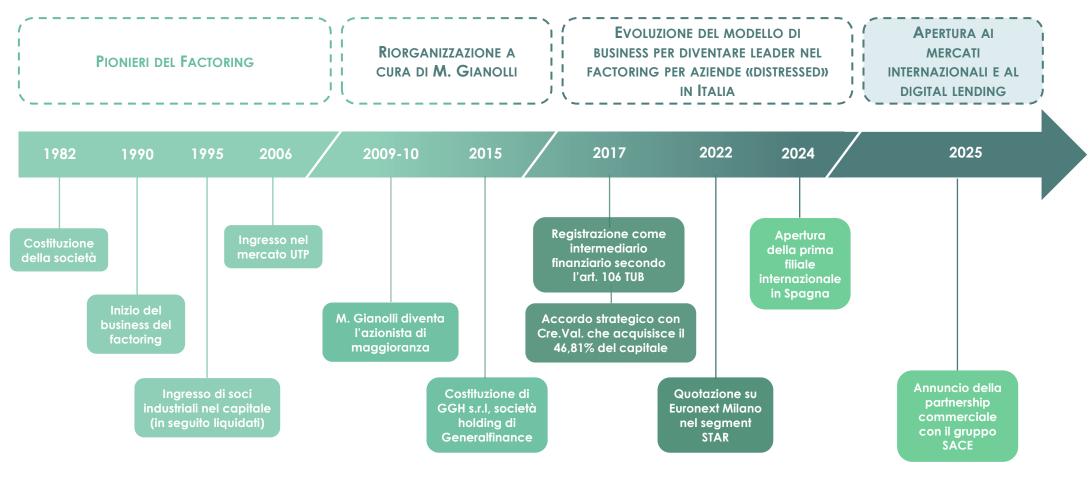




Generalfinance - Overview

Generalfinance: una lunga storia di successo

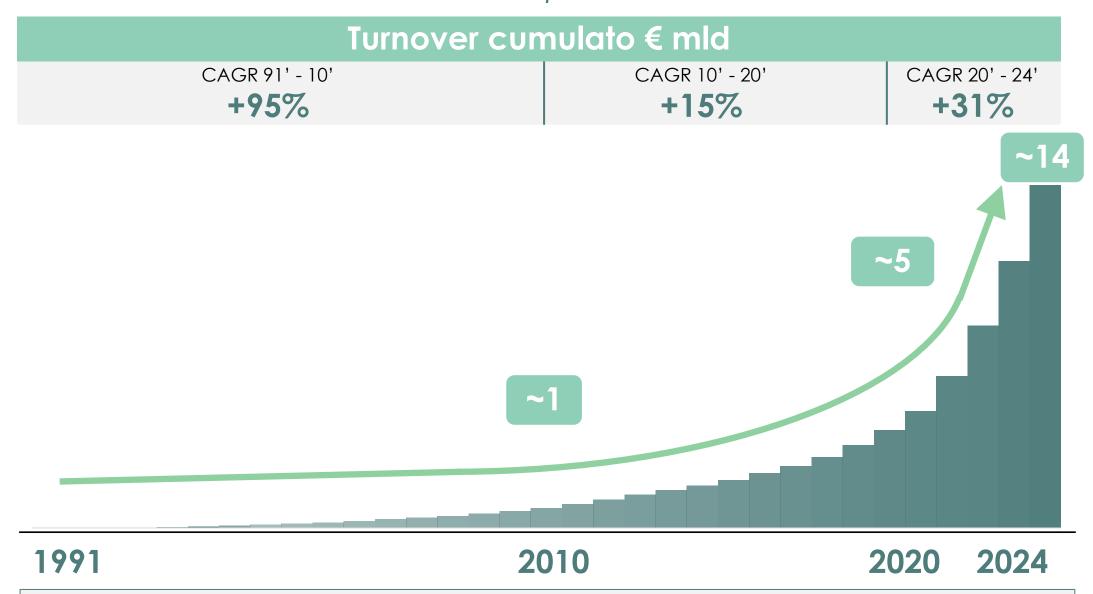




Esperienza consolidata, specializzazione e posizionamento unico

Un modello di business solido e orientate al futuro Sostenibilità dei risultati finanziari per oltre 30 anni





Con i 3 miliardi di turnover nel 2024 il totale di crediti smobilizzati dall'avvio dell'operatività nel factoring (1991) ammonta a circa 14 miliardi di euro

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").

Con tale legge il legislatore ha inteso regolamentare e legittimare:

- √ il cedente a cedere **crediti anche futuri**;
- ✓ sancire la cedibilità, al factor, dei crediti anche in massa:
- √ rendere più agevole, per il cessionario, il regime d'opponibilità delle cessioni ai terzi.

Attraverso la cessione, il cliente trasferisce i crediti rivenienti dalla propria attività d'impresa al factor, il quale:

- ✓ gestisce l'incasso e la contabilizzazione;
- √ fornisce protezione in caso di inadempimento da parte del debitore ceduto (l'acquirente);
- √ può anticipare in tutto o in parte il controvalore

Factoring: una combinazione di tre servizi



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)

3

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



2

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

Overview del processo operativo



Processo Operativo

Valutazione cedente e ceduto

Concessione affidamento

Contratto di factoring

Cessione credito

Erogazione anticipazione

Gestione del credito fino all'incasso

Liquidazione quote non anticipate

Servizio erogato

Factoring Pro-Solvendo (~76% del Turnover)

- ~ 85% modalità ((notification))
- Rapporto revolving con Lettere Inizio Rapporto 24 mesi
- · Limitata esposizione su Contratti / Ordini

Doppio ricorso

Ceduto Cedente

- Il debitore ceduto evidenzia un merito di credito mediamente molto superiore a quello del cedente, con cash flow generation a supporto del pagamento dei crediti acquisiti da Generalfinance
- Imprese formalmente in crisi (~43% del business), ~3% NewCo e ~54% in bonis (alto rischio). Il cedente mantiene la garanzia sul buon esito di pagamento del credito ceduto
- LTV Pro solvendo contenuto (~75%), che attenua il rischio di credito dell'operazione attraverso la compensazione contrattualmente prevista in caso di default del debitore ceduto

Copertura assicurativa pari a circa il 79% delle erogazioni, attraverso la partnership strategica con Allianz Trade, compagnia assicurativa leader mondiale nell'assicurazione sul credito

Factoring Pro-Soluto (~24% del Turnover)

Overview processo del credito



Fase	Acquisizione clientela	Analisi & Istruttoria	Proposta operativa	Contrattazione e accettazione	5) Delibera	Gestione ordinaria	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	DirezioneOperativa

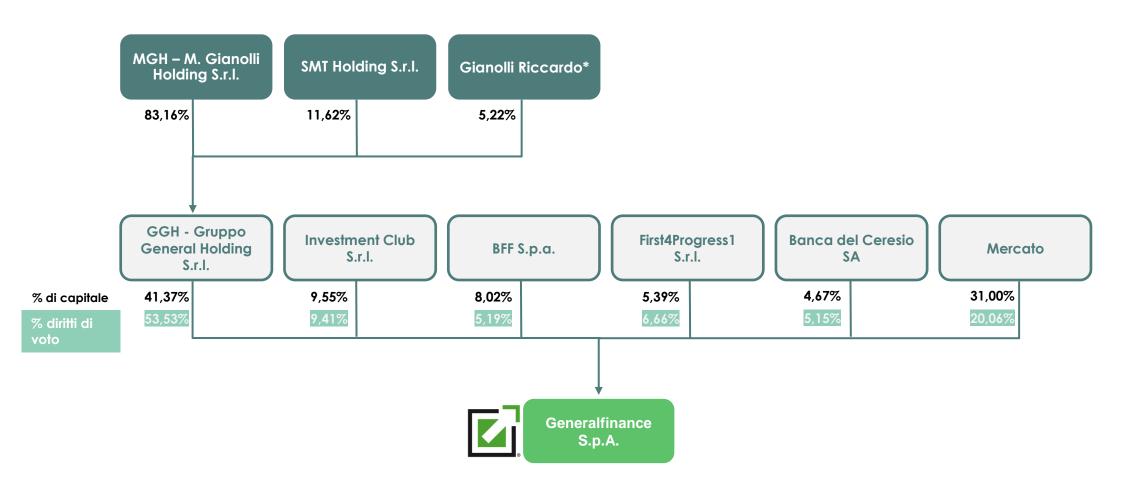
Our Business Model in a Nutshell



	Moody's	S&P	Fitch]
	Aaa	AAA	AAA Z	
	Aa1	AA+	AA+	
	Aa2	AA	AA	
	Aa3	AA-	AA-	
Investment Grade	A1	A+	A+	<u>Debitore Ceduto</u> di Generalfinance, con merito
investment drade	A2	Α	Α	creditizio «investment» grade
	A3	A-	A-	
	Baa1	BBB+	BBB+	
	Baa2	BBB	BBB	
	Baa3	BBB-	BBB-	
	Ba1	BB+	BB+	
	Ba2	BB	BB	Upgrade creditizio sostanziale
	Ba3	BB-	BB-	Upgrade creditizio sostanziale attraverso la forma tecnica «autoliquidante» del Factoring e l'asset allocation effettuata a livello
	B1	B+	B+	l'asset allocation effettuata a livello
	B2	В	В	di portafoglio crediti acquistato
Non-Investment Grade	B3	B-	B-	
	Caa1	CCC+	CCC+	
	Caa2	CCC	CCC	<u>Cedente</u> di Generalfinance,
	Caa3	CCC-	CCC-	tipicamente in «default» (turnaround in ambito
	Ca	CC	CC	procedure concorsuali)
	С	С	С	piocodoro concentration,
Default	С	D	D	

Assetto Azionario





Core business: le imprese distressed (1/2)



Interventi a supporto dell'impresa italiana in crisi, nell'ambito di procedure di:

- Piani attestati di risanamento ex art. 67 L.F. / 56 CCII
- Accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis L.F. / 57 CCII
- Concordato preventivo ex artt. 160 ss. L.F. / 44 84 CCII (purché si evidenzi la continuità d'impresa)
- Amministrazioni straordinarie delle grandi imprese insolventi
- Società di nuova costituzione (Newco) frutto di ristrutturazioni/riorganizzazioni societarie
- Composizioni negoziate della crisi
- Fase di negoziazione di strumenti di regolazione della crisi

Pari al 46%¹ del volume di business (turnover)

Interventi in contesti di tensione finanziaria in operazioni senza cornici giuridiche della L.F

Supportando ad esempio:

- Aziende con limitato accesso al settore bancario tradizionale
- Società con leverage elevato e margini contenuti

Pari al 54% del volume di business (turnover)

Core business: le imprese distressed (2/2)



Settori di intervento e caratteristiche

Cedenti
solo italiani,
Imprese private

- ✓ **Industria manifatturiera** in generale, servizi, commercio
- NO Immobiliare, holding di partecipazioni e i settori che non hanno crediti commerciali derivanti da prestazioni di beni o servizi

Ceduti Italiani ed esteri, Imprese private e PA

- Aziende performing investment grade dei settori manifattura, commercio, servizi
- ✓ Regioni e Ministeri e crediti certificati verso ASL
- ✓ Debitori ceduti esteri mondo, con esclusione di paesi ad alto rischio o non assicurabili
- Elevato frazionamento del rischio a livello di singolo Debitore Ceduto

Core business: Il factoring internazionale



Supporto all'internazionalizzazione

Generalfinance – anche grazie alla storica partnership con Allianz Trade – è in grado di supportare le aziende manifatturiere in tutti i principali paesi del mondo, smobilizzando le fatture e gestendo l'incasso del credito (factoring internazionale).

Nel 2024, circa il 24,4% del turnover smobilizzato dalla Società era relativo a Debitori Ceduti Esteri, specialmente in Europa e Nord America.



Posizionamento competitivo



Generalisti

Specialisti

Industriale







Finanziari





















































Generalfinance si pone come soggetto indipendente e focalizzato nel distressed financing

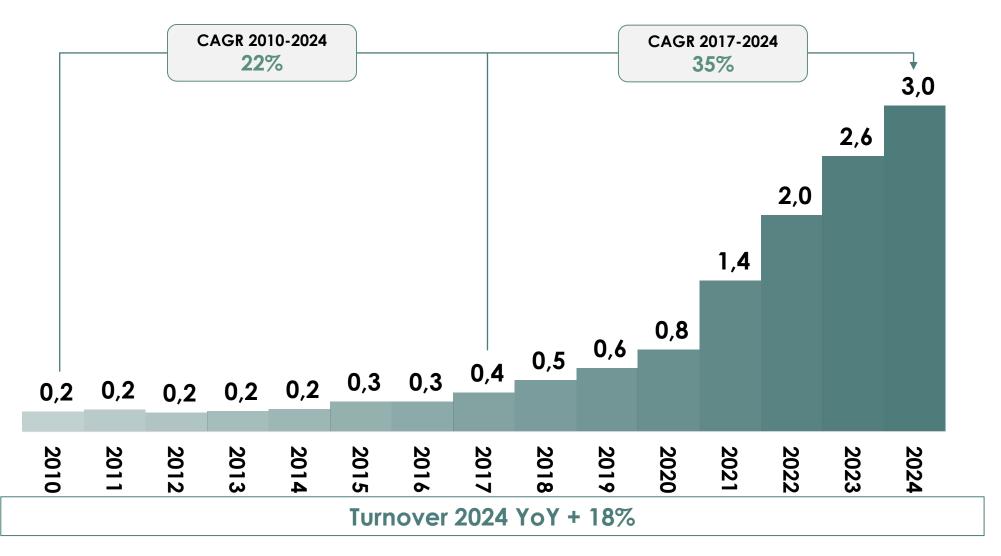


Generalfinance – Risultati finanziari

Turnover – serie storica



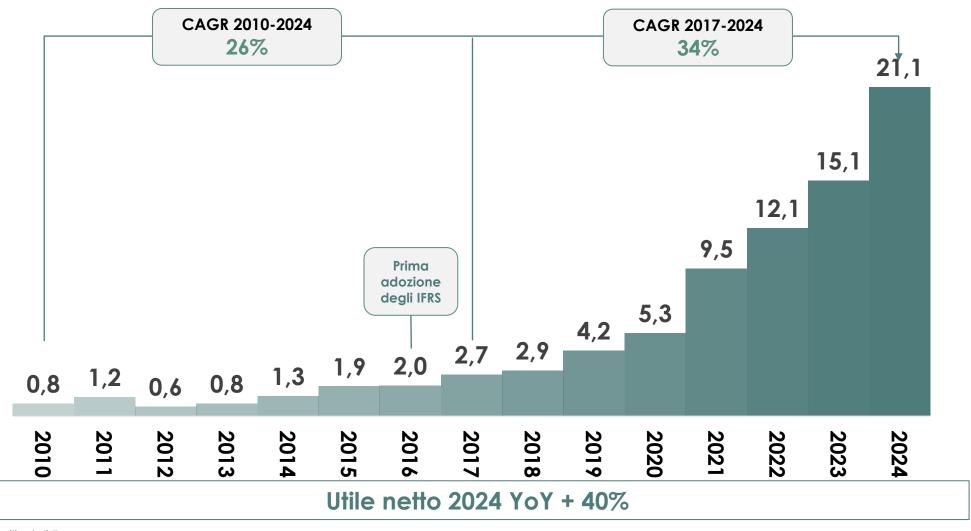
Crescita costante del volume di turnover, in particolare a partire dal 2017, successivamente alla ricapitalizzazione e al rafforzamento del profilo di funding



Utile Netto – serie storica



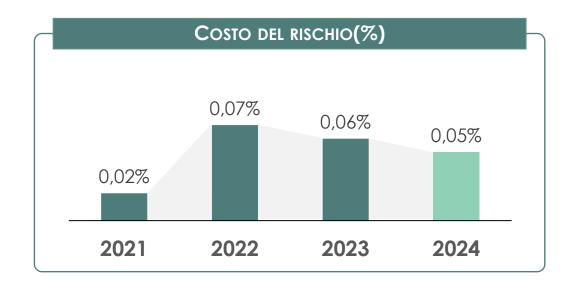
Risultati positivi con una stabile **crescita dell'utile netto**, in particolare a partire dal 2017, successivamente alla ricapitalizzazione e al rafforzamento del profilo di funding

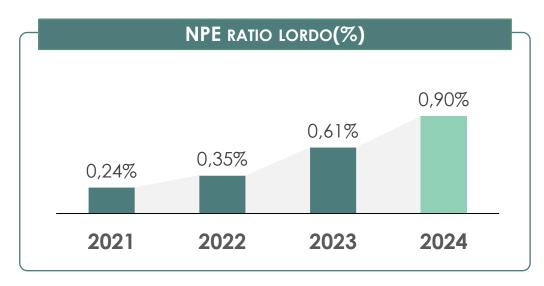


Dati in milioni di Euro Utile netto 2022 Adj

Evoluzione Asset Quality







Ottimo profilo di rischio sia con riferimento al costo del rischio che al livello di crediti non performing

I Principali KPI del nostro Business



Conto Economico (€m)	2021A	2022A	2023A	2024A	YoY%	CAGR '21-'24
Margine di intreresse	6,2	7,3	9,0	12,4	37,8%	25,7%
Commissioni nette	17,7	23,6	27,2	36,4	33,7%	27,2%
Margine di intermedizione	23,9	30,9	36,2	48,8	34,9%	26,8%
Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito	(0,2)	(1,2)	(1,3)	(1,2)	(7,7%)	75,1%
Costi operativi	(9,8)	(13,2)	(12,9)	(16,0)	24,0%	17,9%
Utile netto	9,5	10,9	15,1	21,1	40,0%	30,7%
(€m)	2021A	2022A	2023A	2024A	YoY%	CAGR '21-'24
Turnover	1.402,9	2.009,4	2.559,3	3.029,5	18,4%	29,3%
Erogato	1.118,5	1.674,0	2.161,4	2.393,6	10,7%	28,9%
LTV	79,7%	83,3%	84,5%	79,0%	(6,4%)	(0,3%)
LTV Pro-solvendo	78,6%	81,6%	79,7 %	75,9%	(4,8%)	(1,2%)
Margine di interm. / Crediti medi (%)	9,6%	8,7%	8,5%	9,1%	6,1%	(1,9%)
Margine di inter. / Margine di Interm.	26,0%	23,5%	24,8%	25,4%	2,2%	(0,9%)
Cost Income Ratio	40,9%	42,7%	35,7%	32,9%	(8,0%)	(7,0%)
ROE (%)	42,0%	23,7%	29,3%	35,8%	21,9%	(5,2%)
Stato patrimoniale (€m)	2021A	2022A	2023A	2024A	YoY%	CAGR '21-'24
Cassa e disponibilità liquide	33,5	43,7	21,7	122,4	465,0%	54,0%
Crediti verso la clientela	321,0	385,4	462,4	614,9	33,0%	24,2%
Altre attività	10,8	14,7	15,9	32,3	102,7%	43,8%
Totale Attivo	365,3	443,8	500,0	769,6	53,9%	28,2%
Passività finanziarie	314,6	368,4	409,4	635,2	55,2%	26,4%
Altre passività	18,7	18,6	24,2	54,3	124,1%	42,7%
Totale Passivo	333,3	387,0	433,6	689,5	59,0%	27,4%
Patrimonio netto	32,0	56,8	66,4	80,1	20,6%	35,8%

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

2022: Utile Netto Adj; ROE Adj

Turnover: il dato include le operazioni di "Crediti future"

Generalfinance - Contatti





www.generalfinance.it



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



Ugo Colombo

Chief Financial Officer
Direzione Finanza e Amministrazione

+39 0158484396 U.Colombo@generalfinance.it



SERVIZIO CLIENTI

NUMERO VERDE - 800 89 39 60 INFO COMMERCIALI - 015 8484384

