



Strumenti di finanza complementare per le PMI

L'esperienza del Gruppo FININT

Torino, 03.12.2024

Il Gruppo Banca Finint nel mercato dei Minibond e Direct Lending

Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Siamo l'operatore di riferimento sul mercato dei Minibond e Basket Bond ricoprendo molteplici ruoli

Il Gruppo riveste diversi ruoli...

ARRANGER e COLLOCATORE

- **+340 operazioni strutturate** per un valore complessivo di **+2,2 Mld€**
- **+15 specialisti compongono il nostro team**, i quali affiancano le aziende in un percorso di crescita e sviluppo e di valorizzazione della cultura finanziaria d'impresa
- **Top Arranger** secondo l'Osservatorio Minibond del Politecnico di Milano per controvalore rispetto al **cumulato delle operazioni dal 2012**
- Il Gruppo Banca Finint è stato **premiato** nella categoria **Private Debt** ai **Financecommunity Awards 2017, 2019 e 2020**

INVESTITORE

- **Track Record** significativo che **comprende ben 70 differenti investimenti**
- **Finint Investments SGR** gestisce **3 fondi di Minibond** per complessivi **435 Mln€ AUM**
- **Tra questi il Fondo PMI Italia II**, con investitori principali il Fondo Italiano d'Investimento e il Fondo Europeo per gli Investimenti, e il **Fondo Strategico Trentino-Alto Adige**, con investitori principali le Province di Bolzano e di Trento

SERVIZI DI BANCA AGENTE

- **Assistiamo la società emittente nella gestione degli aspetti operativi connessi all'emissione di obbligazioni nel mercato italiano** (Banca Agente, Rappresentante Comune degli Obbligazionisti, Security Agent e Monitoraggio Covenants)

...strutturando operazioni innovative

- **Viveracqua Hydrobond** (con BEI, CDP, fondi esteri e nazionali) per un importo complessivo di **~625 Mln€**
- **Elite Basket Bond** (con CDP e BEI) da **~120 Mln€**
- **Export Basket Bond Programme** (con CDP, MCC e SACE) da **~65 Mln€**
- **Lombardia Basket Bond Programme** (con CDP e Finlombarda) da **~40 Mln€**
- **Garanzia Campania Bond** (con CDP e MCC) da **~145 Mln€**
- **Basket Bond Italia** (con CDP e MCC) da **~100 Mln€**

Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Gli strumenti a disposizione

LO STRUMENTO

I **Minibond** sono **titoli obbligazionari** (nel caso di S.r.l. titoli di debito) che le imprese emettono al fine di **raccogliere capitale** di debito sul mercato dei capitali

Riferimenti normativi: art. 2410 (S.p.A.), art. 2483 (S.r.l.) del Codice Civile e art. 32 del Decreto Sviluppo del 2012



IL TARGET

Questo strumento di debito è utilizzato dalle **società di capitali**, (quotate e non quotate). Sono escluse tuttavia le società finanziarie e le microimprese (imprese con organico inferiore alle 10 unità o con fatturato inferiore ai 2 milioni di Euro)

L'UTILIZZO

I **Minibond** possono essere utilizzati **per vari scopi**:

- Aziende vocate all'internazionalizzazione con l'esistenza di precisi **progetti di sviluppo** da finanziare
- **Nuovi investimenti** (materiali, immateriali e finanziari, con l'eccezione di quelli speculativi)
- **Finanziamento del circolante** (pagamento fornitori, stipendi e/o equivalenti, imposte e tasse)
- Crescita per **linee esterne (M&A)**
- Non saranno consentiti utilizzi per il rifinanziamento/rimborso di debiti finanziari esistenti

Direct Lending

Il **Direct Lending** è una erogazione diretta di finanziamenti da parte di **soggetti non bancari** che permette quindi di **diversificare le fonti di finanziamento**.

Basket Bond

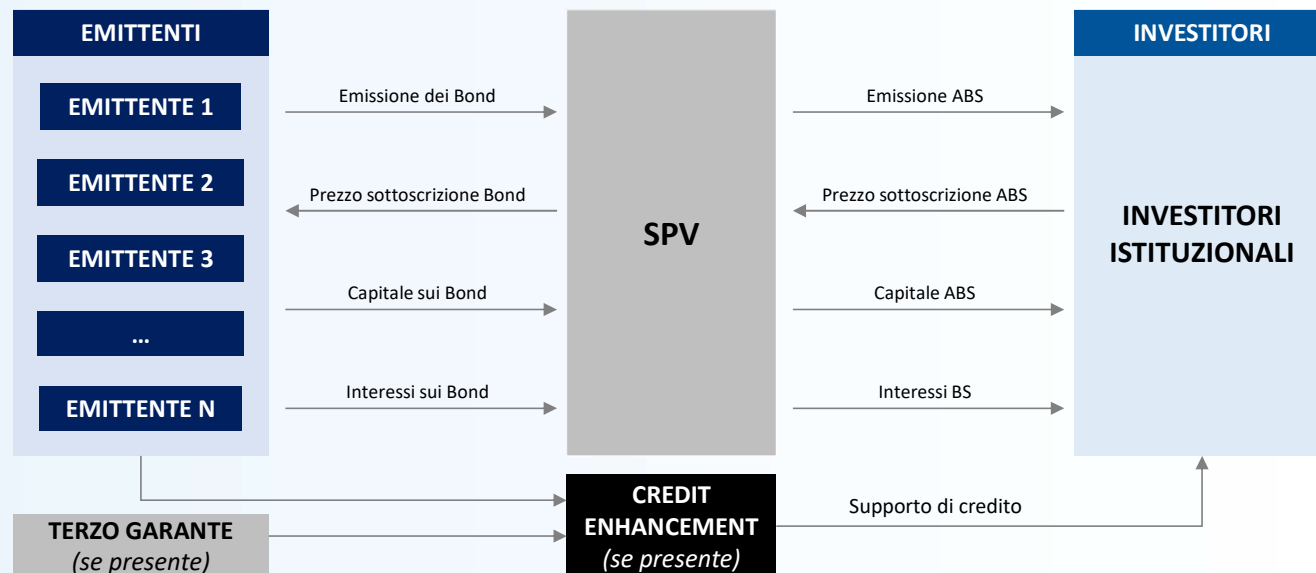
Nel **Basket Bond** N società Emittenti emettono Bond che vengono sottoscritti da una società veicolo (SPV) costituita ai sensi della legge 130/1999, che finanzia la sottoscrizione dei Bond tramite emissione di titoli asset backed (ABS). Gli ABS vengono sottoscritti a loro volta da Investitori dopo un'analisi di credito sui singoli Emittenti.

Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Caratteristiche e modello di funzionamento dei Basket Bond

Gli emittenti che partecipano ad un'operazione di Basket Bond sono contraddistinti da aspetti comuni, come ad esempio:

- **Area territoriale** (e.g. Garanzia Campania Bond, Lombardia Basket Bond)
- **Obiettivi d'investimento** dei proventi (e.g. internazionalizzazione, sviluppo del business)
- **Appartenenza** allo stesso settore (e.g.. Viveracqua Hydrobond)



- Nel **Basket Bond N** società Emittenti emettono Bond che vengono sottoscritti da una società veicolo (SPV) costituita ai sensi della legge 130/1999, che finanzia la sottoscrizione dei Bond tramite emissione di titoli asset backed (ABS). Gli ABS vengono sottoscritti a loro volta da investitori dopo un'analisi di credito sui singoli Emittenti
- L'operazione **può prevedere una o più forme di mitigazione del rischio** (credit enhancement) che possono essere fornite dagli emittenti e/o da altri soggetti al fine diminuire il rischio per gli Investitori
- Il **Basket Bond consente all'azienda emittente di «unire le forze» con altre aziende con l'obiettivo di creare un'operazione di importo maggiore** rispetto a quello che sarebbe in grado di ottenere rivolgendosi al mercato individualmente e, in questo modo, attirare l'interesse di investitori istituzionali quali la Banca Europea degli Investimenti (BEI) o Cassa Depositi e Prestiti



Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Lo strumento – riferimenti normativi (1-2)

| | |
|--|---|
| Normativa di riferimento | Decreto Sviluppo 2012 e successive modifiche ed integrazioni (D.L. n.83 del 22 giugno 2012, D.L. n.179 del 18 ottobre 2012 e relative leggi di conversione). |
| Imprese interessate | Società di capitali, società cooperative e mutue assicuratrici diverse dalle banche e dalle micro imprese, anche non quotate. |
| Requisiti | Revisione contabile dell'ultimo bilancio. |
| Tipologia strumenti | a) Prestito obbligazionario b) Direct lending c) Cambiali finanziarie |
| Durata strumenti | Tipicamente strumenti a medio lungo termine il prestito obbligazionario ed il direct lending; entro i 36 mesi le cambiali finanziarie. |
| Quotazione | Opzionale, sul segmento ExtraMot Pro di Borsa Italiana |
| Interessi passivi su strumenti di debito | Deducibilità completa fino a concorrenza del monte interessi attivi e, per l'eccedenza, nel limite del 30% dell'EBITDA risultante dall'ultimo bilancio approvato, a condizione che gli strumenti di debito siano: strumenti di debito i) quotati su un mercato regolamentato o sistema multilaterale di negoziazione, oppure ii) detenuti da investitori qualificati, che non partecipino direttamente o indirettamente a più del 2% del patrimonio dell'emittente. |
| Spese di emissione | Deducibilità completa (inclusi costi legali, di rating e di collocamento) nell'esercizio in cui sono sostenute, indipendentemente dal criterio di imputazione a bilancio. |

Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Lo strumento – riferimenti normativi (2-2)

Art. 2410 Codice Civile – Emissione

Se la legge o lo statuto non dispongono diversamente, l'emissione di obbligazioni è deliberata dagli amministratori.

In ogni caso la deliberazione di emissione deve risultare da verbale redatto da notaio ed è depositata ed iscritta a norma dell'articolo 2436.

Art. 2412 Codice Civile - Limiti all'emissione

La società può emettere obbligazioni al portatore o nominative per somma complessivamente non eccedente il doppio del capitale sociale, della riserva legale e delle riserve disponibili risultanti dall'ultimo bilancio. I sindaci attestano il rispetto del suddetto limite.

Il limite di cui al primo comma può essere superato se le obbligazioni emesse in eccedenza sono destinate alla sottoscrizione da parte di investitori professionali soggetti a vigilanza prudenziale a norma delle leggi speciali. In caso di successiva circolazione delle obbligazioni, chi le trasferisce risponde della solvenza della società nei confronti degli acquirenti che non siano investitori professionali.

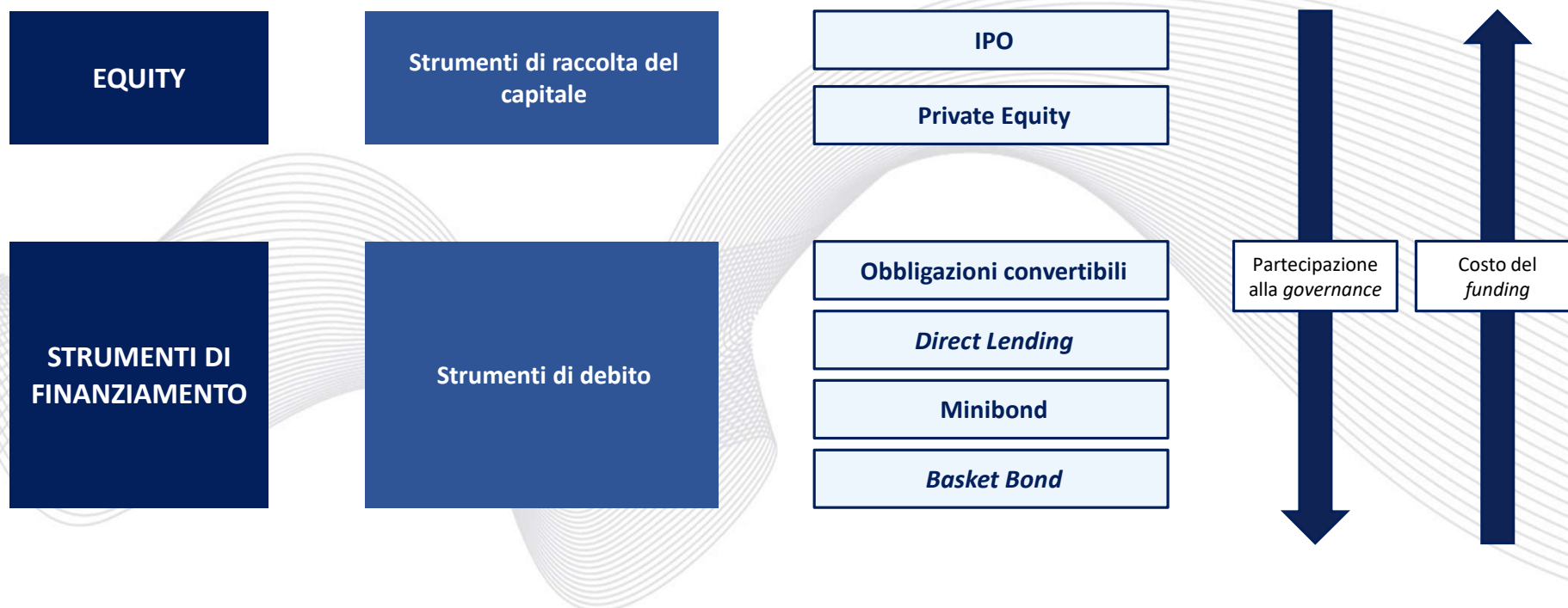
I commi primo e secondo non si applicano all'emissione di obbligazioni destinate ad essere quotate in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali di negoziazione ovvero di obbligazioni che danno il diritto di acquisire ovvero di sottoscrivere azioni.

Art. 2483 Codice Civile – Emissione di titoli di debito

- Se l'atto costitutivo lo prevede, la società può emettere titoli di debito. In tal caso l'atto costitutivo attribuisce la relativa competenza ai soci o agli amministratori determinando gli eventuali limiti, le modalità e le maggioranze necessarie per la decisione.
- I titoli emessi ai sensi del precedente comma possono essere sottoscritti soltanto da investitori professionali soggetti a vigilanza prudenziale a norma delle leggi speciali. In caso di successiva circolazione dei titoli di debito, chi li trasferisce risponde della solvenza della società nei confronti degli acquirenti che non siano investitori professionali ovvero soci della società medesima. [...]

Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

Posizionamento delle alternative sul mercato



Il Gruppo Banca Finint nel mercato del Private Debt

I vantaggi dello strumento

VANTAGGI DELL'EMISSIONE DI MINIBOND E BASKET BOND



FINANZIARI

- **Accesso a finanziamenti a medio/lungo termine** flessibili e creati su misura, in base alle esigenze contingenti dell'emittente
- **Rafforzamento** struttura patrimoniale e finanziaria

MB

BB

DL



RITORNO DI IMMAGINE

- **Propedeutico** a un ulteriore raccolta di capitale di debito o di equity
- **Sostanziale miglioramento dell'immagine aziendale** con conseguenze positive in termini di opportunità commerciali e finanziarie
- **Miglioramento** dello standing della società

MB

BB

DL



CULTURALI

- **Disintermediazione** dal sistema bancario
- **Diversificazione** delle fonti di finanziamento
- Superamento dell'orizzonte tipico della «PMI» grazie all'apertura e al confronto con i mercati di capitali
- **Strumento** per managerializzare la società e dotarsi di metodi di pianificazione economico finanziaria evoluti

MB

BB

DL



FISCALI

- **Piena deducibilità** fiscale degli interessi passivi legati all'operazione di emissione
- **Deducibilità** dei costi connessi all'emissione dello strumento

MB

BB

DL



Il processo di emissione

Il Processo di Emissione

Requisiti aziende target

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| REQUISITI OGGETTIVI | EMITTENTI | <ul style="list-style-type: none">Società quotate o non quotate che non siano microimprese |
| | FATTURATO | <ul style="list-style-type: none">Compreso indicativamente tra € 20M e € 500M |
| | BILANCI | <ul style="list-style-type: none">Ultimi due bilanci approvati, di cui almeno il più recente sottoposto a revisione contabile (preferibilmente da una società di revisione primaria) |
| | STANDING | <ul style="list-style-type: none">Situazione di <i>Good Standing</i> (assenza di procedure concorsuali in atto o in procinto di essere dichiarate) |
| | CATEGORIA | <ul style="list-style-type: none">Non rientranti nella categoria delle <i>start-up</i> o interessate da <i>turnaround</i> |
| REQUISITI QUALITATIVI | RATING | <ul style="list-style-type: none"><i>Rating</i> Emittente <i>Investment Grade</i> (se dotato di <i>rating</i>) |
| | USE OF PROCEEDS | <ul style="list-style-type: none">Aziende vocate all'internazionalizzazione con l'esistenza di precisi progetti di sviluppo da finanziareNuovi investimenti (materiali, immateriali e finanziari, con l'eccezione di quelli speculativi)Finanziamento del circolante (pagamento fornitori, stipendi e/o equivalenti, imposte e tasse)Non saranno consentiti utilizzi per il rifinanziamento/rimborso di debiti finanziari esistenti |
| | SETTORI DI INTERESSE | <ul style="list-style-type: none">Industria Meccanica; Industria Manifatturiera; Infrastrutture e Trasporti; <i>Food & Beverage</i>; <i>Travel & Leisure</i>; <i>Utilities</i> locali; <i>Luxury</i>; aziende di servizi |
| REQUISITI QUANTITATIVI | LIMITI QUANTITATIVI EMITTENTI | <ul style="list-style-type: none">EBITDA Margin maggiore 5%PFN / EBITDA minore 5xPFN / PN minore 2,5xEBITDA /Oneri Finanziari maggiore 3x |

I requisiti sopra riportati sono a titolo esemplificativo e non esaustivo. Potranno inoltre essere introdotte deroghe ad hoc sulla base del settore e del merito di credito dell'azienda nel suo complesso



Il Processo di emissione

Gli attori dell'operazione

- Gli attori coinvolti nel processo di strutturazione e collocamento di un'operazione di Bond, Minibond o Direct Lending possono essere diversi a seconda della tipologia di operazione e delle richieste degli investitori coinvolti

| | |
|------------------------------|---|
| EMITTENTE | ▪ Società Emittente |
| ADVISOR | ▪ Assistenza all'Emittente nella documentazione da produrre |
| ARRANGER | ▪ Gestione di tutte le fasi del processo con tutte le controparti |
| COLLOCATORE | ▪ Attività connesse al collocamento presso gli investitori |
| LISTING SPONSOR | ▪ Attività connesse alla quotazione dei titoli (se richiesta) |
| AGENTE DEI PAGAMENTI | ▪ Gestione dei rapporti con Banca d'Italia e Monte Titoli |
| INVESTITORI | ▪ Sottoscrizione dei titoli o erogazione del finanziamento |
| STUDIO LEGALE | ▪ Redazione della relativa documentazione |
| AGENZIA DI RATING | ▪ Eventuale attribuzione di un rating all'Emittente |
| MERCATO DI QUOTAZIONE | ▪ Eventuale approvazione del Documento di Ammissione |

 BANCA FININT

Il Processo di emissione

L'attività dell'arranger e della Banca Agente

| | | MINIBOND | BASKET BOND | DIRECT LENDING |
|---|---|----------|-------------|----------------|
| 1 | ATTIVITÀ DI ARRANGEMENT | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Studio di fattibilità dell'operazione sulla base delle esigenze della società emittente e del mercato ▪ Assistenza nella predisposizione del materiale di marketing per gli investitori ▪ Supporto nelle attività per l'eventuale ottenimento del rating e nelle discussioni con la/le agenzia/e di rating ▪ Assistenza nella definizione dei termini e delle condizioni dell'operazione ▪ Assistenza, congiuntamente ai legali dell'operazione, nella preparazione della documentazione contrattuale ▪ Assistenza negli adempimenti necessari al settlement dell'operazione | ✓ | ✓ | ✓ |
| 2 | ATTIVITÀ DI COLLOCAMENTO | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentazione e discussione dell'operazione ai potenziali investitori ▪ Assistenza agli investitori per l'ottenimento del materiale necessario per la predisposizione dell'istruttoria ▪ Organizzazione di roadshow e due diligence meeting ▪ Negoziazione delle condizioni dell'emissione con i potenziali investitori | ✓ | ✓ | ✓ |
| 3 | ASSISTENZA NEL PROCESSO DI QUOTAZIONE | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assistenza nella definizione della tempistica da condividere con Borsa Italiana ▪ Assistenza nella stesura della documentazione legale e amministrativa necessaria ▪ Assistenza nella preparazione del Documento di Ammissione | ✓ | ✓ | Non Prevista |
| 4 | RIDEFINIZIONE MINIBOND / DIRECT LENDING ESISTENTI | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assistenza nella ridefinizione dei termini e delle condizioni del Prestito Obbligazionario ▪ Presentazione delle modifiche del prestito agli attuali investitori ▪ Collaborazione con tutte le controparti coinvolte per l'organizzazione dell'Assemblea degli Obbligazionisti | ✓ | ✓ | ✓ |
| 5 | ATTIVITÀ DI BANCA AGENTE | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestione delle relazioni con Monte Titoli e Borsa Italiana in nome e per conto dell'emittente ▪ Determinazione e comunicazione del tasso di interesse ▪ Pagamento della cedola e capitale agli obbligazionisti per il tramite di Monte Titoli | ✓ | ✓ | Non Prevista |



Il Processo di emissione

Dettaglio dei costi indicativi (1-2)

Prestito Obbligazionario (cd. Minibond). I costi accessori standard per l'emissione di un prestito obbligazionario di importo indicativo 5M€, unico sottoscrittore, dalla durata indicativa di 5/6 anni, con cedole semestrali, senza garanzie, da parte di una azienda con 50 dipendenti, **sono stimati in circa 29 k€ all'emissione** e 2,5 k€ per anno in funzione della durata.

Di seguito il dettaglio:

- ✦ **Costi Legali:** tra i € 15.000/20.000 per emittente per la redazione dei contratti e il supporto per tutti gli adempimenti necessari. In caso di quotazione al mercato ExtraMOT Pro l'attività legale è compresa (assistenza nella redazione delle delibere consiliari e/o assembleari e nella preparazione della documentazione propedeutica all'emissione, verifica degli statuti, Regolamento, Contratto di Sottoscrizione, Documento di Ammissione, ecc.);
- ✦ **Costi di *Financial Due Dilligence*:** possibile richiesta di financial due diligence qualora non sia presente una società di revisione di gradimento;
- ✦ **Corrispettivo Banca Agente:** indicativamente € 5.000-7.000 una tantum e € 1.650 a cedola per emittente;
- ✦ **Costo Notaio:** delibera notarile per emissione titoli obbligazionari;

A che cosa serve Banca Agente?

•La **Banca Agente** assiste le imprese emittenti **(i) prima dell'emissione** per tutte le pratiche di dematerializzazione dei titoli (controparte Monte Titoli) e di attribuzione del codice ISIN (controparte Banca d'Italia) e **(ii) durante la vita del minibond** come «banca pagatrice» che consiste nel generare gli accrediti al servizio cedole e capitale a favore degli investitori, interfacciandosi con Monte Titoli.

In che cosa consiste la dematerializzazione e l'accentramento dei titoli?

•Un minibond consiste in titoli di debito che possono essere cartacei o dematerializzati. Il Fondo, data la molteplicità dei rapporti intrattenuti, richiede che i titoli siano dematerializzati (da qui il codice ISIN che identifica il titolo) e che il deposito e la gestione degli stessi avvenga tramite l'unico ente autorizzato in Italia, ovvero Monte Titoli.

È sempre necessario il Notaio?

•Sì. Come previsto dall'art. 2410 del c.c. l'emissione di titoli avviene tramite delibera notarile e deve essere iscritta al registro delle imprese competente prima dell'emissione vera e propria.

•Inoltre si dovrà verificare, nel caso di S.r.l., che lo statuto preveda l'emissione di titoli di debito: in caso contrario di dovrà prevedere una modifica dello statuto che avviene sempre per atto notarile.



Il Processo di emissione

Dettaglio dei costi indicativi (2-2)

Direct Lending. I costi accessori standard per la sottoscrizione di un loan di importo indicativo 5M€, unico sottoscrittore, dalla durata indicativa di 5/6 anni, con cedole semestrali, senza garanzie, da parte di una azienda con 50 dipendenti, **sono stimati in circa 23 k€** alla sottoscrizione e 0,5 k€ per anno in funzione della durata. Di seguito il dettaglio:

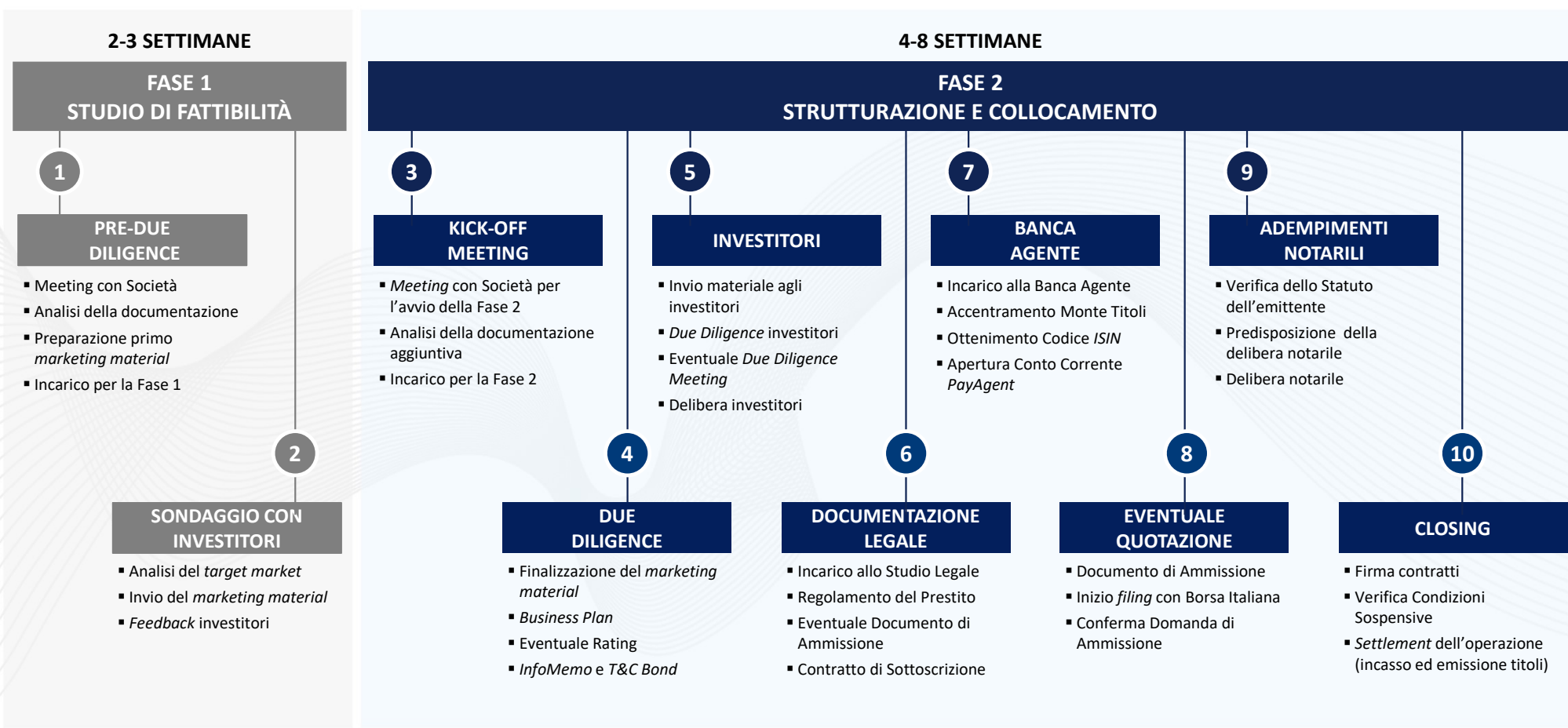
- ✦ **Costi Legali:** tra i € 17.500/25.000 per emittente per la redazione dei contratti e il supporto per tutti gli adempimenti necessari (assistenza nella redazione delle delibere consiliari e/o assembleari e nella preparazione della documentazione propedeutica alla sottoscrizione, verifica degli statuti, Regolamento, Contratto di Sottoscrizione, ecc..);
- ✦ **Costi di *Financial Due Diligence*** : possibile richiesta di financial due diligence qualora non sia presente una società di revisione di gradimento;
- ✦ **Corrispettivo *Set-Up Rata*** : indicativamente € 500 una tantum iniziale e successivamente € 250 per rata;

Principali Caratteristiche e Differenze tra Minibond e Direct Lending

| | | | |
|---|--|---|--|
| <u>Prestito</u> <u>Obbligazionario</u> | Potenziale presenza di più investitori Operazione maggiormente «di mercato» Possibilità di quotazione Non segnalata in Centrale Rischi | <u>Direct</u> <u>Lending</u> | <ul style="list-style-type: none">• Processo con un percorso di delibera aziendale più leggero rispetto al prestito obbligazionario• Costi fissi iniziali inferiori (no notaio, no banca agente)• Segnalata in Centrale Rischi (impatto su affidamenti e segnalazioni andamentali)• In caso di violazione accelerazione automatica |
|---|--|---|--|

Il Processo di emissione

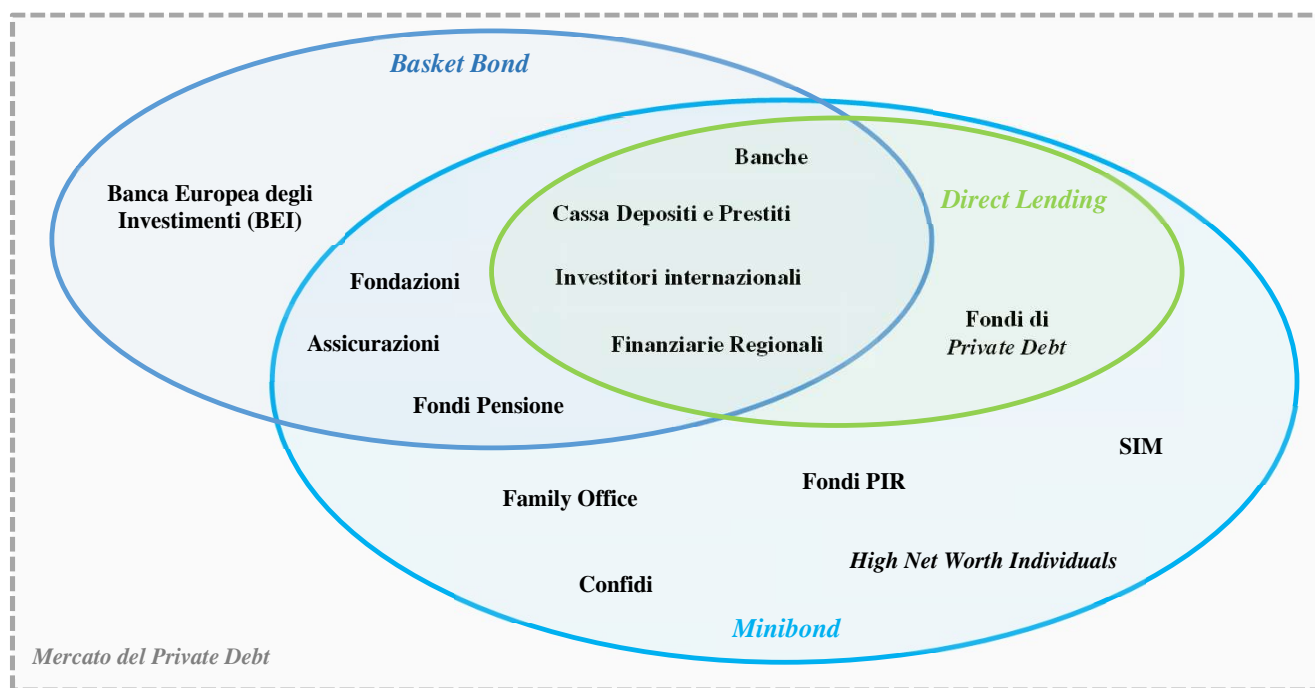
Timing indicativo dalla presentazione al collocamento



Il mercato e gli investitori

Il Mercato e gli Investitori

Gli investitori nel mondo del *Private Debt*



- Le caratteristiche dell'operazione dipendono, oltre che dalle esigenze dell'emittente e dalla contingenza del mercato, anche dalla tipologia e dalle richieste dell'investitore.
- Il compito dell'Arranger è quello di identificare l'investitore più idoneo per incrociare i desiderata dell'azienda e assistere l'azienda nei colloqui con gli investitori contribuendo al successo dell'operazione, nell'interesse di tutte le parti coinvolte.



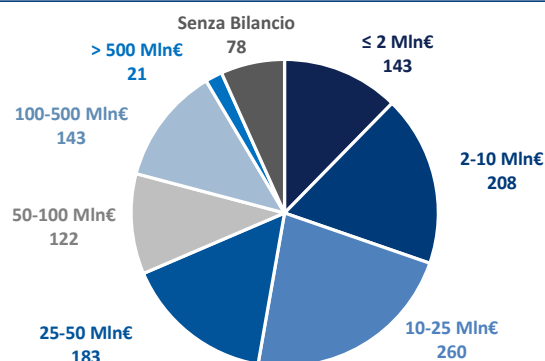
Il Mercato e gli Investitori

Il mercato dei Minibond

PRINCIPALI EVIDENZE DI MERCATO

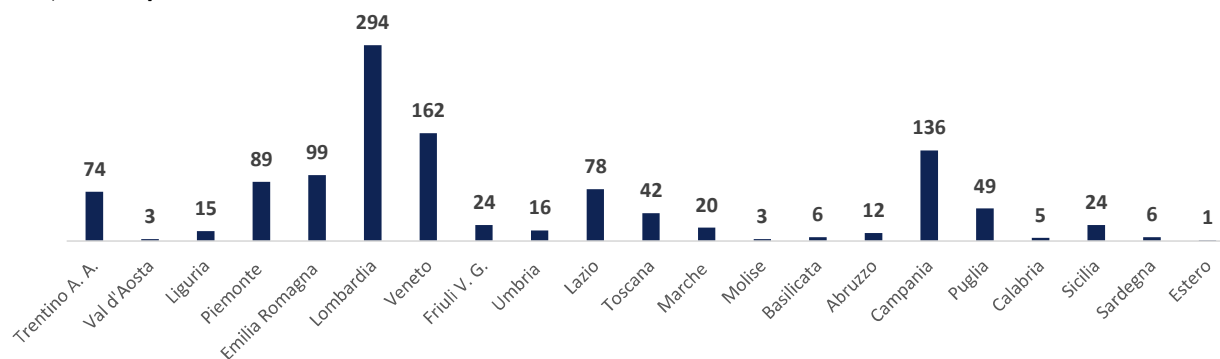
Segmentazione Imprese Emittenti per cluster di Fatturato Consolidato

[# Imprese Emittenti, 2012-2023]



Distribuzione Geografica del Valore delle Emissioni

[€ Milioni, 2012-2023]



1,679
Emissioni
effettuate

7,082
Imprese
emittenti

9,98 Mld€
Totale
emesso

6,35 Mln€
Importo
medio emesso

6,69%
Rendimento
medio cedole

5,21 anni
Durata media
emissioni

MARKET UPDATE

- Il cluster di fatturato consolidato delle imprese emittenti più numeroso è quello compreso fra € 10 e € 25 milioni, seguito dal gruppo fra € 2 e € 10 milioni
- Per quanto riguarda la localizzazione geografica delle imprese emittenti, le regioni del nord Italia contribuiscono al ca 66% del mercato ma gli ultimi due anni hanno fatto registrare una grande vivacità al centro-sud, grazie ai **Basket Bond** regionali
- È in continua crescita l'interesse da parte delle PMI in relazione ai temi **ESG**. I **Minibond green** possono essere strumenti importanti in questo percorso
- In parallelo si sta assistendo al consolidamento - anche grazie alle attuali garanzie pubbliche - del **Direct Lending**. Tale prodotto viene offerto dai fondi di *private debt* o da parte di soggetti non bancari e ha le stesse caratteristiche in termini di processo e di *due diligence* (le evidenze di mercato qui riportate non recepiscono le operazioni di *Direct Lending*)



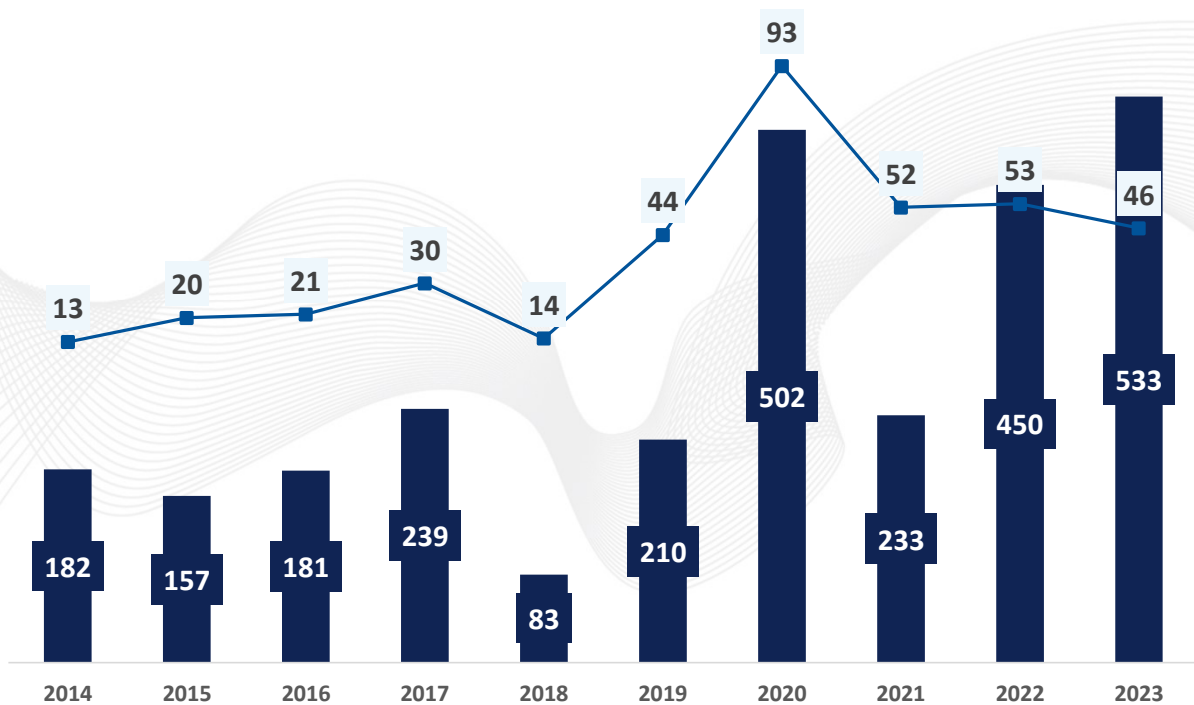
Il Mercato e gli Investitori

Siamo il player più attivo con un valore delle operazioni seguite come *Arranger* di ~2,8 Mld€

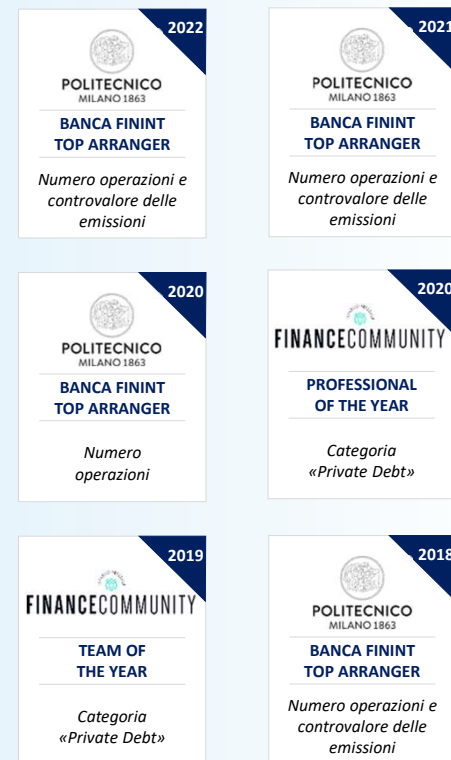
Operazioni strutturate da BANCA FININT

[€ Milioni, # Operazioni, Minibond – Basket Bond – Direct Lending, 2014 – 2023]

■ Valore ■ # Operazioni



Alcuni dei nostri riconoscimenti



Il Mercato e gli Investitori

Fondi Senior Private Debt

Attivi dal 2014, a supporto e sostegno dei percorsi di crescita delle PMI italiane

540 Mln

AUM (€)

+8

Professionisti






+130

Operazioni

4

Fondi in gestione

Principali Indicatori

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---|--|--------------|-------------------|----|----------------|-----|----------|-----------|--|
| AWARDS |  FINANCE COMMUNITY AWARDS 2019 2019 WINNER Team of the Year - PRIVATE DEBT Finint SGR | DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA  | | | | | | | | |
| |  FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO | | | | | | | | | |
| PRINCIPALI INVESTITORI |  cdp |  EUROPEAN INVESTMENT FUND | | | | | | | | |
| SINTESI PORTAFOGLIO | <table border="1"><tr><td>Target</td><td>Italian SMEs</td></tr><tr><td>Average Net Yield</td><td>8%</td></tr><tr><td>Average Rating</td><td>BBB</td></tr><tr><td>Duration</td><td>3,5 years</td></tr></table> | Target | Italian SMEs | Average Net Yield | 8% | Average Rating | BBB | Duration | 3,5 years | |
| Target | Italian SMEs | | | | | | | | | |
| Average Net Yield | 8% | | | | | | | | | |
| Average Rating | BBB | | | | | | | | | |
| Duration | 3,5 years | | | | | | | | | |

Principali Operazioni

| | | | |
|--|---|---|---|
|  SERI industrial | <i>Società quotata sul mercato MTA di Borsa Italiana operante con l'obiettivo di accelerare la transazione energetica</i> |  IMIFABX | <i>Terzo produttore mondiale di talco</i> |
|  ISAIA NAPOLI | <i>Azienda sartoriale fondata nel 1957 a Casalnuovo di Napoli</i> |  FEUDI DI SAN GREGORIO | <i>Una delle principali cantine del Sud Italia</i> |
|  LA SPORTIVA | <i>Azienda italiana specializzata nella produzione di calzature e abbigliamento tecnico per sport di montagna</i> |  LEFAY RESORT & SPA, LAGO DI GARDA | <i>Gruppo attivo nella gestione di luxury resorts & spa</i> |



Il Mercato e gli Investitori

Scheda fondi e expertise

- Finint Investments SGR gestisce quattro fondi dedicati al Private Debt, tre a carattere nazionale (di cui uno completamente che ha terminato il periodo di vita) e uno territoriale dedicato al Trentino Alto Adige per complessivi ~**€540 mln** di masse in gestione. E' riconosciuta come uno dei **principali player** che hanno contribuito a creare il mercato del Private Debt in Italia
- Vanta un track record significativo nell'asset class: dal 2013 ad oggi ha completato **130 investimenti** in Private Debt per complessivi **€412 mln** e ha al suo interno un **team dedicato di 8 risorse**, di cui sei dedicate ai fondi PMI e due dedicate al Fondo Strategico del Trentino Alto Adige

Fondo Minibond PMI Italia AUM €64,4M Fondo Integralmente Rimborsato

- Avvio: 2014
- Focus di investimento: PMI Italiane
- Investimenti **n.20/€75,7M**
- Rendimento medio: 5,3%
- TER = 1,2%
- **Distribuzione proventi: €11,9M (€64,9M capitale rimborsato)**
- Duration media: 3,4 anni

Fondo Strategico Trentino Alto Adige AUM €223,5M Fondo in fase di ammortamento

- Avvio: 2015
- Focus di investimento: Imprese ed Enti Finanziari con sede in Trentino Alto Adige
- **2 comparti**, Trento and Bolzano
- Investimenti
Bolzano **n.22/€79,5M**
Trento **n.45/€117,5M**
- Rendimento medio: 3,9%

Fondo PMI Italia II AUM €145,7M Fondo in fase di ammortamento

- Avvio: gennaio 2019
- Focus di investimento: PMI Italiane
- Investimenti: **n.38/€144,6M**
- Rendimento medio: 6,1%
- Rating medio: BBB-
- Duration media : 3,9 anni

Fondo PMI Italia III AUM €90M Fondo in fase di investimento

- Avvio: marzo 2024
- Focus di investimento: PMI Italiane
- Investimenti: **n.5/€16,5M**
- Rendimento medio: Area [8 - 9]%
- Rating medio: BB
- Duration media : [6 - 7] anni



BANCA FININT



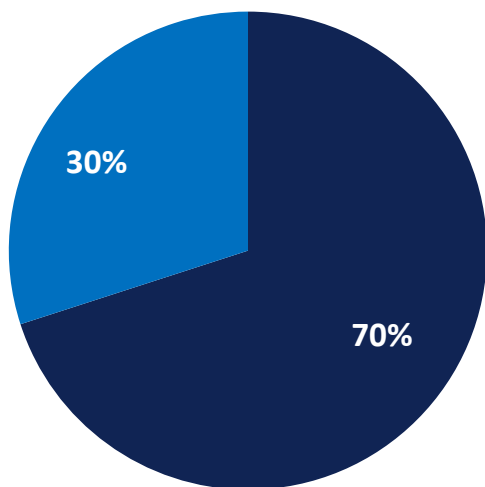
BANCA FININT



Il Mercato e gli Investitori

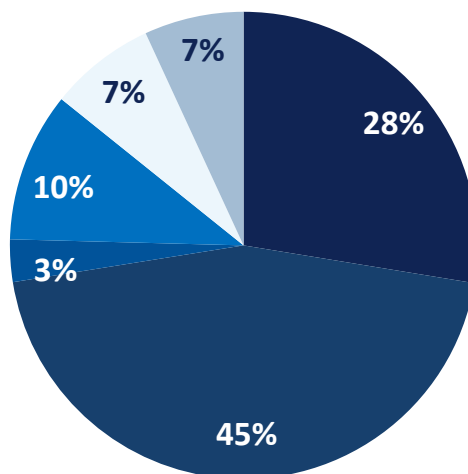
Storico delle caratteristiche degli investimenti effettuati dal fondo PMI Italia II

Investimenti per tipologia



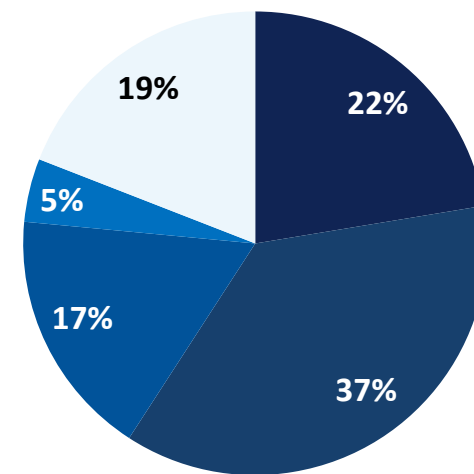
- Senior Secured
- Senior Unsecured

Investimenti per tipologia garanzie



- Garanzie Pubbliche (SACE, MCC)
- Pegno sulle azioni/quote
- Pegno sul magazzino
- Fidejussioni

Investimenti per tipologia di operazione



- Capex
- Expansion/General Purpose
- LBO
- Green Project



Il Mercato e gli Investitori

La due diligence dell'investitore

INFO QUALITATIVE

- Descrizione azienda
- Attività svolta
- Soci
- KYC
- Struttura del Gruppo
- Descrizione del settore di appartenenza
- Principali *competitors*
- Principali clienti
- Strumenti quotati/Minibond precedenti
- Società di revisione

INFO QUANTITATIVE

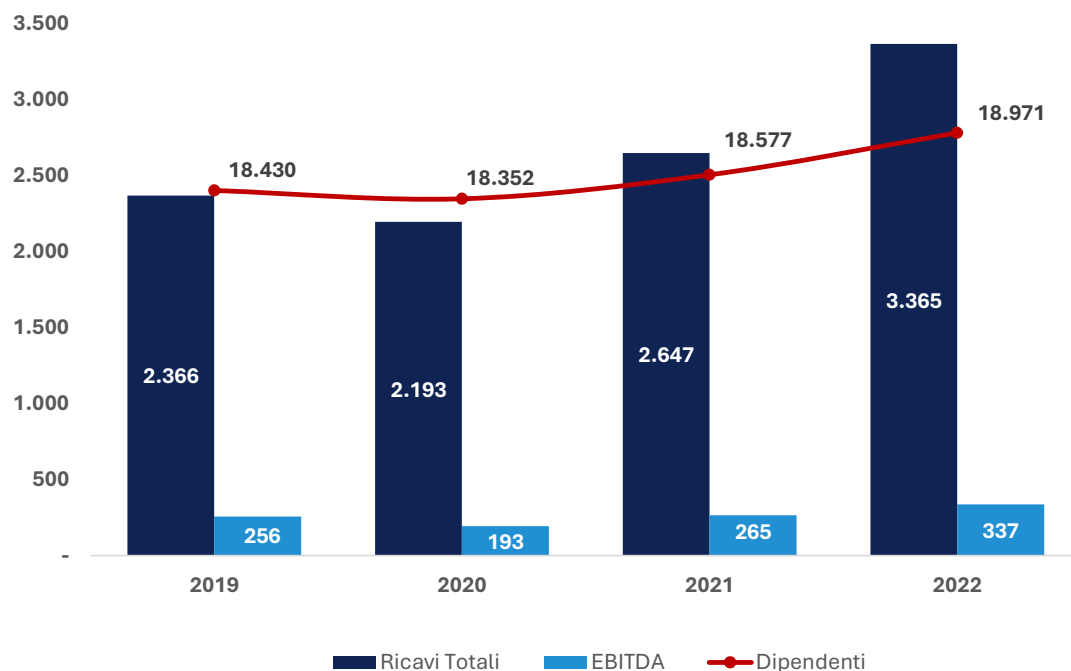
- *Key Financial* storici
- *Budget & Business Plan*

| Key Financials - Alfa S.p.A. | | | |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| €/000 | 2020 A | 2021 PC | 2022 BDG |
| Fatturato | xxx | xxx | xxx |
| Ebitda | xxx | xxx | xxx |
| <i>Ebitda %</i> | <i>xxx%</i> | <i>xxx%</i> | <i>xxx%</i> |
| Utile Netto | xxx | xxx | xxx |
| PN | xxx | xxx | xxx |
| PFN | xxx | xxx | xxx |
| Capex | xxx | xxx | xxx |

- *Debt Analysis*
 - Banche di relazione
 - Plafond disponibile SACE/MCC
 - Ultime operazioni MLT realizzate
- *Use of proceeds* dell'operazione

Il Mercato e gli Investitori

Il supporto alla crescita dell'economia reale – i risultati delle aziende investite



Abbiamo condotto un test empirico sul nostro portafoglio (Fondo PMI Italia II) per verificare i macro trend riscontrati.

Senza alcuna velleità scientifica, abbiamo aggregato e normalizzato il portafoglio per gli anni 2019, 2020, 2021 e 2022.

Possiamo notare che:

- **Ricavi:** dopo la riduzione del 2020 la risposta del 2021 e del 2022 è stata positiva, ritornando a valori superiori al 2019.
- **EBITDA:** la marginalità media della società in portafoglio risulta ancora a livelli leggermente inferiori ai dati pre-pandemici, sottolineando tuttavia che il periodo 2020-2022 ha fortemente stressato i conti economici delle società per via dei rincari delle materie prime, la rottura della supply chain mondiale, l'incremento dei costi dei trasporti, lo scenario bellico, l'inflazione e la crisi energetica.
- **Dipendenti:** a seguito del rallentamento delle assunzioni registrato nel 2020, con il 2021 e il 2022 il numero dei dipendenti è tornato a crescere. Mediamente il numero dei dipendenti è incrementato del 3% nel periodo 2019-2022.

Complessivamente le imprese finanziate hanno dimostrato di aver saputo affrontare brillantemente i momenti avversi, dimostrandosi resilienti e reattive.

+12%
CAGR RICAVI
2019 - 2022

+31%
EBITDA
2019 - 2022

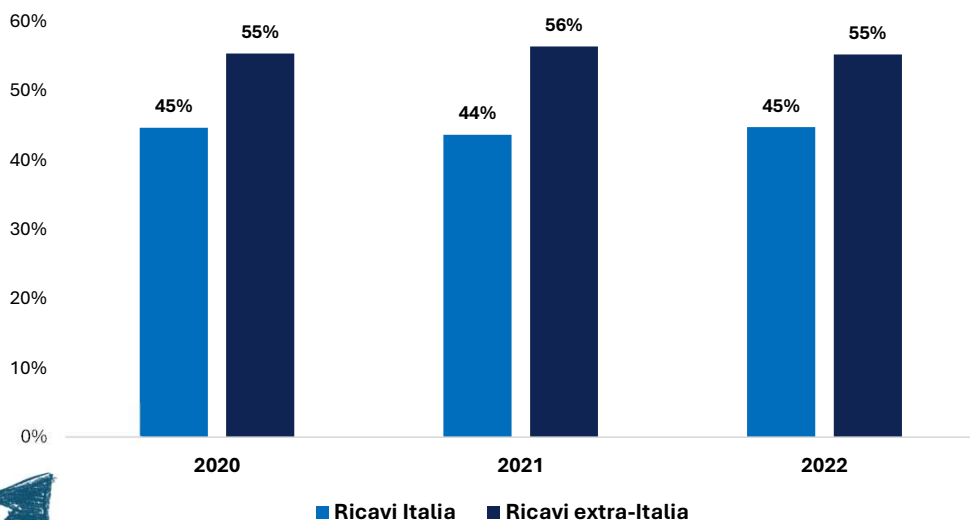
+3%
DIPENDENTI
2019 - 2022



Il Mercato e gli Investitori

Il supporto alla crescita dell'economia reale – la crescita internazionale

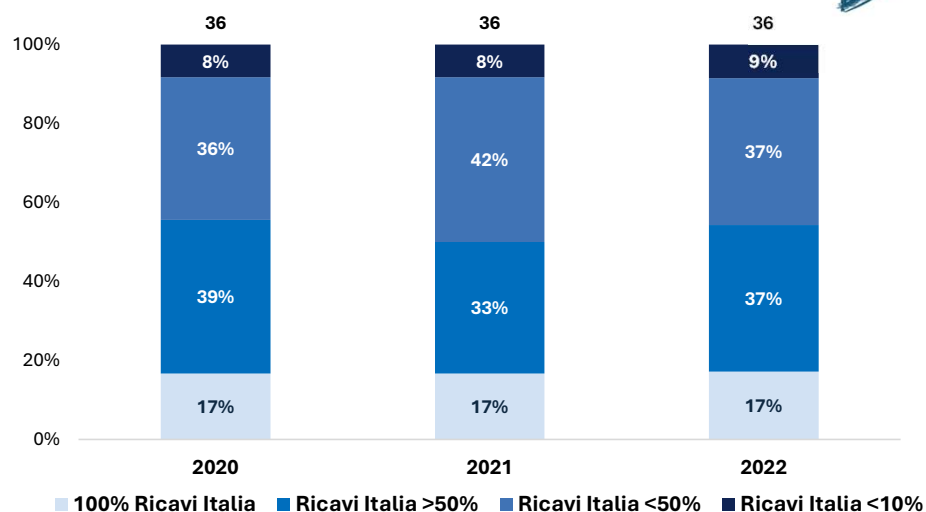
Diversificazione media ricavi società in portafoglio



La suddivisione per classi in base alla percentuale di esportazione rende ancora più evidente la rilevanza del settore estero per le aziende finanziate, dove solo il 17% trova i propri ricavi all'interno del paese Italia.

Le aziende stabilmente esportatrici rappresentano l'83% degli investimenti

% medie di provenienza dei ricavi (*)



Almeno il 55% dei ricavi delle aziende in portafoglio vengono realizzati extra Italia. Investiamo in aziende italiane ma con una forte vocazione internazionale.

I nostri investimenti sono rivolti ad aziende che poggiano i propri ricavi e crescita per oltre il 50% sulle esportazioni, riducendo quindi il rischio di avere un'accentuata esposizione verso il solo ciclo economico italiano.

Per il campione abbiamo utilizzato il portafoglio aggregato e normalizzato per gli anni 2020, 2021 e 2022

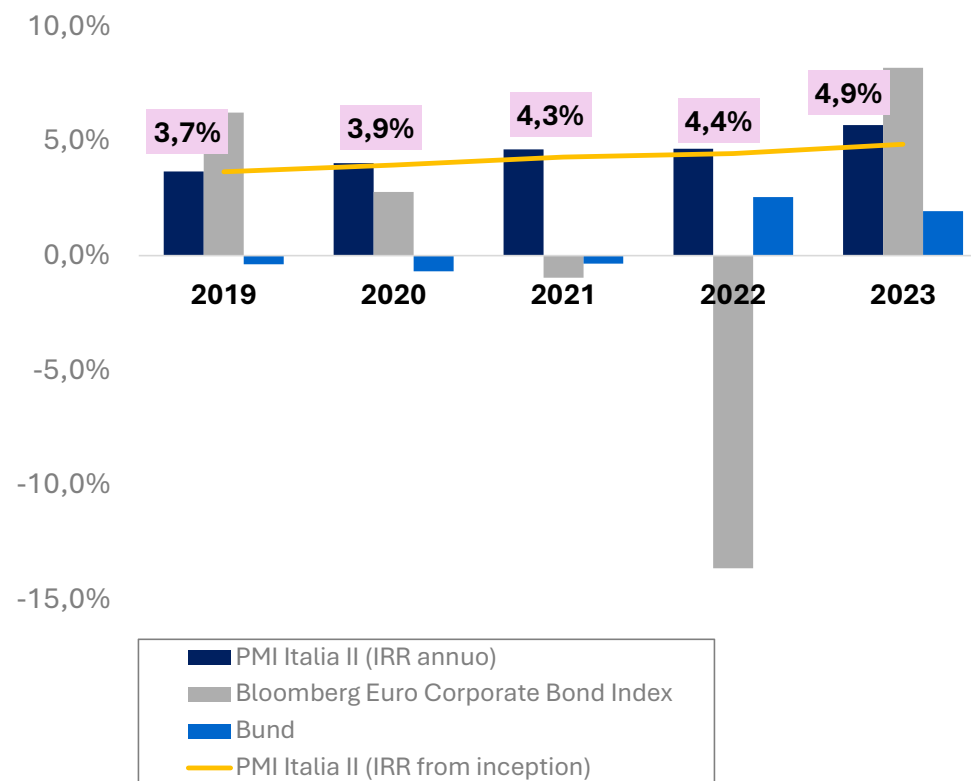


Il Mercato e gli Investitori

Finint Private Debt: performance superiori al mercato

- Vi sono state continue variazioni di scenario: la pandemia, i rendimenti finanziari negativi, le problematiche della logistica, le difficoltà di reperimento delle materie prime, la crisi energetica e la guerra ai confini dell'Europa; episodi avvenuti uno in seguito all'altro
- Dal confronto con il rendimento del Bund a 7 anni e con quello di un indice di un paniere di titoli comparabili (Bloomberg Euro Corporate Bond Index) possiamo notare che:
 - Il fondo genera performance con una volatilità sensibilmente inferiore rispetto ai benchmark, anche in scenari di tassi negativi, in quanto i rendimenti sono maggiormente ancorati ai fondamentali dell'azienda finanziata
 - La *pricing policy* del fondo, sommata alla strategia *buy and hold*, offre una maggiore stabilità dei prezzi, ancorando i valori dei titoli agli effettivi *impairment* sulle aziende

IRR annuo e IRR since inception



Il nostro approccio ESG

Il nostro approccio ESG

Focus: green bond e sustainability-linked bond

- I **green bond** sono titoli obbligazionari emessi per finanziare progetti con un impatto positivo in termini ambientali. Esempi di progetti green possono essere: l'installazione di impianti per la generazione di energia rinnovabile, un progetto di efficientamento energetico, un investimento per incrementare il riciclo di rifiuti o promuovere l'economia circolare.
- I **sustainability-linked bond** sono titoli obbligazionari che prevedono meccanismi per 'agganciare' il rendimento del titolo, e quindi il costo del capitale per l'emittente, ai risultati di impatto del progetto finanziato premiando l'emittente con uno 'sconto' sul tasso di interesse in caso di raggiungimento di un obiettivo prefissato).

GREENWASHING

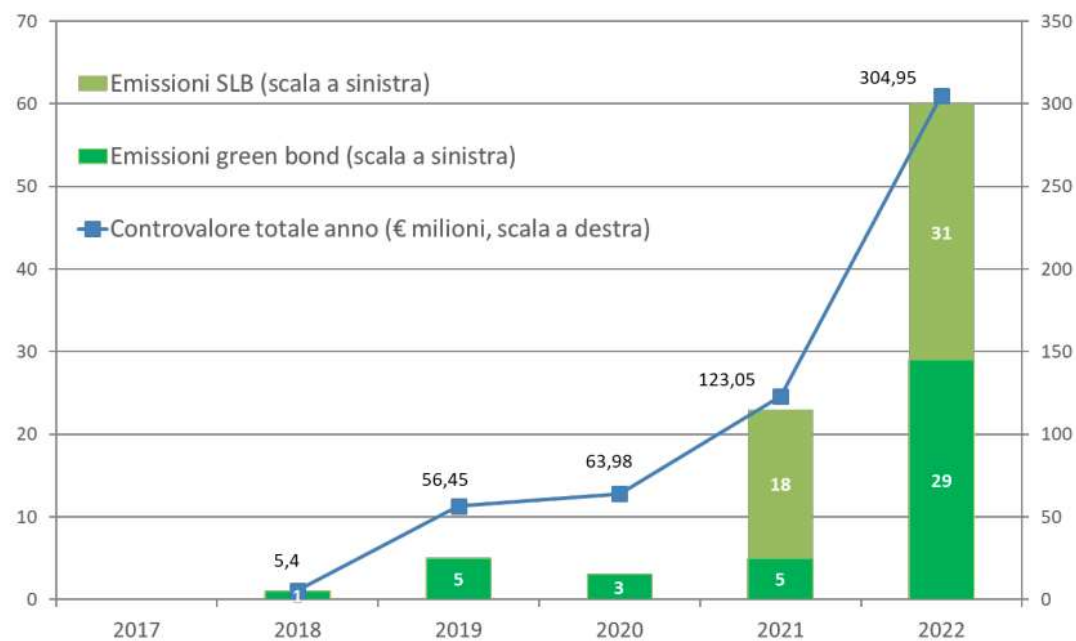
Ma che garanzia hanno gli investitori in un bond ESG che effettivamente i proventi raccolti vengano poi destinati al progetto previsto, evitando fenomeni di greenwashing?

Sul mercato esistono delle buone pratiche e dei codici volontari, cui si può fare riferimento, con ad esempio i principi ICMA (International Capital Market Association) specifici per ogni tipologia di bond sopra citata. In generale si richiede che venga formalizzato il processo di selezione degli investimenti, attraverso metriche chiare e pertinenti, che ci sia un meccanismo di segregazione dei proventi dall'emissione obbligazionaria (in modo da evitare che vadano a finanziare altri progetti non green), che venga implementata una rendicontazione periodica trasparente dell'impatto ottenuto dal progetto, magari 'certificata' anche da un soggetto indipendente esterno (ovvero una 'second party opinion' o una certificazione riconosciuta o un rating emesso da una società qualificata). Un altro standard disponibile, specifico per i bond che mirano all'obiettivo di riduzione delle emissioni di gas serra, è quello di Climate Bond Initiative (CBI).

Il nostro approccio ESG

Focus: green bond e sustainability-linked bond

- La crescente attenzione del mercato finanziario verso la sostenibilità e i temi ESG (Environmental, Social, Governance) sta alimentando le emissioni di titoli obbligazionari come **green bond** e **sustainability-linked bond** che si pongono obiettivi di **generare un impatto positivo in termini di sostenibilità**.
- Anche fra le PMI si diffonde il ricorso a strumenti di finanziamento ESG:



Il nostro approccio ESG

Sostenibilità e «Agenda 2030»

Finint Investments SGR è firmataria degli UN PRI, associazione che ha come obiettivo lo sviluppo di un sistema finanziario globale più sostenibile. Gestisce **8 fondi ex Art. 8/Art. 8 PLUS SFDR**

- Il rispetto dei principi PRI è parte integrante del processo d'investimento
- Analizziamo ogni possibile impatto in ambito ESG

- 1  Screening process
- 2  Due diligence
- 3  Monitoring
- 4  Decision on investments

Obiettivi di Sviluppo Sostenibile Agenda 2030 Sustainable Development Goals, SDGs



Finint Investments SGR Fondi ESG

FONDI A COMPLETO APPROCCIO ESG



- Clean Energy
- Social & Student Housing
- Urban Redevelopment
- Property Income



Public Rating

- Private Debt
- Private Equity



Finint ESG Rating

FONDI A PARZIALE APPROCCIO ESG



ALTRI FONDI

- Multi-strategy
- Non Performing loans (NPLs)
- Debt Restructuring
- Distressed Real Estate
- Fixed Income
- Listed Equity



Il nostro approccio ESG

Sostenibilità e «Agenda 2030»

- **Politica di investimento** disciplinata ai sensi del Regolamento UE 2088/19 (**Fondo Art. 8 SFDR**)
- Ogni investimento viene preliminarmente valutato attraverso uno *scoring* adottato dalla SGR denominato «**Finint Overall Score**». Lo scoring si determina partendo dalla classificazione del settore di appartenenza della target in base al quale sono definiti 3 cluster con differenti pesi E, S e G per i relativi KPI (costantemente aggiornati dal team di Risk Management interno)
- Condizione per poter investire in una società è il raggiungimento di un punteggio pari ad almeno **20 punti su 100 totali teorici possibili**

| DUE DILIGENCE | MONITORING PORTAFOGLIO | EXIT |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Ottenimento Finint Overall Score prima dell'investimento▪ Integrazione attività ESG nelle tradizionali procedure di DD▪ Prima del closing<ul style="list-style-type: none">▪ Identificazione dei rischi ESG e▪ Individuazione aree di miglioramento e possibile identificazione di obiettivi da raggiungere▪ Valutazioni ESG riportate nell'Investor Memo | <ul style="list-style-type: none">▪ Coinvolgimento di tutto il team sulle tematiche ESG riguardanti la target▪ Coinvolgimento della target:<ul style="list-style-type: none">▪ Valutazione annuale del Finint Overall Score▪ Monitoraggio raggiungimento eventuali obiettivi identificati in sede di investimento▪ Idealmente promozione eventi ESG e programmi ad hoc▪ Reportistica dedicata per gli investitori | <ul style="list-style-type: none">▪ Massimizzazione del contributo del profili ESG al ritorno sull'investimento (evidenziando in sede di exit le procedure e i miglioramenti adottati dall'impresa e preparando il management team del target a sessioni dedicate) |

Private Equity



Il nostro approccio ESG

Finint Overall Score

Finint Overall Score

- Nel corso degli anni, gli investimenti sostenibili sono diventati sempre più importanti e per questo motivo è **necessario concentrarsi sull'attenzione che le aziende target rivolgono ai problemi ESG**.
- Dal punto di vista metodologico, abbiamo creato nel corso degli anni **un modello proprietario di rating ESG** che utilizziamo per valutare i singoli investimenti in base all'*asset class* e alle sottocategorie clusterizzate.
- Lo *scoring* si determina a partire dal gruppo di appartenenza del singolo *asset*: in funzione di ogni gruppo sono definiti differenti pesi E, S e G con relativi *Key Performance Indicators (KPI)*. Questo *rating* interno monitora i *KPIs* in linea con la tassonomia in vigore, con i *PAI (Principal Adverse Impact)*, i *DNSH (Do No Significant Harm)* e valuta tutto ciò diversificando l'approccio in base alla fase in cui si trova l'investimento.
- L'utilizzo del modello di *scoring* è necessario per effettuare l'investimento, ma anche per monitorare lo sviluppo dei nostri *asset* in termini ESG, e per raggiungere gli obiettivi strategici sui singoli portafogli di investimento, in termini sia di *engagement* che di impatto sulla decarbonizzazione.

| FASE 1 | FASE 2 | FASE 3 |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Definizione KPIs | <ul style="list-style-type: none">▪ Strutturazione del questionario▪ Raccolta dei dati e verifica del rispetto della soglia minima | <ul style="list-style-type: none">▪ Integrazione dei rischi di sostenibilità▪ Finint Overall Score trend analysis |

Il nostro approccio ESG

Modello di analisi di Finint

Environmental Impact, KPIs perseguiti:



MITIGAZIONE CAMBIAMENTO CLIMATICO

Ad esempio, misurazione del rapporto tra consumi di energia da fonti rinnovabili e consumo totale di energia



ADATTAMENTO AI CAMBIAMENTI CLIMATICI

Adozione di un sistema di gestione ambientale, analisi produzione energia, analisi di emissioni CO2, piano di azione per ottimizzazione performance e abbattimento emissioni di Co2



PROTEZIONE DELLE ACQUE

Impegno all'efficiamento del consumo di risorse idriche



ECONOMIA CIRCOLARE

Impegno all'utilizzo di materiali riciclati



TUTELA BIODIVERSITA'

Rapporto tra rifiuti avviati a riciclo/recupero di materia o energia e totale dei rifiuti generati

Il nostro approccio ESG

Modello di analisi di Finint

Social Impact, KPIs perseguiti:



LAVORO DIGNITOSO

In tutta la catena di valore (per esempio: numero contratti con manodopera locale, retribuzione oraria adeguata)



PIANI BENESSERE E COMFORT

Presenza di piani per il **miglioramento del comfort e del benessere** degli occupanti



STANDARD DI VITA ADEGUATI E BENESSERE DEGLI OCCUPANTI

(Per esempio: politiche di welfare)



PIANI DI SICUREZZA

Presenza di piani per la sicurezza dei **tenant/occupanti degli edifici**



COMUNITA' INCLUSIVE E SOSTENIBILI

(Per esempio: rapporto tra fornitori locali e fornitori)



PIANI PER IL COINVOLGIMENTO DEI TENANTS

Presenza di piani per il **coinvolgimento degli acquirenti/tenants** sulle tematiche ESG



Il nostro approccio ESG

Modello di analisi di Finint

Governance Impact, KPIs perseguiti:



GENDER PARITY

Presenza di donne nel management e nel board e impegno a contrastare la discriminazione di genere garantendo pari opportunità di carriera e di remunerazione



ADESIONE ALLA SOSTENIBILITA'

Presenza di un comitato di sostenibilità, Redazione di un Report e/o Bilancio di Sostenibilità da parte dell'organizzazione, , Presenza di una delegato con responsabilità per i temi economici, ambientali e sociali



EPISODI DI CORRUZIONE

Presenza di un documento in cui siano descritti i valori, i principi, gli standard e le norme di comportamento dell'organizzazione (modello organizzativo ex 231, codici di condotta ed etica) e Numero totale degli episodi di corruzione accertati



FORMAZIONE

Politica formalizzata in ambito di Sostenibilità/ESG



INIDIPENDENZA

Presenza di membri indipendenti nel board

Il nostro approccio ESG

Percorso e Risultati ESG

Due Diligence ESG

Engagement

Miglioramento Rating ESG
e diminuzione del rischio
complessivo per
investitori

Valorizzazione in fase di
EXIT



Case Study – Emissione obbligazionaria Project Yacht

Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

| | |
|-----------------------------|---|
| EMITTENTE | Project Yacht |
| IMPORTO INVESTIMENTO | <ul style="list-style-type: none"> 5 milioni € |
| IMPORTO EMISSIONE | <ul style="list-style-type: none"> 5 + 5 milioni € |
| STATUS | <ul style="list-style-type: none"> Senior Secured Bond – pegno su magazzino |
| VALUTA | <ul style="list-style-type: none"> Euro |
| INVESTITORE | <ul style="list-style-type: none"> Fondo PMI Italia III + Altro Fondo di Private Debt Italiano |
| TIPO DI EMISSIONE | <ul style="list-style-type: none"> Bond |
| DURATA | <ul style="list-style-type: none"> 6 anni |
| RIMBORSO | <ul style="list-style-type: none"> Amortizing, semestrale – pagamento della prima rata capitale a 18 mesi dall'Emissione |
| INTERESSI | <ul style="list-style-type: none"> Tasso Variabile - EUR 6M + 500 bps |
| UPFRONT FEE | <ul style="list-style-type: none"> 1% sull'importo in linea capitale sottoscritto |
| RATING | <ul style="list-style-type: none"> BB- (CRIF- Rating Unsolicited richiesto dalla Società) |

SEDE LEGALE E OPERATIVA: Italia

P.I.: 0000000000

COVENANTS FINANZIARI

| Par. Fin. | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 e succ. |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| PFN/EBITDA | 4,0x | 4,0x | 3,75x | 3,5x | 3,0x |
| PFN/PN | 2,0x | 2,0x | 2,0x | 2,0x | 2,0x |
| PFN Max | 60mln€ | 55mln€ | 50mln€ | 48mln€ | 45mln€ |

Per il parametro finanziario PFN/EBITDA sarà prevista la possibilità di sfioramento del 10% per non più di una volta consecutiva (alla data di calcolo 31/12). In caso di sfioramento sarà effettuato un nuovo test alla data di calcolo del 30/6 successivo (in tal caso sarà necessario predisporre un bilancio LTM certificato dal revisore) al fine di verificare il rientro del parametro nella soglia prevista.

MATERIALE ESAMINATO

- Bilancio 2020-2021-2022- 2023
- Centrale dei Rischi Banca d'Italia
- Business Plan 2024-2030
- Backlog Commesse
- World Check

GARANZIE

- Pegno non possessorio su rimanenze di prodotti finiti e semilavorati** – con verifica semestrale soggetta all'audit di revisore esperto di gradimento del Finanziatore



Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

Project Yacht è un'azienda leader a livello mondiale nella produzione di arredi per mega e giga yachts e nella costruzione d'interni per dimore di prestigio e ville esclusive.

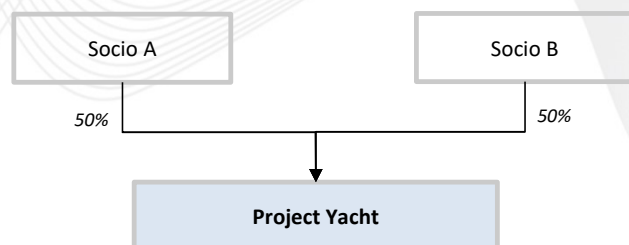
La Società è attiva in tre settori: yachts (produzione, progettazione e consegna), refit (interventi su imbarcazioni già operative) e residenziale (costruzione di interni per dimore di lusso).

La Società, grazie all'esperienza e alla professionalità dei propri artigiani e alle nuove tecnologie a disposizione, rappresenta uno dei principali operatori al mondo negli arredi chiavi in mano per mega yachts.

La società ha sede in Italia e svolge la propria attività produttiva in quattro stabilimenti, per un totale di 30.000 mq di capannoni di proprietà dislocati in Toscana e Liguria.

| Key Financials (Bilancio Esercizio) | | | | | |
|-------------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| €/000 | 31/12/2019 | 31/12/2020 | 31/12/2021 | 31/12/2022 | 31/12/2023 |
| Ricavi totali | 56.000 | 60.000 | 70.000 | 75.000 | 76.000 |
| Ebitda | 5.000 | 10.000 | 13.000 | 13.000 | 15.000 |
| <i>Ebitda margin</i> | 8,93% | 16,67% | 18,57% | 17,33% | 19,74% |
| Ebit | 4.000 | 5.000 | 4.000 | 11.000 | 11.000 |
| <i>Ebit margin</i> | 7,14% | 8,33% | 5,71% | 14,67% | 14,47% |
| Utile Netto | 1.000 | 2.000 | 500 | 7.000 | 8.000 |
| Capitale Investito Netto | 50.000 | 70.000 | 70.000 | 77.000 | 95.000 |
| Patrimonio netto | 23.000 | 25.000 | 25.000 | 32.000 | 40.000 |
| Posizione Finanziaria Netta | 27.000 | 45.000 | 45.000 | 45.000 | 55.000 |
| Ratio Finanziari | | | | | |
| PFN/PN | 1,2x | 1,8x | 1,8x | 1,4x | 1,4x |
| PFN/EBITDA | 5,4x | 4,5x | 3,5x | 3,5x | 3,7x |
| EBITDA/Oneri Finanziari | 3,4x | 7,3x | 8,8x | 8,4x | 4,7x |
| ROCE | 8,0% | 6,5% | 5,1% | 14,4% | 11,8% |

Catena di controllo



Use of Proceeds

Supporto all'Emittente nella realizzazione del piano di crescita previsto dalla Società, sia nell'investimento per migliorie generali e ampliamento degli stabilimenti produttivi sia nel supportare la crescita del backlog commesse.

Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

Ipotesi di Rendimento

| Investment Case | IRR | Euribor IRR | Spread IRR | MoC |
|----------------------|------|-------------|------------|-------|
| Cash sino a scadenza | 8,0% | 2,6% | 5,4% | 1,31x |

Il rendimento previsto dallo strumento risulta compatibile con la strategia di investimento del fondo e con i rendimenti attesi dagli investitori.

Va inoltre rilevato che l'operazione entrerà in ammortamento con il periodo di investimento del fondo ancora aperto permettendo eventualmente il reinvestimento di parte dei rimborsi.

Elementi d'attenzione dell'investimento in relazione alla strategia del Fondo

- L'investimento risulta di importo allineato agli obiettivi di diversificazione di portafoglio perseguiti dal Fondo, rappresentando circa il 6% del commitment. Con l'attuale dimensione del fondo l'ammontare complessivamente investito si attesterebbe al **10% del commitment**.
- **Lo score ESG della società, pari a 46/100**, risulta superiore al limite minimo di 20/100. L'investimento non intacca il plafond del 20% di strumenti con uno score compreso tra 20 e 30
- La Società impiega 250 dipendenti, con un Attivo di 127mln€ e Ricavi per 76,7mln€ (dati 2023) risulta una **Small Mid-Cap** ai sensi della definizione riportata nel Regolamento del Fondo pertanto rientra nel limite minimo del 70% degli investimenti



Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht



Key Management
di comprovata
esperienza

Socio A e Socio B sono i fondatori e attuali amministratori della Società. La famiglia è **attiva da tre generazioni nel settore degli arredi per interni**, dal 1925. La terza generazione, rappresentata da Socio A, insieme al Socio B ha deciso di sfruttare l'expertise nel settore per espandersi nel mercato degli arredi per yacht fondando nel 1994 la Project Yacht, facilitati anche dalla **localizzazione geografica della Società situata in quello che può essere considerato un polo di eccellenza italiana per il settore della nautica**.



Settore del lusso
resiliente e in
crescita

Negli ultimi anni il settore del lusso ha registrato una crescita generale, trainata dalla clientela alto-spendente degli *Emerging Markets*. In particolare il **segmento yacht e veicoli privati di lusso ha registrato un tasso di crescita dell'11% nell'ultimo anno**. Gli ordini di Giga e Mega Yacht hanno inoltre registrato un'importante crescita nel periodo post-pandemico, portando gli ordinativi per i cantieri a livelli record.



Capacità di cogliere
nuove opportunità
sul mercato

Project Yacht è stata in grado negli ultimi esercizi di ampliare in maniera significativa i volumi di vendita anche in segmenti non esplorati fino a pochi anni fa. E' il caso del **segmento Real Estate** dove, nel 2023, i Ricavi derivanti da questa linea di business avviata nel 2017 hanno raggiunto i Ricavi generati dal segmento Yacht. Questo denota grande capacità della Società di utilizzare le proprie competenze e risorse anche in altri segmenti. Questo è ulteriormente dimostrato **dalla commessa svolta per LVMH**.



Clientela storica di
alta qualità

Dei primi 5 cantieri di Mega e Giga Yacht a livello mondiale, 3 sono di nazionalità Italiana e, insieme a Lurssen (che ricopre il 4° posto nella classifica mondiale), sono tutti **clienti di Project Yacht che ad oggi presentano un backlog commesse dal valore ca 90mln€**. Il management della Società ha un rapporto diretto con i vertici di queste società con cui hanno messo in atto anche iniziative comuni a livello strategico (si ricorda la JV con Lurssen per espandersi nel segmento dei Mega Yacht dove il cantiere tedesco ad oggi non è presente con quote di mercato significative).



Investimenti per
supporto alla filiera

Uno dei punti di forza di Project Yacht è la **filiera produttiva**, che permette alla Società di garantire gli altissimi standard di qualità richiesti dal cliente finale. Riconoscendo questa forza la Società si è sempre posta come **soggetto aggregatore di competenze** e di supporto finanziario per player artigianali del territorio che da soli non avrebbero avuto la forza economica e manageriale di acquisire lavorazioni delle dimensioni dei clienti di Project Yacht.



Resistenza della
Società in fasi di
mercato difficili

L'impatto di due eventi esogeni come la **Pandemia** e il **conflitto in Ucraina** hanno colpito pesantemente la Società che, tuttavia, è riuscita a reagire in maniera positiva **continuando a crescere nei volumi e negli investimenti** proseguendo il piano strategico condiviso.



Innovazioni di
prodotto e
processo

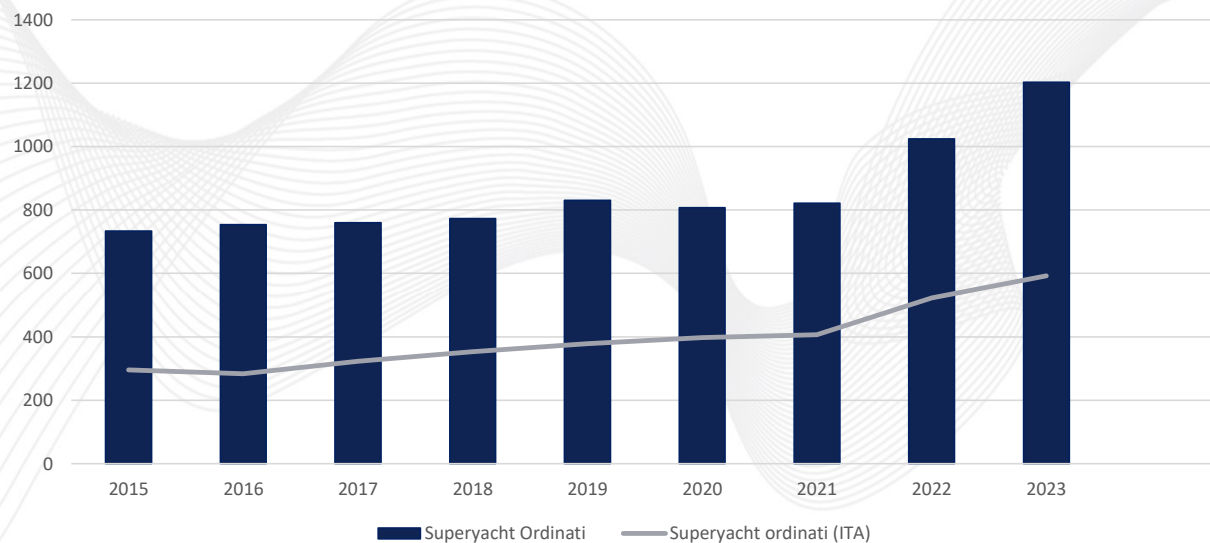
Il sistema di montaggio brevettato e il **processo di montaggio preventivo di mock-up** sono due vantaggi competitivi che distinguono Project Yacht dai competitors internazionali e per cui è apprezzata sul mercato. Queste innovazioni sono infatti state poi applicate anche dai competitors in quanto sono diventate uno standard di mercato per la clientela di riferimento nel segmento yacht.

Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

Il mercato del lusso è in forte crescita, in tutti i sotto segmenti di cui si suddivide. La crescita importante registrata nel post-pandemia è stata guidata dai mercati emergenti, i consumatori cinesi entro il 2030 infatti rappresenteranno ca il 40% del totale degli acquisti, superando Americhe e Europa. Nello specifico, **le vendite di veicoli di lusso privati (come yachts e jet) sono cresciute dell'11% nell'ultimo esercizio**, facendo raggiungere al mercato un valore complessivo di 29mld€.

Numero di ordini globali di Yacht* (2015 - 2023)



Dati di Global Order Book 2023

*Dai 25m di lunghezza

40% degli ordini globali di Superyacht (> 25ml) sono prodotti in Italia



Tra i Top 10 cantieri per imbarcazioni prodotte, 4 sono Italiani e figurano tra i clienti di Project Yacht



Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

Project Yacht è specializzata nella progettazione e produzione di interni per yacht e ville di lusso, con focus su imbarcazioni **Mega e Giga Yachts (oltre i 50 mt di lunghezza)**.

Approccio industriale a supporto di **una filiera artigianale** a garanzia dell'alta qualità

Montaggio dei prodotti finiti con **ponti simulati** (mock-up) negli stabilimenti

Sistema efficiente di montaggio a pressione **Fit-Lock** brevettato

30.000 mq di produzione e pre-montaggio su 4 stabilimenti

ca 500 persone impiegate nel processo
50% dipendenti e 50% indiretti in esclusiva

Track record:
ca 250 progetti consegnati
(20 real estate e 230 yachts)

Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

| Esercizio | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Conto Economico (€ mln) | | | | | |
| Valore della Produzione | 56,0 | 60,4 | 72,9 | 80,3 | 78,0 |
| Consumi | (18,2) | (16,1) | (19,6) | (30,4) | (23,7) |
| Costo per servizi | (22,6) | (22,1) | (27,3) | (23,6) | (24,8) |
| Costo del personale | (9,4) | (9,5) | (11,8) | (11,9) | (13,3) |
| Altri costi operativi | (0,9) | (2,7) | (1,2) | (1,5) | (1,3) |
| EBITDA | 5,0 | 10,0 | 13,0 | 13,0 | 15,0 |
| <i>Ebitda margin</i> | <i>9%</i> | <i>17%</i> | <i>18%</i> | <i>16%</i> | <i>19%</i> |
| Ammortamenti e svalutazioni | (1,0) | (5,0) | (9,0) | (2,0) | (4,0) |
| EBIT | 4,0 | 5,0 | 4,0 | 11,0 | 11,0 |
| Proventi ed oneri finanziari | (2,0) | (1,9) | (2,0) | (1,6) | (1,1) |
| Imposte | (1,0) | (1,1) | (1,5) | (2,4) | (1,9) |
| Risultato netto | 1,0 | 2,0 | 0,5 | 7,0 | 8,0 |

Nel periodo analizzato 2019-2023 il valore dei Ricavi caratteristici (esclusione degli altri ricavi) ha registrato una crescita pari al **5,7% di CAGR** passando dagli euro 55 milioni del 2019 agli euro 74 milioni del 2023.

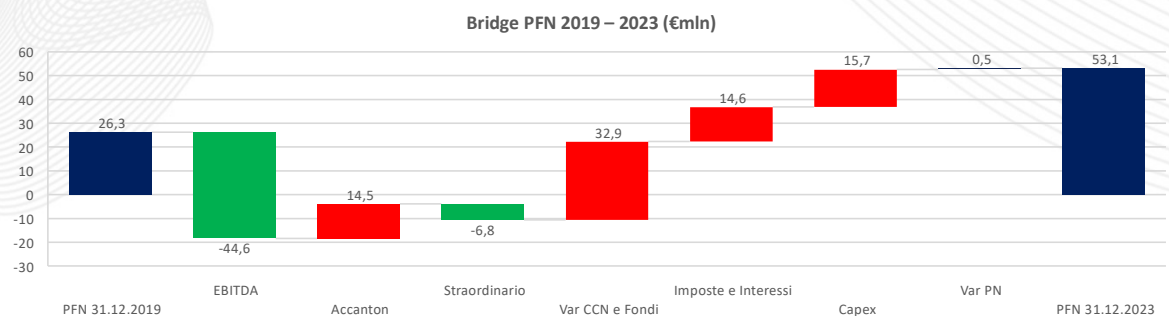
La marginalità a livello di EBITDA è risultata pressoché costante nel periodo 2019-2023. Va tuttavia rilevato che il 2023, a differenza di annualità precedenti, non risulta significativamente influenzato da margini «straordinari» e pertanto il livello di marginalità Adjusted risulta in miglioramento.

Il principale elemento di attenzione dall'analisi dei risultati storici è rappresentato dalle svalutazioni crediti contabilizzate nel 2020 (euro 4,3 milioni) e nel 2021 (euro 7,8 milioni) relativamente:

- Nel 2020 ad una commessa la cui consegna, non essendo avvenuta nei termini da parte del cantiere al cliente, ha comportato l'annullamento della stessa e la non recuperabilità dell'attività svolta.
- Nel 2021 a commesse Real Estate di clienti russi colpiti dalle sanzioni post guerra Russo-Ucraina. In particolare 3 clienti importanti sono stati colpiti da sequestro delle loro proprietà. Le commesse non risultano annullate da parte della clientela ma considerata la situazione la società ha ritenuto di svalutare i relativi crediti.
- Nel 2023 a una commessa Real Estate in Svizzera la cui consegna prevedeva ritardi significativi. Ad oggi la Società ci ha confermato che il rischio è rientrato e la Commessa sarà consegnata e fatturata entro il 2024.

| Stato Patrimoniale (€ mln) | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Immobilizzazioni | 33,2 | 33,4 | 33,8 | 44,1 | 52,9 |
| Rimanenze | 15,4 | 15,2 | 14,6 | 17,8 | 22,6 |
| Crediti commerciali | 25,9 | 36,2 | 36,9 | 32,3 | 37,4 |
| Debiti commerciali | (8,4) | (7,9) | (11,7) | (13,6) | (11,9) |
| Acconti | (14,3) | (3,4) | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Altri crediti/(debiti) | 3,5 | 2,0 | 2,7 | 4,2 | 2,1 |
| CCN | 22,1 | 42,1 | 42,5 | 40,7 | 50,3 |
| Fondi | (5,3) | (5,5) | (6,2) | (7,8) | (8,2) |
| Capitale Investito Netto | 50,0 | 70,0 | 70,0 | 77,0 | 95,0 |
| Patrimonio Netto | 23,0 | 25,0 | 25,0 | 32,0 | 40,0 |
| Cassa | (2,3) | (4,7) | (0,8) | (4,2) | (3,1) |
| Debiti finanziari | 29,3 | 49,7 | 45,8 | 49,2 | 58,1 |
| Posizione Finanziaria Netta | 27,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 55,0 |
| Totale Fonti | 50,0 | 70,0 | 70,0 | 77,0 | 95,0 |

Come rappresentato all'interno dell'information memorandum l'incremento della PFN è principalmente attribuibile agli investimenti effettuati, al sostegno del capitale circolante e al pagamento di interessi e imposte. In considerazione degli investimenti effettuati il livello di leverage ratio al 2023 appare equilibrato. Di seguito viene rappresentato il bridge tra il 2019 e il 2023:



| Cash Flow (€ mln) | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| Cash flow operativo corrente | 16,5 | (14,8) | 3,4 | 4,5 | 4,8 |
| (Investimenti) Disinvestimenti | (2,2) | (1,4) | (1,4) | (2,7) | (10,3) |
| Flusso gestione finanziaria | (15,2) | 19,2 | (5,3) | 1,6 | 4,6 |
| Aum. (Decrem.) Patrimonio Netto | 0,0 | (0,1) | (0,1) | 0,2 | (0,3) |
| Flusso di cassa | (0,8) | 2,9 | (3,4) | 3,5 | (1,2) |

| Key Ratios (€ mln) | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PFN/EBITDA | 5,4x | 4,5x | 3,5x | 3,5x | 3,7x |

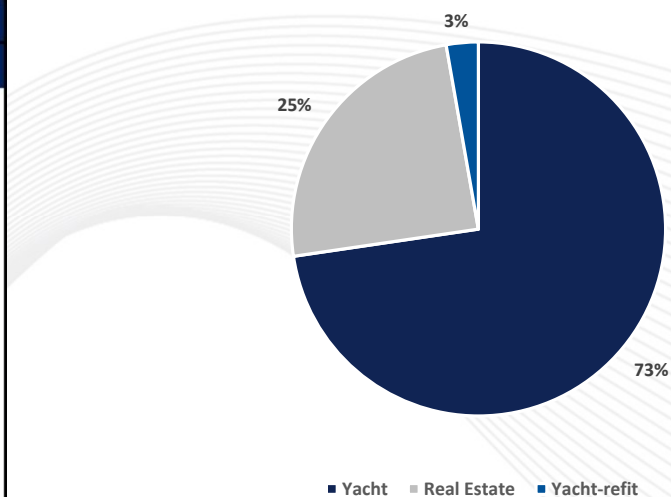


6 Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

| Commesse Acquisite | | | |
|----------------------------------|------------|-----------------|--------------------|
| Business Line | Cliente | Numero Commesse | Importo (€) |
| Yacht | Cliente 1 | 5 | 56.000.000 |
| Yacht | Cliente 2 | 4 | 31.000.000 |
| Real Estate | Cliente 3 | 7 | 18.000.000 |
| Yacht | Cliente 4 | 1 | 19.000.000 |
| Real Estate | Cliente 5 | 1 | 15.000.000 |
| Yacht | Cliente 6 | 1 | 15.000.000 |
| Yacht | Cliente 7 | 2 | 15.000.000 |
| Real Estate | Cliente 8 | 2 | 5.000.000 |
| Real Estate | Cliente 9 | 1 | 4.000.000 |
| Yacht-refit | Cliente 10 | 1 | 3.000.000 |
| Yacht | Cliente 11 | 1 | 4.000.000 |
| Yacht | Cliente 12 | 1 | 4.000.000 |
| Real Estate | Cliente 13 | 1 | 4.000.000 |
| Yacht-refit | Cliente 14 | 1 | 2.000.000 |
| Real Estate | Cliente 15 | 1 | 1.000.000 |
| Totale commesse acquisite | | 30 | 196.000.000 |

Commesse acquisite (Business Line - %)



| Commesse in Negoziazione | | |
|--|------------|--------------------|
| Business Line | Cliente | Importo (€) |
| Yacht | Cliente 1 | 32.600.000 |
| Yacht | Cliente 3 | 14.700.000 |
| Yacht | Cliente 2 | 16.600.000 |
| Real Estate | Cliente 16 | 88.000.000 |
| Totale commesse in negoziazione | | 151.900.000 |



Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

| Cliente | Bus. Line | Valore Ordine a Magazzino al 31.12.2023 (M) | Residuo ordine (A) | Valore Complessivo della commessa (B) | Stato Avanzamenti o [(A-M)/B]% | Budget di spesa assegnato alla commessa | Marginalità prevista della commessa residua (C) | Marginalità % su valore residuo (C/A) | Consegna |
|------------------------------------|--------------|---|--------------------|---------------------------------------|--------------------------------|---|---|---------------------------------------|----------|
| Cliente 1 | Yacht | 1.000.050 | 4.000.045 | 9.000.060 | 67% | 3.097.495 | 774.945 | 19,4% | 2024 |
| Cliente 1 | Yacht | 1.269.670 | 4.500.050 | 6.439.066 | 50% | 2.411.440 | 819.050 | 18,2% | 2024 |
| Cliente 1 | Yacht | 252.165 | 1.827.054 | 3.805.073 | 59% | 1.242.443 | 332.568 | 18,2% | 2024 |
| Cliente 2 | Yacht | 857.929 | 3.710.060 | 4.727.980 | 40% | 2.217.795 | 634.470 | 17,1% | 2024 |
| Cliente 3 | Yacht | 655.080 | 840.066 | 33.953.088 | 99% | 32.186 | 152.946 | 18,2% | 2024 |
| Cliente 3 | Yacht | 1.159.225 | 5.870.072 | 9.354.097 | 50% | 3.542.807 | 1.168.202 | 19,9% | 2024 |
| Cliente 3 | Yacht | 1.884.916 | 14.200.080 | 21.416.106 | 42% | 9.560.462 | 2.754.880 | 19,4% | 2024 |
| Cliente 4 | Yacht | 455.100 | 1.094.088 | 6.082.117 | 89% | 441.080 | 198.102 | 18,1% | 2024 |
| Cliente 4 | Yacht | 100.932 | 696.220 | 7.916.253 | 92% | 489.595 | 105.907 | 15,2% | 2024 |
| Cliente 5 | Real estate | 503.424 | 800.106 | 3.600.141 | 92% | 93.612 | 203.306 | 25,4% | 2024 |
| Cliente 6 | Real estate | 844.058 | 3.700.117 | 6.786.156 | 58% | 2.082.902 | 773.417 | 20,9% | 2024 |
| Cliente 7 | Real estate | 931.575 | 4.500.128 | 10.558.171 | 66% | 2.736.211 | 832.628 | 18,5% | 2024 |
| Cliente 8 | Yacht -refit | 647.893 | 3.800.141 | 3.800.188 | 17% | 2.430.421 | 722.141 | 19,0% | 2024 |
| Cliente 9 | Yacht -refit | 173 | 1.600.155 | 1.600.207 | 0% | 1.296.173 | 304.155 | 19,0% | 2024 |
| Totale in scadenza nel 2024 | | 10.562.188 | 51.138.383 | 129.038.702 | 69% | | | | |
| Cliente 1 | Yacht | 49.027 | 4.843.845 | 5.362.860 | 11% | 3.873.577 | 921.351 | 19,0% | 2025 |
| Cliente 1 | Yacht | 235.317 | 4.671.050 | 5.369.066 | 17% | 3.627.705 | 808.149 | 17,3% | 2025 |
| Cliente 1 | Yacht | 244.828 | 4.860.054 | 5.360.073 | 14% | 3.774.507 | 840.853 | 17,3% | 2025 |
| Cliente 2 | Yacht | 507.949 | 5.476.060 | 5.647.980 | 12% | 4.119.398 | 848.860 | 15,5% | 2025 |
| Cliente 3 | Yacht | 73 | 9.180.066 | 9.180.088 | 0% | 7.518.486 | 1.661.668 | 18,1% | 2025 |
| Cliente 3 | Yacht | 1.076.085 | 16.200.072 | 19.625.097 | 23% | 11.641.068 | 3.483.097 | 21,5% | 2025 |
| Cliente 3 | Yacht | 2.019.138 | 13.700.080 | 15.559.106 | 25% | 9.091.731 | 2.589.406 | 18,9% | 2025 |
| Cliente 4 | Yacht | 342.383 | 6.714.238 | 7.898.267 | 19% | 4.888.125 | 1.483.944 | 22,1% | 2025 |
| Cliente 4 | Yacht | 293.526 | 8.184.746 | 9.628.779 | 18% | 6.115.258 | 1.776.198 | 21,7% | 2025 |
| Cliente 5 | Yacht | 118 | 3.780.106 | 3.780.141 | 0% | 3.099.706 | 680.541 | 18,0% | 2025 |
| Cliente 6 | Yacht | 130 | 3.780.117 | 3.780.156 | 0% | 3.099.717 | 680.556 | 18,0% | 2025 |
| Cliente 7 | Real estate | 2.172.677 | 18.500.128 | 31.620.171 | 48% | 11.536.094 | 4.791.671 | 25,9% | 2025 |
| Cliente 8 | Real estate | 456.425 | 4.200.141 | 5.239.688 | 29% | 2.744.273 | 999.788 | 23,8% | 2025 |
| Cliente 9 | Real estate | 844.253 | 16.100.155 | 29.825.807 | 49% | 10.796.375 | 4.459.907 | 27,7% | 2025 |
| Totale in scadenza nel 2025 | | 8.241.927 | 120.190.859 | 157.877.278 | 29% | | | | |
| Cliente 1 | Yacht | 0 | 5.400.000 | 5.400.000 | 0% | 4.438.800 | 961.200 | 17,8% | 2026 |
| Cliente 2 | Yacht | 0 | 4.965.000 | 4.965.000 | 0% | 4.006.755 | 958.245 | 19,3% | 2026 |
| Cliente 3 | Yacht | 881.306 | 12.528.000 | 14.291.000 | 19% | 9.003.286 | 2.643.408 | 21,1% | 2026 |
| Totale in scadenza nel 2026 | | 881.306 | 22.893.000 | 24.656.000 | 11% | | | | |
| Totale ordini in corso | | 38.489.535 | 194.222.242 | 311.571.981 | | 135.049.482 | 40.365.559 | 20,8% | |

Project Yacht presenta un valore residuale delle commesse nel periodo 2024 – 2026 pari a ca 194,5mln€ la maggior parte delle quali (ca l'83%) risultano ad oggi già avviate.

La colonna residuo ordine fa riferimento agli importi che l'attività deve ancora fatturare relativi alla singola commessa e include anche il valore a magazzino al 31.12.2023.

La colonna di Budget di spesa assegnato alla commessa rappresenta i costi residui assegnati alla commessa rispetto allo SAL attuale, il che si traduce nella marginalità residua della commessa.

Questa marginalità, ad oggi calcolata e pari a ca 40mln€ (pari a ca il 20,7% del valore residuo delle commesse), è dunque da suddividere per i successivi 3 esercizi quando l'attuale backlog di commesse si attende sarà interamente consegnato.

Case Study – Emissione obbligazionaria

L'operazione Project Yacht

| Ricavi (€ mln) | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Mng Case | 85 | 98 | 112 | 123 | 129 | 135 | 142 |
| Base Case | 80 | 88 | 93 | 95 | 100 | 100 | 100 |
| Stress Case | 76 | 83 | 86 | 90 | 95 | 95 | 95 |

| EBITDA (€ mln) | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Mng Case | 16 | 18 | 22 | 24 | 26 | 27 | 29 |
| Base Case | 14 | 15 | 16 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Stress Case | 11 | 12 | 12 | 13 | 14 | 14 | 14 |

| EBITDA Margin | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Mng Case | 19% | 19% | 19% | 20% | 20% | 20% | 20% |
| Base Case | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% |
| Stress Case | 14% | 14% | 14% | 14% | 14% | 14% | 14% |

| PFN (€ mln) | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Mng Case | 42 | 37 | 34 | 28 | 19 | 10 | -1 |
| Base Case | 56 | 55 | 52 | 46 | 41 | 32 | 23 |
| Stress Case | 55 | 56 | 54 | 58 | 56 | 50 | 44 |

| PFN/EBITDA | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Mng Case | 2,6x | 2,0x | 1,6x | 1,2x | 0,7x | 0,4x | -0,0x |
| Base Case | 4,0x | 3,6x | 3,2x | 2,8x | 2,3x | 1,8x | 1,3x |
| Stress Case | 5,0x | 4,7x | 4,4x | 4,5x | 4,1x | 3,7x | 3,2x |

Δ Ricavi vs Mng Case

| |
|-------|
| 0 |
| (168) |
| (204) |

EBITDA Margin (avg)

| |
|--------|
| 19,50% |
| 17% |
| 14% |

Il **Management Case** prevede un CAGR del 9% con un aumento della marginalità in arco piano.

Nello **scenario base** redatto dal team di gestione del fondo sono stati ridotti gli importi dei Ricavi come pure la riduzione della crescita abbassando il CAGR al 4%.

Nello scenario base viene previsto l'aumento della PFN con linee a MLT con un aumento di ca 10mln€ l'anno.

Infine il team di gestione ha redatto uno **scenario stressato** alcune assunzioni del piano per valutare la resistenza della Società rispetto al management case:

- E' stata prevista una **riduzione del CAGR di ca 6 pt** mantenendo il valore dei Ricavi sempre al di sotto del valore di 100mln€;
- E' stata ridotta la marginalità considerando un **impatto crescente dei Costi per Servizi**.
- E' stata inserita una **perdita su crediti pari a 8mln€** nel 2026

Dalle risultanze dello stress test emerge che nonostante le aspettative di crescita importanti della Società, anche in caso di riduzione significativa della crescita e l'avvento di un evento straordinario è plausibile attendersi la piena recuperabilità dell'investimento.

Sedi

Banca Finint S.p.A.

Via Vittorio Alfieri, 1 – 31015 Conegliano (TV)

Via Orefici, 2 (Piazza del Duomo) – 20123 Milano

Piazza Mincio, 2 – 00198 Roma

Via Rodolfo Belenzani, 39 – 38122 Trento

T +39 0438 360900

F +39 0438 1732171

E info@bancafinint.com

W www.bancafinint.com

Iscritta all'albo dei Gruppi Bancari quale Capogruppo del Gruppo Banca Finanziaria Internazionale

Presidente.....Enrico Marchi

Vice Presidente.....Giovanni Perissinotto

Vice Presidente Esecutivo.....Fabio Innocenzi

Amministratore Delegato.....Lucio Izzi

Il presente documento è da considerarsi strettamente riservato e non riproducibile, soggetto ad utilizzo limitato da parte del destinatario; pertanto esso non potrà essere riprodotto o comunque messo a disposizione di terzi senza il consenso preventivo scritto di Banca Finint S.p.A.

