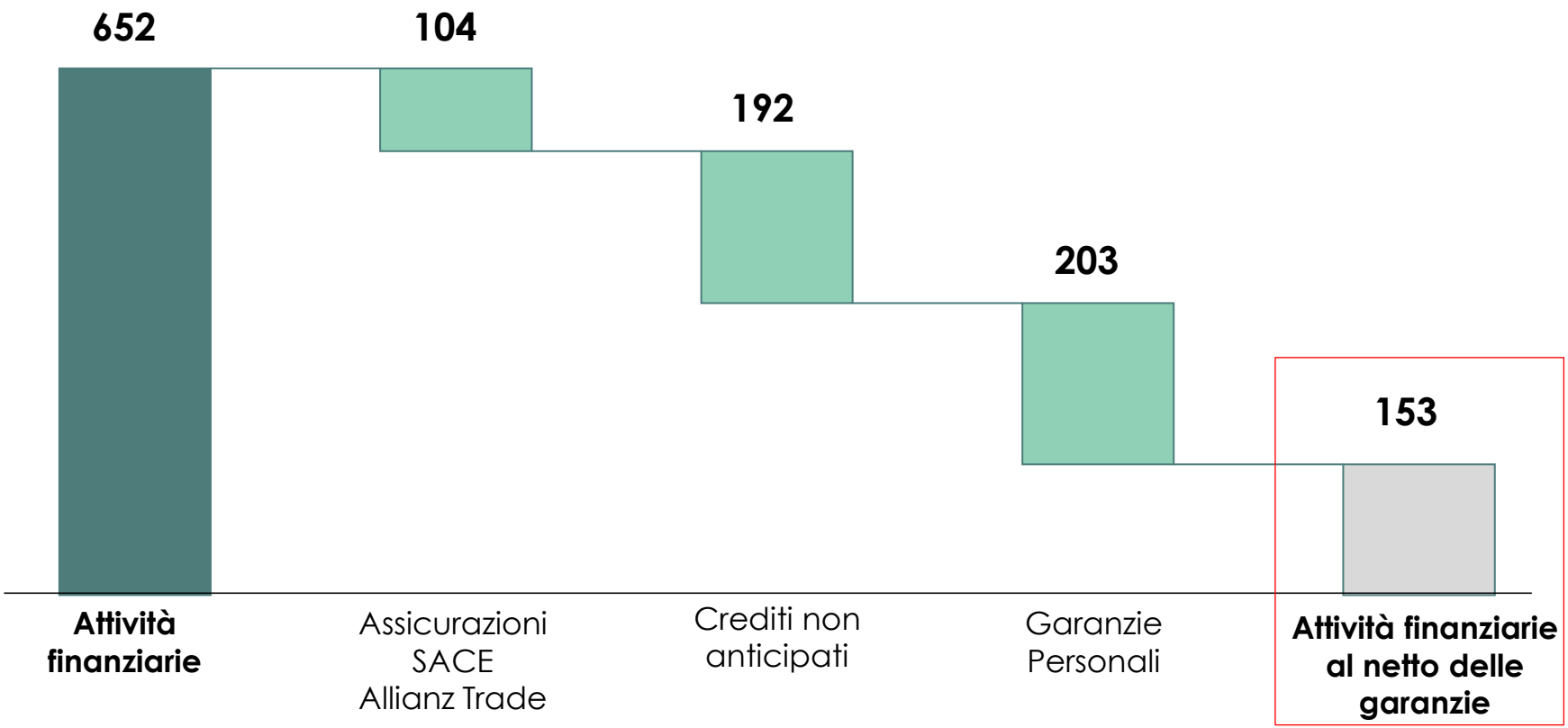
9M26 – Totale Funding disponibile (€mln)



Posizione di liquidità: esclusi i conti di pegno per 14,5 €Mln
Utilizzo del Funding: somma delle passività finanziarie (rosso) e operazioni pro-soluto di refactoring (arancione)
Cartolarizzazione: inclusa solo per un importo pari alle linee di credito approvate dalle banche
Linee bancarie Bilaterali e Altro; «Linee Bancarie Bilaterali» ammontano a 35 €Mln e «Altro» (CDP) ammonta a 32 €Mln

Elevata protezione del rischio grazie a politiche del credito conservative

Garanzie associate alle attività finanziarie (€Mln, 9M2026)



Le Attività Finanziarie Nette detenute da Generalfinance al 30 settembre 2026 **ammontavano a 153 milioni di euro**

Assicurazioni: Allianz Trade (Credit Insurance) gap pari a 50x premi annui per complessivi €55 Mln; Garanzie Sace per complessivi €49 Mln.
Garanzie personali: calcolate sommando il minor valore tra "Garanzia" ed "Esposizione" per ciascun rapporto di factoring tra Generalfinance ed il cedente.

Margine di interesse al riparo dalle oscillazioni dei tassi

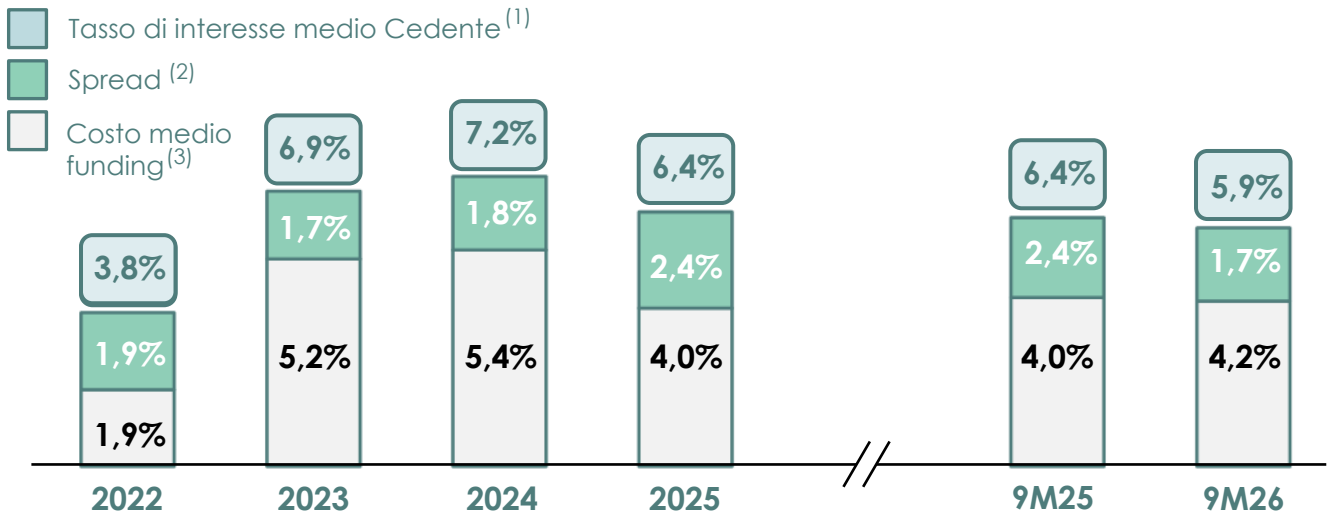
Margine di interesse (NII) ~22% del Margine di Intermediazione

Spread commerciale si normalizza in area 1,7%, dopo alcune operazioni non ricorrenti del 2025 con marginalità elevata

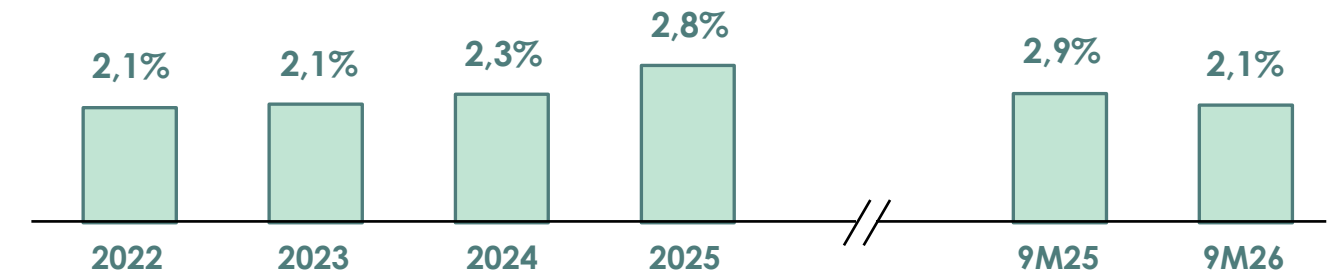
Sostanzialmente tutto il **funding disponibile è** a tasso variabile **(Euribor 1M, 3M e 6M)**

Tutti i **contratti di factoring** con i Cedenti a **tasso variabile** (**basati sull'Euribor 3M**)

Spread Commerciale
%



Margine di interesse netto (4) («NIM»)
%



(1) (Interessi attivi + Interessi tardato pagamento)/ Crediti medi incluso refactoring (anno in corso e precedente)
(2) Spread: tasso di interesse medio cedente – costo medio del funding
(3) Calcolato come (interessi passivi al netto dei diritti d'uso) / Passività finanziarie medie, incluso refactoring (Ultimi 12 mesi)
(4) Calcolato come Margine di interesse / Crediti medi (anno corrente e precedente)

Commissioni nette: la fonte primaria di redditività

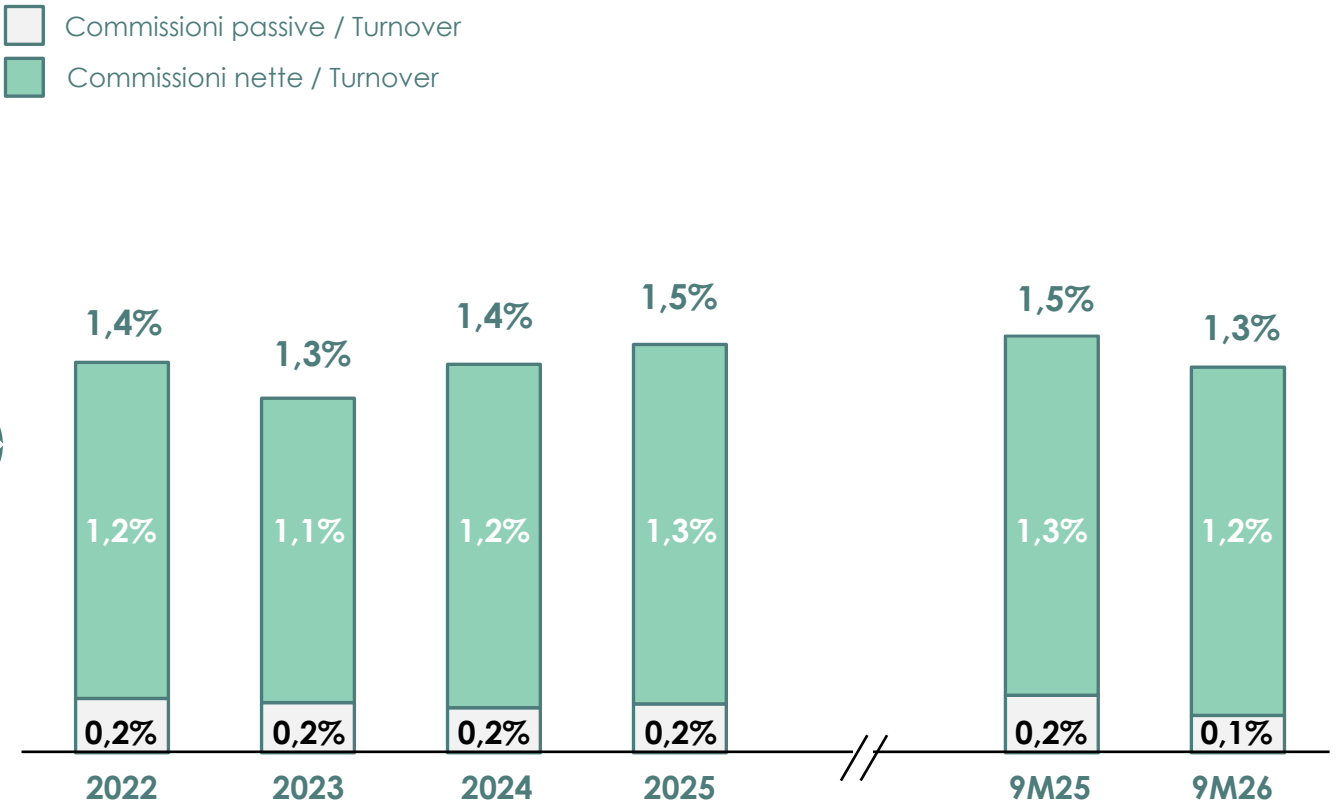
Commissioni nette ~78% del Margine di Intermediazione

Commissioni Attive / Turnover continuano a registrare una performance solida

Tasso commissionale stabile nel tempo grazie all'ottimizzazione dei costi assicurativi e delle commissioni bancarie

Evoluzione delle commissioni attive/ Turnover [1]

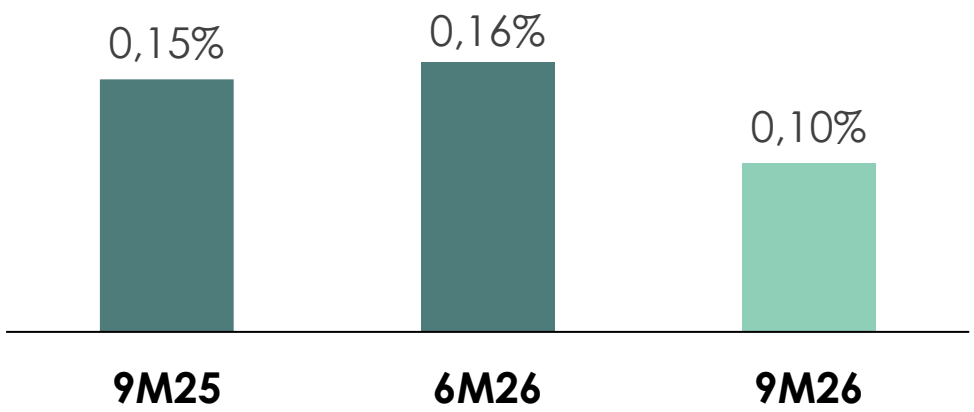
%



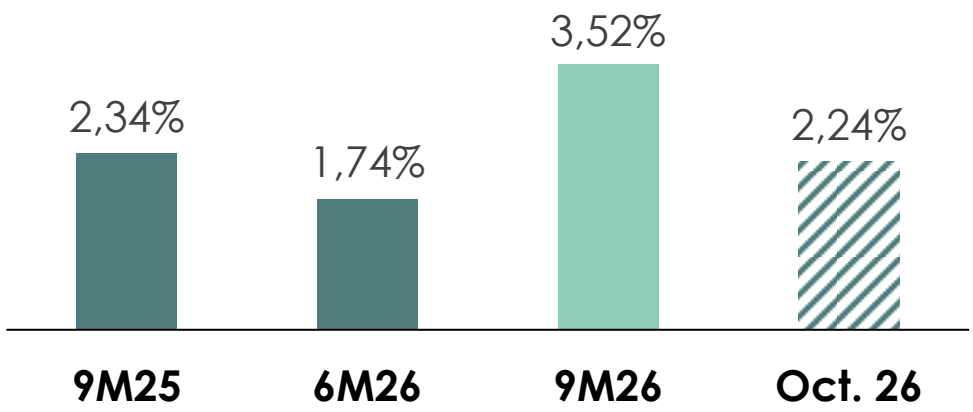
(1) Commissioni attive / Turnover : ((Commissioni passive / Turnover) + (Commissioni nette/ Turnover))

Modello di business a basso rischio e qualità del credito resiliente

COSTO DEL RISCHIO (%)



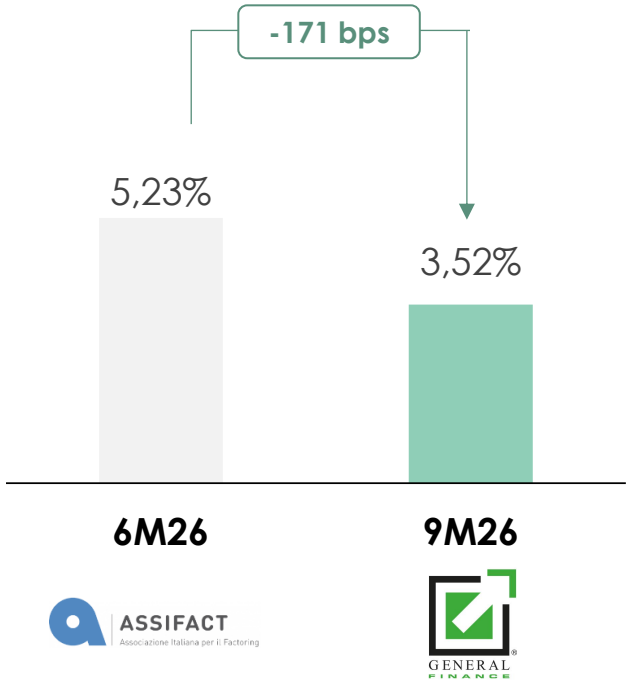
NPE RATIO LORDO (%)



L'incremento del NPE ratio riflette dinamiche temporanee concentrate su specifiche posizioni già rientrate in bonis ad ottobre

NPE Ratio Lordo Benchmarking

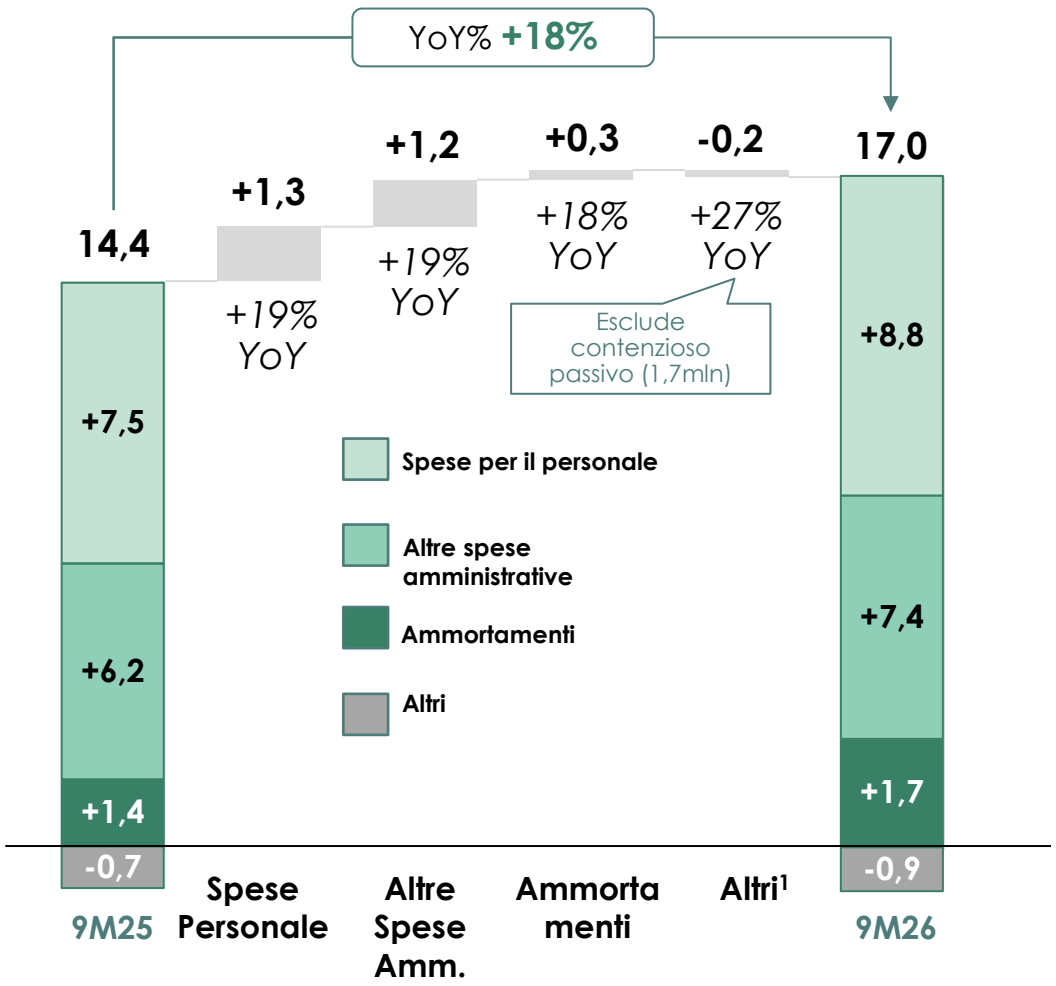
Generalfinance ha un'esposizione deteriorata **inferiore rispetto al mercato**, grazie al suo modello di business unico ed efficace che consente di mantenere **un'elevata qualità dei debitori** e **una costante mitigazione del rischio di credito**



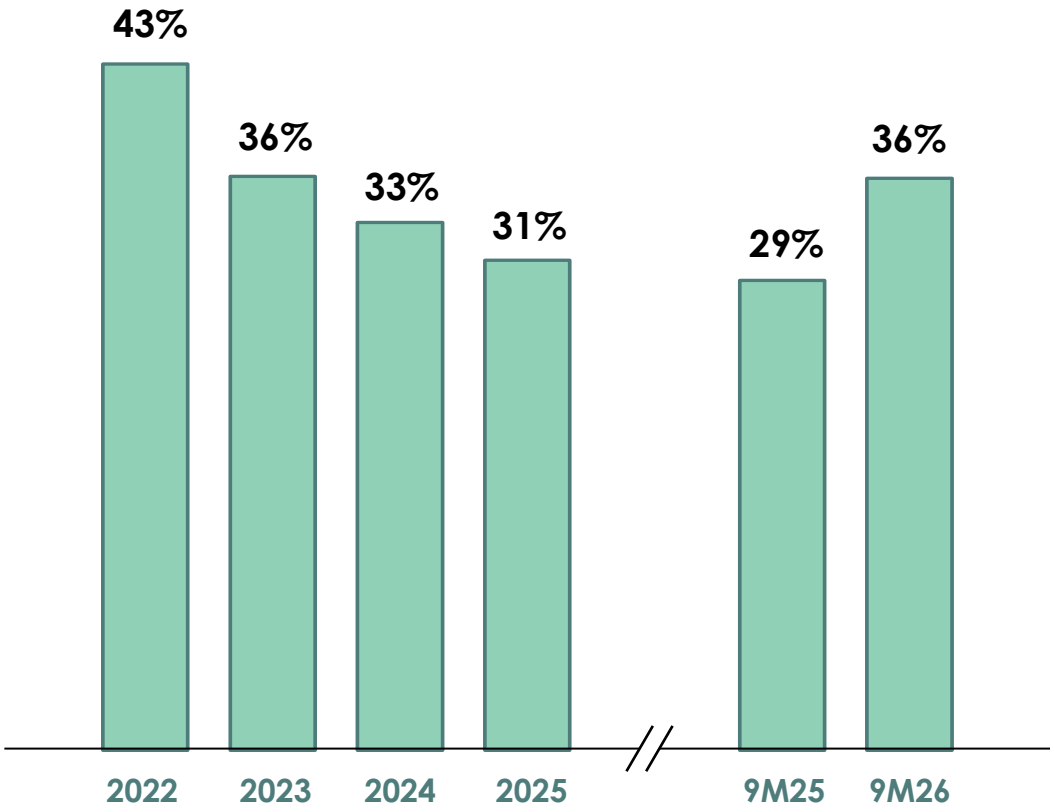
Costo del rischio: Rettifiche di valore su crediti/ Erogato
NPE ratio Lordo: Crediti deteriorati lordi / Crediti lordi totali; il dato Assifact include le esposizioni verso PA

L'incremento dei costi riflette il gli investimenti per il rafforzamento della struttura a supporto della crescita futura

Costi Operativi (€mln)



Cost Income Ratio (%)



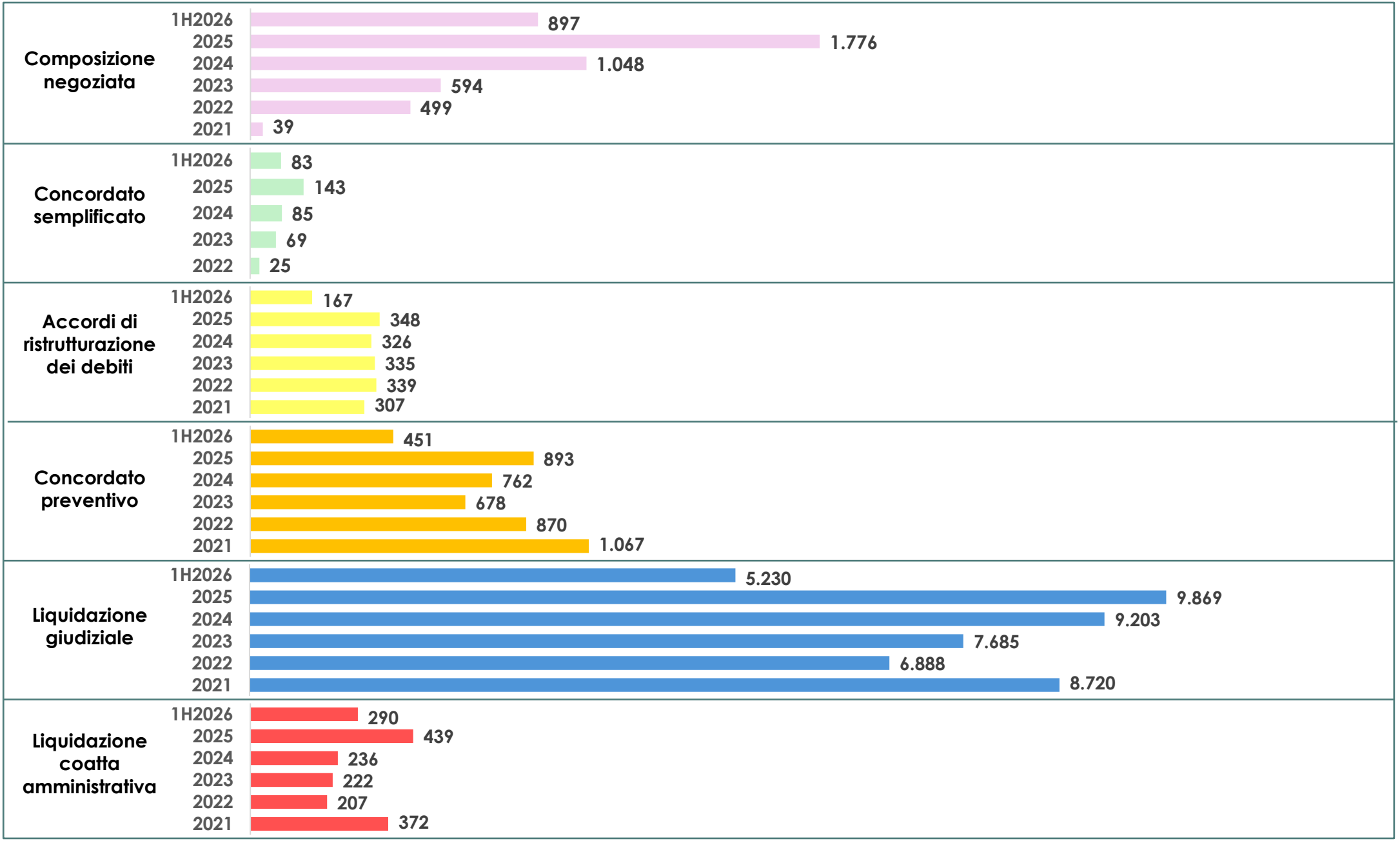
L'incremento dei costi operativi riflette il **rafforzamento della struttura organizzativa** e maggiori costi a supporto dello **sviluppo del business e piattaforma IT**

Il **Cost Income** si mantiene su livelli eccellenti grazie **all'efficienza della macchina operativa e alle economie di scala**

(1): Include le voci "Altri proventi e oneri " e "accantonamenti al fondi rischi e oneri " (al netto di €1,7 milioni relativi alla chiusura di un contenzioso passivo)
Cost Income Ratio: dati 9M26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativo al contenzioso passivo

Mercato di Riferimento

Italia: # di procedure fallimentari a sostegno della nostra attività

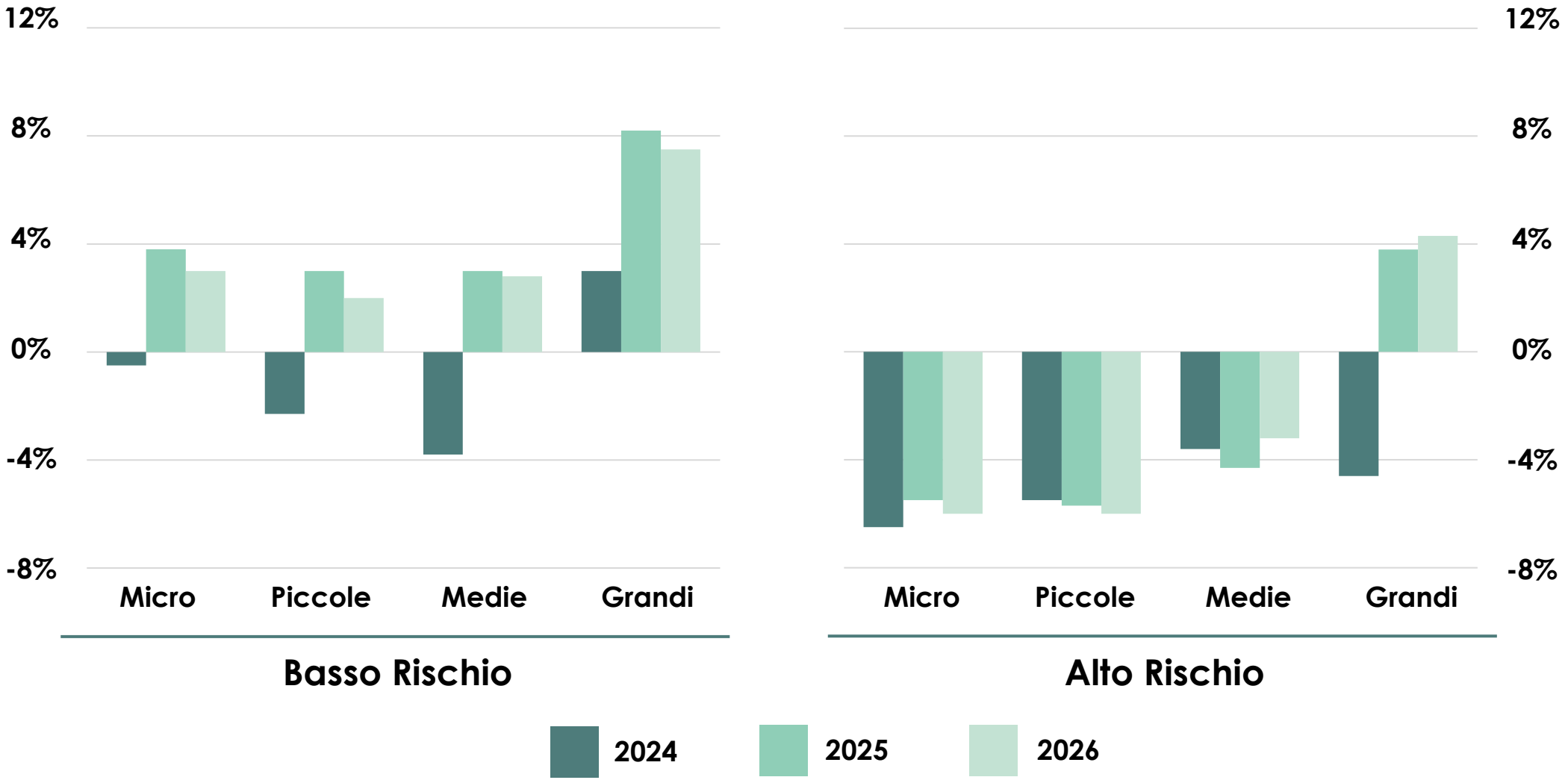


Fonte: "Osservatorio Unioncamere Crisi d'impresa" – Ottobre 2026

La contrazione del credito persiste per le imprese ad alto rischio

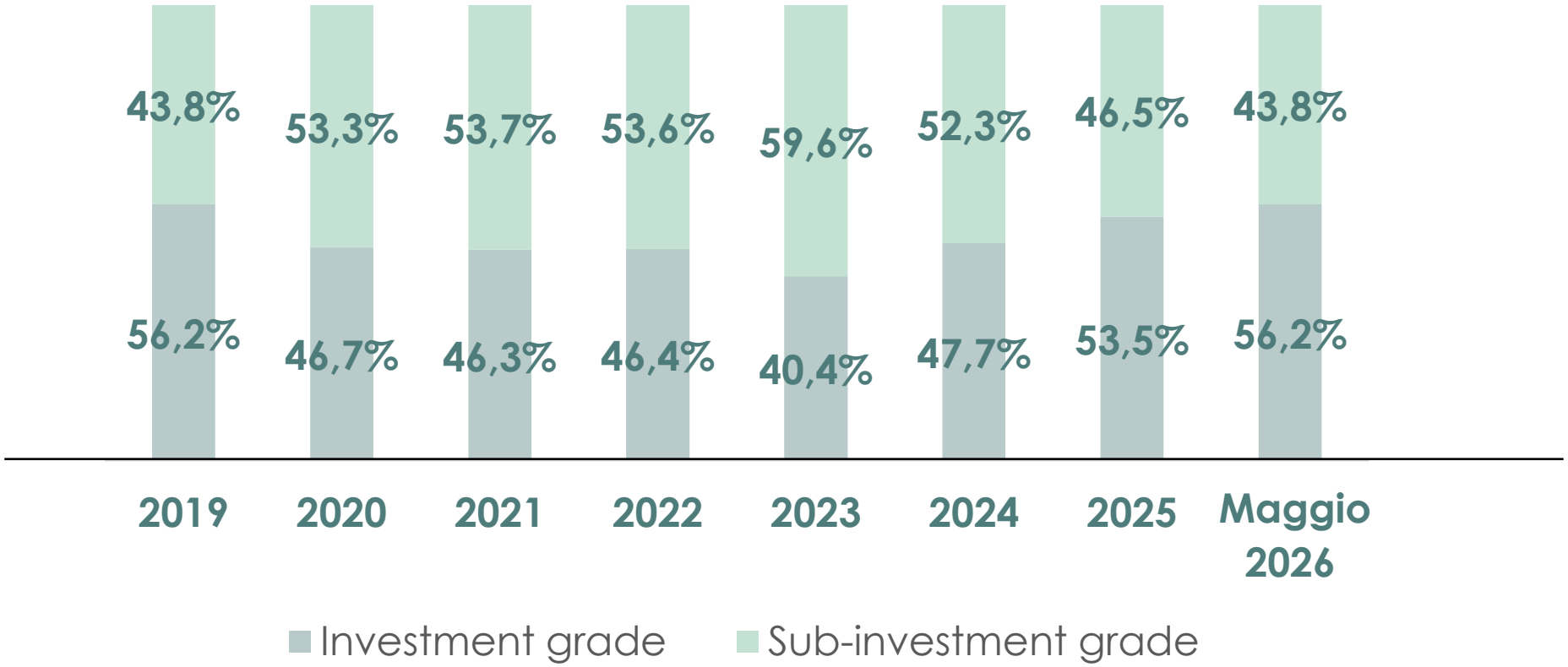
Crediti in essere per classe di rischio e dimensione dell'impresa

(variazioni percentuali su 12 mesi)



Fonte: "Rapporto sulla stabilità finanziaria" – N.2 Novembre 2026 - Banca d'Italia

Andamento della composizione dei rating creditizi, con oltre il 40% di rating inferiori a “Investment Grade”



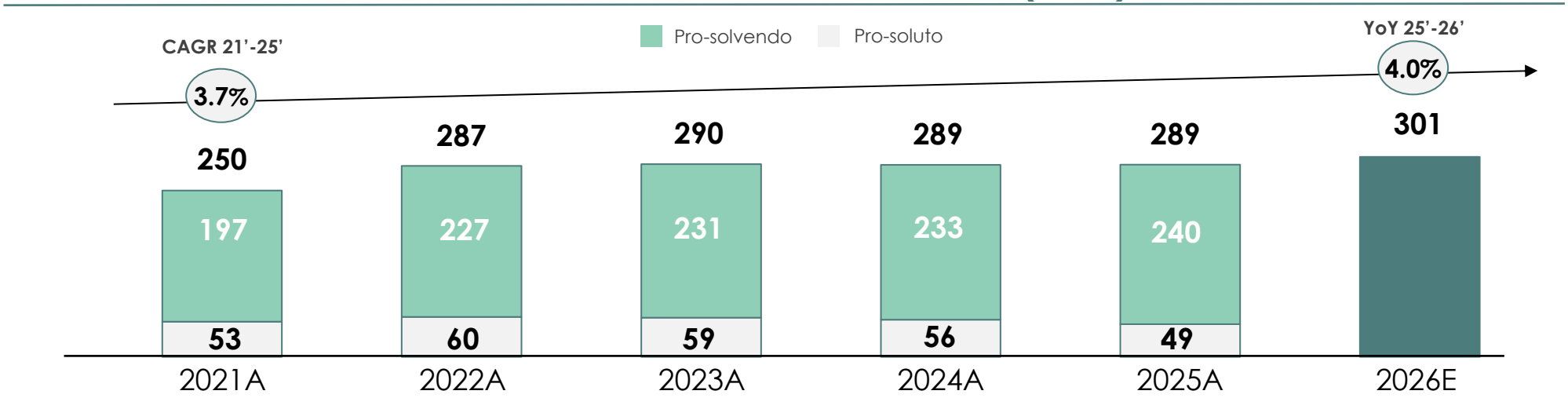
Il profilo creditizio del portafoglio si è notevolmente rafforzato, con i rating investment grade che a maggio 2026 sono tornati ai livelli precedenti al 2020. **In Italia, oltre il 40% delle società ha un rating inferiore all’investment grade.**

Fonte: Cerved Rating Agency

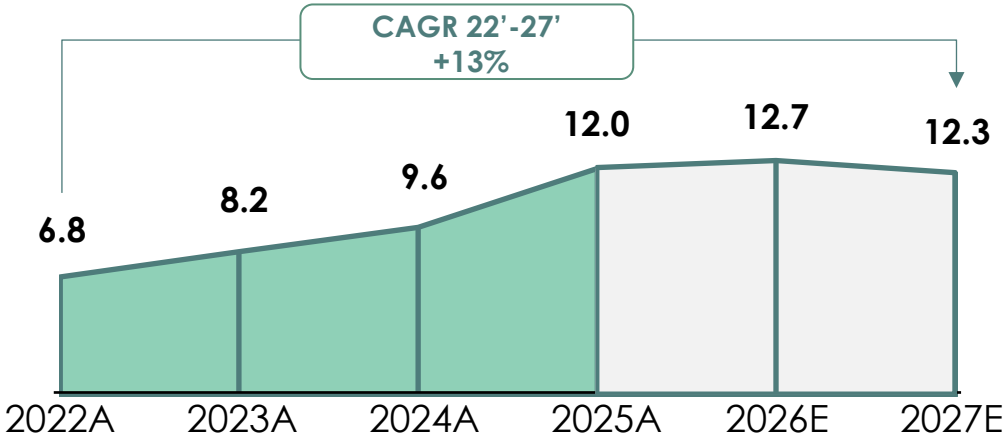
Leader nel mercato Italiano delle “special situation”

In un mercato del factoring in rapida crescita (in Italia il fatturato dovrebbe passare da €289 mld nel 2025 a €301 mld nel 2026), Generalfinance si concentra sulle **«special situation»** (aziende classificate dalle banche nelle categorie UTP, in moratoria e con crediti scaduti) con un portafoglio di debitori in regola

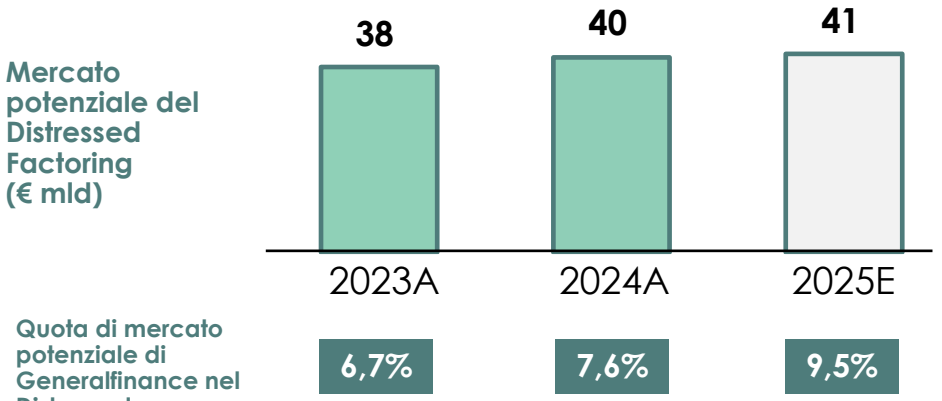
Evoluzione del Turnover in Italia (€mld)



Andamento dei casi di insolvenza in Italia (k)[1]



Potenziale turnover del factoring a favore delle imprese in difficoltà (€mld, 2023-2025E)[2]

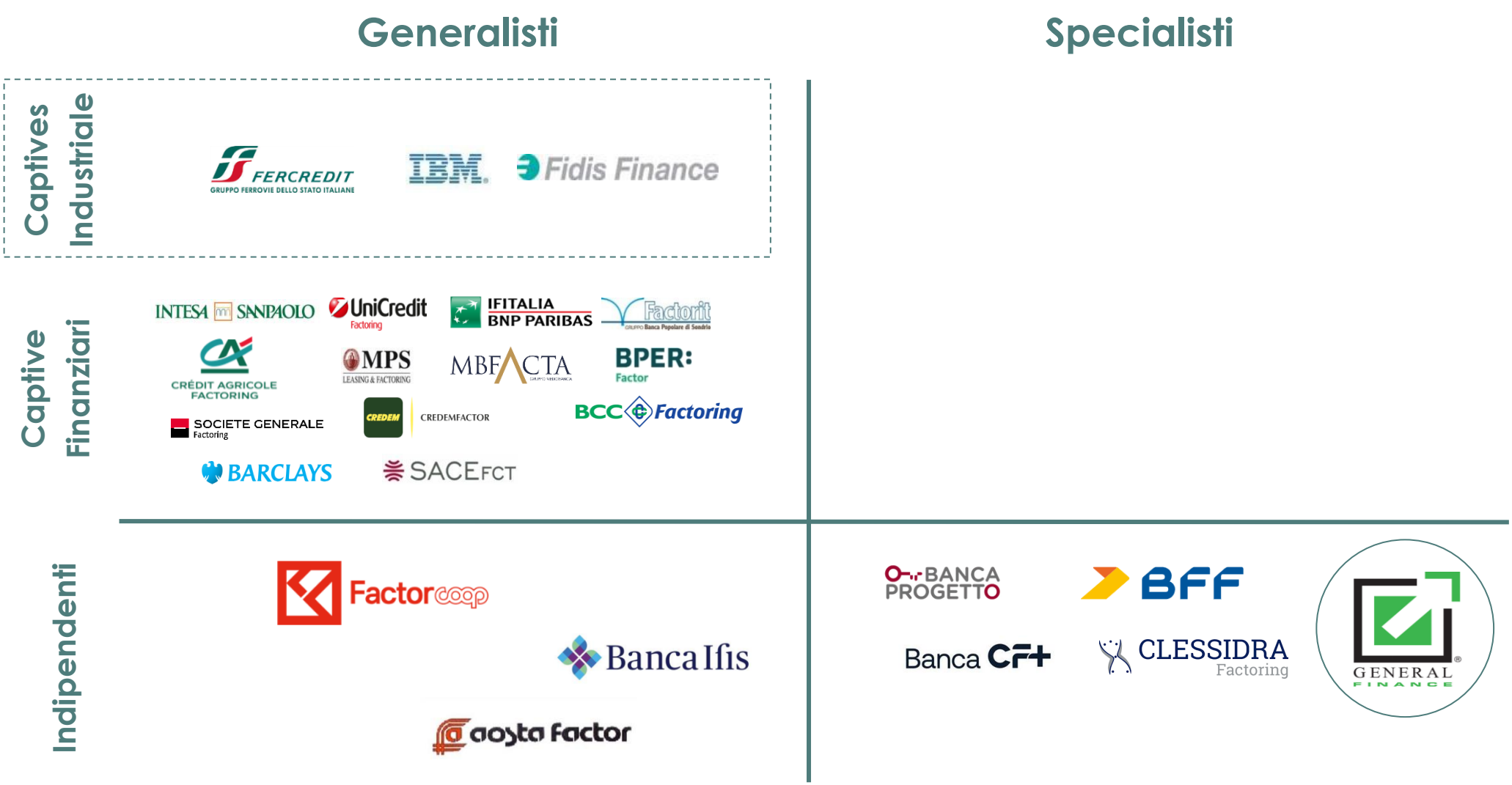


2025E: dati di Forecast – “Forefact n.2 2026”

(1) Intervallo di valori stimato nel rapporto di Allianz «Global Insolvency Outlook»

(2) Intervallo di valori stimato nel rapporto Deloitte «Il factoring come strumento per il rilancio delle imprese in crisi», novembre 2023; quota di mercato basata sul segmento delle imprese in difficoltà / stime di Generalfinance

Posizionamento competitivo

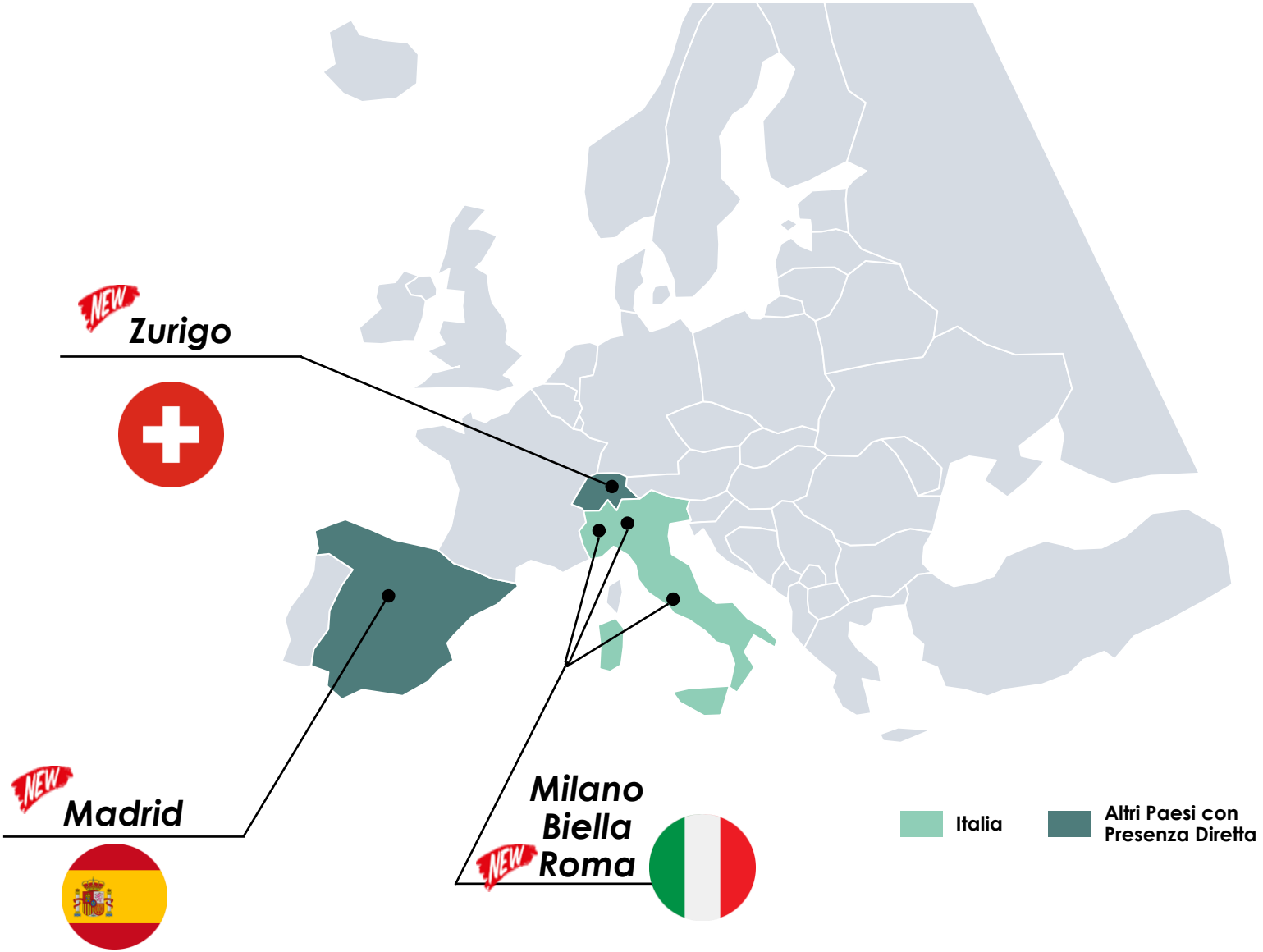


Generalfinance si pone come soggetto indipendente e focalizzato nel distressed financing

Fonte: Management

Posizionamento Internazionale

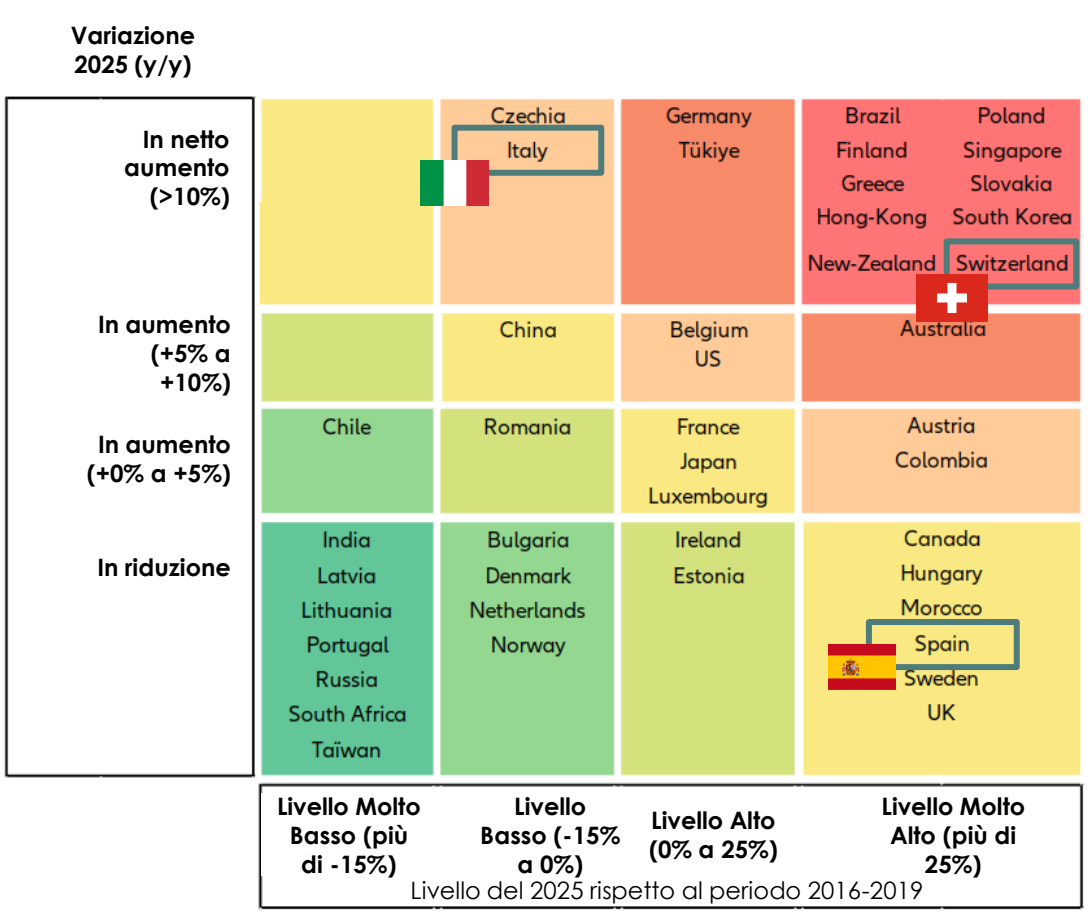
Un percorso di crescita sempre più internazionale

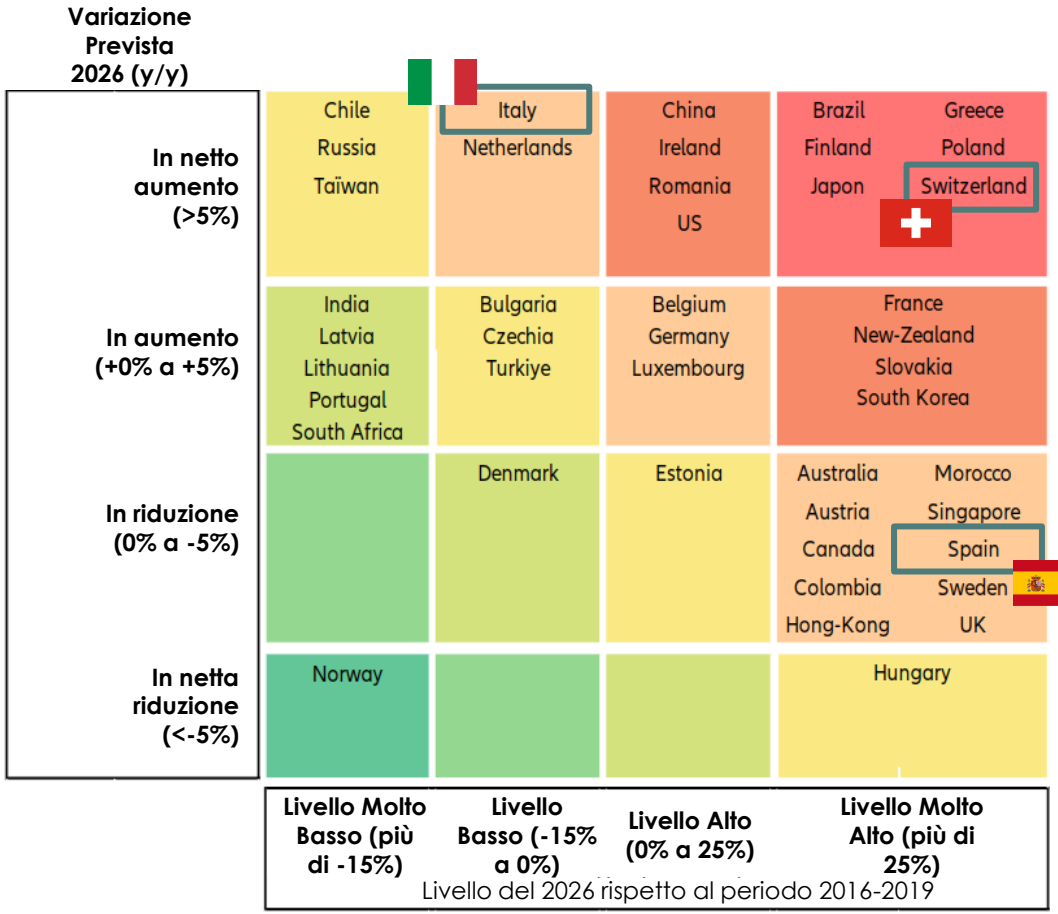


Generalfinance consolida la presenza domestica e **prosegue lo sviluppo internazionale**, dopo la Spagna con l'ingresso in Svizzera*, **ampliando i mercati di riferimento e le opportunità di crescita**

*Soggetta all'autorizzazione delle autorità compententi

L'andamento dell'insolvenza conferma l'attrattività del mercato estero





Si prevede che i tassi di insolvenza delle imprese, sia nel 2025 che nel 2026, rimangano significativamente al di sopra delle medie registrate prima del 2020

Fonti: Intervallo di valori stimato nel rapporto di Allianz «Global Insolvency Outlook: Brace for Middle East spillovers»

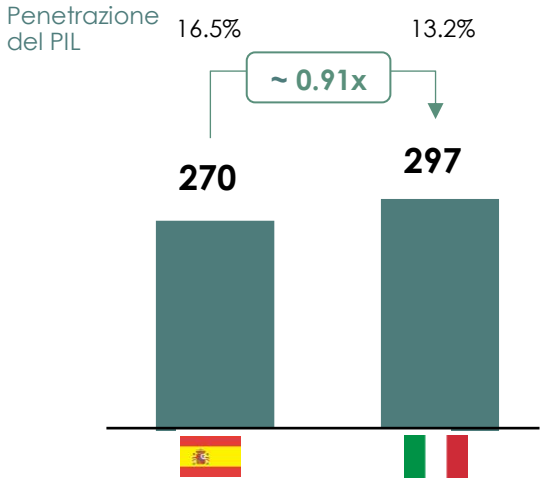
Crescita Internazionale nel Mercato Spagnolo

- ✓ La Spagna offre un **quadro normativo e regolamentare simile a quello italiano**, che consente una **maggiore flessibilità operativa** poiché il factoring è considerato un contratto atipico e non è soggetto a restrizioni.
- ✓ Generalfinance intende **replicare in Spagna il proprio modello operativo e di origination**, adattandolo alle specificità locali.
- ✓ L'assenza di operatori specializzati nel factoring di crediti in sofferenza rappresenta **un'opportunità strategica** per Generalfinance.
- ✓ La filiale si basa su un **modello a basso costo** e ha sede a **Madrid**.

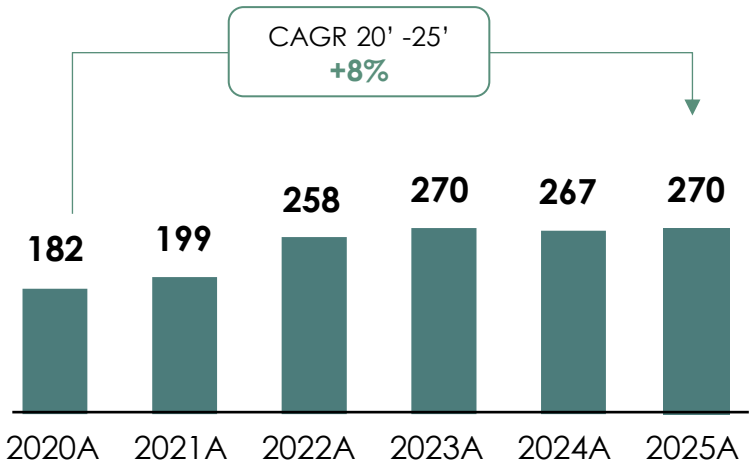


Il mercato del factoring e del confirming in Spagna ha raggiunto **circa 270 miliardi di euro nel 2025** (circa il 16,5% del PIL), con un **tasso di crescita annuale composto** del turnover **pari a circa l'8% tra il 2020 e il 2025**

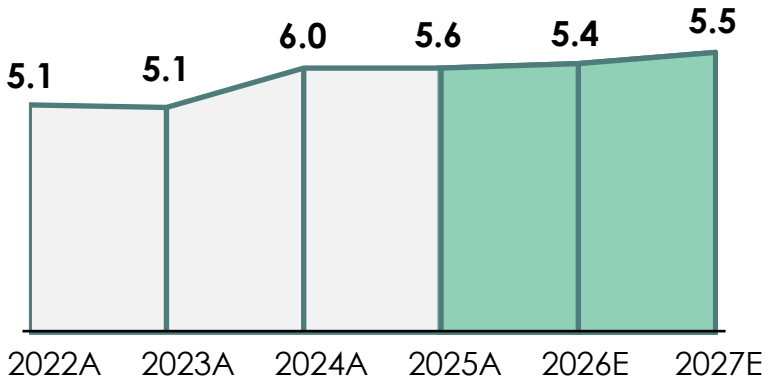
Factoring e Confirming 2025 Turnover (€mld)[1]



Andamento Turnover 2020 - 2025 (€mld) [1]



Andamento dei casi di insolvenza in Spagna (k)[2]



(1) Fonte: EuFederation
(2) Intervallo di valori stimato nella relazione di Allianz « Global Insolvency Outlook »

Filiale Spagnola: performance operative nel 2026



Cedenti

14 al 9M26
vs 7 al 9M25

Ceduti

258 al 9M26
vs 70 al 9M25

Filiale Spagnola- KPI

Turnover

€55,8 mln al 9M26 vs €22,9 mln al 9M25

€1,0 mln

Ricavi 9M2026

Crescita internazionale nel Mercato Svizzero

- ✓ La crisi creditizia post-pandemia sta portando **le banche svizzere ad adottare criteri più restrittivi nella concessione di prestiti** alle PMI e potrebbe aprire nuove opportunità per il factoring.
- ✓ La struttura dell'economia svizzera è **caratterizzata da piccole e medie imprese** (>99% delle aziende); circa il 55% dei dipendenti lavora per aziende con più di 50 dipendenti e rientra quindi nel **mercato di riferimento iniziale di Generalfinance**.
- ✓ Negli ultimi anni **l'economia svizzera è rimasta stabile** sia dal punto di vista dell'economia reale che da quello dei mercati finanziari, ma **permangono un deterioramento del credito e elevati rischi di fallimento**.



Principali KPI [1]

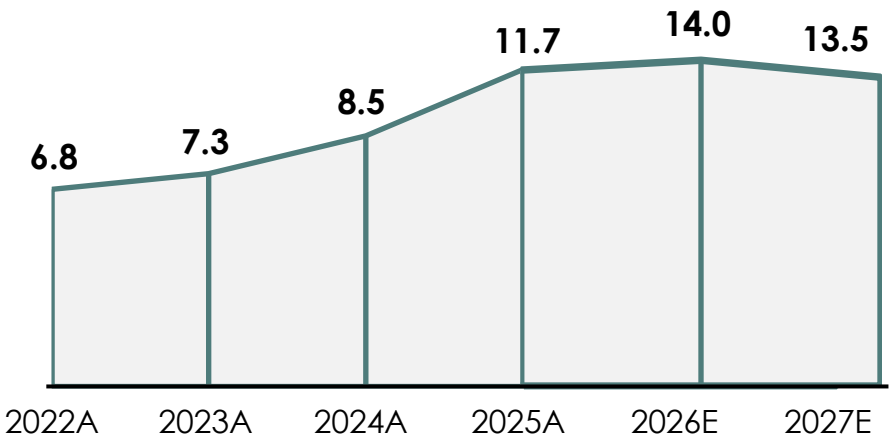
<1% PIL
Volume del factoring in percentuale del PIL svizzero

57 Giorni
Giorni medi di incasso (DSO)

~4mld CHF
Mercato potenziale del factoring per le aziende in difficoltà o in special situation

~ 620 k
Aziende in Svizzera

Andamento dei casi di insolvenza in Svizzera (k) [2]



(1) Stima di Alvarez & Marsal
(2) Intervallo di valori stimato nel rapporto di Allianz «Global Insolvency Outlook»

Filiale svizzera, tempistiche previste



Novembre 2025: Ottenuto dalla FINMA il nulla osta per **l'ingresso nel mercato svizzero senza licenza o autorizzazione bancaria**

A partire dal 60° giorno:
Fase di avvio operativo, implementazione dei processi interni e **preparazione dell'infrastruttura e del sistema informatico in vista del lancio**

Filiale Svizzera - Tempistiche

Q1 2026:
Avviato un primo colloquio con la Banca d'Italia al fine di **presentare la richiesta di espansione internazionale** (informazione preventiva)

2026: entro fine anno
Avvio operativo e **inizio ufficiale delle attività sul mercato svizzero**, subordinati all'iter della Banca d'Italia

Allegati

Conto Economico

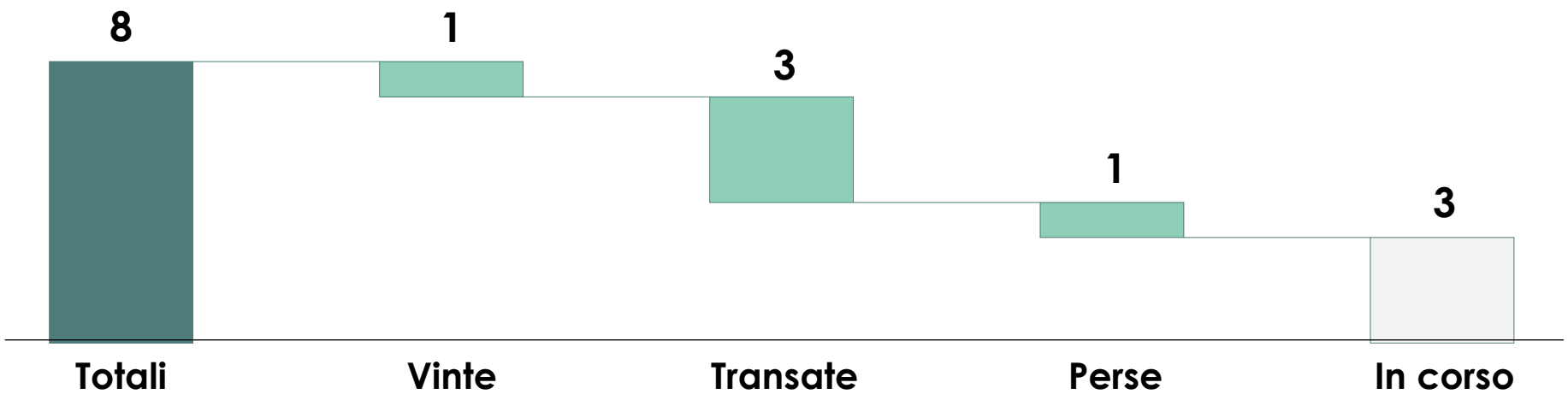
Conto Economico (€Mln)	9M25	9M26	Var% A/A
Interessi attivi e proventi assimilati	33,3	32,8	-1%
Interessi passivi e oneri assimilati	(20,1)	(22,3)	11%
MARGINE D'INTERESSE	**13,2**	**10,5**	**(20%)**
Commissioni attive	41,1	41,2	0%
Commissioni passive	(5,1)	(3,9)	(23%)
COMMISSIONI NETTE	**36,0**	**37,3**	**3%**
Dividendi e proventi simili	0,1	0,1	-2%
Risultato netto dell'attività di negoziazione	(0,0)	(0,0)	-58%
Utile/perdita da cessione o riacquisto di attività finanziarie costo amm.	0,0	(0,0)	N.S.
Risultato netto delle attività e delle passività finanziarie valutate al fv	(0,0)	0,0	-146%
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	**49,2**	**47,8**	**-3%**
Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito di:	(3,2)	(2,4)	(27%)
a) Attività finanziarie valutate costo amm.	(3,2)	(2,4)	(27%)
RISULTATO NETTO DELLA GESTIONE FINANZIARIA	**46,0**	**45,5**	**-1%**
Spese amministrative	(13,7)	(16,2)	19%
a) Spese per il personale	(7,4)	(8,8)	19%
b) Altre spese amministrative	(6,2)	(7,4)	19%
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	(0,5)	(2,5)	372%
b) Altri accantonamenti netti	(0,5)	(2,5)	372%
Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(0,8)	(0,8)	5%
Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali	(0,6)	(0,8)	34%
Altri proventi e oneri di gestione	1,2	1,6	35%
COSTI OPERATIVI	**(14,4)**	**(18,7)**	**30%**
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(0,0)	0,0	(100%)
Utile/perdita dell attivita corrente al lordo delle imposte	**31,6**	**26,7**	**(15%)**
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(10,6)	(10,0)	(5%)
UTILE (PERDITA) DELL'ATTIVITA' CORRENTE AL NETTO DELLE IMPOSTE	**21,0**	**16,7**	**(20%)**

Stato Patrimoniale

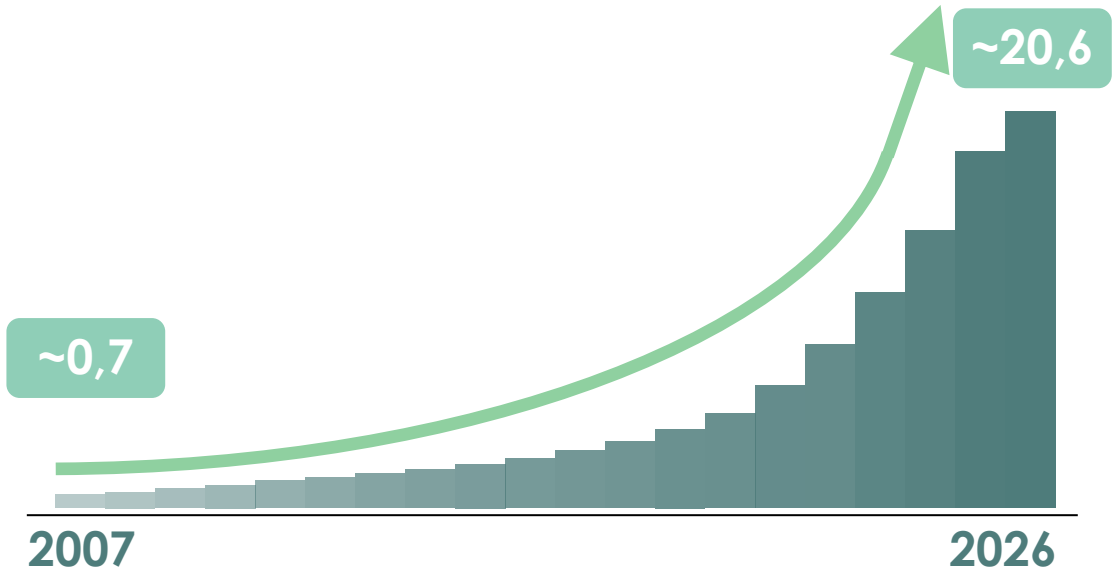
Stato Patrimoniale (€Mln)	9M25	2025	9M26	Var% A/A
Cassa e disponibilità liquide	144,7	122,6	103,0	(29%)
Attività finanziarie valutate fv impatto ce - obbligatoriamente valutate fv	8,1	8,3	8,4	4%
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	598,7	668,9	663,1	11%
Derivati di copertura	0,0	0,7	0,0	N.S.
Attività materiali	6,0	5,9	6,4	5%
Attività immateriali	3,5	3,8	4,4	24%
Attività fiscali	4,5	10,6	7,2	62%
a) Correnti	4,0	10,0	6,4	59%
b) Differite	0,5	0,6	0,9	86%
Altre attività	18,6	21,4	23,4	26%
TOTALE ATTIVO	**784,1**	**842,1**	**815,9**	**4%**
Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	617,1	673,1	644,1	4%
a) Debiti	485,5	519,6	462,9	(5%)
b) Titoli in circolazione	131,6	153,5	181,2	38%
Derivati di copertura	0,0	0,3	2,6	N.S.
Passività fiscali	10,6	14,9	10,4	(2%)
Altre passività	62,8	52,7	57,0	(9%)
Trattamento di fine rapporto del personale	1,7	1,7	1,3	(20%)
Fondi per rischi ed oneri	1,3	1,0	2,3	75%
Capitale	4,2	4,2	4,2	0%
Sovrapprezzi di emissione	25,4	25,4	25,4	0%
Riserve	39,8	39,8	51,4	29%
Riserve da valutazione	0,1	0,2	0,4	197%
Utile (Perdita) d'esercizio	21,0	28,8	16,7	(20%)
TOTALE PASSIVO	**784,1**	**842,1**	**815,9**	**4%**

Rischio di azioni revocatorie, molto basso rispetto al turnover

Numero di procedimenti legali (azioni revocatorie) dal 2007 al 9M2026



Turnover cumulato al 9M2026 €mld

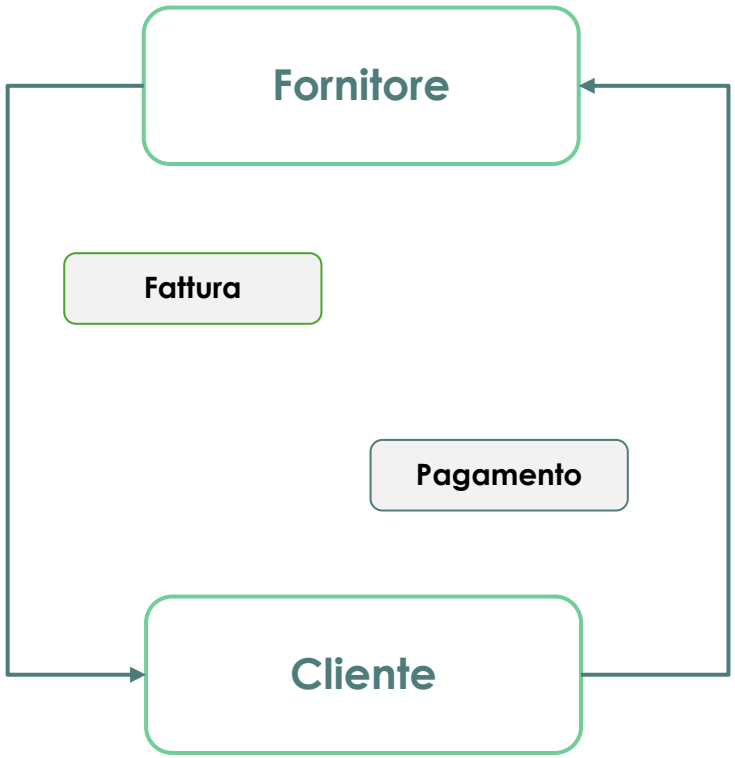


Perse €mln	0,15
Transate €mln	3,88
Perdite totali €mln	4,03
Turnover Cumulato al 9M2026 €mld	20,6
% di perdita	0,02%

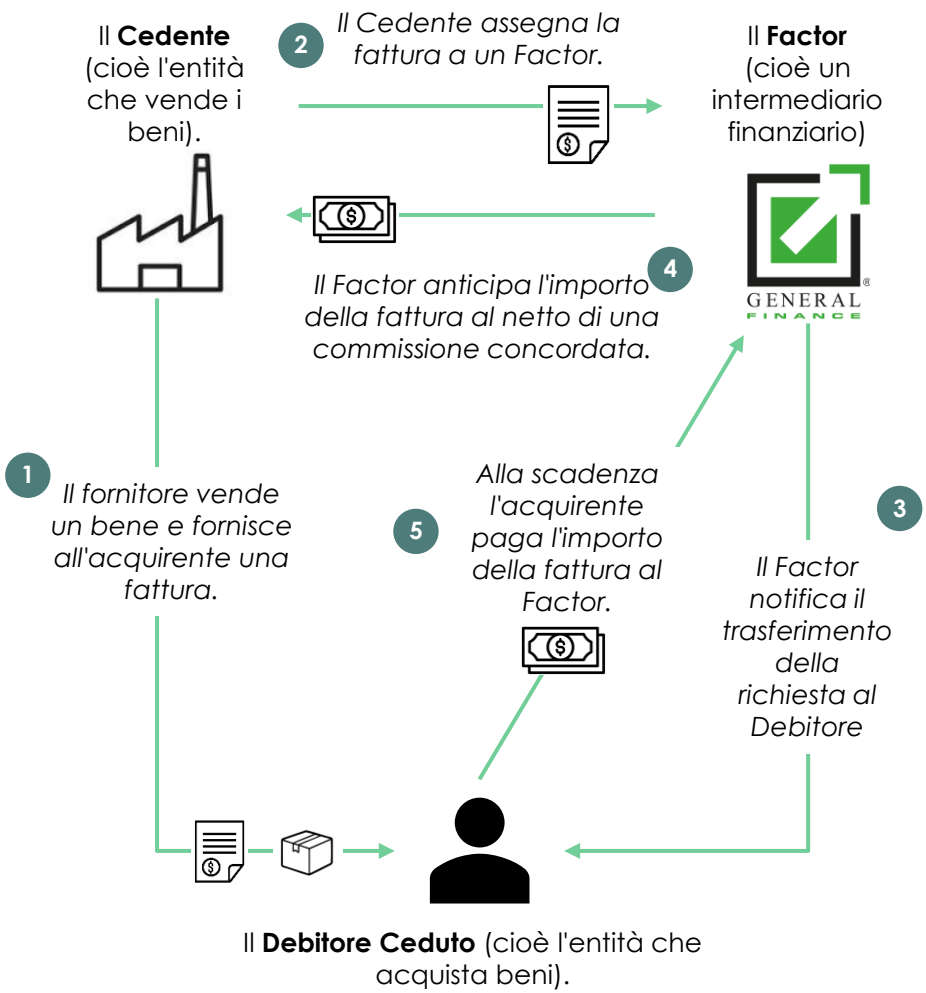
% di perdita: (Perdite totali / Turnover Cumulato)

Cos'è il Factoring? (1/2)

Transazione Originale



Factoring



Fonte: Management

Cos'è il Factoring? (2/2)

La **gestione dei crediti** (gestione debitori e incasso pagamenti) è **l'attività caratteristica** di una società di factoring e consente al creditore di **esternalizzare attività** solitamente svolte internamente ottenendo:

- ✓ Maggiore **efficacia** (la gestione è un'attività core per il factor)
- ✓ Maggiore **efficienza** (il factor beneficia di economie di scala)

1



Nel servizio di **finanziamento** del credito il factor si differenzia da una banca in quanto **analizza i crediti ceduti/debitori** in aggiunta alle consuete valutazioni del merito creditizio

2

Nel servizio di **assicurazione** del credito il factor **analizza le specificità dei crediti** ceduti e può concedere la garanzia di solvibilità (pro-soluto)

3

ULTERIORI PUNTI CHIAVE SUL FACTORING

- ❑ Il factoring è **uno strumento flessibile di gestione del capitale circolante**, che offre servizi di diversa natura e che consente lo smobilizzo, la gestione e la garanzia del buon fine dei crediti commerciali;
- ❑ Lo strumento giuridico alla base del factoring è la **cessione del credito** ai sensi della Legge 21 febbraio 1991, n. 52 ("Disciplina dei crediti d'impresa").

Fonte: Management

Proposizione di Valore, caratteristiche distintive e catena del valore

1 Proposizione di Valore

Generalfinance offre ai suoi clienti (principalmente aziende in difficoltà finanziaria) interventi rapidi e personalizzati per il finanziamento del capitale circolante e dei crediti commerciali, coprendo l'intera catena di finanziamento

Factoring Pro Solvendo

Factoring Pro Soluto

Relazione "Revolving" (LIR a 24 mesi) in una modalità prevalentemente di "notifica" e, dove applicabile, "accettazione" del debito

LIR, «Lettera di inizio rapporto»

2 Competenze distintive

- Competenze consolidate durante **tutto il processo**
- Processo di **valutazione interno end-to-end**, personalizzato secondo le specifiche del cliente
- Forti meccanismi di **riduzione del rischio** e **diversificazione**
- **Piattaforma proprietaria di factoring** sviluppata internamente per supportare **specifiche aziendali**
- **Processi operativi rapidi** e capacità di fornire finanziamenti all'interno dei **processi di turnaround**

3 Generalfinance padroneggia tutti i punti chiave della catena del valore

- Tutte le fasi operative e le attività principali sono **svolte internamente** dalle **strutture dedicate di Generalfinance**
- Generalfinance **non si affida a consulenti esterni per valutare l'affidabilità creditizia di cedenti e debitori**, ma **possiede tutte le competenze**
- Il processo è rafforzato dalle **polizze assicurative di credito fornite dalla compagnia assicurativa Allianz Trade** che, durante la fase di acquisizione del rischio, effettua una **valutazione indipendente dei debitori**, fornendo a Generalfinance un **feedback sui risultati della loro valutazione**

Originazione → Valutazione del credito → Sottoscrizione Credito → Perfezionamento → Gestione Ordinaria → Monitoraggio

Quadro di valutazione, situazioni speciali

Cedente in difficoltà

Componenti Score

SCORE CEDENTE IN DIFFICOLTÀ (30%) + **SCORE DEBITORI/ PORTAFOGLIO CEDENTE (70%)** > **SCORE FINALE OPERAZIONE**

Fattori chiave per la valutazione

- Posizione nel mercato industriale e portafoglio clienti
- Credibilità del piano di recupero e sostenibilità del piano di rimborso della precedente situazione di debito
- Posizione e profilo dei consulenti legali/finanziari del cedente
- Fattibilità delle misure finanziarie e presenza di tutele giuridiche
- Presenza di sostegno finanziario (capitale proprio/debito) da parte di investitori/azionisti

Output

- **Score Quantitativo Cedente in difficoltà** (verde, giallo, rosso)
- **Score Debitori**
- **Score Portafoglio Cedente**
- **Valutazione Complessiva (Cedente + Debitori)**

Concesso | **Da Valutare** | **Respinto**

Cedente in bonis

Componenti Score

SCORE CEDENTE IN BONIS (40%) + **SCORE DEBITORI/ PORTAFOGLIO CEDENTE (60%)** > **OPERATIONS'S FINAL SCORING**

Fattori chiave per la valutazione

- Analisi economica e finanziaria dello Stato Patrimoniale / Conto Economico / Rendiconto Finanziario
- Posizionamento nel settore
- Sostenibilità della posizione del debito (Rapporto di copertura debito-servizio)
- Credibilità della direzione

Output

- **Score Quantitativo Cedente in bonis** (verde, giallo, rosso)
- **Score Debitori**
- **Score Portafoglio Cedente**
- **Valutazione Complessiva (Cedente + Debitori)**

Concesso | **Da Valutare** | **Respinto**

Score dei Debitori Ceduti

Macro score	Indicatore	Dettagli della valutazione
1 Score Finanziario	BRI	▪ Valutazione sommaria della controparte considerando gli aspetti economici e finanziari, la storia della società, la struttura degli azionisti, ecc.
	Creditsafe	▪ Valutazione complessiva della controparte considerando la sua situazione finanziaria, la storia operativa, la struttura di proprietà, il record dei pagamenti e altri aspetti rilevanti
	CGS	▪ Valutazione sommaria della controparte considerando gli aspetti economici e finanziari, la storia della società, la struttura degli azionisti, ecc.
	Rating Score	▪ Valutazione sommaria della controparte considerando gli aspetti economici e finanziari, la storia della società, la struttura degli azionisti, ecc.
	Delinquency Score	▪ Probabilità di pagamenti in ritardo nei prossimi 12 mesi
	Failure Score	▪ Probabilità di insolvenza dell'azienda nei prossimi 12 mesi
2 Score Pagamenti	Paydex	▪ Punteggio sulla performance dei pagamenti della controparte
	Payline	▪ Punteggio sulla performance dei pagamenti della controparte
3 Score di assicurabilità creditizia	Grade Allianz Trade	▪ Grado di assicurabilità creditizia
	DRA	▪ Grado di assicurabilità creditizia ▪ *Coface – In corso*
4 Assicurazione creditizia	Insurance	▪ Partnership assicurativa con Allianz Trade per assicurare fino al 95% del credito incrociato, partendo da importi superiori a 75k

Modello operativo target derivante dalla nuova struttura organizzativa

«Routing Score»
Strumento utilizzato per indirizzare le posizioni verso il flusso di lavoro operativo più adeguato

	Digital Finance	Situazioni Speciali (Core Business attuale)
Flusso di lavoro	**Basato su algoritmi con scorecard quantitativi**	**Valutazione basata su competenze specialistiche e analisi qualitative**
Tempistica	**Misurabile e ottimizzabile attraverso un processo digitale end-to-end**	**Proporzionale alla complessità delle posizioni**
Controlli	**Requisiti di idoneità automatici e eliminazione diretta**	**Giudizio professionale supportato da revisioni approfondite**
Livello di Approvazione	**Possibile delega agli analisti per piccole esposizioni**	**Maggiore dipendenza dal comitato di credito**
Operazioni	**Automazione e supporto BPO in tutto il processo**	**Principalmente internamente con uso limitato del BPO**

- La nuova struttura organizzativa richiede una corrispondente **riprogettazione dei processi** per garantire una chiara ripartizione delle responsabilità tra la nuova **Digital Finance Area** e il **Dipartimento del Credito**, che sovrintende al core business.

Differenziazione dei ruoli nel processo futuro

Raccolta di documenti e informazioni

	Digital Finance		Situazione Speciale
	Basso rischio	**Alto rischio**	**Tutte le posizioni**
Piccola Operazione	BPO / Automazione	BPO / Automazione	Responsabile delle Relazioni / Analista di Situazioni Speciali
Grande Operazione	BPO / Automazione	BPO / Automazione	

Esame della domanda

	Digital Finance		Situazione Speciale
	Basso rischio	**Alto rischio**	**Tutte le posizioni**
Piccola Operazione	BPO / Automazione	Credito digitale	Analista di Situazioni Speciali / Responsabile Legale del Credito
Grande Operazione	BPO / Automazione	BPO / Automazione	

Approvazione

	Digital Finance		Situazione Speciale
	Basso rischio	**Alto rischio**	**Tutte le posizioni**
Piccola Operazione	Analista Digitale	Credito digitale	Comitato di Credito
Grande Operazione	Credito digitale	Comitato di Credito	

La differenziazione dei processi richiede una corrispondente **differenziazione dei ruoli** e dei flussi di lavoro di **approvazione**.
Per ogni fase del processo, saranno identificati e definiti gli **stakeholder rilevanti**, i livelli di approvazione appropriati (coerenti con l'importo di esposizione e il profilo di rischio della posizione) e le necessarie modifiche alla **Politica di Credito**.

Overview processo del credito

Fase	1 Acquisizione clientela	2 Analisi & Istruttoria	3 Proposta operativa	4 Contrattazione e accettazione	5 Delibera	6 Gestione ordinaria	7 Monitoraggio
Attività	▪ **Acquisizione di nuova clientela** ▪ **Raccolta informazioni** sulla clientela per analisi commerciale (es: fatturato, # clienti/fornitori, etc.) ▪ Predisposizione **relazione di presentazione** cliente	▪ **Valutazione cliente** (analisi economiche/ ▪ finanziarie, controlli AML, produzione doc. riepilogativo di sintesi) ▪ **Valutazione procedura** (per pratiche Distressed) ▪ **Valutazione debitori** (raccolta info, verifica merito creditizio)	▪ **Valutazione complessiva** della pratica (esame del doc. riepilogativo e altra doc. rilevante) ▪ **Definizione di una proposta operativa** di massima, non vincolante, da condividere con il cliente	▪ **Inoltro** al cliente della proposta ▪ **Discussione di eventuali modifiche** entro i limiti autonomia decisionale della Direzione Commerciale ▪ Sottoscrizione delle condizioni per **accettazione del cliente**	▪ **Raccolta ulteriori informazioni** sul cedente ▪ **Aggiornamento valutazione cedente/ceduto** ▪ **Delibera del Massimo Erogabile** al cedente e degli **affidamenti sui debitori** ▪ **Firma del contratto**	▪ **Acquisizione cessione del credito, erogazioni anticipazioni** e loro gestione management ▪ **Gestione rapporto** con il cedente e con i debitori ceduti ▪ **Gestione incassi**	▪ **Monitoraggio dei crediti** ceduti ▪ Monitoraggio **rischio di credito** ▪ **Gestione insoluti** ▪ Monitoraggio incassi ▪ **Reporting** flussi informativi verso organi aziendali
Struttura GF	▪ **Direzione commerciale**	▪ **Direzione Crediti**	▪ **Comitato New Business**	▪ **Direzione Commerciale**	▪ **Comitato Crediti**	▪ **Direzione Crediti**	▪ **Direzione Operativa**

Componenti principali

DAL 2016, GENERALFINANCE HA ADOTTATO GLI STANDARD CONTABILI IAS/IFRS

PRO SOLVENDO FACTORING

- Commissioni di Factoring
- \+
- Altre Commissioni
- \+
- Ricavi da Interessi
- \+
- Interessi e commissioni derivanti dal ritardo nei pagamenti

- Detrazione dall'importo assegnato
- Contabilizzato nei bilanci tramite reddito maturato o tramite cassa (altre commissioni)

- Contabilizzato in contanti al momento del pagamento
- Regolato nell'ambito del DPP (Deferred Purchase Price, prezzo di acquisto differito)

PRO SOLUTO FACTORING[1]

- Commissioni di Factoring
- \+
- Altre Commissioni
- \+
- Ricavi da Interessi

UN CONTO ECONOMICO SEMPLICE E TRASPARENTE, ABBINATO A UNA VOLATILITÀ PRESSOCHÉ NULLA DEL FAIR VALUE E DEGLI ADEGUAMENTI DI CREDITO

Fonte: Management
Note: 1) Factoring pro soluto con acquisto di tutti i diritti, conforme agli IAS

Generazione di ricavi – Esempio

PRO SOLVENDO		Formula	Conto Economico
Valore nominale della fattura	100.000	***a***	
% di Anticipo	80,00%	***b***	
Importo Lordo Erogato	**80.000**	***c = a x b***	
Scadenza dell'importo erogato (giorni)	68	***e***	
Tasso di interesse contrattuale	5,50%	***f***	
Proventi da interessi	**843,8**	***g = (c x f x (e+2)) / 365***	Pagamento anticipato
DSO	70	***h***	
Tasso di commissione mensile	0,45%	***i***	
Proventi da Commissioni	**1050,00**	***l = a x i x (h/30)***	Pagamento anticipato
Ricavi Totali	**1893,8**	***m = g + l***	Pagamento anticipato
Importo netto erogato	**78.106,2**	***n = c - m***	
Ritardo nei pagamenti (giorni)	5	***o***	
Tasso di interesse di mora	6,00%	***p***	
Tasso della commissione per i ritardi nei pagamenti	0,50%	***q***	
Ritardi nei pagamenti - Proventi da interessi	**65,8**	***r = (c x p x o) / 365***	Contabilità di cassa
Ritardi nei pagamenti - Proventi da commissioni	**83,3**	***s = a x q x (o/30)***	Contabilità di cassa
Ritardi nei pagamenti – Ricavi Totali	**149,1**	***t = r + s***	Contabilità di cassa
Importo non anticipato	20.000	***u = a - c***	
Liquidazione netta	**19.850,9**	***v = u - t***	

Esempio basato su Euribor al 2,5% e uno spread di margine intorno ai 300 punti base

Benefici del Contratto di Factoring Pro Solvendo

Il meccanismo di compensazione è una specifica tecnicità dell'Accordo di Factoring, elaborata in conformità con lo standard Assifact

ARTICOLO 28 DELL'ACCORDO DI FACTORING GENERALFINANCE

"Il Factor avrà il diritto di trattenere somme e di compensare i debiti (di qualsiasi natura) da esso dovuti al Cedente con i Crediti (di qualsiasi natura) dovuti dal Cedente al Factor, compresi i Crediti dovuti dal Cedente a terzi e ceduti a/garantiti dal Factor. Qualora il Cedente venga meno a uno qualsiasi dei propri obblighi di pagamento, il Factor potrà considerare i propri Crediti come esigibili e pagabili, anche se non ancora scaduti. Le compensazioni da parte del Cedente richiedono il previo consenso scritto del Factor".

UN ESEMPIO PRATICO:

Cedente A

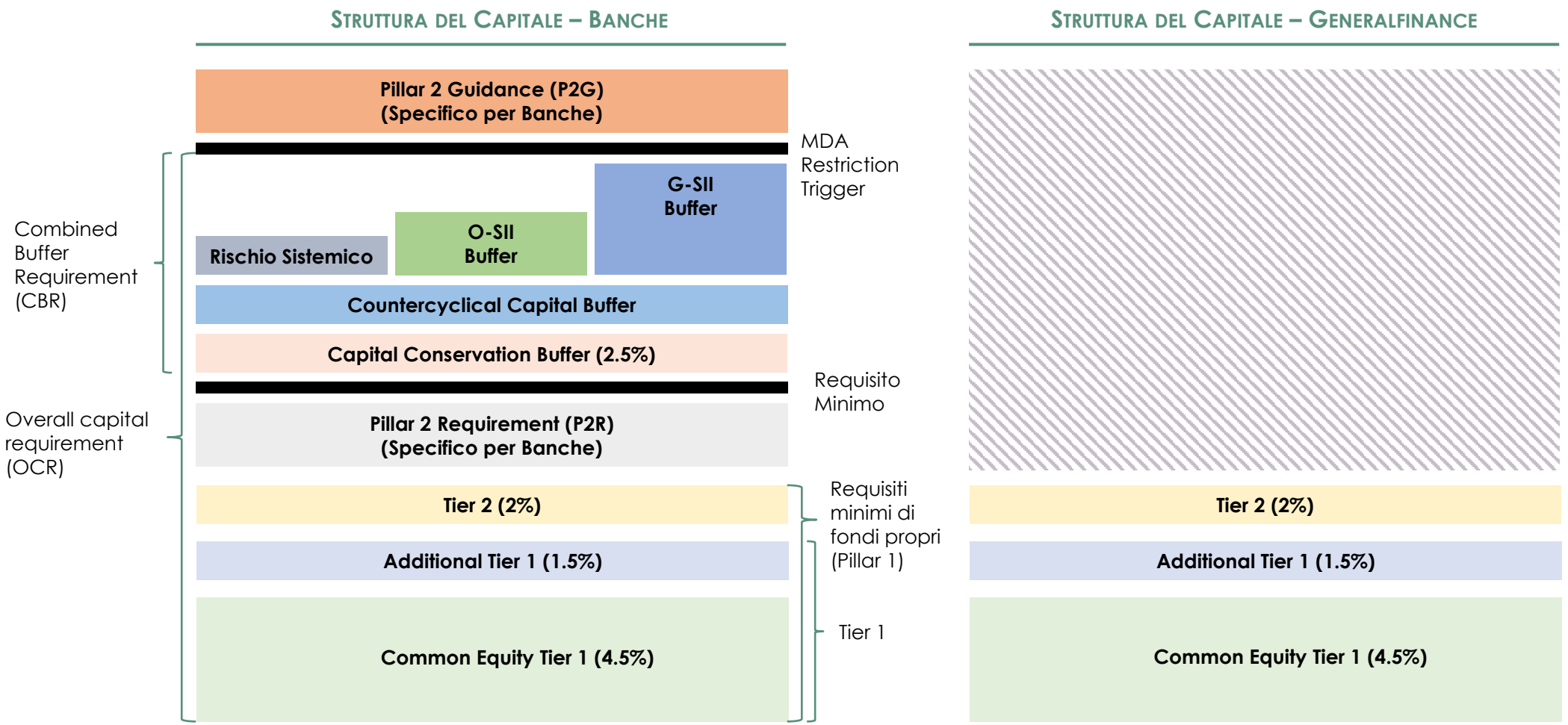
ID Debitore	Valore Nominale (A)	LTV (B)	Erogazione (C) = (A x B)	Non Pagato	Importo Raccolto (D)	Importi non anticipati da regolare (D - C)
1	100.000,00	80%	80.000,00	Si	-	-
2	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
3	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
4	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
5	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
6	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
7	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
8	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
9	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
10	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
	1.000.000,00		**800.000,00**		**900.000,00**	**180.000,00**

Debiti delFactor	180.000,00
Debiti non pagati compensati	80.000,00
Posizioni da liquidare	**100.000,00**

Nel **6M26**, Generalfinance ha versato un anticipo medio pari al **75%** del fatturato. Per quanto riguarda il factoring pro-solvendo, Generalfinance ha il diritto di compensare gli importi dovuti dai Cedenti a Generalfinance con gli importi dovuti da Generalfinance ai Cedenti, in base a specifiche clausole incluse nel contratto di factoring.
La Società presenta un elevato indice debitori/venditori pari a 55, in costante crescita negli ultimi tre esercizi finanziari, a fronte di una media del mercato italiano del factoring – calcolata escludendo i debitori ceduti a titolo privato – pari a 61, il che amplia le possibilità di compensazione tra crediti e debiti nei confronti dei venditori nell'ambito delle operazioni pro-solvendo.

Fonte: Management
Note: 1) Factoring pro soluto con acquisto di tutti i diritti, conforme agli IAS

Struttura del capitale – Un modello di finanziamento a basso assorbimento di capitale



Fonte: Management

Generalfinance - Contatti

www.generalfinance.it

https://www.linkedin.com/company/general-finance/

Fabio Pelati
Chief Financial Officer
Investor Relator

+39 3357853370
F.Pelati@generalfinance.it

Generalfinance

Presentazione agli Investitori



Novembre 2026