



GENERALFINANCE

Company profile

Marzo 2022



Overview di GeneralFinance

Financials



Principali tappe di sviluppo



Turnover 2021 € 1,4 bn
Turnover cumulato dall'avvio dell'operatività factoring € 6 bn. All'attivo più di 400 imprese risanate attraverso procedure concorsuali. Avviato processo IPO
Rafforzamento profilo di funding: cartolarizzazione, programma di CPs, bond Tier 2, rinnovo anticipato Linea RCF

Avvio dell'iter autorizzativo per l'iscrizione all'albo unico degli intermediari finanziari tenuto da Banca d'Italia

Armando Gianolli favorisce l'ingresso nel capitale di nuovi soci industriali (successivamente liquidati). Esperienza captive.

Armando Gianolli, fonda Prestoleasing S.p.A. società finanziaria specializzata nel leasing e nel prestito al consumo

1982

1990

1995

2006

2015

2016

2017

2021

Accordo strategico con Creval che acquisisce il 46,81% del capitale di Generalfinance. Iscrizione all'Albo Unico intermediari finanziari

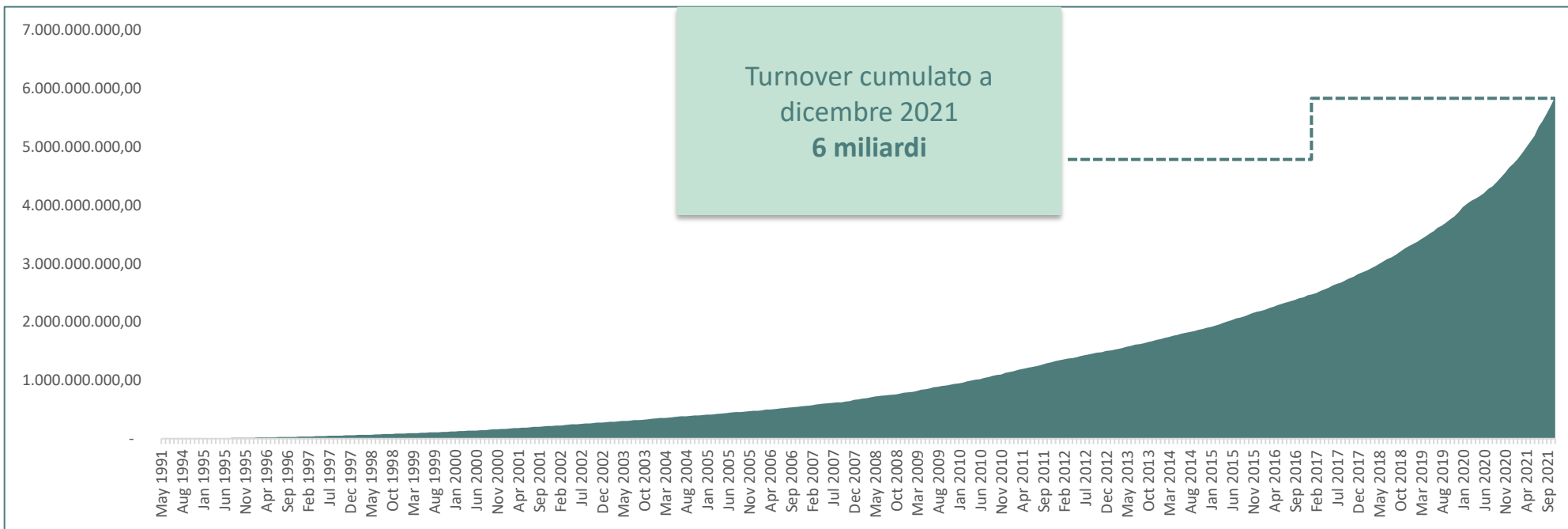
Viene costituita GGH - Gruppo General Holding S.r.l., holding di partecipazioni che costituirà il GFG - Gruppo Finanziario General

Ingresso nel mondo degli UTP. Nasce il Distressed Factoring: un prodotto distintivo per l'assistenza finanziaria alle imprese in crisi. Apertura alla gestione dei crediti sui mercati esteri: Factoring Internazionale

Massimo Gianolli viene nominato AD. La società cambia denominazione in Generalfinance S.p.A. e si focalizza su operazioni di factoring



Principali tappe di sviluppo - turnover



Con i **1,4 mld di turnover nel 2021FY**, il totale di crediti smobilizzati dall'avvio dell'operatività nel factoring (1991) ammonta a circa **6 miliardi di euro**



- Il factoring è uno **strumento flessibile di gestione del capitale circolante**, che offre servizi di diversa natura e che consente lo smobilizzo, la gestione e la garanzia del buon fine dei crediti commerciali.
- Lo strumento giuridico alla base del factoring è la **cessione del credito** ai sensi della Legge 21 febbraio 1991, n. 52 (*“Disciplina dei crediti d’impresa”*).
- Con tale legge il legislatore ha inteso regolamentare e legittimare:
 - ✓ il cedente a cedere **crediti anche futuri**;
 - ✓ sancire la cedibilità, al factor, dei **crediti anche in massa**;
 - ✓ rendere più agevole, per il cessionario, il **regime d’opponibilità delle cessioni ai terzi**.
- Attraverso la cessione, **il cliente trasferisce i crediti rivenienti dalla propria attività d’impresa al factor**, il quale:
 - ✓ ne **gestisce l’incasso** e la contabilizzazione;
 - ✓ può fornire **protezione in caso di inadempimento** da parte del debitore ceduto (l’acquirente);
 - ✓ ne può **anticipare** in tutto o in parte il controvalore.

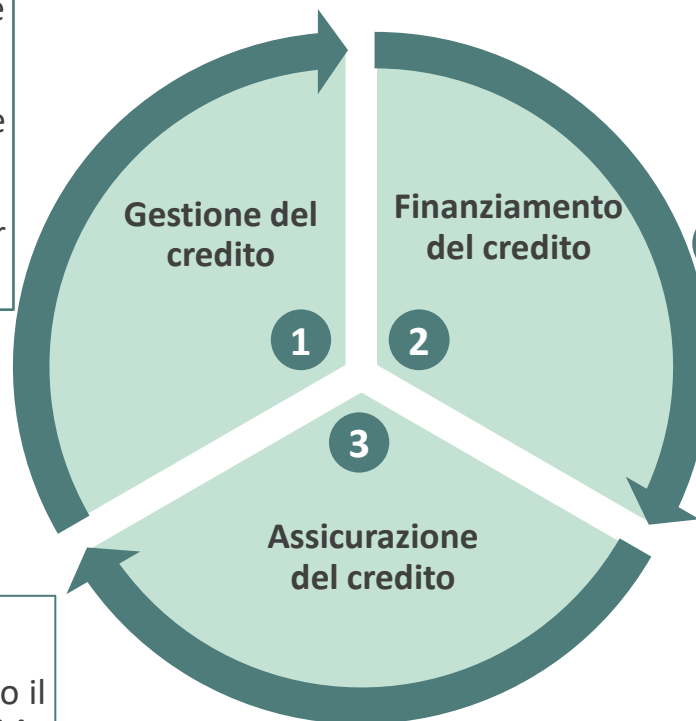


Il factoring: una combinazione di tre servizi

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

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

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 di merito creditizio



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



Processo operativo

Valutazione cedente e ceduto

Concessione affidamento

Contratto di factoring

Cessione credito

Erogazione anticipazione

Gestione del credito fino all'incasso

Liquidazione quote non anticipate

Servizio erogato

Factoring Pro-Solvendo
(~95% del Turnover)

- ~ 93% modalità «notification»
- ~ 13% di «accettazione» delle cessioni
- **Rapporto revolving** con Lettere Inizio Rapporto 24 mesi
- **Limitata esposizione su Contratti / Ordini**

Doppio ricorso

Sul "debitore ceduto"

- Il **debitore ceduto** evidenzia un **merito di credito** mediamente molto **superiore** a quello del **cedente**, con **cash flow** generation a **supporto** del **pagamento** dei **crediti** acquisiti da Generalfinance

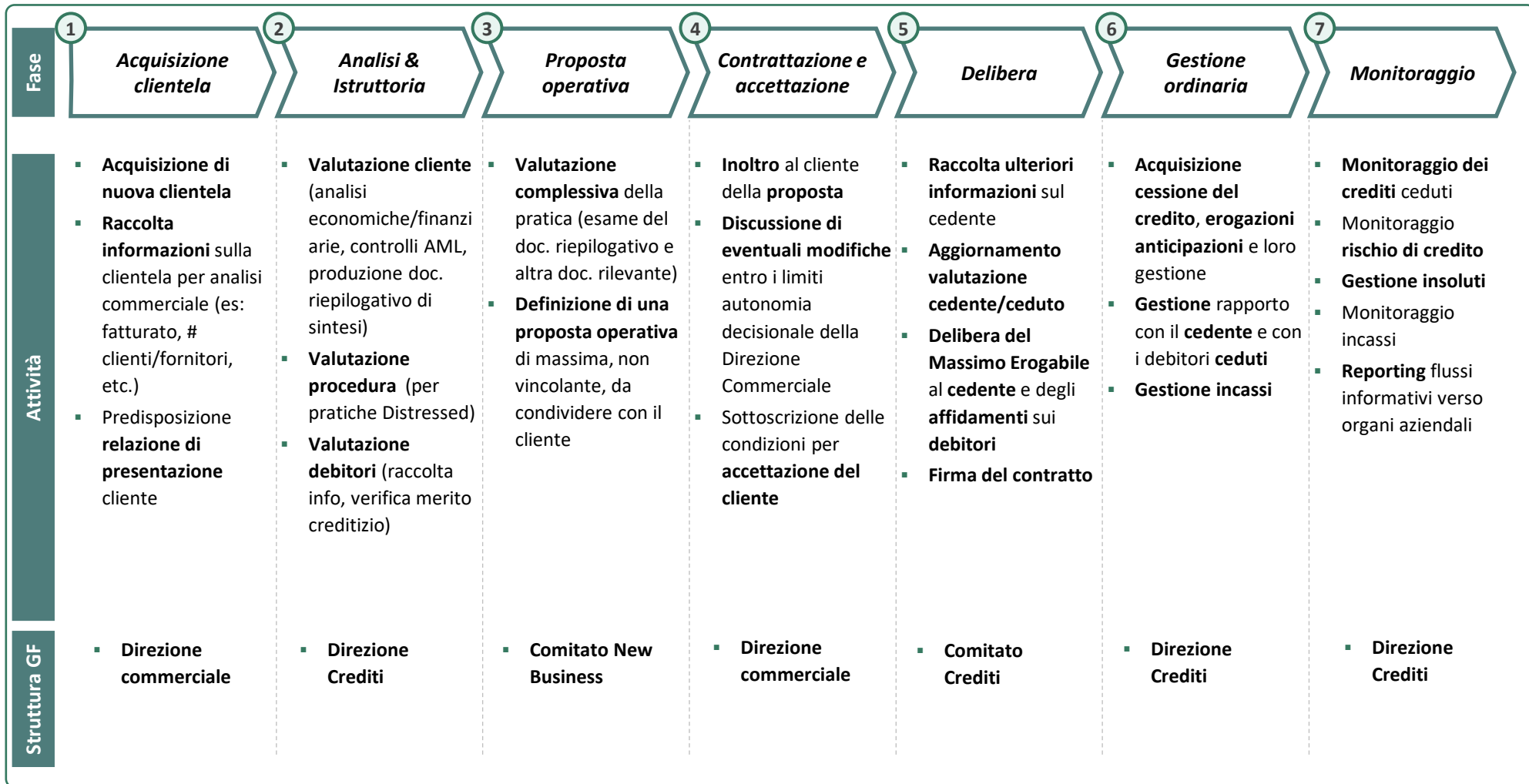
Sul "cedente"

- **Imprese** formalmente in crisi (77% del business) o in «bonis» con tensione finanziaria (~23% del business). Il **cedente** mantiene la **garanzia** sul buon esito di pagamento del **credito ceduto**
- **LTV contenuto** (80%) al 31.12.2021, che **attenua** il **rischio di credito** dell'operazione attraverso la **compensazione** contrattualmente prevista in caso di default del debitore ceduto

Copertura assicurativa pari a circa il **75%** delle erogazioni, attraverso la **partnership strategica** con **Euler Hermes**, compagnia assicurativa **leader** mondiale nell'**assicurazione sul credito**

Factoring Pro-Soluto in via residua (~5% del Turnover)

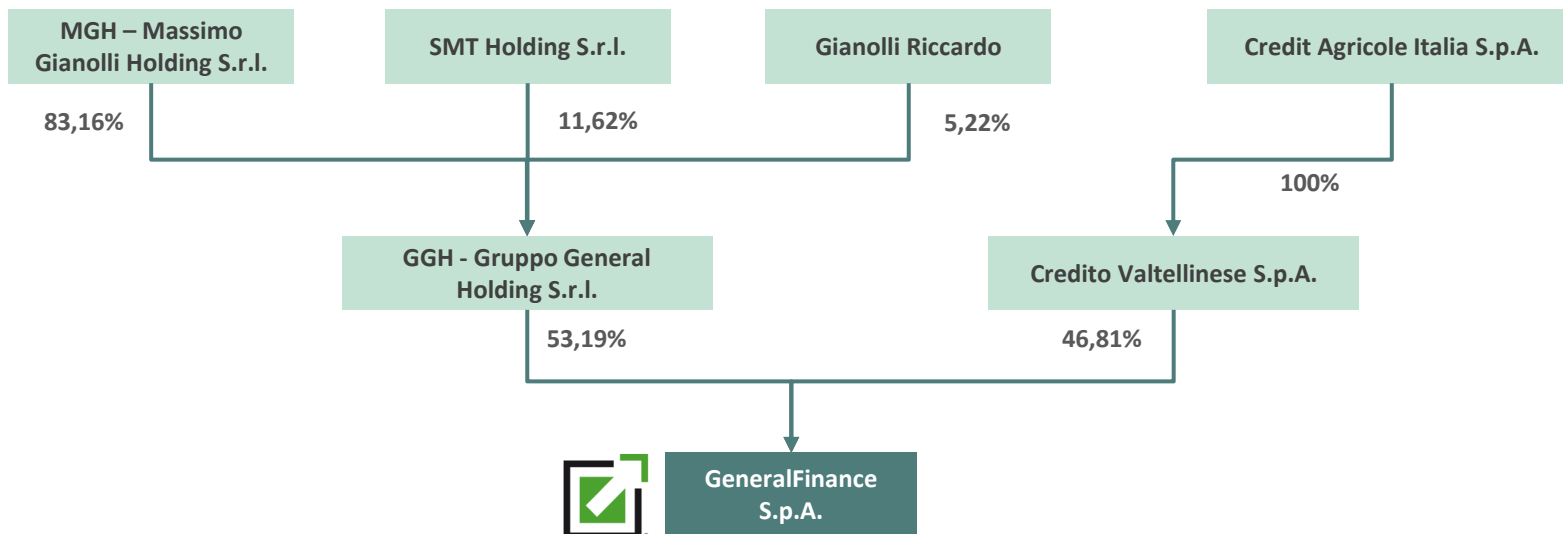




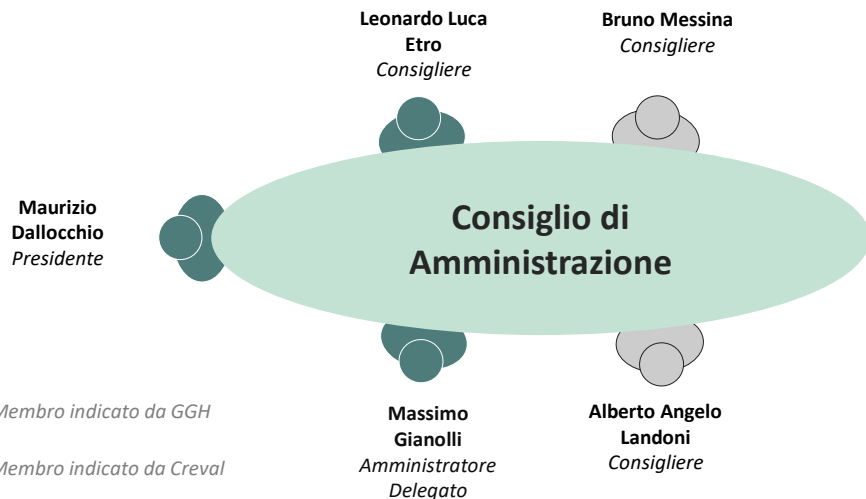
	Moody's	S&P	Fitch	
Investment Grade	Aaa	AAA	AAA	<p>Debitore Ceduto di Generalfinance, con merito creditizio «investment» grade</p>
	Aa1	AA+	AA+	
	Aa2	AA	AA	
	Aa3	AA-	AA-	
	A1	A+	A+	
	A2	A	A	
	A3	A-	A-	
	Baa1	BBB+	BBB+	
	Baa2	BBB	BBB	
	Baa3	BBB-	BBB-	
Non-Investment Grade	Ba1	BB+	BB+	<p><i>Upgrade creditizio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



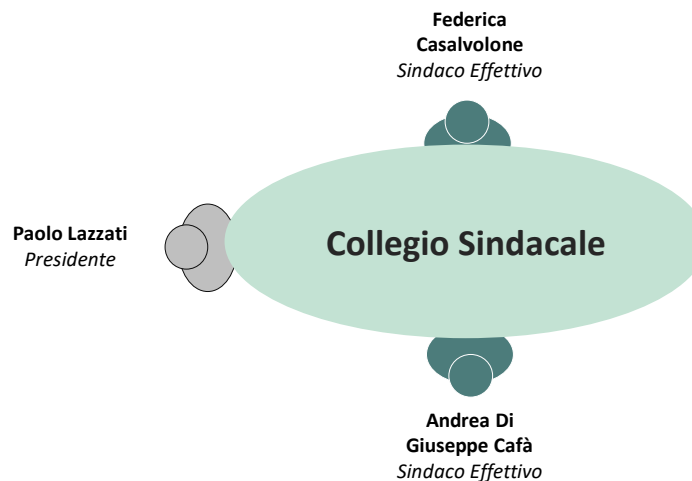
Assetto azionario



Consiglio di Amministrazione



Collegio Sindacale



Membro indicato da GGH

Membro indicato da Creval



Core business: le imprese distressed (1/2)

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

- Piani attestati di risanamento ex art. 67 L.F.
- Accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis L.F.
- Concordato preventivo ex artt. 160 ss. L.F. (purché si evidenzi la continuità d'impresa)
- Amministrazioni straordinarie delle grandi imprese insolventi
- Società di nuova costituzione (Newco) frutto di ristrutturazioni/riorganizzazioni societarie

Pari al 77% del volume di business (turnover)*



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

Supportando ad esempio:

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

Pari al 23% del volume di business (turnover)*



Settori di intervento e caratteristiche

Cedenti
solo italiani,
Imprese private

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

Ceduti
Italiani ed esteri,
Imprese private e PA

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



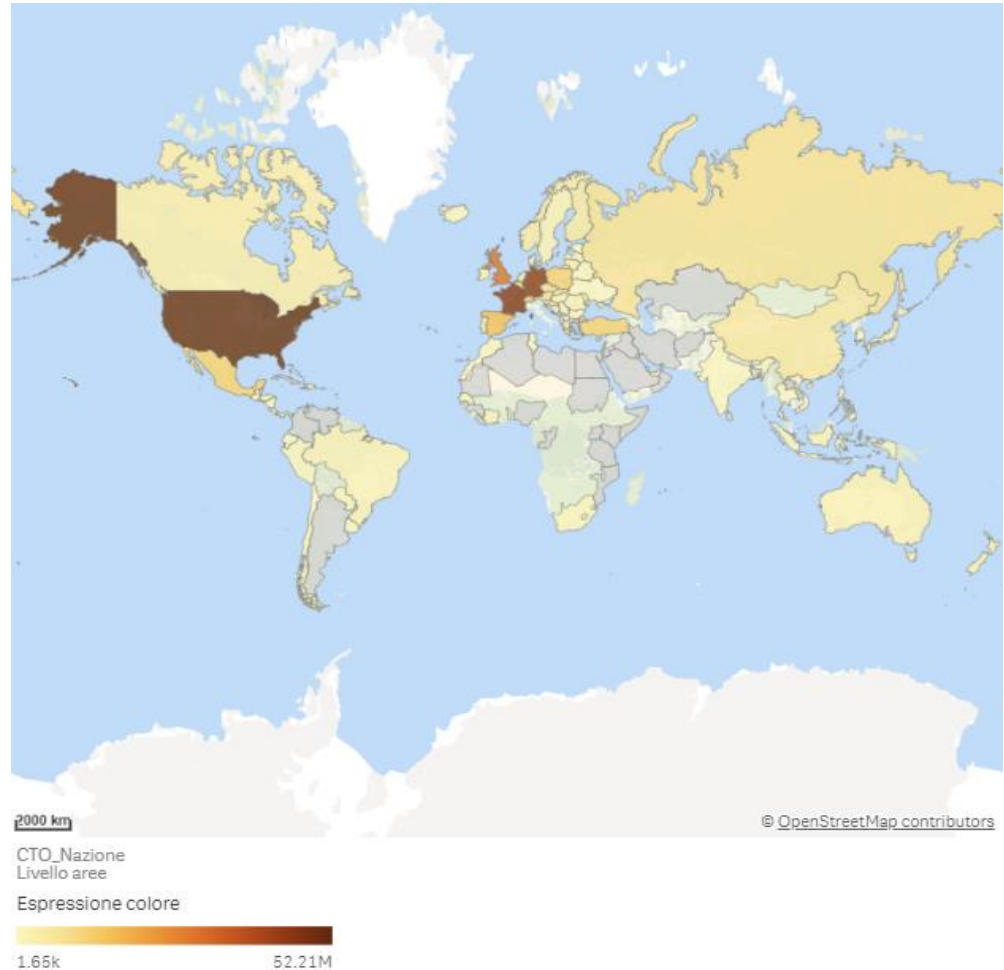
Core business: Il factoring internazionale

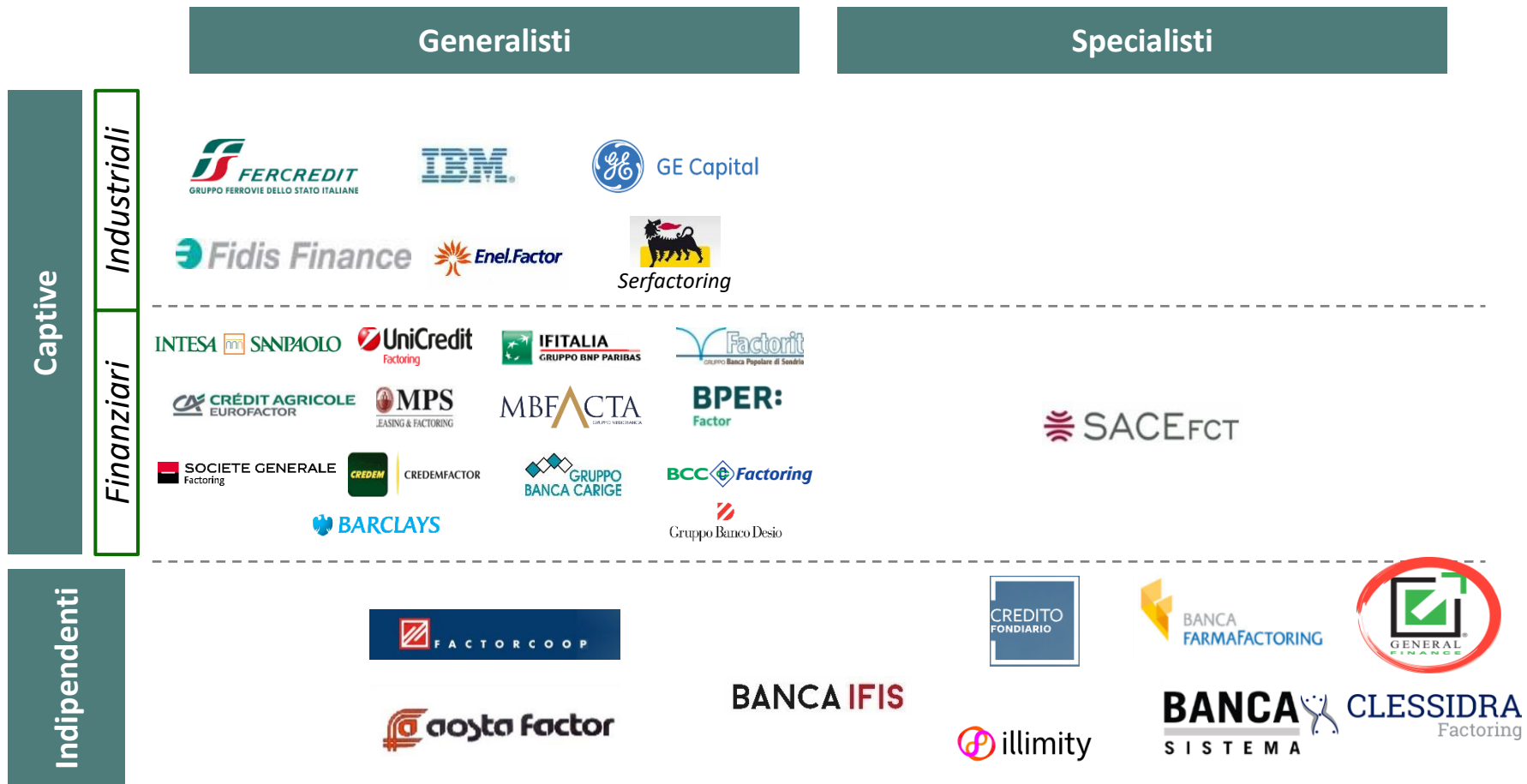
Supporto all'internazionalizzazione

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

Nel 2021 circa il **26% del turnover smobilizzato dalla Società era relativo a Debitori Ceduti Esteri**, principalmente Europa e Nord America.

Turnover 2021 – paesi esteri con fatture smobilizzate da Generalfinance

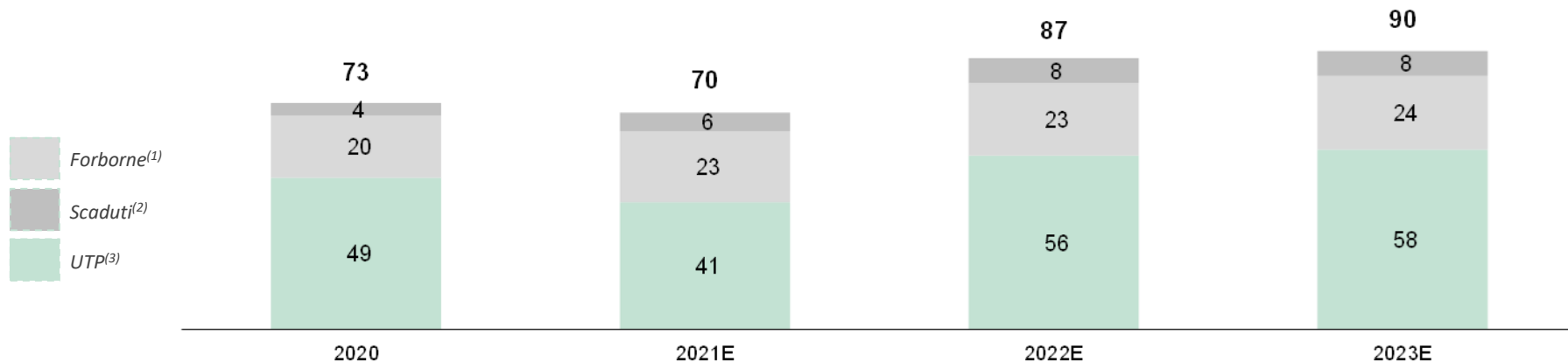




Generalfinance si pone come soggetto indipendente e focalizzato nel *distressed financing*



Il mercato potenzialmente aggredibile da Generalfinance è quello relativo ai crediti «under stress», ovvero costituito da UTP, crediti forborne e crediti scaduti, afferente i crediti di breve termine



IPOTESI PER STIMARE L'OUTSTANDING POTENZIALE

RISULTATI PRELIMINARI⁽¹⁾ (€ mld)

● Outstanding potenziale (4)
 ● Turnover potenziale (5)

Incidenza crediti a BT vs imprese (exc. PCT e CC) su tot crediti

Pari a 6,4%⁽⁶⁾ del totale crediti (Fonte: Prometeia, Banca D'Italia)

	2021	2022	2023	CAGR
Outstanding potenziale (4)	6	7	8	13%
Turnover potenziale (5)	23	28	29	13%

Note: (1) Forborne: Crediti oggetto di concessioni quali riduzione del tasso di finanziamento o allungamento della durata del finanziamento (2) Scaduti: Esposizioni scadute da oltre 90 gg (3) UTP: Crediti per i quali la banca giudica improbabile che, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente alle sue obbligazioni creditizie; (4) Considerando un 80% di erogazione; (5) Considerando un turnover del portafoglio pari a 4; (6) Rettificato non considerando la parte relativa al settore delle costruzioni e delle attività immobiliari (fonte Banca D'Italia) Fonte: Banca d'Italia, Banca IFIS Market Watch, Prometeia

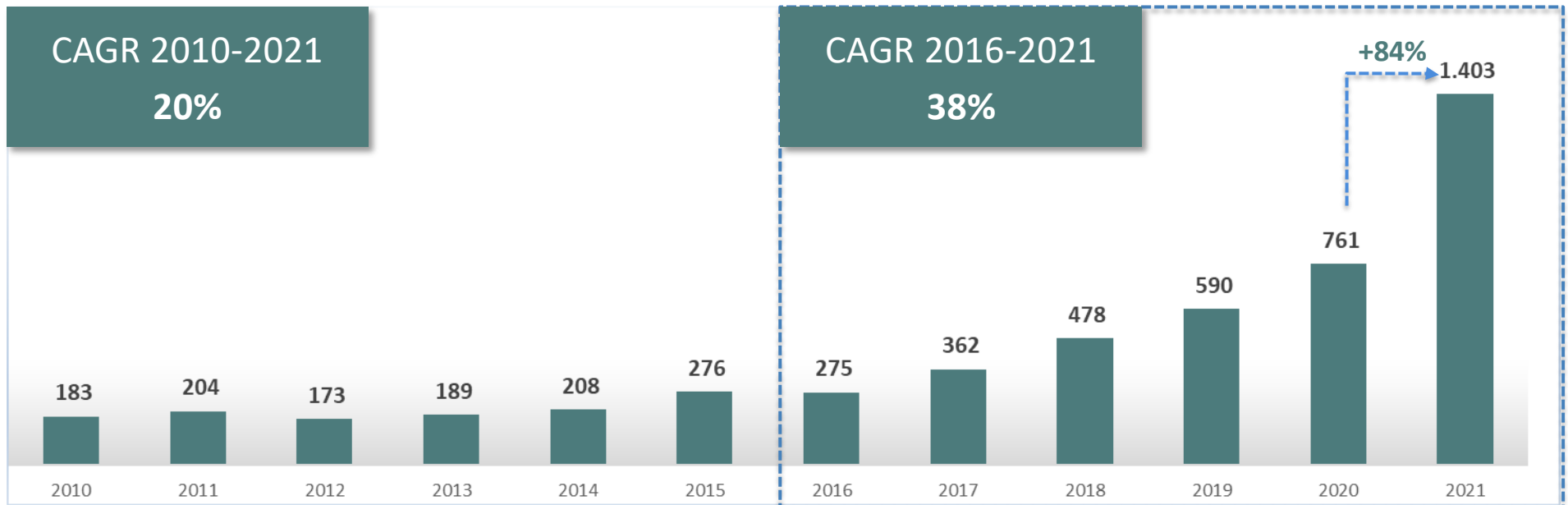


Overview di Generalfinance

Financials



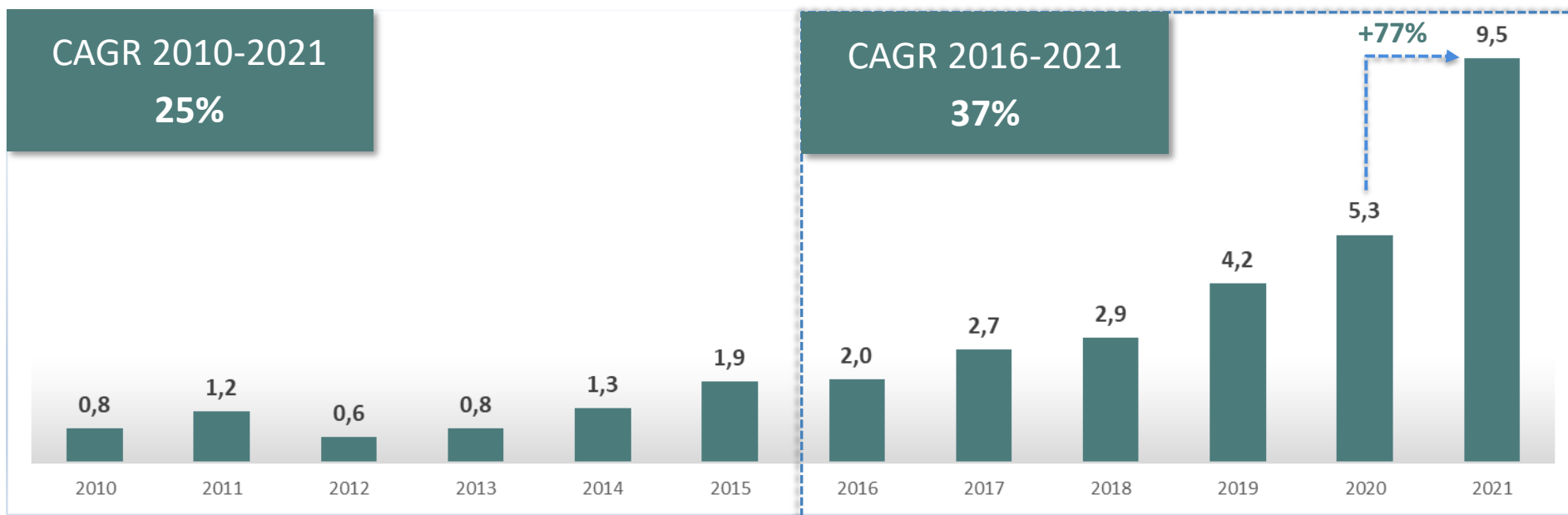
Crescita costante del volume di turnover, in particolare a partire dal 2016, successivamente alla ricapitalizzazione e al rafforzamento del profilo di *funding*



Turnover 2021 YoY + 84%



Risultati positivi con una stabile **crescita dell'utile**, in particolare a partire dal 2016, successivamente alla ricapitalizzazione e al rafforzamento del profilo di *funding*



Utile Netto 2021 YoY + 77%



Conto Economico (€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CAGR 16-21
Margine di interesse	2,2	2,4	3,0	3,4	4,1	6,2	23,1%
Commissioni nette	5,8	7,4	8,1	10,1	13,1	17,7	25,1%
Margine di intermediazione	8,0	9,8	11,1	13,5	17,2	23,9	24,6%
Costi operativi	(5,0)	(5,8)	(5,8)	(6,9)	(8,4)	(9,8)	14,2%
Rettifiche su crediti	0,1	0,0	(0,9)	(0,4)	(0,7)	(0,2)	n.m.
Utile ante-imposte	3,0	4,0	4,4	6,3	8,1	13,9	35,7%
Utile netto	2,0	2,7	2,9	4,2	5,3	9,5	37,1%

Stato Patrimoniale (€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CAGR 16-21
Crediti verso clientela	57,6	77,1	90,0	131,9	176,5	321,0	41,0%
Passività al costo ammortizzato	53,6	64,1	75,6	129,0	175,4	314,6	42,5%
Totale attività	63,9	85,8	99,7	158,4	210,2	365,3	41,7%
Patrimonio netto	5,7	15,1	16,7	19,4	22,6	32,0	41,3%

- ✓ **Margine di intermediazione CAGR +24,3%** in costante crescita
- ✓ **Costi operativi CAGR +14,2%** in crescita contenuta rispetto al Margine di Intermediazione
- ✓ **Basso livello delle rettifiche su crediti:** incidenza media (2016-2021F) sul margine di intermediazione pari a **2,5%**
- ✓ **Utile netto CAGR +37,1%**
- ✓ **Crediti verso la Clientela CAGR +41%** in linea con crescita delle **Passività al costo ammortizzato CAGR +42,5%**
- ✓ **Patrimonio netto CAGR +41,3%**



Dati operativi e KPI	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CAGR 16-21
Numero dipendenti (#)	35	39	42	49	50	53	8,7%
Crediti vs clientela per dip. (€ mln)	1,6	2,0	2,1	2,7	3,5	6,1	29,8%
Turnover per dipendente (€ mln)	7,9	9,3	11,4	12,0	15,2	26,5	27,5%
Margine di interesse / Crediti medi (%)*	3,8%	3,6%	3,6%	3,1%	2,7%	2,5%	(8,2%)
Marg. intermed. / Crediti medi (%)*	13,8%	14,6%	13,3%	12,2%	11,2%	9,6%	(7,0%)
Marg. interesse / Marg. intermed. (%)*	27,7%	24,6%	27,1%	25,4%	23,8%	26,0%	(1,2%)
Cost / Income ratio (%)	63,2%	59,1%	52,0%	51,0%	48,7%	40,9%	(8,3%)
Giorni medi erogazione credito	85	82	73	78	85	79	(1,5%)
LTV (% erogazione su turnover)	75,4%	74,5%	73,2%	75,4%	73,9%	79,7%	1,1%
ROE (%) **	52,4%	21,3%	21,2%	27,6%	30,9%	42,0%	n.m.
Utile netto (€ mln)	2,0	2,7	2,9	4,2	5,3	9,5	37,1%
Patrimonio netto (€ mln)	5,7	15,1	16,7	19,4	22,6	32,0	41,3%
Dati commerciali KPIs	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CAGR 16-21
Turnover (€ mln)	275,4	361,7	477,9	590,0	760,7	1.402,9	38,5%
Erogato (€ mln)	207,5	269,3	349,7	444,7	562,0	1.118,5	40,1%
N° totale di cedenti (#)	160	183	214	215	209	216	6,2%
N° totale di ceduti (#)	3.355	6.028	7.484	8.240	10.797	12.433	30,0%

- ✓ **Numero dipendenti CAGR +8,7%**, contenuto rispetto alla dinamica del business
- ✓ **Turnover CAGR + 38,5%**
- ✓ **ROE* (42% nel 2021) abbondantemente oltre il Costo del Capitale**, nonostante la riduzione dei ricavi unitari
- ✓ **Cost / Income Ratio** in continua contrazione, **al 41% nel 2021**

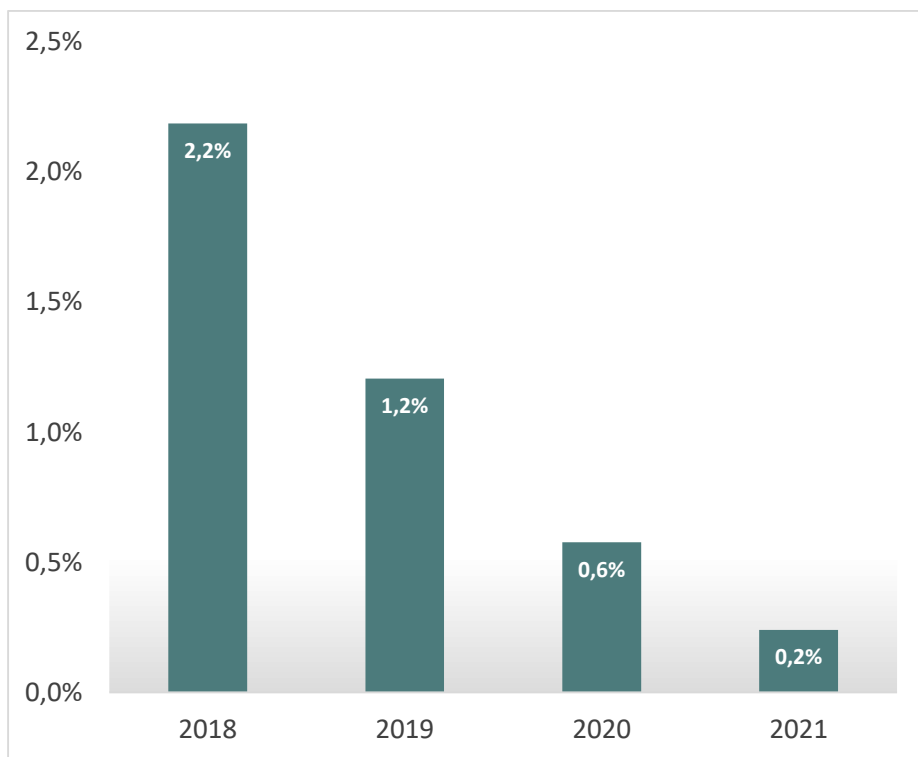
* Crediti medi calcolati come media dei crediti verso clientela dei rispettivi ultimi 2 anni per il 2021 e 2020

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



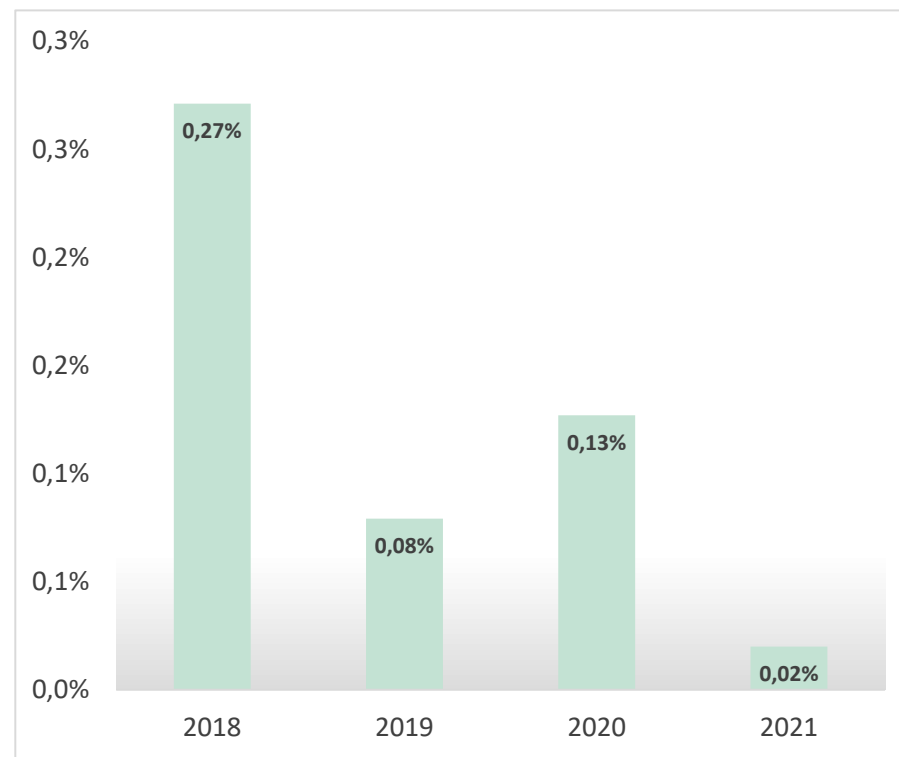
Ottimo profilo di rischio sia con riferimento al costo del rischio che al livello di crediti *non performing*

NPE Ratio lordo



NPE Ratio: Crediti deteriorati lordi / Crediti lordi

Costo del rischio



Costo del rischio: rettifiche di valore / Erogato annuo



Sito internet

www.generalfinance.it

Linkedin

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

Servizio clienti

SERVIZIO CLIENTI

NUMERO VERDE - 800 89 39 60

INFO COMMERCIALI - 015 8484384

Contattaci

Investor Relations

Ugo Colombo

Chief Financial Officer

Direzione Finanza e Amministrazione

+390158484396

U.Colombo@generalfinance.it





Marzo 2022