



Mission to Grow

Risultati 6M26



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), 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

Principali risultati 6M 2026

Focus su Asset Quality e Digital Factoring

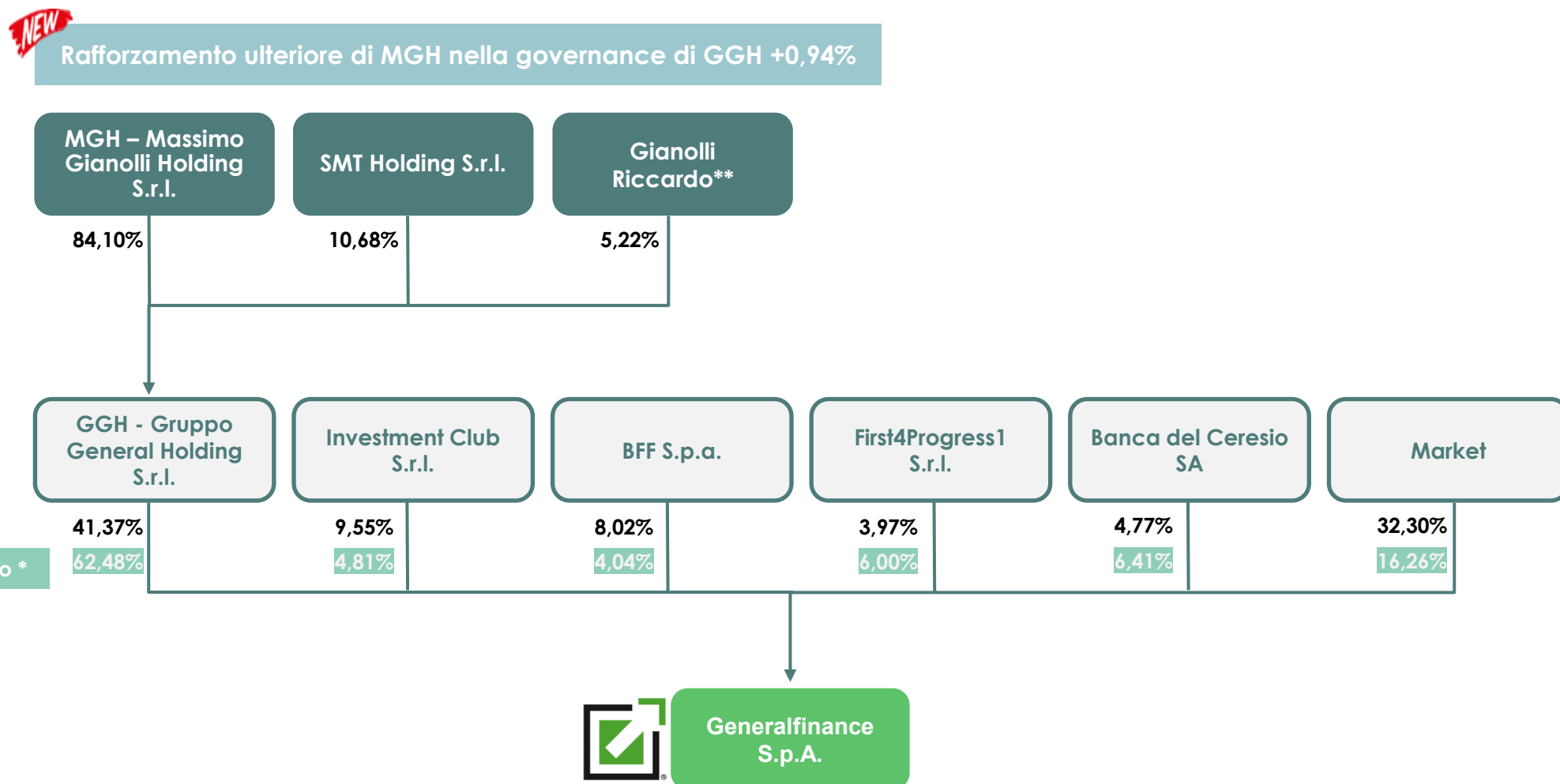
Risultati 6M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale

Allegati

Principali Risultati 6M26

Una base azionaria solida e orientata al lungo termine

Assetto azionario – aggiornamento sui diritti di voto



Situazione a luglio 2026;

(*) considerando i diritti di voto multiplo rafforzati

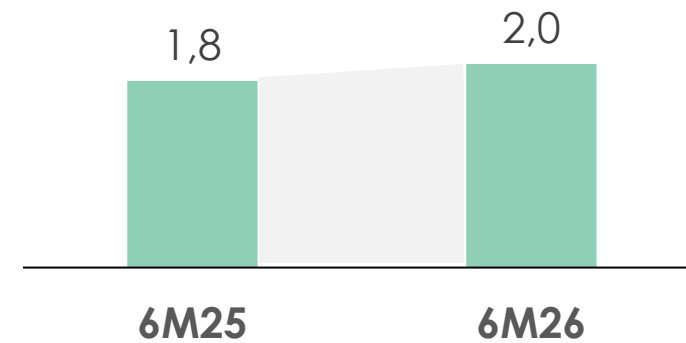
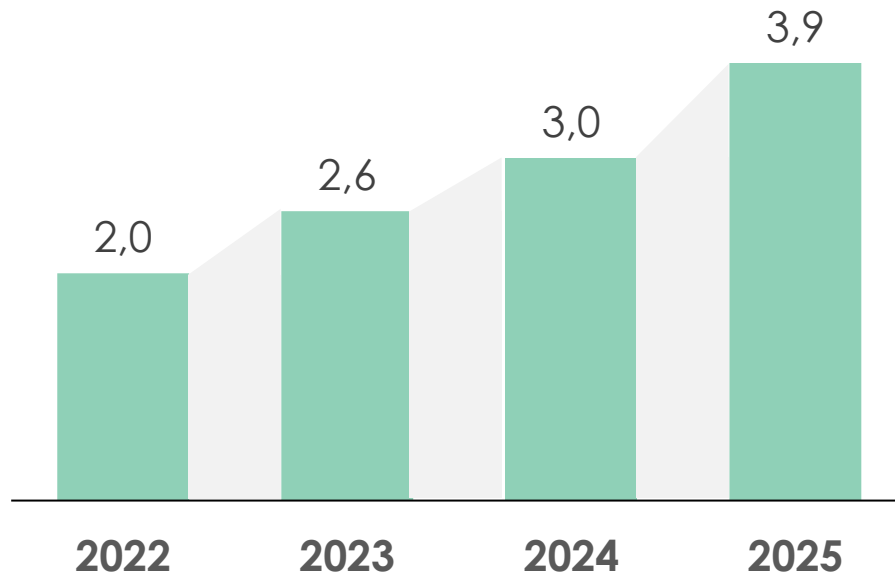
(**) Gianolli Riccardo: Usufrutto

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

...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%

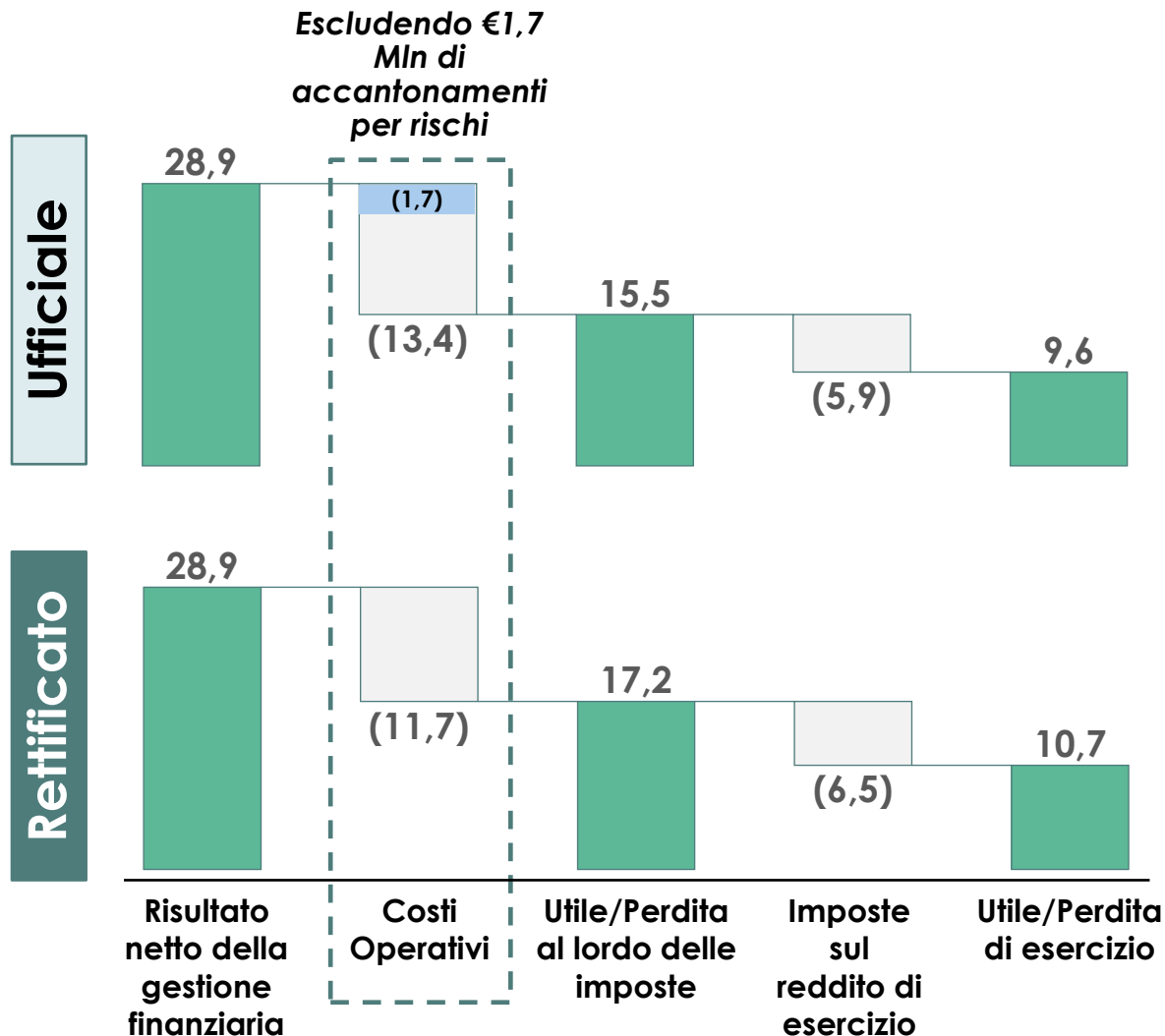
9,1%

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

Utile netto rettificato 6M 2026 (€ Mln)



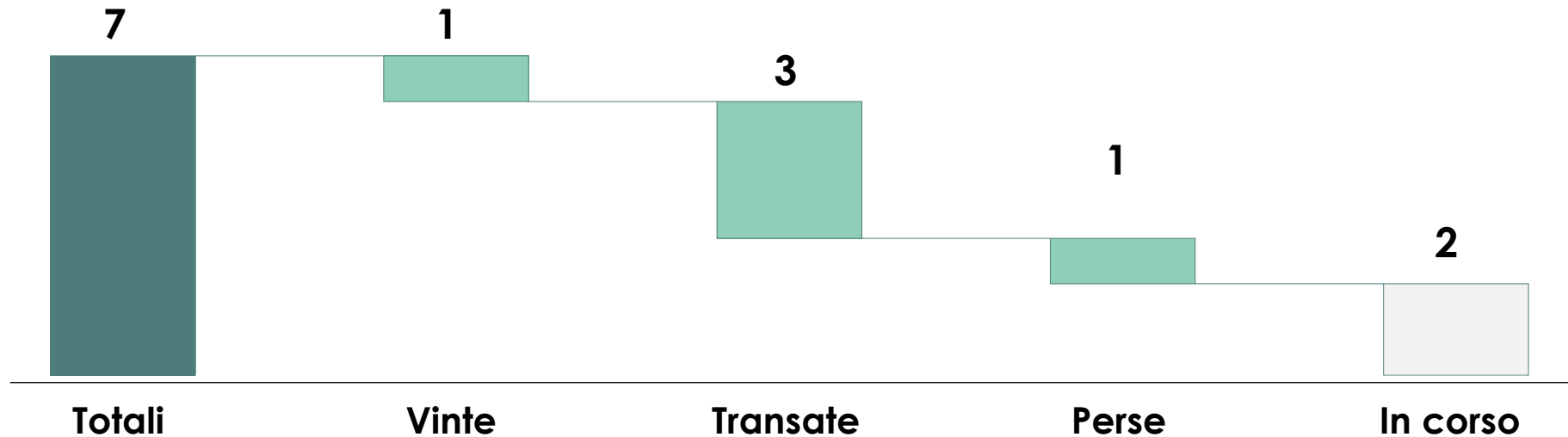
Rischio revocatoria Industries Sportswear Company S.r.l.

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.**

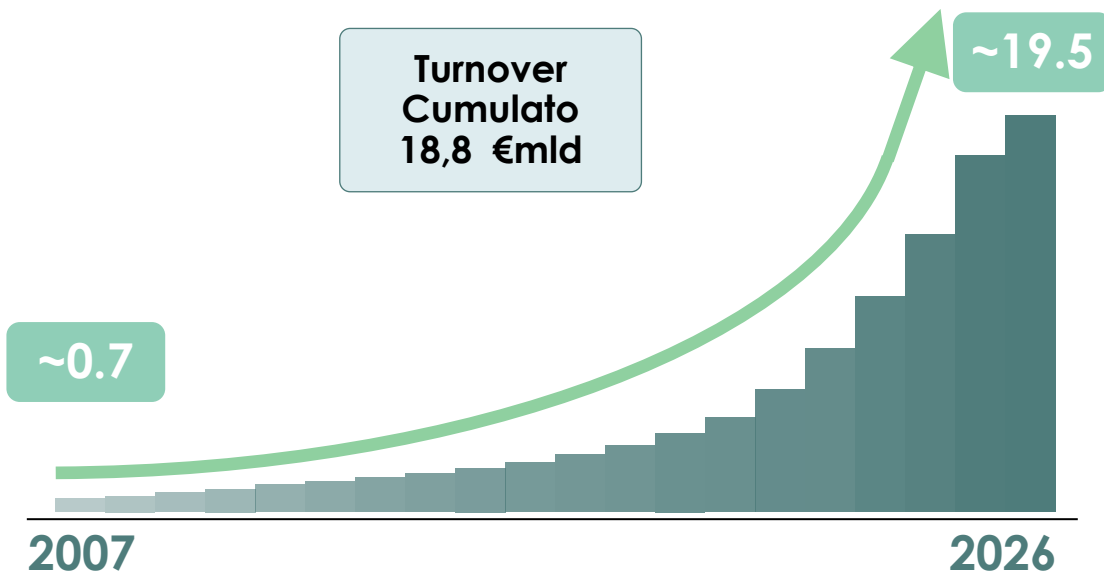
In relazione a tale sentenza, è stato definito con la curatela fallimentare un accordo transattivo, che sarà sottoscritto e regolato nelle prossime settimane e che prevede il pagamento da parte di Generalfinance di circa €1,7 milioni, a definitiva e integrale chiusura della controversia.

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)

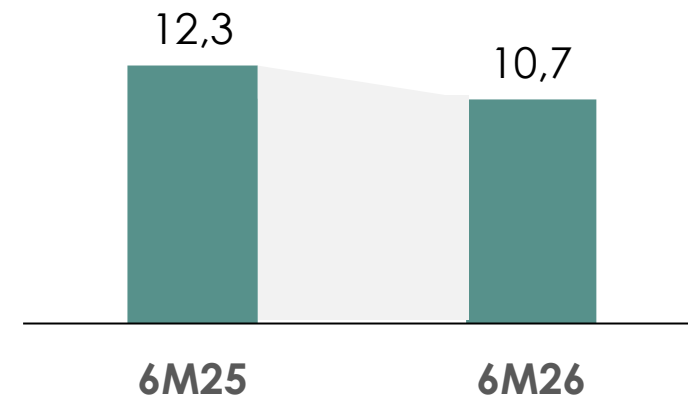
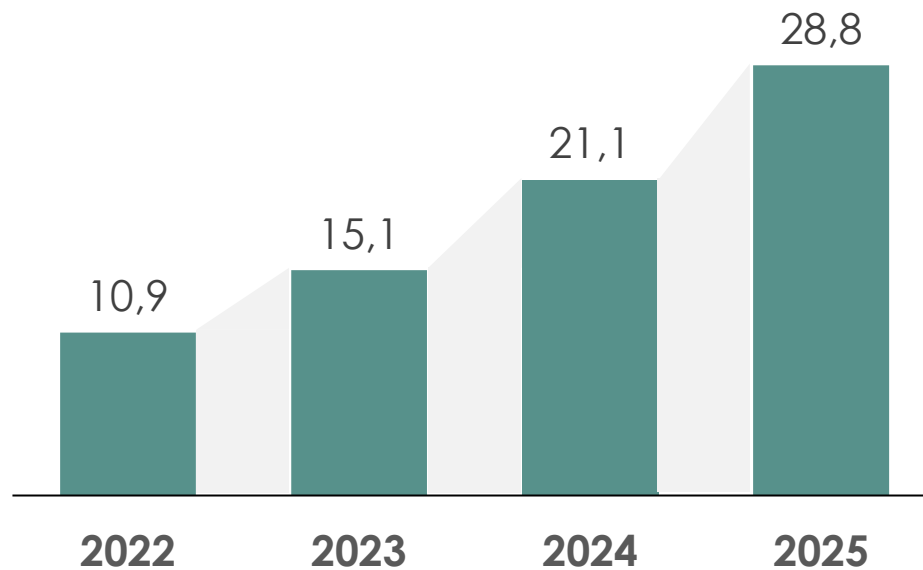
Perse €mln	0,15
Transate €mln	3,88
Perdite totali €mln	4,03
Turnover Cumulato 2007 – 6M2026 €mld	18,8
% di perdita	0,02 %

Utile Netto: elevata redditività delle operazioni

Andamento dell'utile netto rettificato (€Mln)

CAGR '22-'25
+38%

VAR. YOY '25-'26
-13%



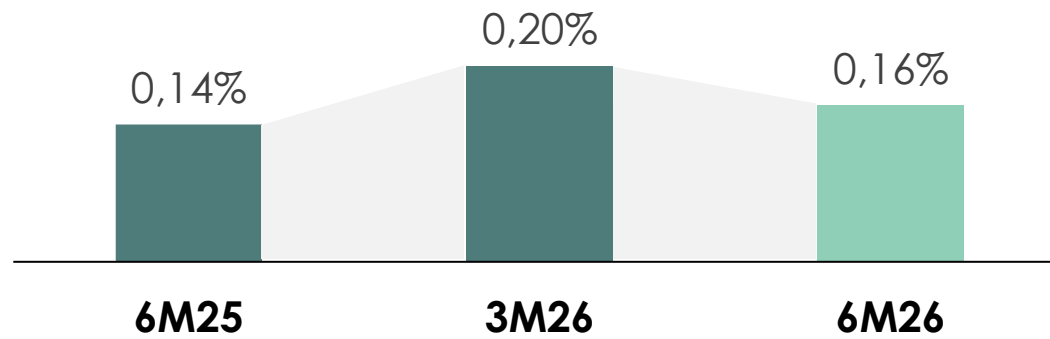
Utile netto Adjusted in calo del 13%, rispetto alla straordinaria (elevata) redditività registrata nel primo semestre 2025

Utile netto 6M26 rettificato al netto di €1,7 milioni relativo al contenzioso passivo

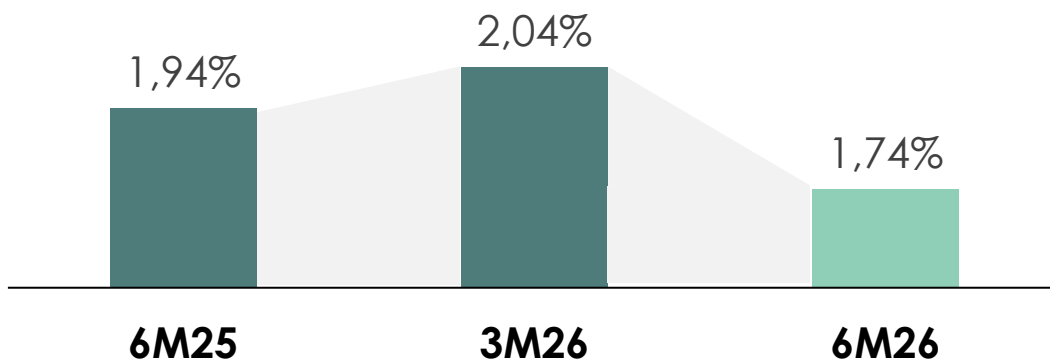
Focus su Asset Quality e Digital Factoring

Un modello a basso rischio con elevata qualità degli asset

COSTO DEL RISCHIO (%)

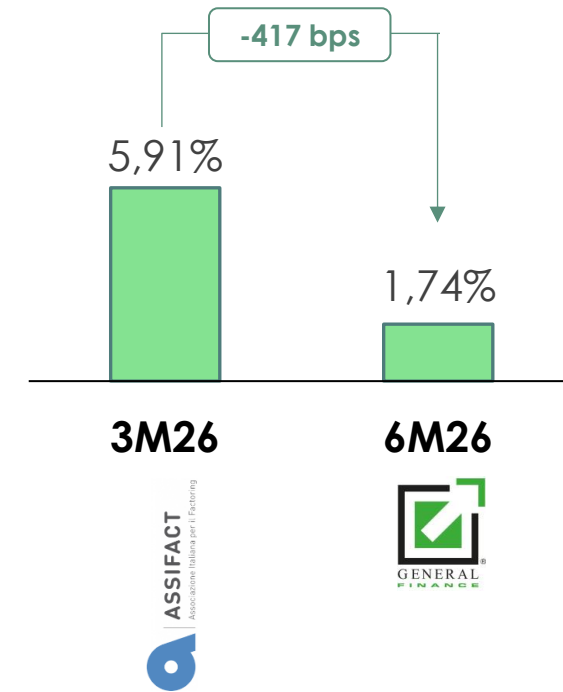


NPE RATIO LORDO (%)



NPE Ratio Lordo Benchmarking

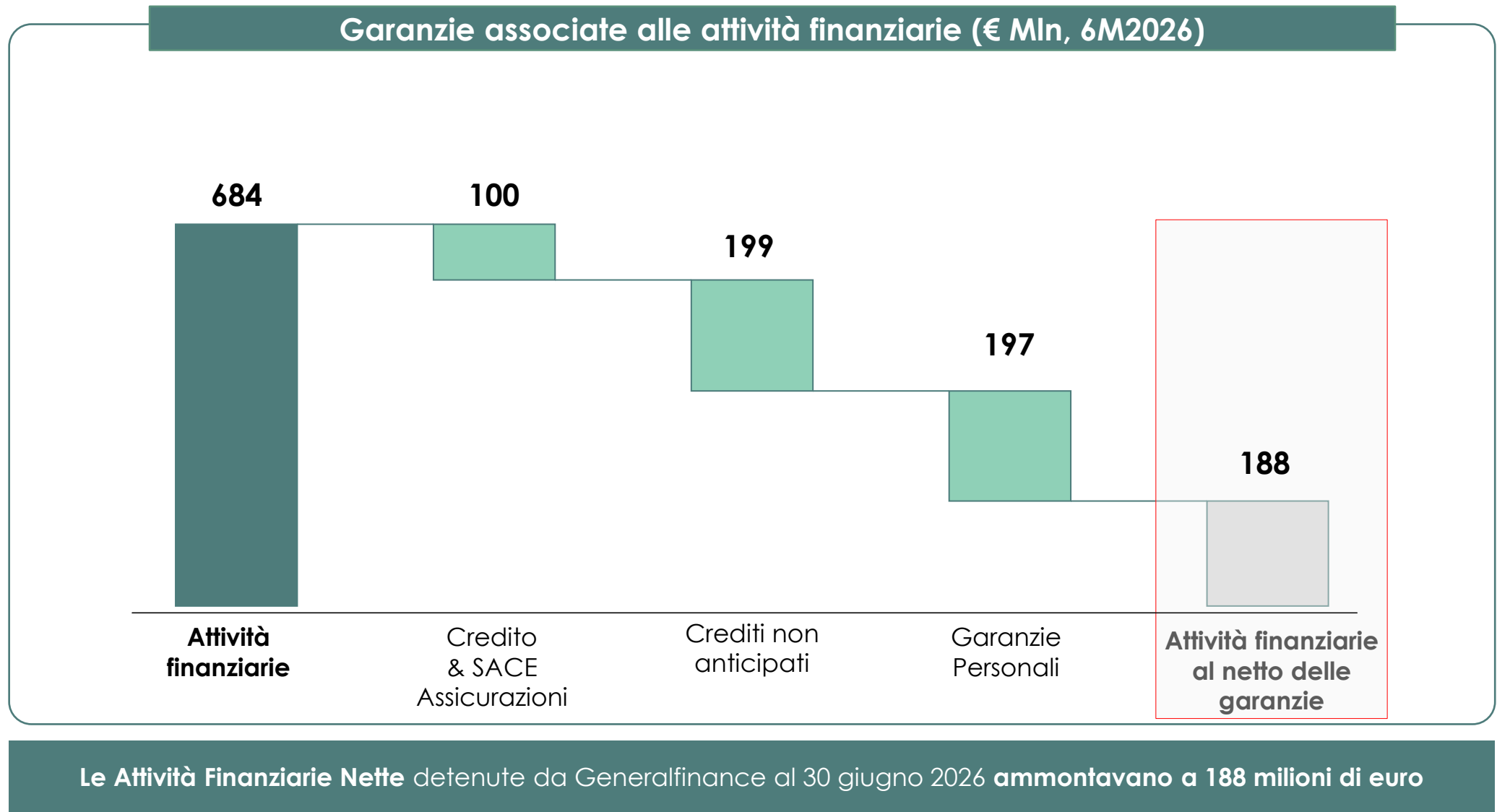
Generalfinance ha un'esposizione deteriorata **inferiore rispetto al mercato**, grazie al suo modello di business unico ed efficace che consente di mantenere **un'elevata qualità dei debitori** e una costante **mitigazione del rischio di credito**



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

Elevata protezione del rischio grazie a politiche del credito conservative



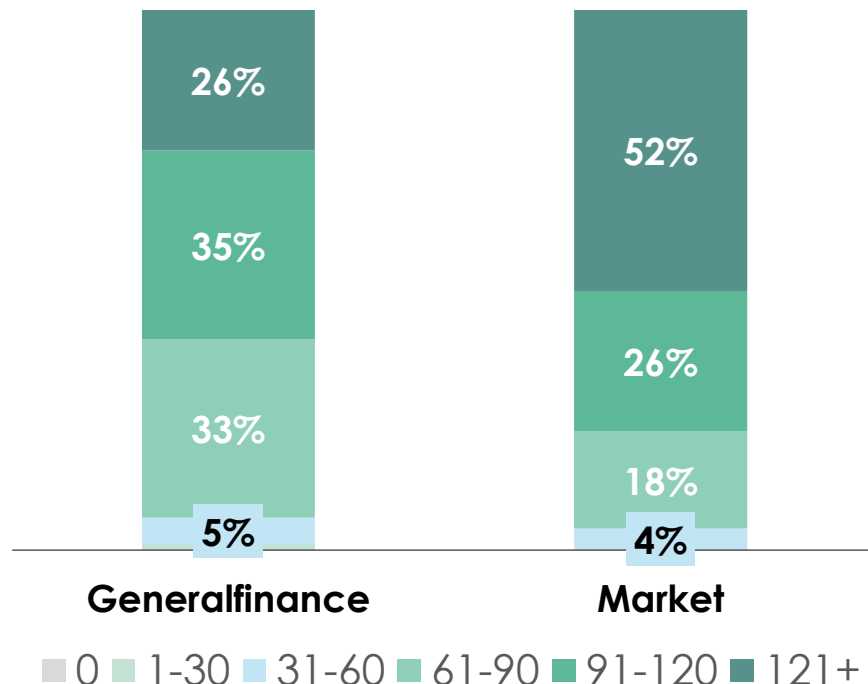
Assicurazioni: Allianz Trade (Credit Insurance) gap pari a 50x premi annui per complessivi €55 Mln; Garanzie Sace per complessivi €44 Mln.

Garanzie personali: calcolate sommando il minor valore tra "Garanzia" ed "Esposizione" per ciascun rapporto di factoring tra Generalfinance ed il cedente.

Performance di incasso: una leva strategica per i nostri clienti

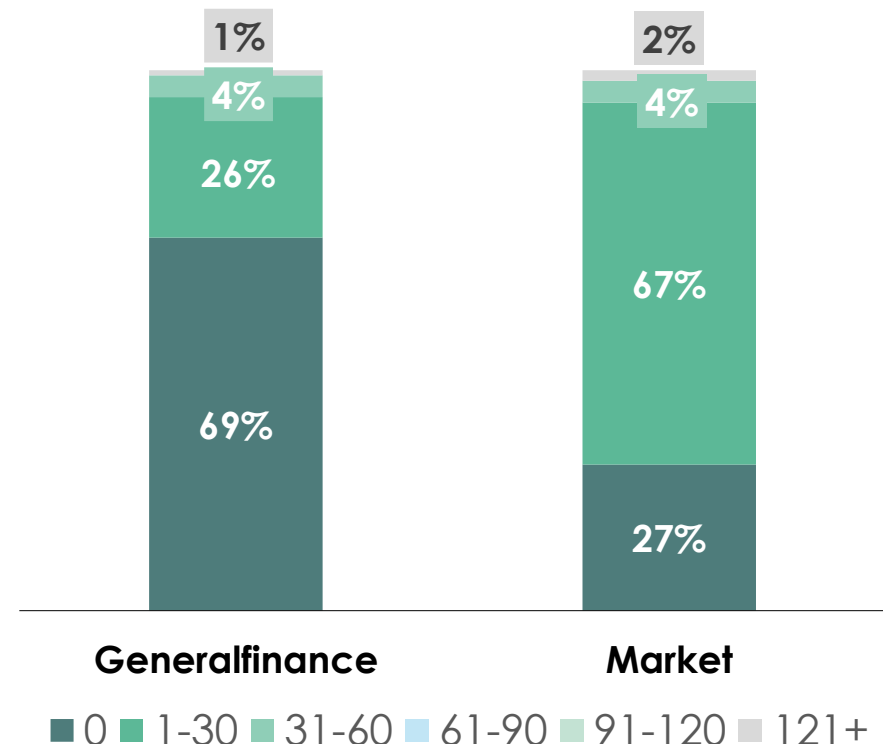
Condizioni di pagamento (DSO)

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.

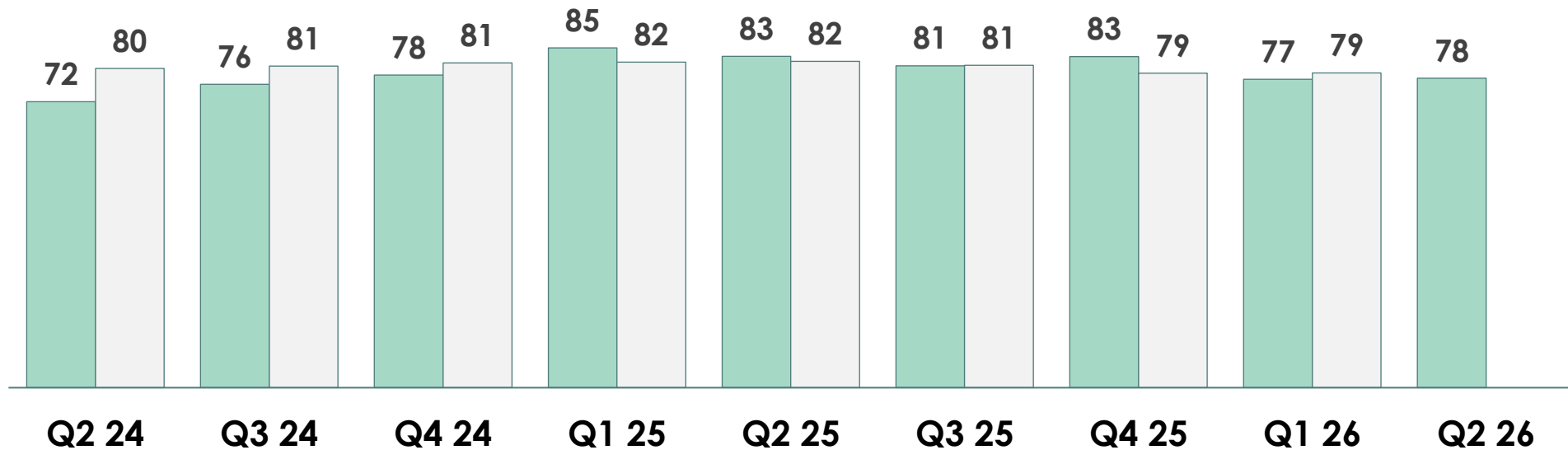
Il DSO evidenzia un business con duration molto contenuta

Giorni medi di incasso (DSO)

-8 giorni

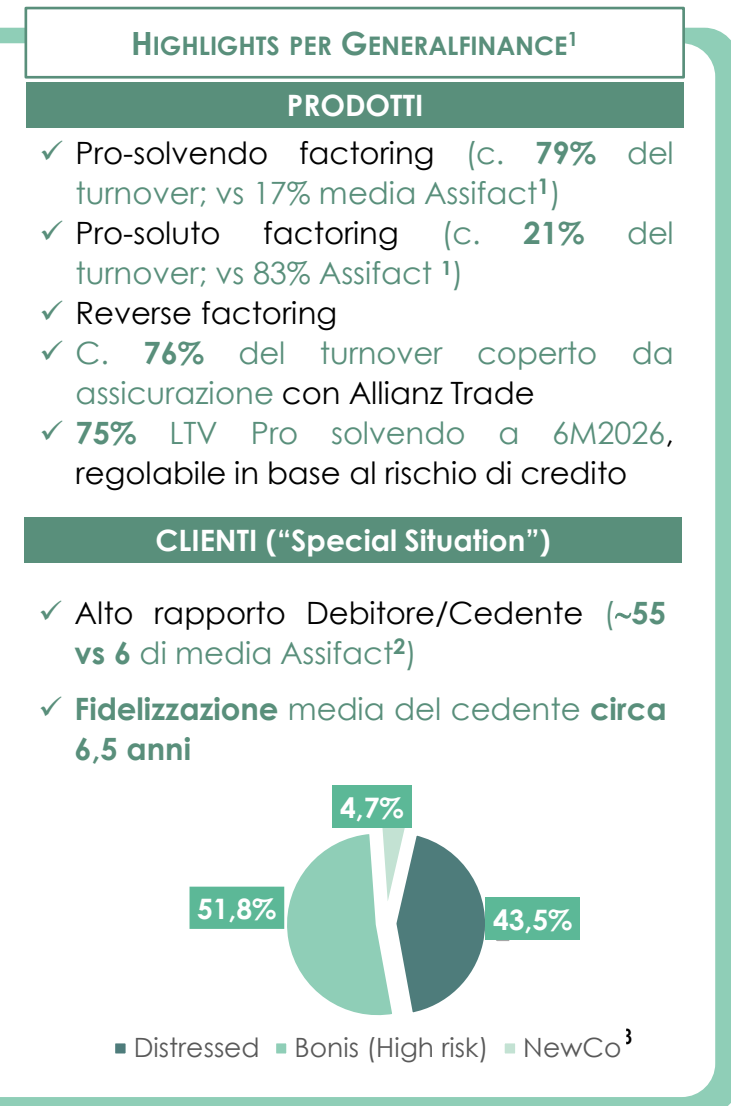
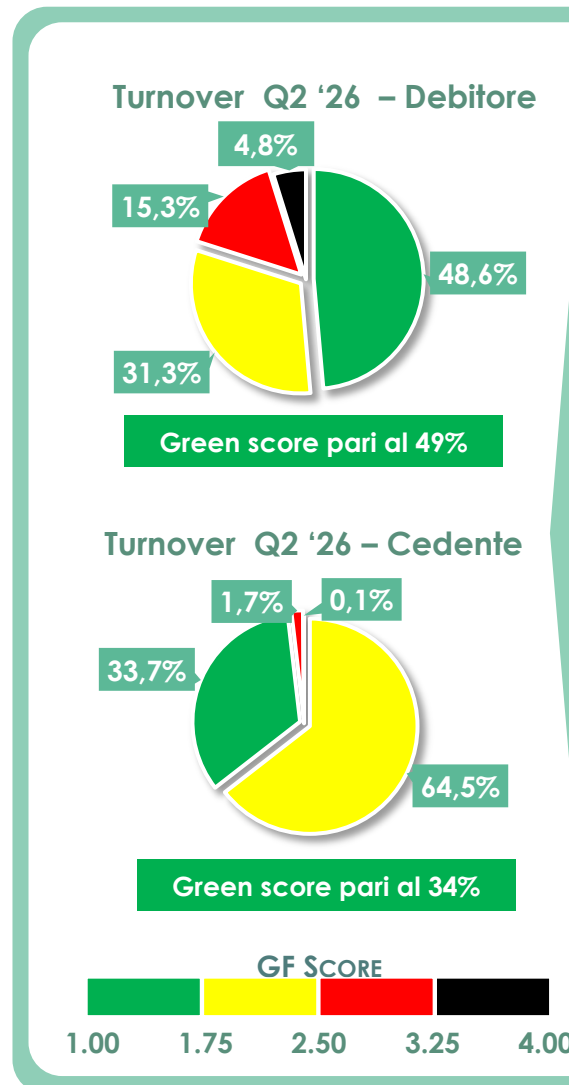
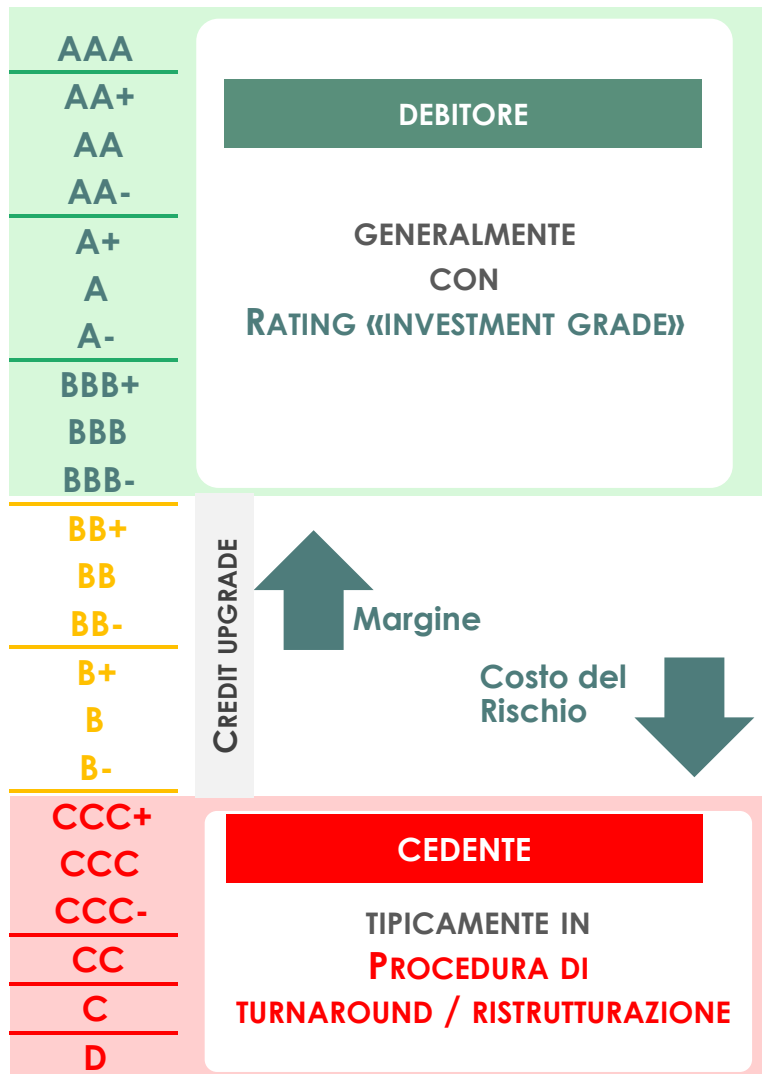
DIFFERENZA VS MEDIA MERCATO

-2 giorni



Modello di business unico, che sfrutta le caratteristiche del factoring

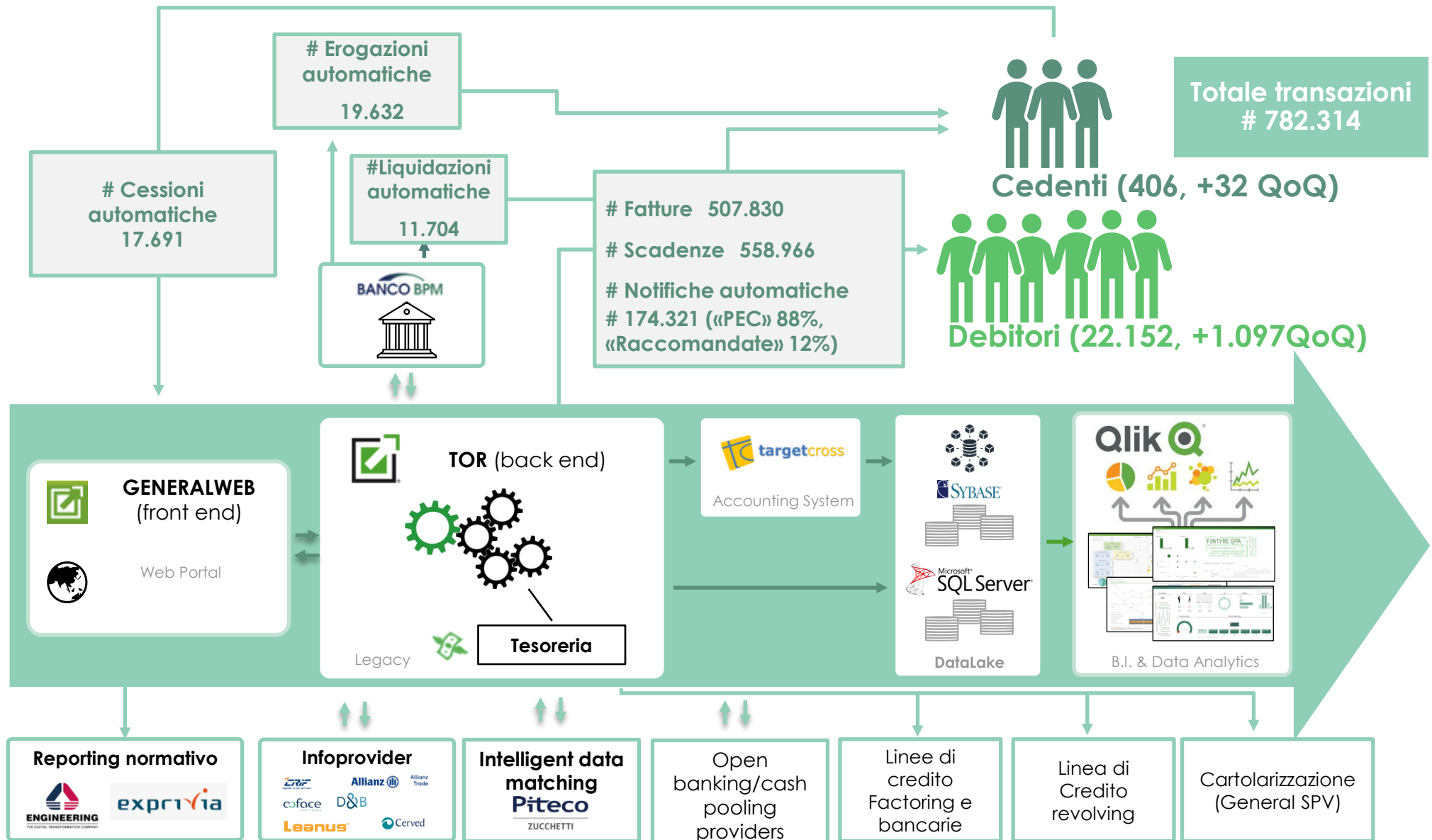
La peculiarità del modello di business di Generalfinance è la scelta del Cedente-Debitore, dove i **Clienti** (Cedente) hanno tipicamente un **basso rating creditizio** («Special Situation») mentre i **Debitori** sottostanti i crediti alla clientela evidenziano **un elevato rating creditizio** (normalmente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



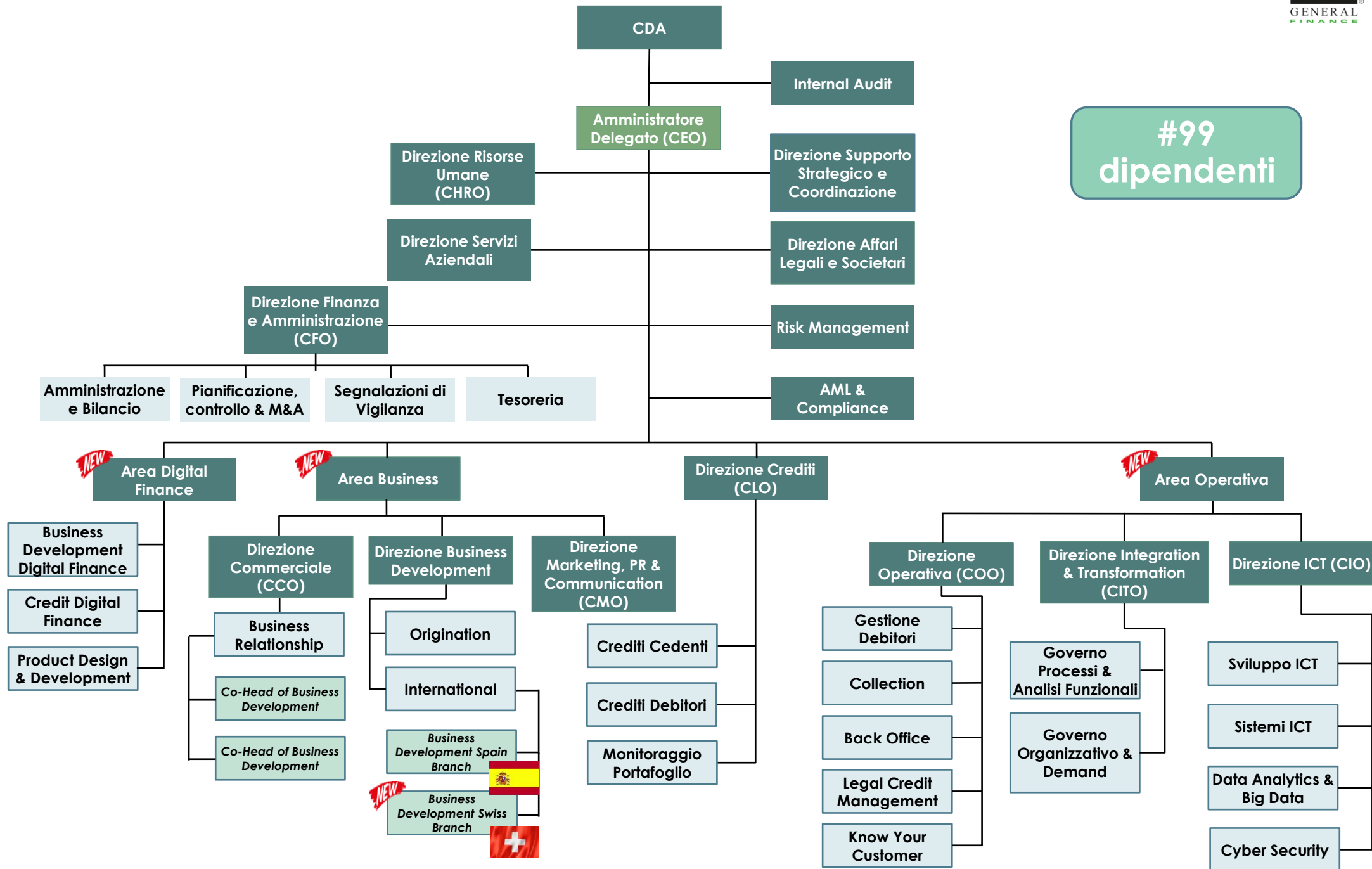
1) Dati di Generalfinance si riferiscono al 30 giugno 2026 (LTM); i dati Assifact si riferiscono al 31 marzo 2026;

2) Dati Assifact al netto delle «Persone Fisiche»; 3) NewCo: Nuova Società dopo la definizione del piano turnaround

Un asset strategico: la nostra piattaforma digitale proprietaria

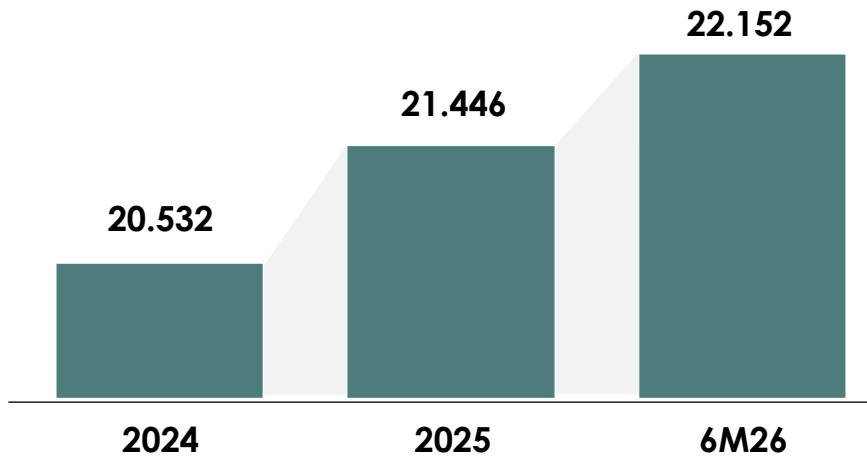


Organizzazione orientata al controllo del rischio e al business



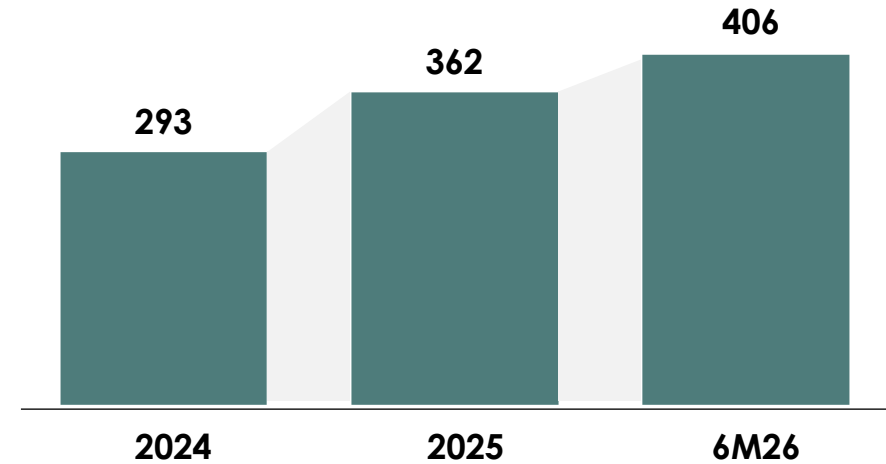
Crescita dell'attività grazie a una maggiore diversificazione

Trend Debitori Ceduti 2024 – 6M26



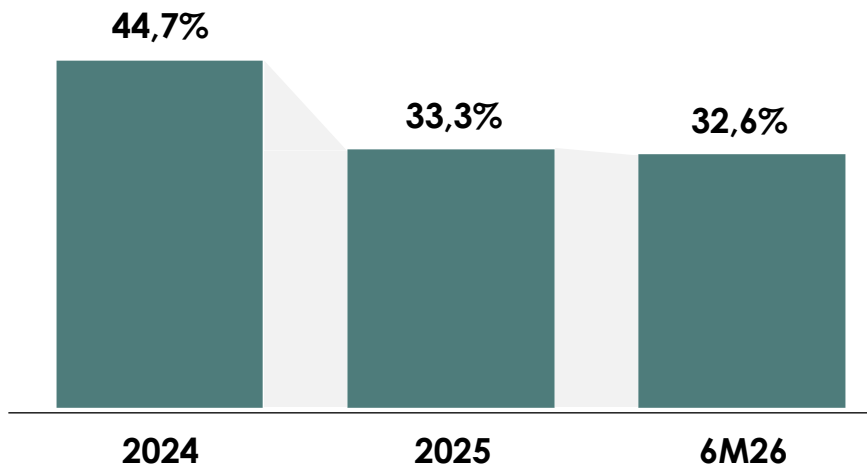
6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Trend Cedenti 2024 – 6M26



6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Concentrazione Top 10 Cedenti per Esposizione 2024 – 6M26



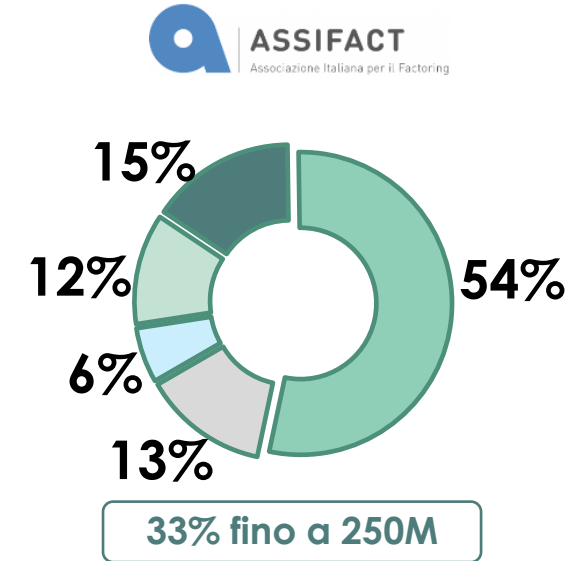
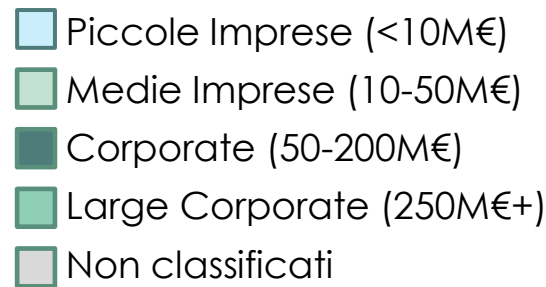
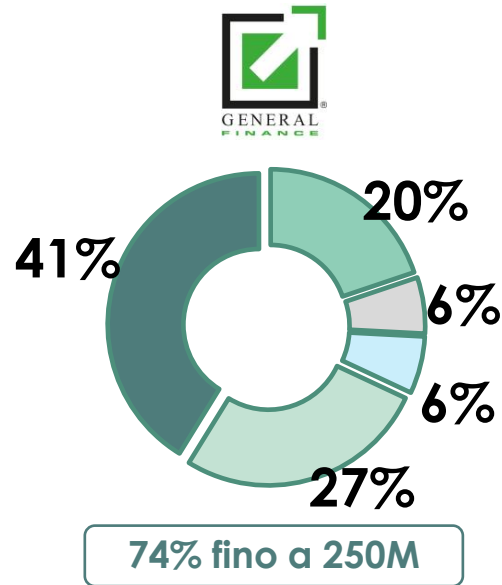
Indicatori chiave filiale spagnola



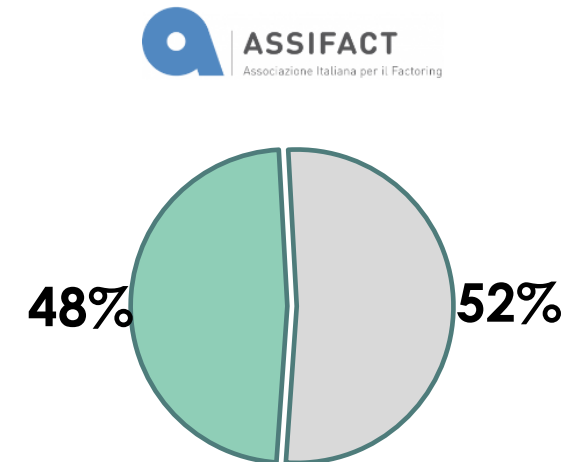
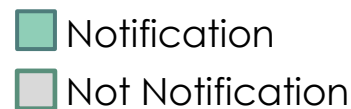
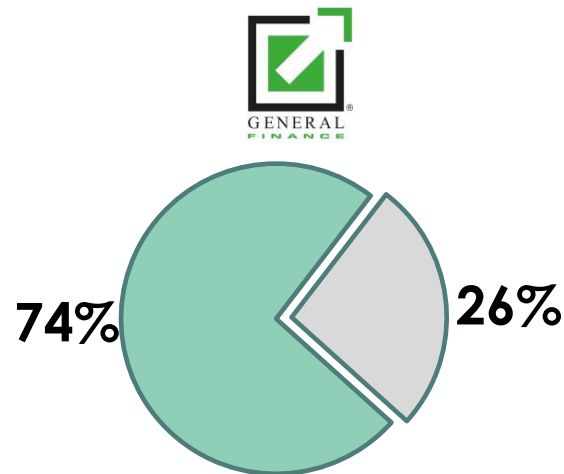
	6M25	6M26	YoY (%)
Cedenti	4	12	+200%
Debitori Ceduti	40	188	+370%
Turnover (€mln)	12,3	31,8	+160%

Business orientato alle PMI e alle Mid Corporate...

CLASSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER FASCIA DI FATTURATO

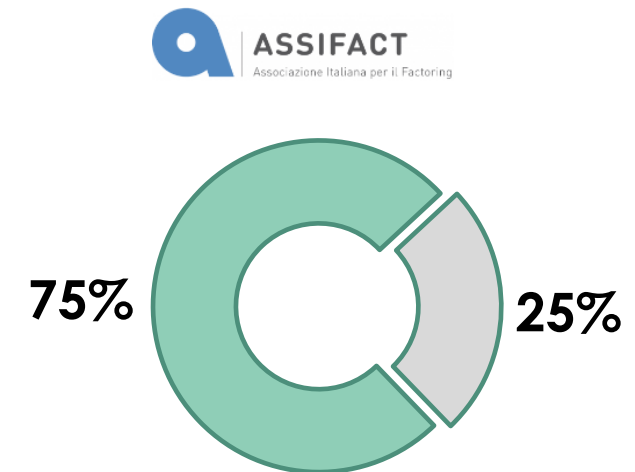
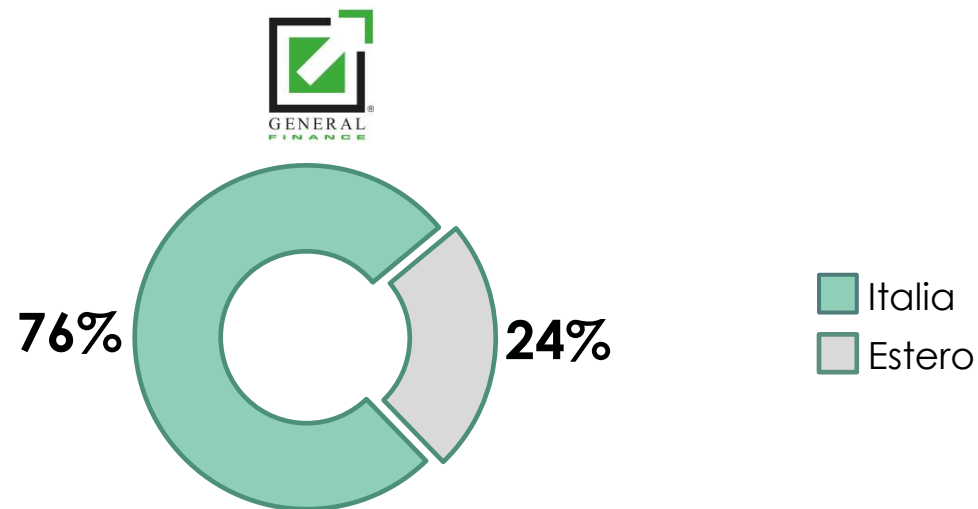


FACTORING PER STATO DI NOTIFICA

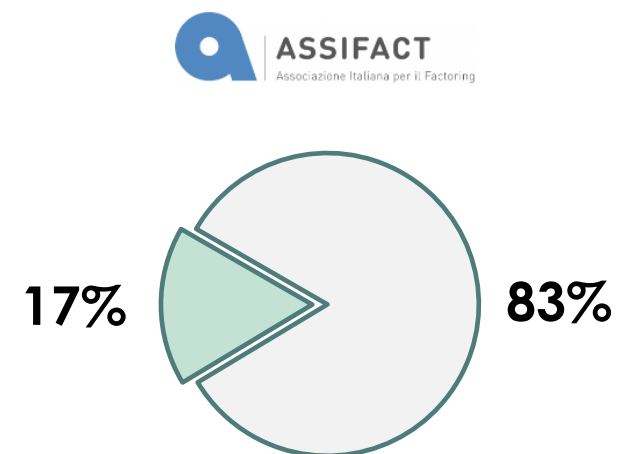
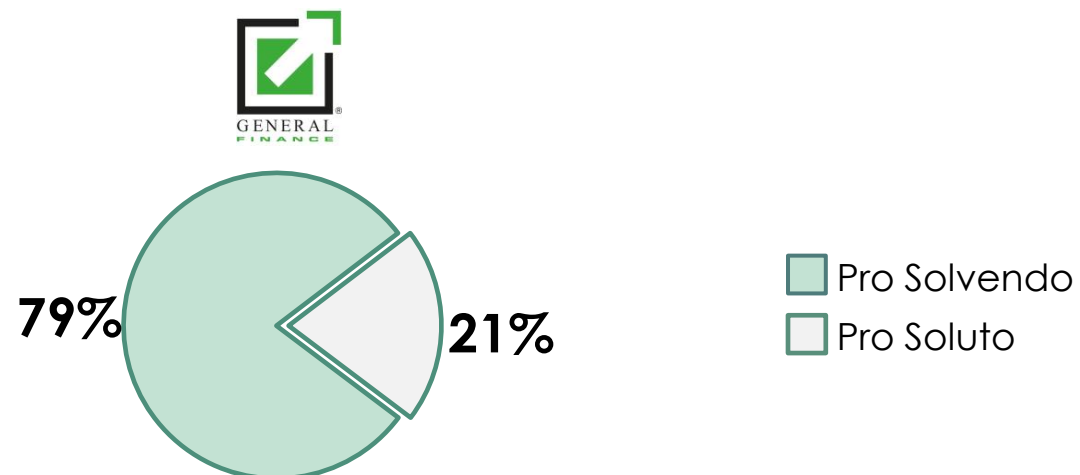


...attraverso linee di factoring pro solvendo e factoring export..

TURNOVER NAZIONALE VS INTERNAZIONALE

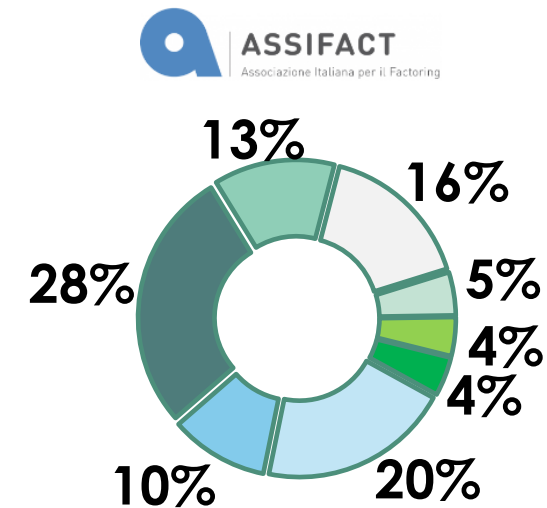
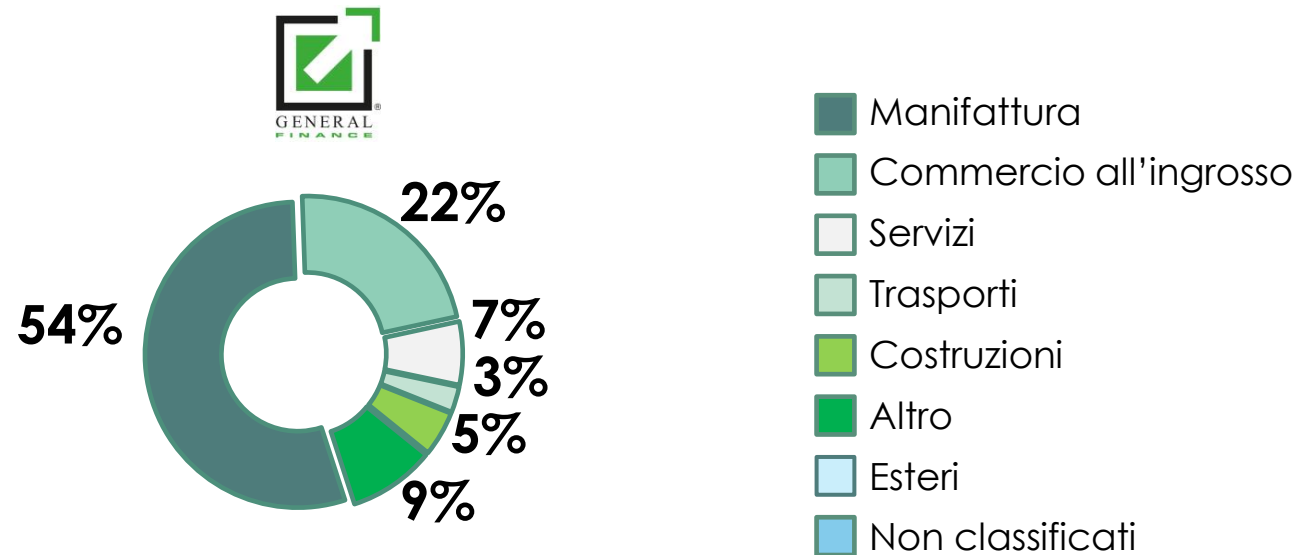


TURNOVER PER PRODOTTO

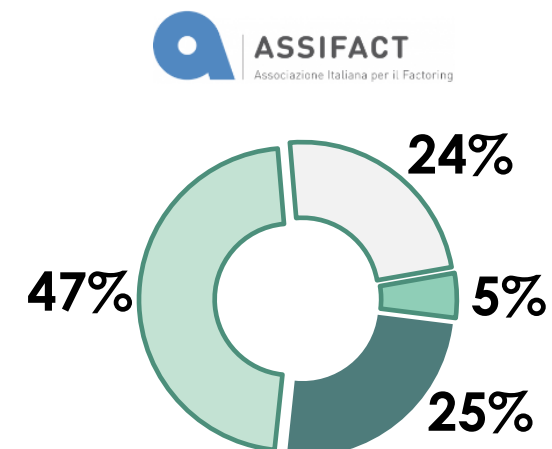
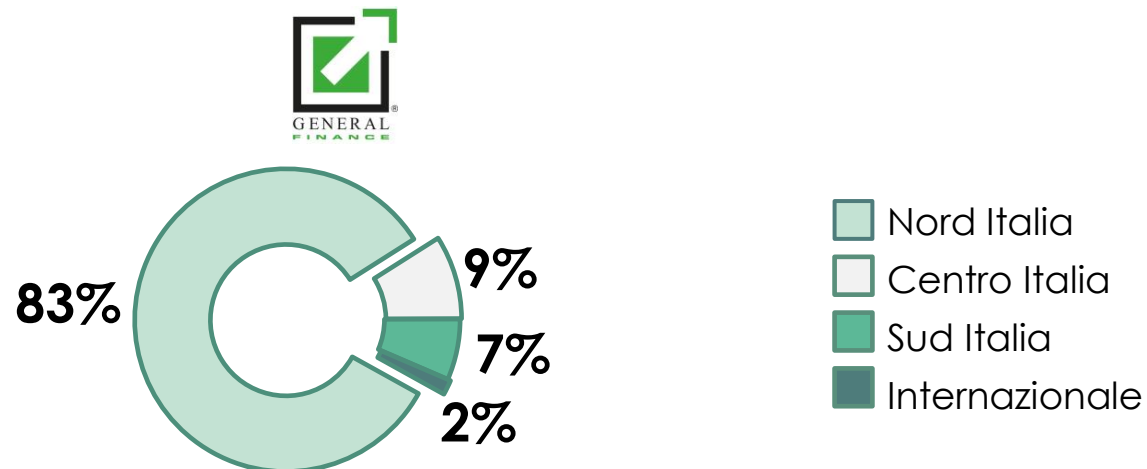


...con una forte presenza nel settore manifatturiero Nord Italia

DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER SETTORE



DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER AREA GEOGRAFICA



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

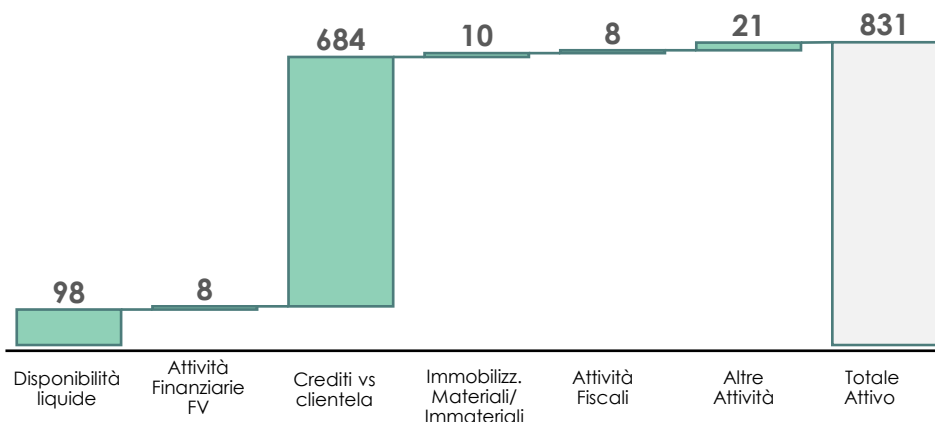
ROE = Utile Netto / (Patrimonio Netto - Utile Netto)

Cost Income Ratio: Costi operativi / Margine di intermediazione

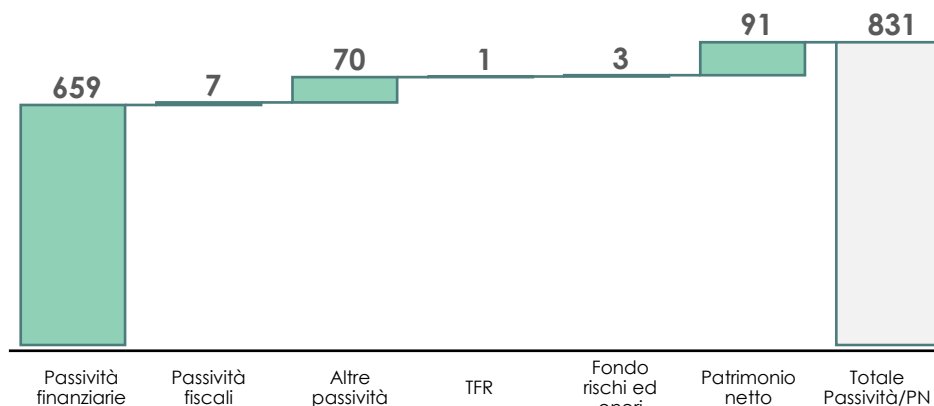
Conto economico, Cost/Income Ratio e ROE (%): dati 6M26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativi al contenzioso passivo

Un bilancio semplice con una robusta dotazione patrimoniale...

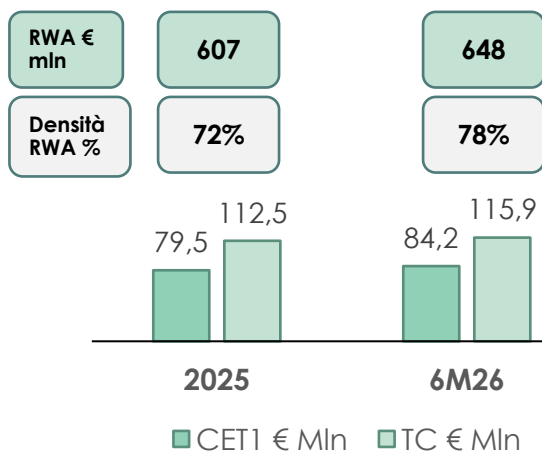
6M26 COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITÀ €MLN



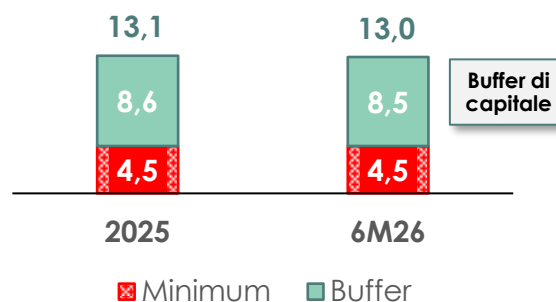
6M26 COMPOSIZIONE DELLE PASSIVITÀ €MLN



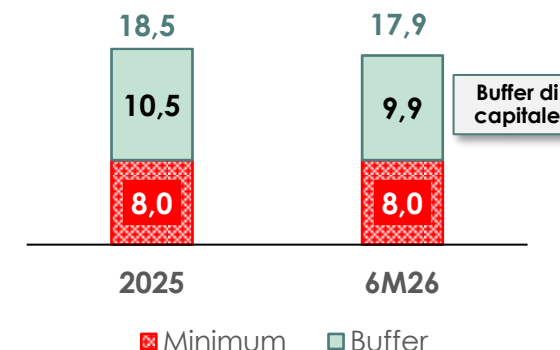
CAPITALE E RWA



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)

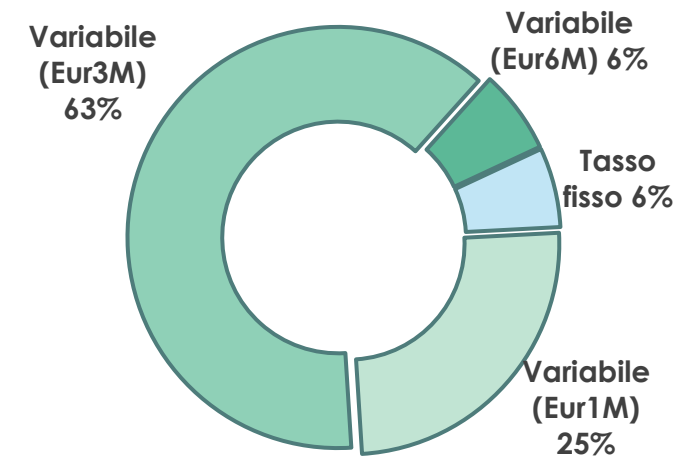
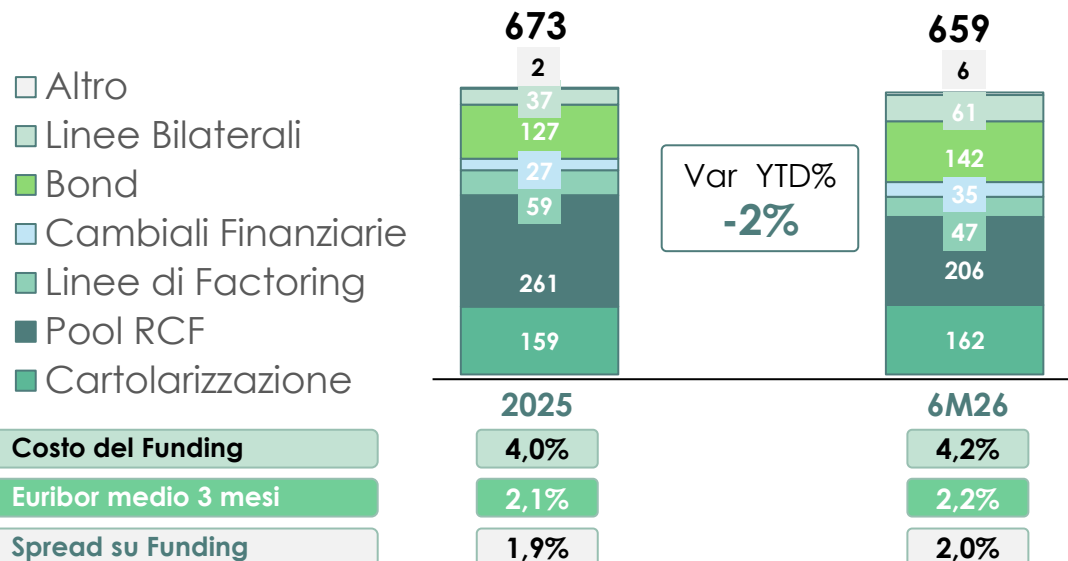
Altre Attività: include €0,02 milioni di derivati di copertura

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

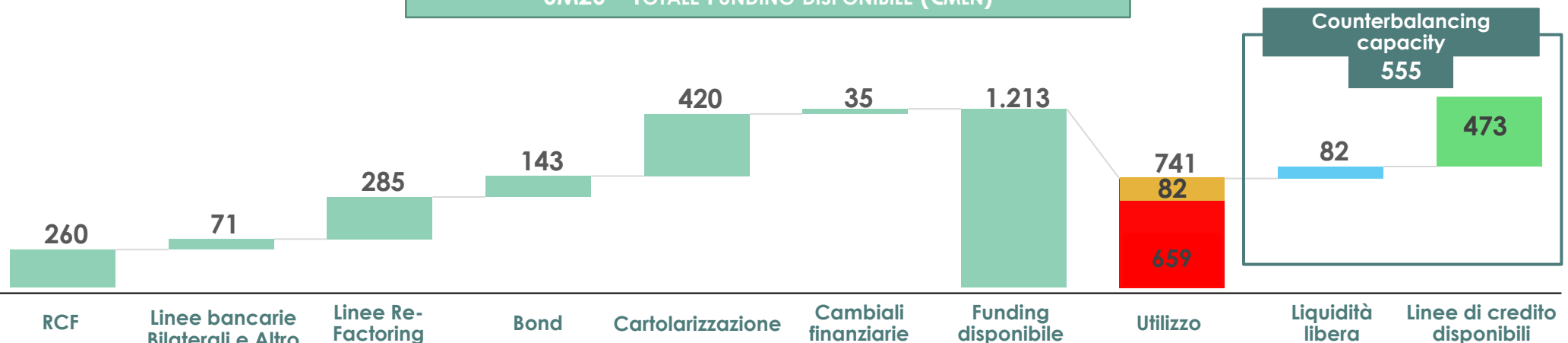


Costo del Funding: calcolato come interessi passivi / passività finanziarie medie (anno corrente e precedente) (ultimi 12 mesi)

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

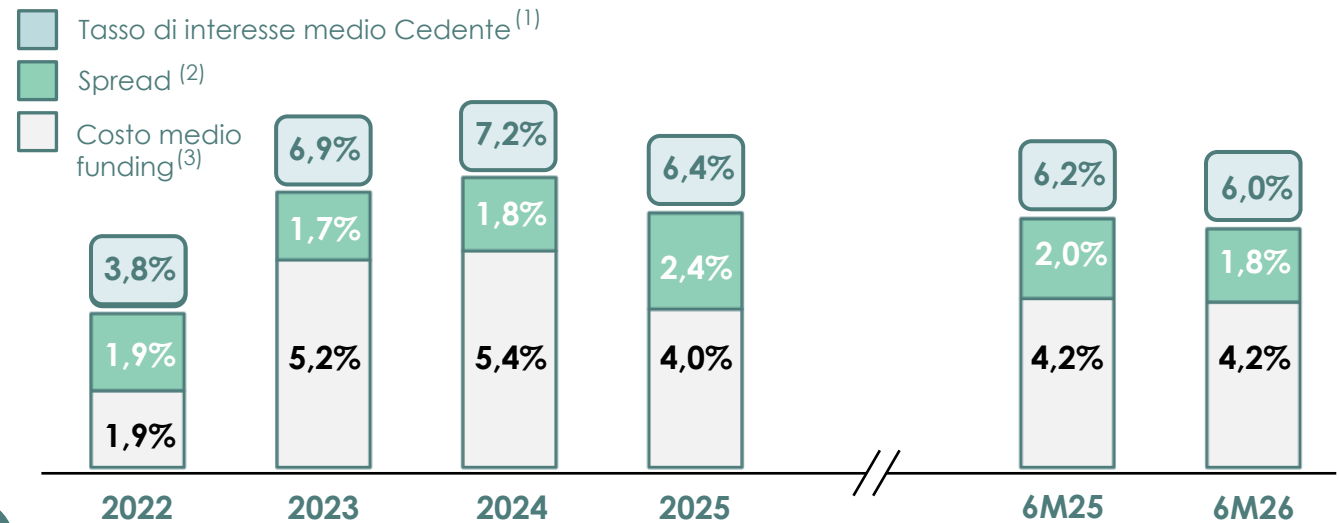
Margine di interesse al riparo dalle oscillazioni dei tassi

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

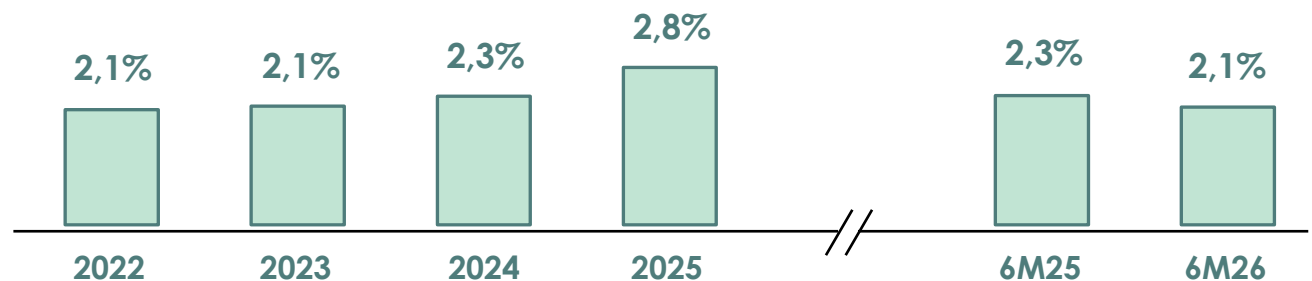
Sostanzialmente tutto il **funding disponibile** è a tasso variabile (**Euribor 1M, 3M e 6M**).

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

Spread Commerciale %



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



(1) $(\text{Interessi attivi} + \text{Interessi tardato pagamento}) / \text{Crediti medi incluso refactoring}$ (anno in corso e precedente)

(2) Spread: $\text{tasso di interesse medio cedente} - \text{costo medio del funding}$

(3) Calcolato come $(\text{interessi passivi al netto dei diritti d'uso}) / \text{Passività finanziarie medie, incluso refactoring}$ (Ultimi 12 mesi)

(4) Calcolato come $\text{Margine di interesse} / \text{Crediti medi}$ (anno corrente e precedente)

Commissioni nette: la fonte primaria di redditività

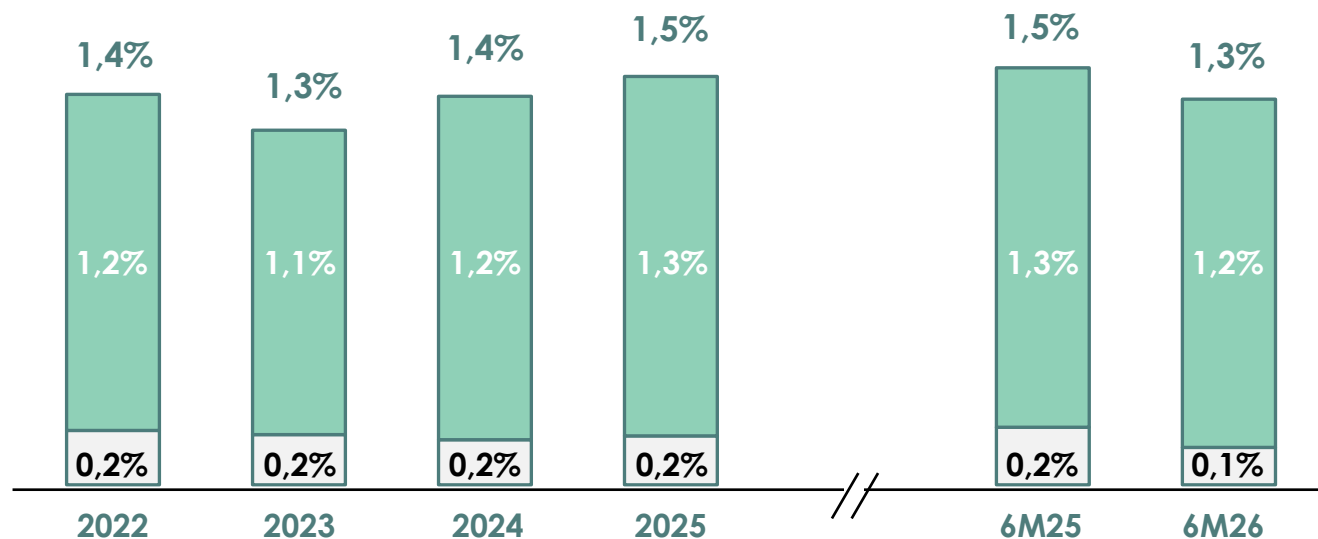
Commissioni nette ~77%
del margine di
intermediazione.

**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



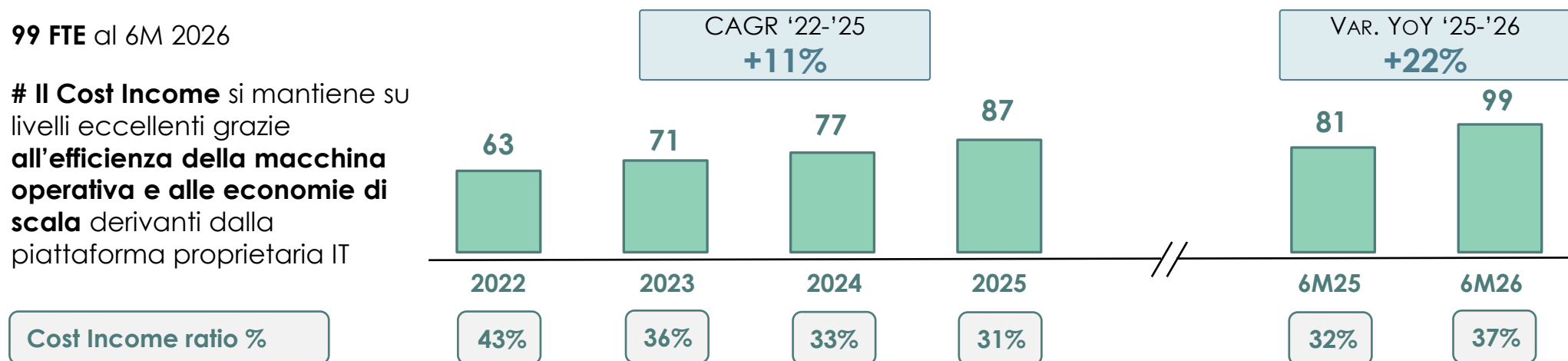
(1) Commissioni attive / Turnover : ((Commissioni passive / Turnover) + (Commissioni nette/ Turnover))

Il capitale umano: fattore strategico per guidare la crescita

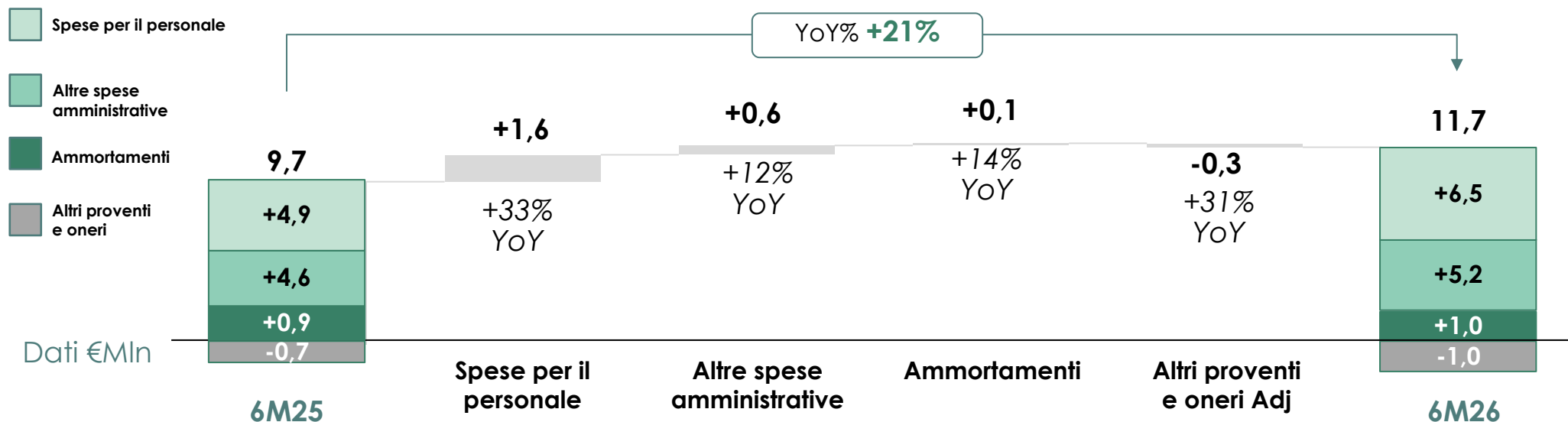
Evoluzione FTE

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

Messaggi chiave

Trend commerciale positivo

- *Turnover + 9% YoY*
- *Numero crescente di cedenti (+32) e ceduti (+1.097) minore dipendenza, maggior frazionamento, minor rischio*
- *Contributo positivo della filiale spagnola, con particolare riferimento a Cedenti e Debitori*
- *Avvio delle attività in Svizzera nel quarto trimestre (Q4), soggetto all'approvazione della Banca d'Italia*
- *Costituita l'area Digital Finance e avviate le attività progettuali*
- *Inseriti 5 nuovi managers nell'ultimo anno di cui 3 dedicati allo sviluppo del business*

Miglioramento della qualità degli attivi

- *NPE Ratio in calo all'1,7%*
- *Costo del rischio sotto controllo, in linea con le aspettative*
- *Elevata diversificazione per debitori e settori*

Struttura patrimoniale solidissima

- *Total Capital Ratio intorno al 18%, a fronte di un livello minimo dell'8%*
- *1,2 miliardi di finanziamenti disponibili (funding)*
- *> 550 milioni di counterbalancing capacity*

Elementi chiave, Performance vs. Aspettative

Trend commerciale

- Minor Turnover nel primo semestre rispetto alle aspettative -4% YoY (circa 80 €mln) rispetto a quanto previsto da Piano Industriale, a seguito di complessità e rallentamento di alcuni processi di ristrutturazione.
- Minor DSO: 78 giorni vs 80 giorni previsti da Piano Industriale.
- Minor crescita della Spagna rispetto alle attese: Turnover 6M2026 (-55%) rispetto a quanto previsto da Piano Industriale.

Accantonamenti

- Causa passiva transata per un importo di 1,7 €mln.
- Riduzione del rischio di credito (NPE Ratio) anche a seguito della cessione di 3 «single name».

Maggiori costi

- Costi del personale pari a 6,5 €mln al 30 giugno 2026, vs i circa €6,0 mln previsti da Piano Industriale.
- Phantom Share +0,3 €mln al 30 giugno 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
- Tax rate pari a circa il 38% al 30 giugno 2026 rispetto a circa il 34% del primo semestre 2025 (a parità di tax rate + 0,7 €mln in più di utile) e circa 36,5% nel Business Plan.
- Nuove passività finanziarie che hanno reso più costoso il funding ma più solido il profilo di funding e capitale.

GUIDANCE UTILE NETTO ADJ PER IL 2026 29-31 €MLN (Vs 32 €MLN BUSINESS PLAN)

Allegati

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

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%)

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

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



Mission to Grow

Risultati 6M26

