

Generalfinance

Presentazione agli Investitori



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

Generalfinance: Overview e Principali risultati 6M 2026

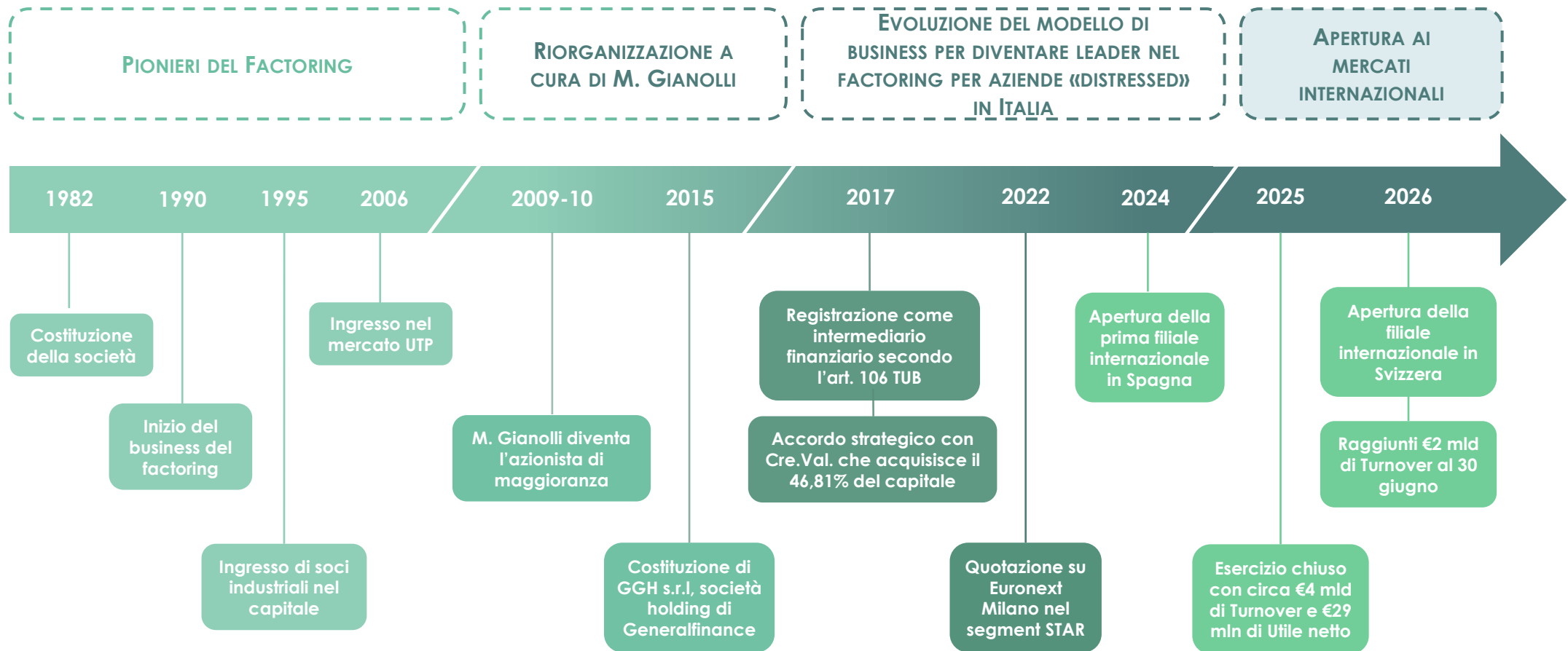
Risultati 6M26: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Funding e Capitale

Aggiornamenti al Business Plan 2025 2027

Allegati

Generalfinance: Overview e Principali risultati 6M 2026

Generalfinance: una lunga storia di successo



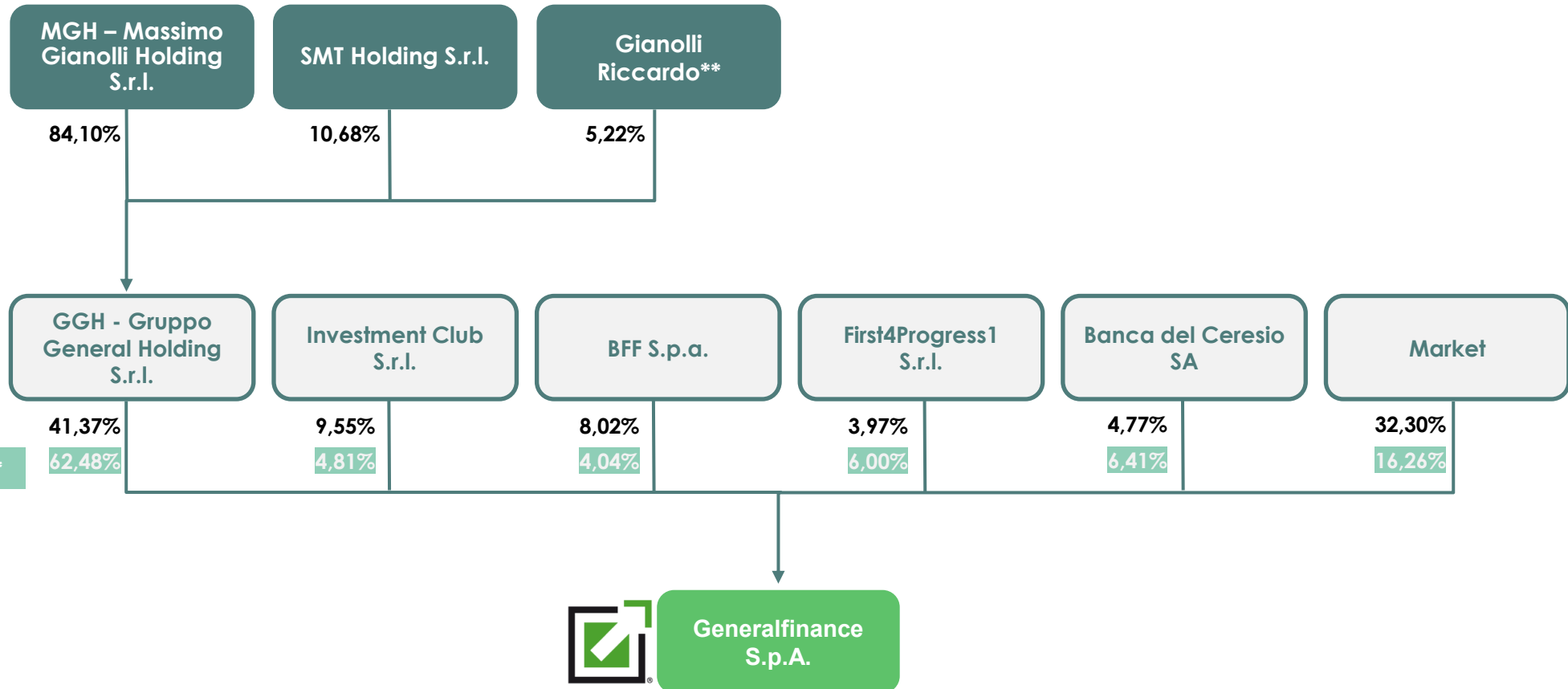
Esperienza consolidata, specializzazione e posizionamento unico

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%



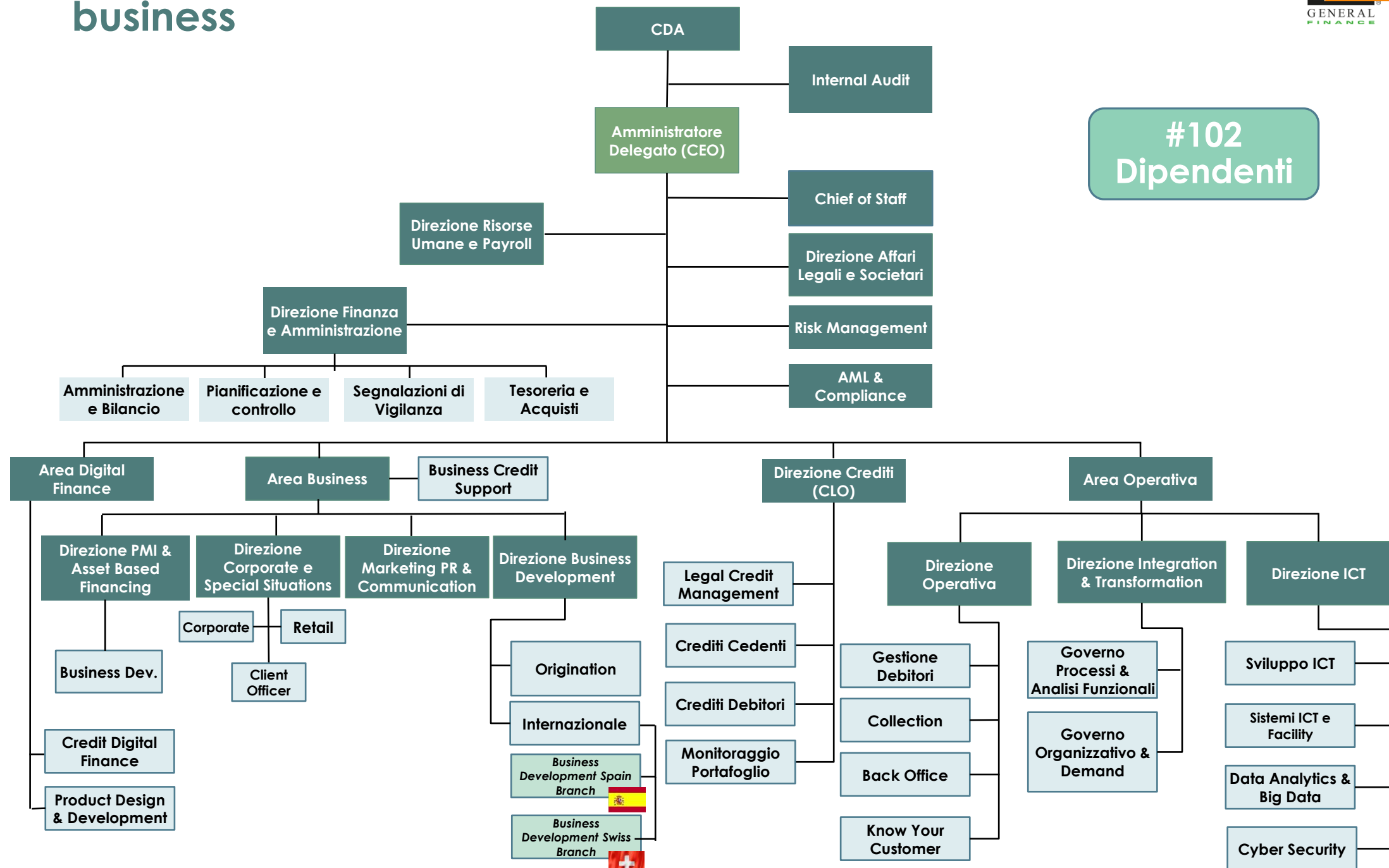
Situazione a luglio 2026;

(*) considerando i diritti di voto multiplo rafforzati

(**) Gianolli Riccardo: Usufrutto

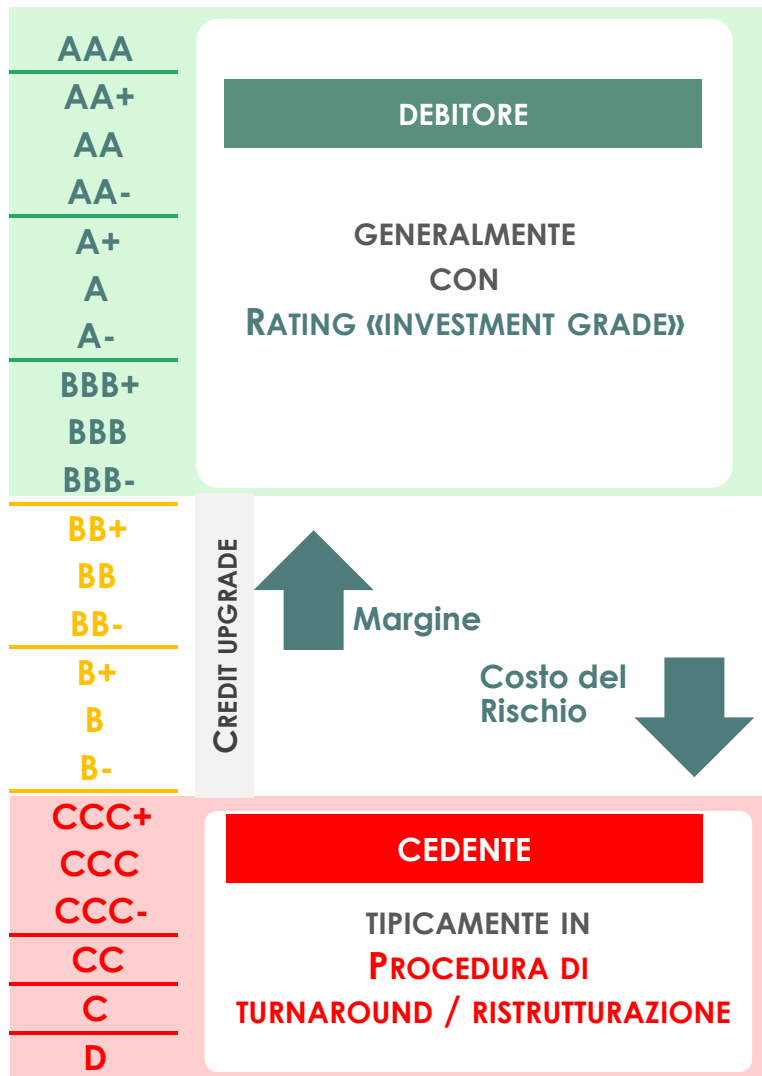
Un'organizzazione orientata al controllo del rischio e al business

#102
Dipendenti

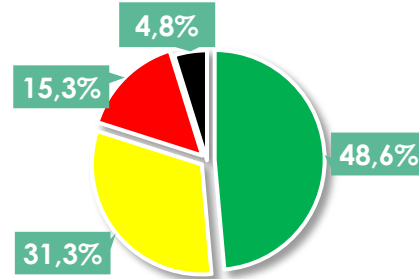


Modello di business unico, che sfrutta le caratteristiche del factoring...

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)

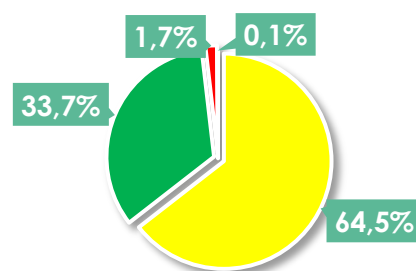


Turnover Q2 '26 – Debitore



Green score pari al 49%

Turnover Q2 '26 – Cedente



Green score pari al 34%



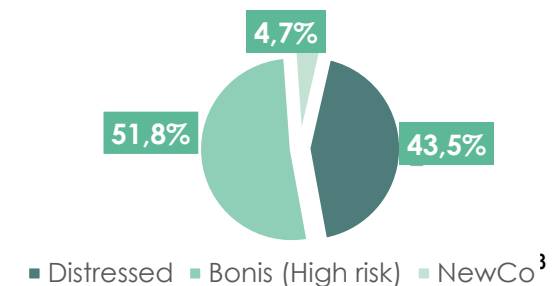
HIGHLIGHTS PER GENERALFINANCE¹

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**



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)

Principali canali di acquisizione di clienti e clienti target

CANALI DI GENERAZIONE DI BUSINESS

Collaborazioni con consulenti aziendali e associazioni di categoria:

- una rete di consulenti di fiducia — tra cui consulenti finanziari, fiscali e legali — che raccomandano i servizi di Generalfinance ai propri clienti.

Segnalazioni da parte di banche, intermediari finanziari e istituzioni:

- collaborazioni con banche che indirizzano clienti alla ricerca di soluzioni di factoring o di finanziamento alternativo.
- collaborazione con fondi di investimento internazionali specializzati in situazioni particolari e con società di gestione dei portafogli UTP.

Networking aziendale ed eventi:

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

Rete commerciale diretta:

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



CLIENTI TARGET

Piccole, medie e grandi imprese:

- aziende orientate alla crescita alla ricerca di capitale circolante per espandere le proprie attività.

Aziende che devono affrontare problemi di liquidità:

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

Startup e imprese emergenti:

- aziende ad alto potenziale che necessitano di finanziamenti a breve termine per sostenere una rapida crescita.

Aziende in difficoltà :

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

Special situation:

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

Riduzione del Rischio nel Factoring Distressed

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



Rischio di credito più basso

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



Rischio operativo più basso

- Approvazione del tribunale (accordo con i creditori, accordo di ristrutturazione)
- Supervisione da parte del commissario 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

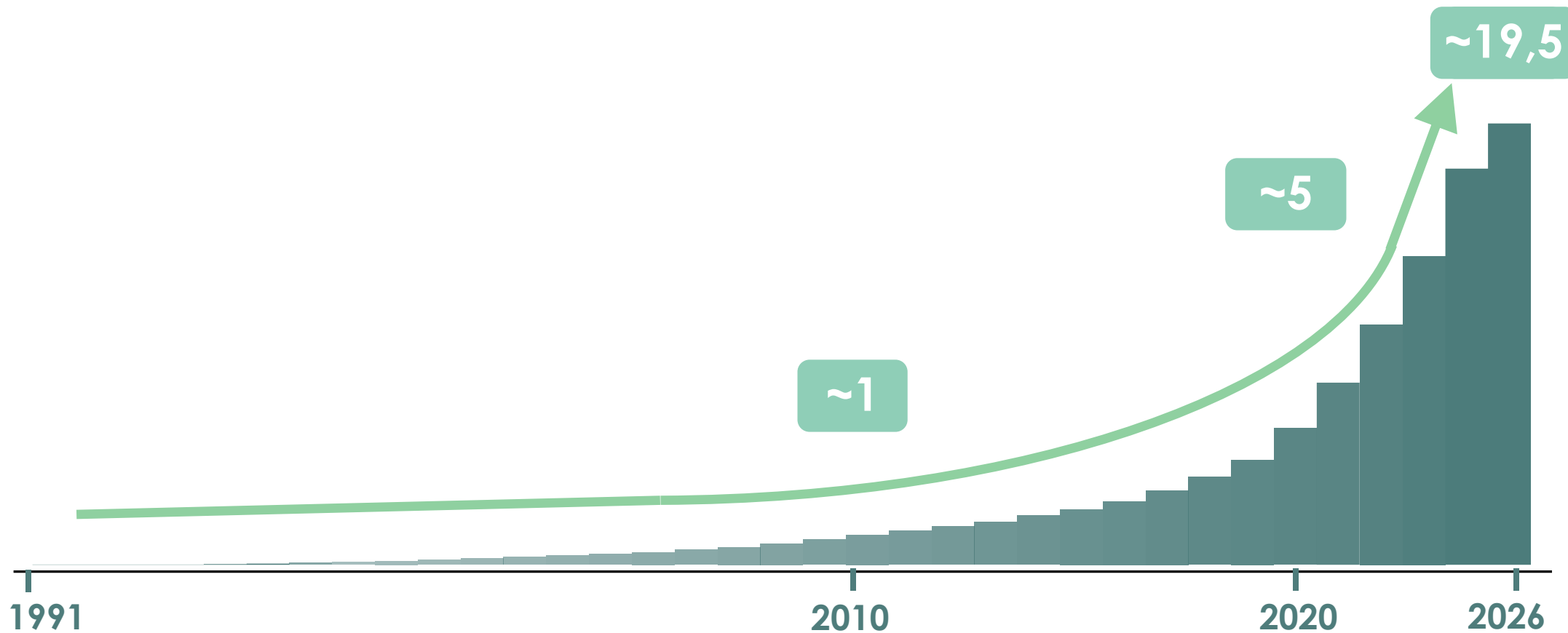
Sostenibilità dei risultati finanziari per oltre 30 anni

Turnover cumulato € mld

CAGR 91' - 10'
+95%

CAGR 10' - 20'
+15%

CAGR 20' - 25'
+30%



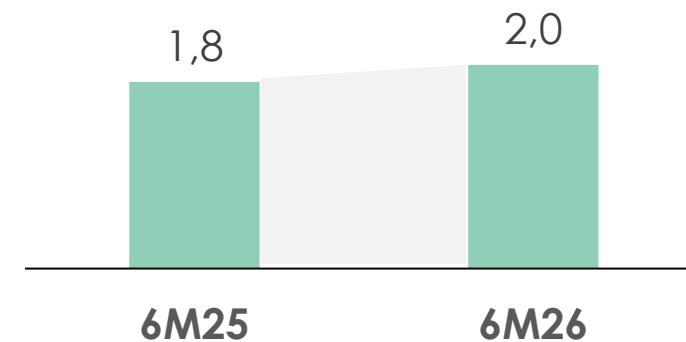
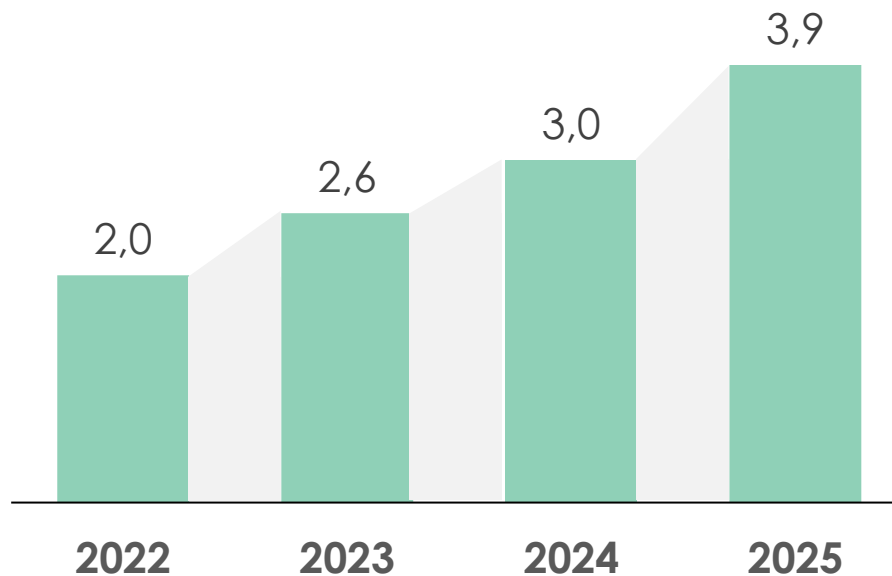
Con €2 mld di turnover generati nella prima metà del 2026, il totale di crediti smobilizzati dall'avvio dell'operatività nel factoring (1991) ammonta a circa 19,5 miliardi di euro

Turnover in forte crescita...

Crescita del volume di Turnover (€Mld)

CAGR '22-'25
+24%

VAR. YOY '25-'26
+9%



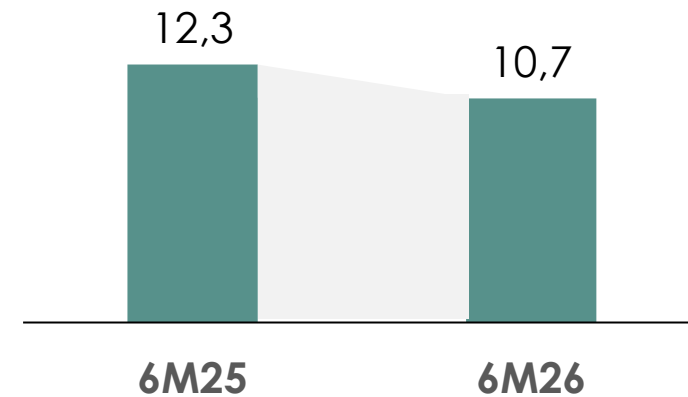
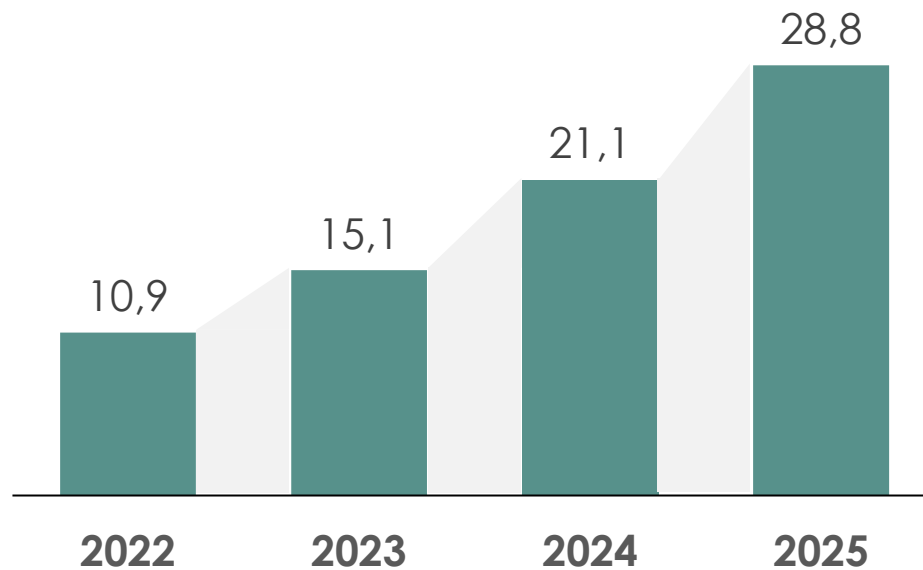
Crescita del turnover superiore alla media di mercato

Utile Netto: elevata redditività delle operazioni

Andamento dell'utile netto rettificato (€Mln)

CAGR '22-'25
+38%

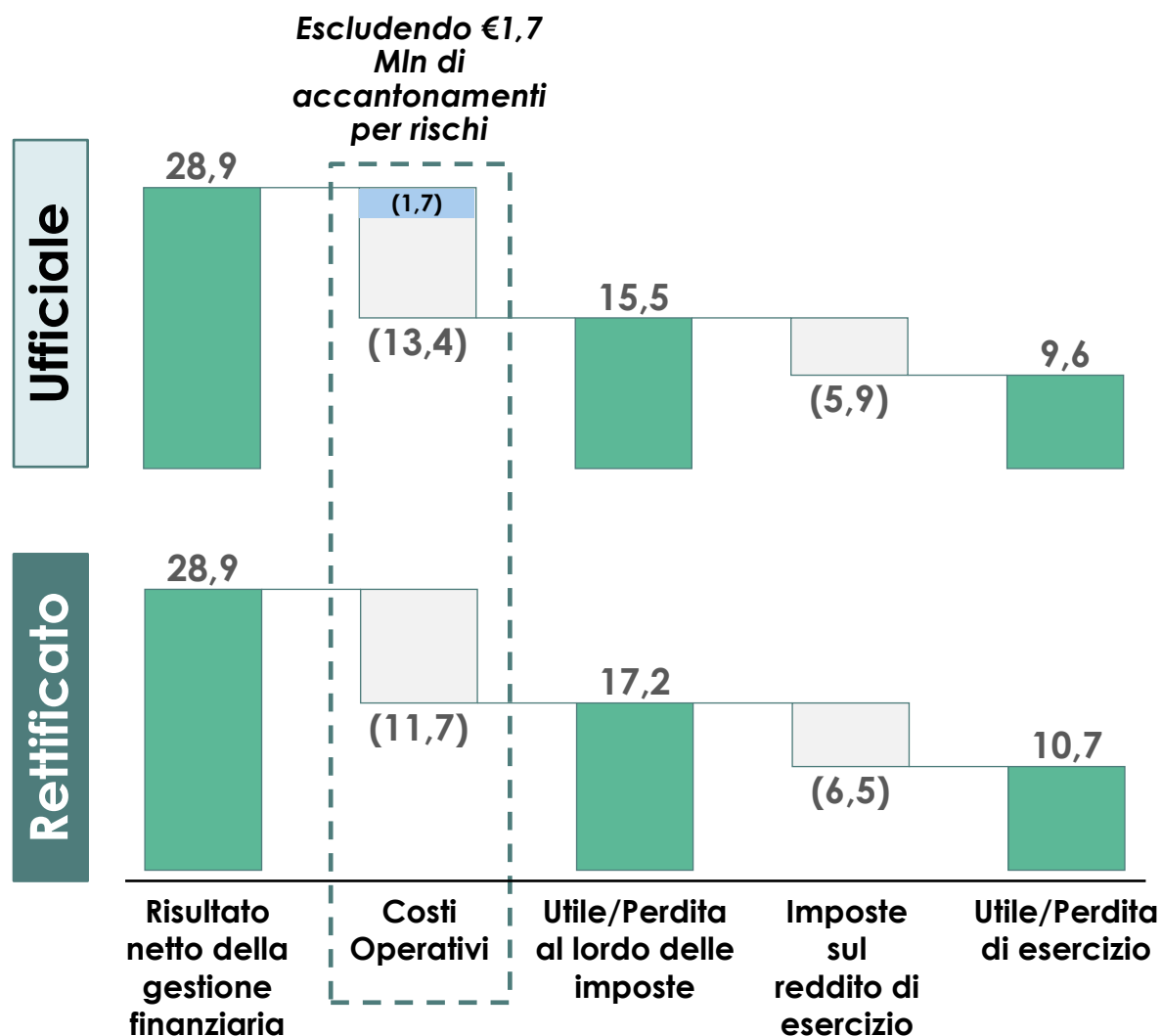
VAR. YOY '25-'26
-13%



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

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

Utile netto rettificato 6M 2026 (€ Mln)



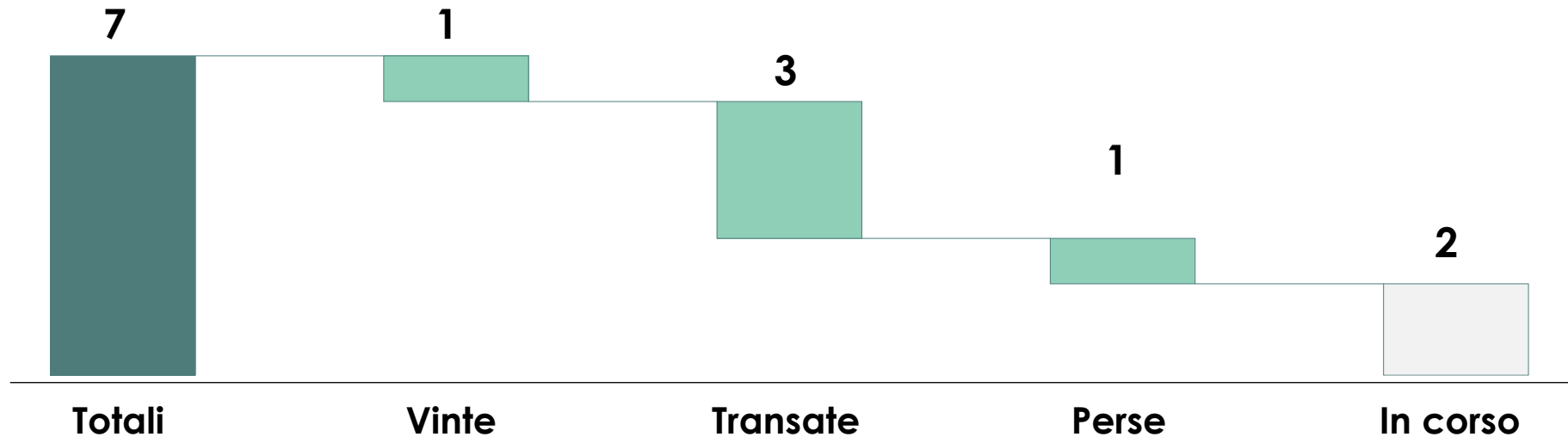
Rischio revocatoria Industries Sportswear Company S.r.l.

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.**

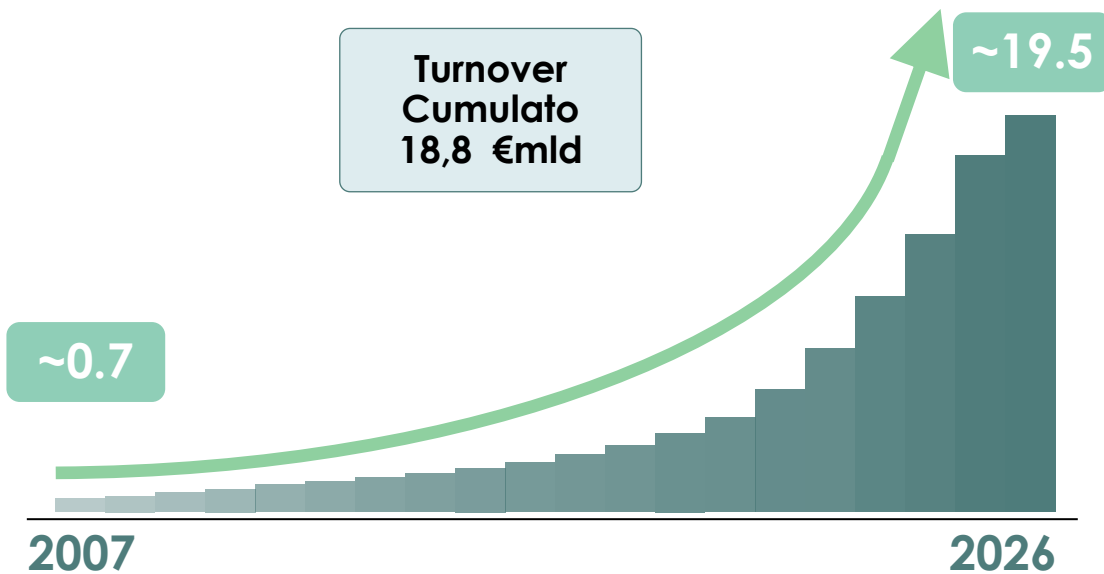
La questione è stata successivamente risolta mediante un accordo transattivo con i curatori fallimentari, che prevedeva il pagamento da parte di Generalfinance di 1,7 milioni di euro a titolo di liquidazione completa e definitiva del credito. L'accordo è stato portato a termine e il contenzioso è pertanto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

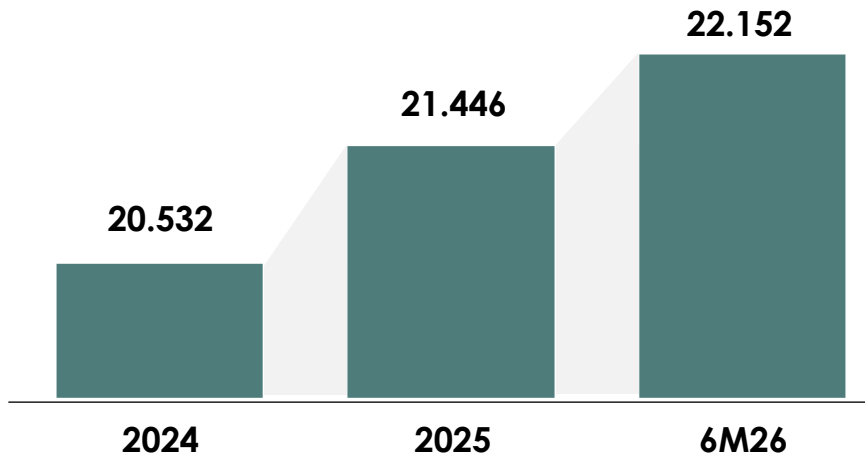


% di perdita: (Perdite totali / Turnover Cumulato 2007 – giugno 2026)

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

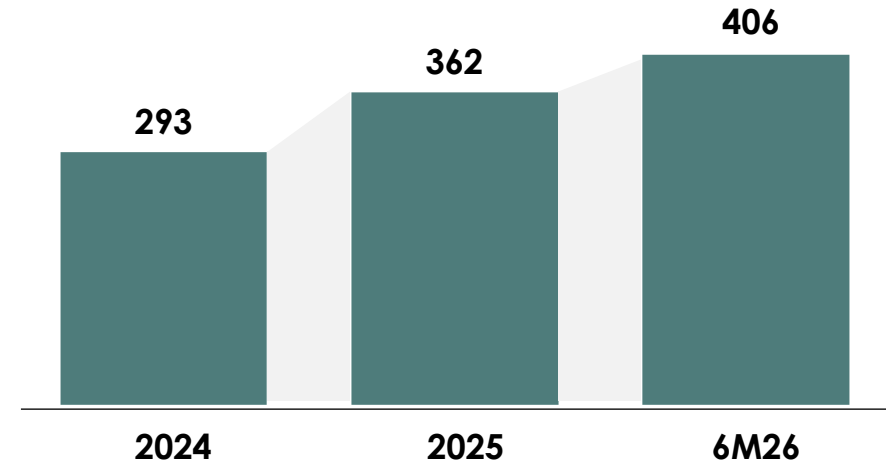
Crescita dell'attività grazie a una maggiore diversificazione

Trend Debitori Ceduti 2024 – 6M26



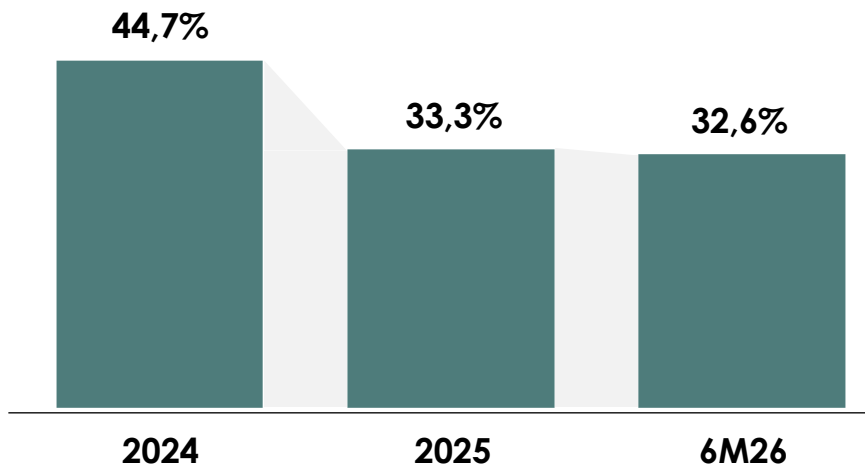
6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Trend Cedenti 2024 – 6M26



6M26: dati relativi agli ultimi 12 mesi

Concentrazione Top 10 Cedenti per Esposizione 2024 – 6M26

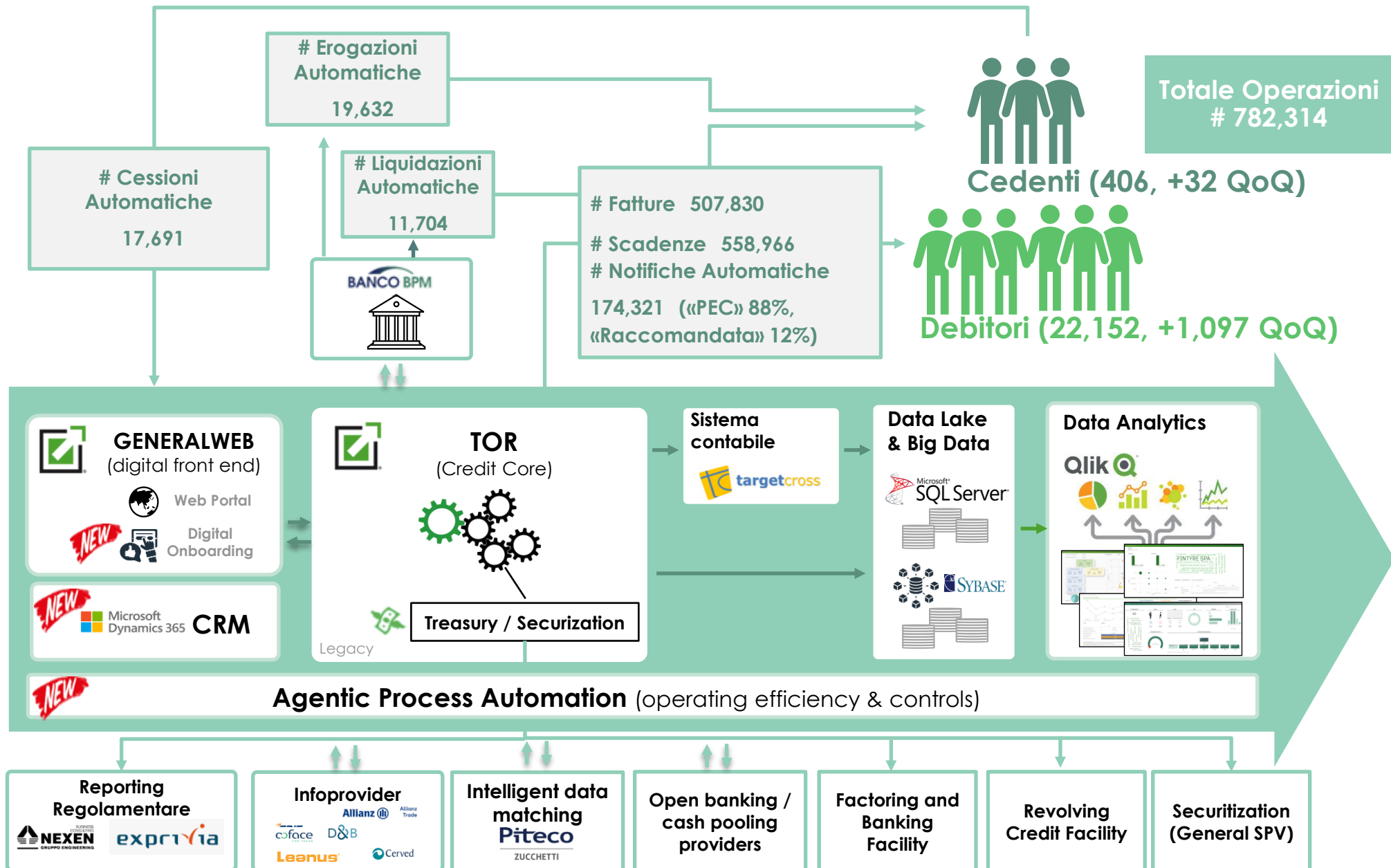


Indicatori chiave filiale spagnola



	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



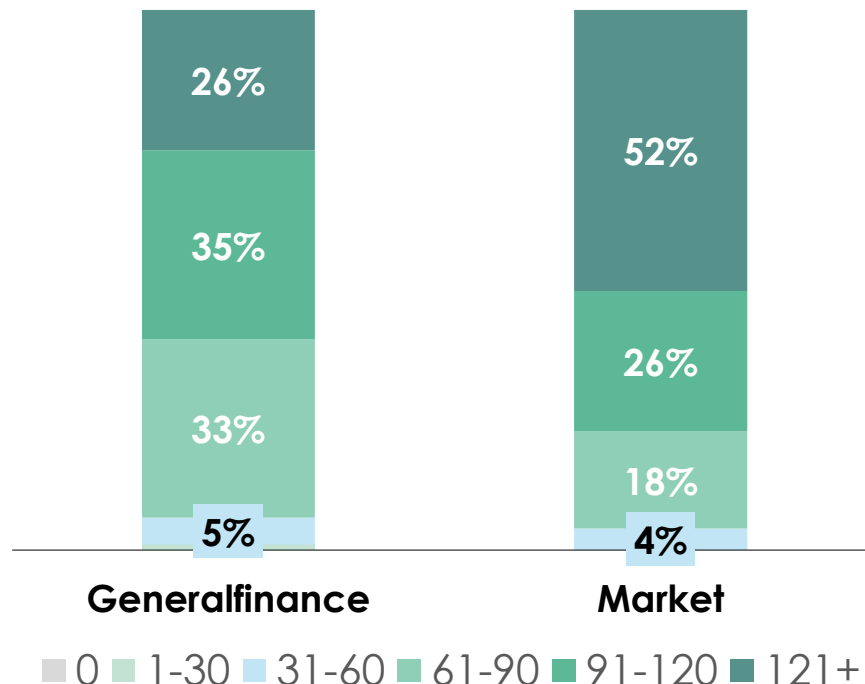
Dati LTM a Giugno 2026

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

Performance di incasso: una leva strategica per i nostri clienti

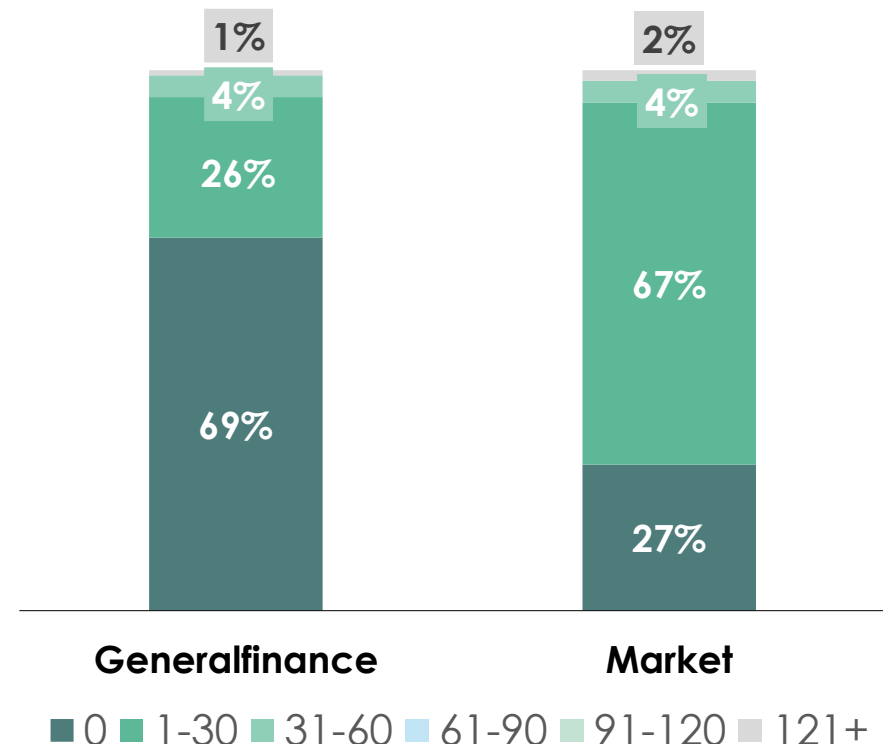
Condizioni di pagamento (DSO)

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



Ritardi di pagamento (giorni)

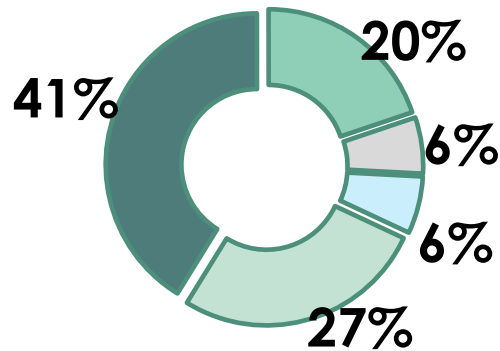
Il **69%** del portafoglio di Generalfinance non presenta ritardi di pagamento (**vs il 27% del mercato**)



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

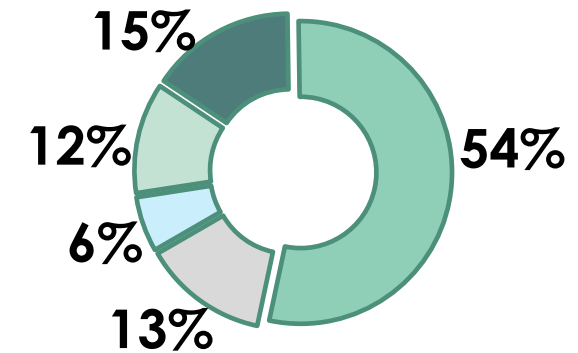


74% fino a 250M

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

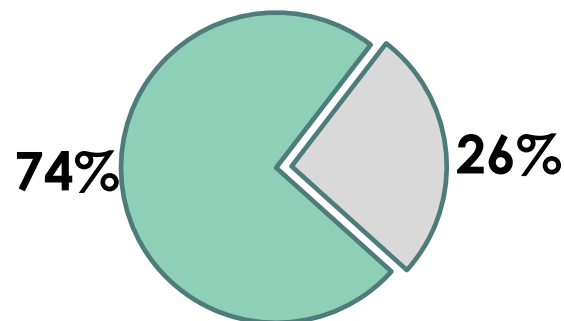


ASSIFACT
Associazione Italiana per il Factoring



33% fino a 250M

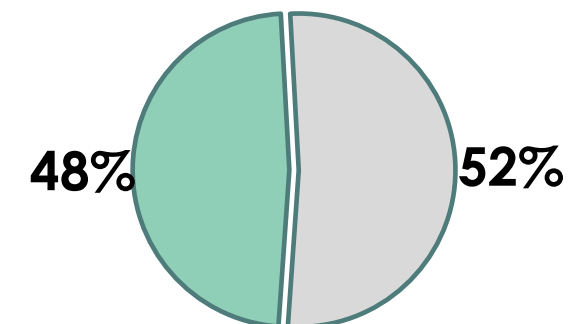
FACTORING PER STATO DI NOTIFICA



- Notification
- Not Notification

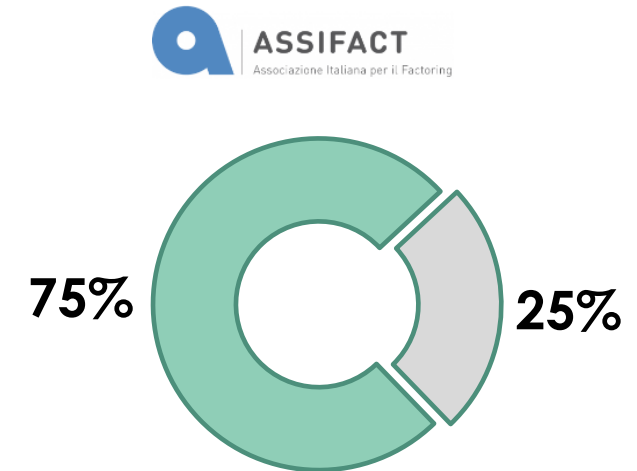
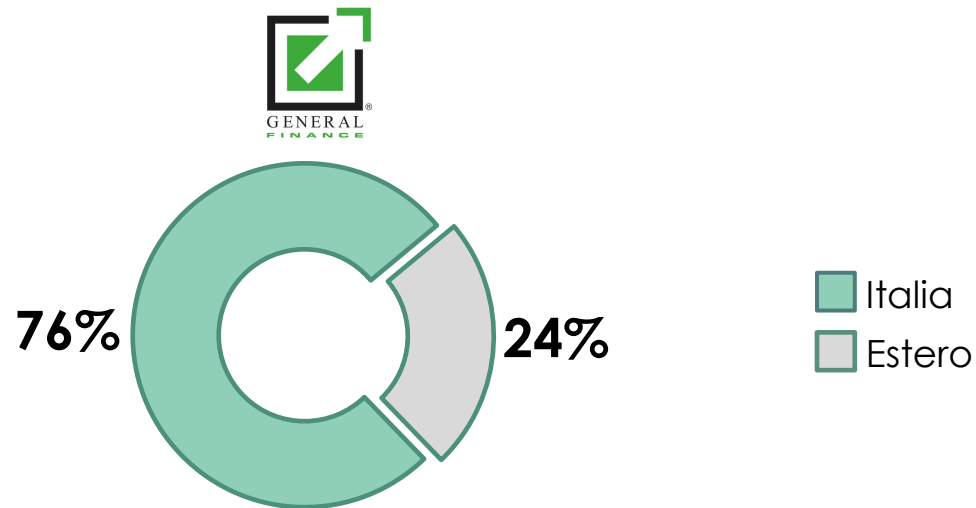


ASSIFACT
Associazione Italiana per il Factoring

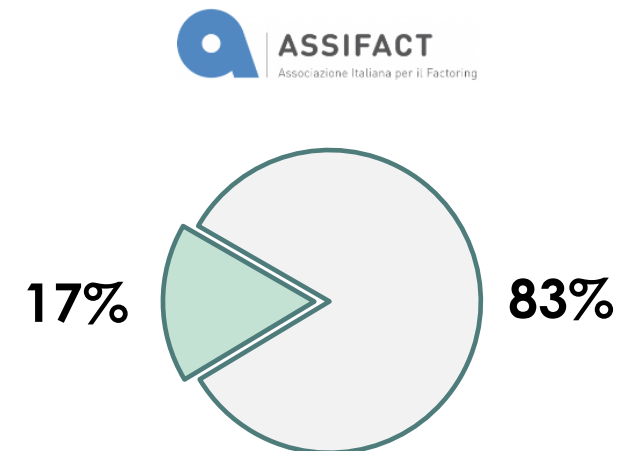
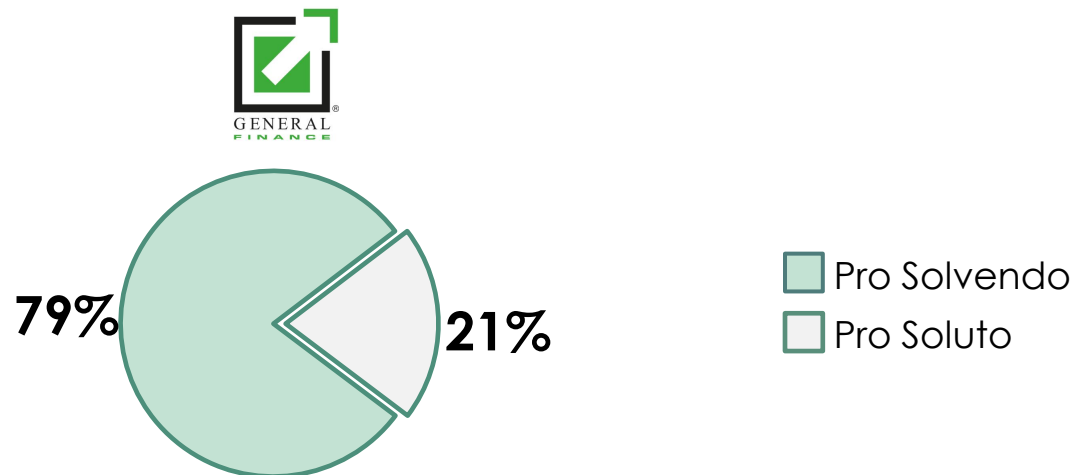


...attraverso linee di factoring pro solvendo e factoring export..

TURNOVER NAZIONALE VS INTERNAZIONALE

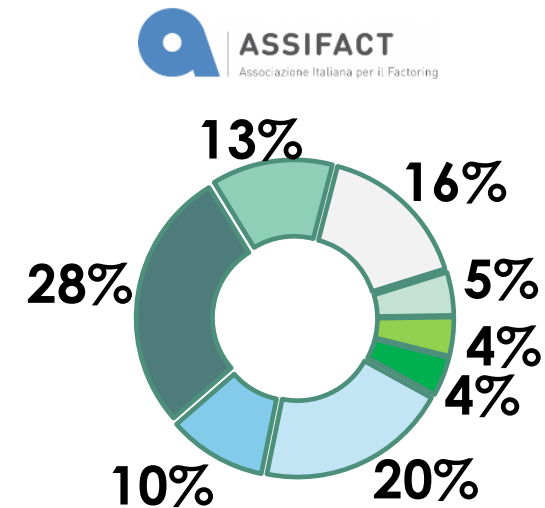
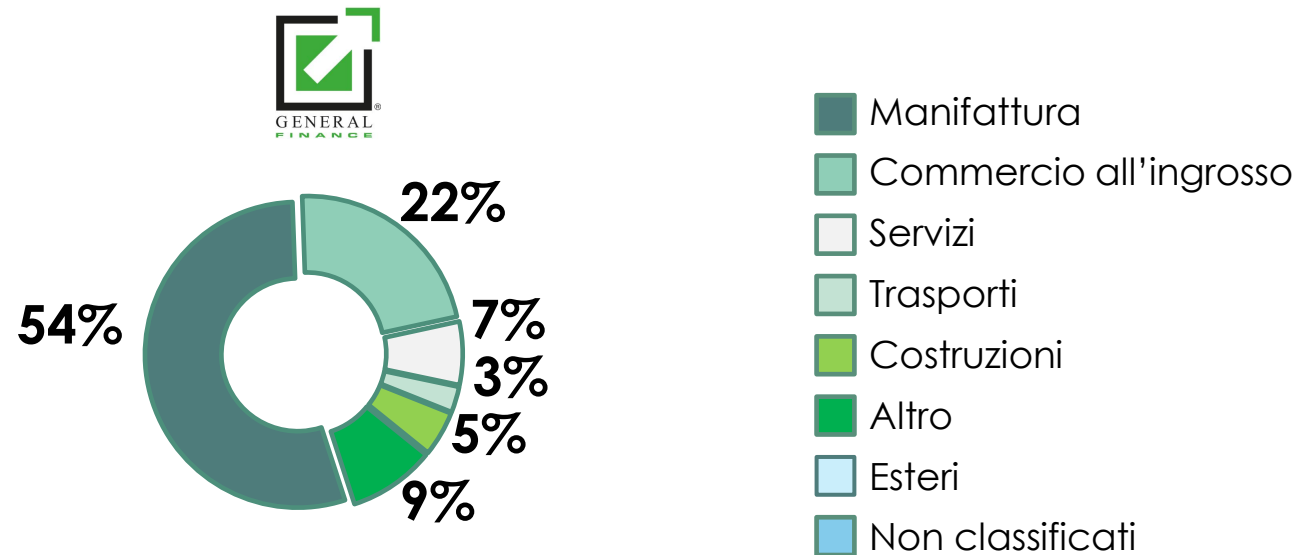


TURNOVER PER PRODOTTO

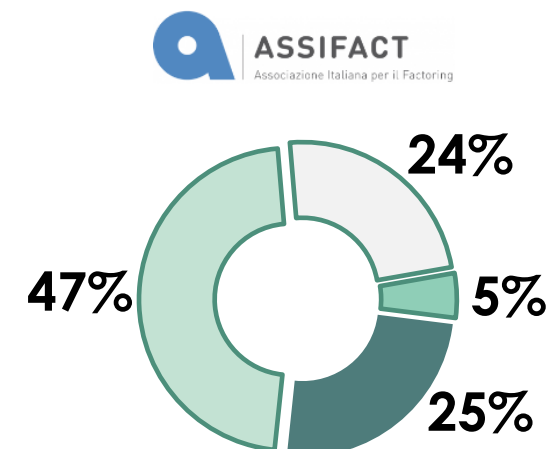
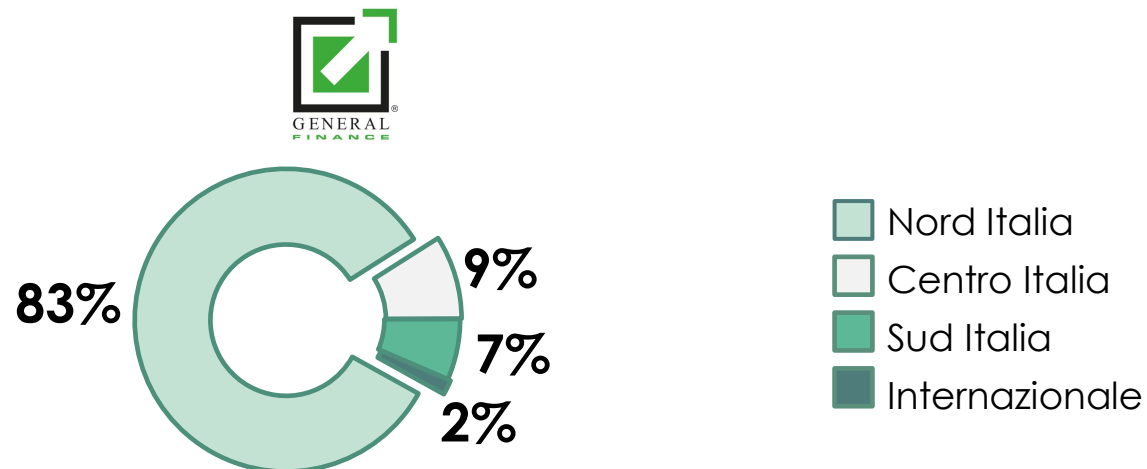


...con una forte presenza nel settore manifatturiero Nord Italia

DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER SETTORE



DIVERSIFICAZIONE DEI CEDENTI PER AREA GEOGRAFICA



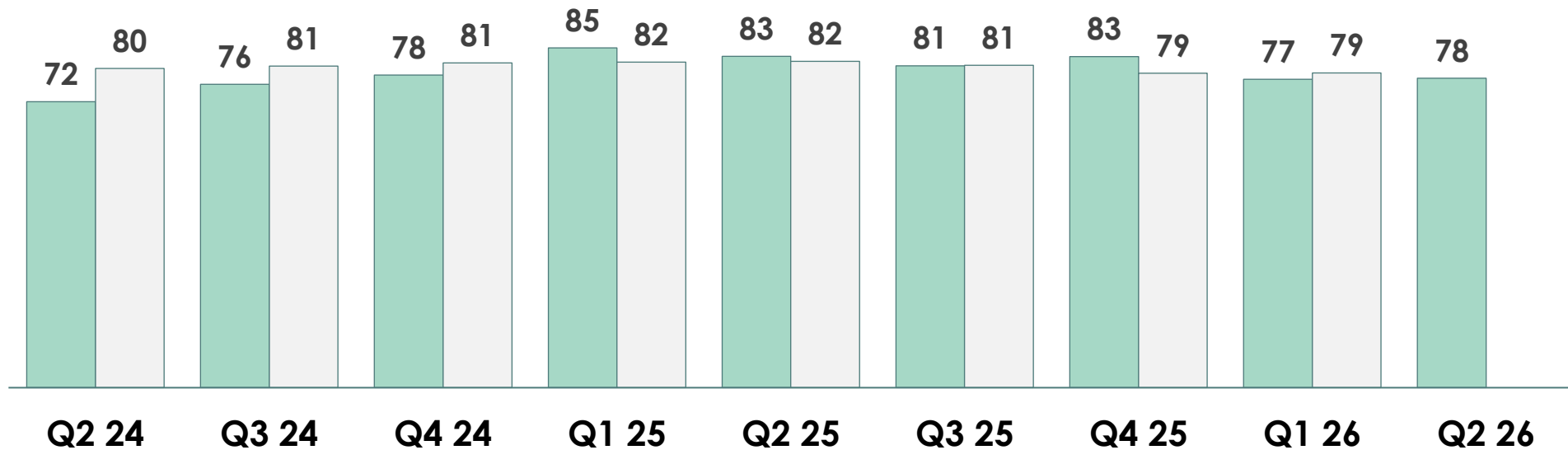
Il DSO evidenzia un business con duration molto contenuta

Giorni medi di incasso (DSO)

-8 giorni

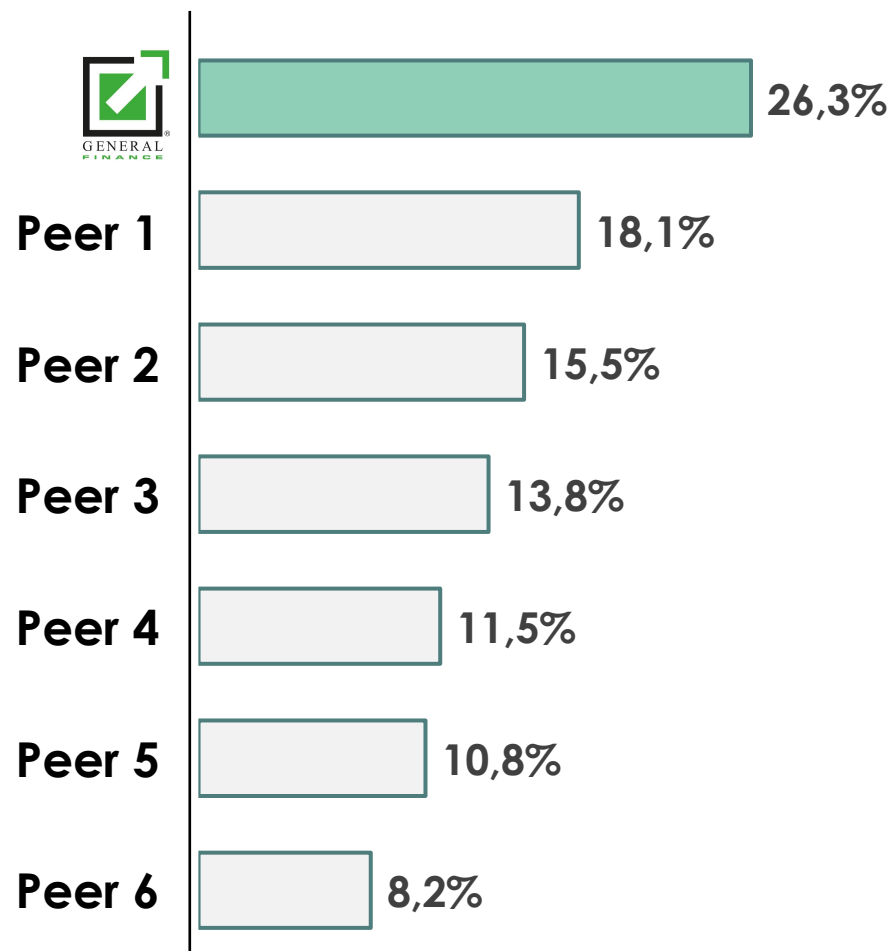
DIFFERENZA VS MEDIA MERCATO

-2 giorni

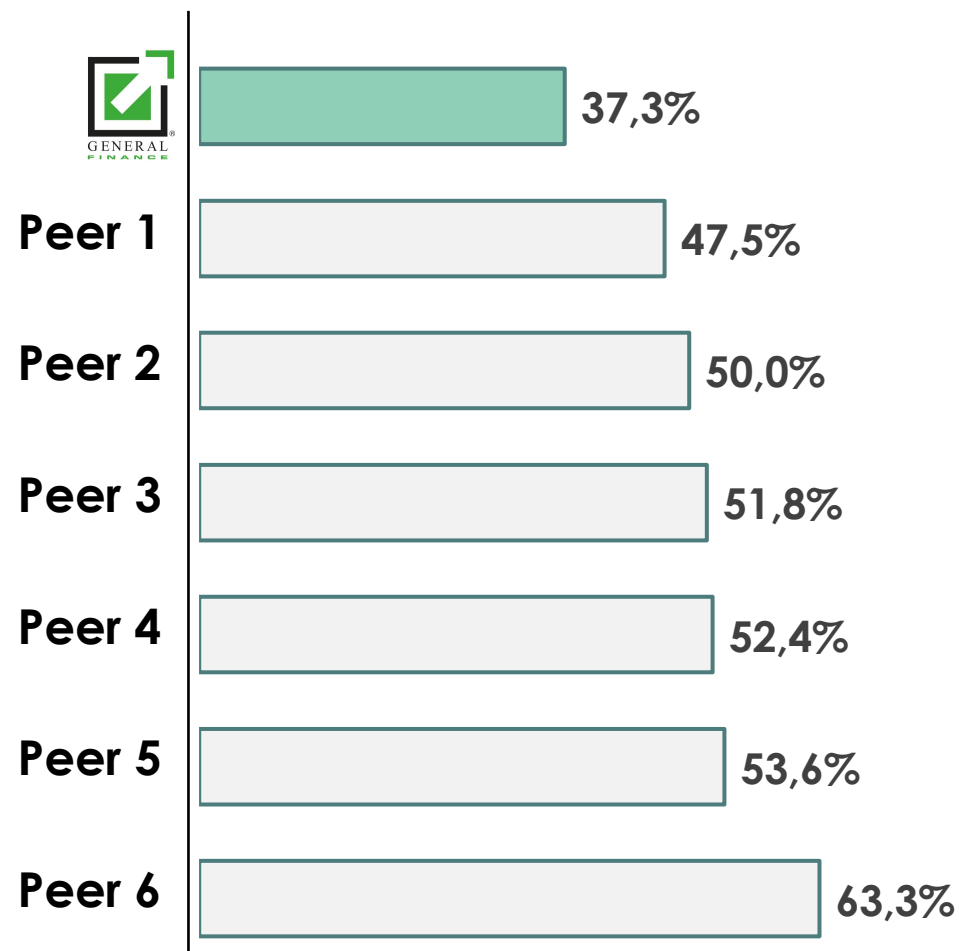


Confronto con i concorrenti, redditività

ROE%



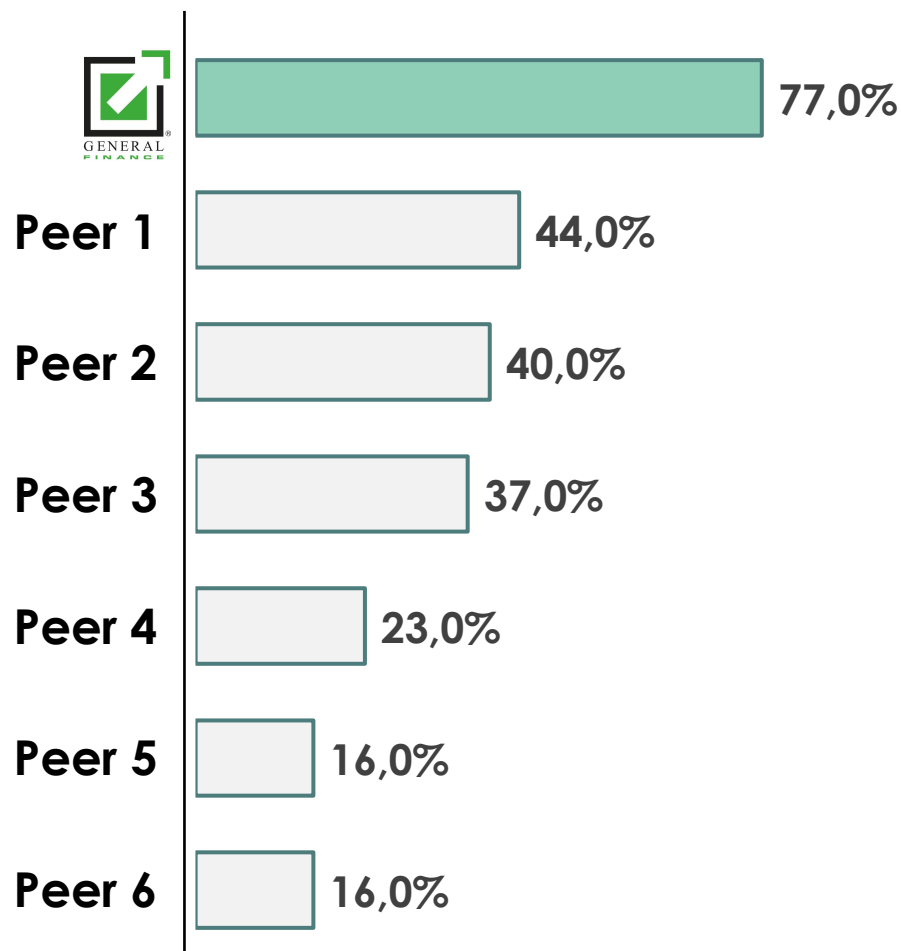
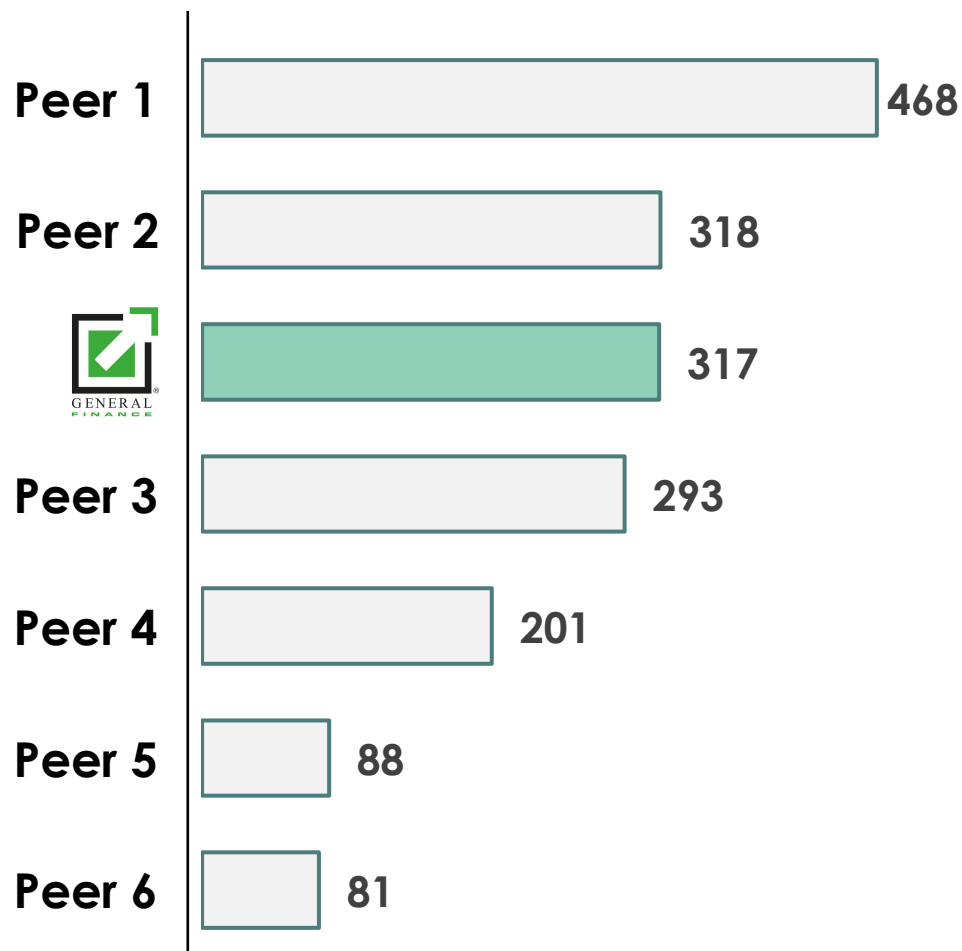
COST INCOME %



Confronto con i concorrenti, efficienza e composizione del conto economico

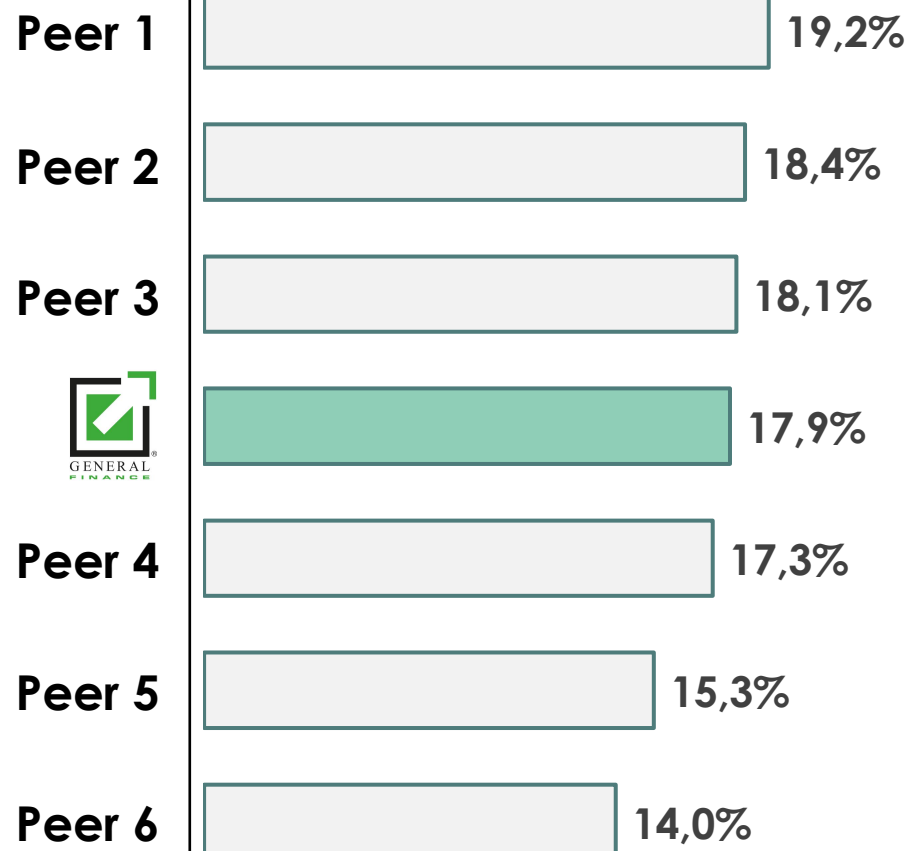
MARG. DI INTERMEDIAZ. PER DIPENDENTE €/K

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

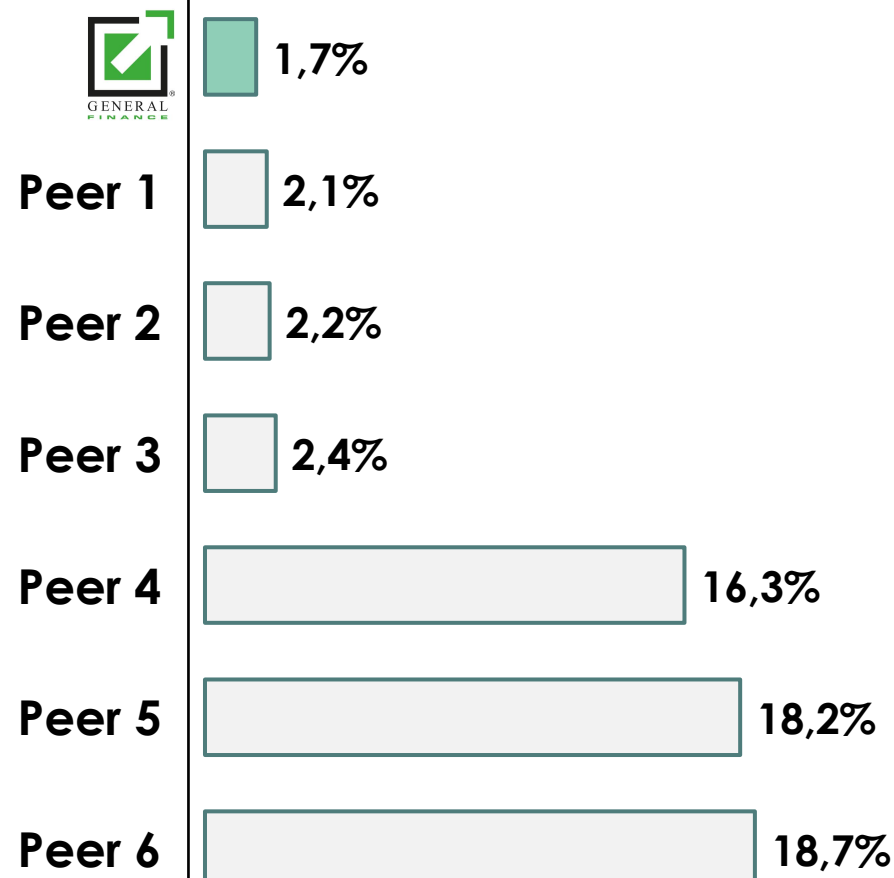


Confronto con i concorrenti, rischio e capitale

TOTAL CAPITAL (%)



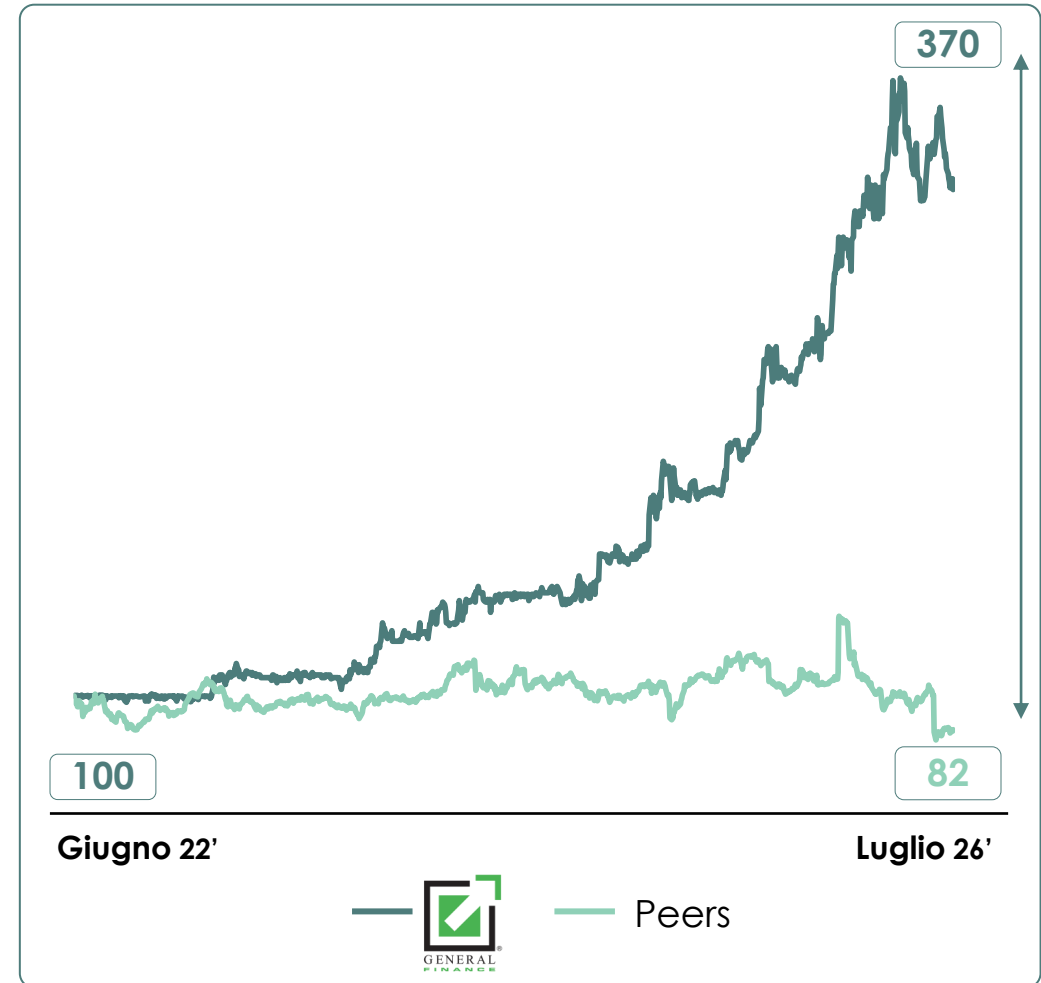
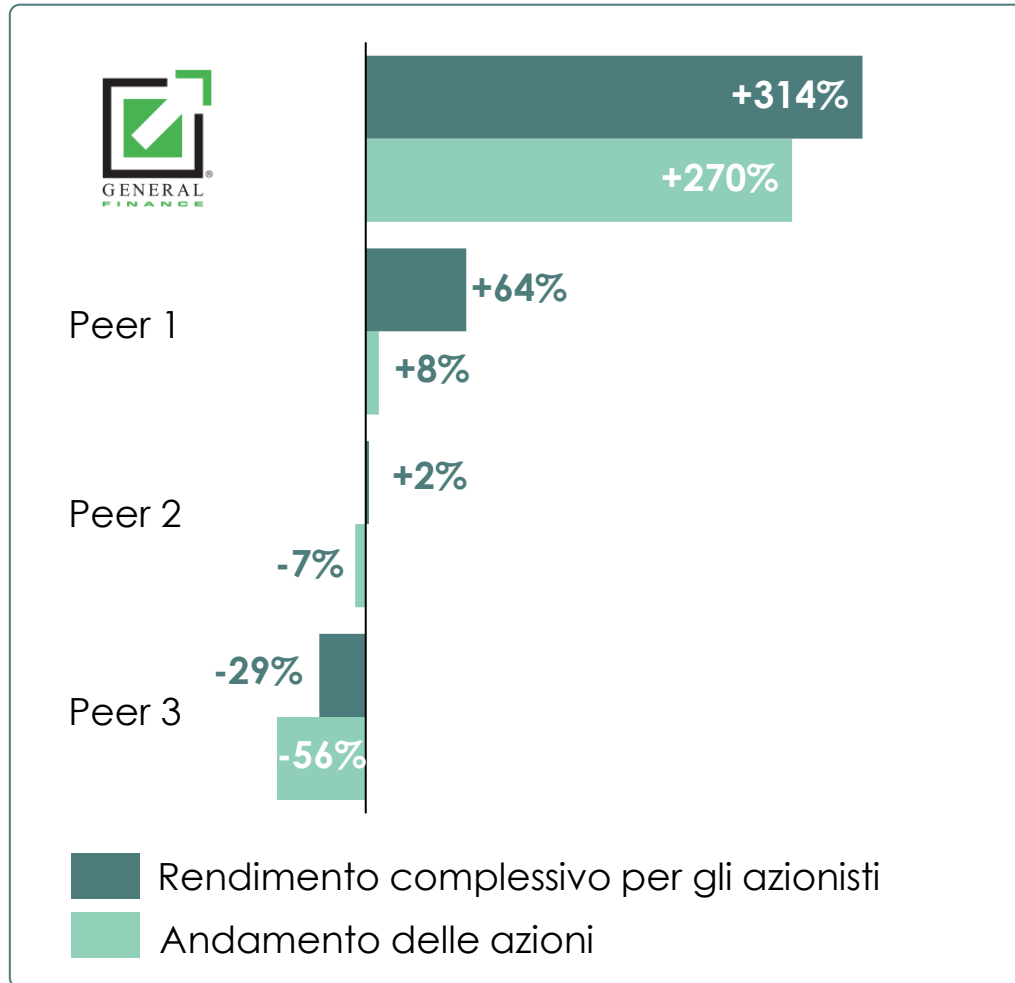
NPE RATIO LORDO (%)



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

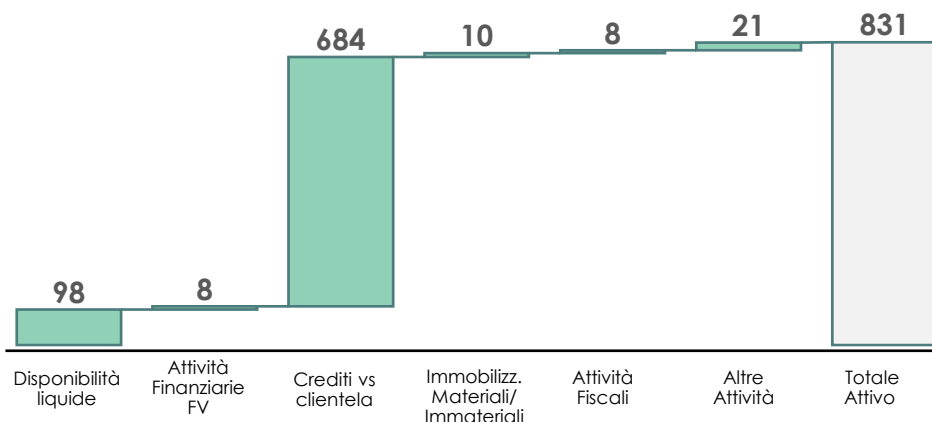
ROE = Utile Netto / (Patrimonio Netto - Utile Netto)

Cost Income Ratio: Costi operativi / Margine di intermediazione

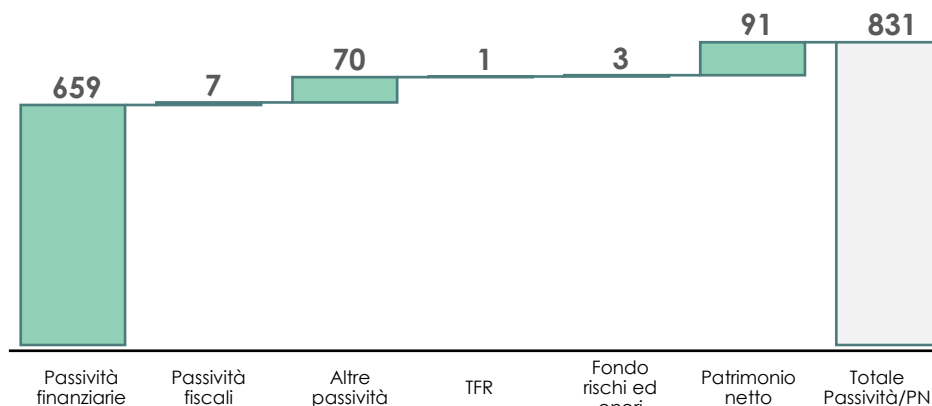
Conto economico, Cost/Income Ratio e ROE (%): dati 2Q26 rettificati al netto di €1,7 milioni relativi al contenzioso passivo

Un bilancio semplice con una robusta dotazione patrimoniale...

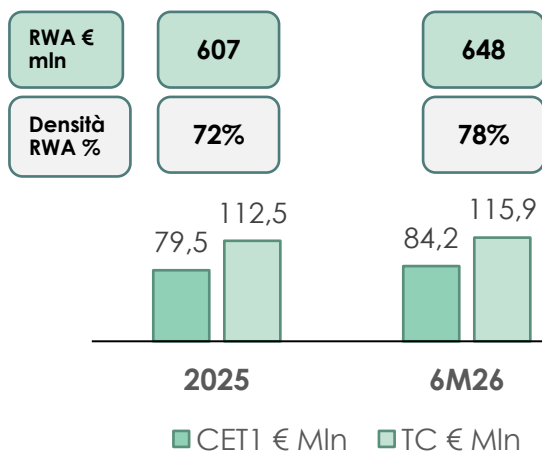
6M26 COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITÀ €MLN



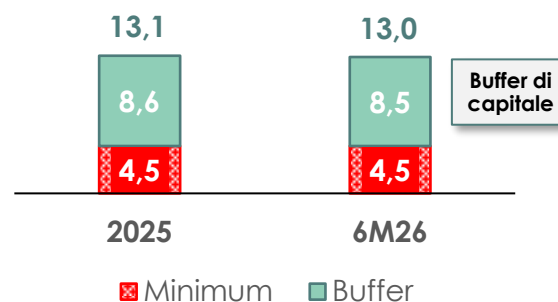
6M26 COMPOSIZIONE DELLE PASSIVITÀ €MLN



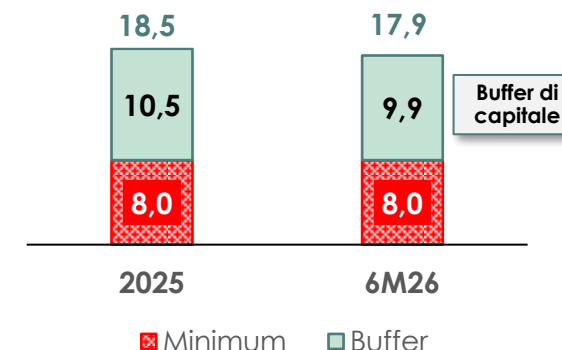
CAPITALE E RWA



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)

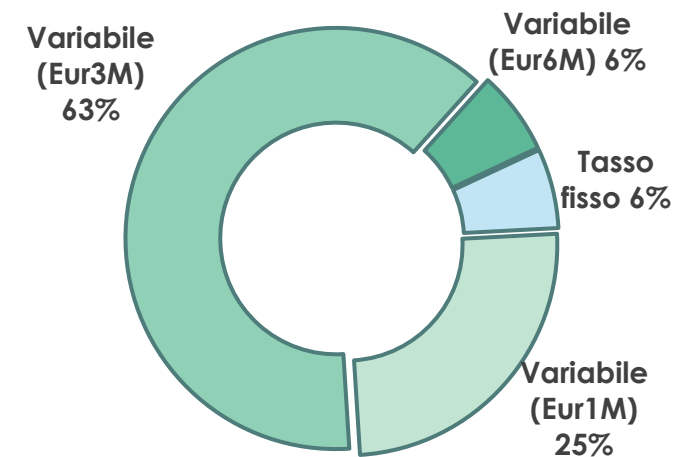
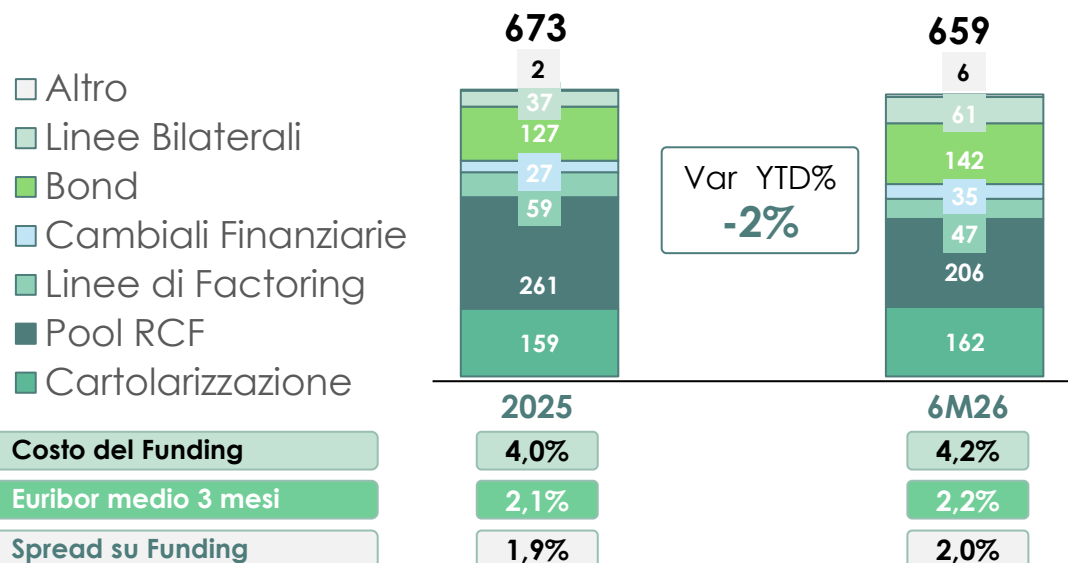
Altre Attività: include €0,02 milioni di derivati di copertura

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

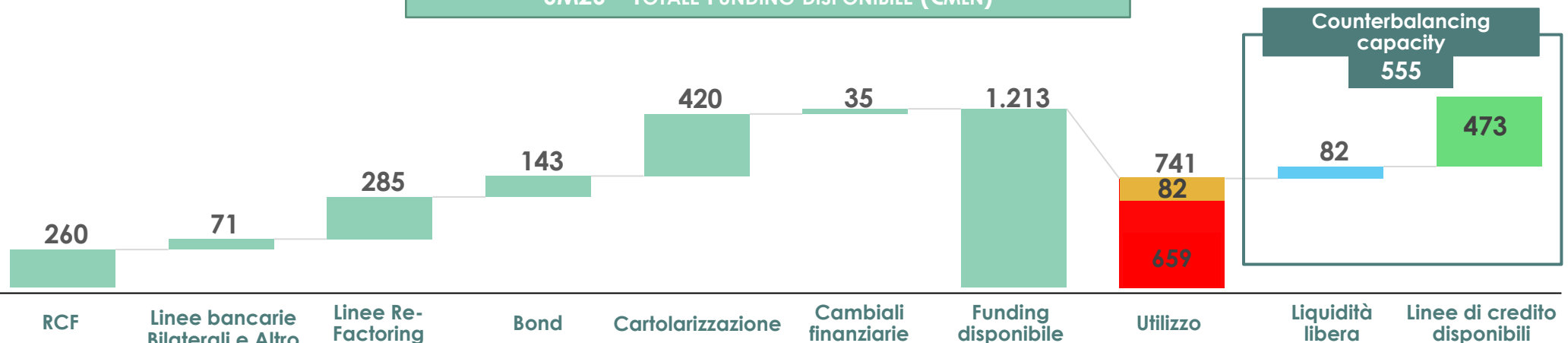


Costo del Funding: calcolato come interessi passivi / passività finanziarie medie (anno corrente e precedente) (ultimi 12 mesi)

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

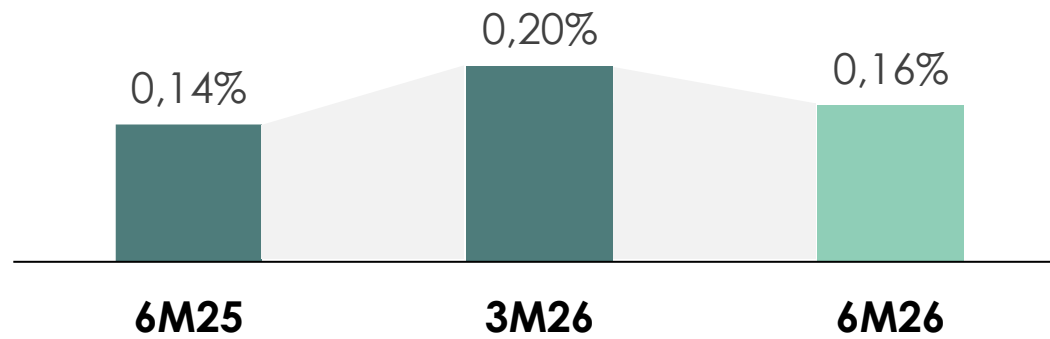
Utilizzo del Funding: somma delle passività finanziarie (rosso) e operazioni pro-soluto di refactoring (arancione)

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

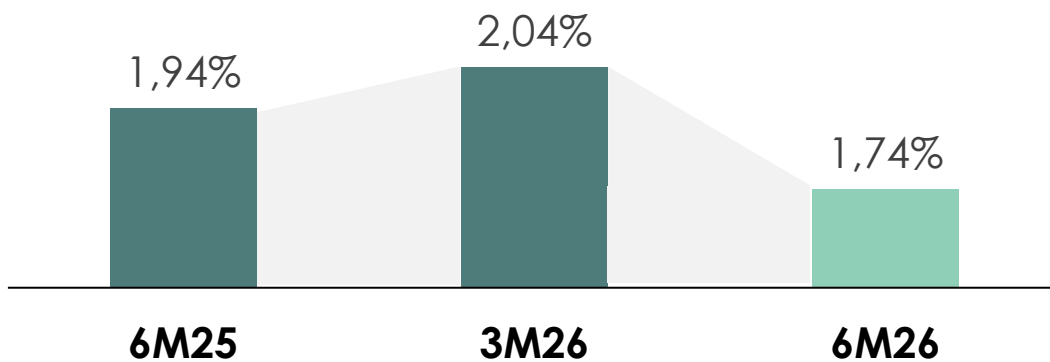
Linee bancarie Bilaterali e Altro; «Linee Bancarie Bilaterali» ammontano a 39,2 €Mln e «Altro» (CDP) ammonta a 31,7 €Mln

Un modello a basso rischio con elevata qualità degli asset

COSTO DEL RISCHIO (%)

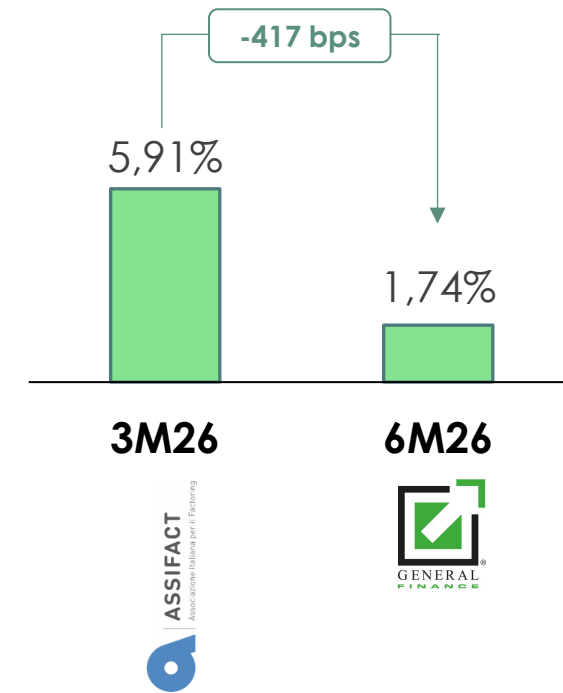


NPE RATIO LORDO (%)



NPE Ratio Lordo Benchmarking

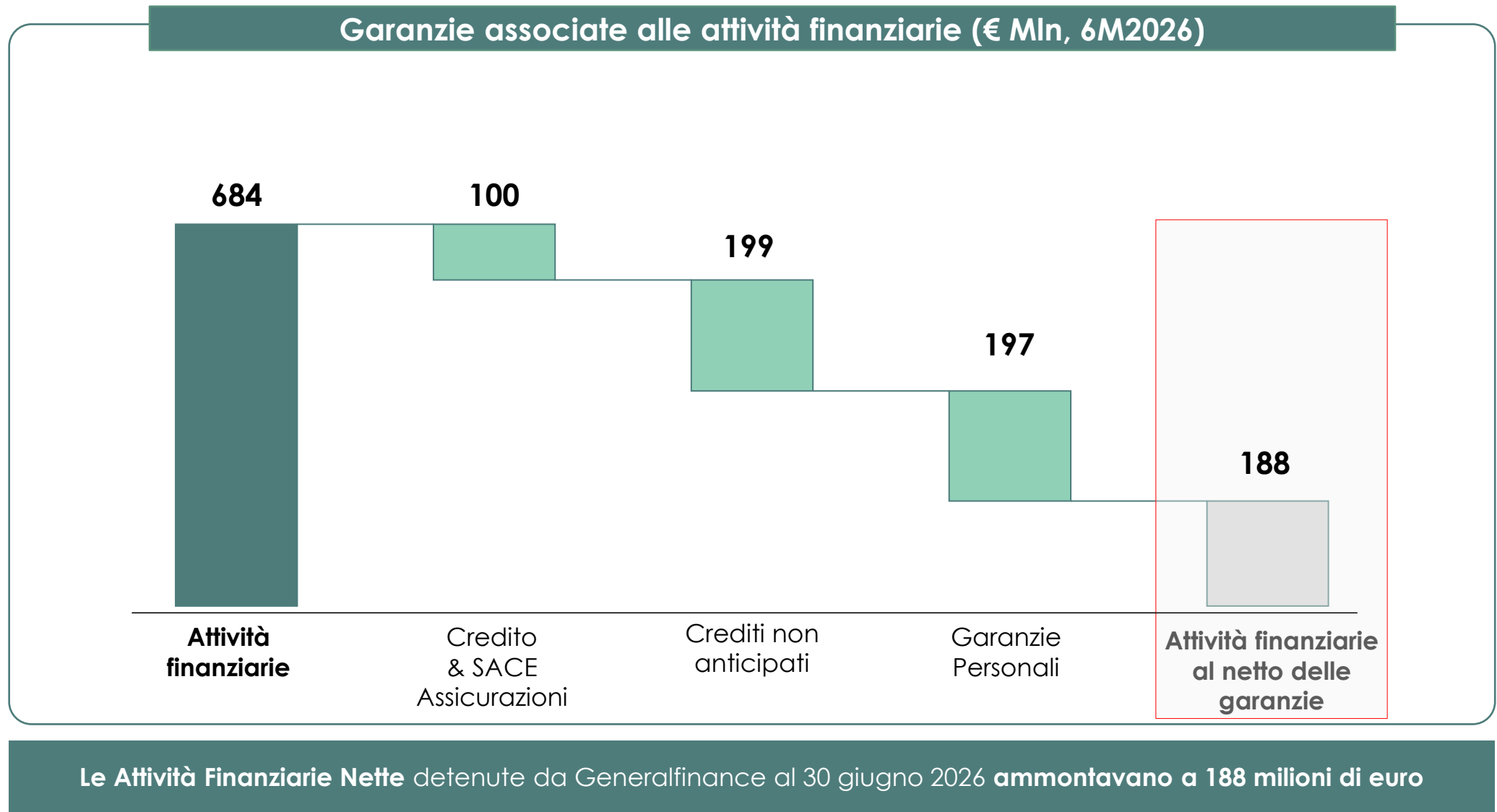
Generalfinance ha un'esposizione deteriorata **inferiore rispetto al mercato**, grazie al suo modello di business unico ed efficace che consente di mantenere **un'elevata qualità dei debitori** e una costante **mitigazione del rischio di credito**



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.

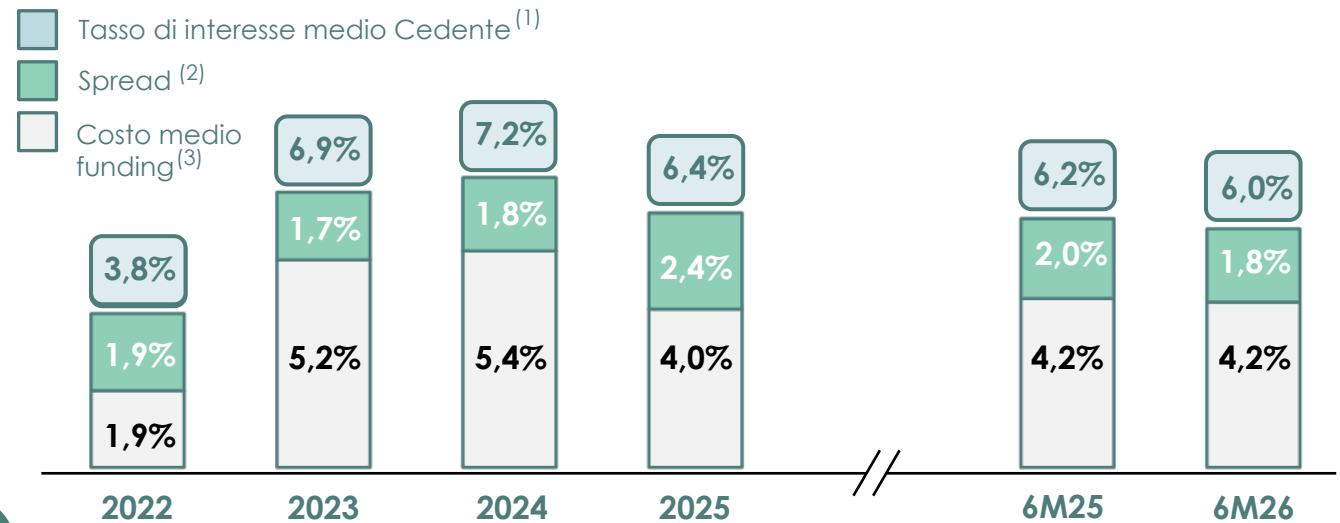
Margine di interesse al riparo dalle oscillazioni dei tassi

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

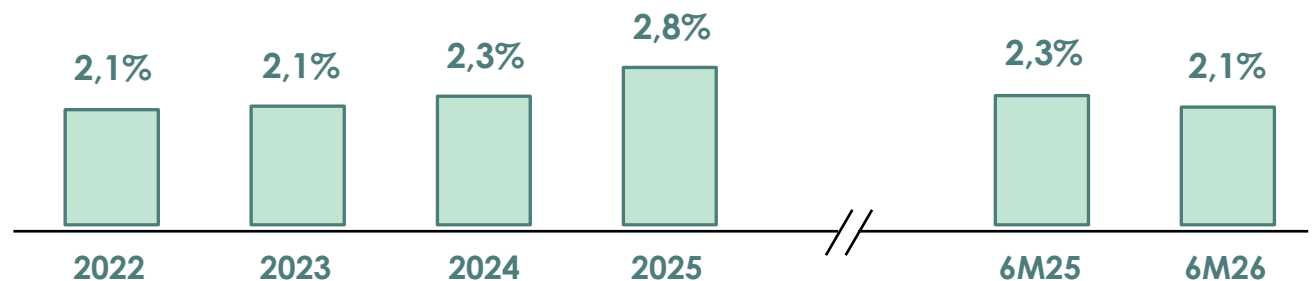
Sostanzialmente tutto il **funding disponibile** è a tasso variabile (**Euribor 1M, 3M e 6M**).

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

Spread Commerciale %



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



(1) (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

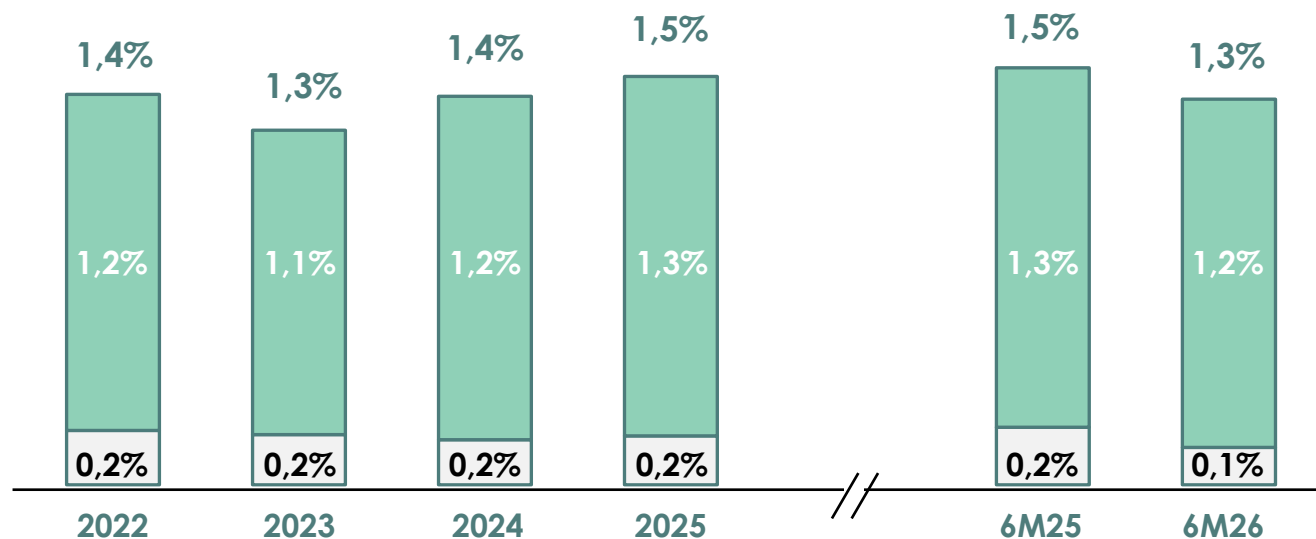
Commissioni nette ~77%
del margine di
intermediazione.

**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



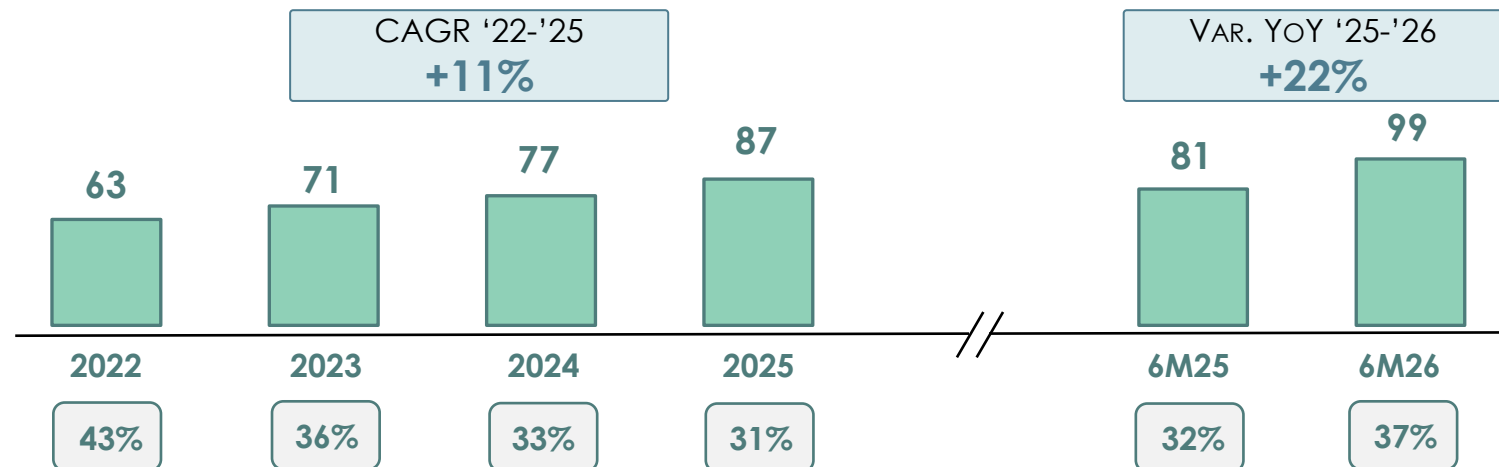
(1) Commissioni attive / Turnover : ((Commissioni passive / Turnover) + (Commissioni nette/ Turnover))

Il capitale umano: fattore strategico per guidare la crescita

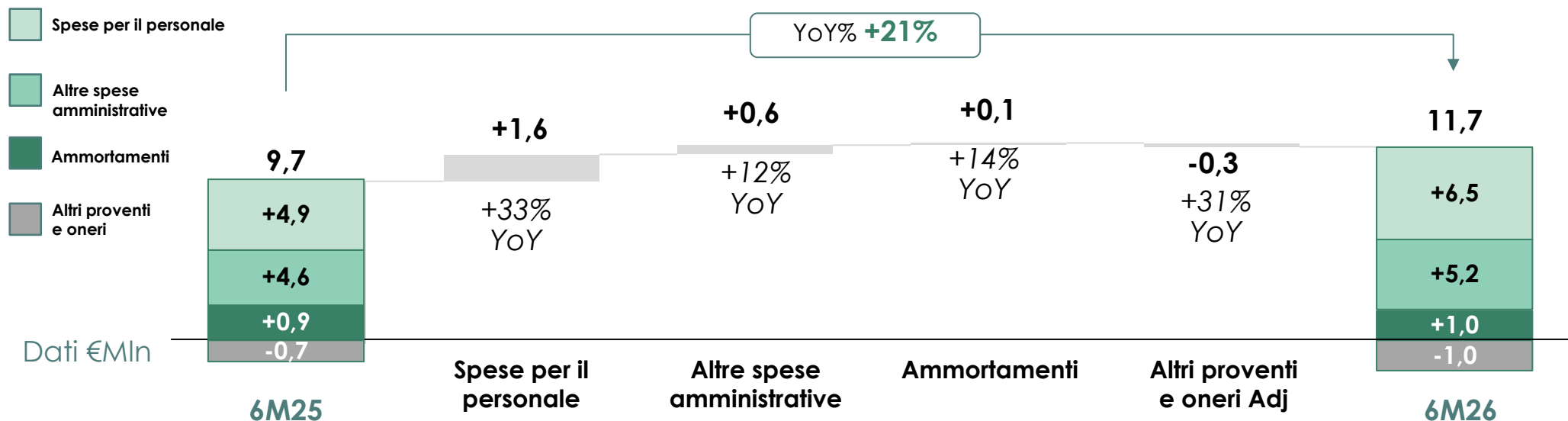
Evoluzione FTE

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



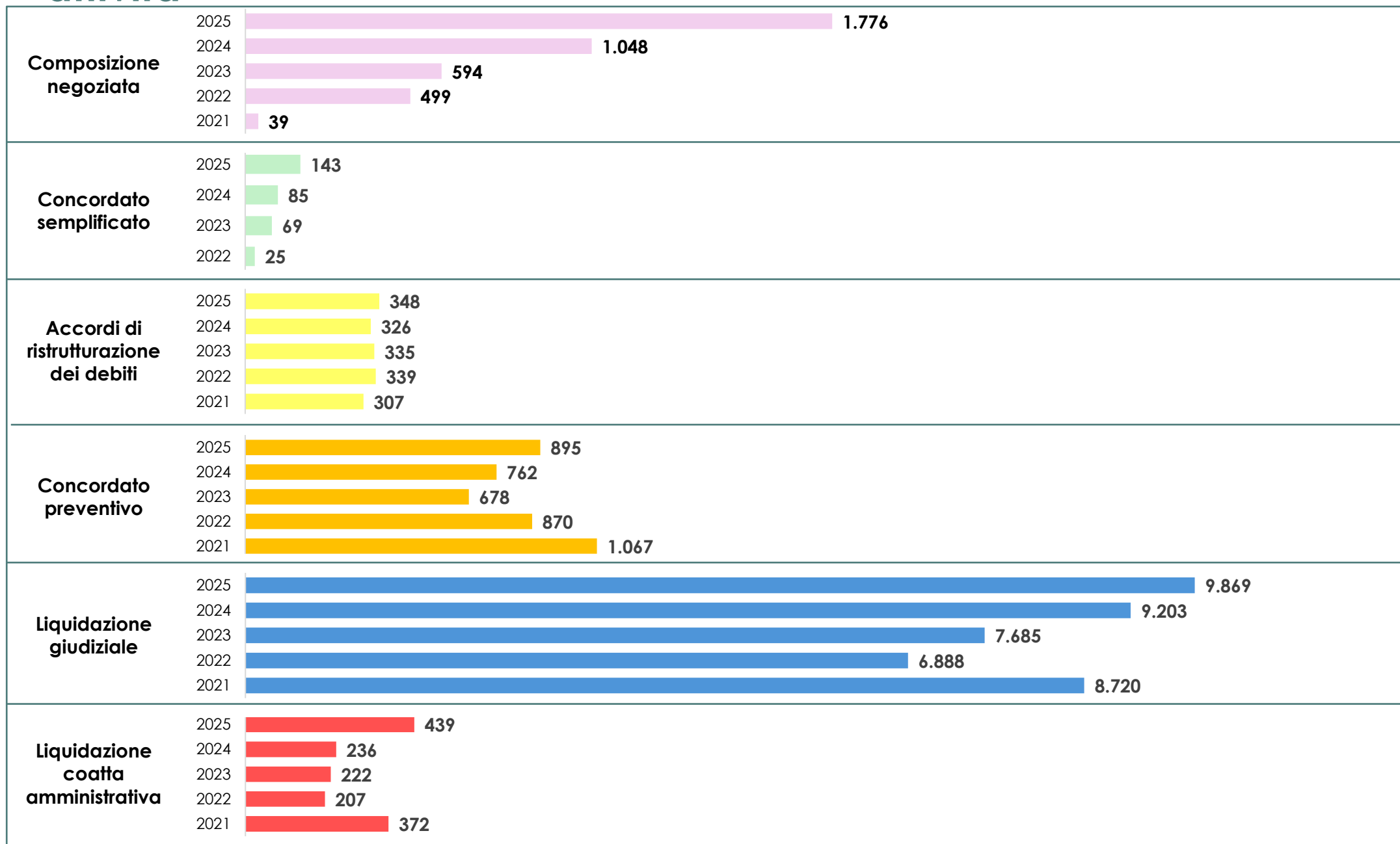
La performance commerciale di Generalfinance nel primo semestre del 2026 — in termini di fatturato, ricavi e redditività operativa — è rimasta positiva, sebbene non pienamente in linea con il budget e gli obiettivi fissati nell'attuale Piano Industriale per l'esercizio finanziario. Di conseguenza, le 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** →

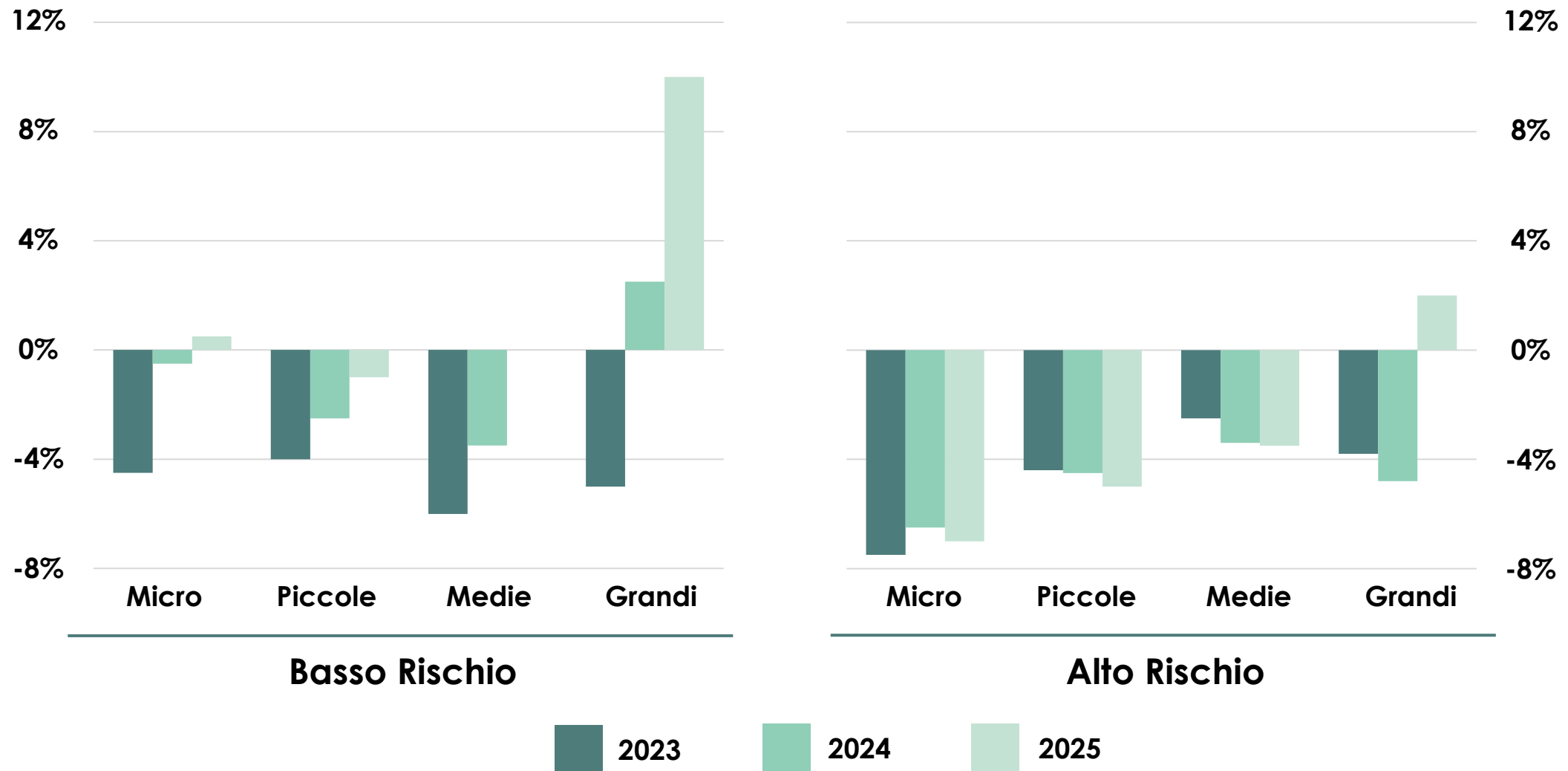
Italia: # di procedure fallimentari a sostegno della nostra attività



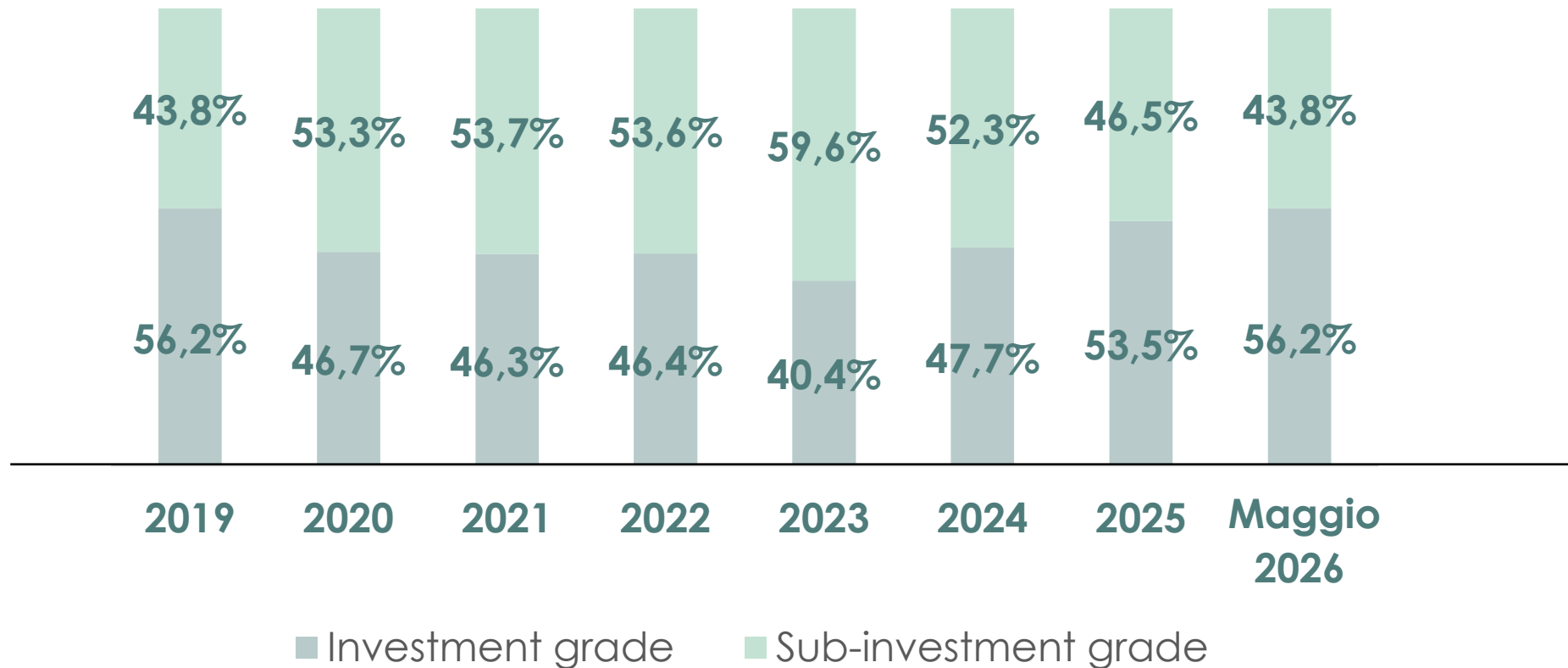
Fonte: "Osservatorio Unioncamere Crisi d'impresa" – Marzo 2026

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”

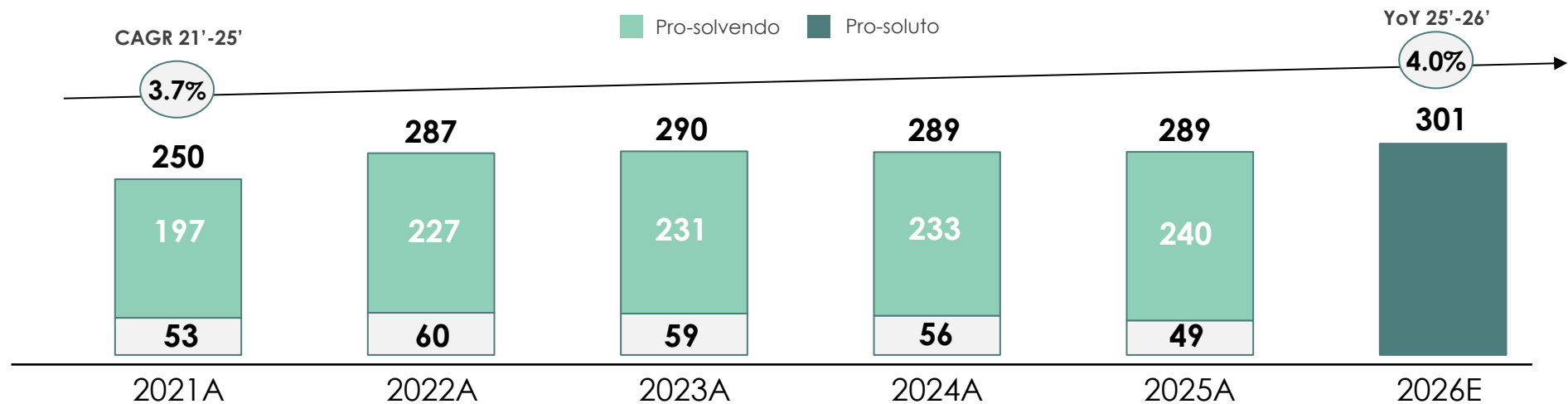


Il profilo creditizio del portafoglio si è notevolmente rafforzato, con i rating investment grade che a maggio 2026 sono tornati ai livelli precedenti al 2020. **In Italia, oltre il 40% delle società ha un rating inferiore all'investment grade.**

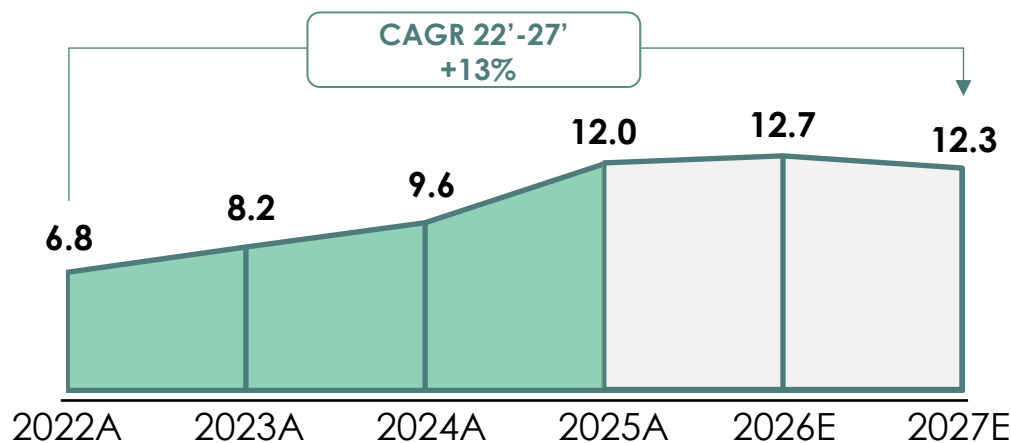
Leader nel mercato Italiano delle “special situation”

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⁾

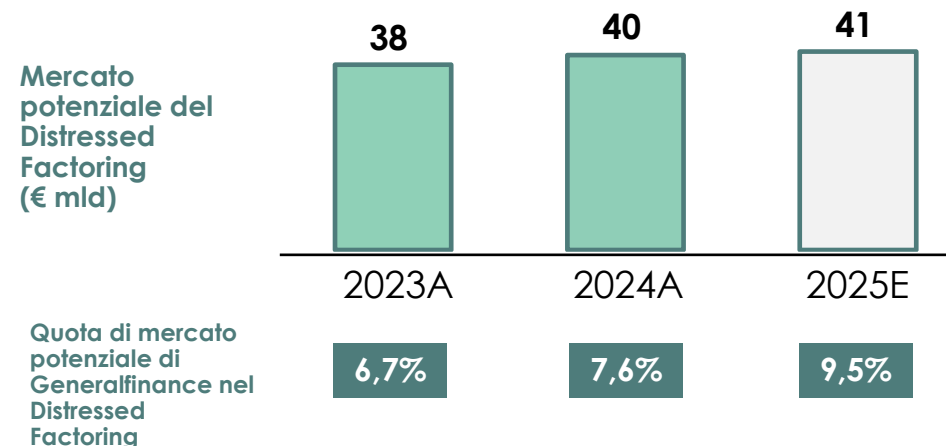


2025E: dati di Forecast – “Forefact n.2 2026”

(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

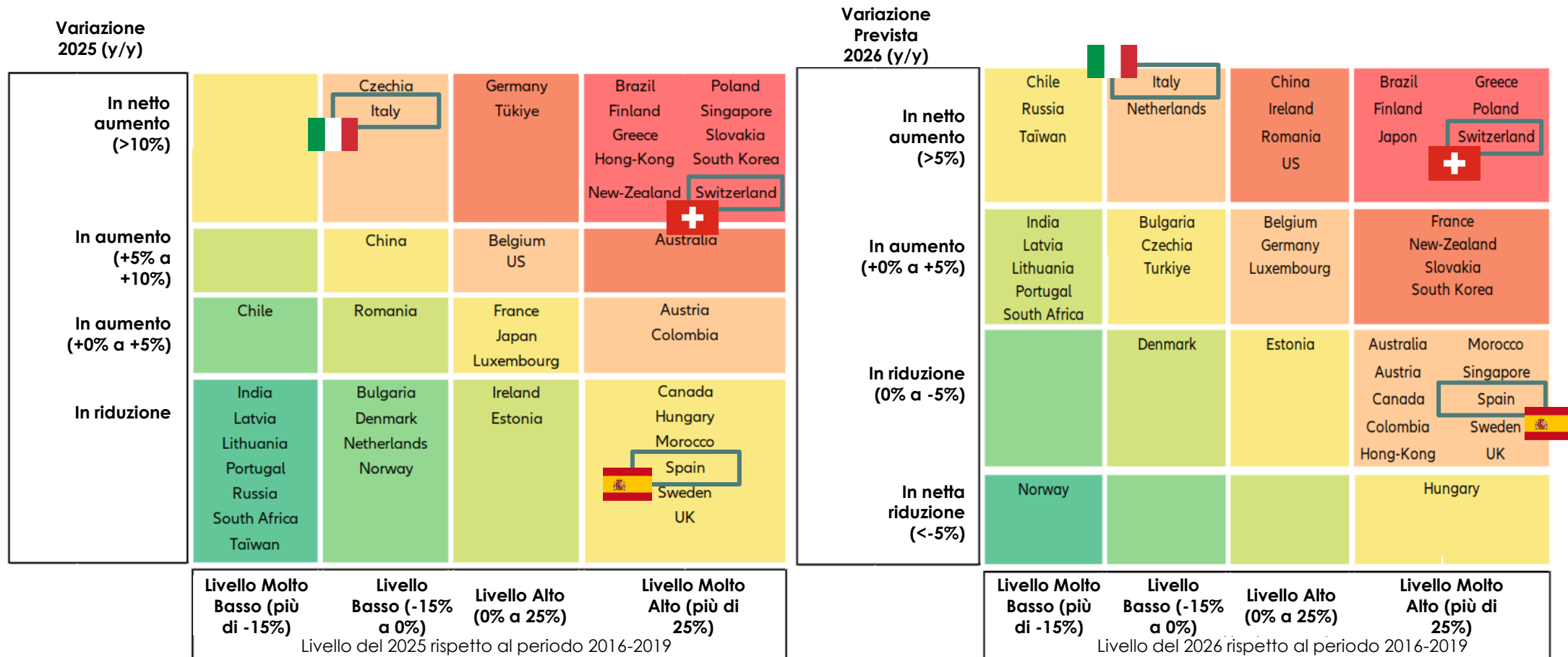
Generalisti

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

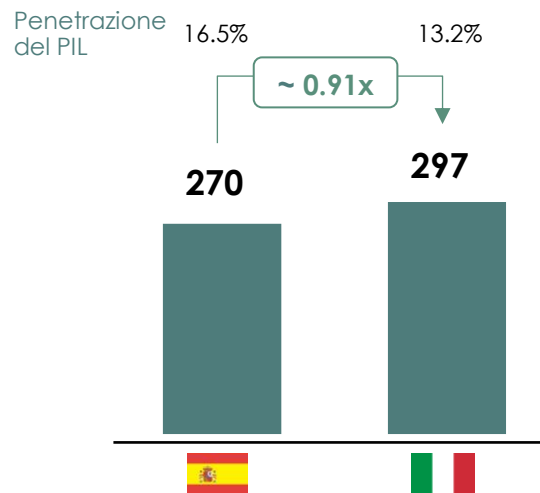
Crescita Internazionale nel Mercato Spagnolo

- ✓ 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**.

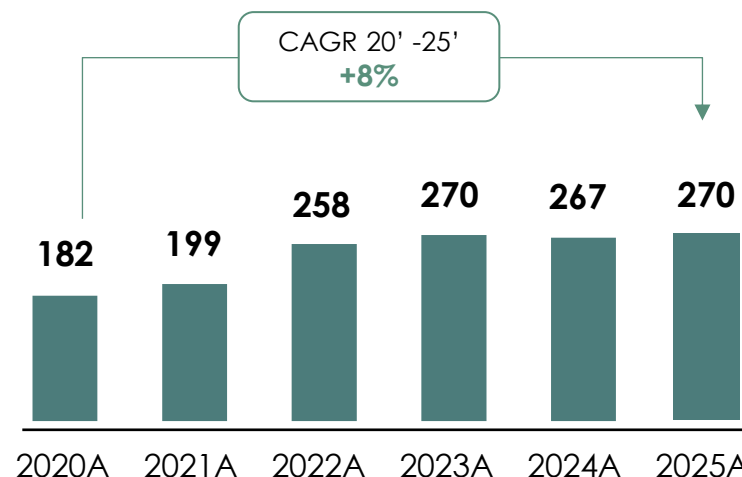


Il mercato del factoring e del confirming in Spagna ha raggiunto **circa 270 miliardi di euro nel 2025** (circa il 16,5% del PIL), con un **tasso di crescita annuale composto** del turnover **pari a circa l'8% tra il 2020 e il 2025**.

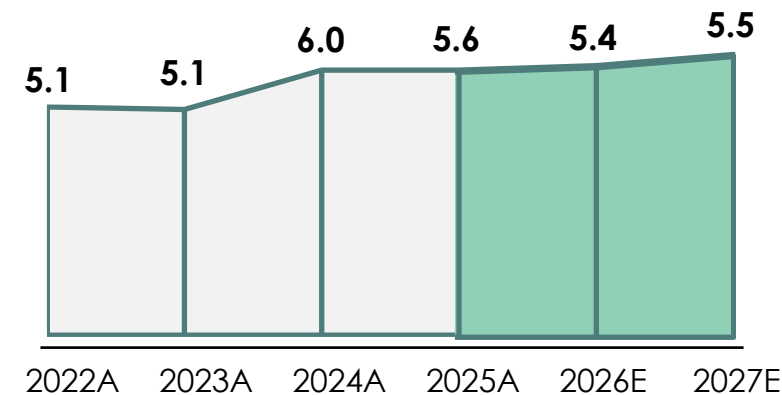
Factoring e Confirming 2025 Turnover (€mld)⁽¹⁾



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)

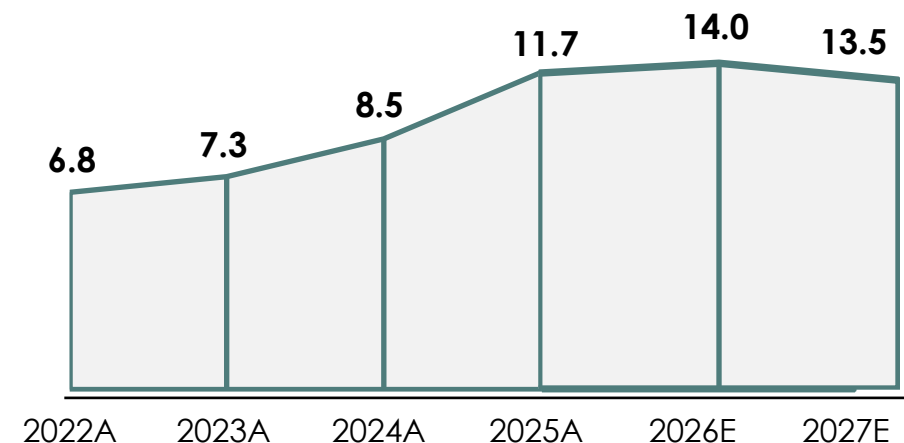
~4mld CHF

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)

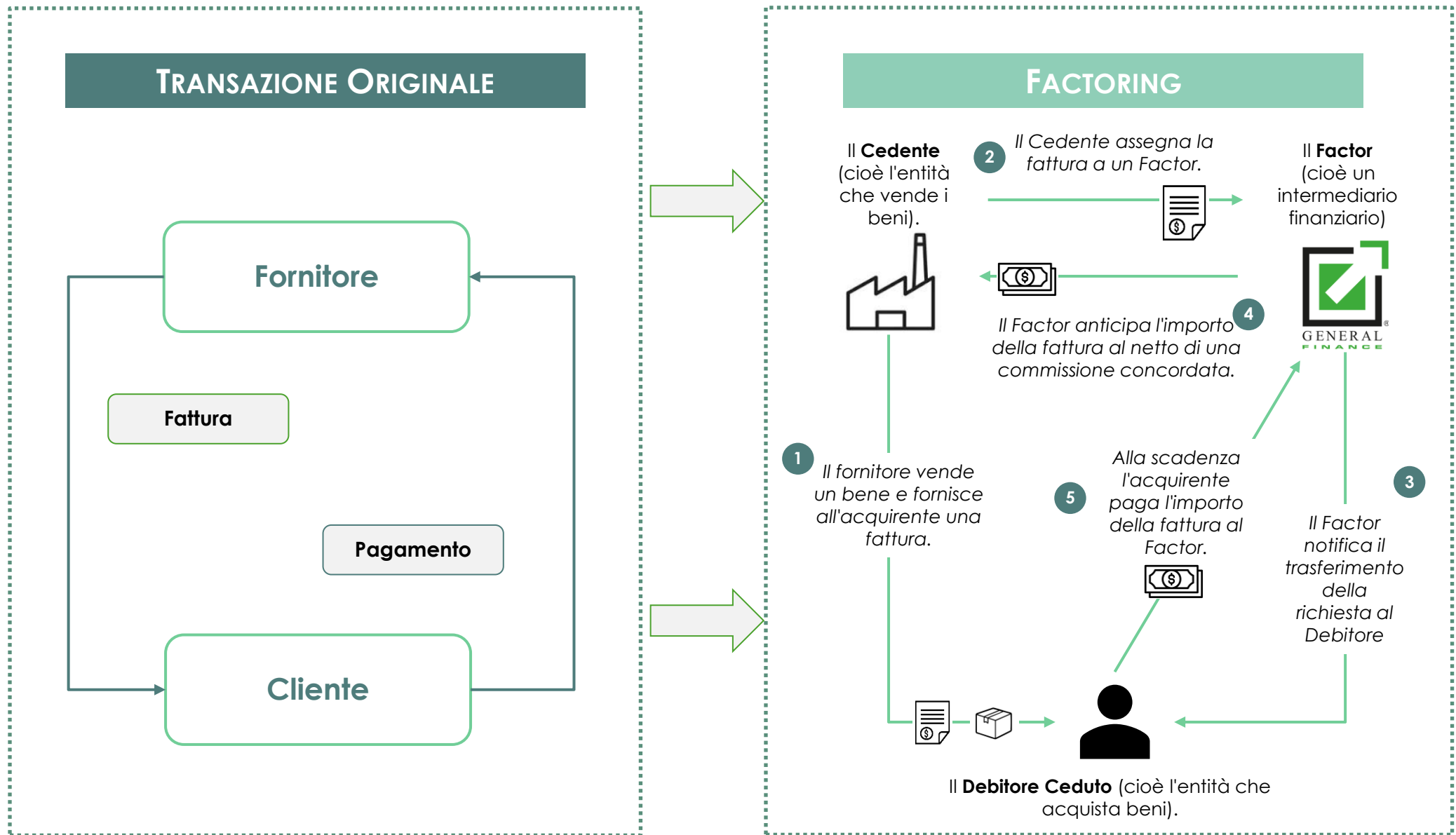
Capitale e RWA	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
CET 1 €mln	67.9	79.5	113.2	18.6%
TIER 2 €mln	5.5	33.0	30.0	76.1%
Total Capital ratio €mln	73.4	112.5	143.2	25.0%
RWA €mln	535.8	606.8	902.7	19.0%
CET 1 Ratio (%)	12.7%	13.1%	12.5%	-0.3%
Total Capital ratio (%)	13.7%	18.5%	15.9%	5.0%

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)



Cos'è il Factoring? (2/2)

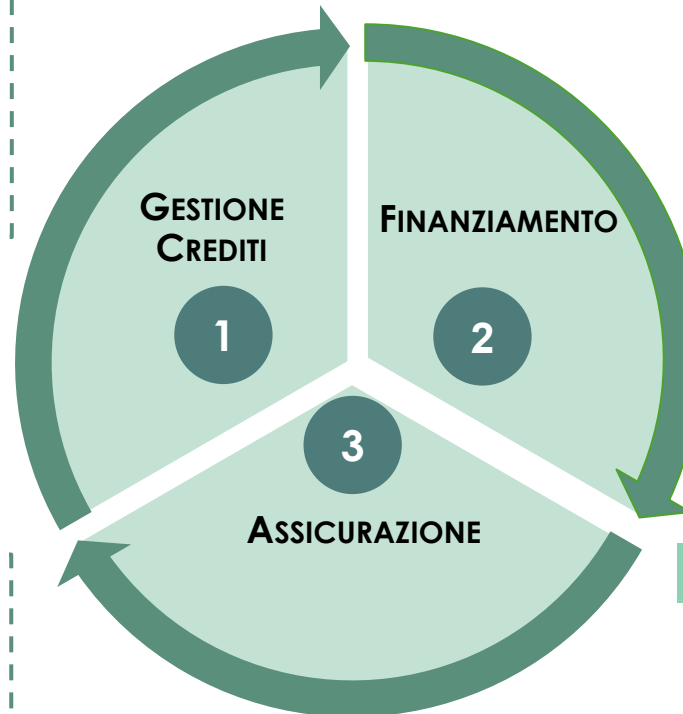
La **gestione dei crediti** (gestione debitori e incasso pagamenti) è l'**attività caratteristica** di una società di factoring e consente al creditore di **esternalizzare attività** solitamente svolte internamente ottenendo:

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

1

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

2



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

3

ULTERIORI PUNTI CHIAVE SUL FACTORING

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

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

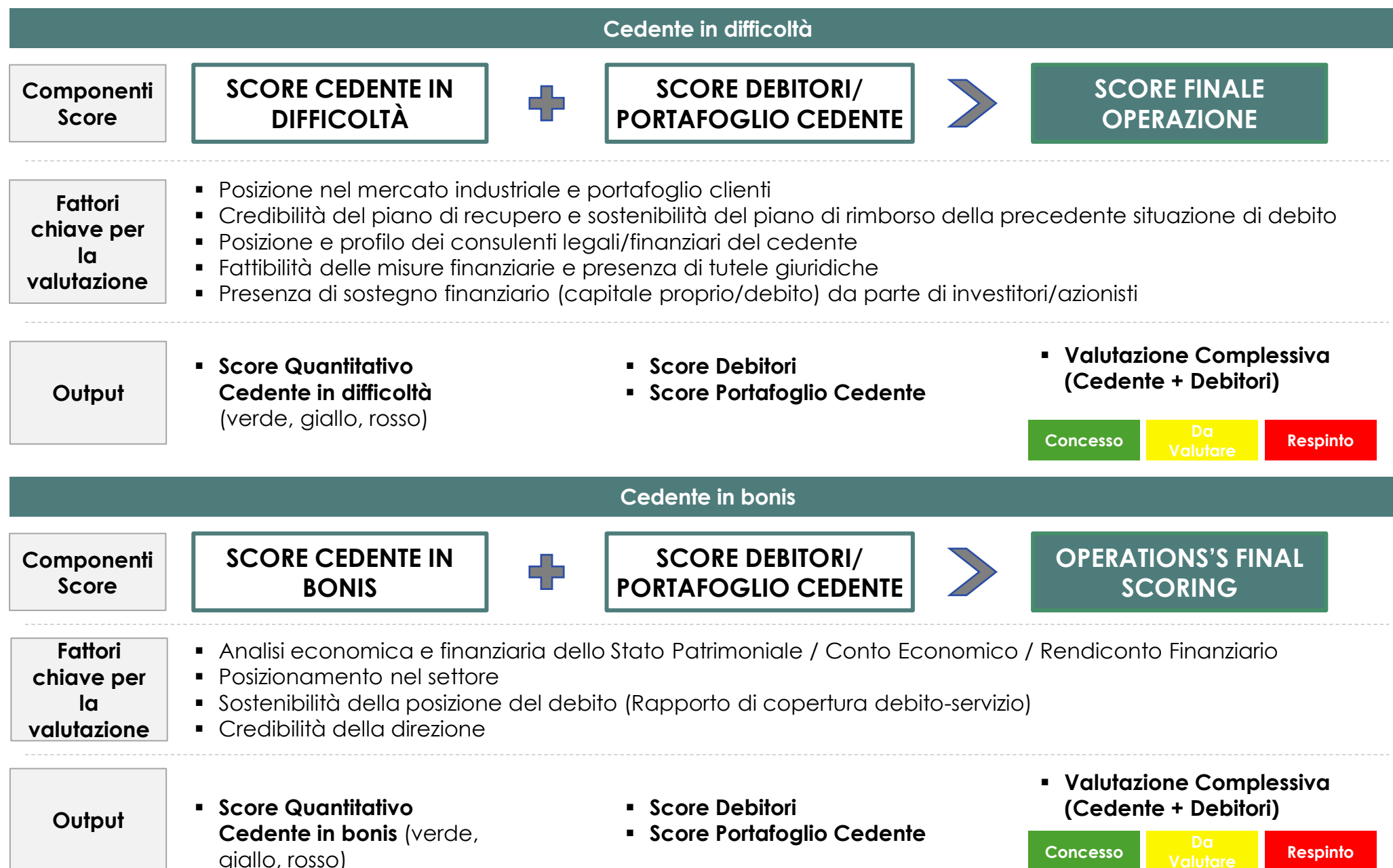
Sottoscrizione
Credito

Perfezionamento

Gestione
Ordinaria

Monitoraggio

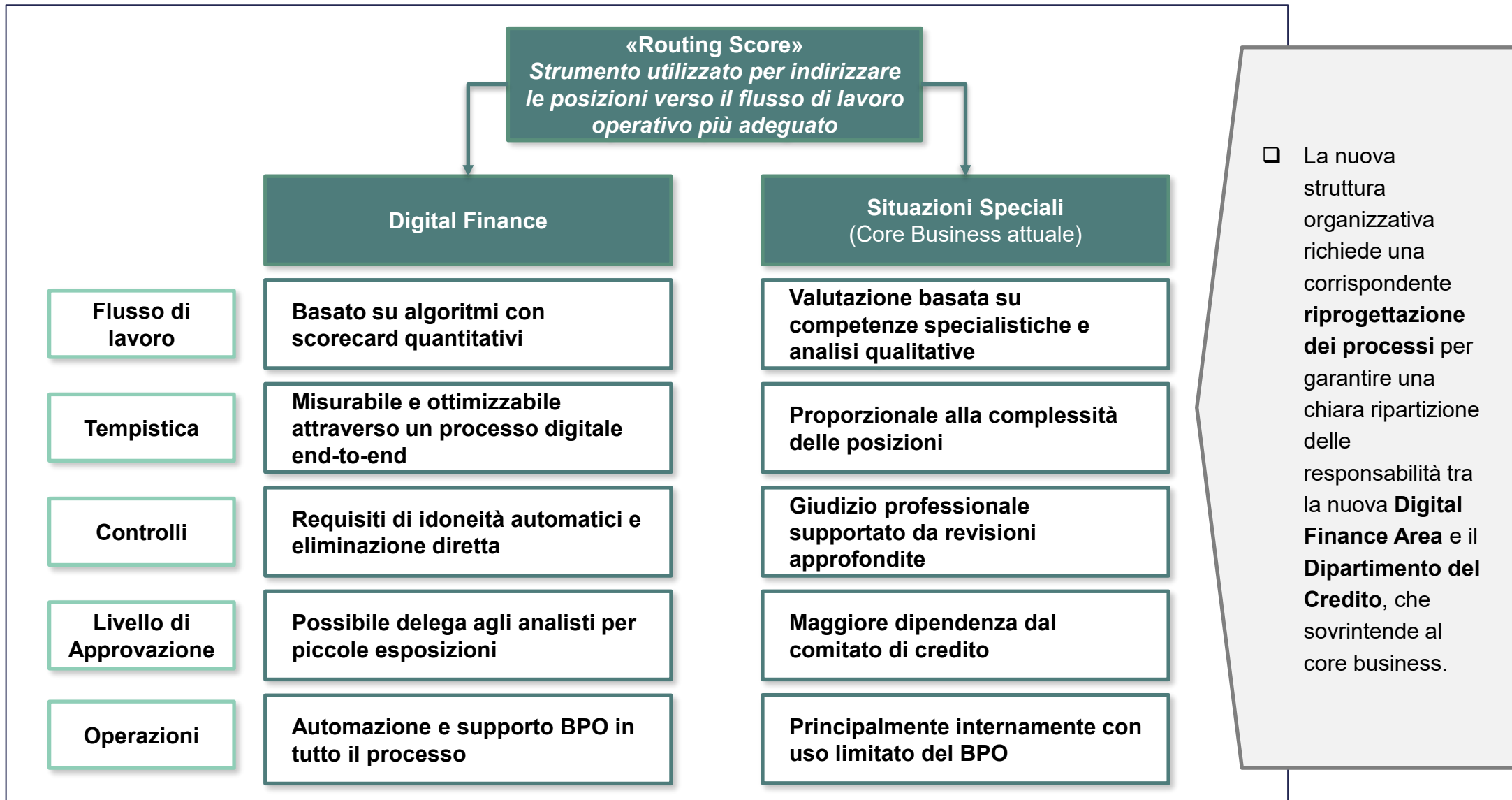
Quadro di valutazione, situazioni speciali



Score dei Debitori Ceduti

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

Modello operativo target derivante dalla nuova struttura organizzativa



Differenziazione dei ruoli nel processo futuro

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

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

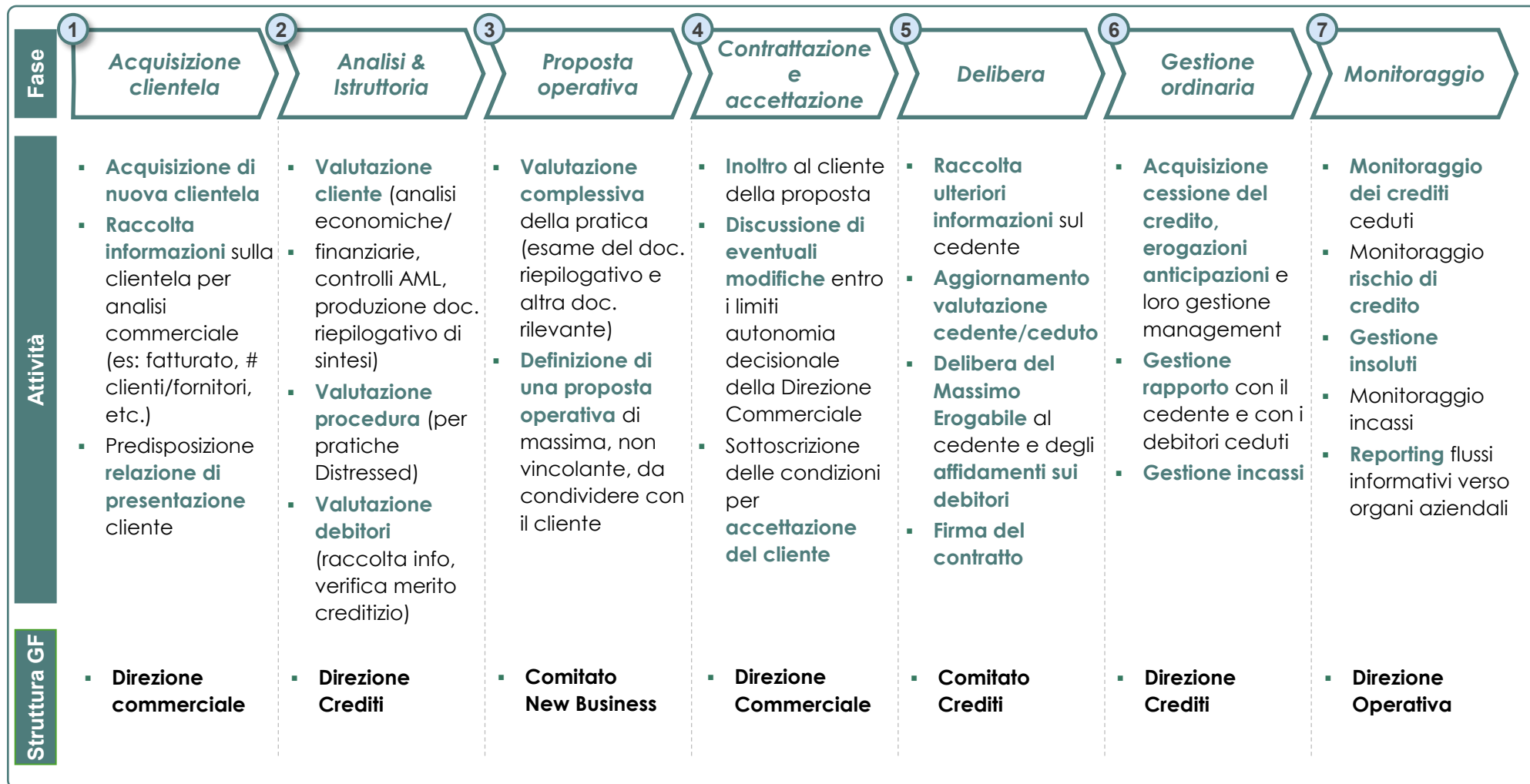
Conto Economico

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%)

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

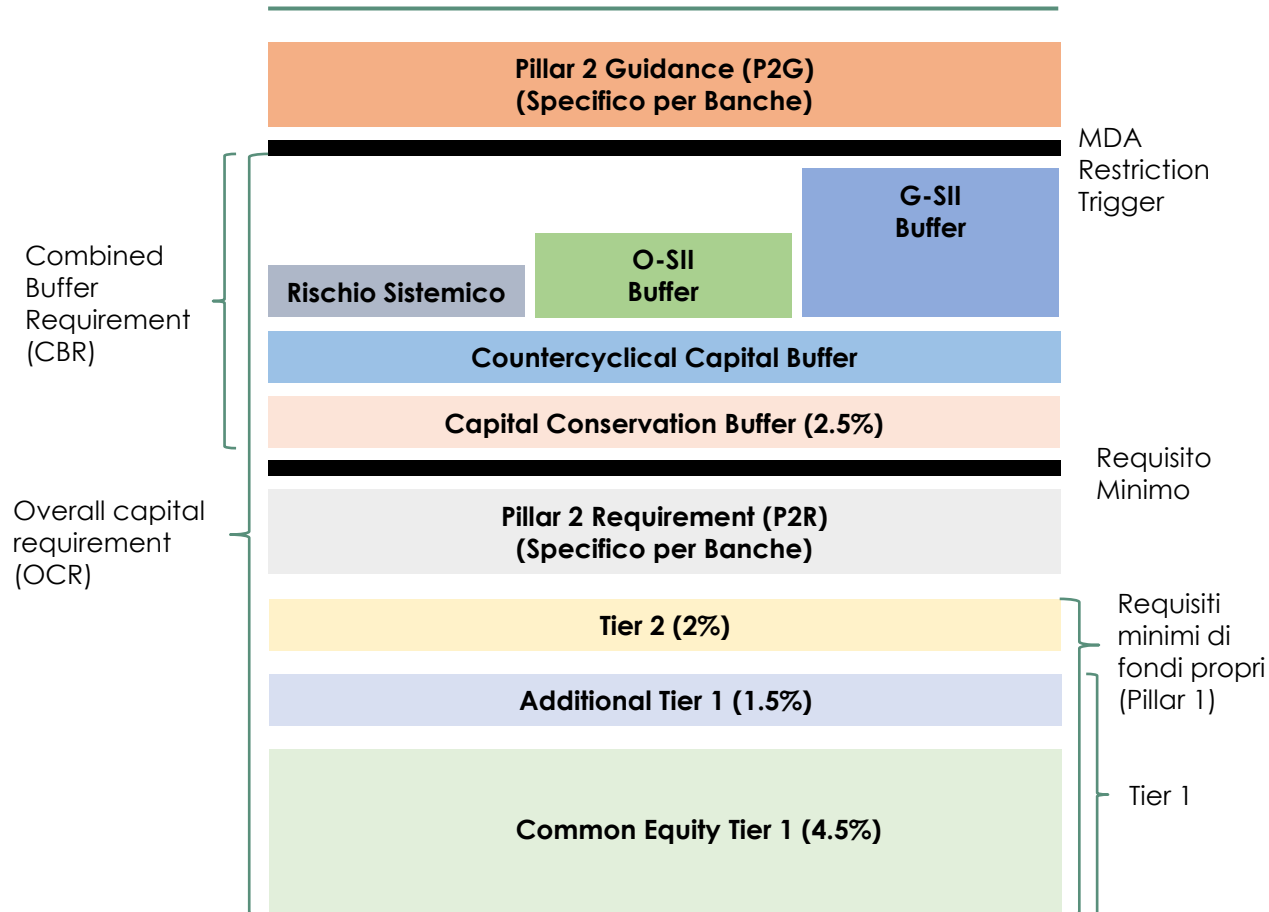
ID Debitore	Valore Nominale (A)	LTV (B)	Erogazione (C) = (A x B)	Non Pagato	Importo Raccolto (D)	Importi non anticipati da regolare (D - C)
1	100.000,00	80%	80.000,00	Sì	-	-
2	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
3	100.000,00	80%	80.000,00	No	100.000,00	20.000,00
4	100.000,00	80%	80.000,00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

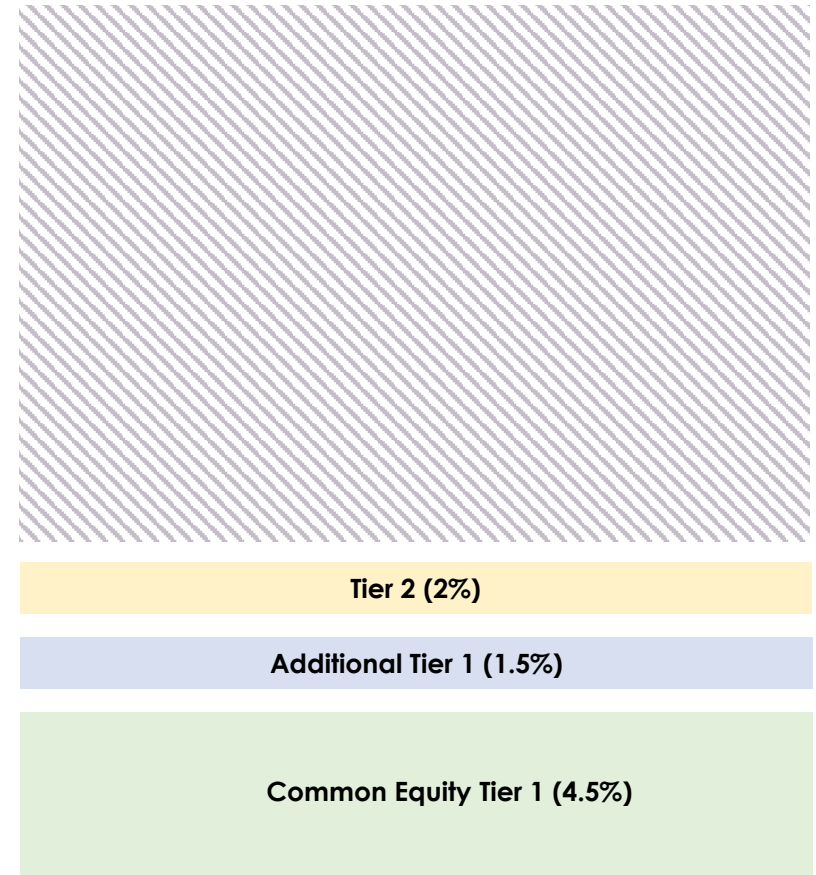
La Società presenta un elevato indice debitori/venditori pari a 55, in costante crescita negli ultimi tre esercizi finanziari, a fronte di una media del mercato italiano del factoring – calcolata escludendo i debitori ceduti a titolo privato – pari a 61, il che amplia le possibilità di compensazione 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



Generalfinance - Contatti



www.generalfinance.it



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



Ugo Colombo

*Chief Financial Officer
Investor Relator*

+39 0158484396
U.Colombo@generalfinance.it

Generalfinance

Investor presentation



Disclaimer

This presentation has been prepared by Generalfinance and contains certain information of a forward-looking nature, projections, targets, and estimates that reflect Generalfinance management's current views related to future events. Forward-looking information does not represent historical facts. Such information includes financial projections and estimates as well as related assumptions, information referring to plans, objectives, and expectations regarding future operations, products, and services, and information regarding future financial results. By their very nature, forward-looking information involves a certain amount of risk, uncertainty and assumptions so that actual results could differ significantly from those expressed or implied in forward-looking information. These forward-looking statements have been developed from scenarios based on a set of economic assumptions related to a given competitive and regulatory environment.

There are a variety of factors that may cause actual results and performance to be materially different from the explicit or implicit contents of any forward-looking statements and thus, such forward-looking statements are not a reliable indicator of future performance. The Company undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements whether as a result of new information, future events or otherwise except as may be required by applicable law. The information and opinions contained in this Presentation are provided as at the date hereof and are subject to change without notice. Neither this Presentation nor any part of it nor the fact of its distribution may form the basis of, or be relied on or in connection with, any contract or investment decision.

The information, statements and opinions contained in this Presentation are for information purposes only and do not constitute a public offer under any applicable legislation or an offer to sell or solicitation of an offer to purchase or subscribe for securities or financial instruments or any advice or recommendation with respect to such securities or other financial instruments. None of the securities referred to herein have been, or will be, registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended, or the securities laws of any State or other jurisdiction of the United States or in Australia, Canada or Japan or any jurisdiction where such an offer or solicitation would be unlawful (the "Other Countries"), and there will be no public offer of any such securities in the United States. This Presentation does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States or the Other Countries.

Pursuant to the consolidated law on financial intermediation of 24 February 1998 (article 154-bis, paragraph 2) Ugo Colombo, in his capacity as manager responsible for the preparation of the Company's financial reports declares that the accounting information contained in this Presentation reflects the Generalfinance documented results, financial accounts and accounting records. Neither the Company nor any of its or their respective representatives, directors or employees accept any liability whatsoever in connection with this Presentation or any of its contents or in relation to any loss arising from its use or from any reliance placed upon it.

Agenda

Generalfinance: Overview and Results 6M 2026

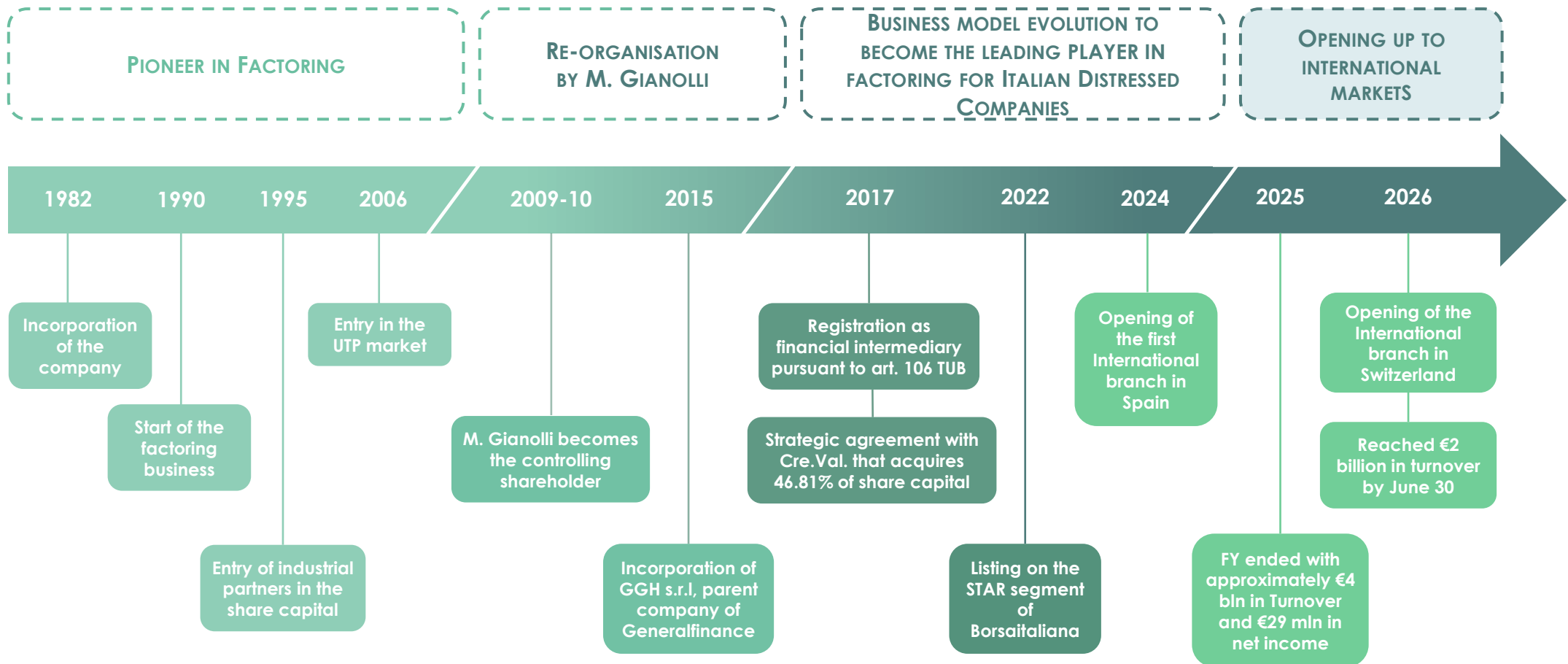
6M 2026 Results: Balance Sheet, P&L, Funding and Capital

Business Plan 2025-2027

Annex

Generalfinance: Overview and Results 6M 2026

Generalfinance: a long and successful story



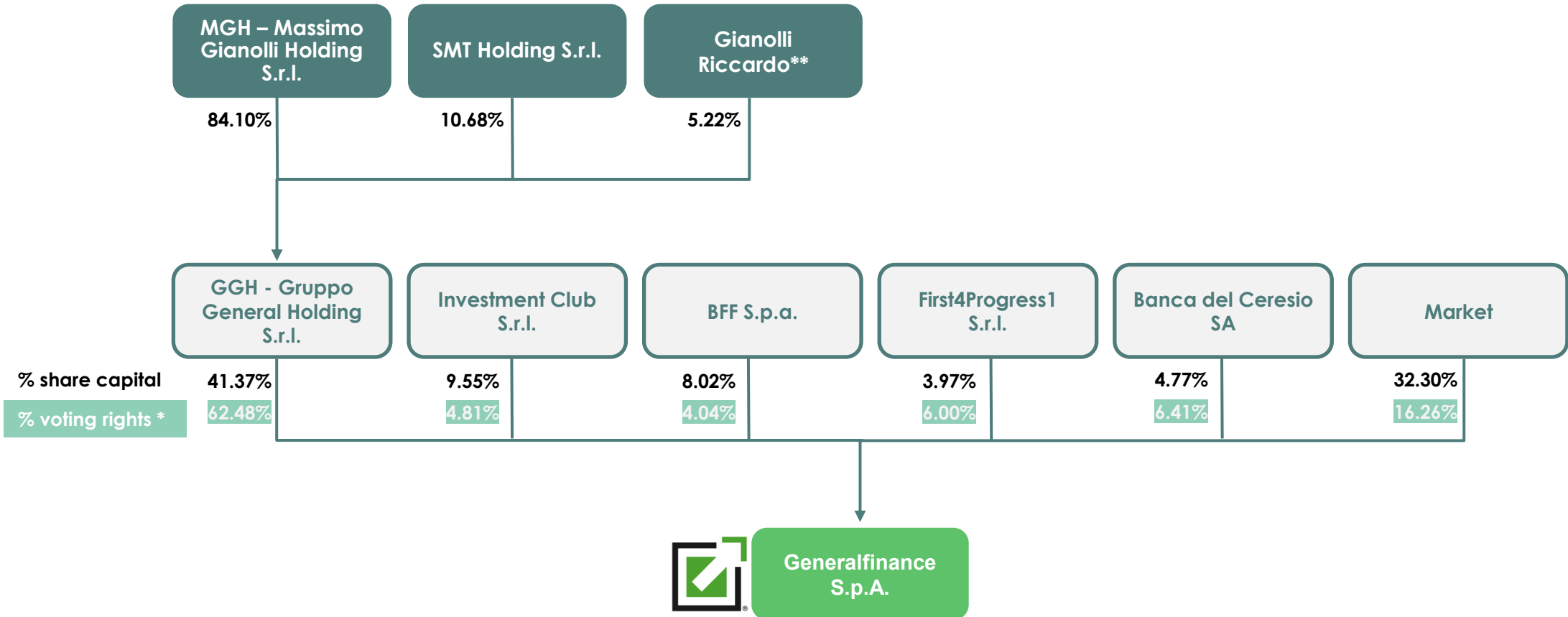
Long-standing experience, specialization and unique positioning

Strong and long-term oriented shareholder base

Shareholding structure – updates on voting rights

NEW

Further strengthening of MGH's role in GGH's governance: +0.94%



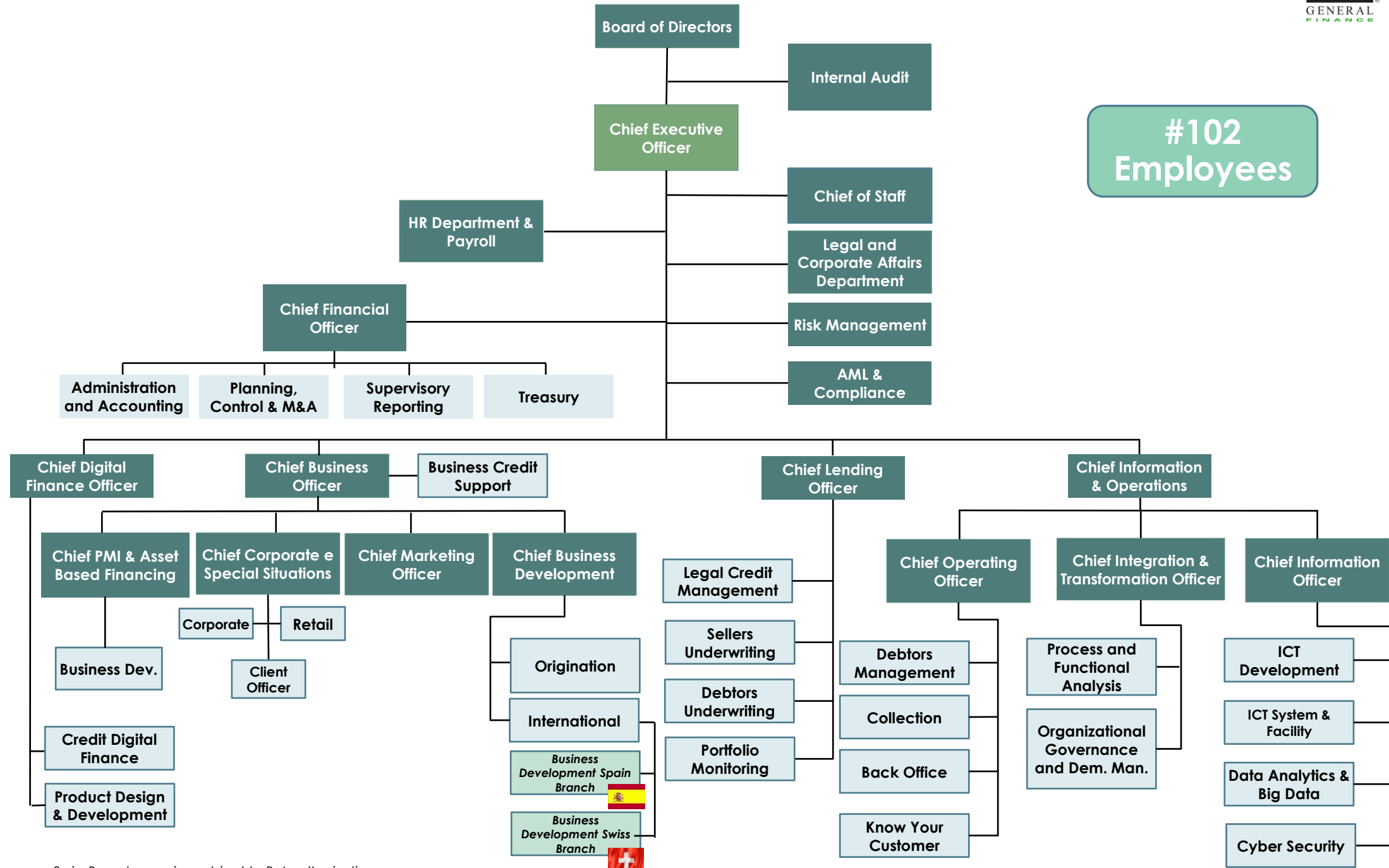
Situation as July 2026;

(*) considering the enhanced multiple voting rights

(**)Gianolli Riccardo: Usufruct

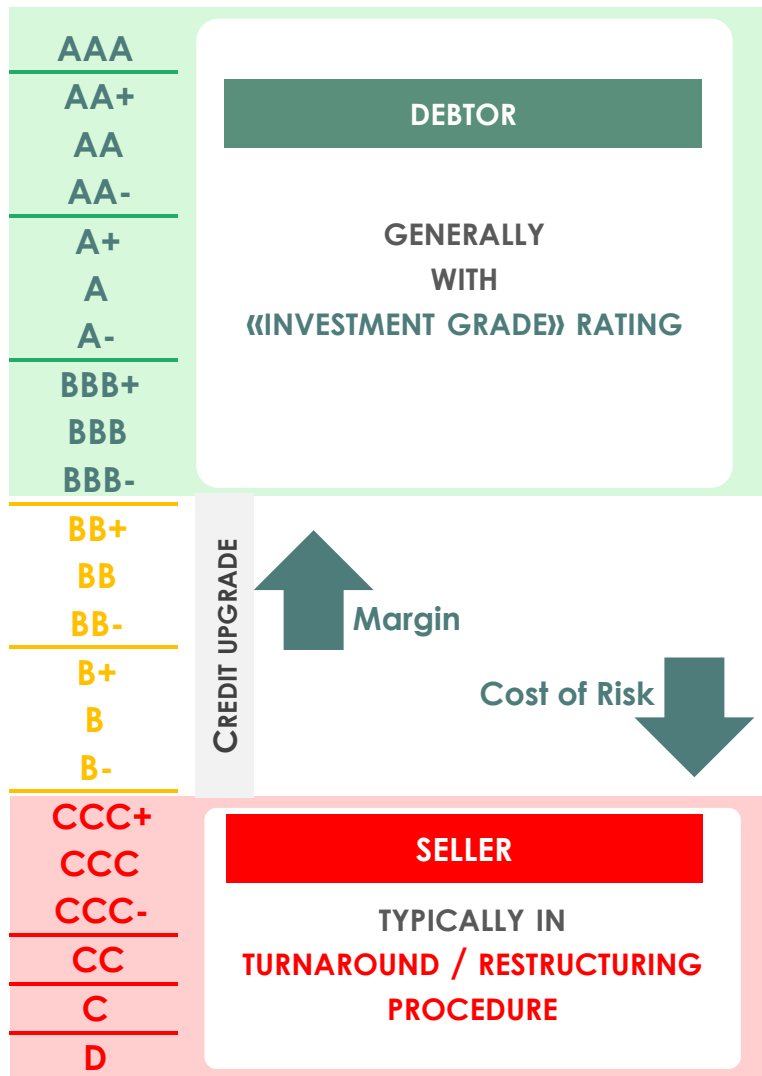
An organization oriented to risk control and business

#102
Employees

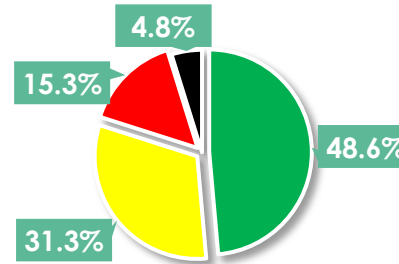


A unique business model, leveraging factoring features...

The peculiarity of Generalfinance's business model is the choice of Seller-Debtor, where clients (**Sellers**) typically have a **low credit rating** ("Special situation") while the **Debtors** underlying customer loans refer to a **high credit rating** (normally investment grade)

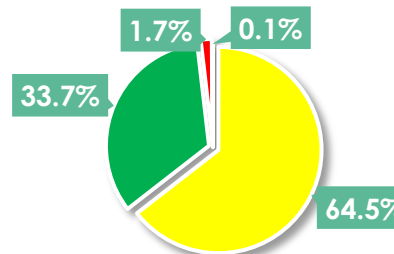


Turnover Q2 '26 – per Debtor



Green score equal to 49%

Turnover Q2 '26 – per Seller



Green score equal to 34%



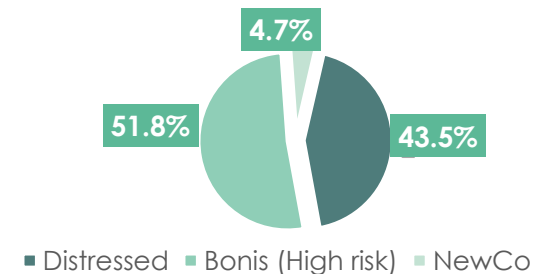
HIGHLIGHTS FOR GENERALFINANCE¹

PRODUCTS

- ✓ Recourse factoring (c. **79%** of turnover; vs 17% Assifact¹)
- ✓ Non-recourse factoring (c. **21%** of turnover; vs 83% Assifact¹)
- ✓ Reverse factoring, tax receivables factoring, future receivables factoring
- ✓ C. **76%** of turnover covered by insurance
- ✓ **75%** LTV (Recourse) in 6M 2026, adjustable according to credit risk

CUSTOMERS (special situations)

- ✓ High ratio Debtor/Seller (~**55 vs 6** of Assifact average²)
- ✓ Average Seller **retention about 6.5 years**



1) Generalfinance data refers to June 30, 2026 (LTM); Assifact data refers to March 31, 2026;

2) Assifact data net of household debtors; 3) NewCo: New Company after the definition of the turnaround plan

...associated with high diversification at portfolio level

HIGHER NUMBER OF DEBTORS PER SELLER



6

55

Generalfinance reports an **average of 55 debtors per seller**, significantly above the industry average of **6**.

This highlights a **more granular and diversified operating model**, allowing for **better risk diversification** compared to the system.

Generalfinance: data refers to June 30, 2026; turnover includes Future receivables
Assifact: data refers to March 31, 2026. Household debtors have been excluded

TURNOVER - % CHANGE FROM PREVIOUS YEAR



2.2%

9.1%

Generalfinance recorded **turnover growth of 9.1% year-on-year**, compared with 2.2% for the market. This performance highlights strong commercial momentum and **confirms the Company's ability to further consolidate its position** in its reference market.

Generalfinance's Turnover data refers to June 30, 2026. Turnover includes Future receivables
Assifact's Turnover data refers to May 31, 2026. The percentage variation in turnover includes the volumes generated by tax credit purchases

Factoring vs Traditional Bank Credit: Key Differences

Risk Assessment

- Credit risk evaluated not only on the **borrower**, but also on **receivables quality and debtor creditworthiness**
- Allows firms with limited collateral to **leverage their commercial relationships**

Financing Flexibility

- **Factoring limits grow with sales/turnover**
- Unlike bank credit limits, which are **static and require renegotiation**

Information Advantage

- **Continuous receivables monitoring**
- Enables **early detection of distress**
- Provides **real-time credit information across supply chains**
- Leads to **lower Loss Given Default (LGD)**

Lower Structural Risk

- Typically **lower NPL ratios**
- **Faster recoveries and higher recovery rates**
- Higher **operational efficiency**
- **Less pro-cyclical** than bank lending

Relationship Structure

- **Long-term client relationships**
- **Short exposure duration** (linked to receivables payment terms, ~60-90 days)

Key Business Generation Channels and Target Customers

BUSINESS GENERATION CHANNELS

Partnerships with business consultants and industry associations:

- network of trusted advisors—including financial, tax, and legal consultants—who recommend Generalfinance's services to their clients.

Referrals from banks, financial intermediaries, and institutions:

- collaborations with banks that refer clients requiring factoring or alternative financing solutions.
- co-operation with International investment funds specializing in special situations and services managing UTP portfolios.

Corporate networking and events:

- participation in trade fairs, industry conferences, and local business events.

Direct sales force:

- experienced relationship managers engaging directly with SMEs and corporates.
- financial agents and brokers.



TARGET CLIENTS

Small/Medium and Large corporates:

- growth-oriented businesses seeking working capital to scale operations.

Corporates facing liquidity constraints:

- companies experiencing cash flow challenges due to delayed receivables or seasonal demands.
- distressed start-ups.

Startups and emerging businesses:

- high-potential firms needing short-term financing to support rapid growth.

Distressed companies:

- firms in turnaround situations, looking for immediate and flexible financing.

Special situations:

- all types of companies undergoing a unique or challenging phase in their lifecycle.

Risk reduction in Distressed Factoring

Given that the majority of Generalfinance's turnover is realized towards distressed Sellers, the Company can benefit from a reduction in risk, because of 3 main factors



Lower Credit Risk

- Effects of insolvency proceedings on financial position (ex. credit write-offs)
- Recovery and relaunch plan
- Possible change in the Governance
- Possible capital injection or new financing
- Predeductibility (i.e., superpriority) of receivables arising from loans disbursed in execution of the plan and loans disbursed prior to the submission of the composition with creditors plan, respectively, if the conditions provided by the regulations are met



Lower Operating Risk

- Court approval (arrangement with creditors, restructuring agreement)
- Supervision by the court commissioner (arrangement with creditors)
- Presence of high standing Financial Advisors and Legal Counsels
- Management change



Lower Risk of Clawback Action

- Financial assistance for the implementation of the agreement / plan / arrangement with creditors with exemptions from clawback actions
- Authorization for bridge financing (in these cases, the risk of clawback actions is excluded on a *de facto* basis)
- Factoring law and related protections (clawback actions regarding collections from assigned debtors)

A Sound and Long-Term Oriented Business Model

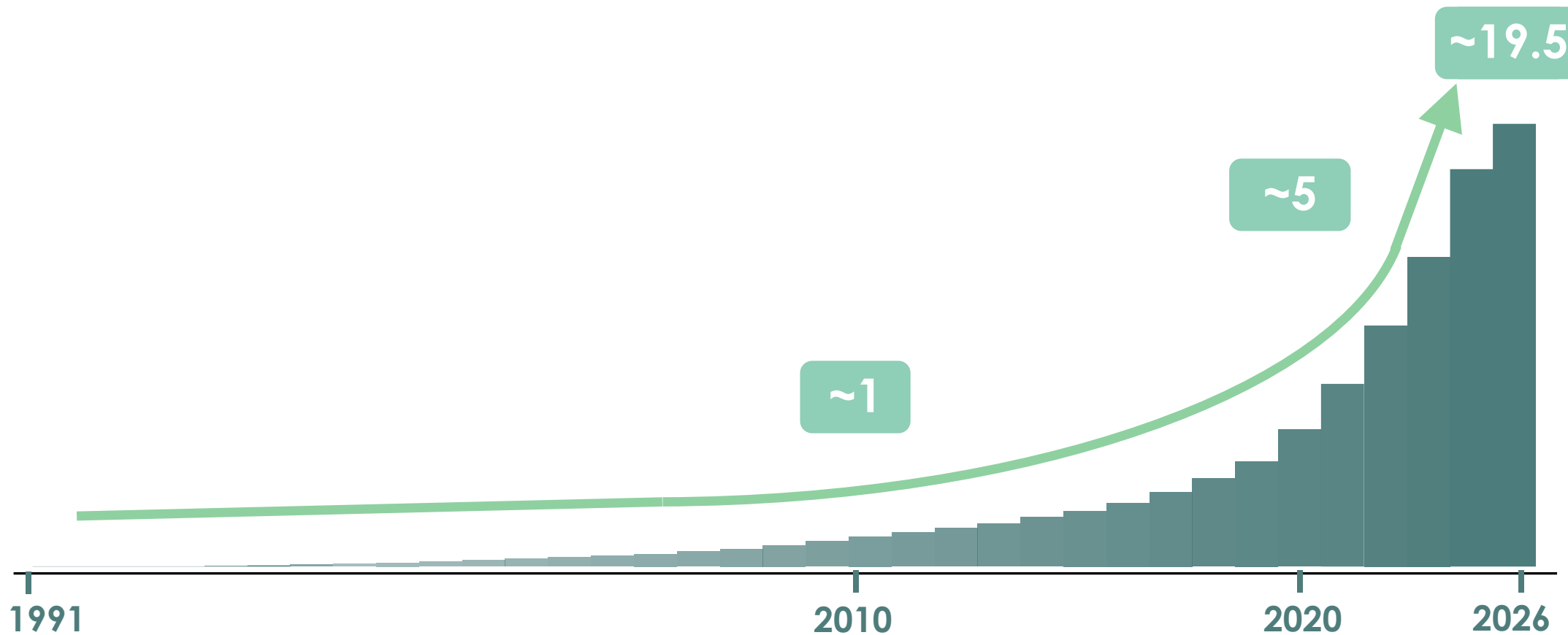
Sustainability of financial results over >30 years

Cumulative Turnover €bn

CAGR 91' - 10'
+95%

CAGR 10' - 20'
+15%

CAGR 20' - 25'
+30%



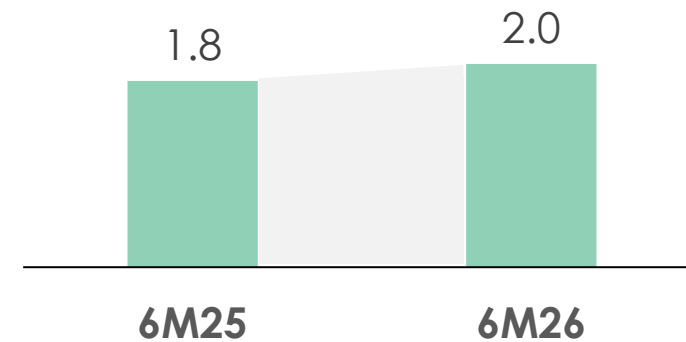
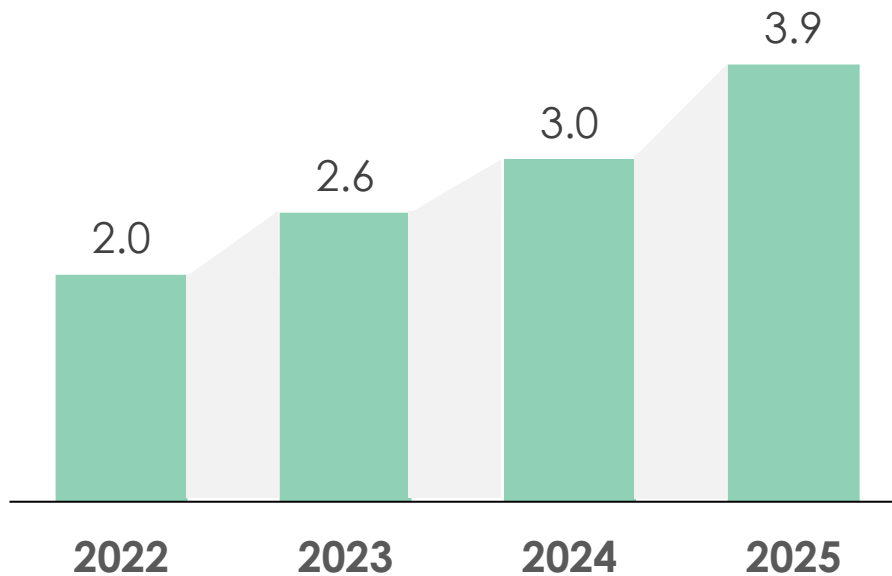
With €2 bn in turnover generated in the first half of 2026, total factored receivables since the start of operations in 1991 have reached approximately €19.5 bn

Turnover witnessing a strong growth story

Growth in Turnover Volume (€Bn)

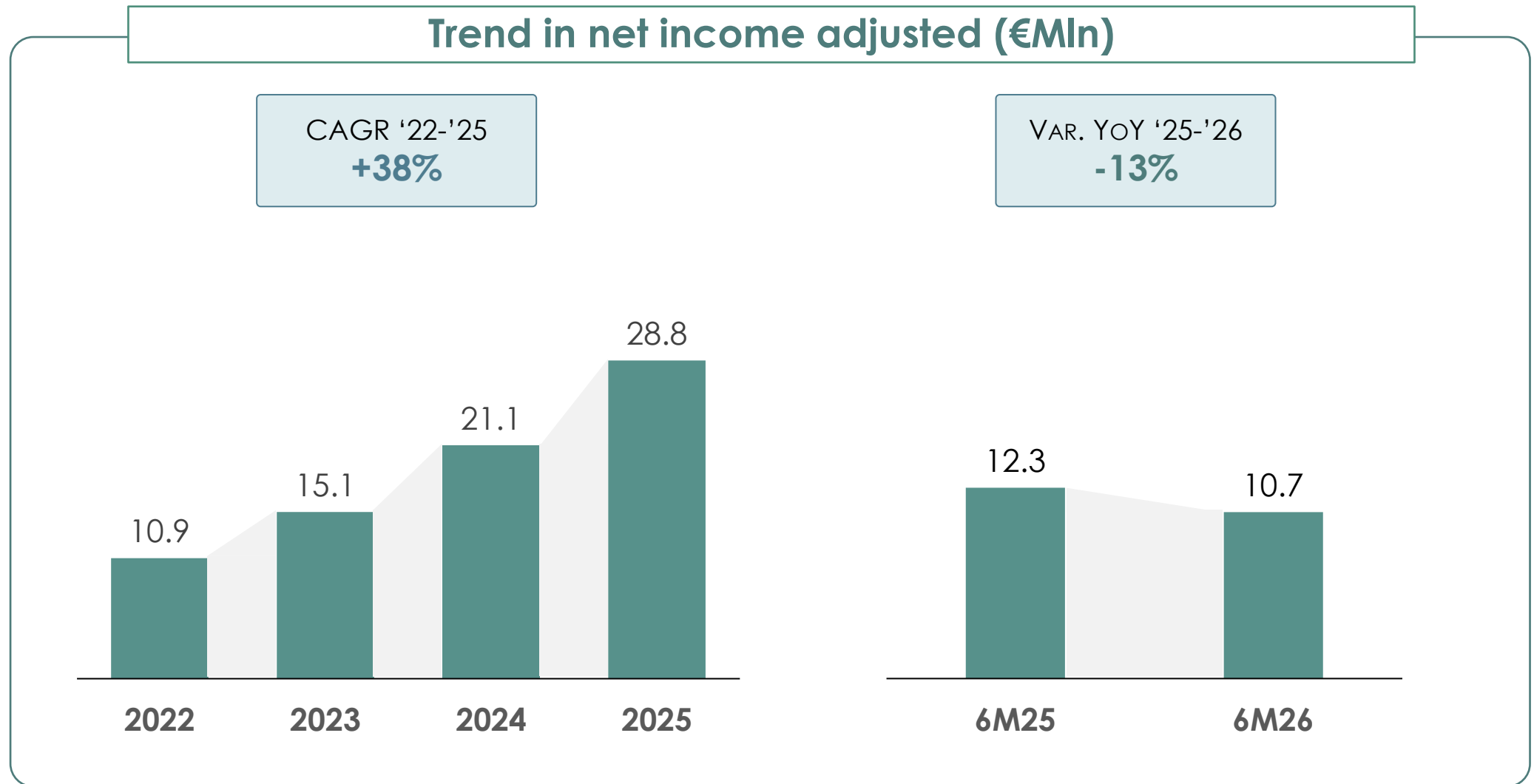
CAGR '22 - '25
+24%

VAR. YOY '25 - '26
+9%



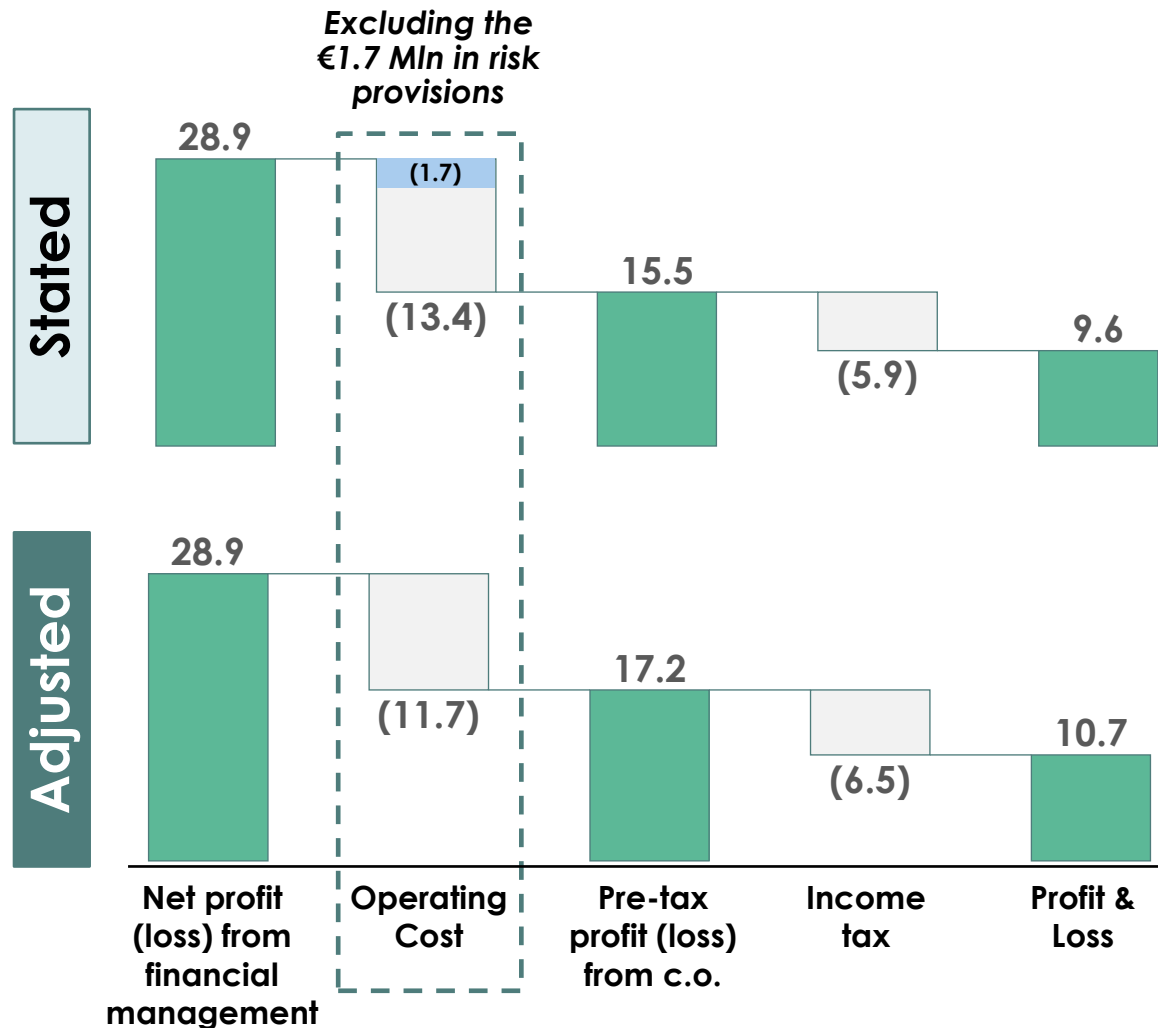
Turnover growth above the market average

Net Income: high profitability from the operations



Net income adjusted down 13% compared with the exceptionally high profitability recorded in the first half of 2025.

Net Income Adjusted 6M2026 (€Mln)



Adjustment: €1.7 Mln in risk provisions, net of GF's tax rate

Clawback Risk

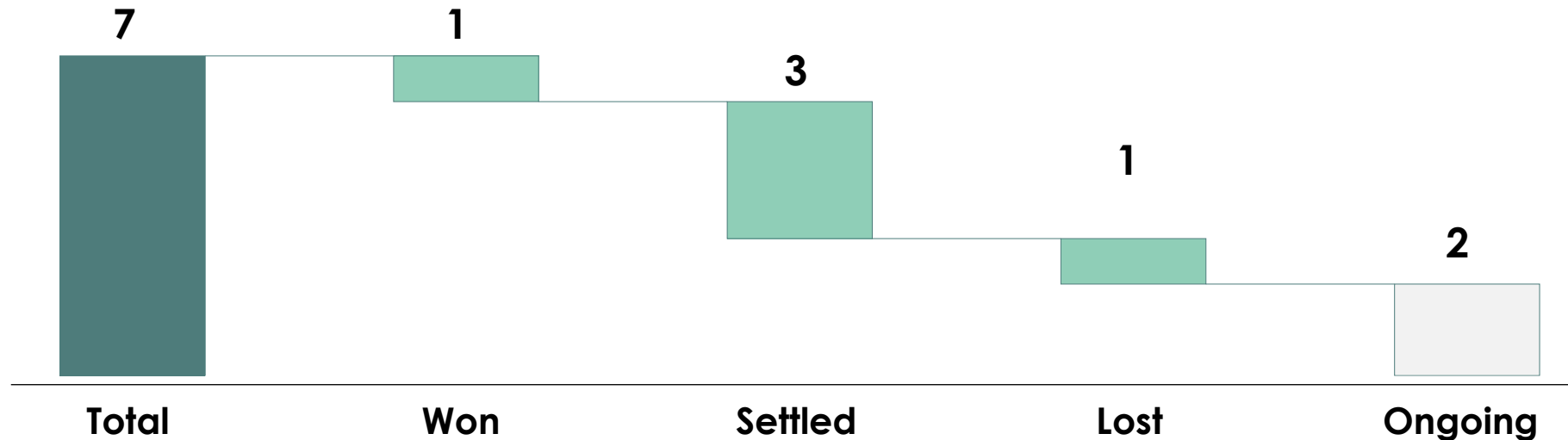
Industries Sportswear Company S.r.l

Generalfinance S.p.A. announced in May that the Court of Appeal of Venice – in the context of the second-instance proceedings relating to the claw-back action brought against the Company by Fallimento Industries Sportswear Company S.r.l. – **ordered the Company to pay to the insolvency proceeding approximately €2.2 million (plus expenses and interest, estimated at approximately €1.2 million).**

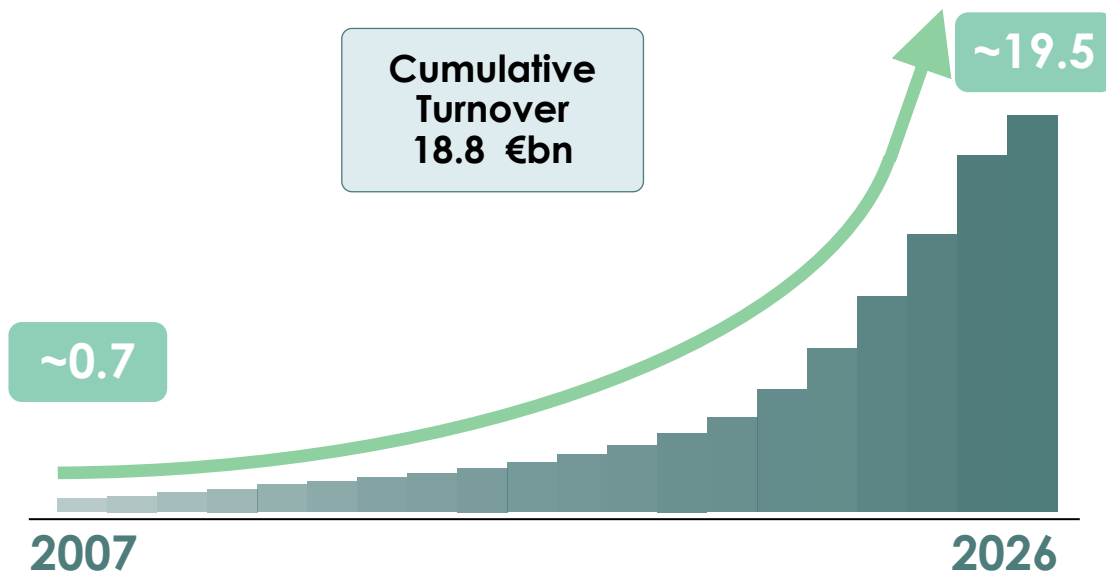
The matter was subsequently resolved through a settlement agreement with the bankruptcy trustees, providing for the payment by Generalfinance of €1.7 million in full and final settlement of the claim. The settlement has been completed and the litigation is therefore considered definitively closed.

Clawback Risk, very low compared to turnover level

Number of Legal Proceedings (clawback) from 2007 to 6M2026



Cumulative Turnover from 2007 to 6M2026 €bn

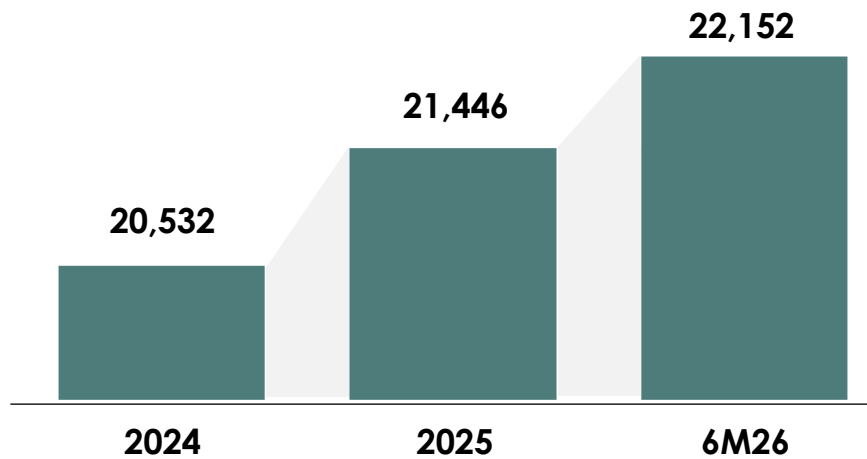


Loss rate: (Total Losses / Cumulative Turnover 2007 – June 2026)

Lost €Mln	0.15
Settled €Mln	3.88
Total Losses €Mln	4.03
Cumulative Turnover 2007 – 6M2026 €bn	18.8
Loss rate	0.02 %

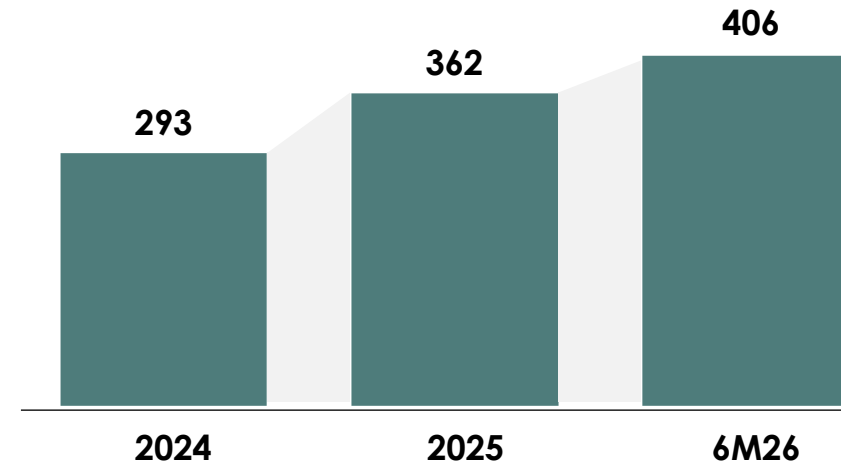
Business scaled up with enhanced diversification

Debtor's Trend 2024 – 6M26



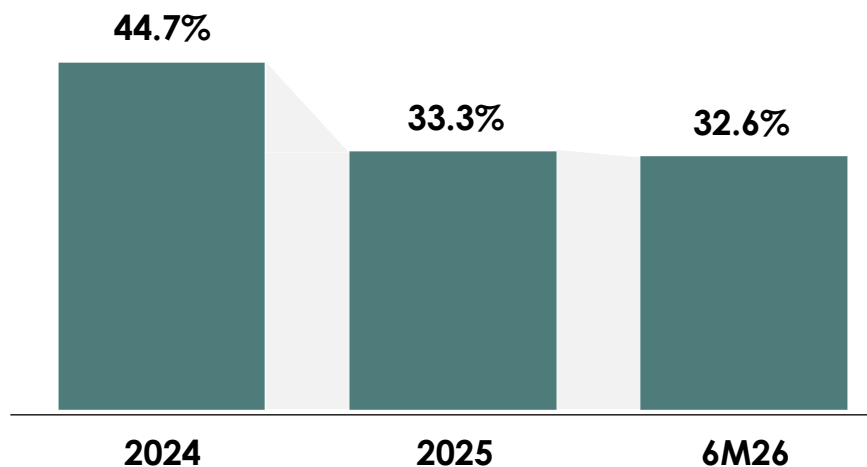
6M2026: data relating to the LTM

Seller's Trend 2024 – 6M26



6M2026: data relating to the LTM

Top 10 Sellers % on total exposure – 6M26

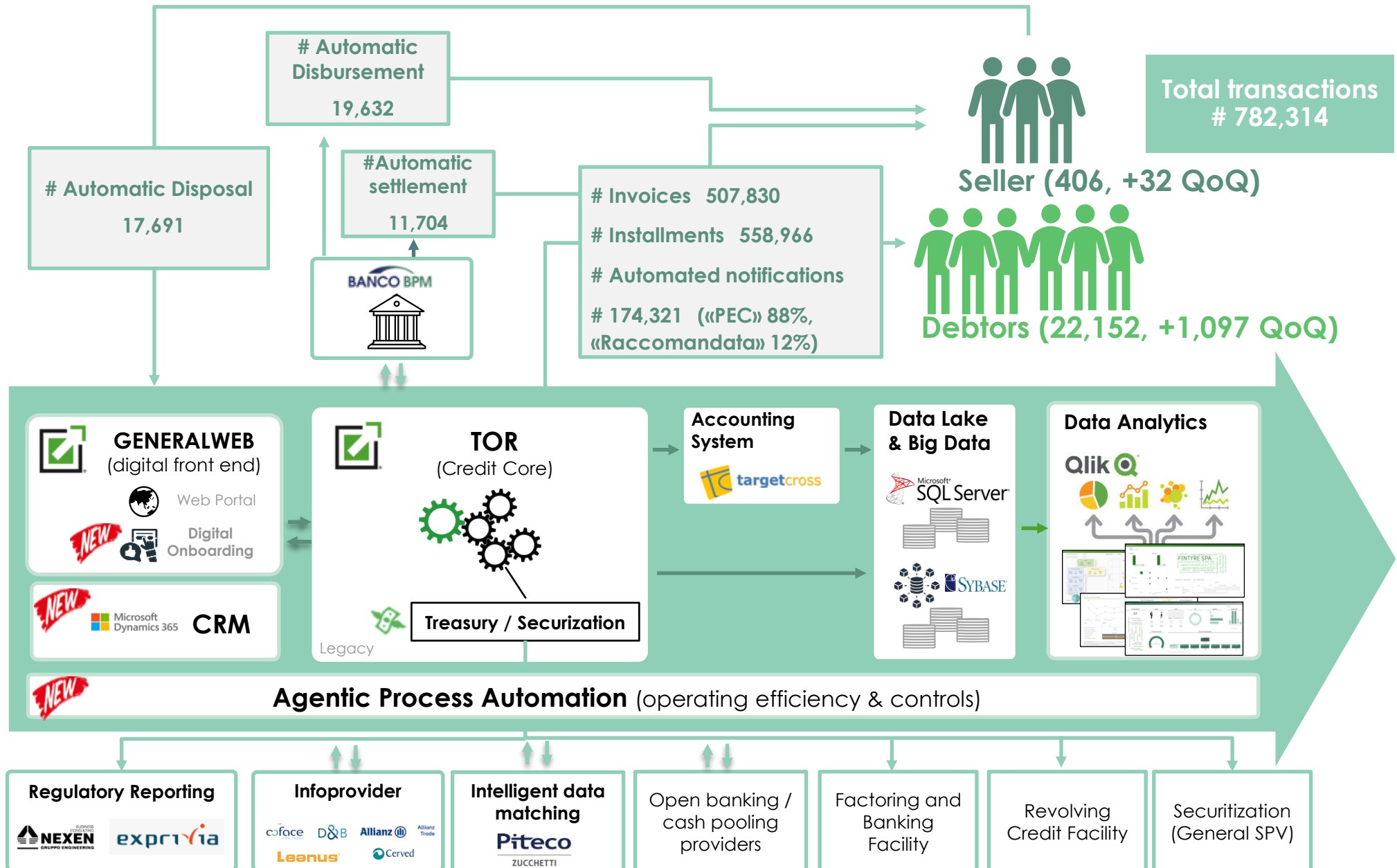


KPI of the Spanish Branch



	6M25	6M26	YoY (%)
Sellers	4	12	+200%
Debtors	40	188	+370%
Turnover (€mln)	12.3	31.8	+160%

A strategic asset: our proprietary digital platform



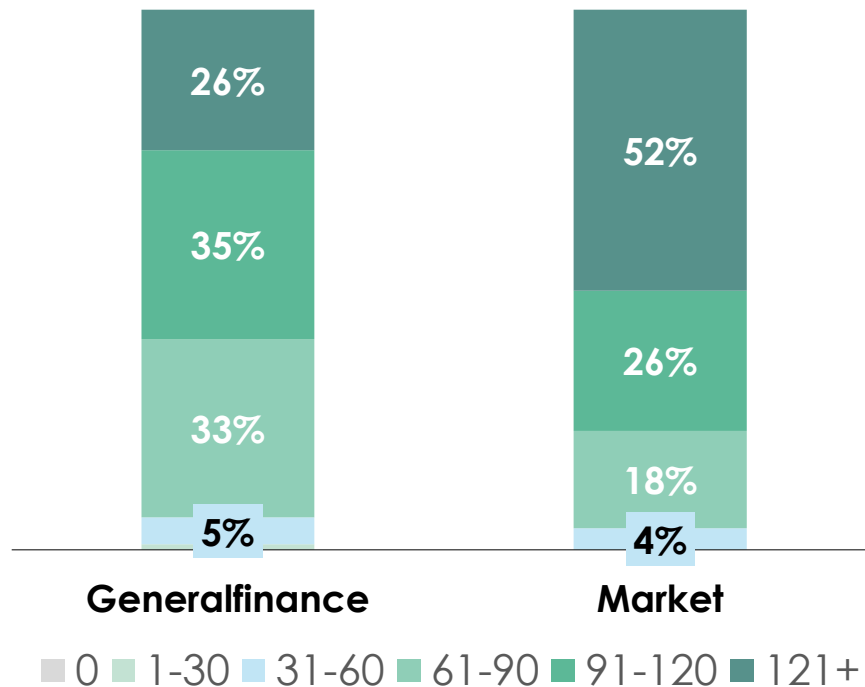
Data LTM, as of June 2026

Total transactions: sum of Automatic Disposal, Automatic Disbursement, Automatic settlement, Installments and Automated notifications

Collection performance: a strategic delivery to our Customers

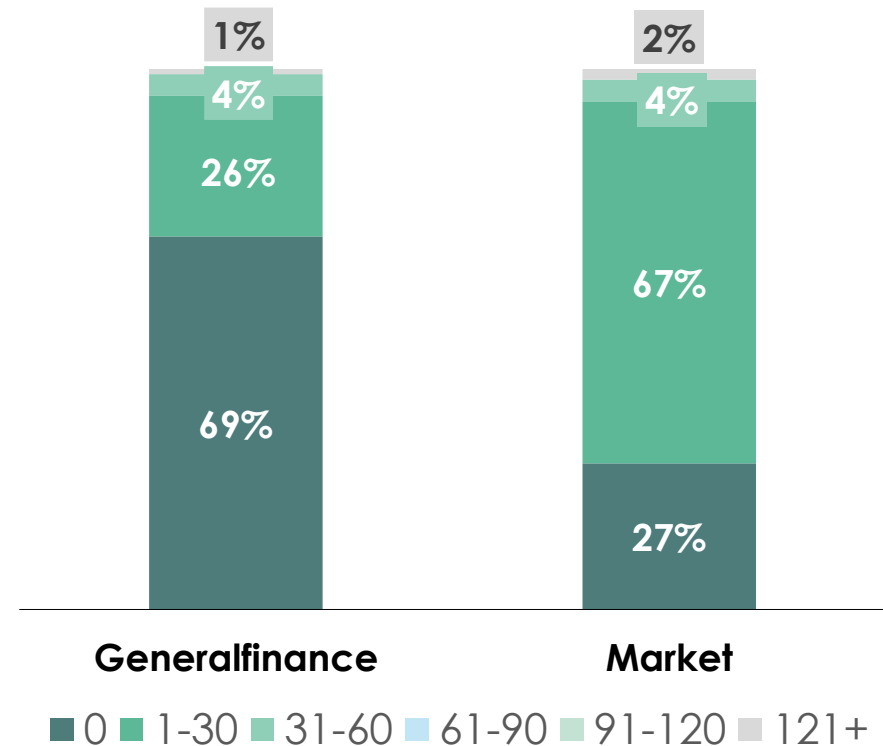
Payment Conditions (DSO)

Only **26%** of Generalfinance's portfolio has payment conditions exceeding 120 days (**vs 52% of the market**)



Payment Delays (days)

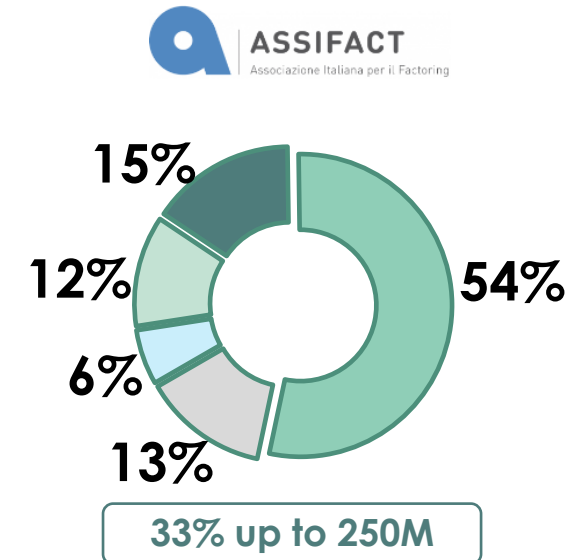
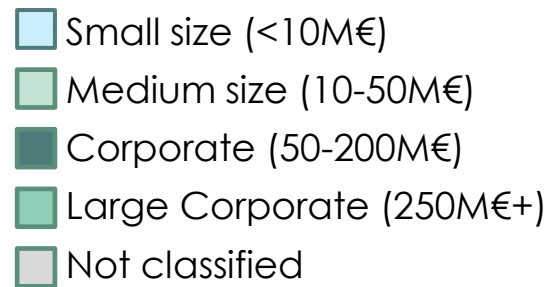
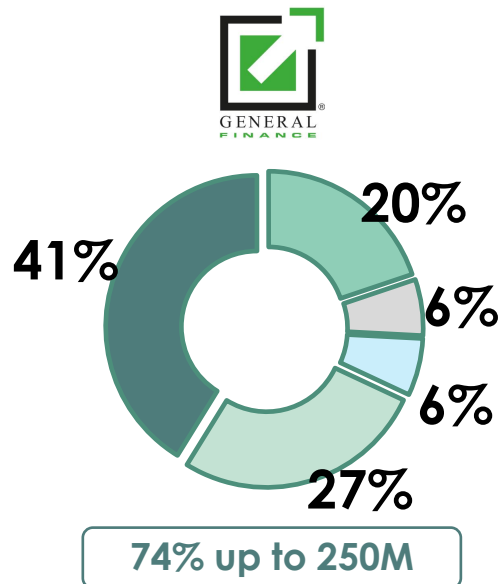
69% of Generalfinance's portfolio has **no payment delays** (**vs 27% of the market**)



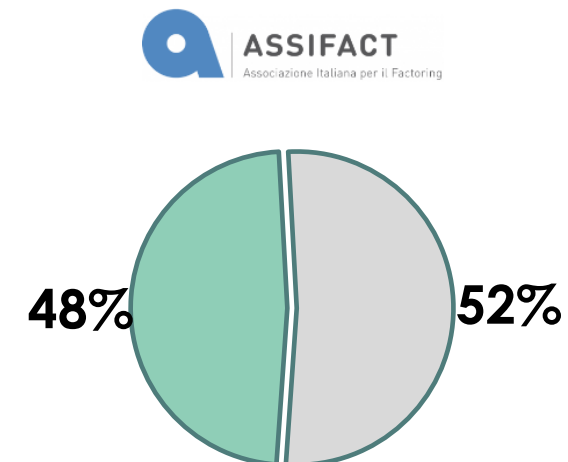
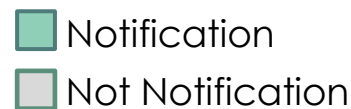
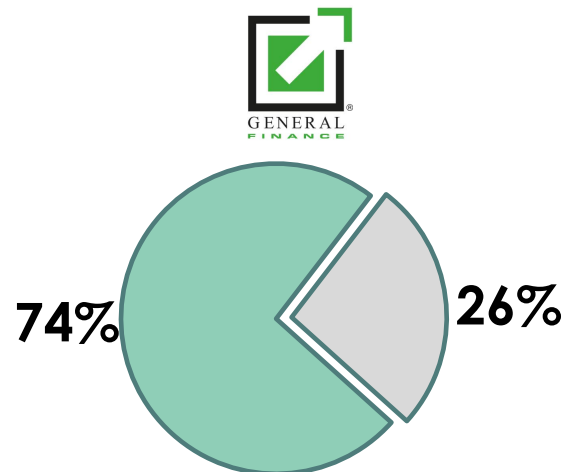
Generalfinance boasts a portfolio quality, both in terms of Payment Conditions and Payment Delays, better than the rest of the market

Business oriented to SMEs and Mid Corporate...

SELLERS' DIVERSIFICATION BY DIMENSION

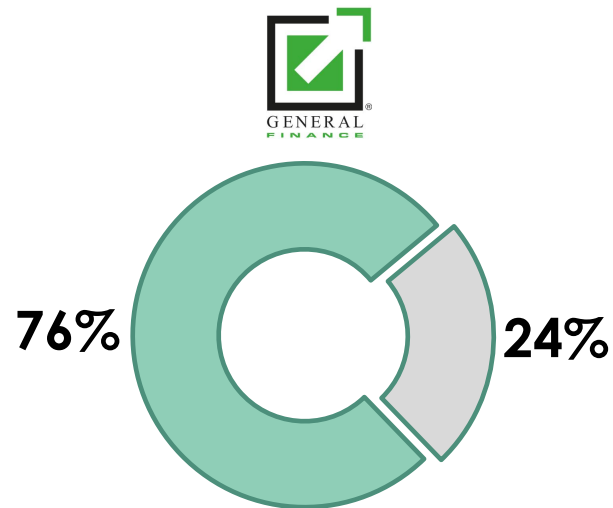


FACTORING BY NOTIFICATION STATUS

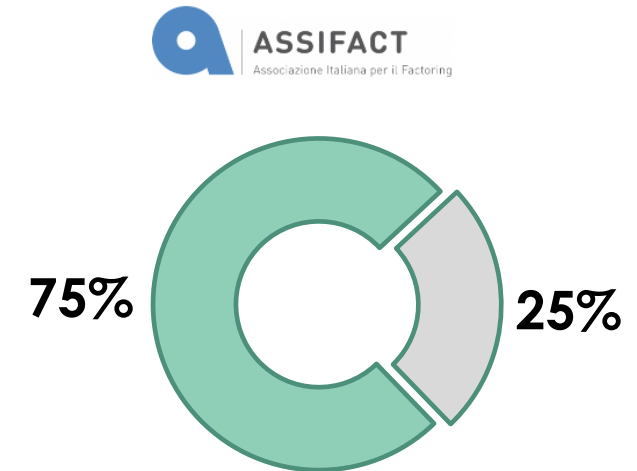


...through recourse facilities and export factoring...

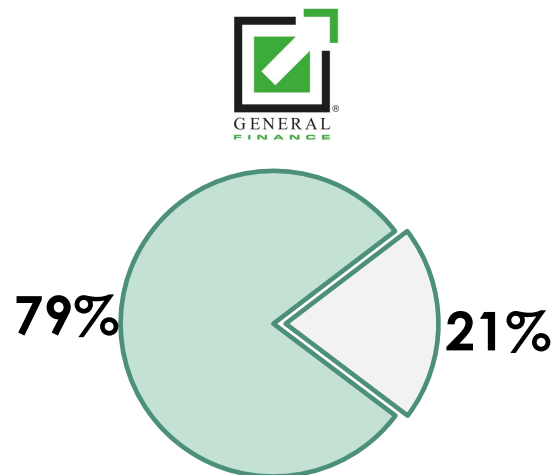
NATIONAL VS INTERNATIONAL TURNOVER



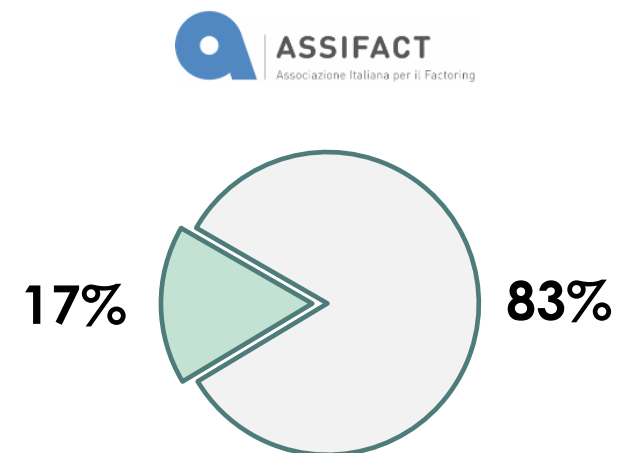
Italy
RoW



TURNOVER BY PRODUCT



Recourse
Non-Recourse

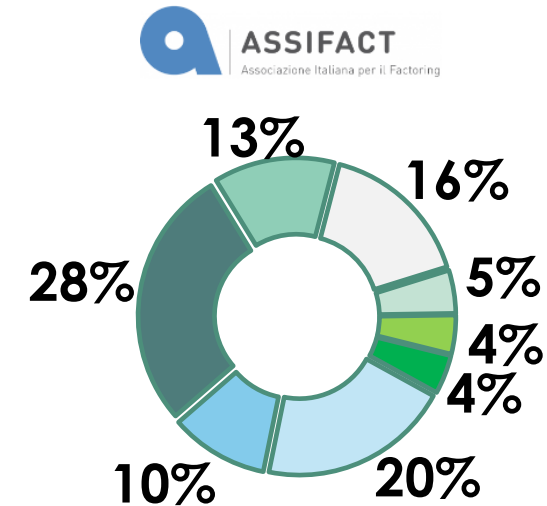
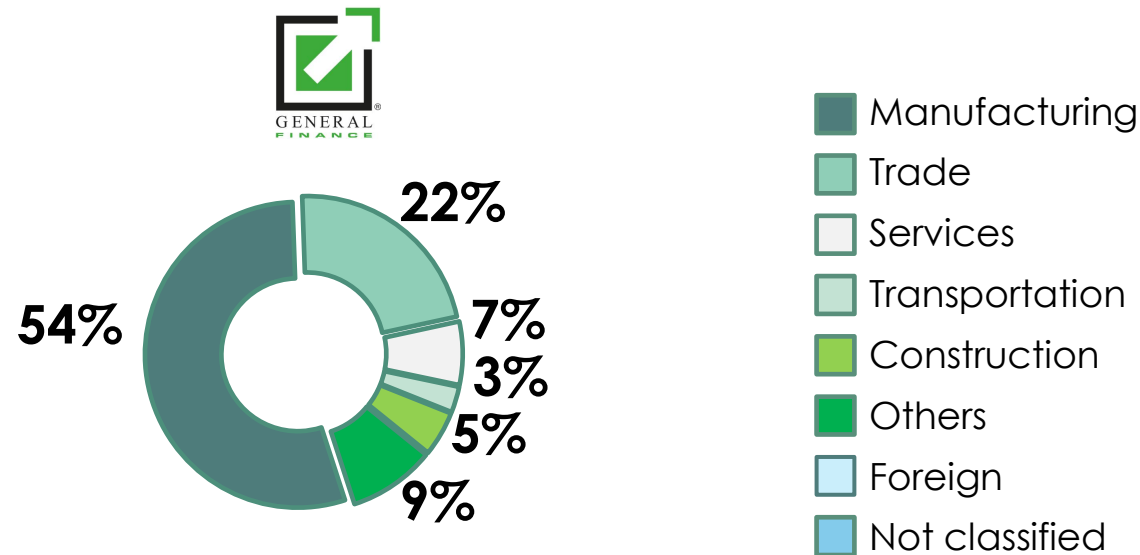


Generalfinance's Turnover data refers to June 30th, 2026

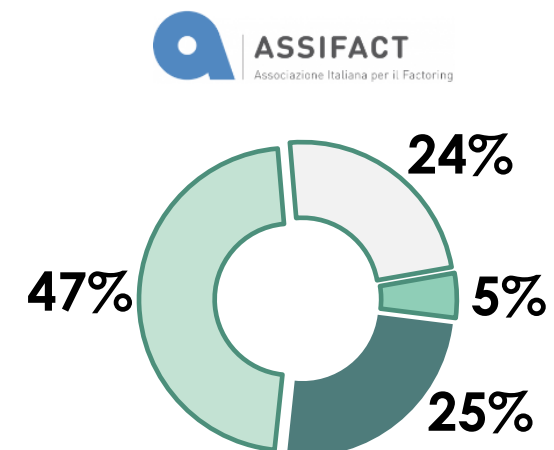
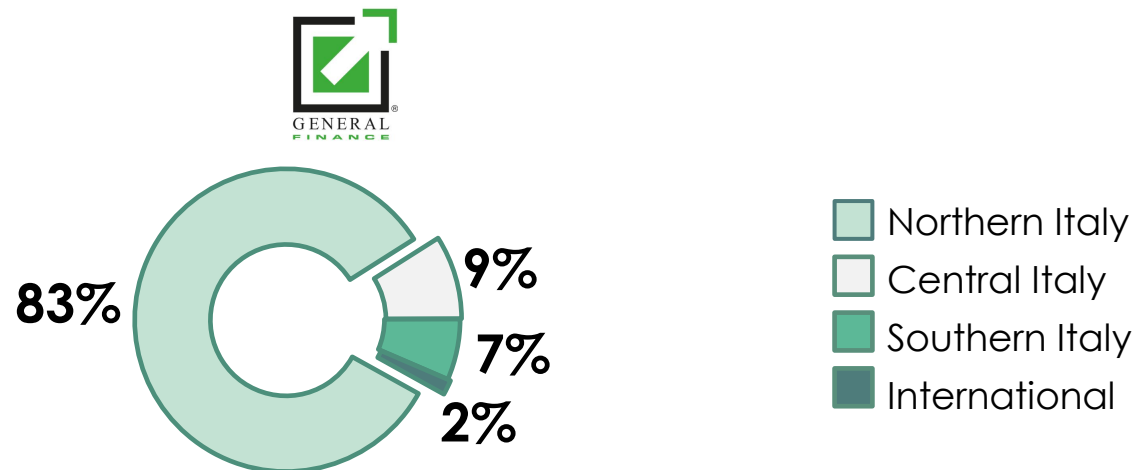
Assifact's Turnover data refers to March 31st, 2026

...with a strong presence in northern Italy manufacturing

SELLERS' DIVERSIFICATION BY SECTOR



SELLERS' DIVERSIFICATION BY GEOGRAPHY



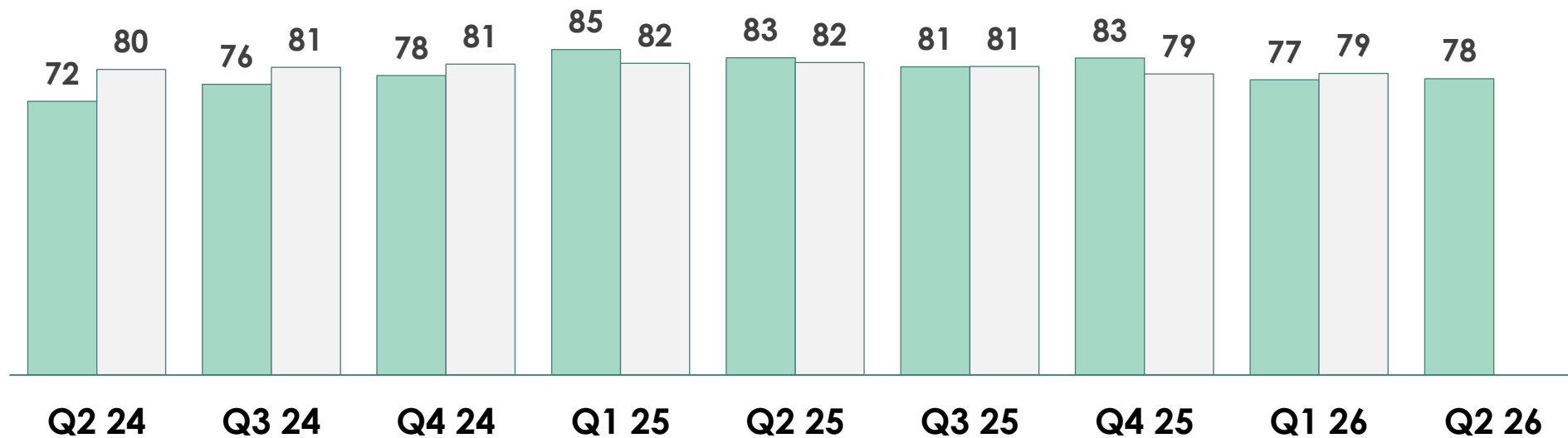
DSO trend showing a very low duration business

Days Sales Outstanding (DSO)

-8 Days

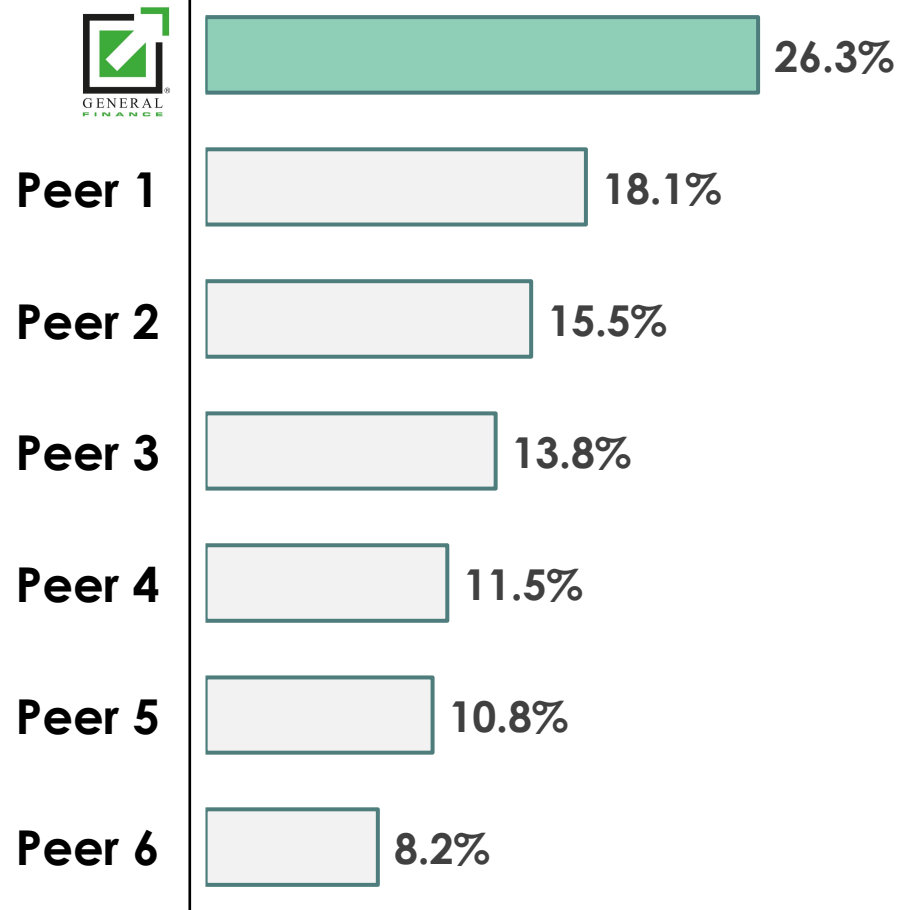
GAP VS MARKET AVG

-2 Days

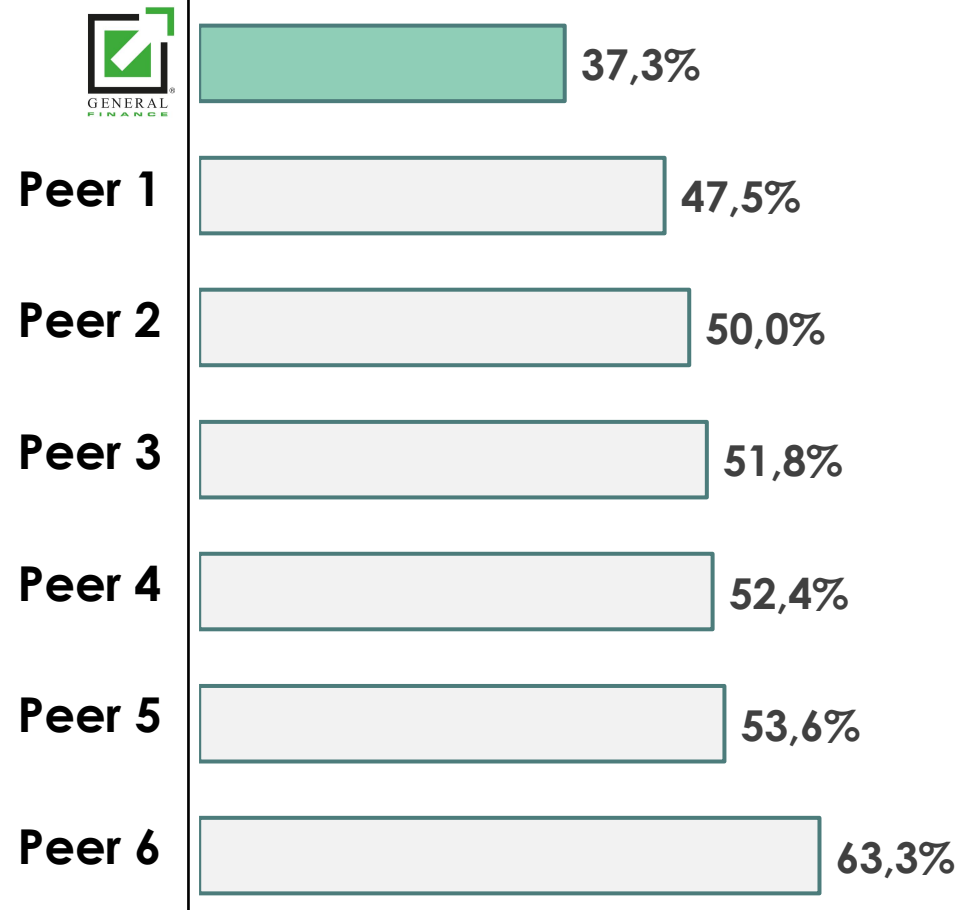


Peer Comparison, Profitability

ROE%



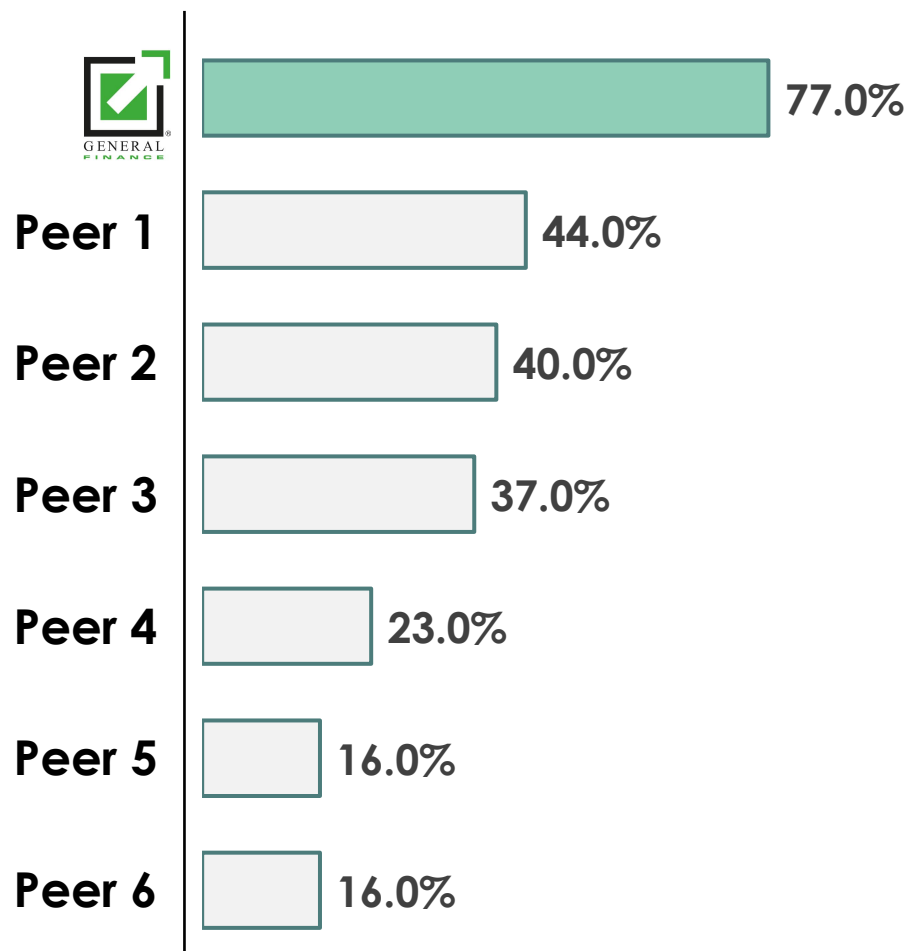
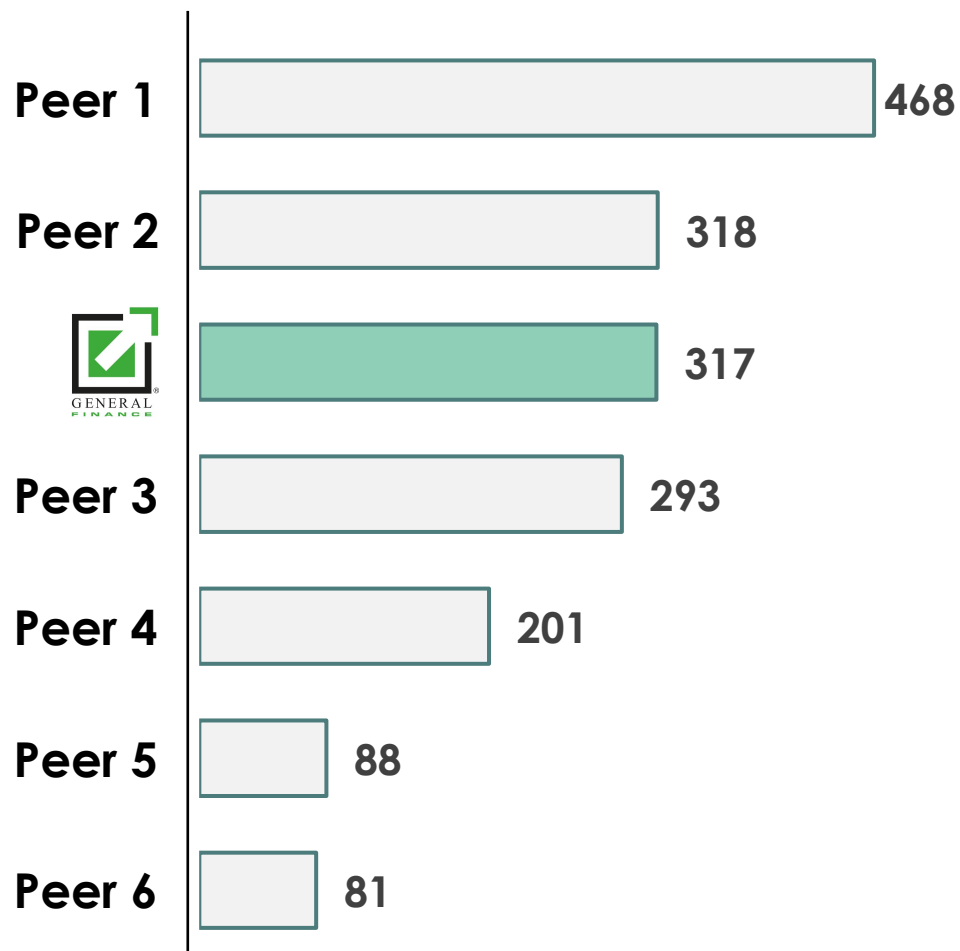
COST INCOME %



Peer Comparison, Efficiency and P&L composition

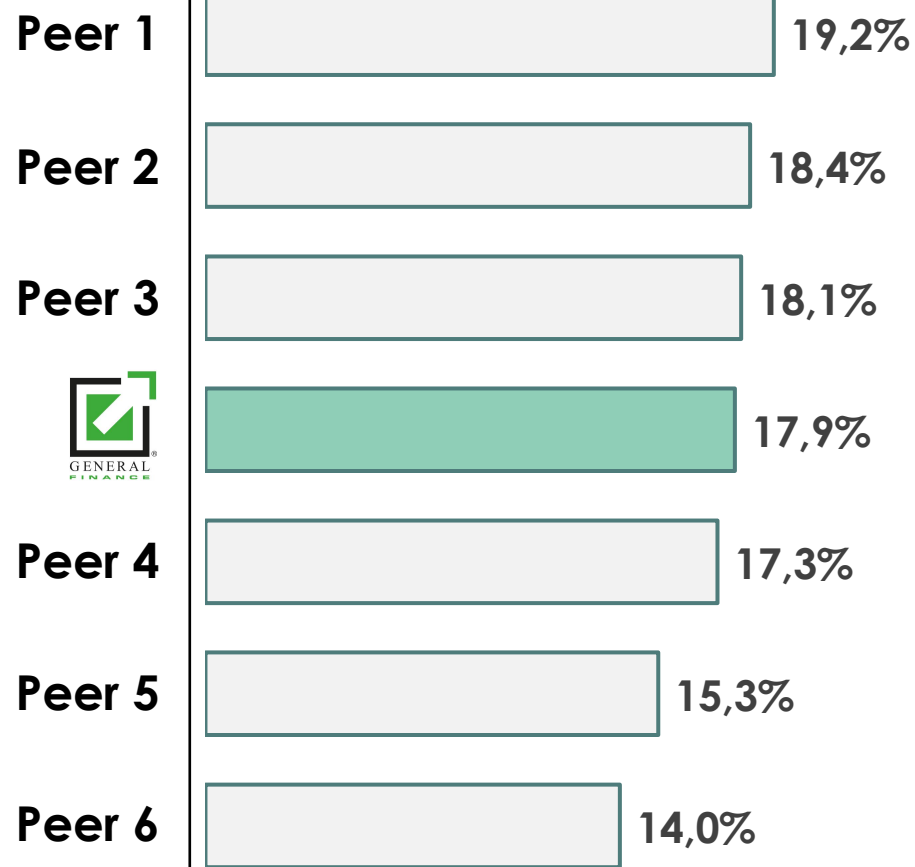
NET BANKING INCOME PER EMPLOYEE €/K

NET COMMISSION / NET BANKING INCOME (%)

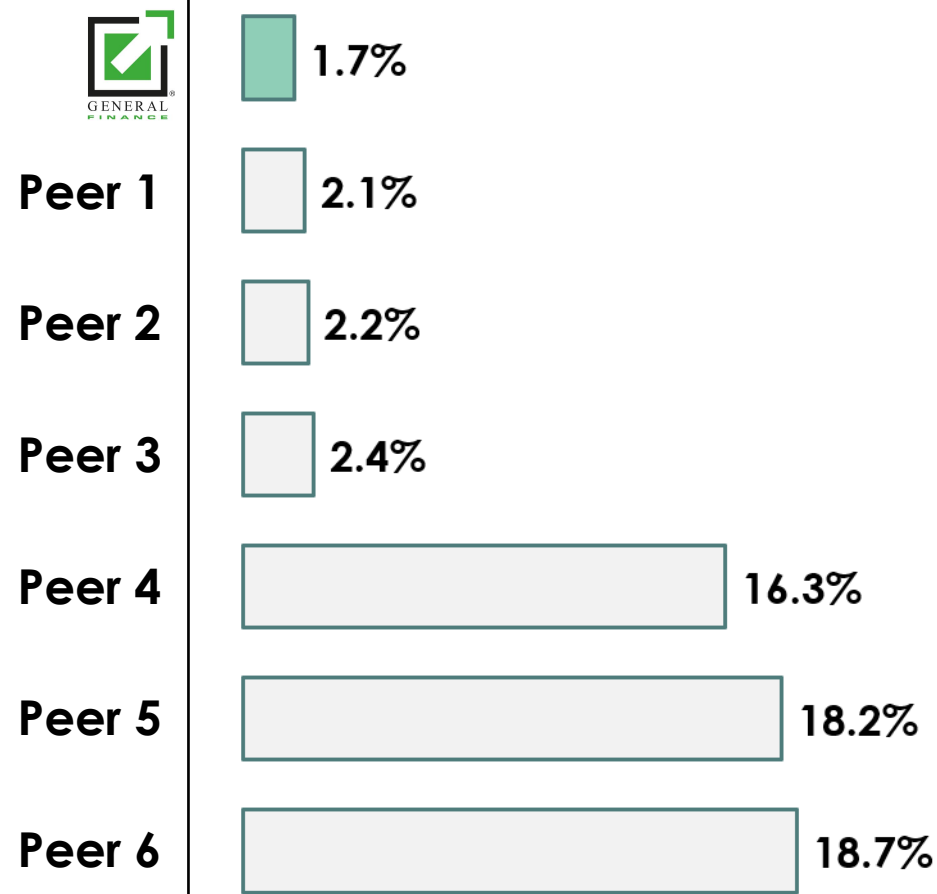


Peer Comparison, Risk and Capital

TOTAL CAPITAL (%)



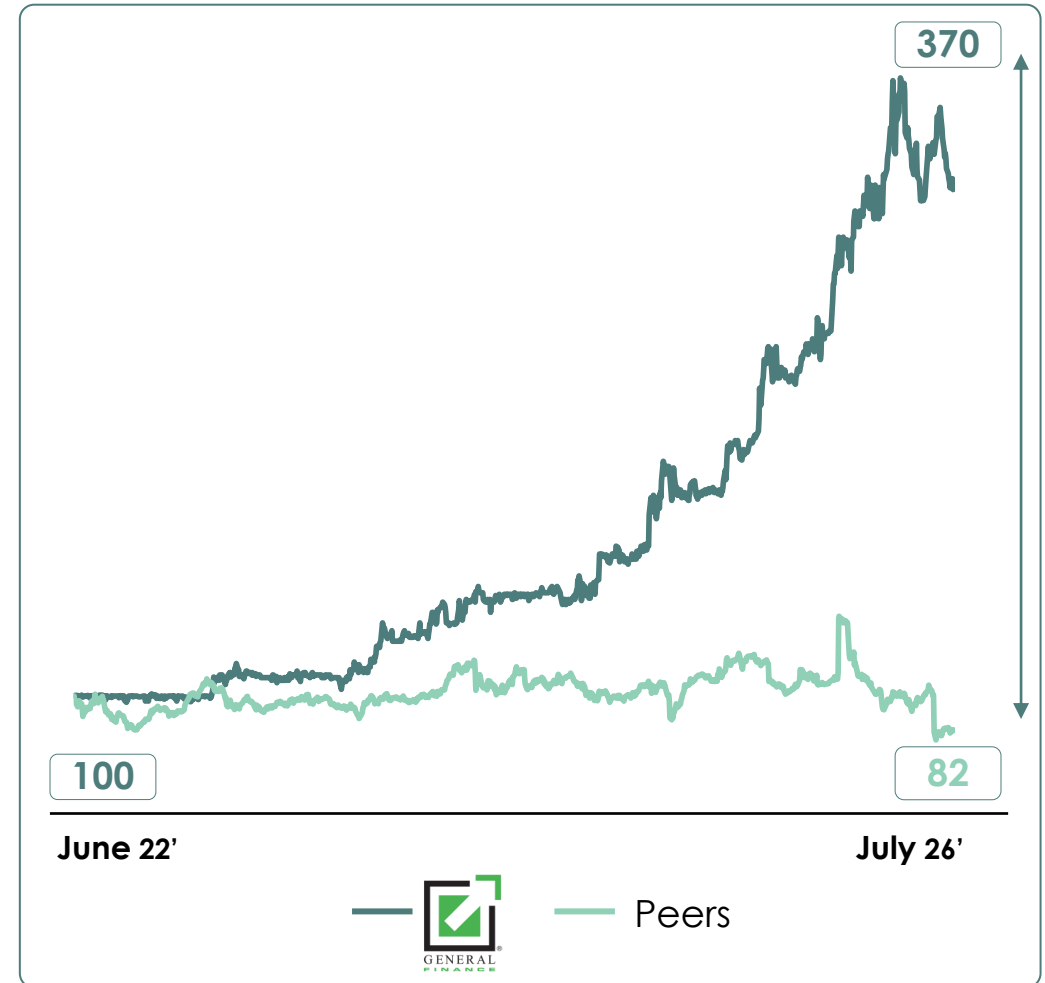
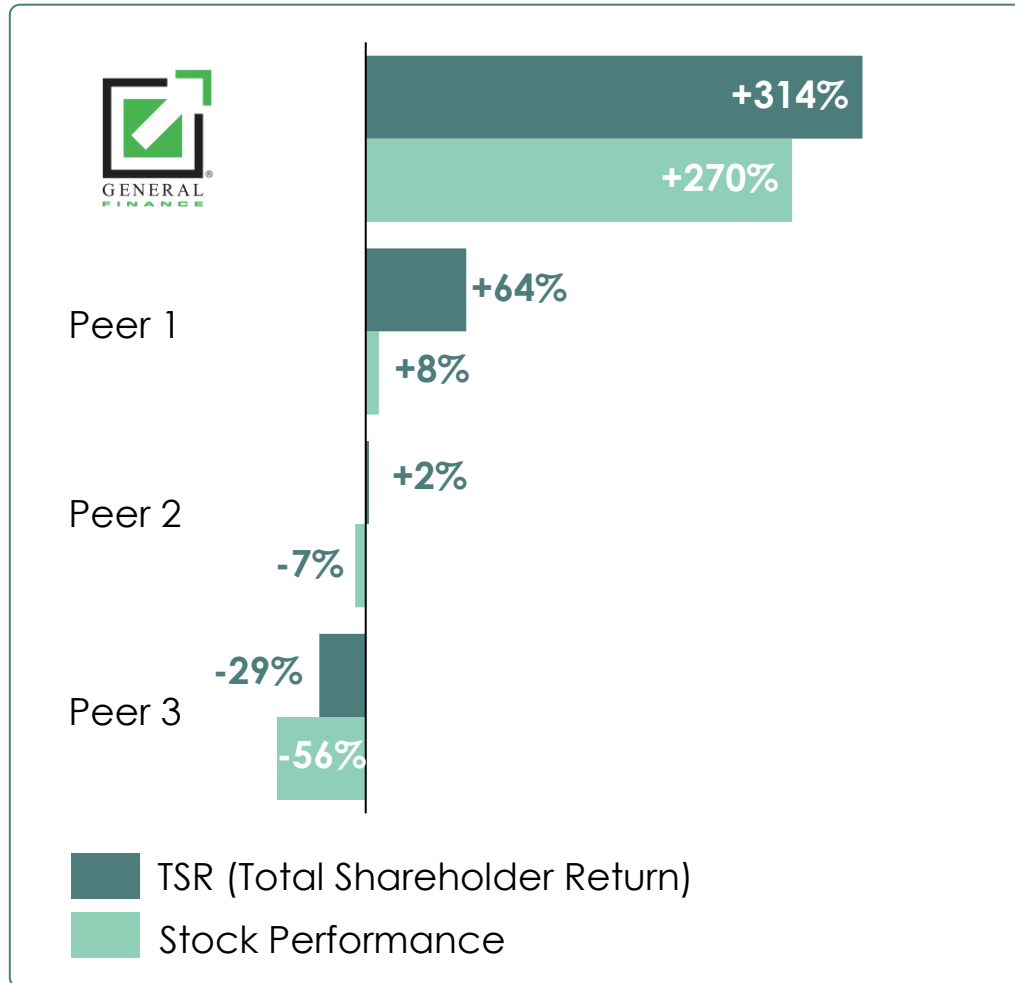
GROSS NPE RATIO (%)



Value creation for shareholders well above the peers

Peers – Stock Price & TSR June 2022 – July 2026

Peers – Stock Price Performance June 2022 – July 2026



Stock price trend during the period 29.06.2022 - 28.07.2026;

Peers include Banca Sistema, BFF, Banca Ifis

Source: Teleborsa

Peers: average of the stock performance during the period 29.06.2022 – 28.07.2026

6M 2026 Results: Balance Sheet, P&L, Funding and Capital

A low volatility P&L, based on fees and commissions

Income Statement (€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	6M25	6M26	YoY%
Interest Margin	7.3	9.0	12.4	18.0	35.4%	7.2	7.1	(0.8%)
Net Commission	23.6	27.2	36.4	48.7	27.3%	23.0	24.3	5.6%
Net Banking Income	30.9	36.2	48.8	66.8	29.4%	30.2	31.4	3.8%
Net value adj/write-backs for credit risk	(1.2)	(1.3)	(1.2)	(2.9)	34.7%	(2.0)	(2.4)	22.5%
Operating Costs	(13.2)	(12.9)	(16.0)	(20.4)	15.6%	(9.7)	(11.7)	21.2%
Net Profit	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%
Disbursed Amount	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%)

Net Banking Income / Average Loan (%)	8.7%	8.5%	9.1%	10.4%	6.0%	9.8%	9.3%	(5.5%)
Interest Margin / Net Banking Income (%)	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%)

Balance Sheet (€Mln)	2022	2023	2024	2025	CAGR '22-'25	6M25	6M26	YoY%
Cash & Cash Equivalents	43.7	21.7	122.4	122.6	41.0%	95.3	97.9	2.8%
Financial Assets	385.4	462.4	614.9	668.9	20.2%	616.8	684.1	10.9%
Other Assets	14.7	15.9	32.3	50.6	50.8%	30.5	48.8	60.0%
Total Assets	443.8	500.0	769.6	842.1	23.8%	742.6	830.8	11.9%
Financial Liabilities	368.4	409.4	635.2	673.1	22.3%	597.4	658.8	10.3%
Other Liabilities	18.6	24.2	54.3	70.6	56.1%	63.1	81.0	28.3%
Total Liabilities	387.0	433.6	689.5	743.7	24.3%	660.6	739.8	12.0%
Shareholder's Equity	56.8	66.4	80.1	98.4	20.1%	82.0	91.0	11.0%

Note: Turnover includes future receivables

ROE = Net Profit / (Equity - Net Profit)

Cost Income Ratio: Operating Costs / Net Banking Income

Income Statement, Cost/Income Ratio and ROE (%): 6M26 adjusted to exclude the €1.7 million litigation charge

Resilient quarterly performance and continued business growth

Income Statement (€Mln)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	2Q26 / 1Q26 %	2Q26 / 2Q25 %
Interest Margin	3.9	6.0	4.9	3.7	3.4	(10.0%)	(12.6%)
Net Commission	11.9	13.0	12.7	11.2	13.1	16.5%	9.7%
Net Banking Income	15.8	19.0	17.6	15.0	16.4	9.4%	3.8%
Net value adj/write-backs for credit risk	-0.1	-1.2	0.3	-1.4	-1.1	-21.4%	1563.3%
Operating Costs	-5.0	-4.7	-6.0	-5.5	-6.2	13.4%	23.5%
Net Profit	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%
Disbursed Amount	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%)
Net Banking Income / Average Loan (%)	11.0%	12.5%	11.1%	9.6%	10.3%	8.1%	(5.8%)
Interest Margin / Net Banking Income (%)	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%)
Balance Sheet (€Mln)	6M25	9M25	12M25	3M26	6M26	6M26/ 3M26 %	6M26/ 6M25 %
Cash & Cash Equivalents	95.3	144.7	122.6	138.9	97.9	(29.5%)	2.8%
Financial Assets	616.8	598.7	668.9	584.0	684.1	17.1%	10.9%
Other Assets	30.5	40.7	50.7	56.2	48.8	(13.2%)	59.7%
Total Assets	742.6	784.1	842.1	779.1	830.8	6.6%	11.9%
Financial Liabilities	597.4	617.1	673.1	600.5	658.8	9.7%	10.3%
Other Liabilities	63.1	76.4	70.7	75.1	81.0	7.7%	28.2%
Shareholder's Equity	82.0	90.6	98.4	103.5	91.0	(12.1%)	11.0%
Total Liabilities and Equity	742.6	784.1	842.1	779.1	830.8	6.6%	11.9%

Note: Turnover includes future receivables

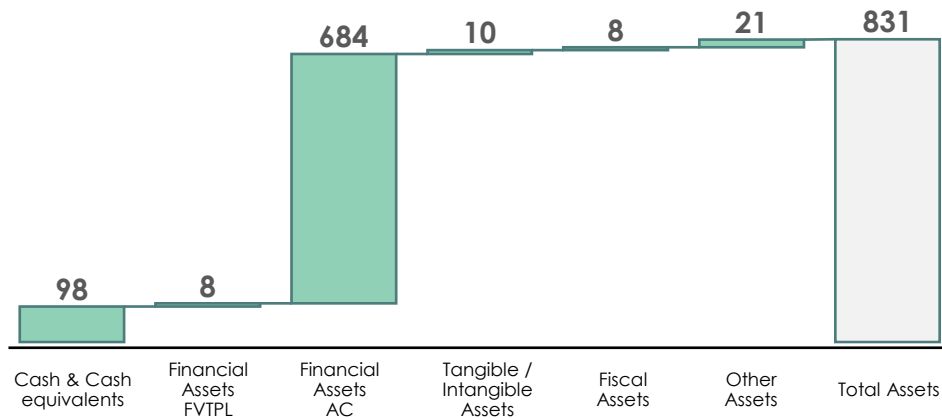
ROE = Net Profit / (Equity - Net Profit)

Cost Income Ratio: Operating Costs / Net Banking Income

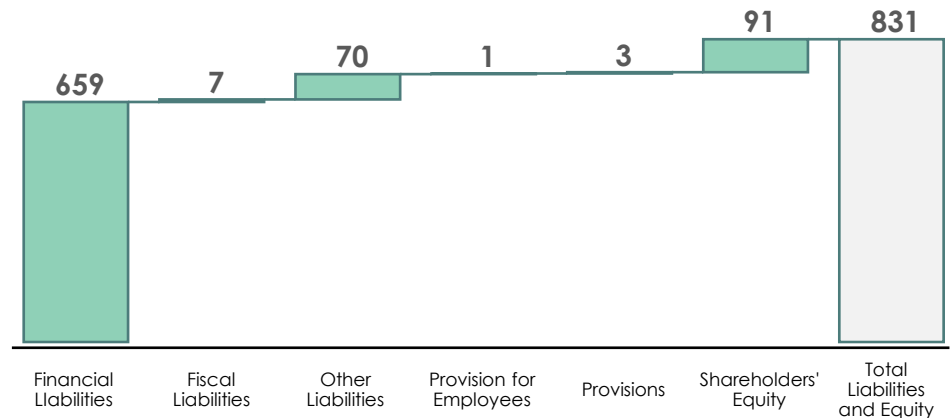
Income Statement, Cost/Income Ratio and ROE (%): 2Q26 adjusted to exclude the €1.7 million litigation charge

A very simple balance sheet with a strong capital position...

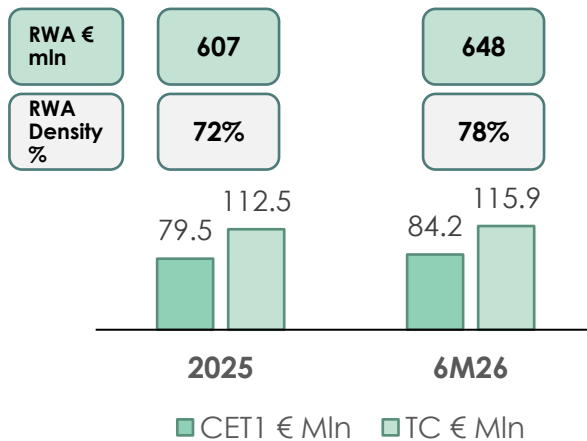
6M26 ASSETS BREAKDOWN €MLN



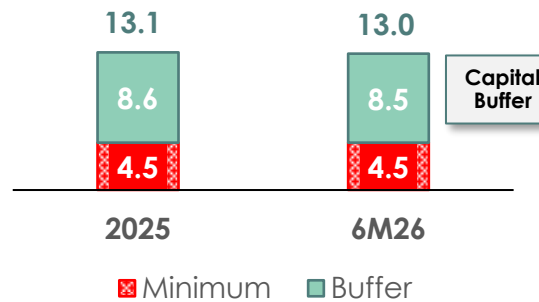
6M26 LIABILITIES BREAKDOWN €MLN



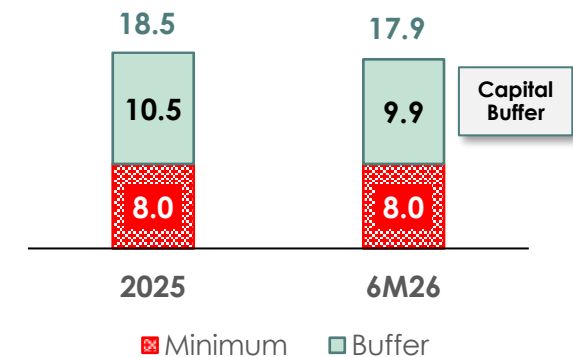
CAPITAL AND RWA



CET1 RATIO (%)



TOTAL CAPITAL RATIO (%)



RWA Density: RWA / Total Assets

Note: CET1 Ratio and Total Capital Ratio calculated taking into account net profit of the 6M26, net of total dividends to be distributed (payout 50% of net profit)

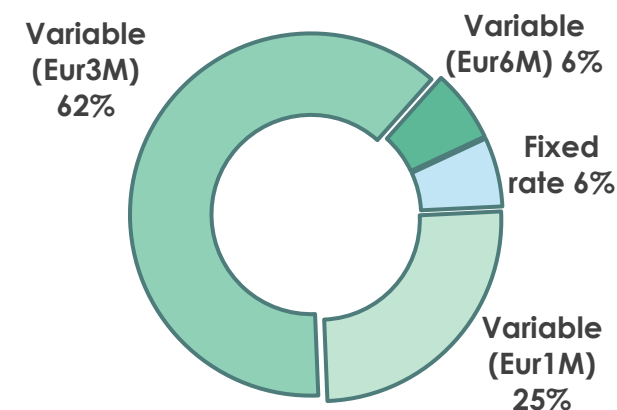
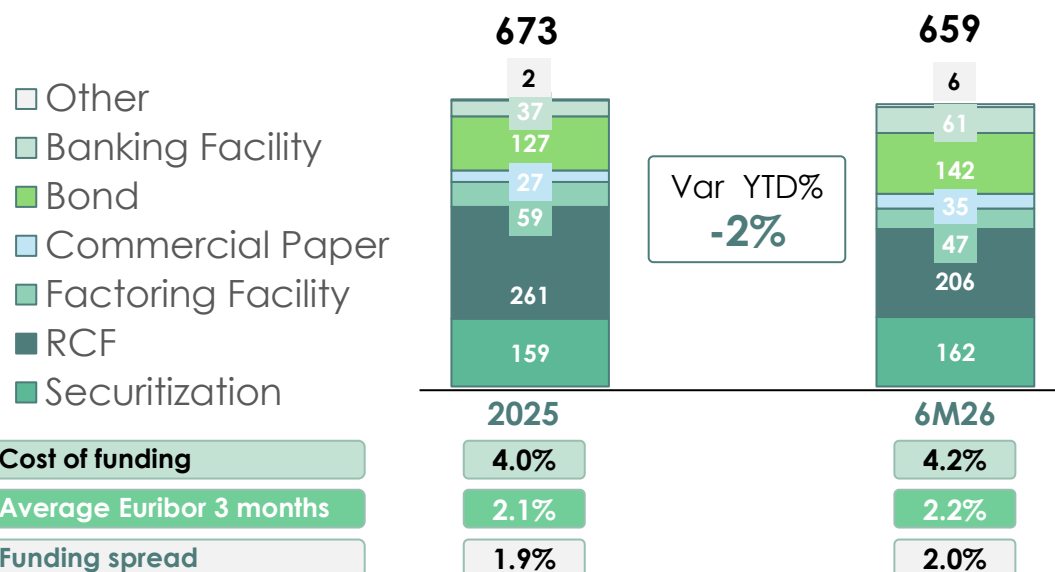
Other Assets: include €0.02 million of hedging derivatives

Other Liabilities: include €2.7 million of hedging derivatives

...coupled with a robust funding and liquidity position

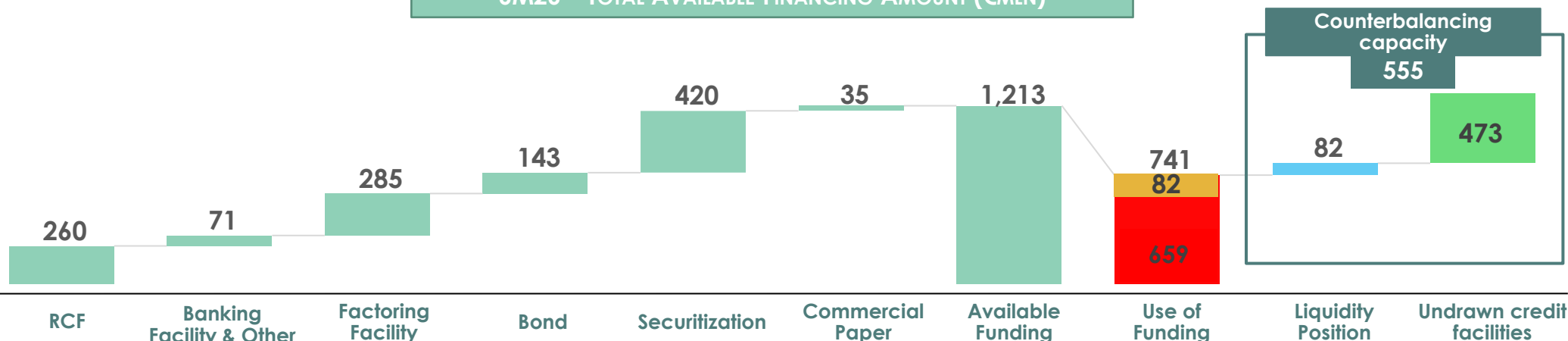
2025 – 6M26 FUNDING AND COST OF FUNDING (€MLN, %)

6M26 FUNDING BREAKDOWN



Cost of funding calculated as (interest expense – right of use) / average financial liabilities, including refinancing (Last 12 months)
 Average Euribor 3 months (Last 12 months)
 Funding Spread: Cost of funding – Average Euribor 3 months; variable funding: including commercial papers

6M26 – TOTAL AVAILABLE FINANCING AMOUNT (€MLN)



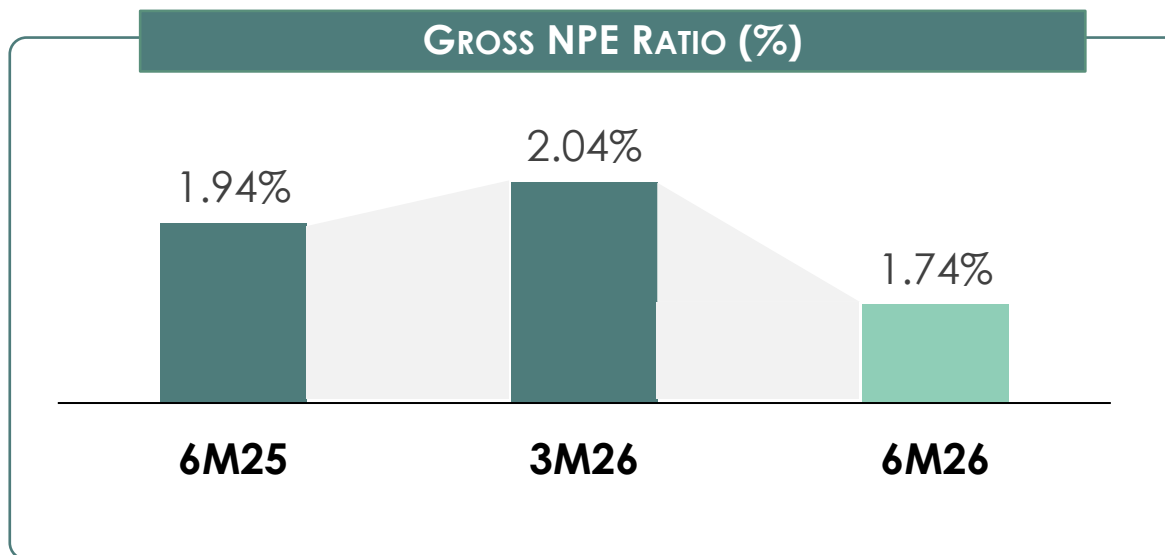
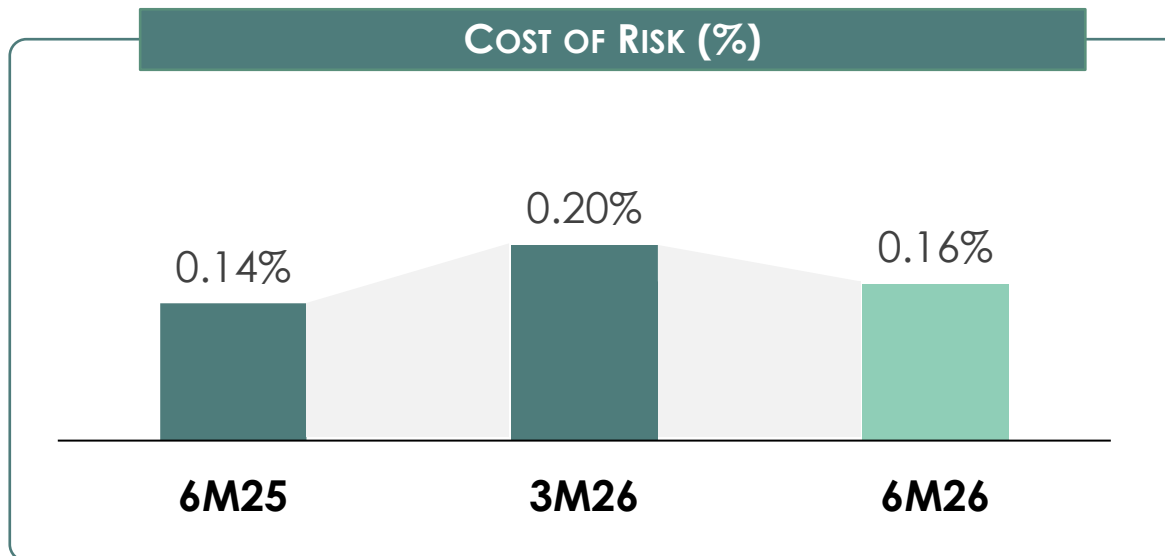
Liquidity Position: excluding pledge accounts amounting to 15.8 €Mln

Use of Funding: sum of financial liabilities (red) and off-balance refinancing non-recourse transactions (orange)

Securitization: included only for an amount equal to the credit lines approved by banks

Banking Facility & Other: "Banking Facility" amounting to 39.2 €Mln and "Other" amounting to 31.7 €Mln

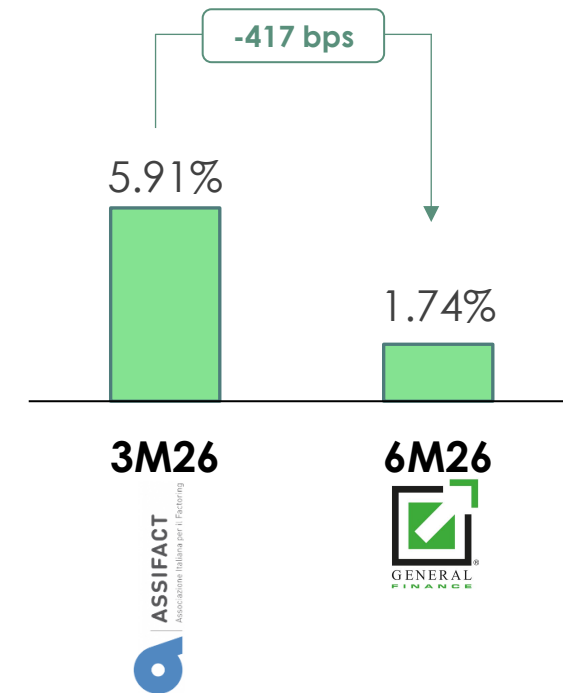
A low risk model with best in class asset quality



Gross NPE Ratio Benchmarking

Generalfinance has **lower non-performing exposure compared to the market**

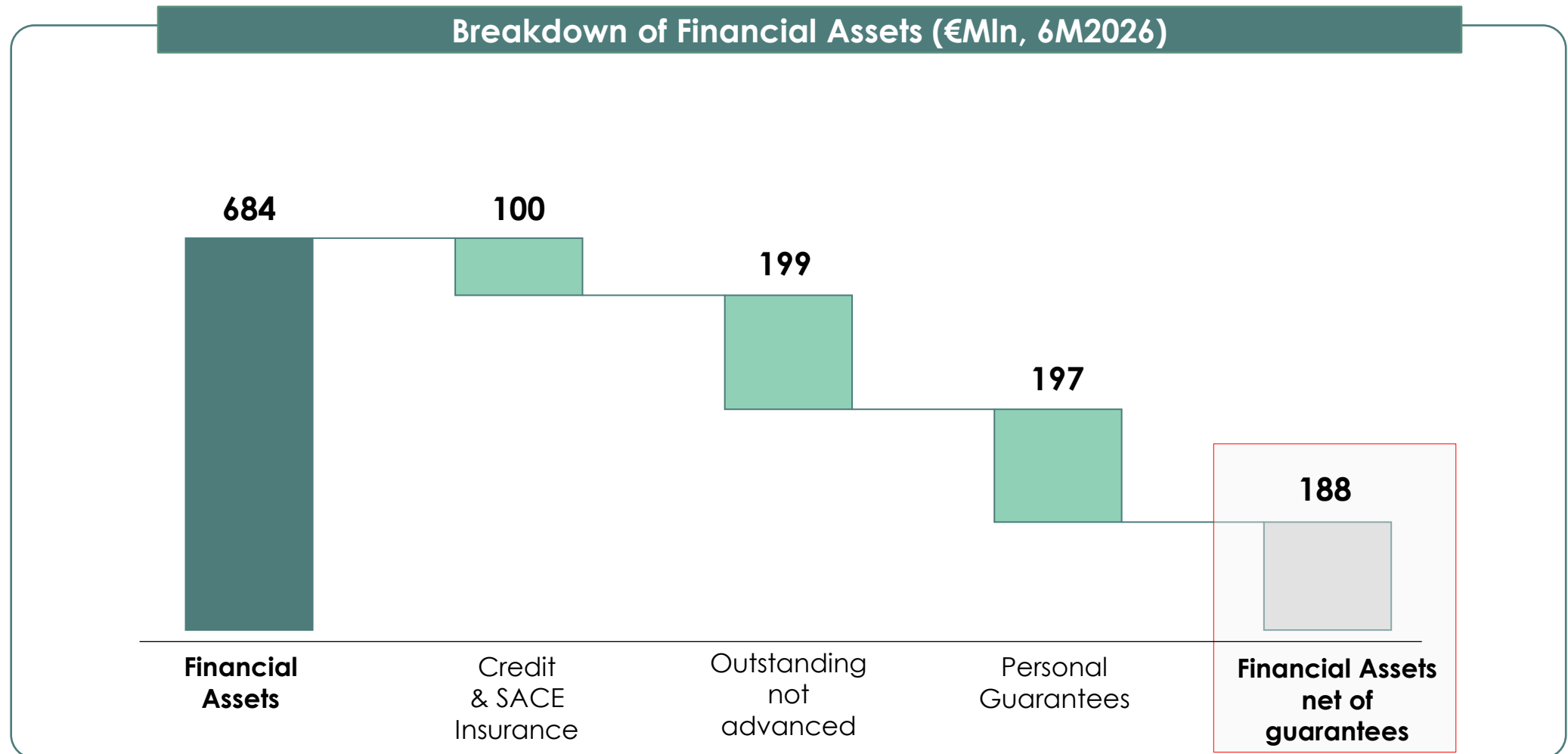
thanks to its unique and effective business model enabling a **high quality of debtors** and constant mitigation of credit risk



Cost of Risk has been computed as Credit Risk Adjustments / Annual Disbursed Loans;

Gross NPE («Non-Performing Exposure») Ratio has been computed as Gross NPE / Gross Loans to Customers; Assifact data including PA sector

High protection of risk due to conservative credit stance



The **Net Financial Assets** borne by Generalfinance on total financial assets as at June 30, 2026 was **€188 Mln**

Insurance: Allianz Trade (Credit Insurance) cap equal to 50x annual premiums for total €55 Mln; Sace Guarantees for total €44 Mln

Personal guarantees: calculated by summing the lower value between "Guarantee" and "Exposure" for each factoring relationship between Generalfinance and the seller

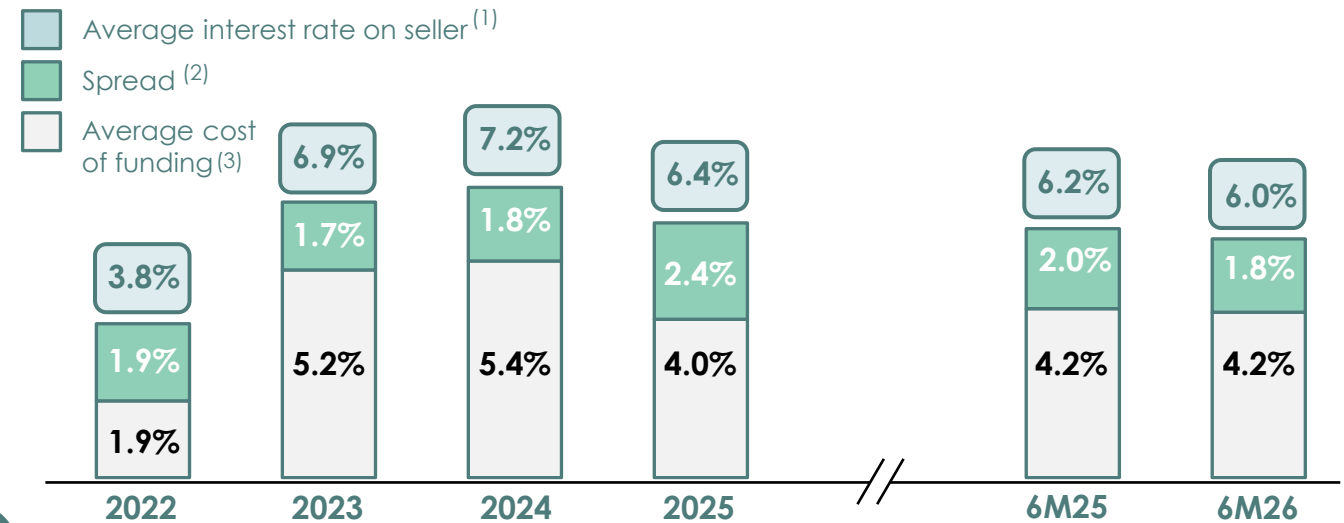
NII «hedged» against interest rates volatility

Net Interest Income (NII)
~**23%** of the Net Banking Income.

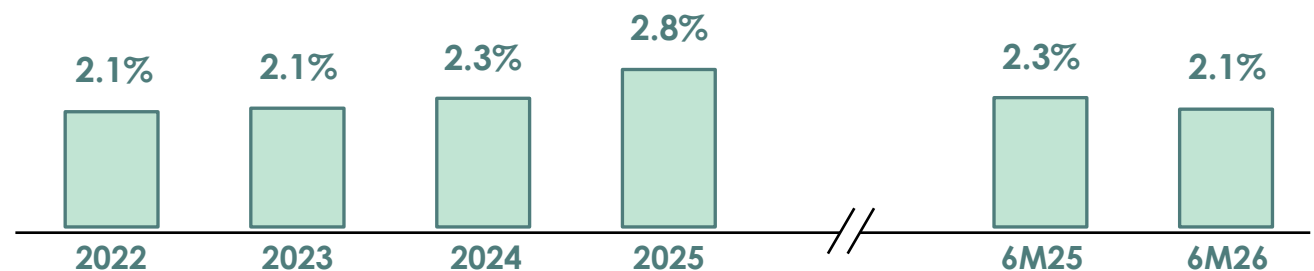
Almost all funding available at **variable rates (Euribor 1M, 3M and 6M)**.

All **factoring contracts** with Sellers at variable rates **(based on Euribor 3M)**.

Commercial Spread %



Net Interest Margin⁽⁴⁾ %



(1) $(\text{Interest income} + \text{delayed payment Interest}) / \text{average loans including refactoring (Last 12 months)}$

(2) Spread: $\text{average interest rate on seller} - \text{average cost of funding}$

(3) Calculated as $(\text{interest expense, net of right of use costs}) / \text{average financial liabilities, including refactoring (Last 12 months)}$

(4) Calculated as $\text{Net Interest income} / \text{average loans (current and previous year)}$

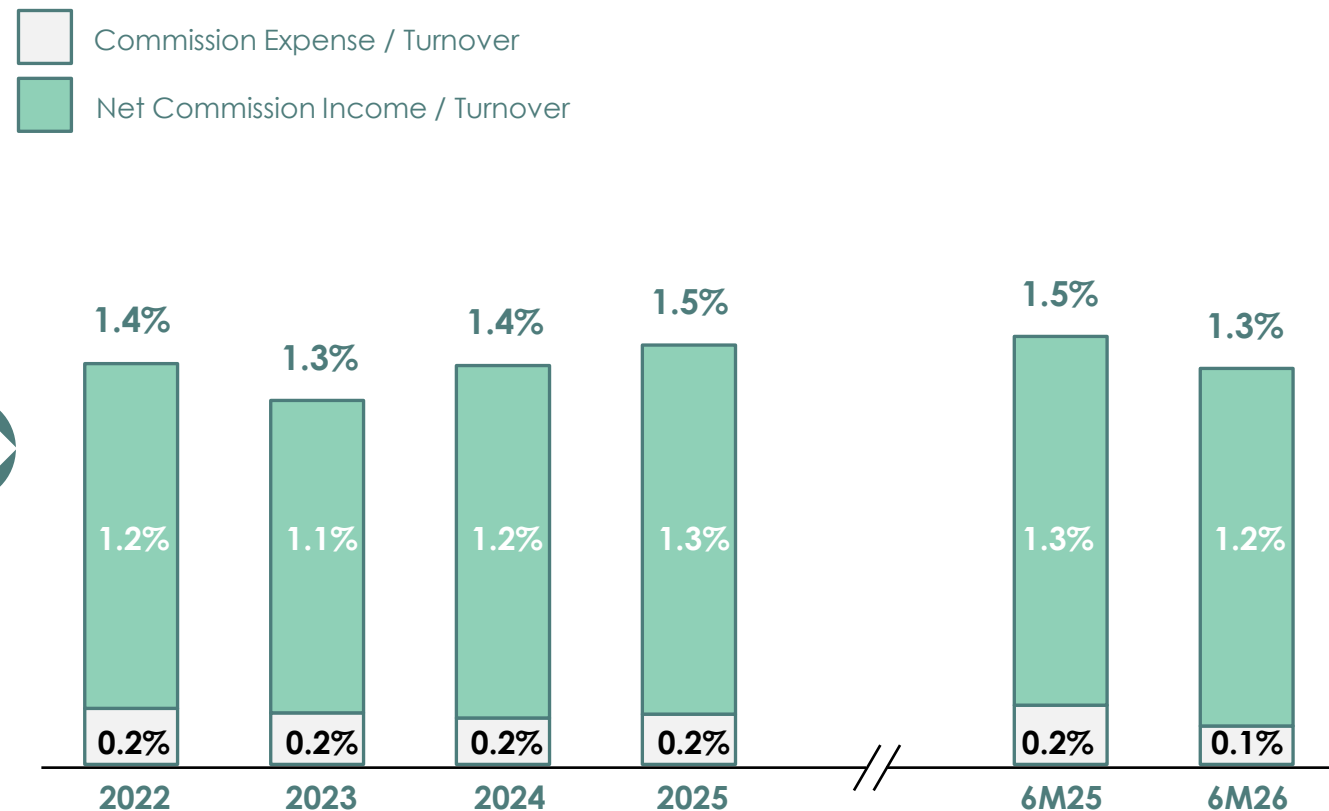
Net commission income, the primary source of profitability

Net Commission Income
~77% of the Net Banking
Income.

**Commission Income /
Turnover improving YoY**

**Stable commission
expense rate over time**
thanks to optimization of
insurance costs and
banking fees

Evolution of Commission Income / Turnover⁽¹⁾
%



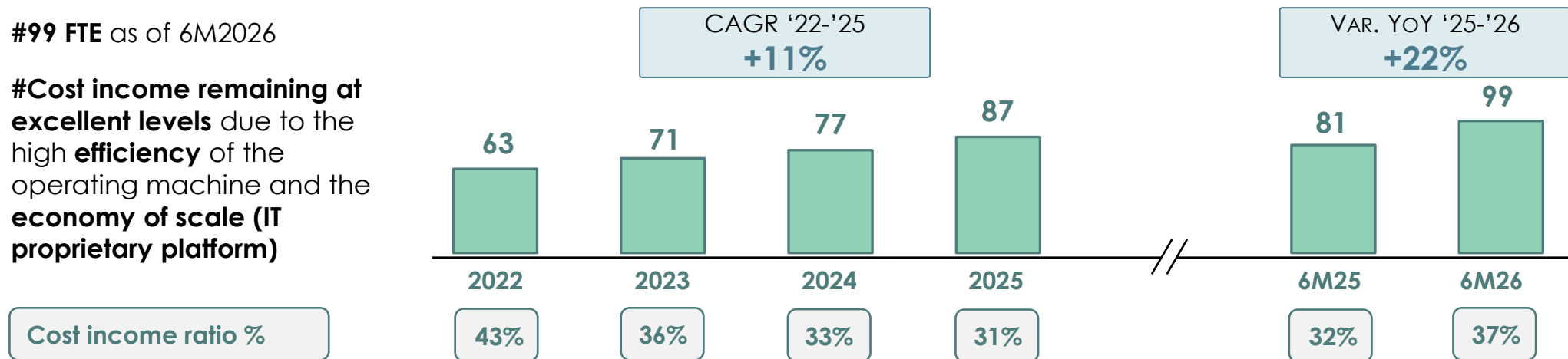
(1) Commission Income / Turnover : ((Commission Expense / Turnover) + (Net Commission Income / Turnover))

Human capital as a strategic factor to drive growth

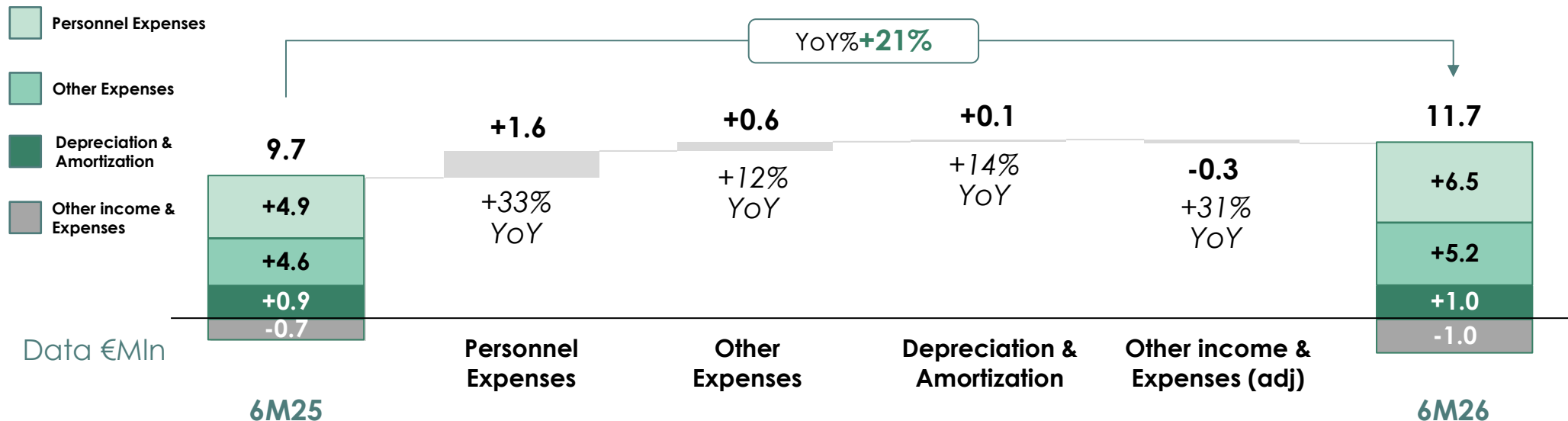
Workforce growth

#99 FTE as of 6M2026

#Cost income remaining at excellent levels due to the high **efficiency** of the operating machine and the **economy of scale** (IT proprietary platform)



Operating Costs



Operating costs increased mainly due to personnel costs, impacted by the increase in FTEs (+18 YoY, mainly in commercial and business areas) and LTIs (phantom shares FV).

Other income & expenses: net of provisions to the risk and charges fund (€1.7 million litigation charge)

Cost/Income Ratio: 6M26 adjusted to exclude the €1.7 million litigation charge

Business Plan 2025 2027 Updates

Business Plan Update: accelerating earnings power

Profitability acceleration and sustainable value creation

~ €14 bn	~ €98 mln	~ €52 mln	~ 38%	~ 16%	~ €37 mln	~ 28%
Cumulative Turnover 2025-27	Cumulative Net Income 2025-27	Shareholder remuneration related to the 25'-27' period	ROE 2027	Total Capital Ratio 2027	Net Income 2027	Cost Income 2027
	>84 mln in the initial Business Plan	>42 mln in the initial Business Plan	~ 34% in the initial Business Plan	~ 13% in the initial Business Plan	~ €32 mln in the initial Business Plan	~ 31% in the initial Business Plan
Updated vs initial Target	+17%	+24%	+410 bps	+290 bps	+15%	- 370 bps



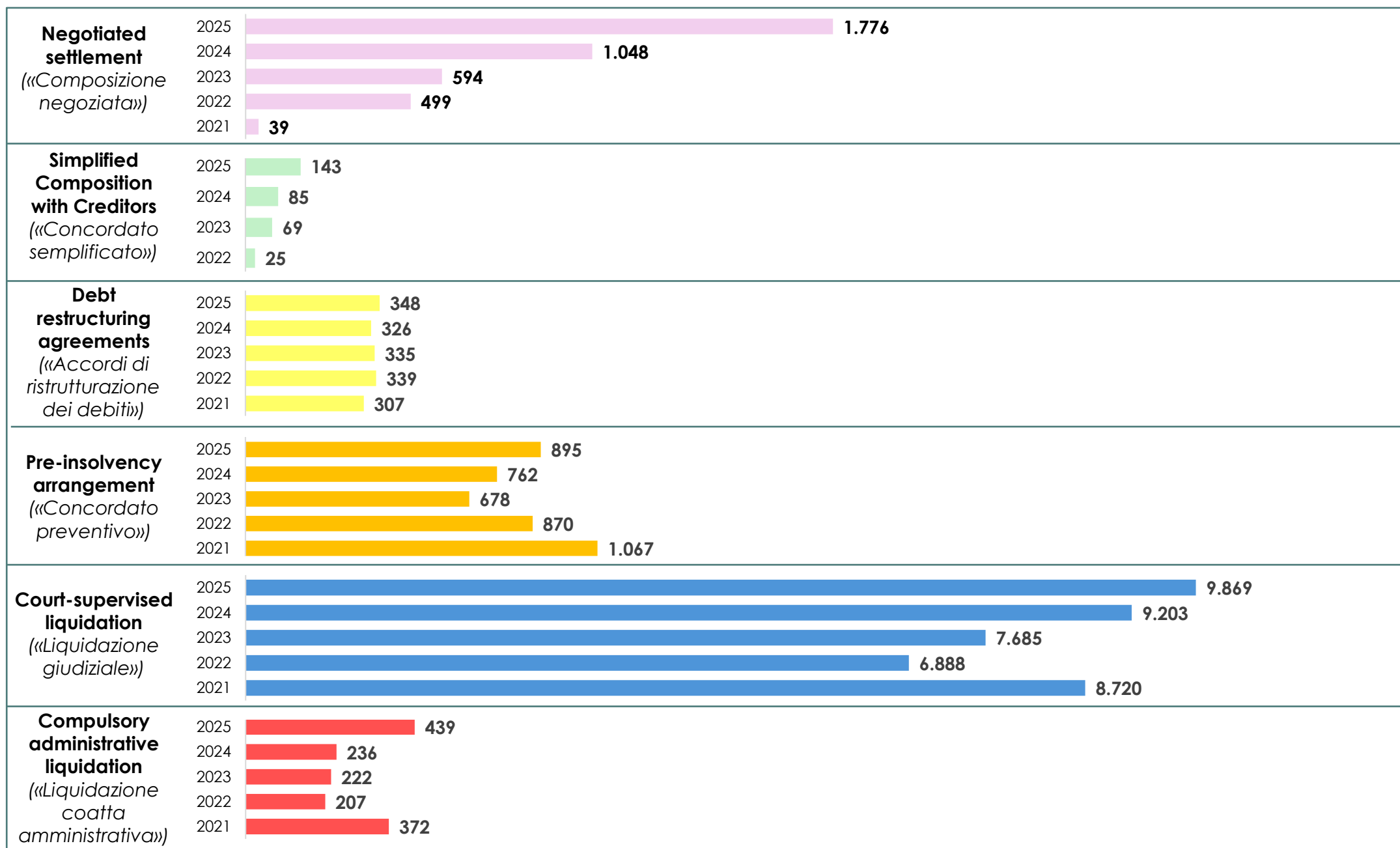
Generalfinance's commercial performance in the first half of 2026—in terms of turnover, revenues and operating profitability—remained positive, although not fully in line with the budget and the targets set out in the current Business Plan for the financial year. Accordingly, **adjusted net income guidance for 2026** is expected prudentially to be in the range of **€29–31 million**.

The five pillars of our acceleration program: confirmed

- 1 Strategic consolidation** of operations in **Italy** in the **distressed / special situations factoring market**
- 2 International growth** driven by entry into the **Spanish and Swiss market**
- 3 Rollout of an internal project** dedicated to **retail clients**
- 4 Diversification of funding resources with the renewed credit lines** to support growth
- 5 Enhancing and expanding agreements** (banks, institutions, funds) to foster growth and **strengthen the origination model**

Social impact of core business and strong governance to support growth

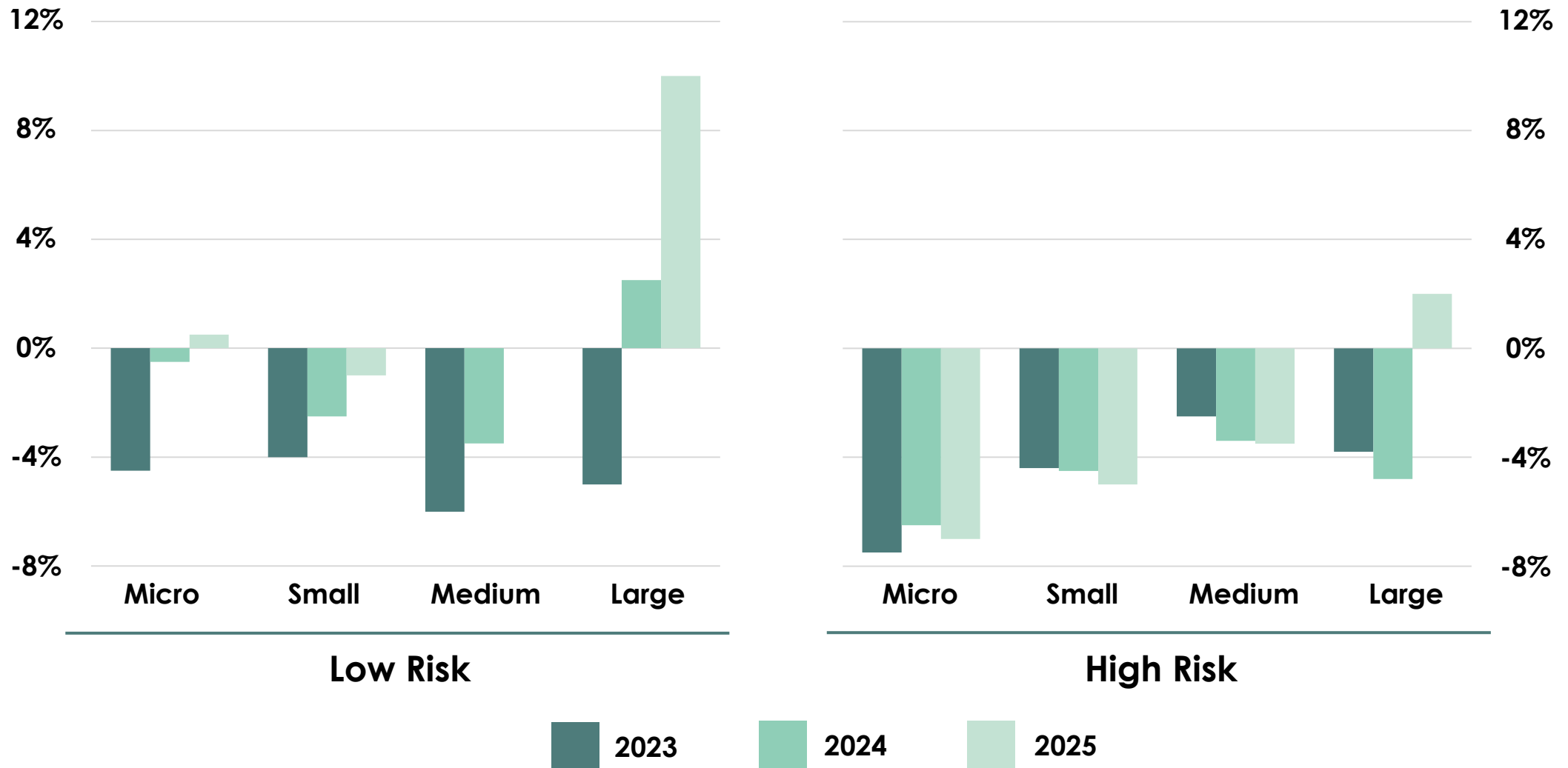
Italy: # of bankruptcy procedures supporting our business



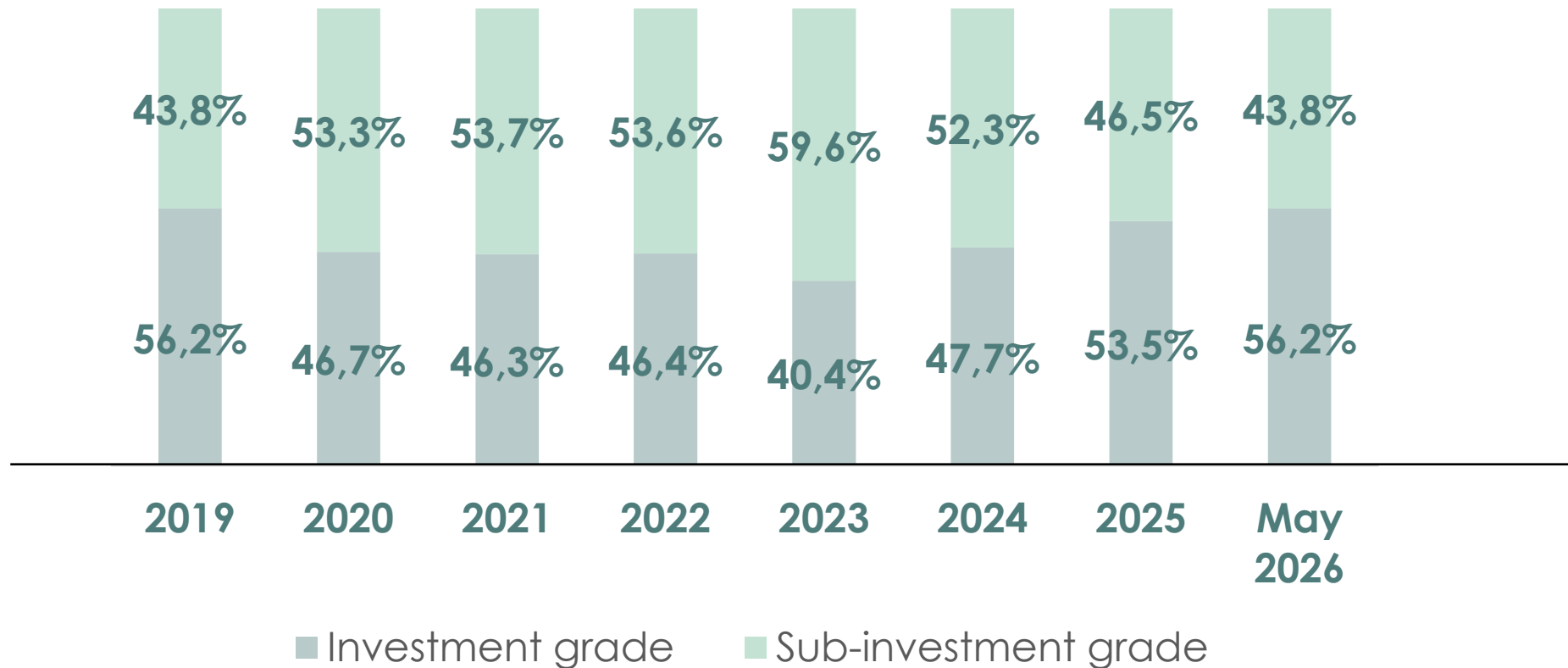
Source: "Osservatorio Unioncamere Crisi d'impresa" – Marzo 2026

Credit contraction persists for high-risk firms

Loans Outstanding by Risk Class and Firm Size
(12-month percentage changes)



Evolution of Credit Rating Mix, >40% of Sub-Inv. grade

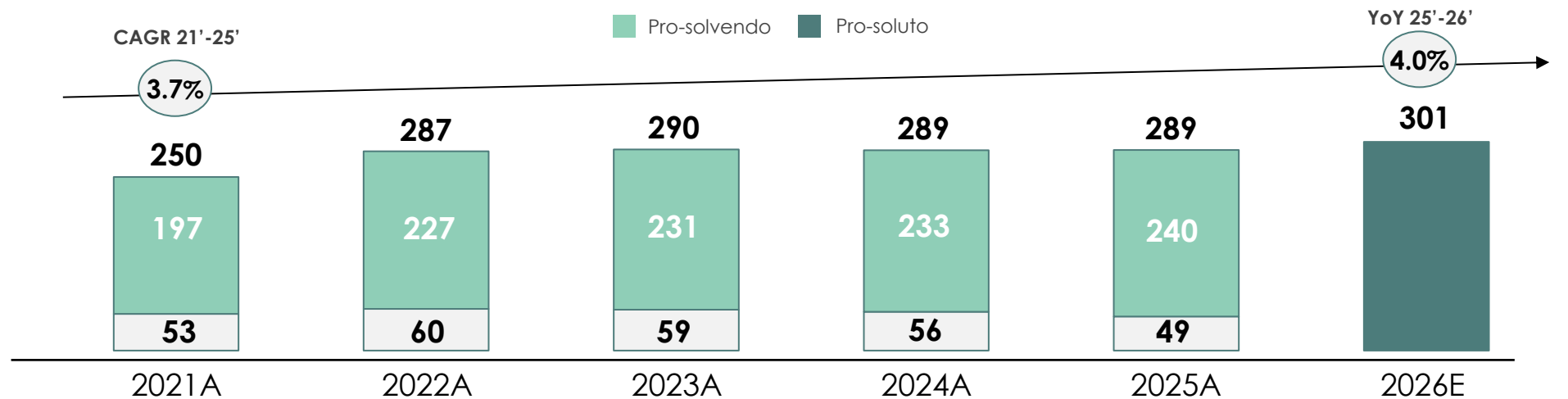


The portfolio's credit profile strengthened significantly, with investment-grade ratings recovering to pre-2020 levels by May 2026. **In Italy there are more than 40% of sub investment grade company**

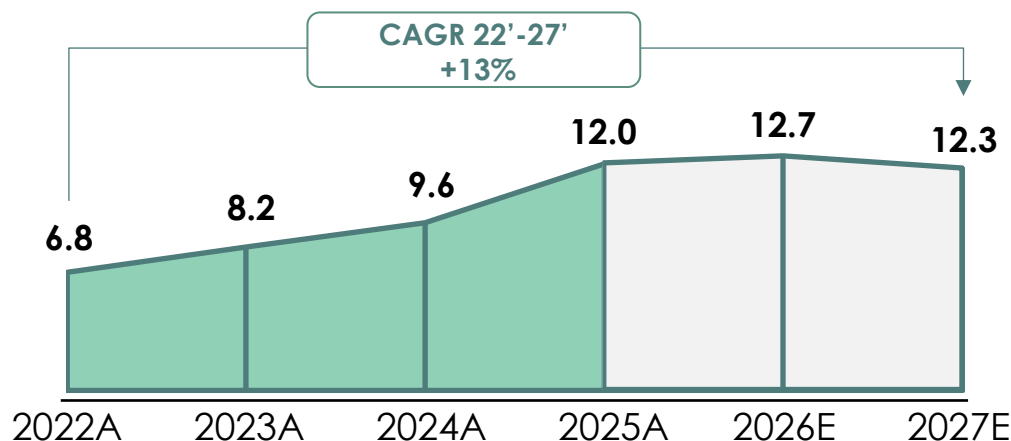
Leader in the Italian special situation market

In the overall fast-growing factoring market (turnover in Italy is expected to grow from €289bn in 2025 to €301bn in 2026) Generalfinance focuses on **special situations** (companies classified into the UTP, forborne and past due categories by banks) with a portfolio of performing debtors

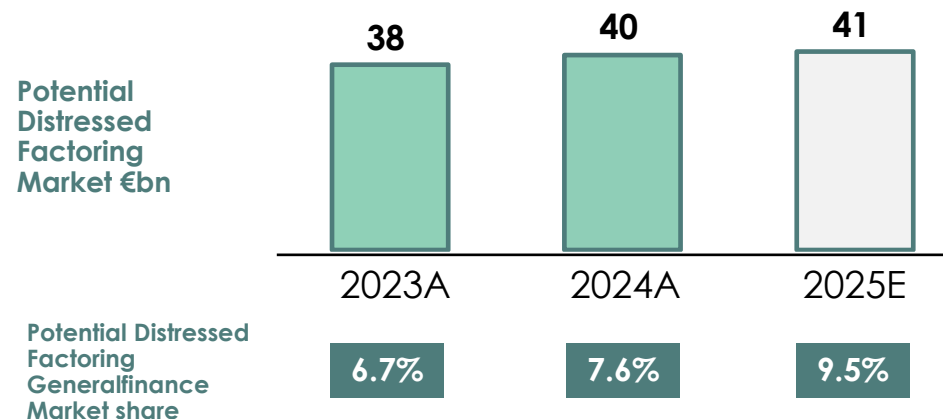
Evolution of Turnover in Italy (€bn)



Trend in insolvency cases in Italy (k)⁽¹⁾



Potential turnover of factoring to distressed enterprises (€bn, 2023-2025E)⁽²⁾



2025E: Forecast data – "Forefact n.2 2026"

(1) Range of values estimated in the report of Allianz « Global Insolvency Outlook »

(2) Range of values estimated in the Deloitte report «Il Factoring come strumento per il rilancio delle imprese in crisi» Nov. 2023, mkt. share based on distressed segment / Generalfinance estimates

Competitive Positioning

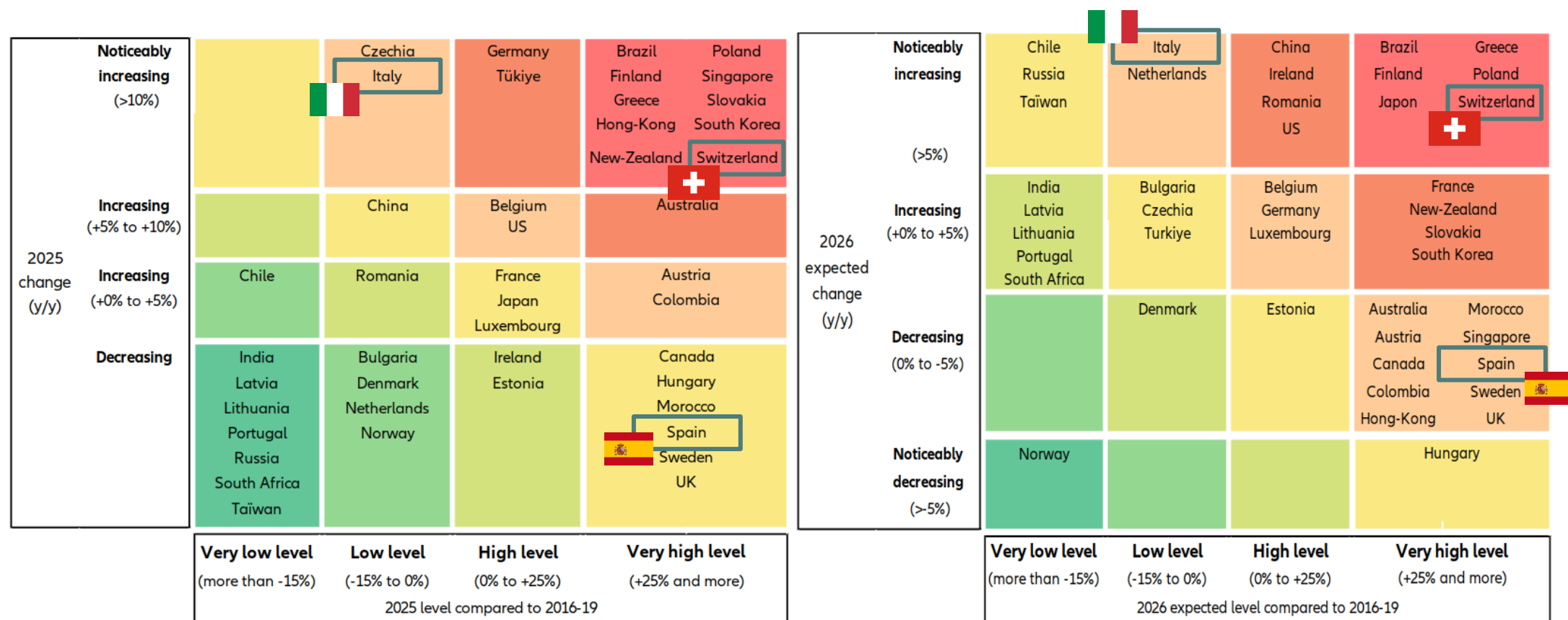
Generalist

Specialist



Generalfinance is an independent player focusing on distressed factoring financing

Insolvency trend confirms attractiveness of foreign market



Corporate default rates in both 2025 and 2026 are expected to remain significantly above pre-2020 averages

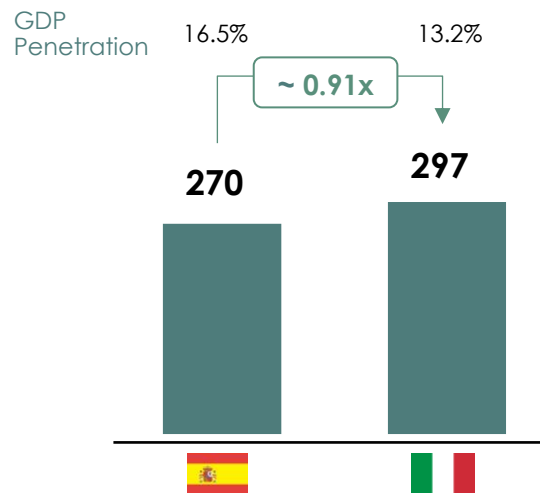
International growth in the Spanish market

- ✓ Spain offers a **legal and regulatory framework** similar to Italy, allowing greater operational flexibility as factoring is considered an atypical contract and is not subject to restrictions.
- ✓ Generalfinance plans to **replicate its operational and origination model** in Spain, adapting it to local specifics.
- ✓ The **absence of specialized players** in distressed factoring highlights a strategic opportunity for Generalfinance.
- ✓ The branch is based on a low cost model and is located in **Madrid**.

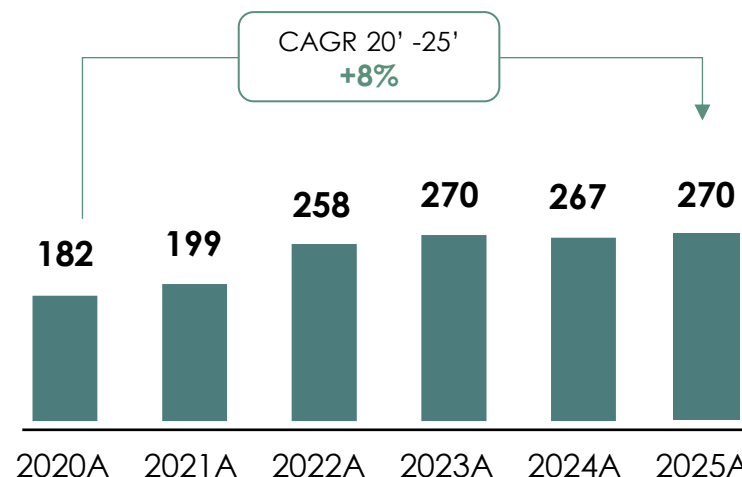


The Factoring & Confirming market in **Spain reached ~270 €bn in 2025** (~ 16.5% of GDP) with a **turnover CAGR of ~8%** between 20'-25'

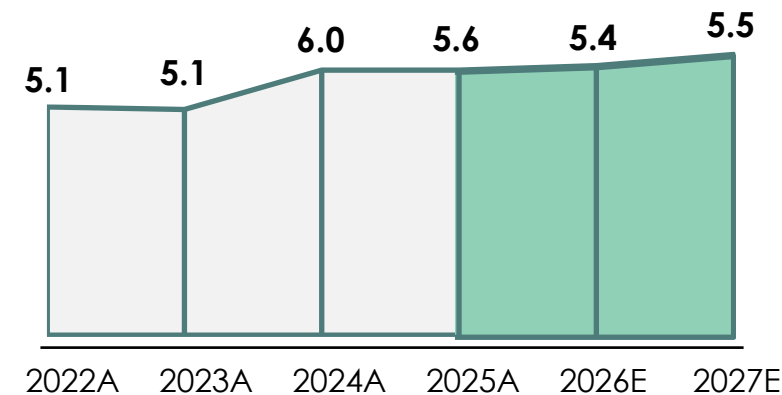
Factoring & Confirming 2025 Turnover (€bn)⁽¹⁾



Turnover development 2020 - 2025 (€bn)⁽¹⁾



Trend in insolvency cases in Spain (k)⁽²⁾



(1) Source EuFederation

(2) Range of values estimated in the report of Allianz « Global Insolvency Outlook »

Spanish branch: operating performance in 2026



31.8 mln

Turnover 6M2026

#12

Number of
Sellers 6M2026



Spanish Branch - KPI

7.9 mln

Financial assets
as of 30.06.2026

0.5 mln

Revenues 6M2026

Note: Gross EBITDA: operating revenues – direct costs of the Spanish branch

International growth in the Swiss market

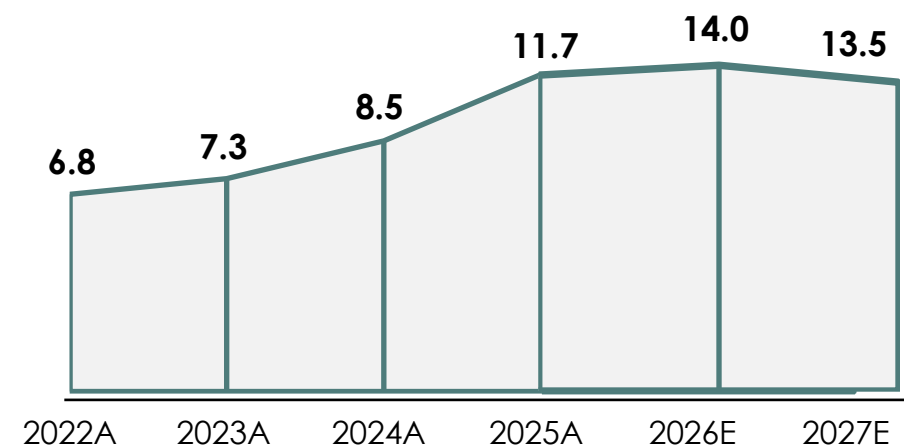
- ✓ The post-pandemic credit crunch sees **Swiss banks becoming more restrictive in their lending to SMEs** and could open opportunity for factoring.
- ✓ The structure of the Swiss economy is **characterized by small and medium-sized enterprises** (>99% of companies); ~55% of employees work for companies with more than 50 employees and therefore **fall into the initial target market of Generalfinance**.
- ✓ The **Swiss economy has remained stable** from both real economy and financial market perspectives in recent years, yet **credit deterioration and high bankruptcy risks persist**.



Main KPIs ⁽¹⁾

<1% GDP Factoring volume as % of Swiss GDP	57 Days Average Days Sales Outstanding (DSO)
~4bn CHF Potential factoring market for distressed / special situation companies	~ 620 k # Companies in Switzerland

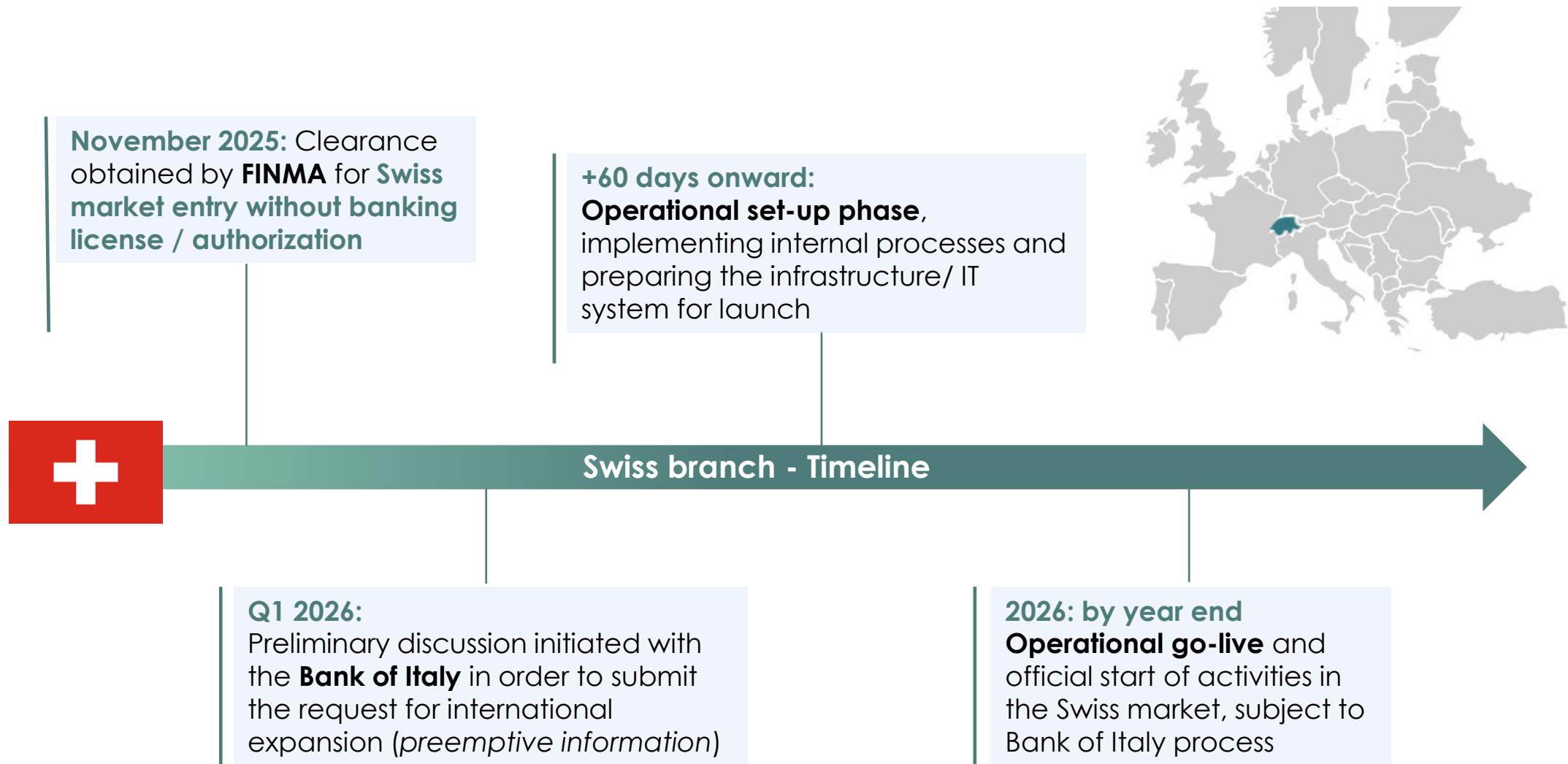
Trend in insolvency cases in Switzerland (k) ⁽²⁾



(1) Estimation of Alvarez & Marsal

(2) Range of values estimated in the report of Allianz « Global Insolvency Outlook »

Swiss branch, expected timeline



Business Plan Update - targets (1/2)

Income Statement (€Mln)	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
Interest Margin	12.4	18.0	23.2	23.3%
Net Commission	36.4	48.7	64.0	20.7%
Net Banking Income	48.8	66.8	87.3	21.4%
Net value adj/write-backs for credit risk	(1.2)	(2.9)	(4.5)	56.4%
Operating Costs	(16.0)	(20.4)	(24.1)	14.5%
Net Profit	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%
Italy	3,029.5	3,831.1	4,952.1	17.8%
Spain	0.0	39.4	240.5	na
Switzerland	0.0	0.0	144.3	na
Disbursed Amount	2,393.6	3,012.7	4,269.5	21.3%
LTV	79.0%	77.8%	80.0%	0.4%

Net Banking Income / Average Loan (%)	9.1%	10.4%	9.1%	0.2%
Interest Margin / Net Banking Income (%)	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%

Balance Sheet (€Mln)	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
Cash & Cash Equivalents	122.4	122.6	154.6	8.1%
Financial Assets	614.9	668.9	1,027.3	18.7%
Other Assets	32.3	50.6	59.5	22.7%
Total Assets	769.6	842.1	1,241.4	17.3%
Financial Liabilities	635.2	673.1	1,015.5	16.9%
Other Liabilities	54.3	70.6	91.4	18.9%
Total Liabilities	689.5	743.7	1,106.9	17.1%
Shareholder's Equity	80.1	98.4	134.5	18.9%

Turnover includes Future receivables

ROE = Net Profit / (Equity - Net Profit)

LTV: Loan to value

Business Plan Update - targets (2/2)

Capital and 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%

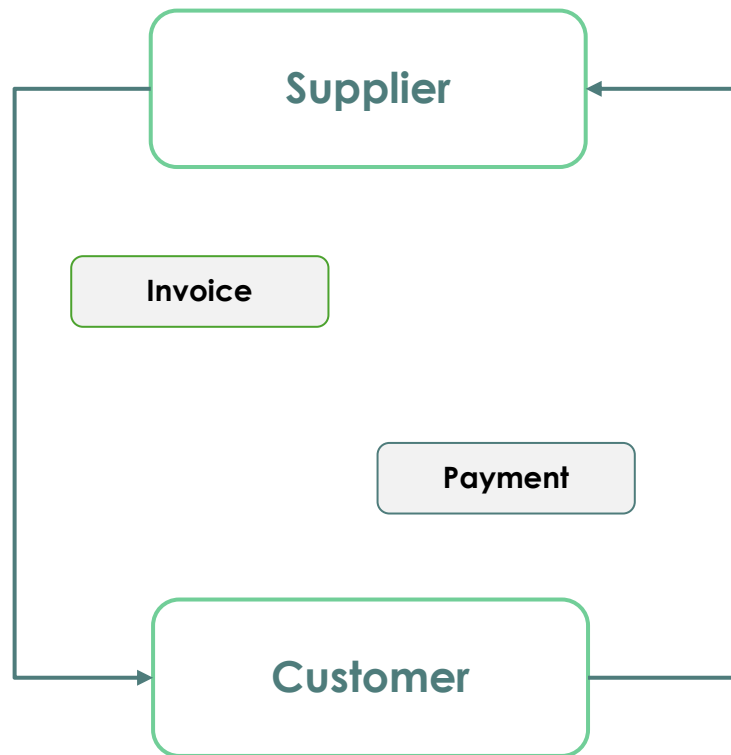
NPE Ratio Lordo	2024	2025	2027E	CAGR '24-'27
NPE ratio (%)	0.9%	1.1%	2.5%	40.1%
Costo of risk (%)	0.05%	0.10%	0.10%	27.8%

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

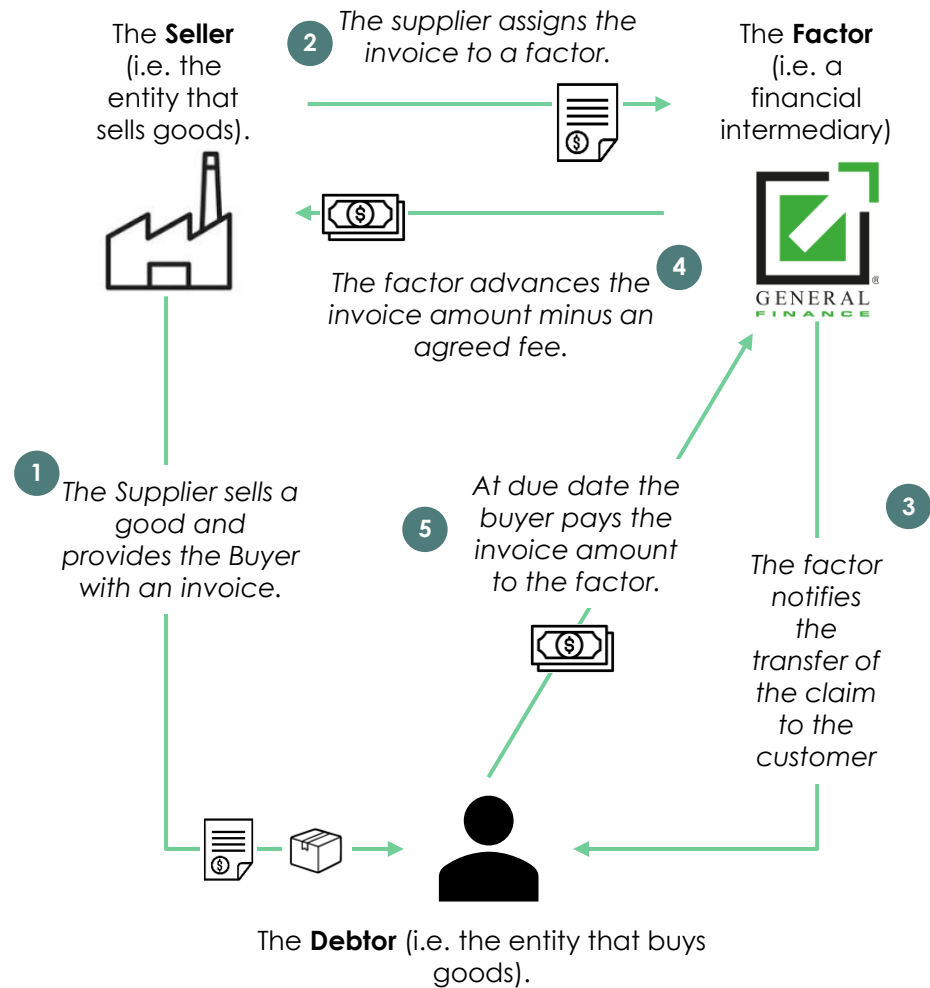
Annex

What is Factoring? (1/2)

ORIGINAL TRANSACTION



FACTORING



What is Factoring? (2/2)

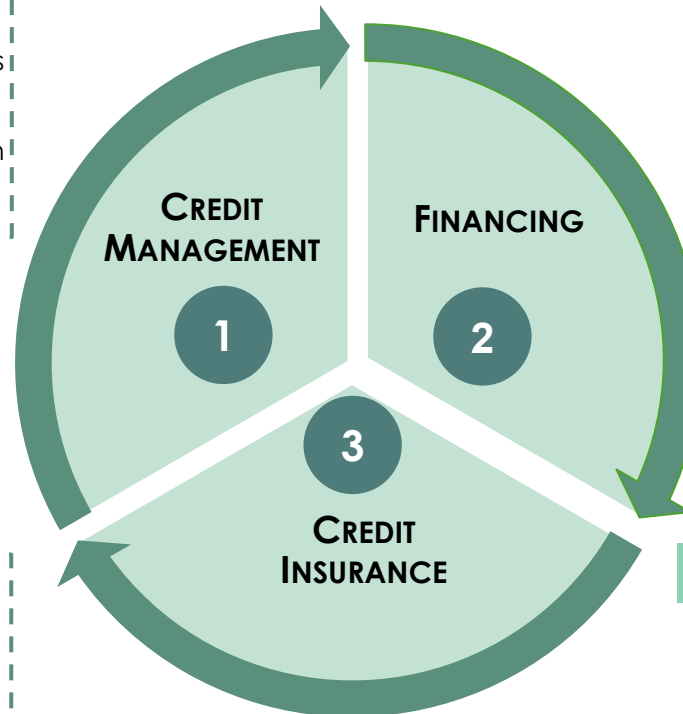
Credit management (debtor management and payment collection) is the **core business** of a factoring company and allows the creditor to outsource activities that are usually carried out in-house, thus achieving:

- Greater **effectiveness** (credit management is the core business of a Factor)
- Greater **efficiency** (a Factor can leverage on economies of scale)

1

In the **working capital financing service**, the Factor differs from a bank since it analyses the assigned receivables/debtors in addition to performing the usual creditworthiness assessments

2



In the **credit insurance** service, the Factor analyses the **specific features of the assigned receivables** and can issue a solvency guarantee

3

FURTHER KEY TAKEAWAYS ON FACTORING

- ❑ Factoring is a **flexible tool** for the **management of working capital**, offering a wide range of services to release, manage and successfully deliver trade receivables;
- ❑ The **legal instrument underpinning factoring** is the **assignment of receivables in accordance with Law no. 52 of 21 February 1991** (Law on the assignment of receivables).

Value proposition, distinctive features and value chain

1 Value proposition

Generalfinance offers its customers (mostly companies under financial stress) rapid and customized interventions for the financing of the working capital and trade receivables, covering the entire supply chain finance



LIR, «Lettera di inizio rapporto», Bulk Assignment Agreement according to the Italian Factoring Law

2 Distinctive skills

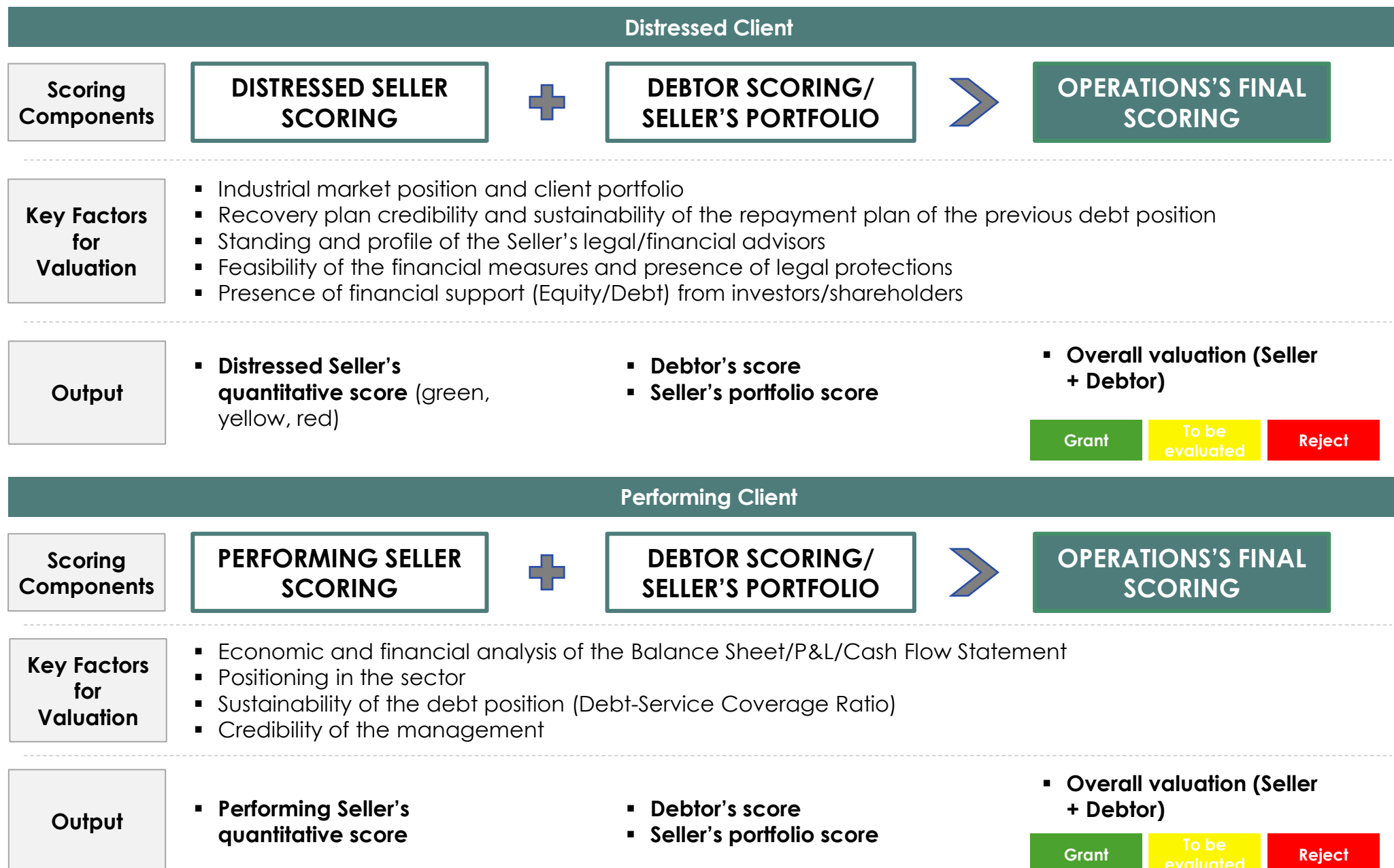
- **Consolidated expertise** throughout the entire process
- **End-to-end in-house valuation process**, tailored to customer specifications
- **Strong risk reduction and diversification mechanisms**
- **In-house-developed proprietary factoring platform** to support business specifications
- **Fast operational processes** and capability to **provide bridge financing** within turnaround processes

3 Generalfinance masters all the crossroads of the value chain

- All operational steps and core activities are **carried out internally** by Generalfinance's dedicated structures
- Generalfinance does not rely on external consultants to assess the creditworthiness of sellers and debtors but **owns all the skills**
- The process is reinforced by **credit insurance policies** provided by Allianz Trade insurance company which, during the risk acquisition phase, performs an independent assessment of the assigned debtors, providing Generalfinance a feedback on the results of their assessment



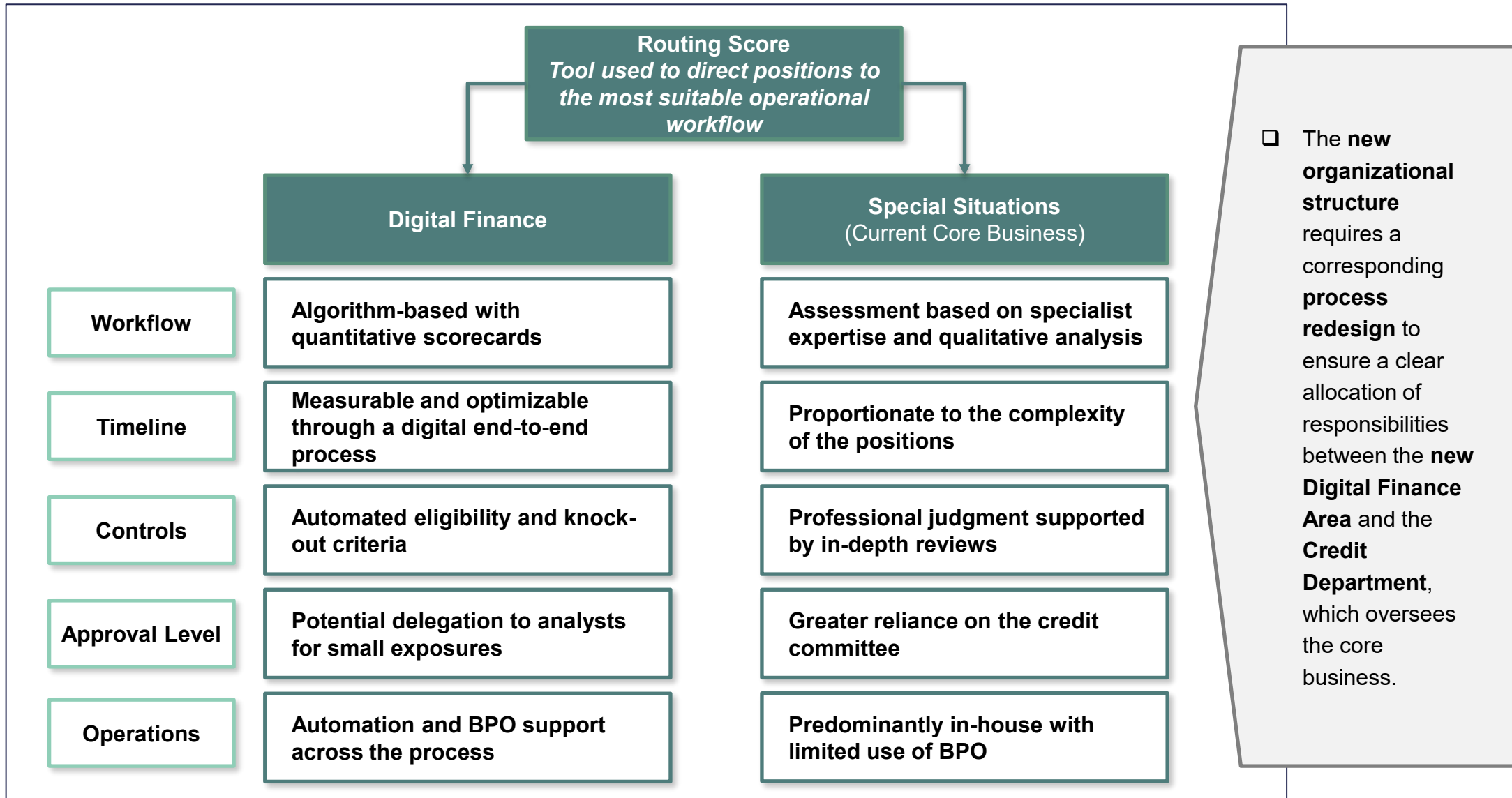
Valuation Framework, Special Situation



Debtor Scoring

Macro score	Indicator	Assessment details
1 Financial score	BRI 	Counterparty summary assessment considering the economic and financial aspects, the history of the company, the shareholders structure, etc.
	Creditsafe 	Overall assessment of the counterparty considering its financial standing, operating history, ownership structure, payment track record, and other relevant aspects
	CGS 	Counterparty summary assessment considering the economic and financial aspects, the history of the company, the shareholders structure, etc.
	Rating Score 	Counterparty summary assessment considering the economic and financial aspects, the history of the company, the shareholders structure, etc.
	Delinquency Score 	Probability of late payments over the next 12 months
	Failure Score 	Company probability of default over the next 12 months
2 Payments score	Paydex 	Score on the counterparty's payment performance
	Payline 	Score on the counterparty's payment performance
3 Credit insurability score	Grade Allianz Trade 	Degree of credit insurability
	DRA 	- Degree of credit insurability - Coface – in progress
4 Credit insurance	Insurance 	Insurance partnership with Allianz Trade to insure up to 95% of the credit cross, starting from amounts above 75k

Target Operating Model Resulting from the New Organizational Structure



Role Differentiation in the To-Be Process

Document and Information Gathering	Digital Finance		Special Situation
	Low Risk	High Risk	All Positions
	Small Deal BPO / Automation	BPO / Automation	Relationship Manager / Special Situations Analyst
	Large Deal BPO / Automation	BPO / Automation	
Application Review	Digital Finance		Special Situation
	Low Risk	High Risk	All Positions
	Small Deal BPO / Automation	Digital Credit	Special Situations Analyst / Credit Legal Officer
	Large Deal BPO / Automation	BPO / Automation	
Approval	Digital Finance		Special Situation
	Low Risk	High Risk	All Positions
	Small Deal Digital Analyst	Digital Credit	Credit Committee
	Large Deal Digital Credit	Credit Committee	

Process differentiation requires a corresponding differentiation of **roles** and **approval workflows**.

For each process step, the relevant **stakeholders**, appropriate **approval levels** (consistent with the exposure amount and risk profile of the position), and the **necessary amendments to the Credit Policy** will be identified and defined.

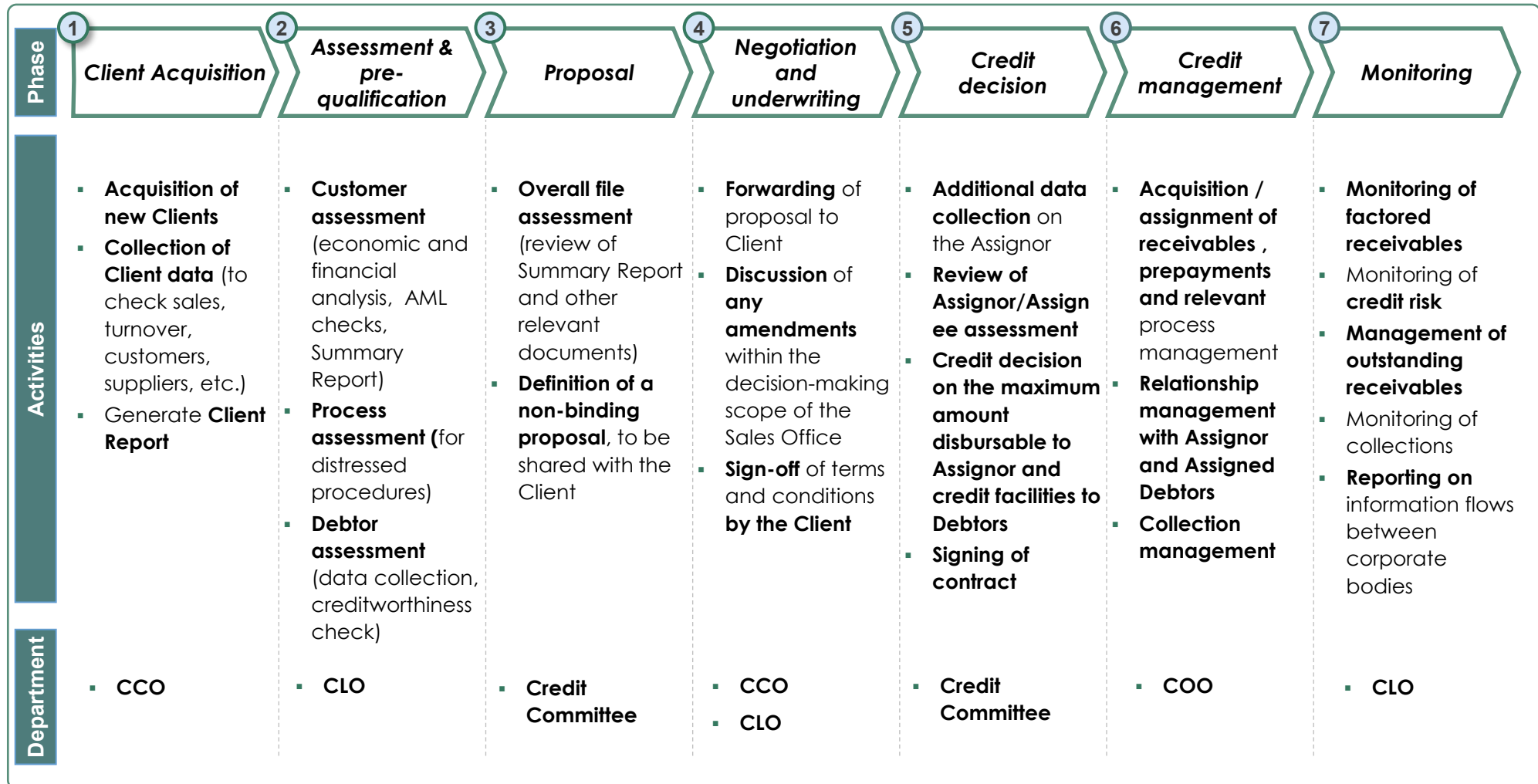
Income Statement

Income Statement (€Mln)	6M25	6M26	YoY%
Interest income and similar income	21.0	21.5	2%
Interest expense and similar charges	(13.8)	(14.4)	4%
INTEREST MARGIN	7.2	7.1	(1%)
Fee and commission income	26.7	27.0	1%
Fee and commission expense	(3.7)	(2.7)	(28%)
NET FEE AND COMMISSION INCOME	23.0	24.3	6%
Dividends and similar income	0.0	0.1	167%
Net profit (loss) from trading	(0.0)	(0.0)	-91%
Profit (loss) from sale or buyback of fin. assets measured at a.c.	0.0	(0.0)	na
Net results of other financial a/l measured at fv	0.0	(0.1)	-2160%
NET INTEREST AND OTHER BANKING INCOME	30.2	31.4	4%
Net value adjustments / write-backs for credit risk	(2.0)	(2.4)	22%
a) Financial assets measured at amortised cost	(2.0)	(2.4)	22%
NET PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL MANAGEMENT	28.2	28.9	2%
Administrative expenses	(9.5)	(11.7)	23%
a) Personnel expenses	(4.9)	(6.5)	33%
b) Other administrative expenses	(4.6)	(5.2)	12%
Net provision for risks and charges	(0.0)	(1.7)	19598%
b) Other net provisions	(0.0)	(1.7)	19598%
Net value adjustments / write-backs on pppe	(0.5)	(0.5)	(1%)
Net value adjustments / write-backs on int. Ass.	(0.4)	(0.5)	33%
Other operating income and expenses	0.8	1.0	29%
OPERATING COSTS	(9.7)	(13.4)	39%
Gains (Losses) from equity investments	(0.0)	0.0	(100%)
PRE-TAX PROFIT (LOSS) FROM CURRENT OPERATIONS	18.6	15.5	(16%)
Income tax for the year on current operations	(6.2)	(5.9)	(6%)
PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR	12.3	9.6	(22%)

Balance Sheet

Balance Sheet (€Mln)	2025	6M26	Var% YTD
Cash and cash equivalents	122.6	97.9	(20%)
Financial assets measured at fair value through p/l	8.3	8.4	2%
Financial assets measured at amortised cost	668.9	684.1	2%
Hedging derivatives	0.7	0.0	(97%)
Property, Plant and Equipment (PPE)	5.9	6.4	8%
Intangible assets	3.8	4.1	8%
Tax assets	10.6	7.6	(28%)
a) current	10.0	6.4	(36%)
b) deferred	0.6	1.3	114%
Other assets	21.3	22.3	5%
TOTAL ASSETS	842.1	830.8	(1%)
Financial liabilities measured at amortised cost	673.1	658.8	(2%)
a) payables	519.6	481.8	(7%)
b) outstanding securities	153.5	177.0	15%
Hedging derivatives	0.3	2.7	710%
Tax liabilities	14.9	6.8	(54%)
Other liabilities	52.7	67.0	27%
Post-employment benefits	1.7	1.4	(17%)
Provision for risk and charges	1.0	3.2	211%
Share capital	4.2	4.2	0%
Share premium reserve	25.4	25.4	0%
Reserves	39.8	51.4	29%
Valuation reserves	0.2	0.3	123%
Profit (loss) for the year	28.8	9.6	(66%)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS'S EQUITY	842.1	830.8	(1%)

Credit Process Overview



Top line components

SINCE 2016, GENERALFINANCE HAS ADOPTED IAS/IFRS ACCOUNTING STANDARDS

PRO SOLVENDO FACTORING

Factoring Commissions

+

Other Commissions

+

Interest Income

+

Interests and commissions derived
from delay in payments

- Deducting from allocated amount
- Accounted in financial statements through accrued income or by cash (other commissions)

- Accounted by cash at the payment time
- Settled within the DPP (Deferred Purchase Price) framework

PRO SOLUTO FACTORING¹

Factoring Commissions

+

Other Commissions

+

Interest Income

SIMPLE AND TRANSPARENT P&L PAIRED WITH ALMOST NO VOLATILITY OF FAIR VALUE / CREDIT ADJUSTMENT

Source: Management

Note: 1) Pro soluto Factoring regarding full rights purchase IAS compliant

Revenues' generation – example

PRO SOLVENDO TRANSACTION		Formula	P&L Accounting
Invoice's nominal value	100.000	a	
Advance rate	80,00%	b	
Gross disbursed amount	80.000	$c = a \times b$	
Maturity of disbursed amount (days)	68	e	
Contractual interest rate	5,50%	f	
Interest revenues	843,8	$g = (c \times f \times (e+2)) / 365$	Prepayment
DSO	70	h	
Monthly commission rate	0,45%	i	
Commission revenues	1050,00	$l = a \times i \times (h/30)$	Prepayment
Total revenues	1893,8	$m = g + l$	Prepayment
Net disbursed amount	78.106,2	$n = c - m$	
Delay in payment (days)	5	o	
Delay in payment interest rate	6,00%	p	
Delay in payment commission rate	0,50%	q	
Delay in payment interest revenues	65,8	$r = (c \times p \times o) / 365$	Cash basis
Delay in payment commission revenues	83,3	$s = a \times q \times (o/30)$	Cash basis
Delay in payment total revenues	149,1	$t = r + s$	Cash basis
Non-advance amount	20.000	$u = a - c$	
Net settlement	19.850,9	$v = u - t$	

Benefits of Recourse factoring contract

The offsetting mechanism is a specific technicality of the Factoring Agreement, which is elaborated consistently with the Assifact standard

ARTICLE 28 OF GENERALFINANCE FACTORING AGREEMENT

"The Factor will be entitled to retain sums and set off the debts (of every kind) due by the Factor to the Seller against the Receivables (of every kind) due from the Seller to the Factor, including the Receivables due from the Seller to third parties and assigned to/guaranteed by the Factor.

Should the Seller default on any of its payment obligations, the Factor will be able to treat its Receivables as liquid and payable, even if not already fallen due. Offsets by the Seller require the prior written consent of the Factor".

A PRACTICAL EXAMPLE:

Seller A

ID Borrower	Nominal Value (A)	LTV (B)	Disbursement (C) = (A x B)	Unpaid	Amount Collected (D)	Amounts not advanced to be settled (D - C)
1	100.000,00	80%	80.000,00	Yes	-	-
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
Debts of the Factor						180.000,00
Unpaid debts compensated						80.000,00
Netting to be liquidated						100.000,00

In 6M26, Generalfinance paid an average advance equal to **75%** of Turnover. With regard to the pro-solvendo factoring, Generalfinance is entitled to set off amounts owed by the Sellers to it against amounts owed by Generalfinance to the Sellers based on specific clauses included in the factoring agreement.

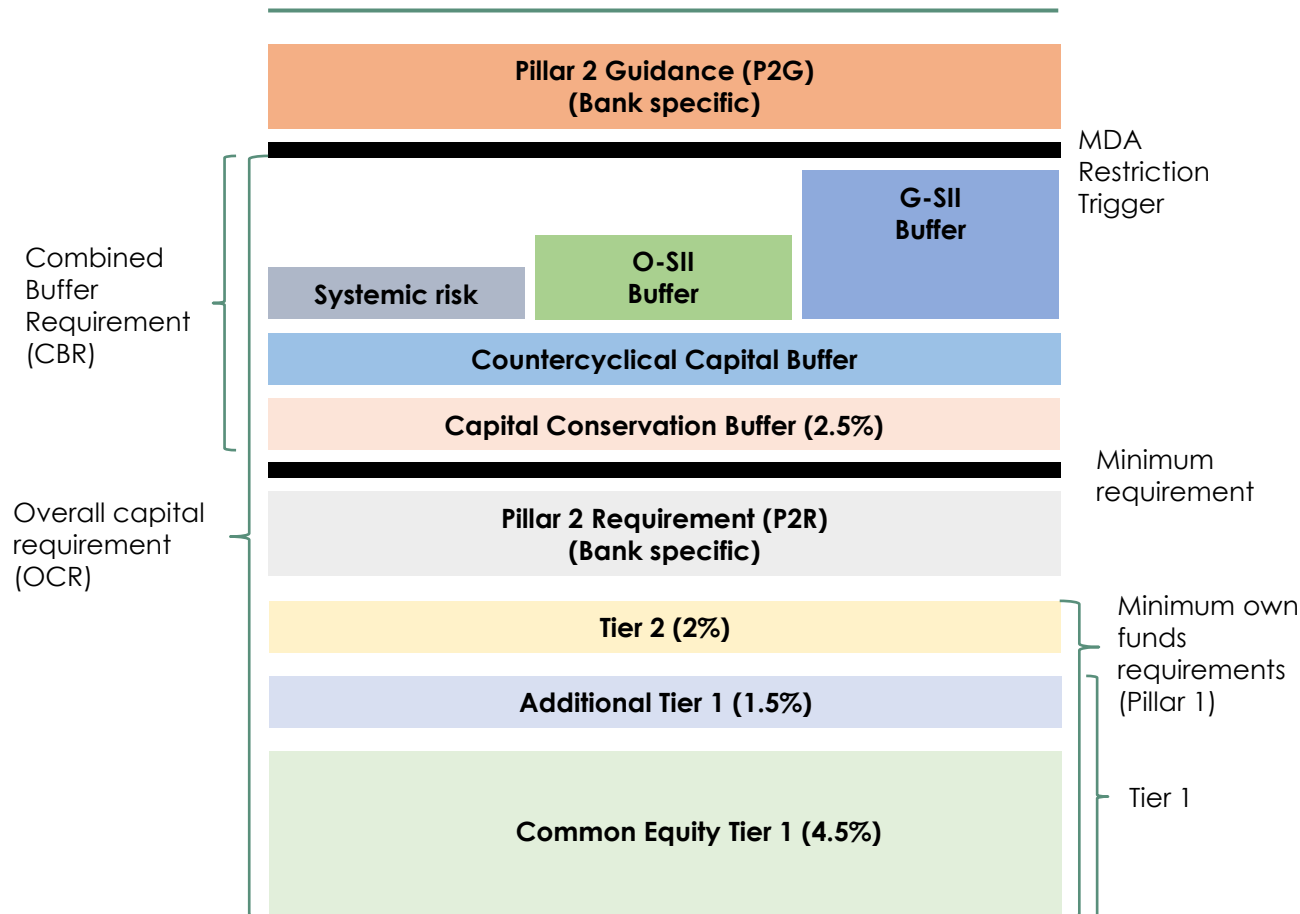
The Company has a high Debtor/Seller ratio equal to **55**, growing steadily over the last 3 financial years, against an average of the Italian factoring market - calculated excluding private assigned Debtors - equal to 6¹, which expands the possibilities of **offsetting between receivables and debit items against the Sellers as part of pro-solvendo transactions.**

Source: Management

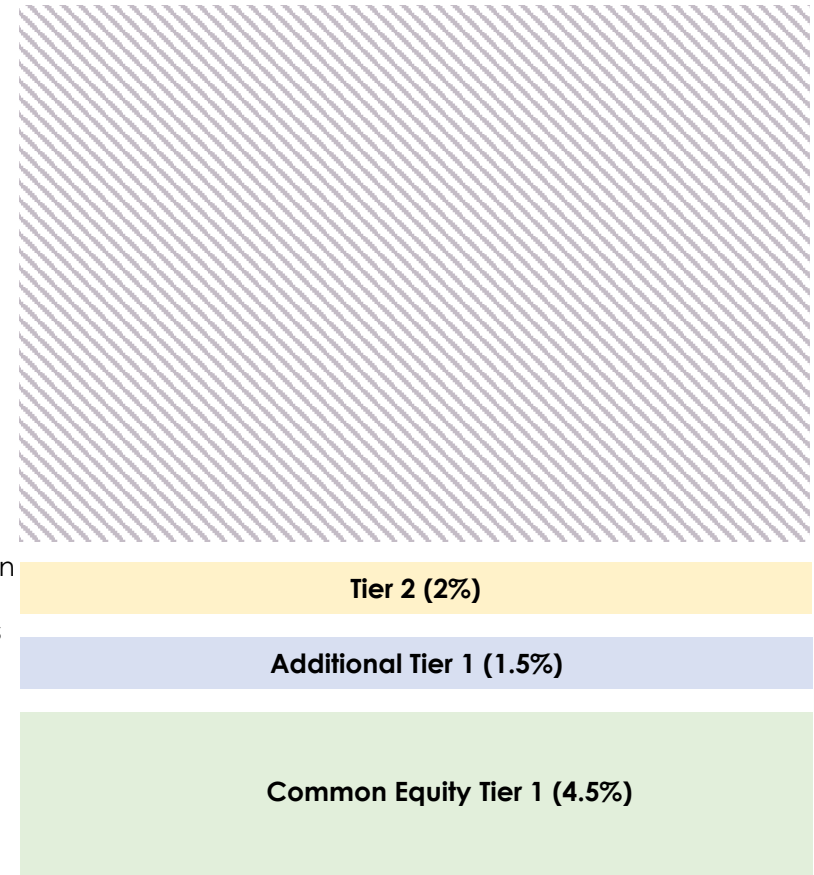
Note: 1) Pro soluto Factoring regarding full rights purchase IAS compliant

Capital Stack – A capital light lending business

CAPITAL STACK – BANKS



CAPITAL STACK – GENERALFINANCE



Generalfinance - contacts



www.generalfinance.it



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



Ugo Colombo

*Chief Financial Officer
Investor Relator*

+39 0158484396
U.Colombo@generalfinance.it