

Generalfinance

Presentazione agli Investitori



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), Ugo Colombo, 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 6M 2026

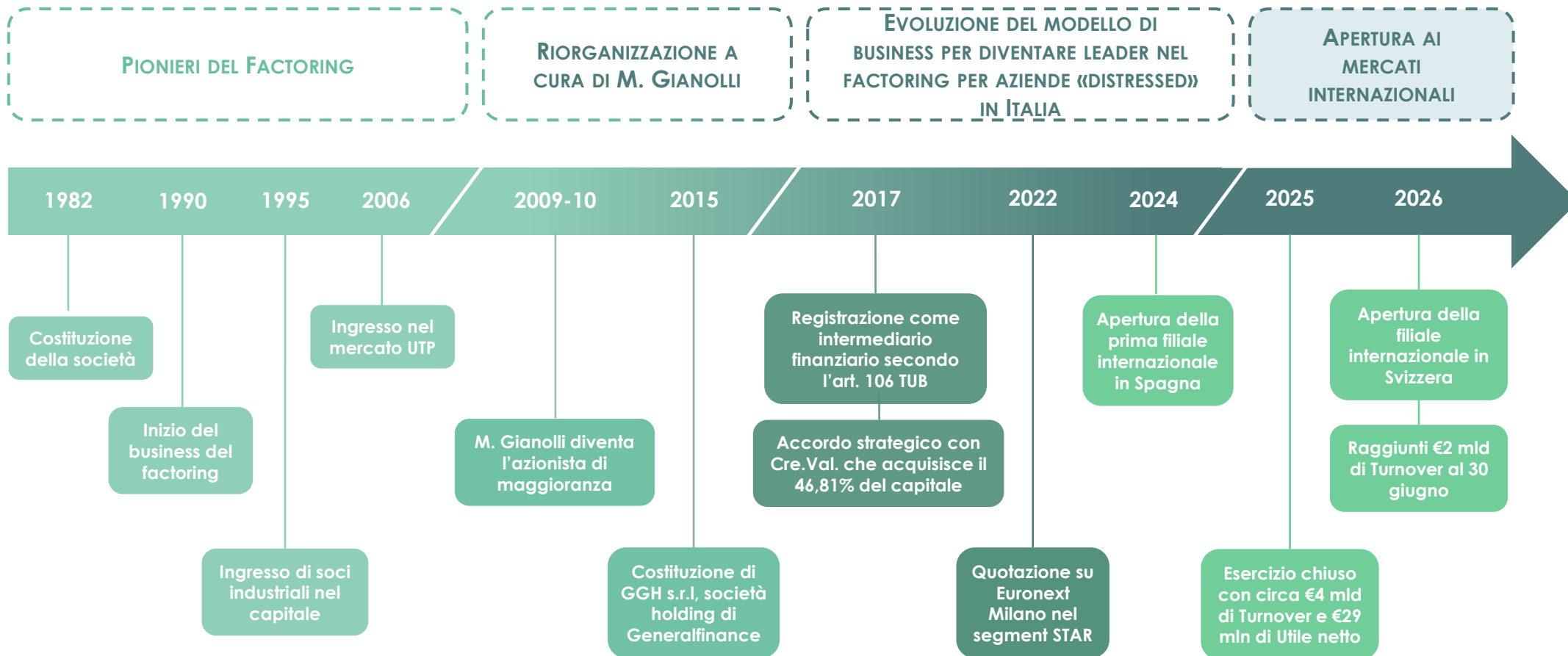
Risultati 6M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale

Aggiornamenti al Business Plan 2025 2027

Allegati

Generalfinance: Overview e Principali risultati 6M 2026

Generalfinance: una lunga storia di successo



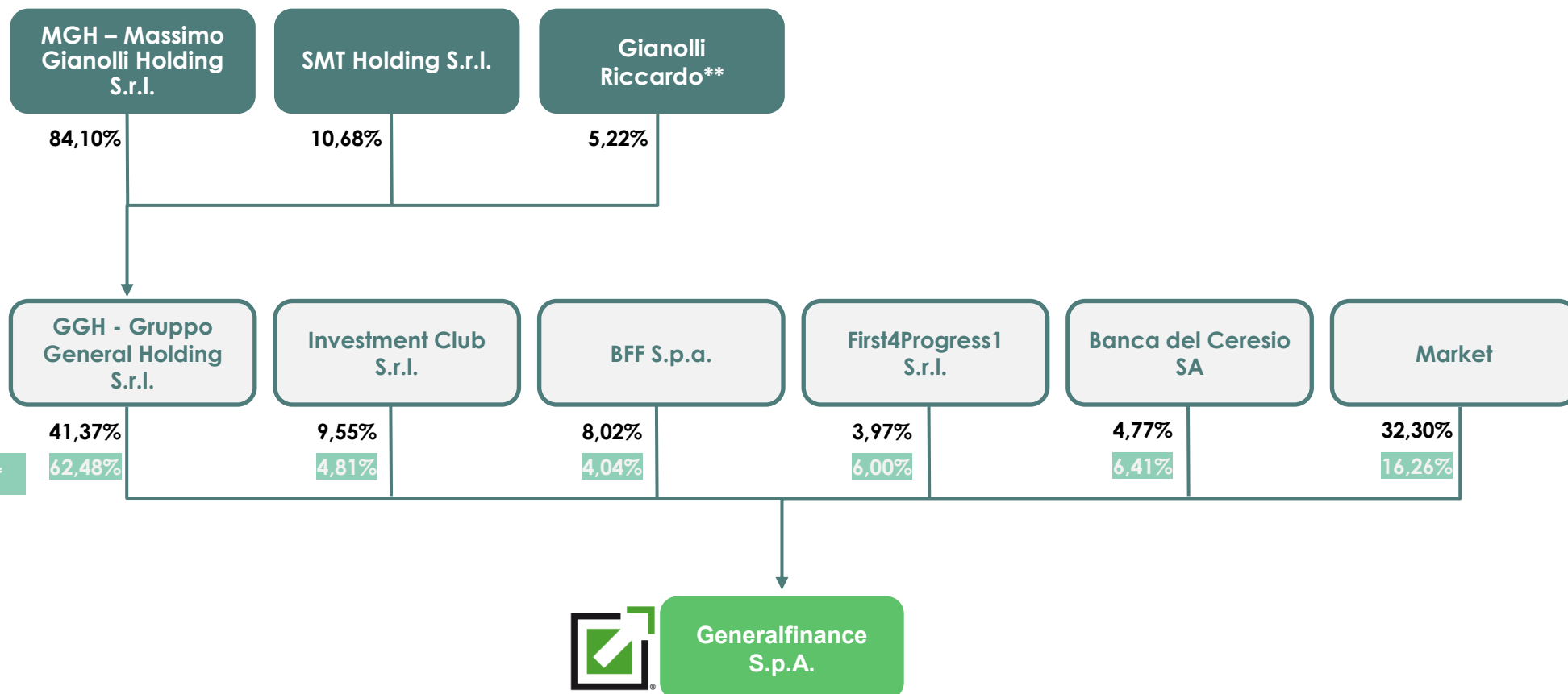
Esperienza consolidata, specializzazione e posizionamento unico

Una base azionaria solida e orientata al lungo termine

Assetto azionario – aggiornamento sui diritti di voto

NEW

Rafforzamento ulteriore di MGH nella governance di GGH +0,94%



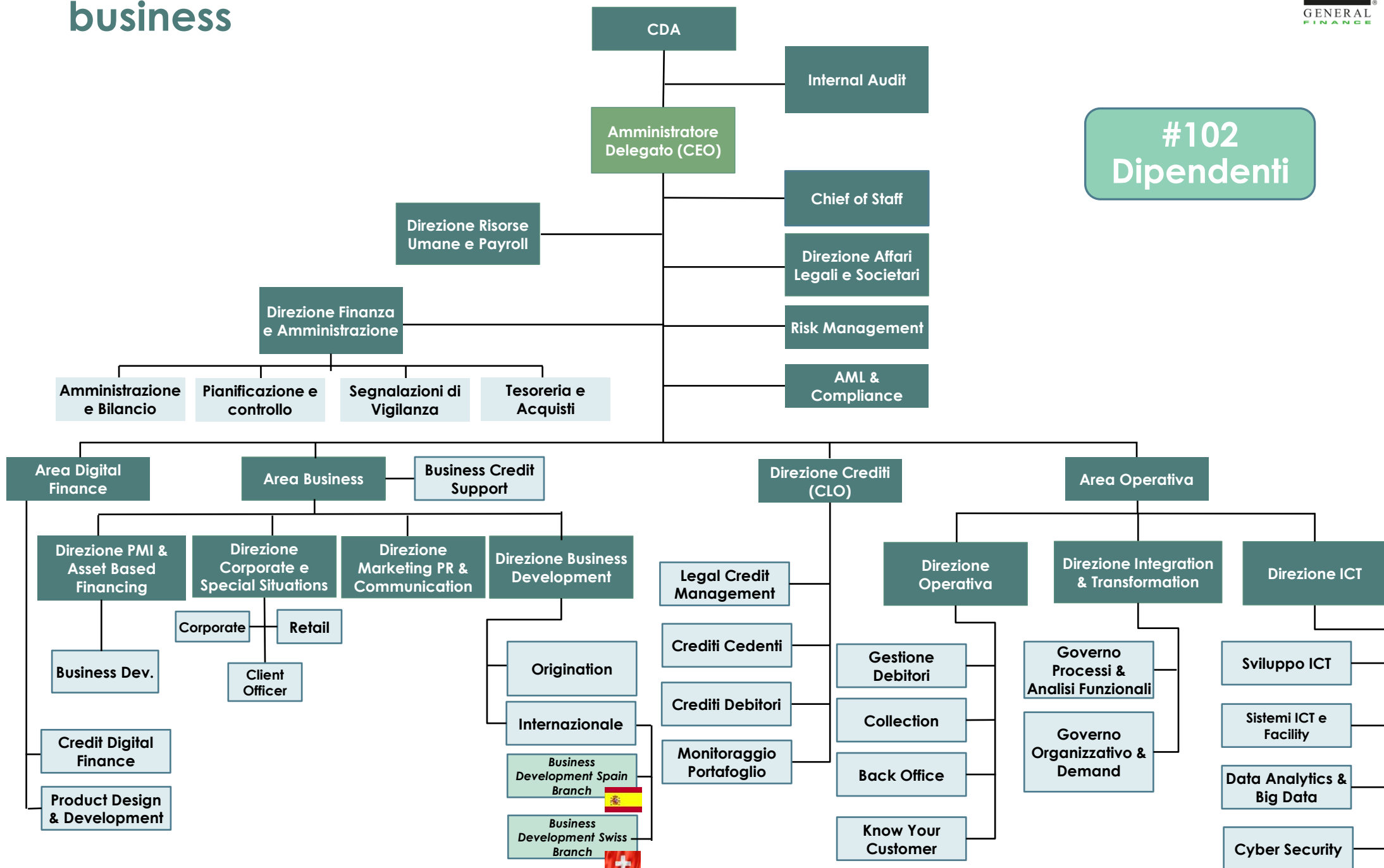
Situazione a luglio 2026;

(*) considerando i diritti di voto multiplo rafforzati

(**) Gianolli Riccardo: Usufrutto

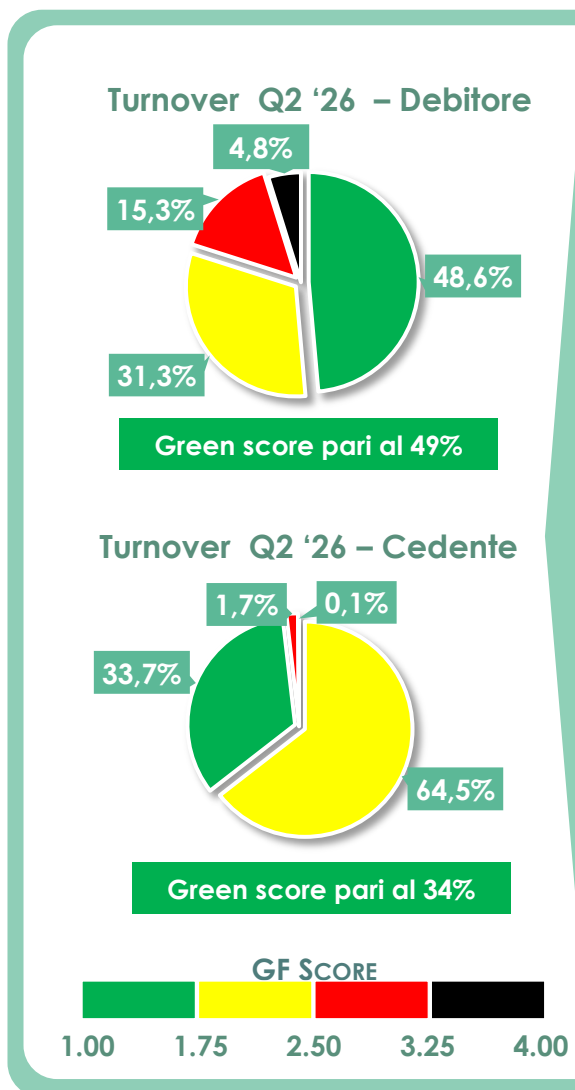
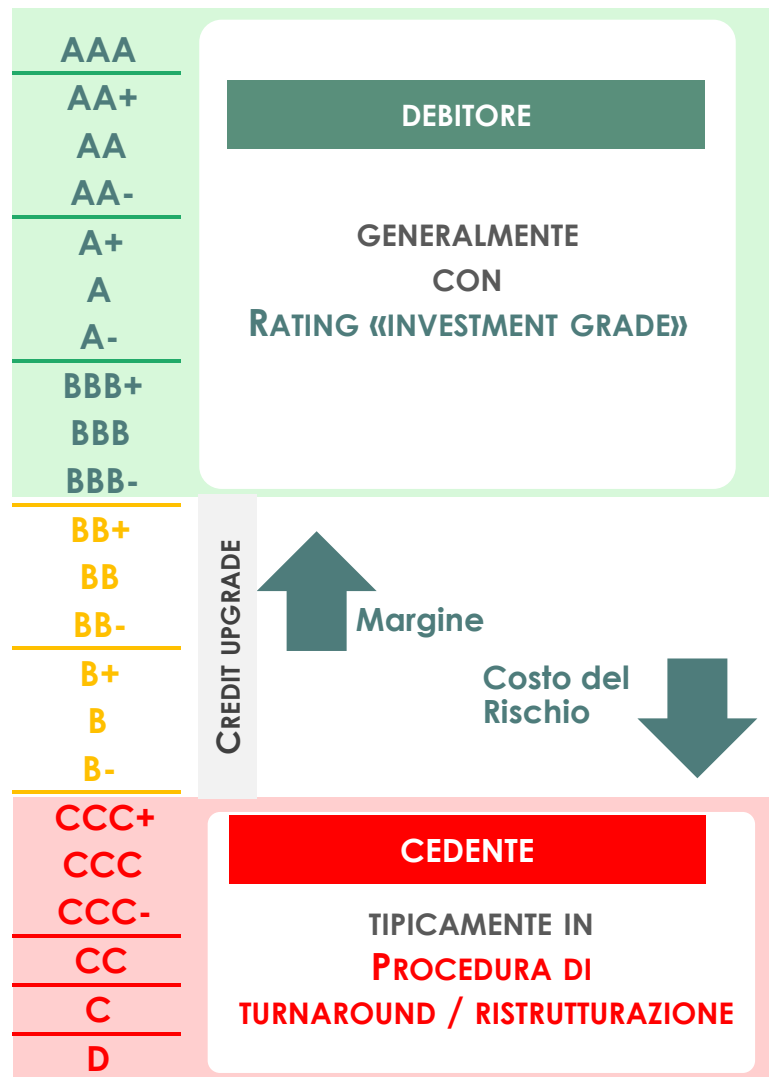
Un'organizzazione orientata al controllo del rischio e al business

#102
Dipendenti



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)



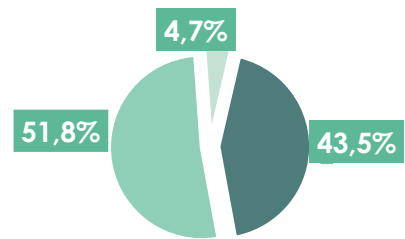
HIGHLIGHTS PER GENERALFINANCE¹

PRODOTTI

- ✓ Pro-solvendo factoring (c. **79%** del turnover; vs 17% media Assifact¹)
- ✓ Pro-soluto factoring (c. **21%** del turnover; vs 83% Assifact¹)
- ✓ Reverse factoring
- ✓ C. **76%** del turnover coperto da assicurazione con Allianz Trade
- ✓ **75%** LTV Pro solvendo a 6M2026, regolabile in base al rischio di credito

CLIENTI (“Special Situation”)

- ✓ Alto rapporto Debitore/Cedente (~**55** vs **6** di media Assifact²)
- ✓ **Fidelizzazione** media del cedente **circa 6,5 anni**



■ Distressed ■ Bonis (High risk) ■ NewCo³

1) Dati di Generalfinance si riferiscono al 30 giugno 2026 (LTM); i dati Assifact si riferiscono al 31 marzo 2026;
2) Dati Assifact al netto delle «Persone Fisiche»; 3) NewCo: Nuova Società dopo la definizione del piano turnaround

...associato ad un'elevata diversificazione di portafoglio

ALTO NUMERO DI DEBITORI PER CEDENTE



6

55

Generalfinance ha una **media di 55 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.

TURNOVER - VARIAZIONE % RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE



2,2%

9,1%

Generalfinance ha registrato una crescita del turnover del **9,1% su base annua**, a fronte di una variazione **del 2,2%** per il mercato. Il risultato evidenzia una forte dinamica commerciale e conferma la capacità di consolidare ulteriormente il posizionamento nel mercato di riferimento.

Dati di Turnover di Generalfinance riferiti al 30 giugno 2026.

Dati di Turnover di Assifact riferiti al 31 maggio 2026. Variazione % del turnover include i volumi derivanti dagli acquisti di crediti fiscali

Factoring e credito bancario tradizionale: differenze fondamentali

Valutazione dei rischi

- 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**

Flessibilità finanziaria

- **I limiti del factoring aumentano con il fatturato/turnover**
- Si differenzia dai limiti di credito bancari, che sono **fissi e richiedono una rinegoziazione**

Vantaggio informativo

- **Monitoraggio continuo dei crediti**
- Consente di **individuare tempestivamente situazioni di pericolo**
- Fornisce **informazioni sul credito in tempo reale lungo le catene di approvvigionamento**
- Porta a una **riduzione della perdita in caso di inadempienza (LGD)**

Riduzione del rischio strutturale

- **NPL ratio generalmente più bassi**
- **Recuperi più rapidi e tassi di recupero più elevati**
- **Maggiore efficienza operativa**
- **Meno prociclico** rispetto al credito bancario

Struttura delle relazioni

- **Rapporti a lungo termine con i clienti**
- **Breve durata dell'esposizione** (legati ai termini di pagamento dei crediti, circa 60-90 giorni)

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 giudizionario (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)

Un modello di business solido e orientate al futuro

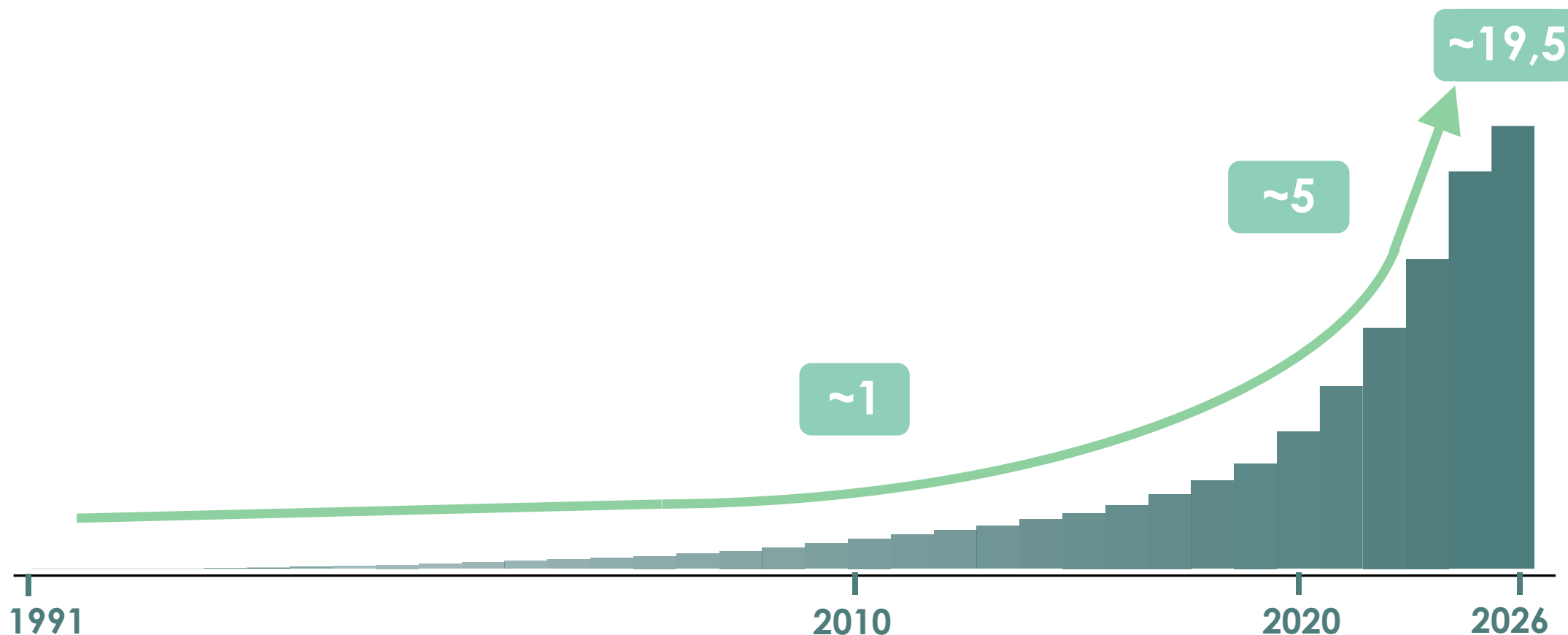
Sostenibilità dei risultati finanziari per oltre 30 anni

Turnover cumulato € mld

CAGR 91' - 10'
+95%

CAGR 10' - 20'
+15%

CAGR 20' - 25'
+30%



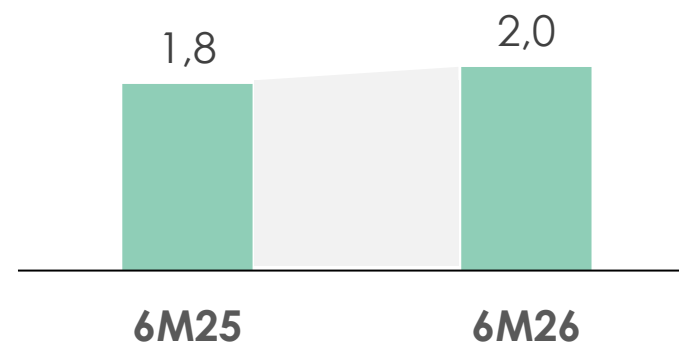
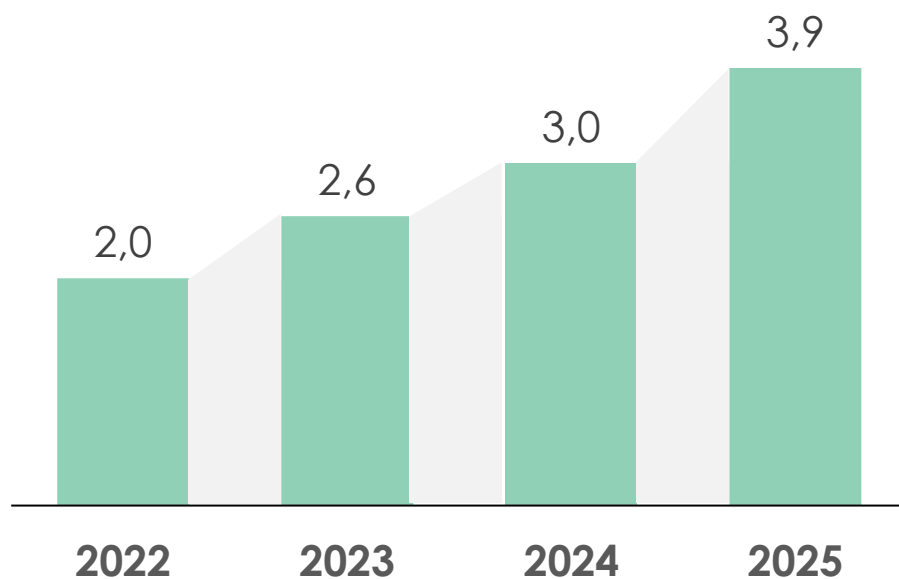
Con €2 mld di turnover generati nella prima metà del 2026, il totale di crediti smobilizzati dall'avvio dell'operatività nel factoring (1991) ammonta a circa 19,5 miliardi di euro

Turnover in forte crescita...

Crescita del volume di Turnover (€Mld)

CAGR '22-'25
+24%

VAR. YOY '25-'26
+9%



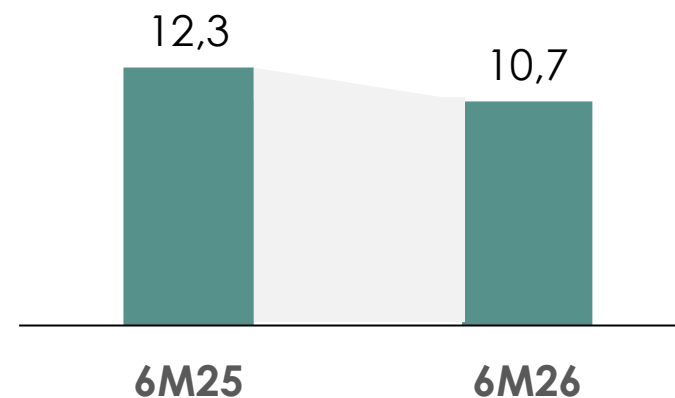
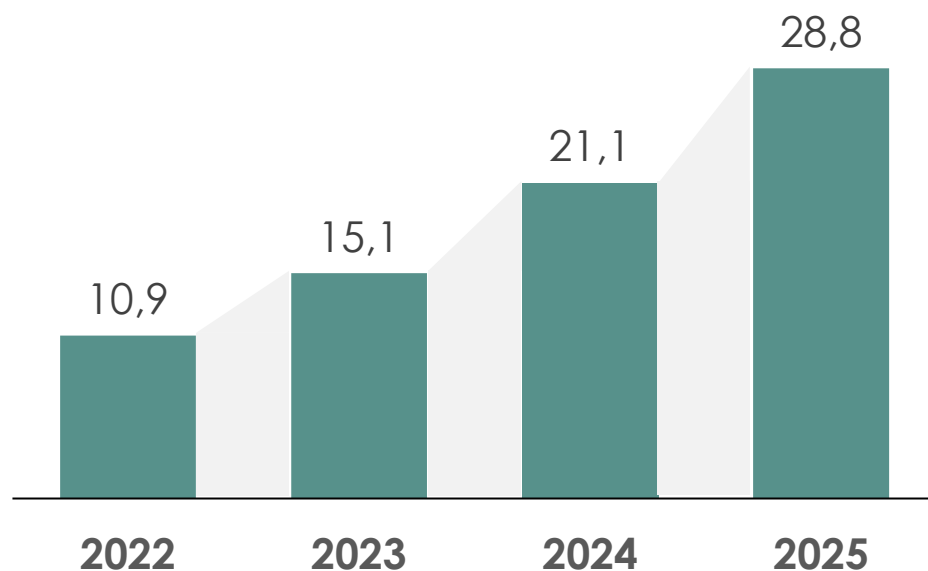
Crescita del turnover superiore alla media di mercato

Utile Netto: elevata redditività delle operazioni

Andamento dell'utile netto rettificato (€Mln)

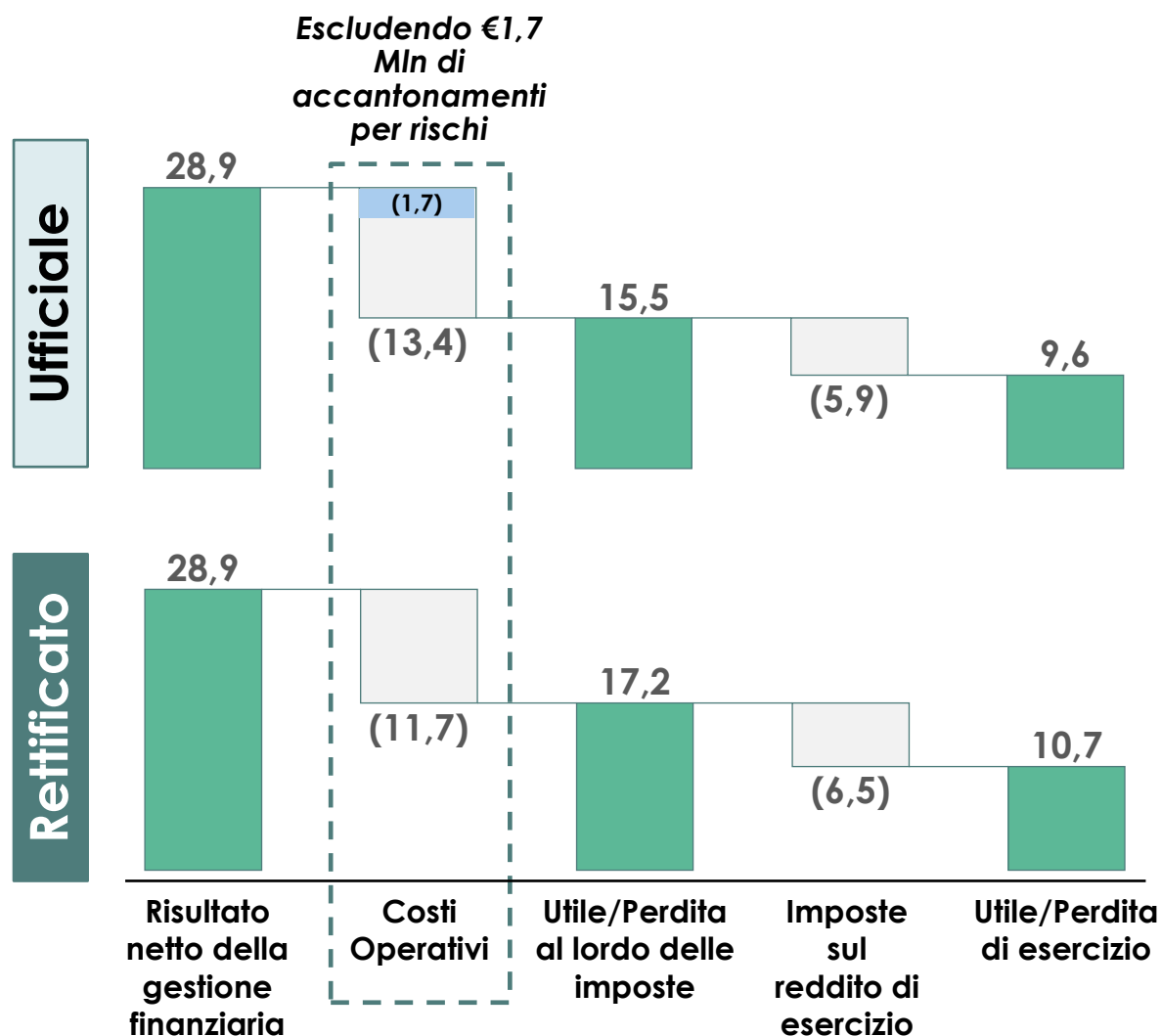
CAGR '22-'25
+38%

VAR. YOY '25-'26
-13%



Utile netto Adjusted in calo del 13%, rispetto alla straordinaria (elevata) redditività registrata nel primo semestre 2025

Utile netto rettificato 6M 2026 (€ Mln)



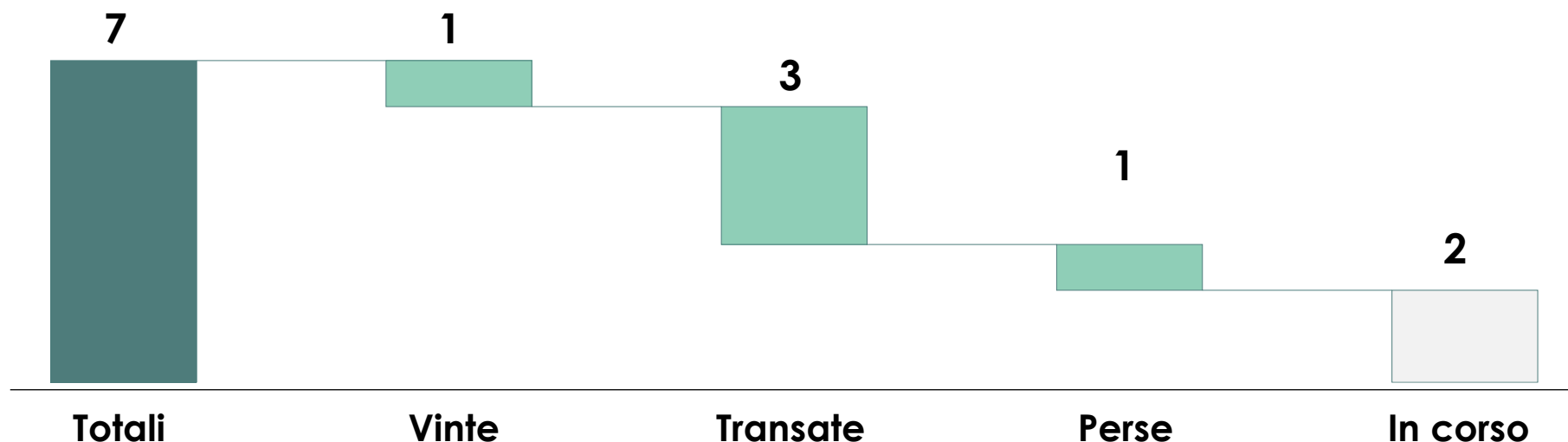
Rischio revocatoria Industries Sportswear Company S.r.l.

Nel mese di maggio, Generalfinance S.p.A. ha comunicato che la Corte d'Appello di Venezia, nell'ambito del giudizio di secondo grado relativo all'azione revocatoria promossa nei confronti della Società dal Fallimento Industries Sportswear Company S.r.l., **ha condannato la Società al pagamento, in favore della procedura concorsuale, di circa €2,2 milioni, oltre a spese e interessi stimati in circa €1,2 milioni.**

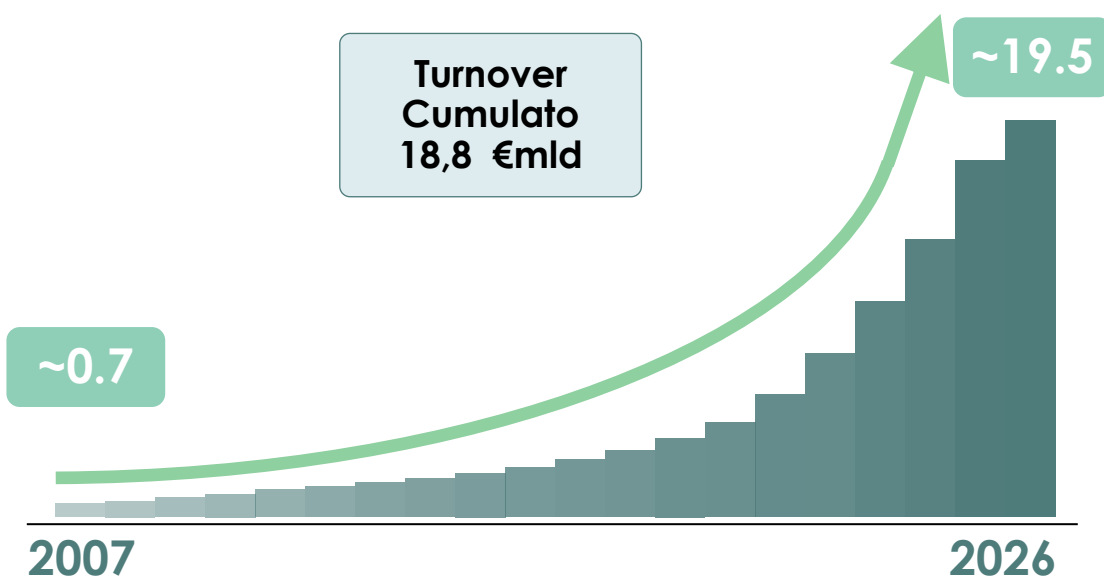
La questione è stata successivamente risolta mediante un accordo transattivo con i curatori fallimentari, che prevedeva il pagamento da parte di Generalfinance di 1,7 milioni di euro a titolo di liquidazione completa e definitiva del credito. L'accordo è stato portato a termine e il contenzioso è pertanto considerato definitivamente chiuso.

Rischio di azioni revocatorie, molto basso rispetto al turnover

Numero di procedimenti legali (azioni revocatorie) dal 2007 al 1° semestre 2026



Turnover cumulato dal 2007 al 1° semestre 2026 (€ mld)

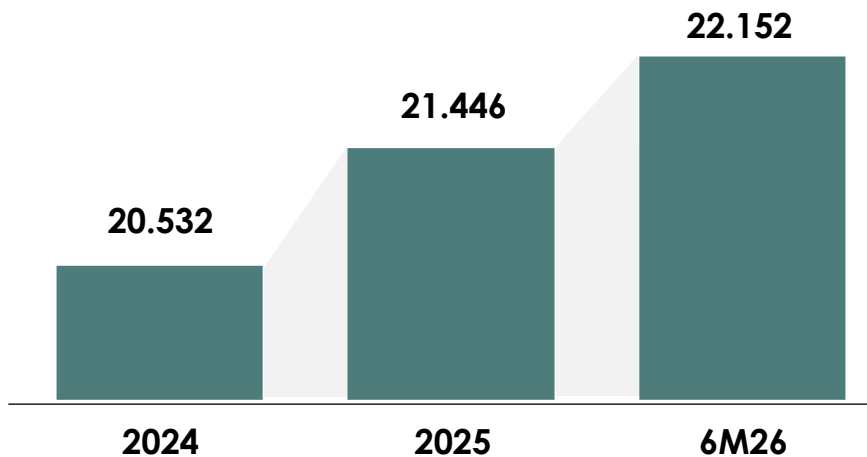


% di perdita: (Perdite totali / Turnover Cumulato 2007 –giugno 2026)

Perse €mln	0,15
Transate €mln	3,88
Perdite totali €mln	4,03
Turnover Cumulato 2007 – 6M2026 €mld	18,8
% di perdita	0,02 %

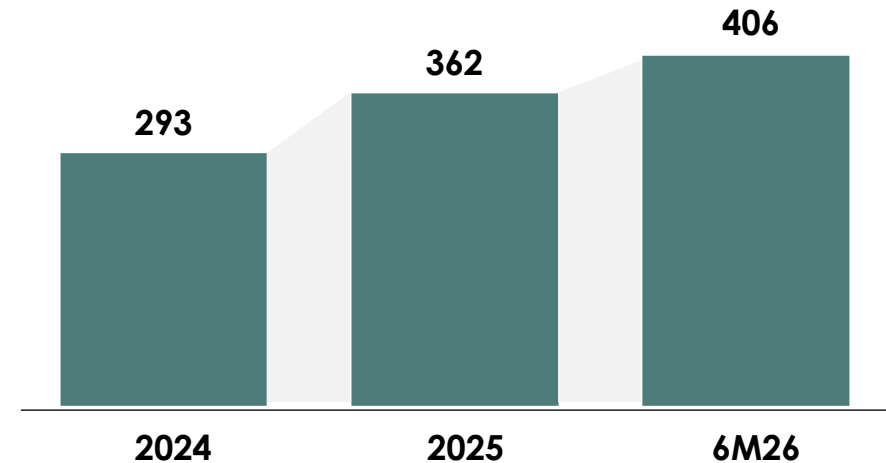
Crescita dell'attività grazie a una maggiore diversificazione

Trend Debitori Ceduti 2024 – 6M26



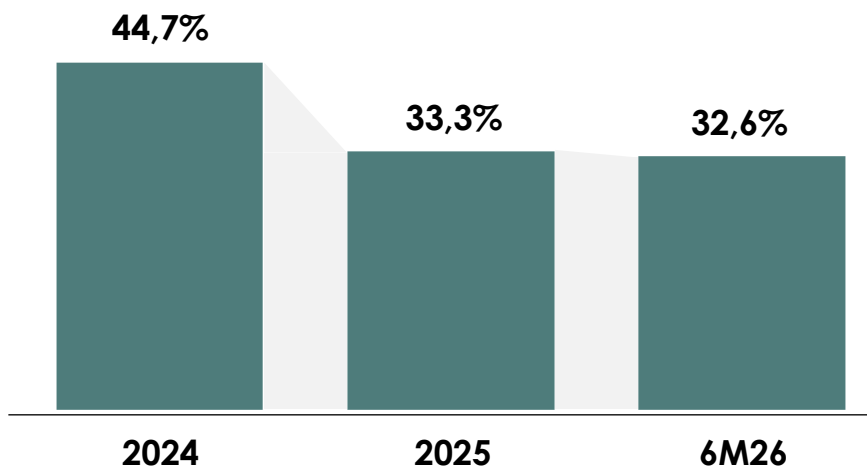
6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Trend Cedenti 2024 – 6M26



6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Concentrazione Top 10 Cedenti per Esposizione 2024 – 6M26

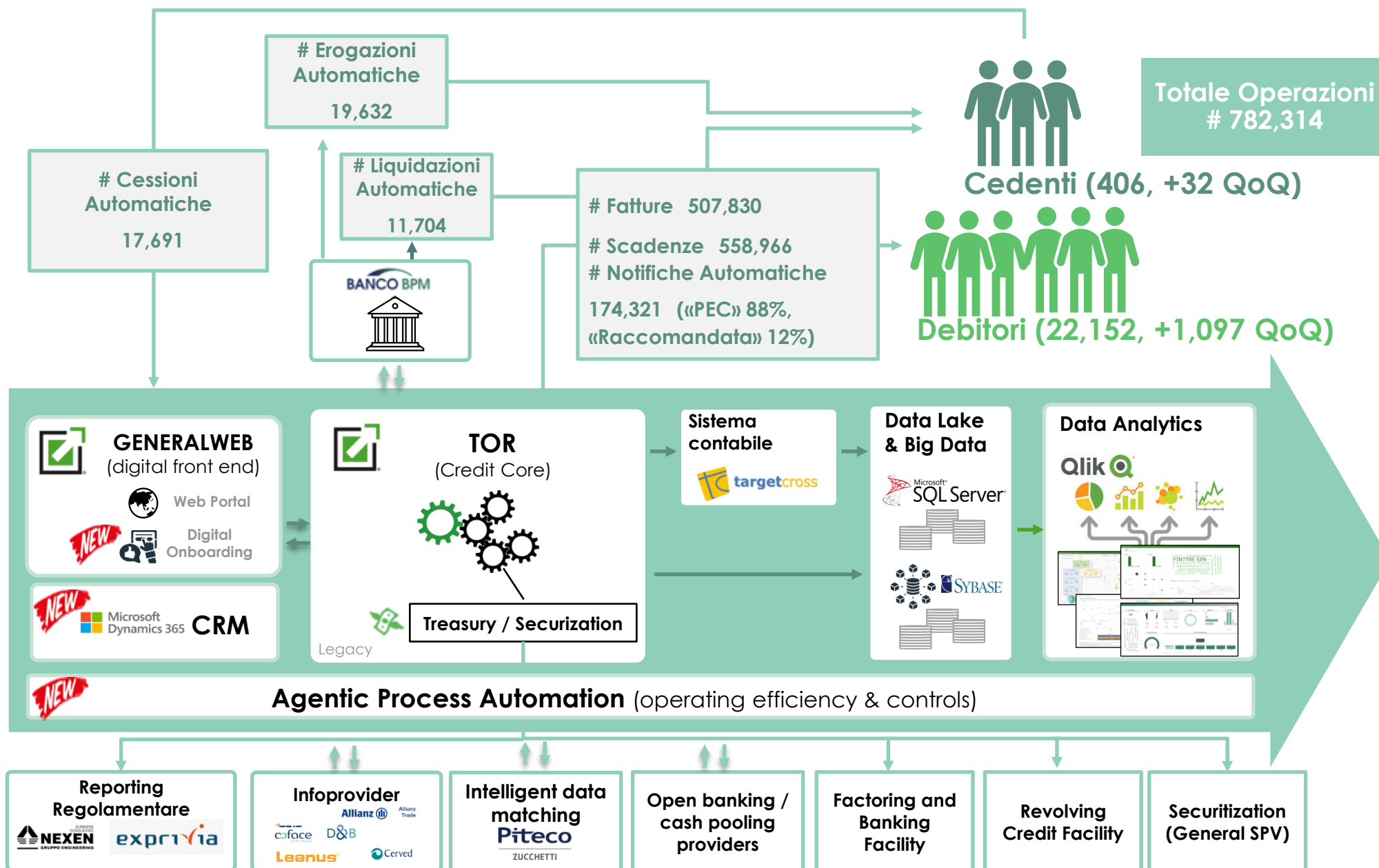


Indicatori chiave filiale spagnola



	6M25	6M26	YoY (%)
Cedenti	4	12	+200%
Debitori Ceduti	40	188	+370%
Turnover (€mln)	12,3	31,8	+160%

Una risorsa strategica: la nostra piattaforma digitale proprietaria



Dati LTM a Giugno 2026

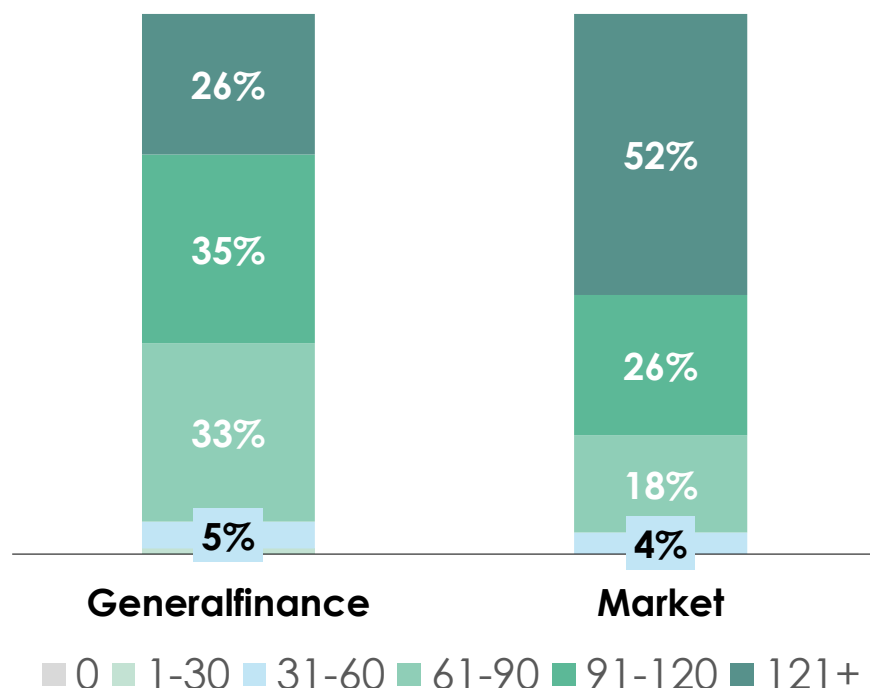
Totale Operazioni: somma di erogazioni, cessioni, liquidazioni, scadenze, notifiche

Performance di incasso: una leva strategica per i nostri clienti



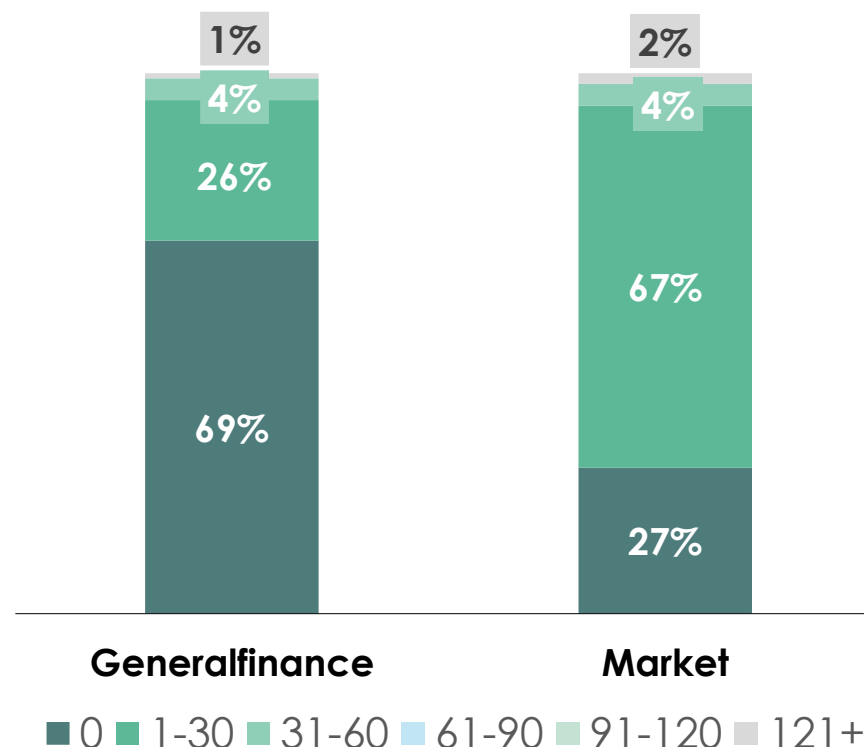
Condizioni di pagamento (DSO)

Solo il **26%** del portafoglio di Generalfinance ha condizioni di pagamento superiori a 120 giorni **(vs 52% del mercato)**



Ritardi di pagamento (giorni)

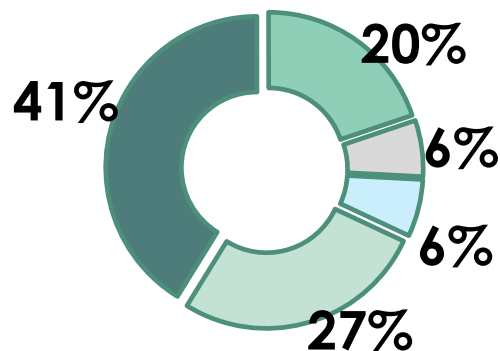
Il **69%** del portafoglio di Generalfinance non presenta ritardi di pagamento **(vs il 27% del mercato)**



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

Business orientato alle PMI e alle Mid Corporate...

CLASSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER FASCIA DI FATTURATO

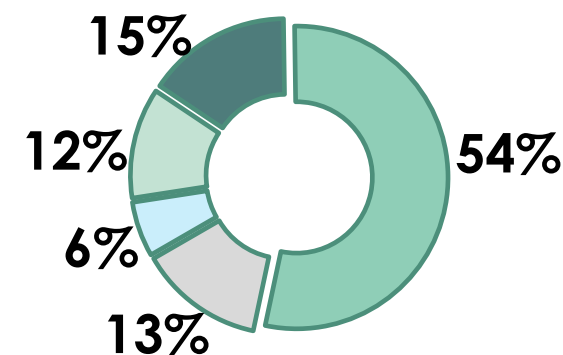


74% fino a 250M

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

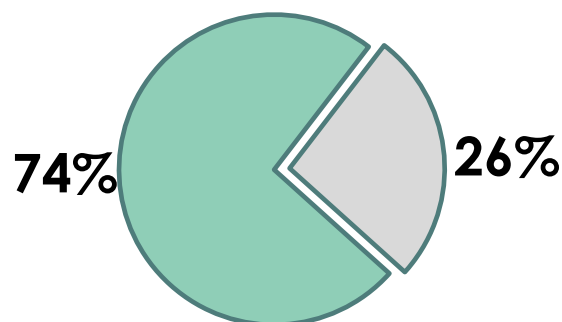


ASSIFACT
Associazione Italiana per il Factoring



33% fino a 250M

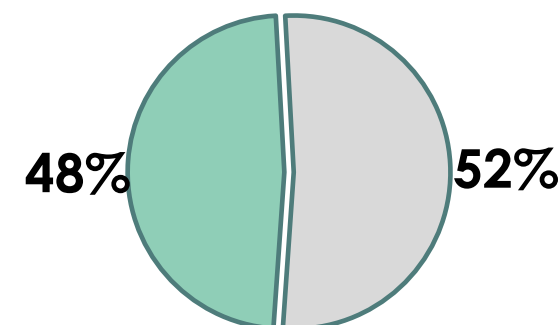
FACTORING PER STATO DI NOTIFICA



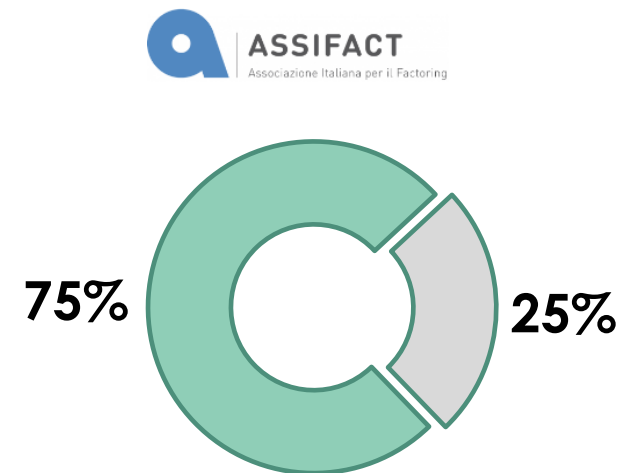
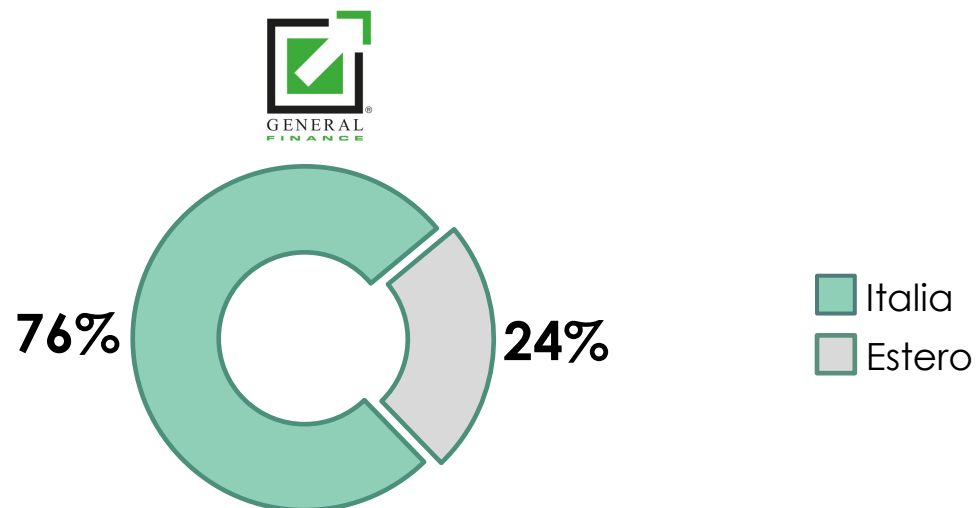
- Notification
- Not Notification



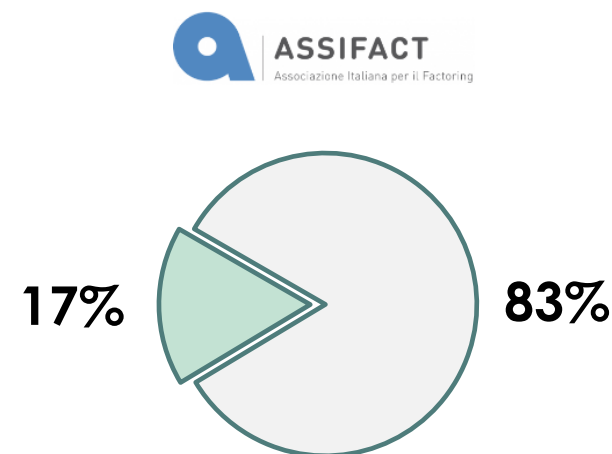
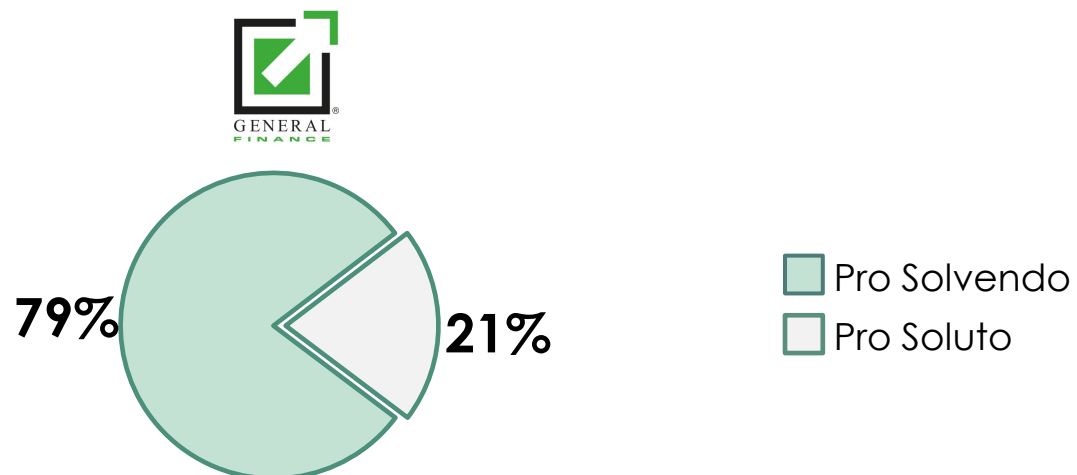
ASSIFACT
Associazione Italiana per il Factoring



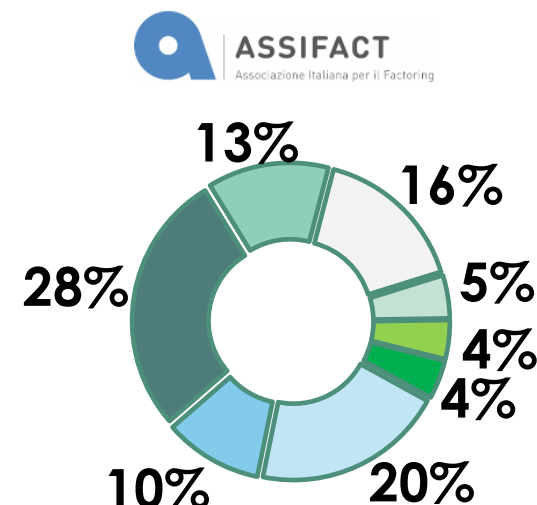
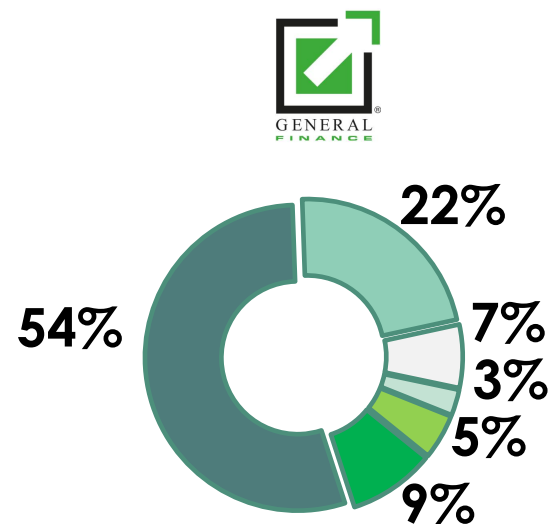
TURNOVER NAZIONALE VS INTERNAZIONALE



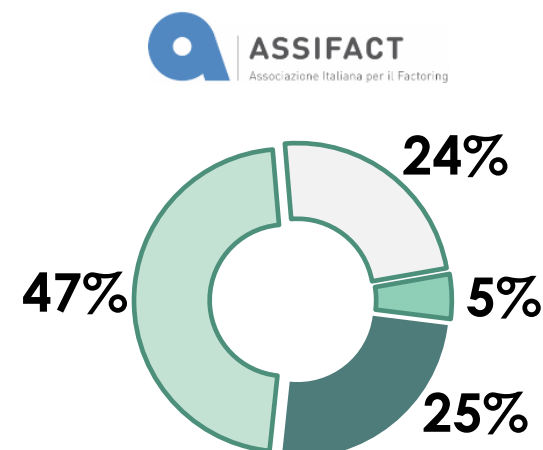
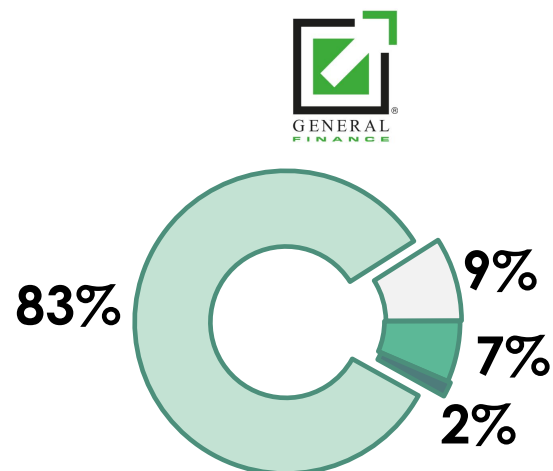
TURNOVER PER PRODOTTO



DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER SETTORE



DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER AREA GEOGRAFICA



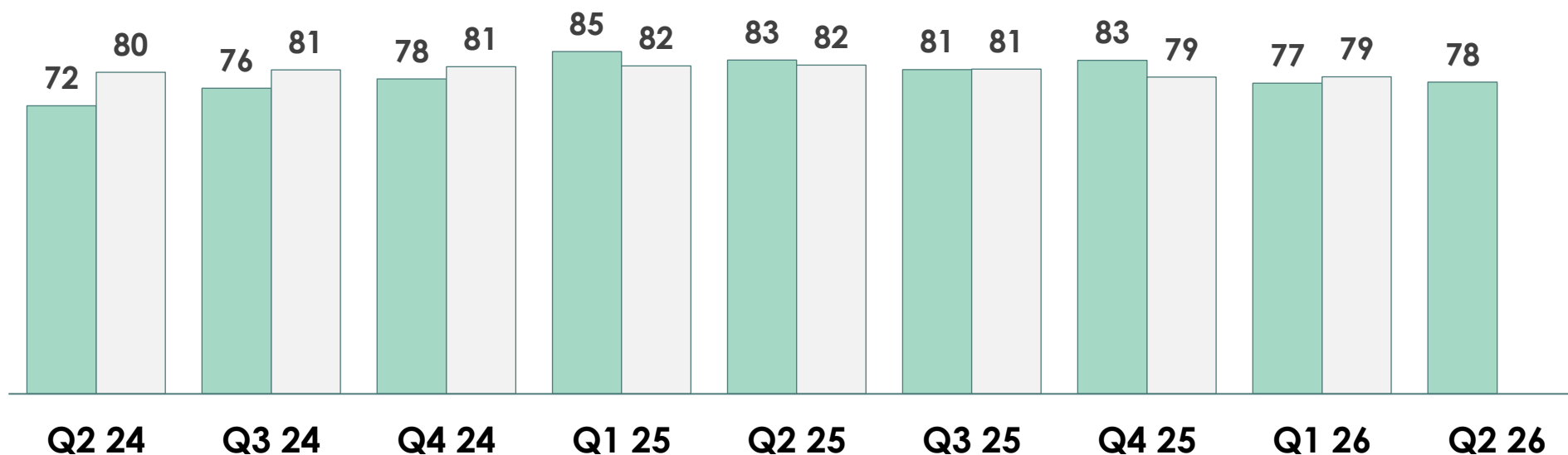
Il DSO evidenzia un business con duration molto contenuta

Giorni medi di incasso (DSO)

-8 giorni

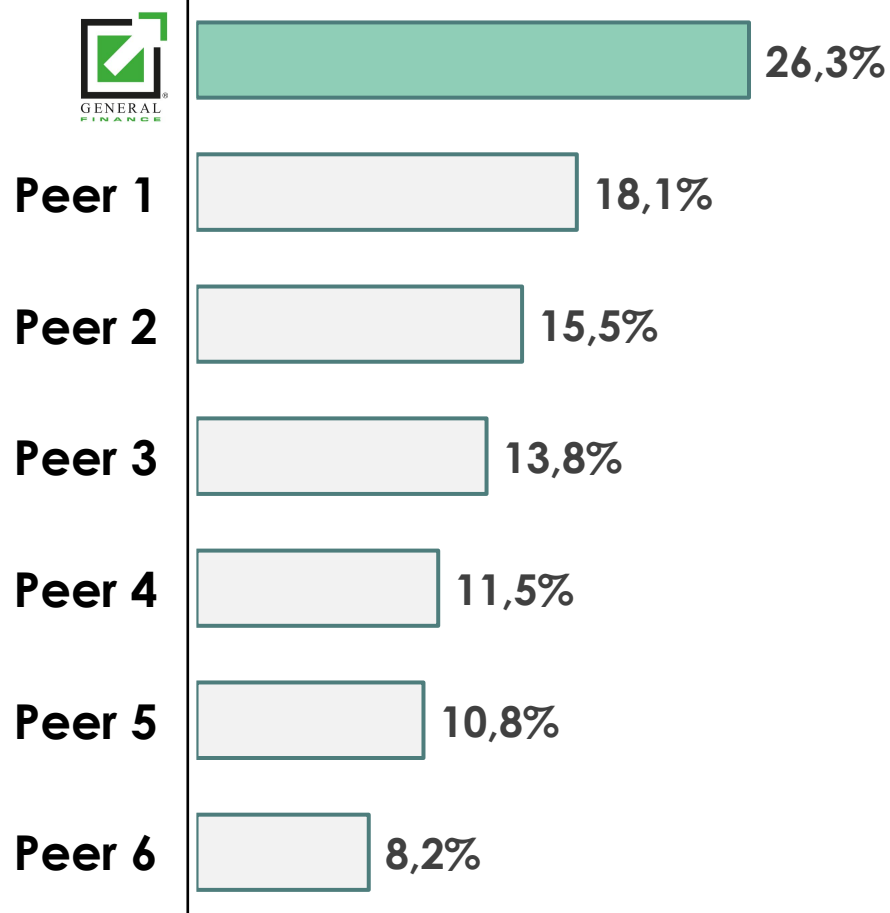
DIFFERENZA VS MEDIA MERCATO

-2 giorni

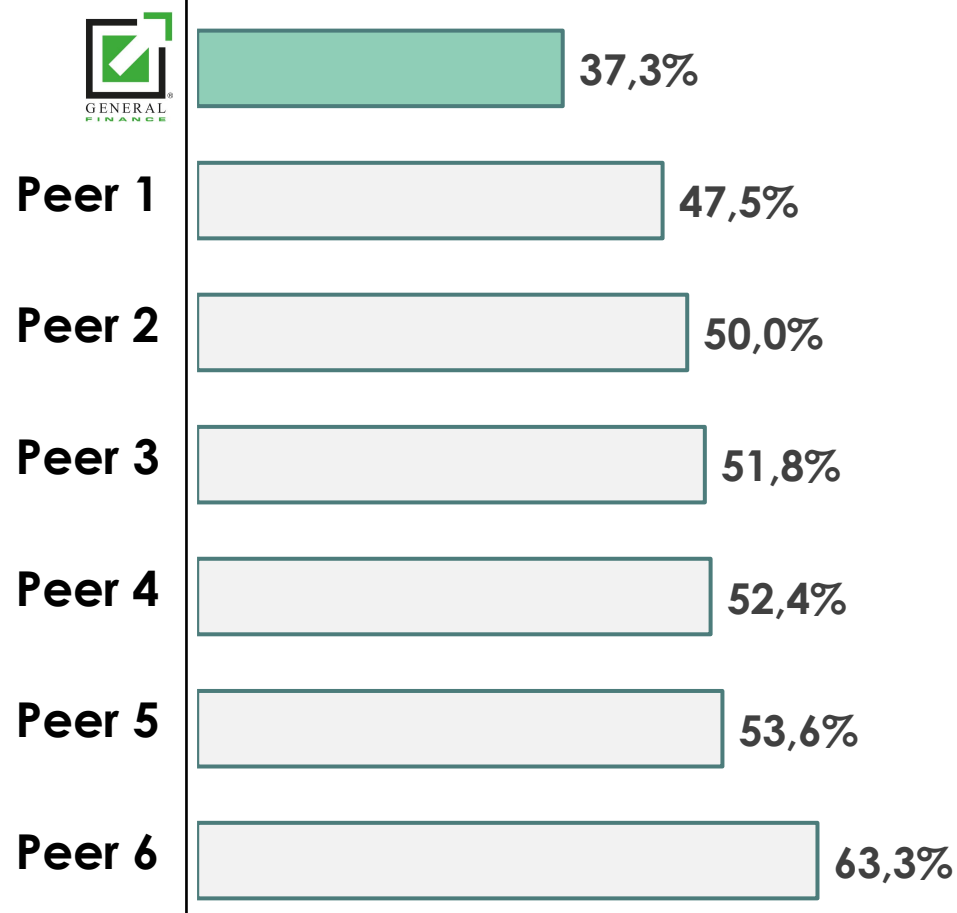


Confronto con i concorrenti, redditività

ROE%



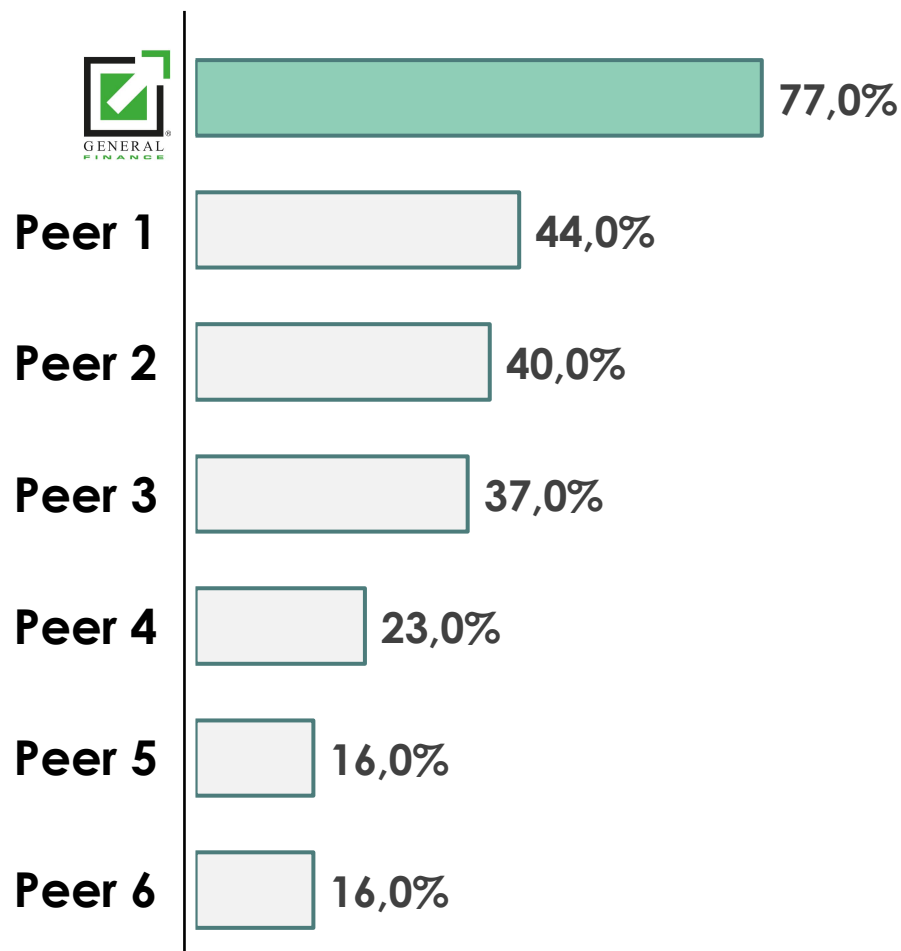
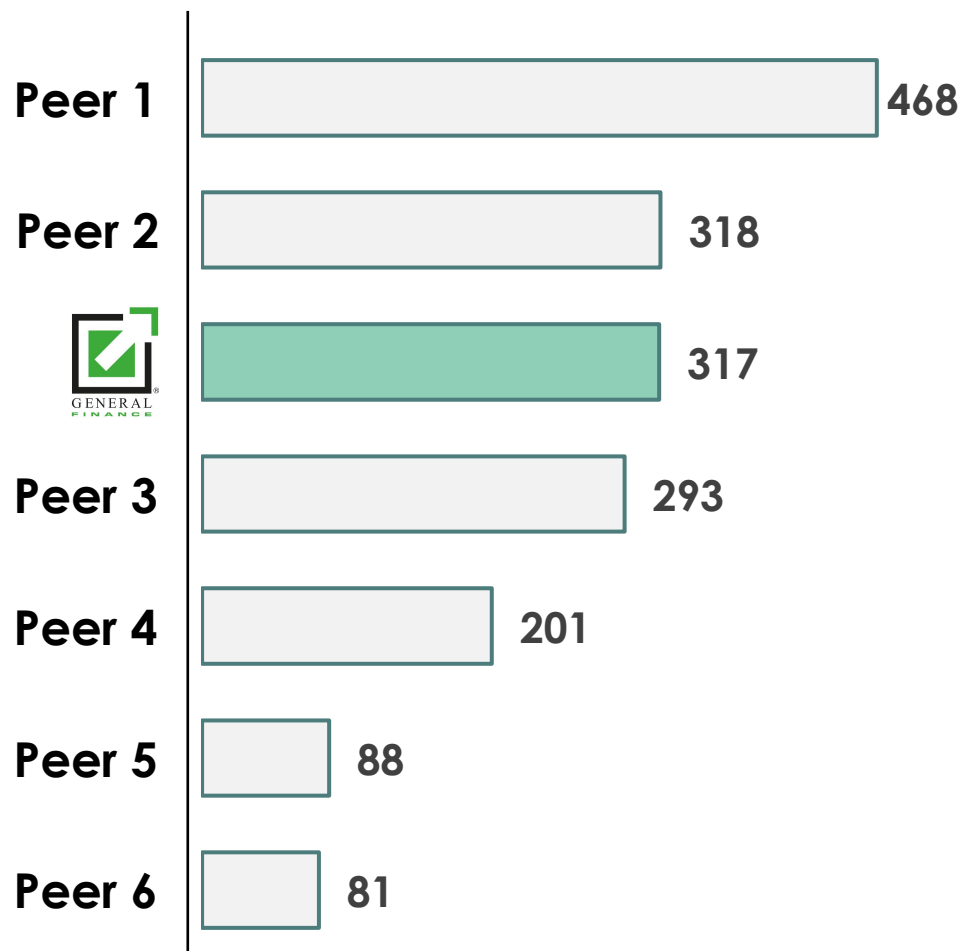
COST INCOME %



Confronto con i concorrenti, efficienza e composizione del conto economico

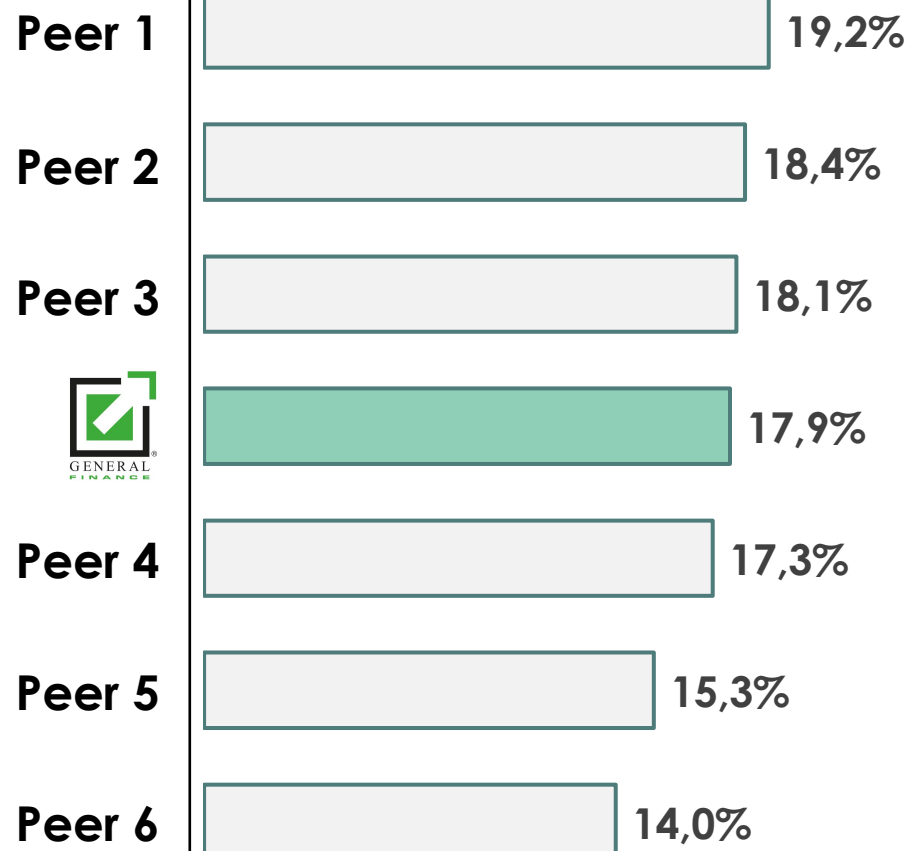
MARG. DI INTERMEDIAZ. PER DIPENDENTE €/K

COMMISS. NETTE / MARG. DI INTERMEDIAZ. (%)

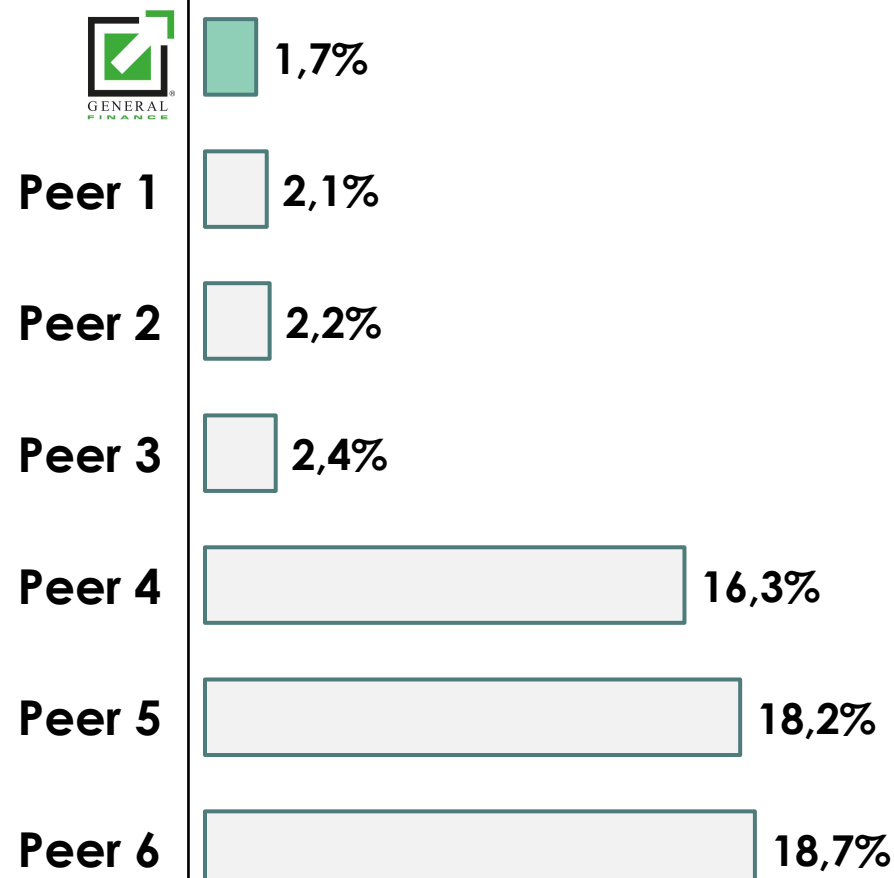


Confronto con i concorrenti, rischio e capitale

TOTAL CAPITAL (%)



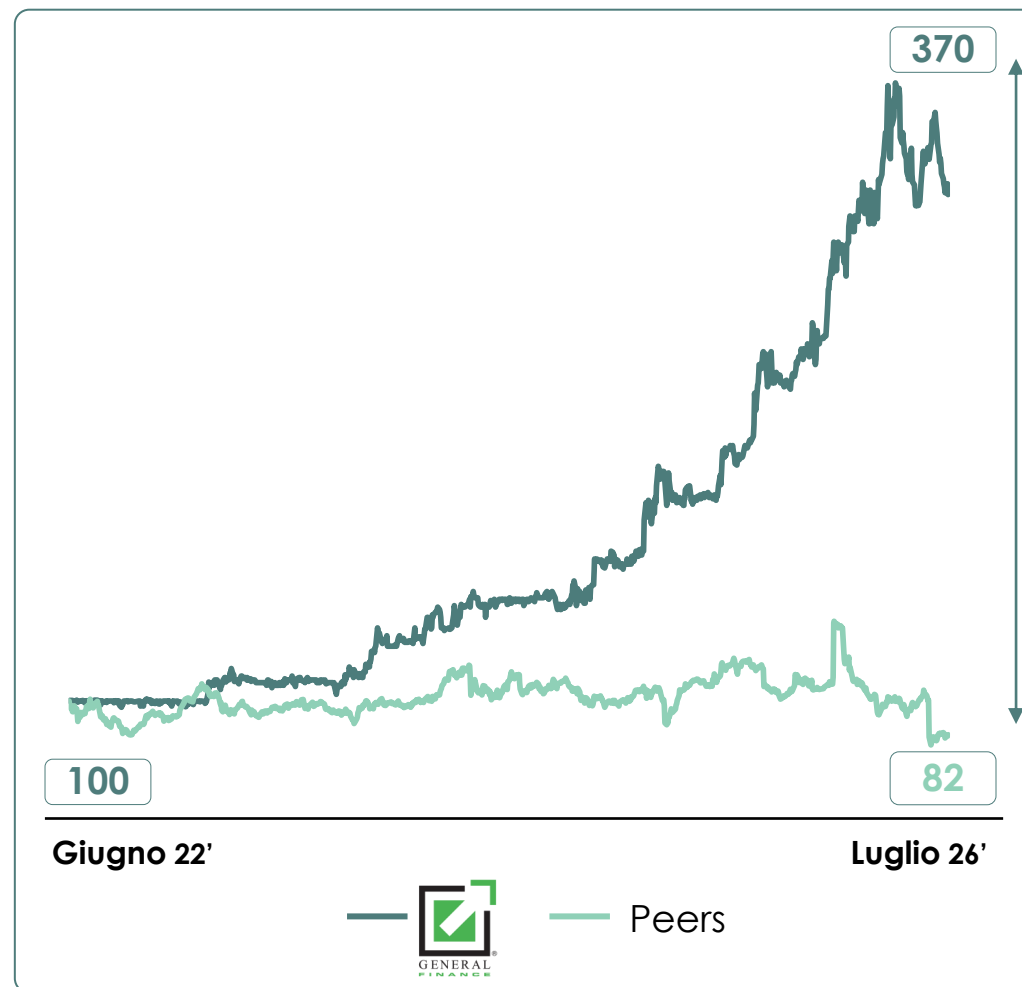
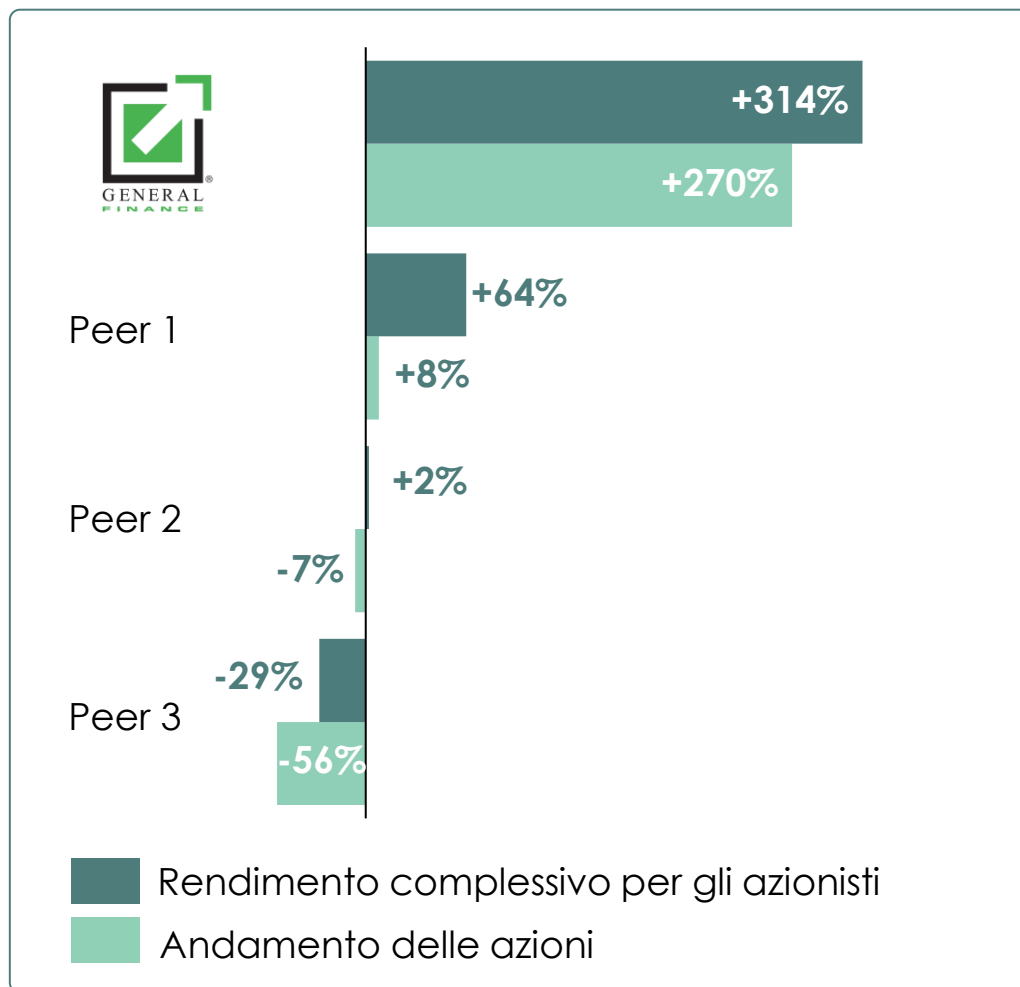
NPE RATIO LORDO (%)



Creazione di valore per gli azionisti nettamente superiore rispetto ai concorrenti

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

Peers – Andamento delle azioni Giugno 2022 – Luglio 2026



Andamento del prezzo delle azioni nel periodo dal 29/06/2022 al 28/07/2026;

I Peers includono Banca Sistema, BFF, Banca Ifis

Fonte: Teleborsa

Peer: media dell'andamento del titolo nel periodo dal 29/06/2022 al 28/07/2026

Risultati 6M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale

Una bassa volatilità del conto economico, basato su interessi e commissioni



Conto Economico (€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	6M25	6M26	YoY%
Margine di interesse	7.3	9.0	12.4	18.0	35.4%	7.2	7.1	(0.8%)
Commissioni nette	23.6	27.2	36.4	48.7	27.3%	23.0	24.3	5.6%
Margine di intermediazione	30.9	36.2	48.8	66.8	29.4%	30.2	31.4	3.8%
Rettifiche/riprese val nette rischio cred	(1.2)	(1.3)	(1.2)	(2.9)	34.7%	(2.0)	(2.4)	22.5%
Costi operativi	(13.2)	(12.9)	(16.0)	(20.4)	15.6%	(9.7)	(11.7)	21.2%
Utile netto	10.9	15.1	21.1	28.8	38.2%	12.3	10.7	(13.2%)

(€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	6M25	6M26	YoY%
Turnover	2,009.4	2,559.3	3,029.5	3,870.5	24.4%	1,830.5	1,999.3	9.2%
Erogato	1,674.0	2,161.4	2,393.6	3,012.7	21.6%	1,436.7	1,491.4	3.8%
LTV	83.3%	84.5%	79.0%	77.8%	(2.2%)	78.5%	74.6%	(5.0%)
LTV Pro-solvendo	81.5%	80.1%	75.9%	75.2%	(2.6%)	74.7%	74.6%	(0.1%)

Marg. Intermed. / Crediti medi (%)	8.7%	8.5%	9.1%	10.4%	6.0%	9.8%	9.3%	(5.5%)
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)	23.5%	24.8%	25.4%	27.0%	4.7%	23.7%	22.7%	(4.4%)
Cost Income Ratio	42.7%	35.7%	32.9%	30.5%	(10.6%)	32.0%	37.3%	16.8%
ROE (%)	23.7%	29.3%	35.8%	41.3%	20.3%	35.4%	26.3%	(25.7%)

Stato Patrimoniale (€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	6M25	6M26	YoY%
Cassa e disponibilità liquide	43.7	21.7	122.4	122.6	41.0%	95.3	97.9	2.8%
Attività finanziarie	385.4	462.4	614.9	668.9	20.2%	616.8	684.1	10.9%
Altre attività	14.7	15.9	32.3	50.6	50.8%	30.5	48.8	60.0%
Totale attivo	443.8	500.0	769.6	842.1	23.8%	742.6	830.8	11.9%
Passività finanziarie	368.4	409.4	635.2	673.1	22.3%	597.4	658.8	10.3%
Altre passività	18.6	24.2	54.3	70.6	56.1%	63.1	81.0	28.3%
Totale passivo	387.0	433.6	689.5	743.7	24.3%	660.6	739.8	12.0%
Patrimonio netto	56.8	66.4	80.1	98.4	20.1%	82.0	91.0	11.0%

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 6M26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativi al contenzioso passivo

Risultati trimestrali solidi e crescita costante dell'attività

Conto Economico (€Mln)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	2Q26 / 1Q26 %	2Q26 / 2Q25 %
Margine di interesse	3,9	6,0	4,9	3,7	3,4	(10,0%)	(12,6%)
Commissioni nette	11,9	13,0	12,7	11,2	13,1	16,5%	9,7%
Margine di intermediazione	15,8	19,0	17,6	15,0	16,4	9,4%	3,8%
Rettifiche/riprese di valore nette rischio di crediti	-0,1	-1,2	0,3	-1,4	-1,1	-21,4%	1563,3%
Costi operativi	-5,0	-4,7	-6,0	-5,5	-6,2	13,4%	23,5%
Utile netto	7,0	8,7	7,8	5,1	5,6	8,9%	(20,8%)

(€Mln)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	2Q26 / 1Q26 %	2Q26 / 2Q25 %
Turnover	1011,7	975,3	1065,2	904,8	1094,5	21,0%	8,2%
Erogato	792,7	746,4	829,6	668,7	822,7	23,0%	3,8%
LTV	78,4%	76,5%	77,9%	73,9%	75,2%	1,7%	(4,1%)
Marg. Intermed. / Crediti medi (%)	11,0%	12,5%	11,1%	9,6%	10,3%	8,1%	(5,8%)
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)	24,5%	31,6%	27,6%	25,0%	20,6%	(17,7%)	(15,8%)
Cost Income Ratio	31,9%	24,9%	34,0%	36,6%	38,0%	3,6%	18,9%
ROE (%)	40,4%	49,8%	44,7%	20,8%	27,4%	31,6%	(32,2%)

Stato Patrimoniale (€Mln)	6M25	9M25	12M25	3M26	6M26	6M26/ 3M26 %	6M26/ 6M25 %
Cassa e disponibilità liquide	95,3	144,7	122,6	138,9	97,9	(29,5%)	2,8%
Attività finanziarie	616,8	598,7	668,9	584,0	684,1	17,1%	10,9%
Altre attività	30,5	40,7	50,7	56,2	48,8	(13,2%)	59,7%
Totale attivo	742,6	784,1	842,1	779,1	830,8	6,6%	11,9%
Passività finanziarie	597,4	617,1	673,1	600,5	658,8	9,7%	10,3%
Altre passività	63,1	76,4	70,7	75,1	81,0	7,7%	28,2%
Patrimonio netto	82,0	90,6	98,4	103,5	91,0	(12,1%)	11,0%
Totale passivo e patrimonio netto	742,6	784,1	842,1	779,1	830,8	6,6%	11,9%

Nota: il turnover include i crediti futuri

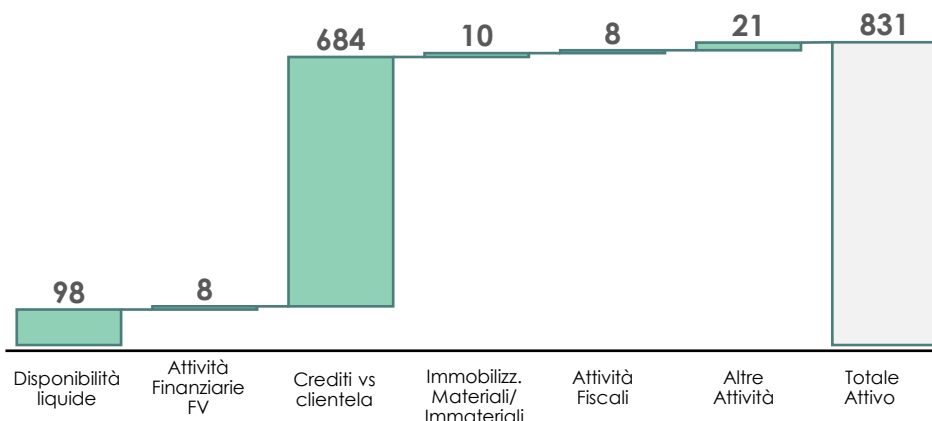
ROE = Utile Netto / (Patrimonio Netto - Utile Netto)

Cost Income Ratio: Costi operativi / Margine di intermediazione

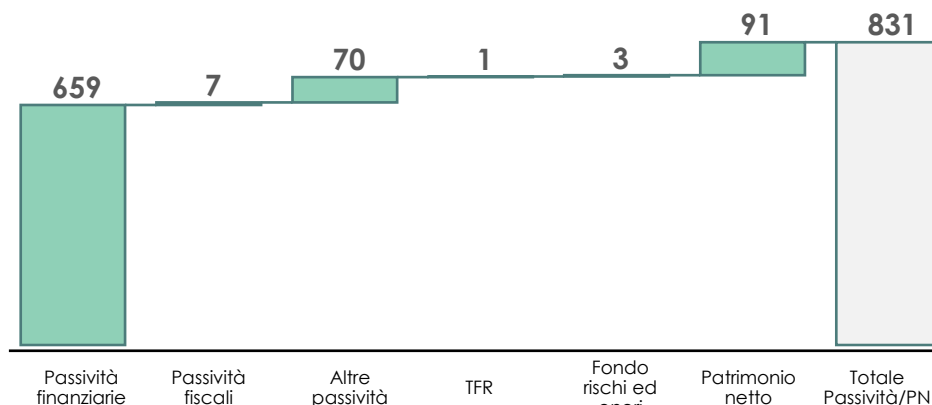
Conto economico, Cost/Income Ratio e ROE (%): dati 2Q26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativi al contenzioso passivo

Un bilancio semplice con una robusta dotazione patrimoniale...

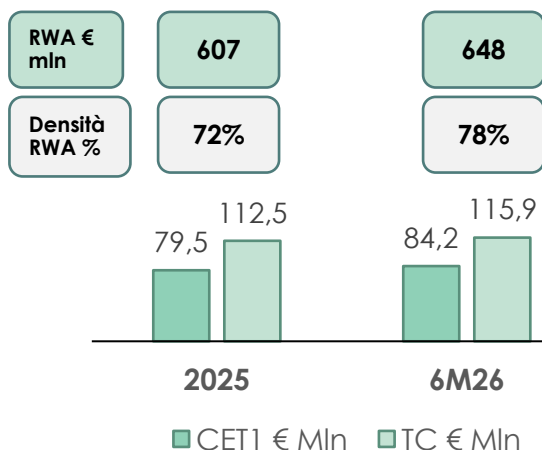
6M26 COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITÀ €MLN



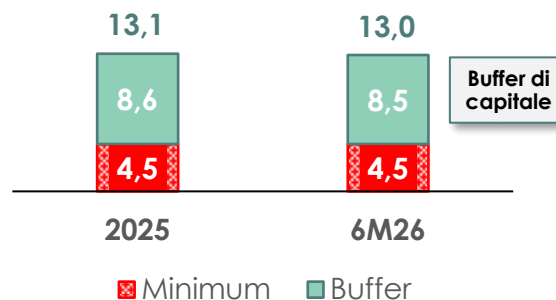
6M26 COMPOSIZIONE DELLE PASSIVITÀ €MLN



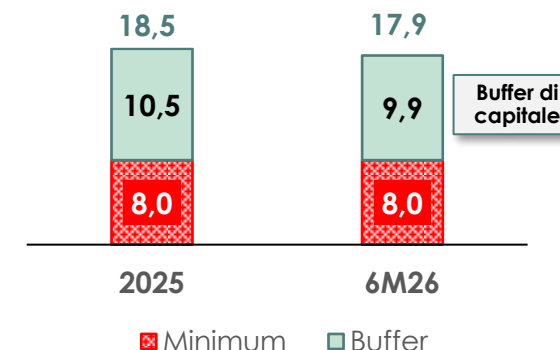
CAPITALE E RWA



CET1 RATIO (%)



TOTAL CAPITAL RATIO (%)



Densità RWA: RWA / Attività totale

Nota: CET1 Ratio e Total Capital Ratio calcolati tenendo conto dell'utile netto del 6M26, al netto dei dividendi totali da distribuire (payout 50% dell'utile netto)

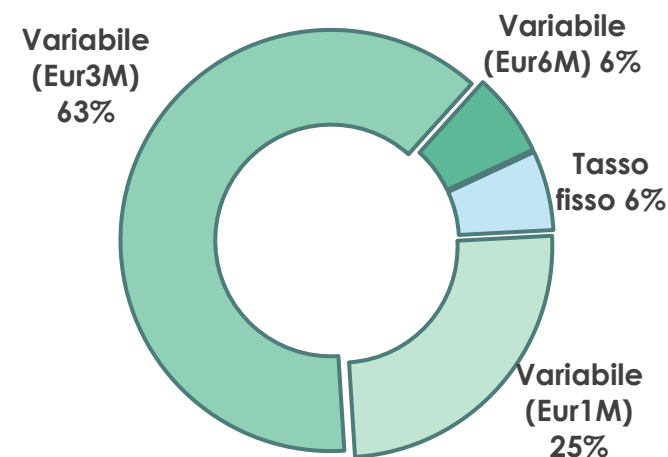
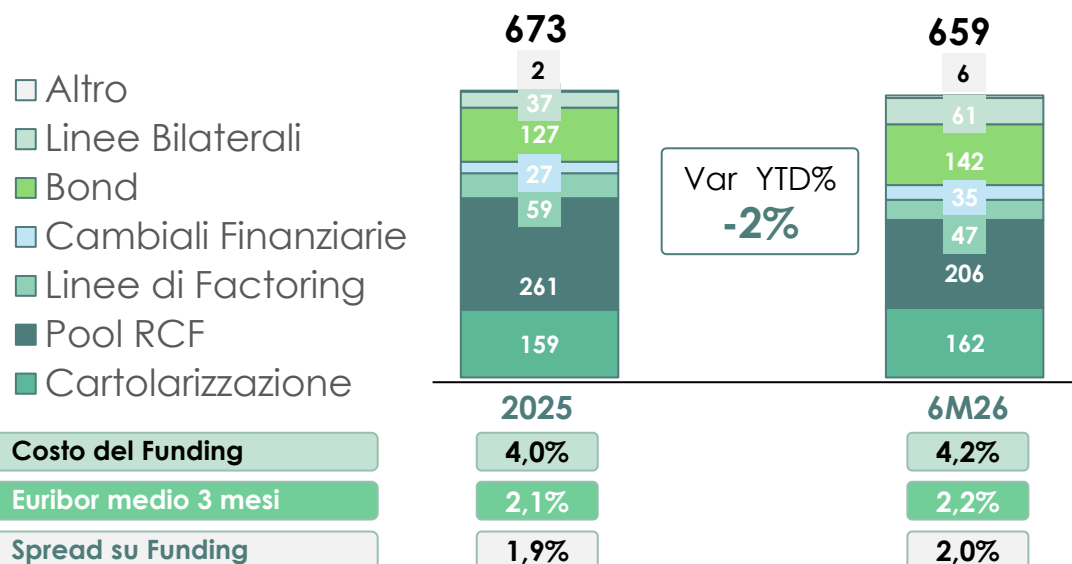
Altre Attività: include €0,02 milioni di derivati di copertura

Altre Passività: include €2,7 milioni derivati di copertura

...abbinata a una solida posizione di liquidità

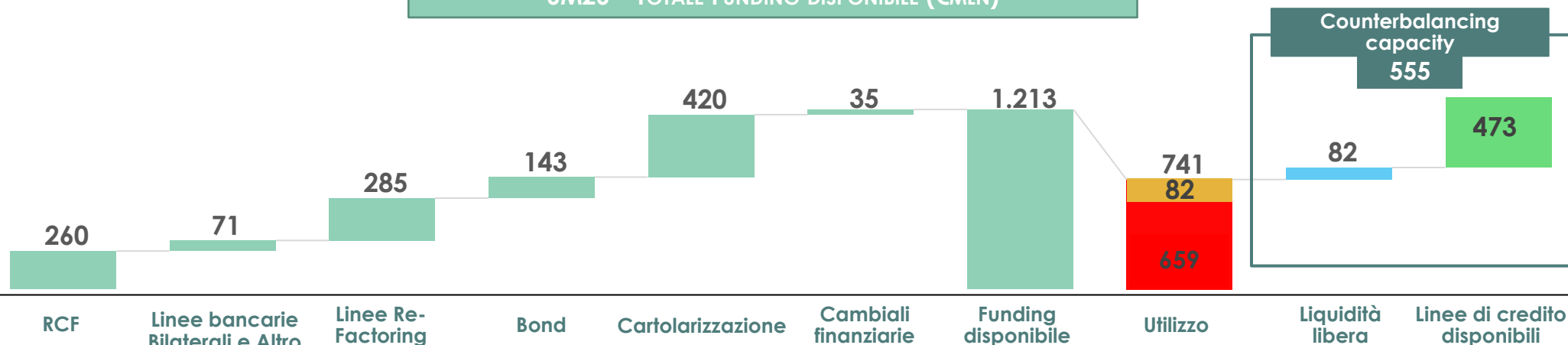
2025 – 6M26 FUNDING E COSTO DEL FUNDING (€MLN, %)

FUNDING 6M26



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

6M26 – TOTALE FUNDING DISPONIBILE (€MLN)



Posizione di liquidità: esclusi i conti di pegno per 15,8 €Mln

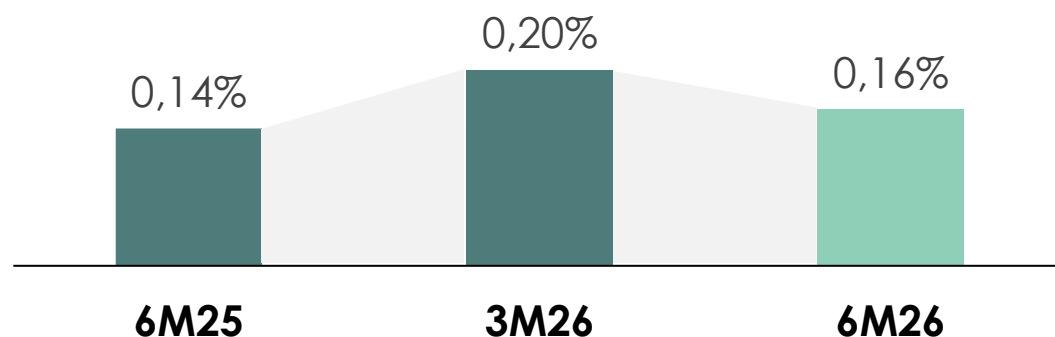
Utilizzo del Funding: somma delle passività finanziarie (rosso) e operazioni pro-soluto di refactoring (arancione)

Cartolarizzazione: inclusa solo per un importo pari alle linee di credito approvate dalle banche

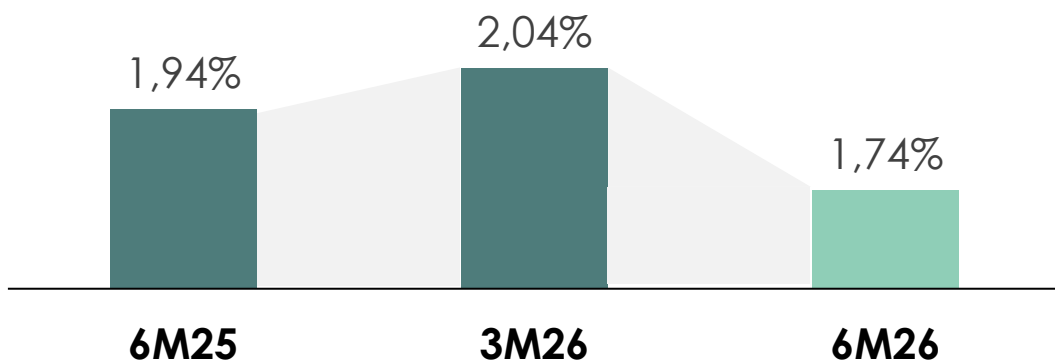
Linee bancarie Bilaterali e Altro; «Linee Bancarie Bilaterali» ammontano a 39,2 €Mln e «Altro» (CDP) ammonta a 31,7 €Mln

Un modello a basso rischio con elevata qualità degli asset

COSTO DEL RISCHIO (%)

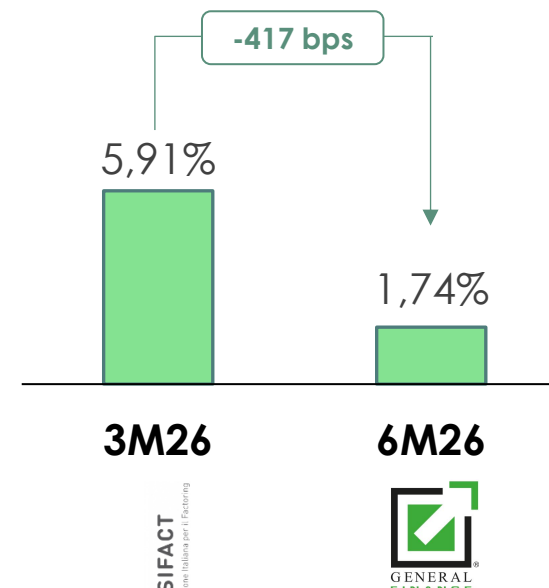


NPE RATIO LORDO (%)



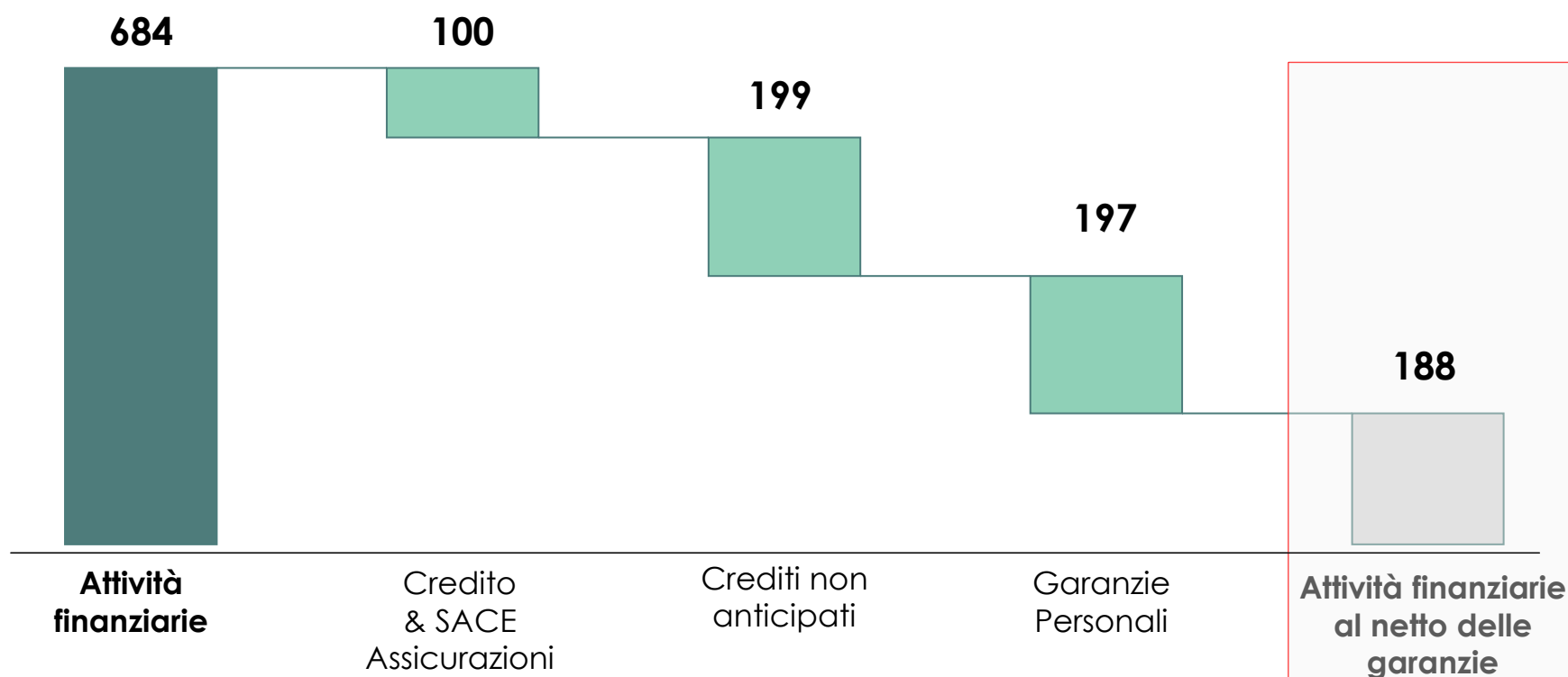
NPE Ratio Lordo Benchmarking

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**



Elevata protezione del rischio grazie a politiche del credito conservative

Garanzie associate alle attività finanziarie (€ Mln, 6M2026)



Le Attività Finanziarie Nette detenute da Generalfinance al 30 giugno 2026 ammontavano a 188 milioni di euro

Margine di interesse al riparo dalle oscillazioni dei tassi

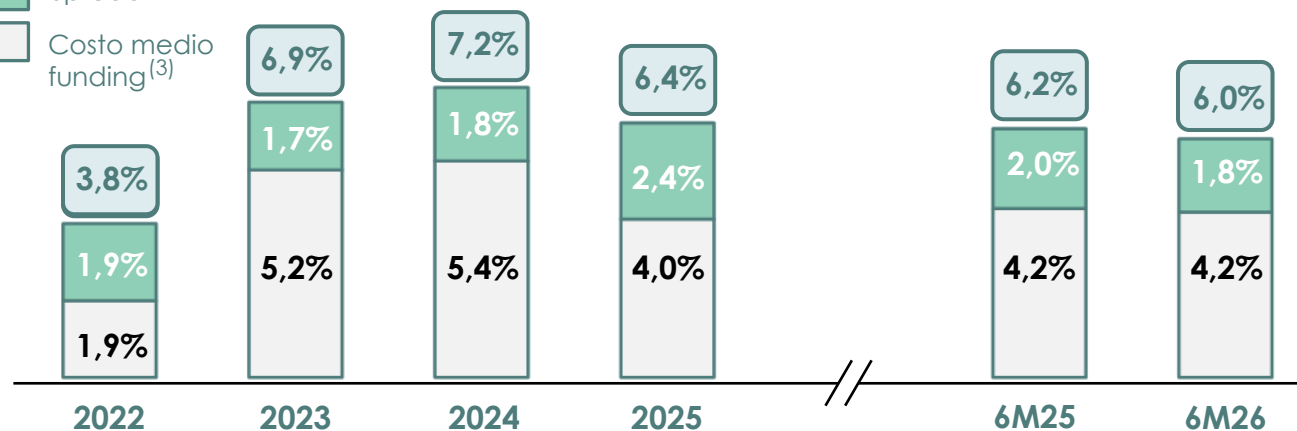
Margine di interesse (NII)
~23% del margine di intermediazione.

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

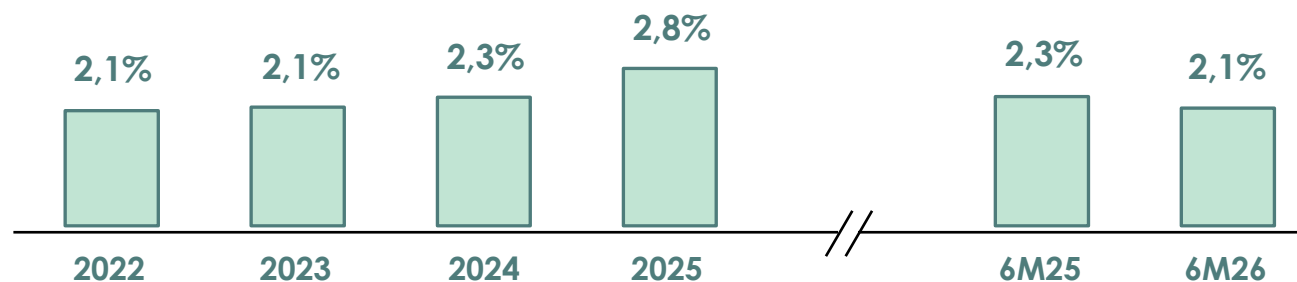
Tutti i **contratti di factoring** con i Cedenti a **tasso variabile** (basati sull'**Euribor 3M**).

Spread Commerciale %

- Tasso di interesse medio Cedente ⁽¹⁾
- Spread ⁽²⁾
- Costo medio funding ⁽³⁾



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

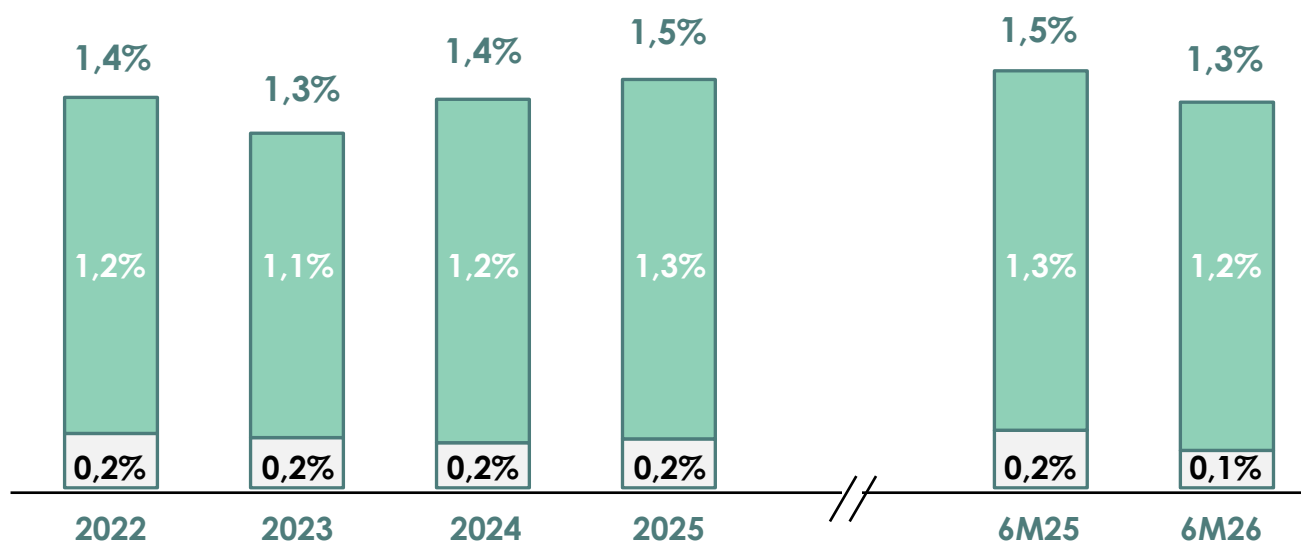
Commissioni nette ~77%
del margine di
intermediazione.

**Commissioni attive /
Turnover in
miglioramento anno su
anno**

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

Evoluzione delle commissioni attive/ Turnover ⁽¹⁾
%

 Commissioni passive / Turnover
 Commissioni nette / Turnover



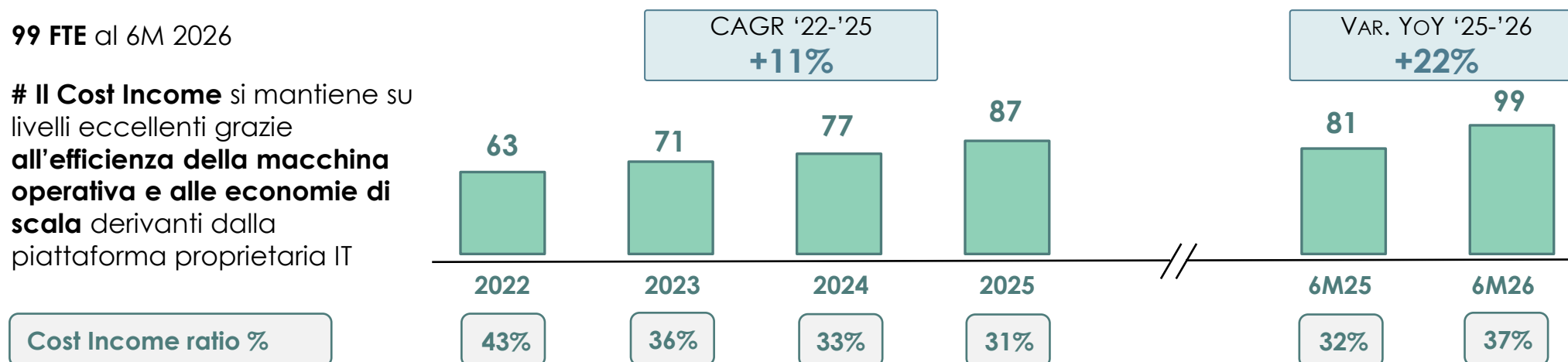
(1) Commissioni attive / Turnover : ((Commissioni passive / Turnover) + (Commissioni nette/ Turnover))

Il capitale umano: fattore strategico per guidare la crescita

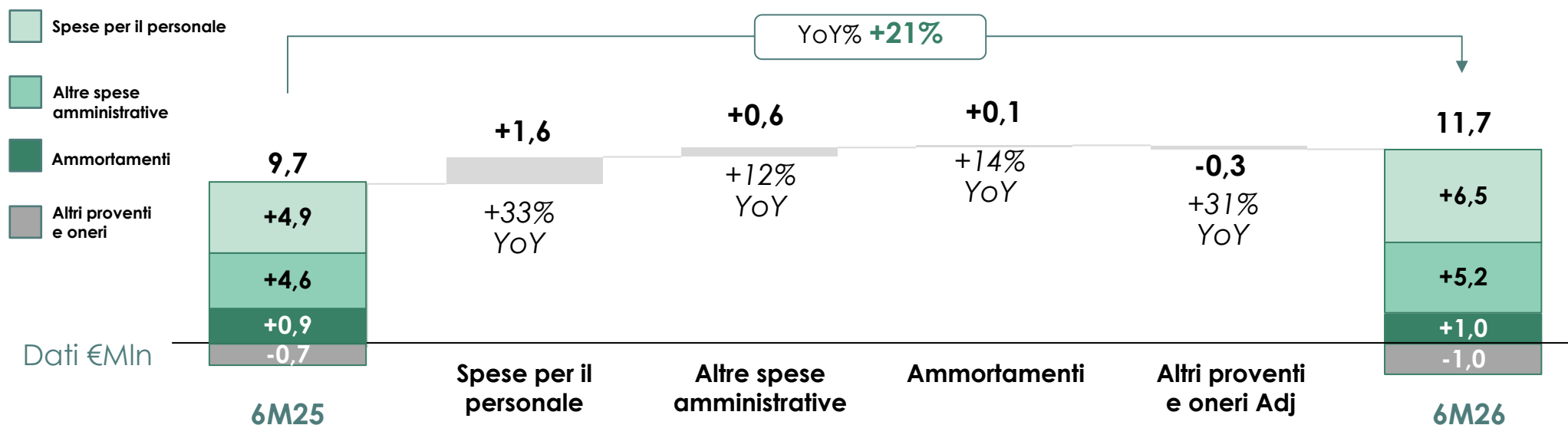
Evoluzione FTE

99 FTE al 6M 2026

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



Costi operativi



I costi operativi sono aumentati principalmente per effetto dei costi del personale, influenzati dall'incremento degli FTE (+18 su base annua, a rafforzamento delle aree commerciali e business) e dagli LTI (fair value delle phantom shares).

Altri proventi e oneri Adj: al netto di €1,7 milioni relativo al contenzioso passivo
 Cost Income Ratio: dati 6M26 adjusted al netto di €1,7 milioni relativo al contenzioso passivo

Aggiornamenti al Business Plan 2025 2027

Aggiornamento del Piano Industriale: accelerare la redditività

Accelerazione della redditività e creazione di valore sostenibile

~ €14 mld	~ €98 mln	~ €52 mln	~ 38%	~ 16%	~ €37 mln	~ 28%
Turnover Cumulato 2025-27	Utile Netto Cumulato 2025-27	Remunerazione degli Azionisti relativa al periodo 25'-27'	ROE 2027	Total Capital Ratio 2027	Utile Netto 2027	Cost Income 2027
	>84 mln nel Piano Industriale iniziale	>42 mln nel Piano Industriale iniziale	~ 34% nel Piano Industriale iniziale	~ 13% nel Piano Industriale iniziale	~ €32 mln nel Piano Industriale iniziale	~ 31% nel Piano Industriale iniziale
Aggiornamento vs Target Iniziale	+17%	+24%	+410 bps	+290 bps	+15%	- 370 bps



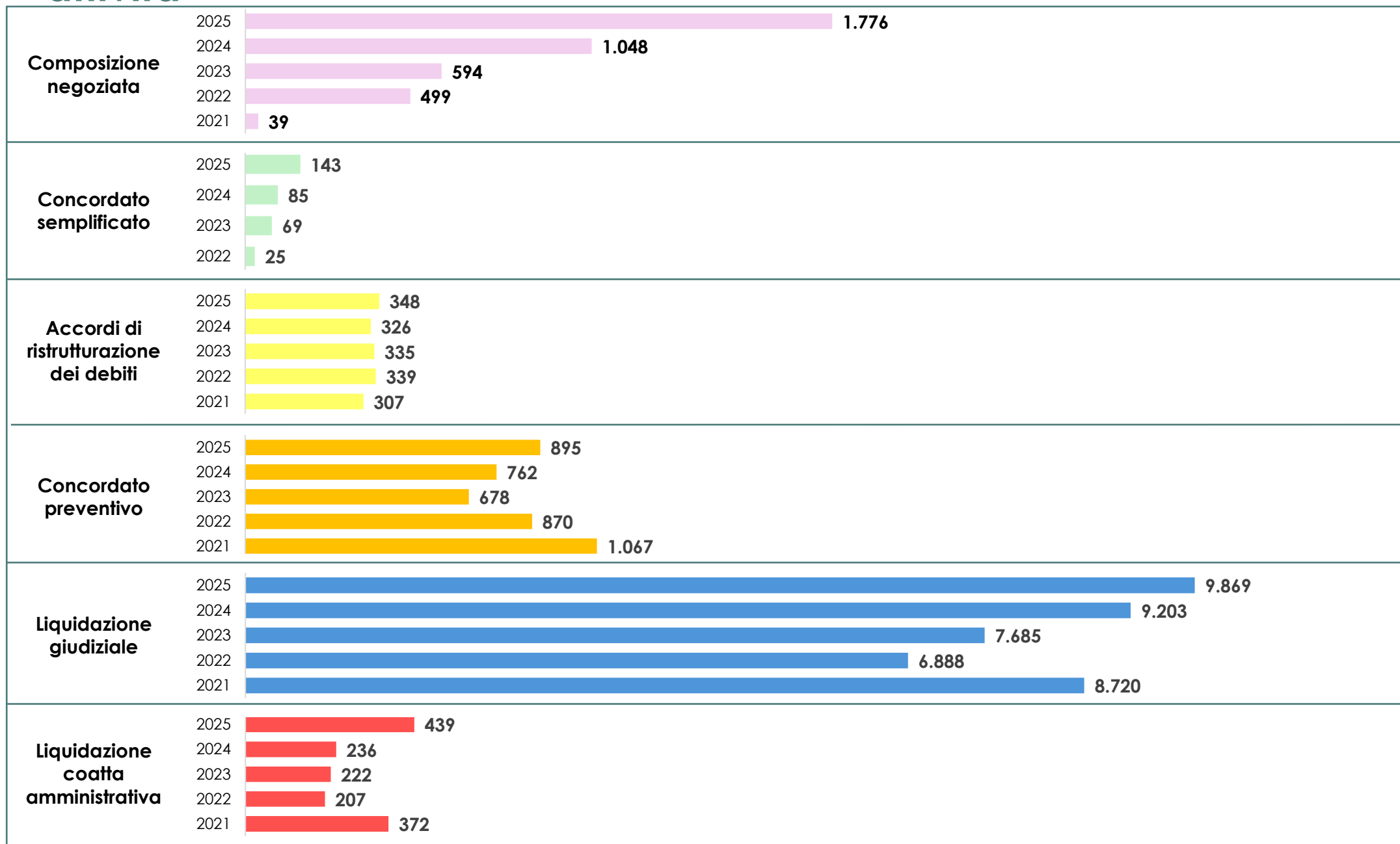
La performance commerciale di Generalfinance nel primo semestre del 2026 — in termini di fatturato, ricavi e redditività operativa — è rimasta positiva, sebbene non pienamente in linea con il budget e gli obiettivi fissati nell'attuale Piano Industriale per l'esercizio finanziario. Di conseguenza, le previsioni prudenziali relative **all'utile netto rettificato per il 2026** si attestano in un intervallo compreso tra **29 e 31 milioni di euro**.

I cinque pilastri del nostro programma di accelerazione

- 1 Consolidamento strategico** delle operazioni in Italia nel **mercato del factoring** in **difficoltà / situazioni speciali**
- 2 Crescita internazionale** trainata dall'ingresso nel **mercato spagnolo e svizzero**
- 3 Implementazione** di un **progetto interno** dedicato ai **clienti retail**
- 4 Diversificazione** delle **fonti di finanziamento** grazie al **rinnovo delle linee di credito** a sostegno della crescita
- 5 Potenziamento e ampliamento** gli **accordi** (con banche, istituzioni, fondi) per **favorire la crescita** e rafforzare il **modello di origination**

← **Impatto sociale delle attività principali e solida governance a sostegno della crescita** →

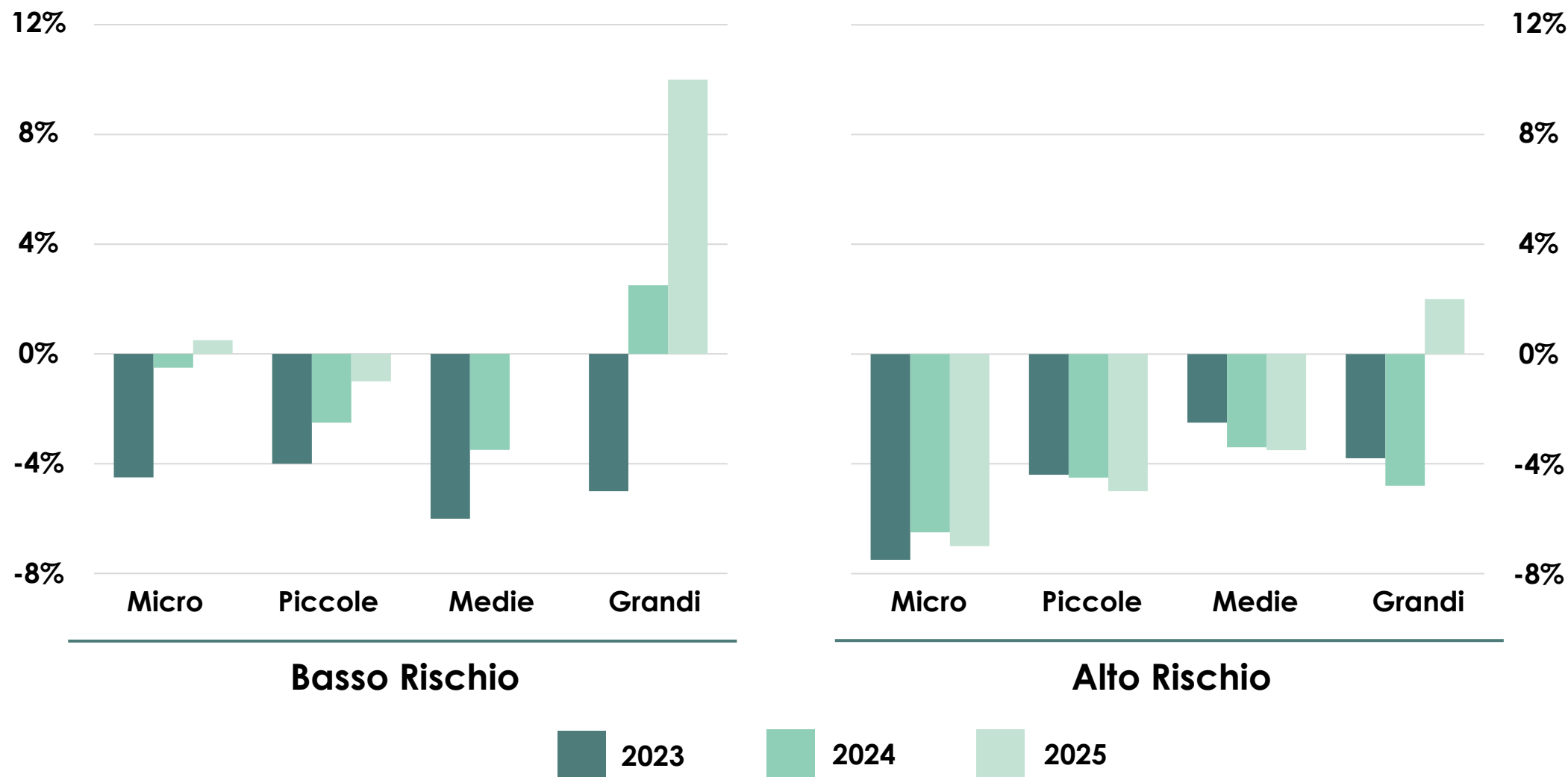
Italia: # di procedure fallimentari a sostegno della nostra attività



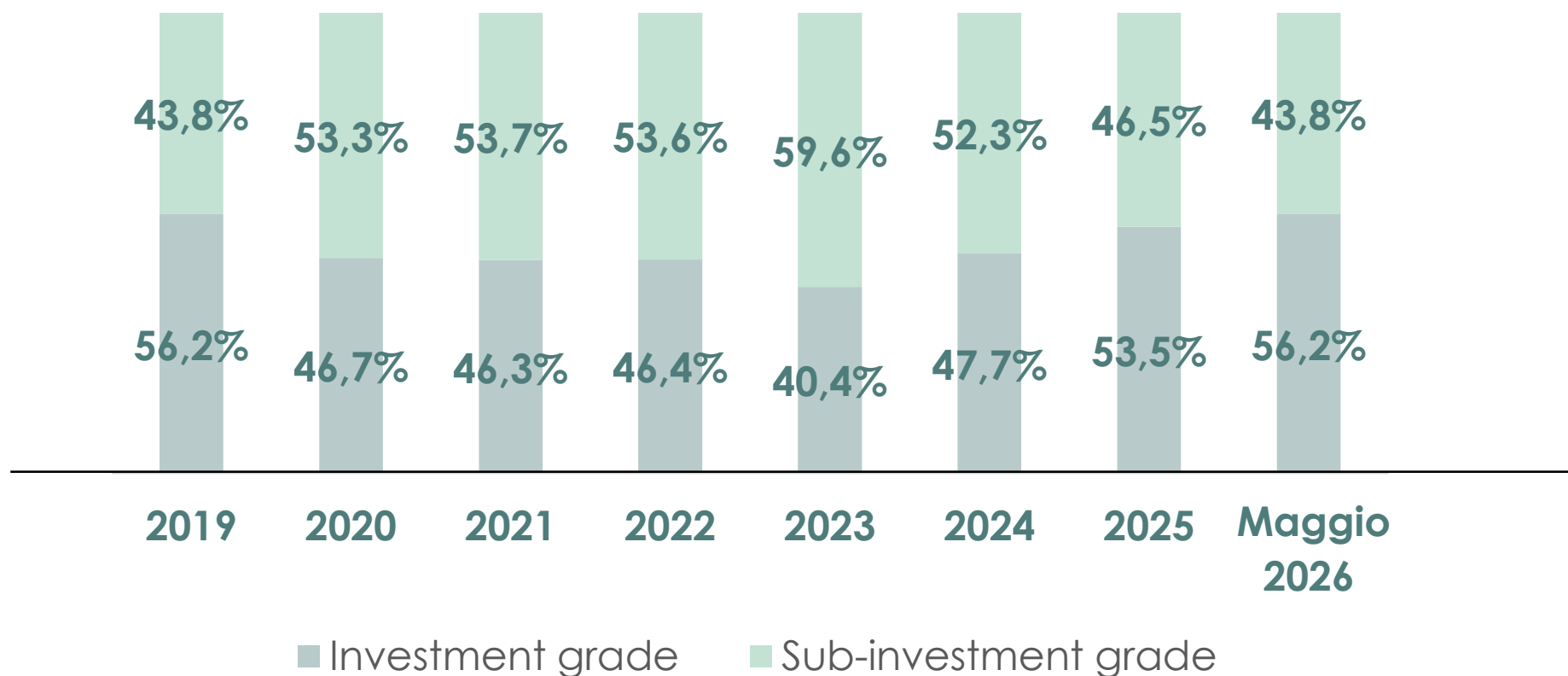
Fonte: "Osservatorio Unioncamere Crisi d'impresa" – Marzo 2026

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)



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

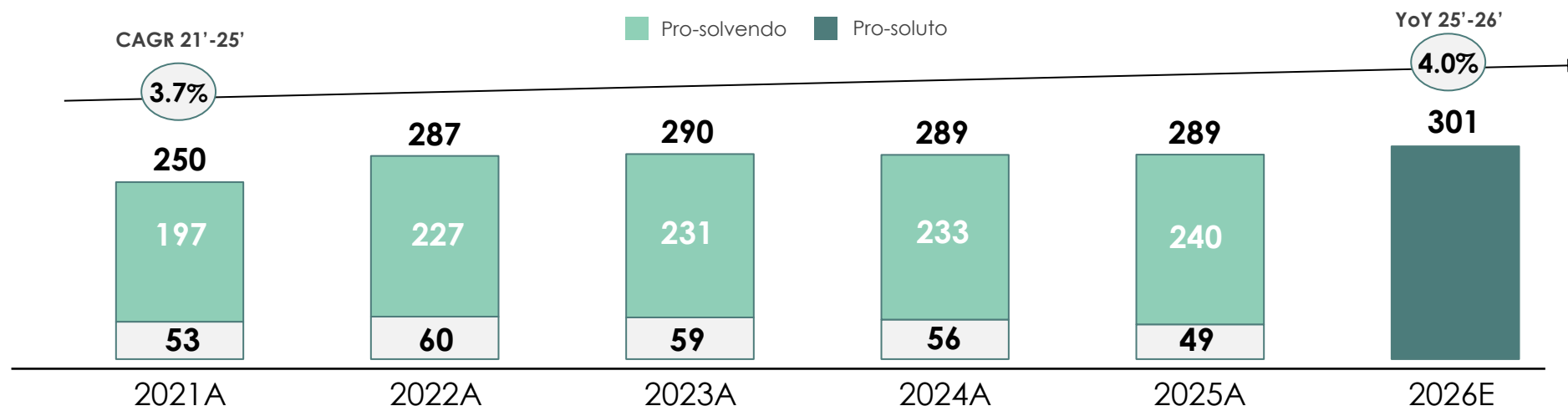


Il profilo creditizio del portafoglio si è notevolmente rafforzato, con i rating investment grade che a maggio 2026 sono tornati ai livelli precedenti al 2020. **In Italia, oltre il 40% delle società ha un rating inferiore all'investment grade.**

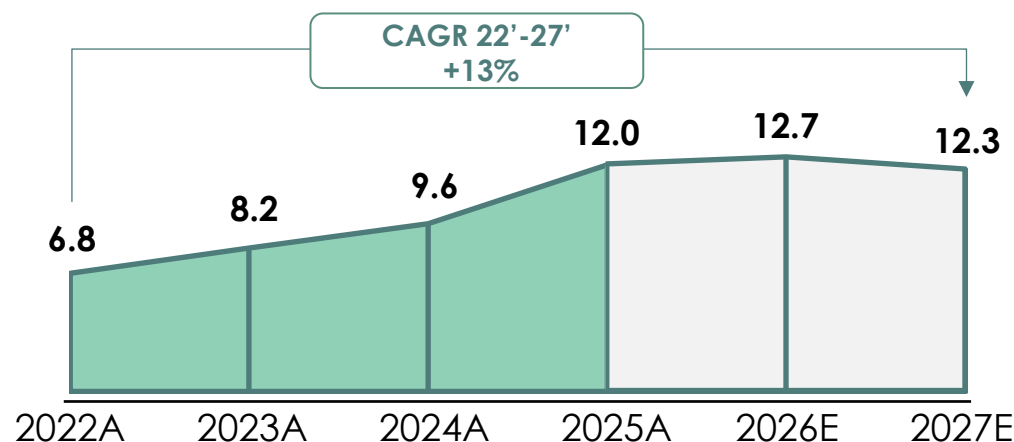
Leader nel mercato Italiano delle “special situation”

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⁾

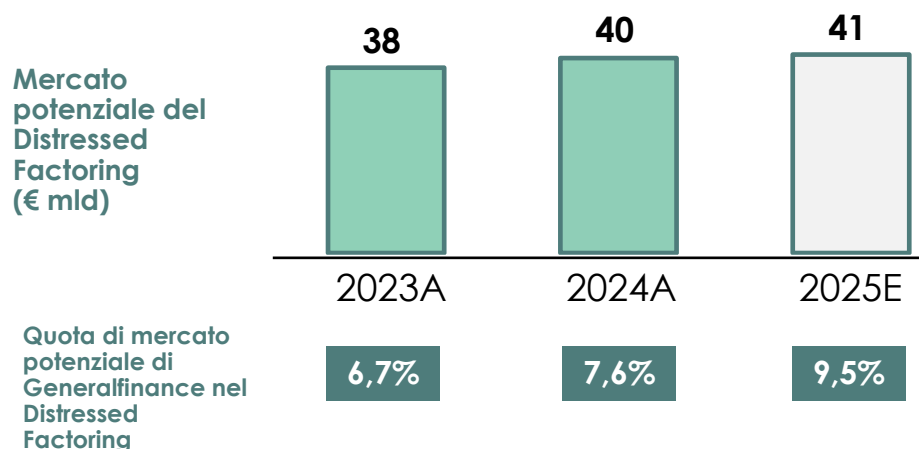


2025E: dati di Forecast – “Forefact n.2 2026”

(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

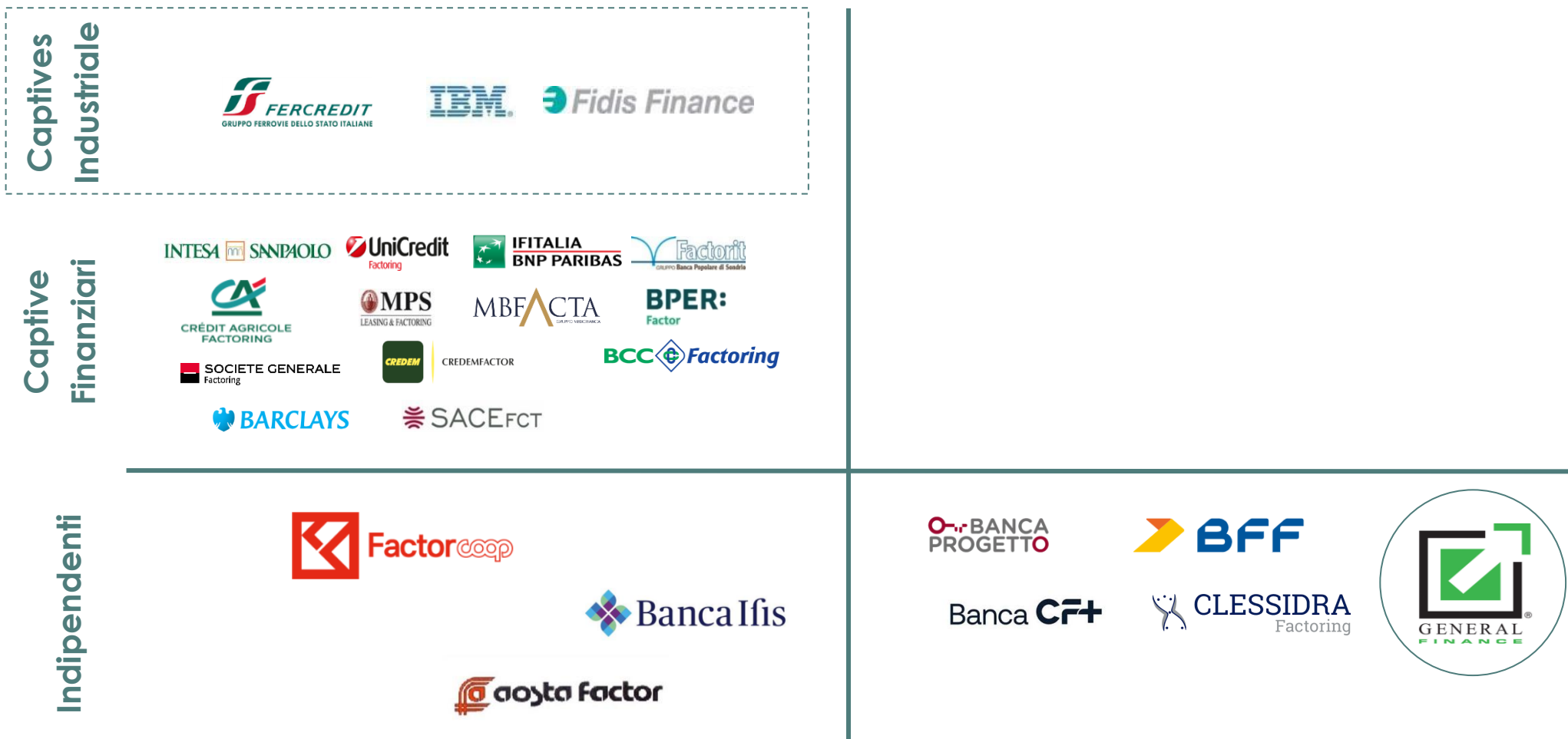
Potenziale turnover del factoring a favore delle imprese in difficoltà (€mld, 2023-2025E)⁽²⁾



Posizionamento competitivo

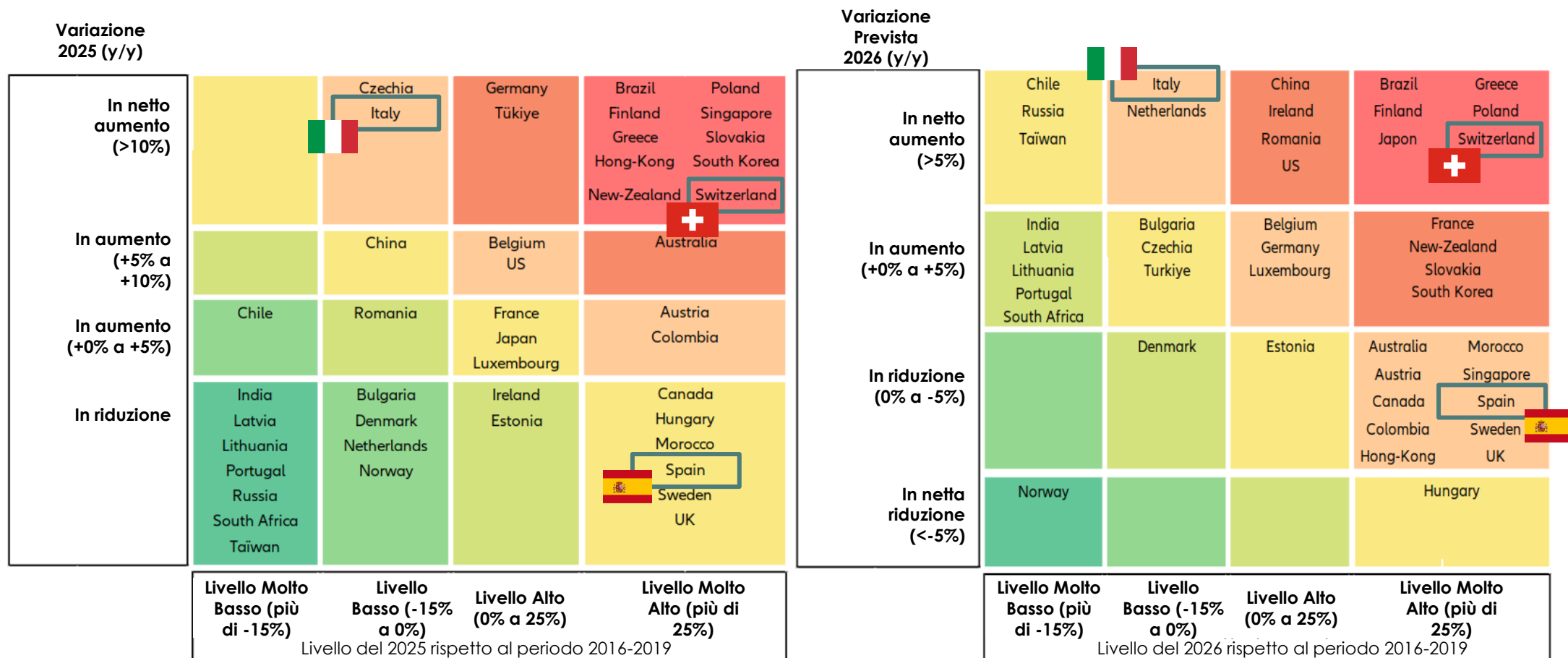
Generalisti

Specialisti



Generalfinance si pone come soggetto indipendente e focalizzato nel distressed financing

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

Crescita Internazionale nel Mercato Spagnolo

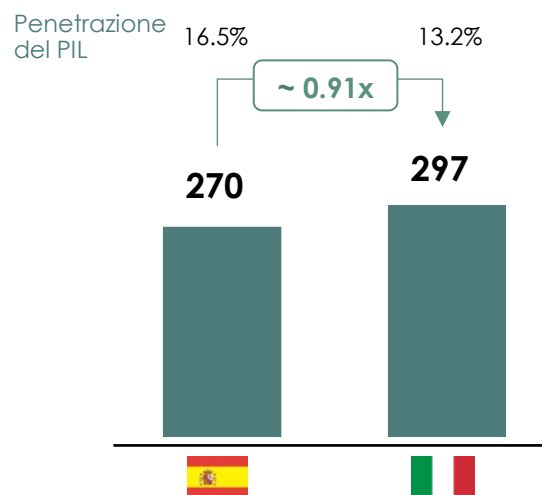
- ✓ La Spagna offre un **quadro normativo e regolamentare simile a quello italiano**, che consente una **maggiore flessibilità operativa** poiché il factoring è considerato un contratto atipico e non è soggetto a restrizioni.
- ✓ Generalfinance intende **replicare in Spagna il proprio modello operativo 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**.



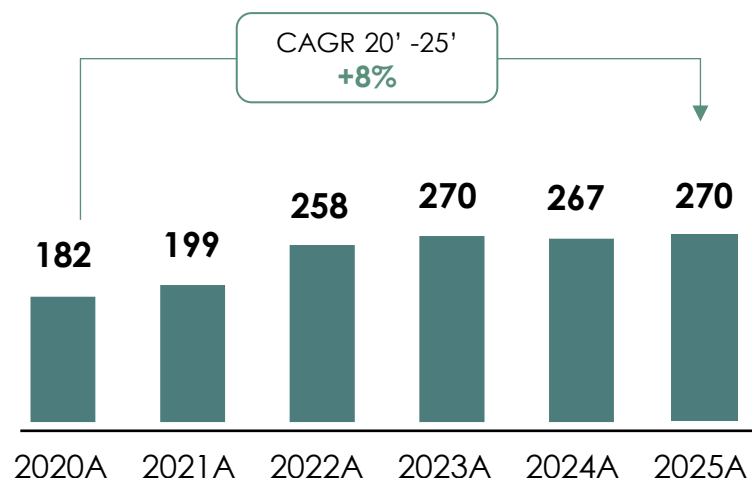
Il mercato del factoring e del confirming in Spagna ha raggiunto **circa 270 miliardi di euro nel 2025** (circa il 16,5% del PIL), con un **tasso di crescita annuale composto** del turnover **pari a circa l'8% tra il 2020 e il 2025**.

Factoring e Confirming 2025

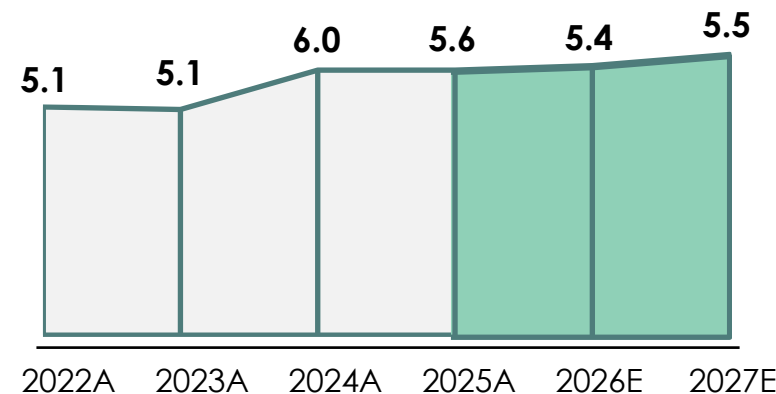
Turnover (€mld)⁽¹⁾



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

31,8 mln

Turnover 6M2026

#12

Numero di
Cedenti 6M2026



Filiale Spagnola- KPI

7,9 mln

Esposizione
Al 30/06/2026

0,5 mln

Ricavi 6M2026

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)

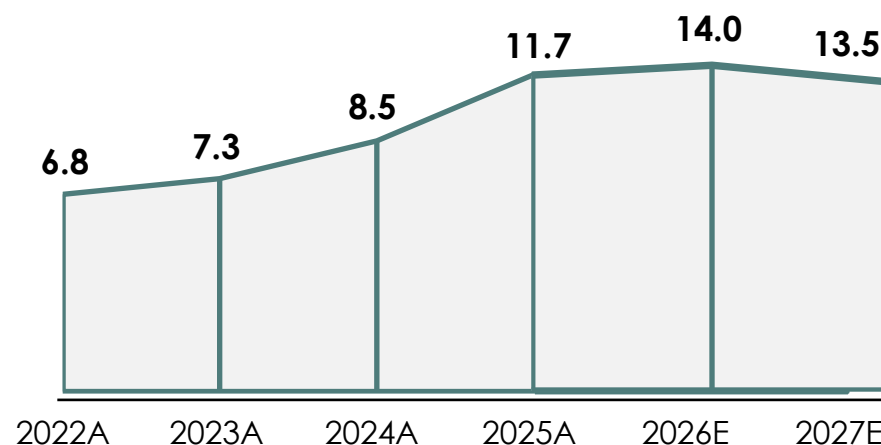
~4mld CHF

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

Aggiornamenti al Business Plan – target (1/2)

Conto Economico (€Mln)	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
Margine di interesse	12.4	18.0	23.2	23.3%
Commissioni nette	36.4	48.7	64.0	20.7%
Margine di intermediazione	48.8	66.8	87.3	21.4%
Rettifiche/riprese val nette rischio cred	(1.2)	(2.9)	(4.5)	56.4%
Costi operativi	(16.0)	(20.4)	(24.1)	14.5%
Utile netto	21.1	28.8	37.2	20.8%

(€Mln)	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
Turnover	3,029.5	3,870.5	5,336.8	20.8%
Italia	3,029.5	3,831.1	4,952.1	17.8%
Spagna	0.0	39.4	240.5	na
Svizzera	0.0	0.0	144.3	na
Erogato	2,393.6	3,012.7	4,269.5	21.3%
LTV	79.0%	77.8%	80.0%	0.4%

Marg. Intermed. / Crediti medi (%)	9.1%	10.4%	9.1%	0.2%
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)	25.4%	27.0%	26.6%	1.6%
Cost Income Ratio	32.9%	30.5%	27.6%	(5.7%)
ROE (%)	35.8%	41.3%	38.3%	2.3%
Tax Rate (%)	33.1%	33.9%	36.6%	3.4%

Stato Patrimoniale (€Mln)	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
Cassa e disponibilità liquide	122.4	122.6	154.6	8.1%
Attività finanziarie	614.9	668.9	1,027.3	18.7%
Altre attività	32.3	50.6	59.5	22.7%
Totale attivo	769.6	842.1	1,241.4	17.3%
Passività finanziarie	635.2	673.1	1,015.5	16.9%
Altre passività	54.3	70.6	91.4	18.9%
Totale passivo	689.5	743.7	1,106.9	17.1%
Patrimonio netto	80.1	98.4	134.5	18.9%

Turnover include Crediti futuri

ROE = Utile Netto / (Patrimonio netto – Utile Netto)

LTV: Loan to value

Aggiornamenti al Business Plan – target (2/2)

Capitale e RWA	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
CET 1 €mln	67.9	79.5	113.2	18.6%
TIER 2 €mln	5.5	33.0	30.0	76.1%
Total Capital ratio €mln	73.4	112.5	143.2	25.0%
RWA €mln	535.8	606.8	902.7	19.0%
CET 1 Ratio (%)	12.7%	13.1%	12.5%	-0.3%
Total Capital ratio (%)	13.7%	18.5%	15.9%	5.0%

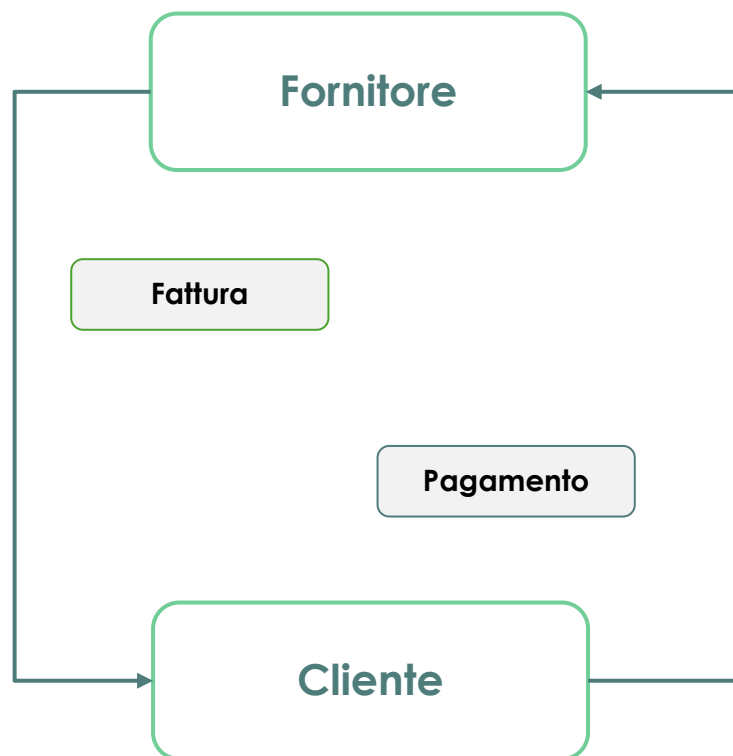
NPE Ratio Lordo	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
NPE ratio (%)	0.9%	1.1%	2.5%	40.1%
Costo of risk (%)	0.05%	0.10%	0.10%	27.8%

FTE	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
#FTE	77.0	87.0	112.0	13.3%

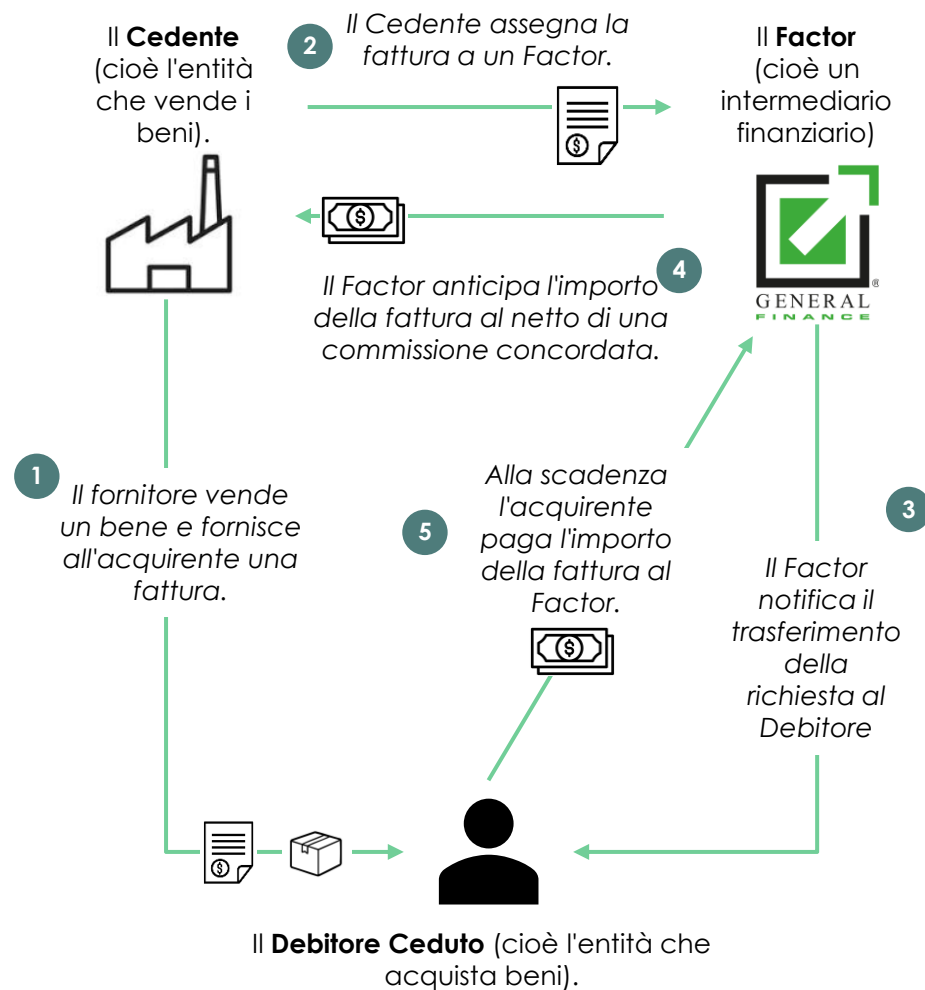
Allegati

Cos'è il Factoring? (1/2)

TRANSAZIONE ORIGINALE



FACTORING



Cos'è il Factoring? (2/2)

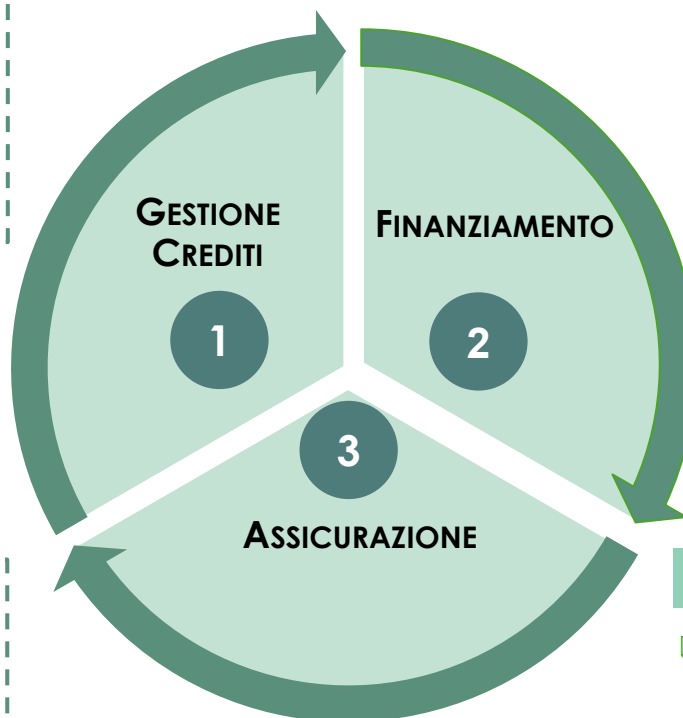
La **gestione dei crediti** (gestione debitori e incasso pagamenti) è l'**attività caratteristica** di una società di factoring e consente al creditore di **esternalizzare attività** solitamente svolte internamente ottenendo:

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

1

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

3



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

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").

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

- o Competenze consolidate durante **tutto il processo**
- o Processo di **valutazione interno end-to-end**, personalizzato secondo le specifiche del cliente
- o Forti meccanismi di **riduzione del rischio e diversificazione**
- o **Piattaforma proprietaria di factoring** sviluppata internamente per supportare **specifiche aziendali**
- o **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

- o Tutte le fasi operative e le attività principali sono **svolte internamente** dalle **strutture dedicate di Generalfinance**
- o Generalfinance **non si affida a consulenti esterni per valutare l'affidabilità creditizia di cedenti e debitori**, ma **possiede tutte le competenze**
- o 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

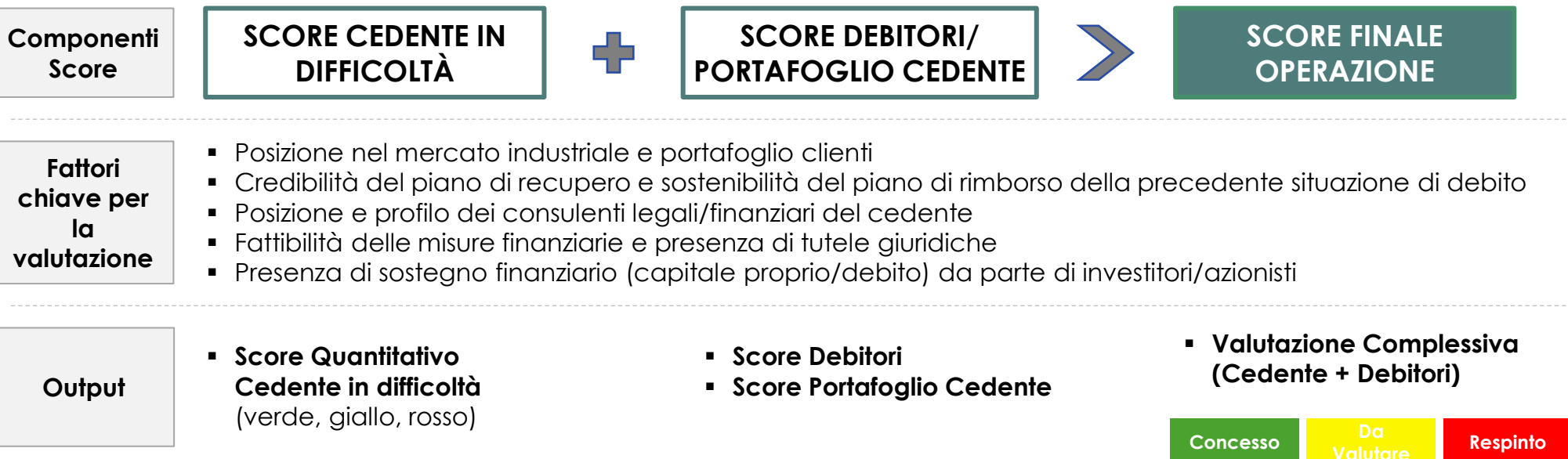
Perfezionamento

Gestione
Ordinaria

Monitoraggio

Quadro di valutazione, situazioni speciali

Cedente in difficoltà



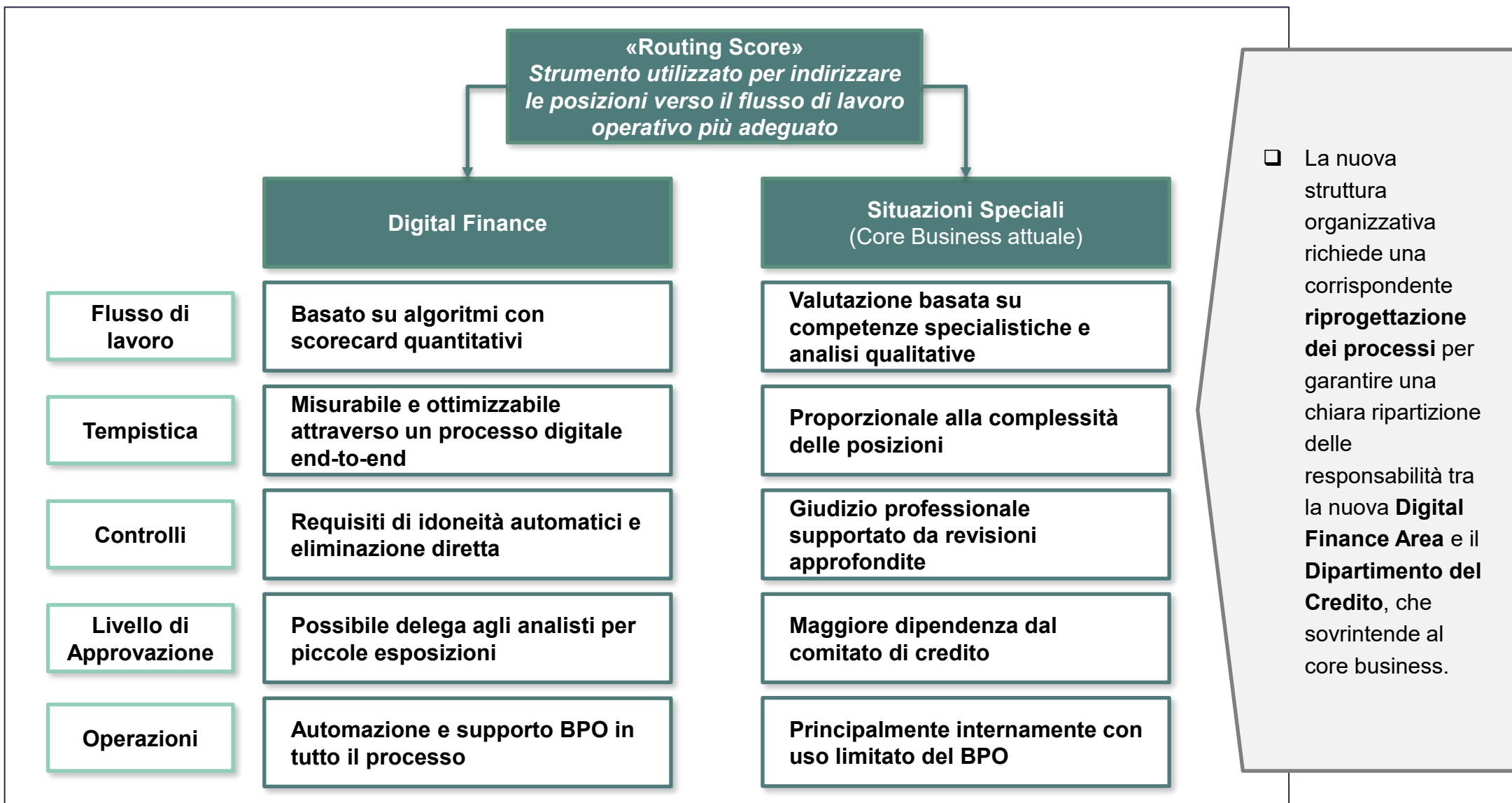
Cedente in bonis



GENERAL
FINANCE

generalfinance.it 58

Modello operativo target derivante dalla nuova struttura organizzativa



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	Responsabile delle Relazioni / Analista di Situazioni Speciali
	Grande Operazione	BPO / Automazione	
Esame della domanda	Digital Finance		Situazione Speciale
	Basso rischio	Alto rischio	Tutte le posizioni
	Piccola Operazione	BPO / Automazione	Analista di Situazioni Speciali / Responsabile Legale del Credito
	Grande Operazione	BPO / Automazione	
Approvazione	Digital Finance		Situazione Speciale
	Basso rischio	Alto rischio	Tutte le posizioni
	Piccola Operazione	Analista Digitale	Comitato di Credito
	Grande Operazione	Credito digitale	

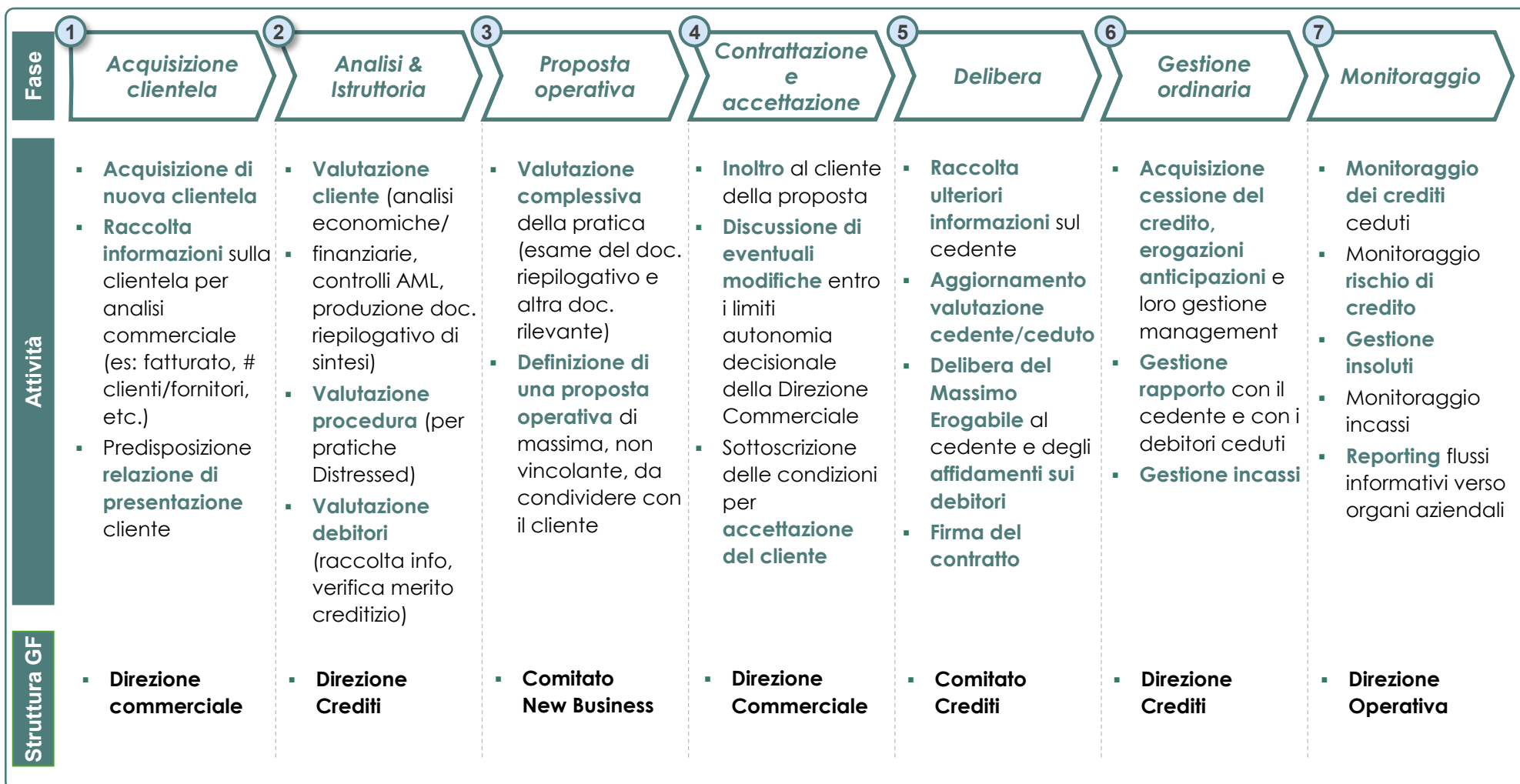
La differenziazione dei processi richiede una corrispondente **differenziazione dei ruoli** e dei flussi di lavoro di **approvazione**. Per ogni fase del processo, saranno identificati e definiti gli **stakeholder rilevanti**, i livelli di approvazione appropriati (coerenti con l'importo di esposizione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

Conto Economico

Conto Economico (€Mln)	6M25	6M26	YoY%
Interessi attivi e proventi assimilati	21,0	21,5	2%
Interessi passivi e oneri assimilati	(13,8)	(14,4)	4%
MARGINE D'INTERESSE	7,2	7,1	(1%)
Commissioni attive	26,7	27,0	1%
Commissioni passive	(3,7)	(2,7)	(28%)
COMMISSIONI NETTE	23,0	24,3	6%
Dividendi e proventi simili	0,0	0,1	167%
Risultato netto dell'attività di negoziazione	(0,0)	(0,0)	-91%
Utile/perdita da cessione o riacquisto di attività finanziarie costo amm.	0,0	(0,0)	na
Risultato netto delle attività e delle passività finanziarie valutate al fv	0,0	(0,1)	-2160%
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	30,2	31,4	4%
Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito di:	(2,0)	(2,4)	22%
a) Attività finanziarie valutate costo amm.	(2,0)	(2,4)	22%
RISULTATO NETTO DELLA GESTIONE FINANZIARIA	28,2	28,9	2%
Spese amministrative	(9,5)	(11,7)	23%
a) Spese per il personale	(4,9)	(6,5)	33%
b) Altre spese amministrative	(4,6)	(5,2)	12%
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	(0,0)	(1,7)	19598%
b) Altri accantonamenti netti	(0,0)	(1,7)	19598%
Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(0,5)	(0,5)	(1%)
Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali	(0,4)	(0,5)	33%
Altri proventi e oneri di gestione	0,8	1,0	29%
COSTI OPERATIVI	(9,7)	(13,4)	39%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(0,0)	0,0	(100%)
Utile/perdita dell'attività corrente al lordo delle imposte	18,6	15,5	(16%)
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(6,2)	(5,9)	(6%)
UTILE (PERDITA) DELL'ATTIVITA' CORRENTE AL NETTO DELLE IMPOSTE	12,3	9,6	(22%)

Stato Patrimoniale (€Mln)	2025	6M26	Var% YTD
Cassa e disponibilità liquide	122,6	97,9	(20%)
Attività finanziarie valutate fv impatto ce - obbligatoriamente valutate fv	8,3	8,4	2%
Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	668,9	684,1	2%
Derivati di copertura	0,7	0,0	(97%)
Attività materiali	5,9	6,4	8%
Attività immateriali	3,8	4,1	8%
Attività fiscali	10,6	7,6	(28%)
a) Correnti	10,0	6,4	(36%)
b) Differite	0,6	1,3	114%
Altre attività	21,3	22,3	5%
TOTALE ATTIVO	842,1	830,8	(1%)
Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	673,1	658,8	(2%)
a) Debiti	519,6	481,8	(7%)
b) Titoli in circolazione	153,5	177,0	15%
Derivati di copertura	0,3	2,7	710%
Passività fiscali	14,9	6,8	(54%)
Altre passività	52,7	67,0	27%
Trattamento di fine rapporto del personale	1,7	1,4	(17%)
Fondi per rischi ed oneri	1,0	3,2	211%
Capitale	4,2	4,2	0%
Sovrapprezzi di emissione	25,4	25,4	0%
Riserve	39,8	51,4	29%
Riserve da valutazione	0,2	0,3	123%
Utile (Perdita) d'esercizio	28,8	9,6	(66%)
TOTALE PASSIVO	842,1	830,8	(1%)

Overview processo del credito



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 FACTORING¹

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

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	$c = a \times b$	
Scadenza dell'importo erogato (giorni)	68	e	
Tasso di interesse contrattuale	5,50%	f	
Proventi da interessi	843,8	$g = (c \times f \times (e+2)) / 365$	Pagamento anticipato
DSO	70	h	
Tasso di commissione mensile	0,45%	i	
Proventi da Commissioni	1050,00	$l = a \times i \times (h/30)$	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	$r = (c \times p \times o) / 365$	Contabilità di cassa
Ritardi nei pagamenti - Proventi da commissioni	83,3	$s = a \times q \times (o/30)$	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	$v = u - t$	

Benefici del Contratto di Factoring Pro Solvendo

Il meccanismo di compensazione è una specifica tecnica 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

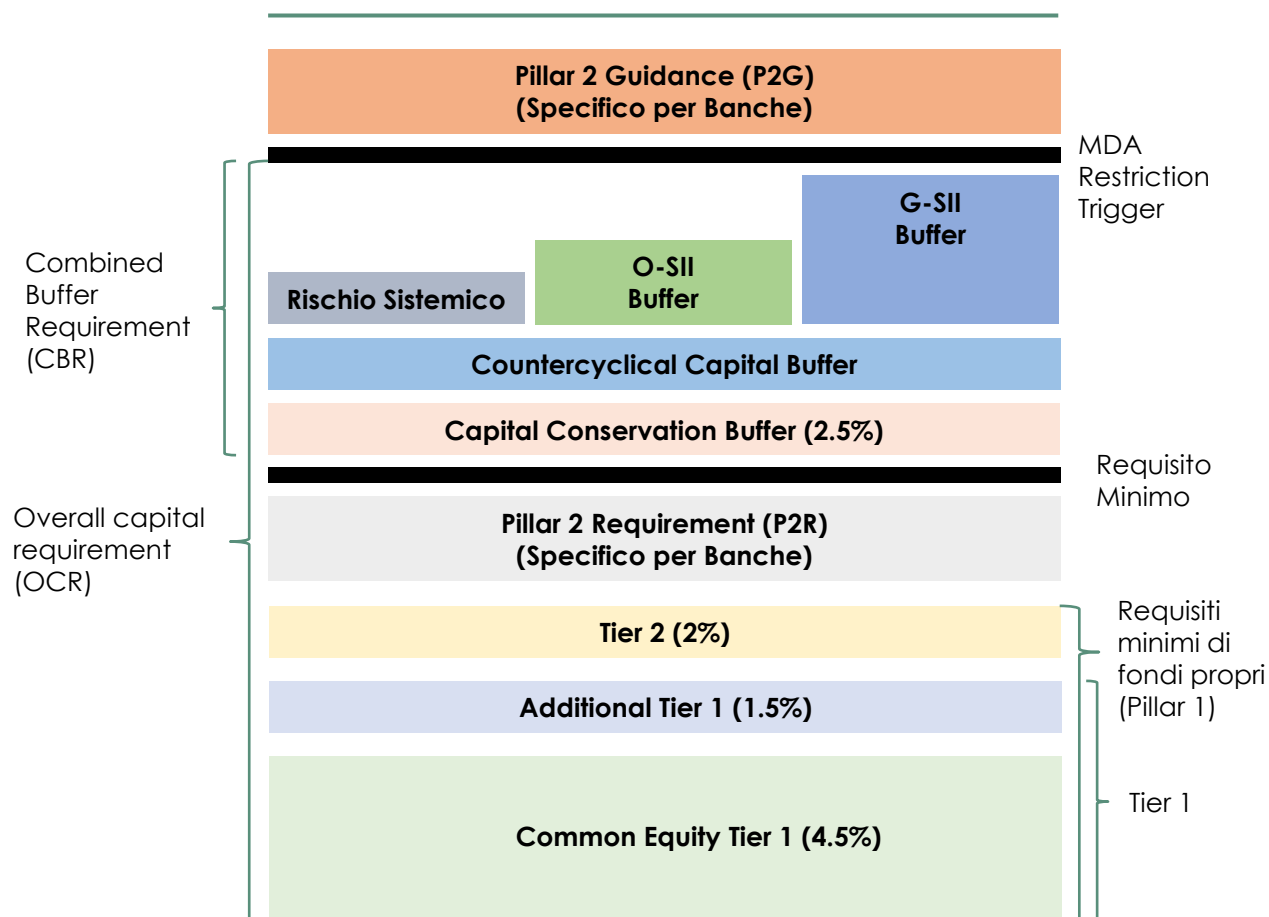
ID Debitore	Valore Nominale (A)	LTV (B)	Erogazione (C) = (A x B)	Non Pagato	Importo Raccolto (D)	Importi non anticipati da regolare (D - C)
1	100.000,00	80%	80.000,00	Sì	-	-
2	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
3	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
4	100.000,00	80%	80.000,00	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 del Factor						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.

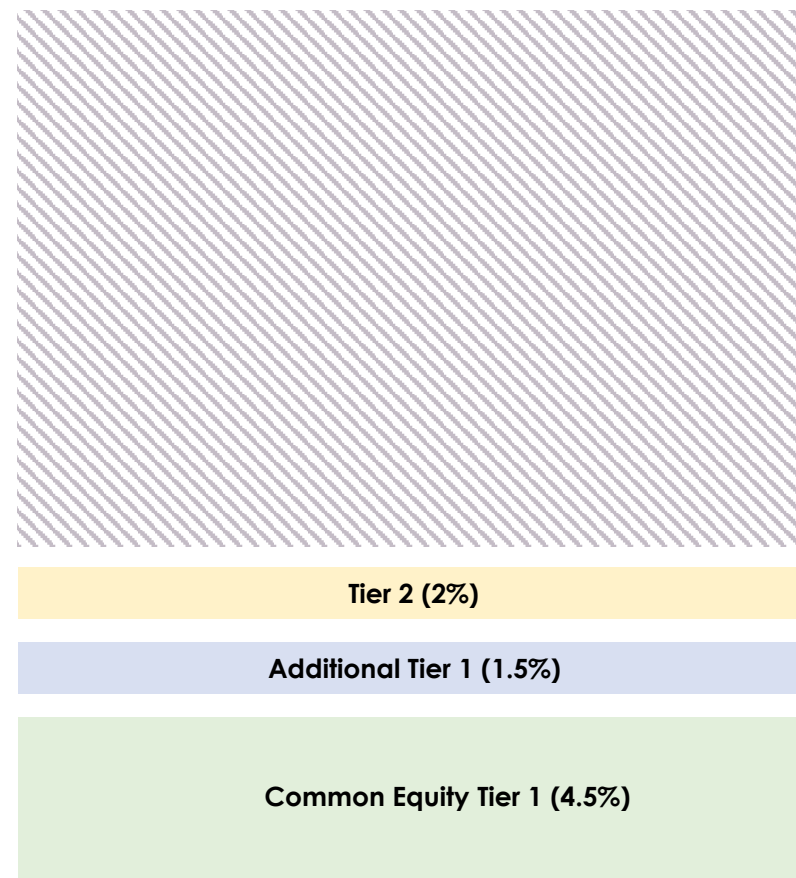
La Società presenta un elevato indice debitori/venditori pari a 55, in costante crescita negli ultimi tre esercizi finanziari, a fronte di una media del mercato italiano del factoring – calcolata escludendo i debitori ceduti a titolo privato – pari a 61, il che amplia le possibilità di compensazione tra crediti e debiti nei confronti dei venditori nell'ambito delle operazioni pro-solvendo.

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

STRUTTURA DEL CAPITALE – BANCHE



STRUTTURA DEL CAPITALE – GENERALFINANCE





www.generalfinance.it



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



Ugo Colombo

*Chief Financial Officer
Investor Relator*

+39 0158484396
U.Colombo@generalfinance.it

Generalfinance

Presentazione agli Investitori

