

Informazione Regolamentata n. 0718-17-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 22 Maggio 2025 18:25:02	Euronext Milan
---	---	-----------------------

Societa' : AZIMUT HOLDING

Identificativo Informazione : 206077
Regolamentata

Utenza - referente : AZIMUTN07 - Soppera Alex

Tipologia : 3.1; 2.2

Data/Ora Ricezione : 22 Maggio 2025 18:25:02

Data/Ora Inizio Diffusione : 22 Maggio 2025 18:25:02

Oggetto : Azimut launches TNB

Testo del comunicato

Vedi allegato

Azimut has signed a binding agreement with FSI for the creation of TNB - a new-generation wealth management bank

- ★ A transaction with a potential total value of approximately € 1.2 billion to be realised over time, with further potential upside from the 19.99% strategic stake retained by Azimut in TNB
- ★ Guarantee agreement in favour of Azimut, under which TNB is required to generate for Azimut a minimum of € 2.4 billion in fees over a period of at least 12 years
- ★ Industrial partnership with a duration of 20 years: TNB will become the main third-party distributor of Azimut's products and the new reference banking partner for the Group
- ★ Consolidation of Azimut's strategic positioning as a global and independent multigenerational financial advisory platform
- ★ 2025 Net income target updated to approximately € 1 billion¹

Milan, 22 May 2025

Azimut Holding S.p.A. ("Azimut", the "Company" and, together with its subsidiaries, the "Azimut Group") has **signed a binding framework agreement** with **FSI SGR S.p.A.**² ("FSI"), acting on behalf of "FSI II" investment fund, for the **creation of TNB** ("TNB"), a new-generation, digitally-native bank dedicated to wealth advisory services. The transaction builds on the strategic initiative to create TNB, announced at the end of March 2024 and launched operationally in May of last year, followed by the exclusivity granted to FSI on 18 December 2024.

Resulting from **a strategic project between leading institutions**, the initiative will lead to the creation of TNB, an independent digital player focused on advanced wealth management services, with the ambition to become a point of reference for retail, affluent, and private clients. TNB will be built on a model driven by innovation, capital strength, and the quality of its people.

Following the transaction, Azimut will continue its growth path as an independent global player with over € 100 billion in total assets, around 880 financial advisors in Italy and over 850 professionals worldwide³. At the same time, **this initiative will allow Azimut to consolidate its positioning as a global and independent multigenerational financial advisory platform, enhancing the Group's strategic flexibility** to pursue organic & inorganic growth opportunities in Italy and abroad.

Pietro Giuliani, Chairman and Founder of Azimut, commented: "The **transaction signed today** between Azimut and FSI, aimed at enhancing shareholder value, **exceeds € 3 billion, in line with public takeover bids currently on the market, including for Azimut at least € 2.4 billion in guaranteed revenues and, over time, a post-tax valuation of TNB of approximately € 1.2 billion.** This is a forward-thinking deal that **does not follow current market trends in Italy: Azimut will continue to evolve as a global, independent multigenerational financial advisory platform**, while at the same time promoting the setup of **TNB as a new independent player, with the goal of a future stock market listing. Both companies will focus on qualitative and quantitative growth.** Azimut will continue to invest globally in advisory and investment management services (liquid and illiquid), corporate and investment banking, and in fintech and AI solutions. It will do so together with its financial advisors, who will further evolve by offering private and corporate clients the only Italian investment platform operating in over 20 countries, with real-time, direct access to the markets. TNB, for its part, will base its growth on next-generation digital banking solutions, combined with a network that will enhance the bank's power and efficiency. I truly want to thank Alessandro (Zambotti), who made the deal happen, along with Maurizio (Tamagnini) and our friends at FSI."

The key information relating to the transaction is provided below. For further details on the main provisions contained in the agreements functional to the transaction, please refer to the section "Main contractual

¹ Under the assumption of normal market conditions. Dependent on TNB receiving authorization to operate in 2025 and subject to final accounting treatment of the transaction upon closing.

² FSI is the largest private equity investment fund entirely dedicated to Italy. For more information, please refer to the www.fondofsi.it website.

³ Figures as of 31 December 2024.

provisions" at the end of this press release, as well as to the investor presentation made available to the financial community on the Company's website (www.azimut-group.com).

The pillars of the transaction

The transaction will be completed through a series of corporate transactions (the "Transactions") to be executed in a substantially contextual manner. In particular:

- ★ **Azimut's acquisition of a bank (the "Bank")**, identified jointly with FSI and currently the subject of advanced discussions, subject to the completion of a corporate transaction involving the Bank itself;
- ★ **Rebranding of the Bank into TNB** and the transfer by **Azimut to TNB through a partial demerger of a selected perimeter, comprising Italian distribution activities together with select other assets of Azimut**;
- ★ **Azimut's disposal of 80.01% of TNB's share capital to FSI**, supported by a pool of co-investors, including managers and financial advisors involved in the project (the "Co-investors")
- ★ The execution of the Transactions is subject (i) to the authorizations of the Competent Supervisory Authorities (Bank of Italy, European Central Bank), as well as the relevant regulatory clearances (Italian Antitrust Authority and the Presidency of the Council of Ministers), and (ii) to the fulfilment of certain conditions precedent set forth in the agreement entered into by the parties, in line with standard market practice for transactions of similar size and nature.

The total potential consideration to be received by Azimut for the disposal of its 80.01% stake in TNB is **equal to approximately € 1.2 billion**, to be realised over time (the "Consideration"⁴). The Consideration is divided into the following components:

- ★ **€ 240 million of cash upfront at closing**;
- ★ **Up to € 210 million of cash deferred**, to be paid through dividends distributed by TNB or reserves at the time of FSI's exit;
- ★ **up to approximately € 760 million in the form of earn-outs**, linked to the achievement of performance objectives, targeted returns on invested capital of FSI, along with average level of deposits and current accounts with TNB, to be paid at the time of FSI's Exit and according to a liquidation preference mechanism.

In addition to the Consideration, **Azimut will retain a 19.99% stake in TNB**, hence maintaining exposure to the **potential upside** stemming from the **expected growth and high potential of the TNB project**.

As a result of the transaction, the Group estimates a deconsolidation impact of approximately € 52 million⁵ at pro forma net income level 2024. The transaction will be financed through the Company's and FSI's own resources.

Long-term industrial partnership

The agreement also entails a **long-term industrial partnership** between Azimut and TNB, **covering asset management, financial advisory and banking services**. In particular:

- ★ **TNB's financial advisory network will distribute a broad range of current and future investment solutions of Azimut Group**, including mutual funds, insurance products, asset management and private markets instruments, **for a minimum period of 20 years**⁶, within an open architecture model. This model **allows TNB to leverage Azimut's global expertise and international track record**, while ensuring maximum flexibility, competitive product selection, and a client-centric approach.
- ★ **The guarantee mechanism** provides that products of the Azimut Group distributed by TNB shall **generate at least € 2.4 billion in net fees for Azimut** over an initial period of at least 12 years (i.e. € 200 million per year), in exchange for the continued provision of asset management solutions and services by the Azimut Group to TNB. This mechanism will provide Azimut with **stable, recurring and visible cash-flows** over the long term. If the annual targets are not met, TNB will have the option to either pay the difference between the amount guaranteed (€200 million in net recurring fees per year) and the amount achieved, or,

⁴ For further details on the Consideration please refer to the related section "Main Contractual Provisions" at the end of the press release, or to the document presented in the context of the market presentation to the financial community, available on the Company's website (www.azimut-group.com).

⁵ For further details, please refer to the document used in the context of the market presentation, available on the Company's website (www.azimut-group.com).

⁶ Extendable up to 40 years, under certain conditions.

alternatively, to forgo the payment and extend the duration of the guarantee for up to a **maximum of 30 years**⁷.

- ★ At the same time, **TNB will become Azimut's new banking partner of choice for banking services**, supporting the Group's Italian network in managing customers as well as offering banking solutions, such as current accounts, deposit accounts and advanced digital services.

TNB: A new bank for a new generation of savers

TNB will be a digital platform, built to meet the specific needs of both financial advisors and clients. Leveraging a network of **over 900 professionals** and **over € 25.6 billion in total client assets**⁸, TNB will immediately rank among the top ten players in Italy in terms of financial advisors' network size and volumes managed.

TNB will rely on a new proprietary tech platform, developed in partnership with technology provider Cedacri (part of ION Group), will be fully tailored around TNB's business model, ensuring efficiency, scalability and an enhanced user experience.

This initiative combines **Azimut's distinctive Asset Management-as-a-Service model** – based on performance, a broad product suite, and global reach – with the entrepreneurial dynamism of a new digital bank-enabled wealth platform, designed to generate added value for both companies.

A cornerstone of the TNB initiative – including the transaction described above – is the meaningful equity **participation of management and financial advisors** in TNB's capital, through co-investment plans. These include the allocation of **TNB's capital**, exclusively through the dilution of FSI and certain co-investors, and subject to the achievement of jointly agreed performance targets.

Paolo Martini, former CEO of Azimut Holding, will take on the role of CEO of TNB, bringing over twenty-five years of industry experience and a well-established vision of the financial advisory model.

Strong governance

The acquisition of **80.01 percent of TNB's share capital will be carried out by FSI** and the Co-investors (including TNB's management and financial advisors through newly established holding vehicles). Azimut will retain a 19.99 percent stake, accompanied by a comprehensive set of governance rights, including the appointment of one board member and one statutory auditor, as well as veto powers on reserved matters and access to information rights. Relationships among shareholders will be governed by a **shareholders' agreement**, which includes, among other things, lock-up, pre-emption, drag and co-sale rights, as well as a call option in favour of Azimut, exercisable from the seventh year under certain conditions.

Strategic allocation of proceeds to support Azimut's future growth

Azimut will continue to evolve as a **global, independent multigenerational financial advisory platform**, strengthening its role as a leader in asset management, wealth management, investment banking and fintech. With a direct **presence in 20 countries**, Azimut is currently the **only Italian player in the sector with an international footprint of this magnitude**.

The transaction strengthens Azimut's ability to invest in growth and remunerate shareholders, enabling an efficient management of its own capital structure. The **proceeds may be used for organic growth initiatives** – such as further developing the digital platform, investing in advanced technology and expanding the Group's financial advisor network, as well as for **pursuing inorganic growth opportunities in Italy and abroad**, with a focus on asset management, private markets and investment banking.

⁷ The agreement may be extended for up to 40 years, subject to certain conditions. During the course of the partnership, the terms of the Business Guarantee Agreement may be renegotiated by the parties to accommodate potential capital or balance sheet requirements and/or regulatory or accounting provisions. During the renegotiation period, the effects of the Business Guarantee Agreement will be suspended.

⁸ Data as of 31 December 2024, of which € 19.3 billion related to Azimut products.

At the same time, Azimut will maintain the flexibility to allocate part of its resources to **shareholder remuneration**, through dividends and share buybacks, as part of its broader objective to enhance long-term market value.

The 19.99% stake that Azimut will retain in TNB also represents an important long-term value creation lever, offering exposure to the upside linked to the **expected growth and high potential of the TNB project**.

Timing and conditions for the completion of the transaction

The completion of the transaction is subject to (i) the receipt of authorisations from the competent supervisory authorities (Bank of Italy and European Central Bank), as well as from the relevant oversight bodies (Italian Antitrust Authority and the Presidency of the Council of Ministers), and (ii) the fulfilment of conditions precedent set forth in the agreement signed by the parties, in line with standard practice for transactions of similar size and nature. It is also subject to the finalisation of the documentation provided for under the framework agreement. Closing is expected to take place by the end of the fourth quarter of 2025. It should be noted that the transaction does not qualify as a transaction with a related party as defined by the Regulation approved by Consob resolution no. 17221/2010.

Full-year 2025 targets

Based on the solid operational performance recorded to date and the Group's continued focus on executing its strategy, **Azimut reaffirms its 2025 net inflows target, estimated at € 10 billion** under normal market conditions. The updated estimate of **net profit** now stands at approximately **€1 billion⁹**, dependent on TNB receiving authorization to operate in 2025.

BofA Securities acted as financial advisor to Azimut in the context of the transaction. Latham & Watkins and Annunziata & Conso acted as legal advisors to Azimut.

Legance – Avvocati Associati acted as legal advisor to FSI. UBS Europe, KPMG, FRM, and Finer served as advisors to FSI, each within their respective areas of expertise.

Attached:

★ Main contractual provisions

Azimut is an independent, global group specializing in asset management across public and private markets, wealth management, investment banking, and fintech, serving private and corporate clients. Listed on the Milan Stock Exchange (AZM.IM), the Group is a leading player in Italy and operates in 20 countries worldwide, with a focus on emerging markets. The shareholder structure includes approximately 2,000 managers, employees, and financial advisors bound by a shareholders' agreement that controls around 21% of the company, while the remaining shares are in free float. The Group comprises a network of companies active in the management, distribution, and promotion of financial and insurance products, with registered offices in Italy, Australia, Brazil, Chile, China and Hong Kong, Egypt, Ireland, Luxembourg, Morocco, Mexico, Monaco, Portugal, Saudi Arabia, Singapore, Switzerland, Taiwan, Turkey, and the United States.

Contacts - Azimut Holding S.p.A.

www.azimut-group.com

Investor Relations

Alex Soppera, Ph.D.

Media Relations

Viviana Merotto

⁹ Under the assumption of normal market conditions. Dependent on TNB receiving authorization to operate in 2025 and subject to final accounting treatment of the transaction upon closing.

Tel. +39 02 8898 5671
Email: alex.soppera@azimut.it

Tel. +39 338 74 96 248
E-mail: viviana.merotto@azimut.it

Maria Laura Sisti
Tel. +39 347 42 82 170
E-mail: sistimarialaura@gmail.com

Main Contractual Provisions

Share purchase agreement related to the sale by Azimut of 80.01% of TNB

[The share purchase agreement related to the sale by Azimut of 80.01% of TNB's share capital to FSI and the Co-investors envisages the payment a maximum potential consideration (subject to the occurrence of the conditions set out therein) of approximately € 1.2 billion, divided as follows:

- i. € 240 million at closing;
- ii. Up to € 210 million in the form of deferred component to be paid pro rata by FSI and the Co-Investors to the Company from any distributions of dividends or reserves made by TNB and/or on the occasion of TNB's listing on a regulated market or based on the proceeds raised in the context of the reduction of FSI's stake in TNB below 5.00%; and
- iii. up to € 764 million in the form of earn-outs, as follows:
 - (x) a first earn-out of up to € 190 million, subject to full payment of the deferred component and the achievement by FSI of a 2.4x return on invested capital, calculated on 90% of the proceeds received by FSI and the Co-investors in connection with any dividend or reserve distributions made by TNB, or upon a listing of TNB on a regulated market and/or a reduction of FSI's stake in TNB below 5.00%;
 - (y) a second earn-out of up to € 200 million, subject to full payment of the deferred component and the first earn-out, upon achievement by FSI of a 3.0x return on invested capital, calculated on a variable percentage (between 40% and 50%) of the proceeds received by FSI and the Co-investors above that threshold, and also based on the average level of current accounts and term deposits held by Azimut clients with TNB;
 - (z) a third earn-out of up to € 374 million, subject to full payment of the deferred component and the first two earn-outs, upon achievement by FSI of a 3.0x return on invested capital, calculated on a variable percentage (between 10% and 35%) of the proceeds received by FSI and the Co-investors above that threshold, and also based on the average level of current accounts and term deposits held by Azimut clients with TNB.

Distribution Agreement

In the context of the transaction, Azimut and TNB will enter into a distribution agreement for a period of a minimum 20 years¹⁰, envisaging the distribution by TNB of the Azimut Group's financial products under the terms and conditions set forth therein (the "**Distribution Agreement**"). Pursuant to the Distribution Agreement, the Azimut Group companies indicated therein will make available to TNB the funds, insurance products, asset management and private markets products of the Azimut Group (the "**Azimut Products**") so that TNB could distribute them through its own network. The Distribution Agreement governs the regulatory, commercial and operational framework applicable to the placement of such products by TNB, while the obligations, regulations and specific methods of placement of individual products will be governed by specific execution agreements that will be signed with the individual companies.

Revenue guarantee agreement in favour of Azimut

In addition to the Distribution Agreement, TNB, Azimut and other companies of the Azimut Group will enter into a business guarantee agreement (the "**Business Guarantee Agreement**") pursuant to which TNB commits to ensure that the net commissions due to the companies of the Azimut Group for the distribution of the products referred to in the Distribution Agreement are not less than € 200 million for each reference year.

In particular, subject to (i) the achievement by Azimut Products of the key performance indicators agreed between the parties and (ii) the existence of regulatory conditions that allow the expected annual profitability to be maintained and such as not to affect the economic substance of the Business Guarantee Agreement, if in

¹⁰ Extendable up to 40 years, under certain conditions.

each reference year the actual profitability for Azimut deriving from the distribution of Azimut Products by TNB is lower than the profitability upon the annual expectation agreed between the parties, TNB will be required to pay Azimut an amount equal to the difference between the expected annual profitability and the actual profitability (the "**Business Guarantee Amount**"), it being understood that in no case may the Business Guarantee Amount exceed € 200 million per annum.

In all cases where payment of the Business Guarantee Amount is due, TNB may choose, at its discretion, to extend the Business Guarantee Agreement by 1 (one) year (and the Business Guarantee Amount will not be due) or pay the Business Guarantee Amount. In addition, the Business Guarantee Agreement provides, inter alia, for (i) cases in which the payment of the Business Guarantee Amount is not due, for example in the event of failure to achieve the set key performance indicators by Azimut's Products or in the event of extraordinary circumstances at national and/or international level, (ii) cases of renegotiation of the terms of the Business Guarantee Agreement, for example, in the event that the failure to achieve the expected annual profitability was caused by changes in laws and/or new laws and/or regulations that have effects on the net commission flow) and (iii) cases in which the Business Guarantee Amount and the expected annual profitability are reduced proportionally to the reduction in the return on Azimut Products indicated in the Distribution Agreement.

The Business Guarantee Agreement will have a minimum duration of 12 years, without prejudice to the hypothesis of automatic extension in the event of TNB exercising the right to extend the duration of the contract by one year instead of paying the Business Guarantee Amount due for a given period up to a maximum duration of 30 years¹¹, in accordance with the provisions of the Business Guarantee Agreement.

Shareholders' agreement relating to TNB

On the pre-closing date, Azimut, FSI and the Co-Investors will enter into a shareholders' agreement relating to their holdings in TNB (the "Shareholders' Agreement"). The Shareholders' Agreement will envisage, among others, (i) the right of the Company to appoint a director, an effective auditor and an alternate auditor of TNB, (ii) confidential shareholders' and board matters whose adoption requires the favourable vote of the Company or of the director appointed by the Company, (iii) the Company's disclosure rights, (iv) the commitment of TNB's shareholders to vote in favour of the distribution of the entire net profit of each financial year (in compliance with the requirements applicable to TNB), (v) provisions relating to the transfer of the shareholdings in TNB (including, but not limited to, lock-up commitments, pre-emption rights, tag along and drag along), (vi) provisions aimed at regulating the exit and (vii) a call option in favour of the Company that may be exercised from the seventh anniversary of the closing date of the Transaction subject to certain conditions.

TNB financial advisors and manager co-investment plan

The transaction also provides for meaningful equity participation by TNB's financial advisors and management, conditional upon the achievement of jointly agreed targets.

¹¹ Extendable up to 40 years, under certain conditions.

Azimut ha siglato un accordo vincolante con FSI per la creazione di TNB, una wealth management bank di nuova generazione

- ★ Un'operazione dal valore complessivo potenziale pari a circa € 1,2 miliardi nel tempo, con ulteriore upside per Azimut grazie alla partecipazione strategica del 19,99% detenuta in TNB
- ★ Accordo di garanzia a favore di Azimut, che prevede che TNB generi complessivamente per Azimut almeno € 2,4 miliardi di commissioni in un periodo di almeno 12 anni
- ★ Partnership industriale della durata di 20 anni: TNB diventerà il principale distributore terzo dei prodotti Azimut e il nuovo partner bancario di riferimento per il Gruppo
- ★ Consolidamento del posizionamento strategico di Azimut come piattaforma globale e indipendente di consulenza finanziaria multigenerazionale
- ★ Target di utile 2025 aggiornato: circa 1 miliardo di euro¹

Milano, 22 maggio 2025

Azimut Holding S.p.A. ("Azimut", la "Società" e, unitamente alle sue controllate, il "Gruppo Azimut") ha **siglato un accordo quadro vincolante** con **FSI SGR S.p.A.**² ("FSI"), in nome e per conto del fondo di investimento "FSI II", per la **creazione di TNB** ("TNB"), una banca di nuova generazione, digitally native e dedicata alla consulenza patrimoniale. L'operazione prende forma dal progetto volto alla creazione di TNB, annunciato da Azimut a fine marzo 2024 e avviato operativamente nel maggio dello stesso anno, con successiva concessione di un periodo di esclusiva a FSI a fine 2024.

Frutto di **un progetto strategico fra istituzioni di primo piano**, l'iniziativa porterà alla nascita di TNB, un player digitale indipendente, focalizzato su servizi finanziari evoluti di wealth management e con l'ambizione di diventare un punto di riferimento per la clientela retail, affluent e private. TNB opererà attraverso un modello fondato su innovazione, solidità patrimoniale e valore delle persone.

A seguito della transazione, Azimut proseguirà il suo percorso di crescita come player globale indipendente con oltre € 100 miliardi di masse totali, circa 880 consulenti finanziari in Italia e oltre 850 professionisti a livello internazionale³. Allo stesso tempo, **l'iniziativa consente ad Azimut di consolidare il proprio posizionamento come piattaforma globale e indipendente di consulenza finanziaria multigenerazionale, rafforzando la flessibilità del Gruppo per le decisioni strategiche di sviluppo** e crescita (organica ed inorganica) in Italia e all'estero.

Pietro Giuliani, Presidente e Fondatore di Azimut, commenta: **"L'operazione, volta ad accrescere il valore per gli azionisti, siglata oggi tra Azimut e FSI supera i 3 miliardi di euro, in linea con le OPS attualmente presenti sul mercato, comprendendo per noi: almeno 2,4 miliardi di euro di garanzia di ricavi oltre a una valutazione post-imposte di TNB, nel tempo, di circa 1,2 miliardi di euro. È un deal in controtendenza rispetto a quanto sta accadendo in Italia: infatti, Azimut continuerà a evolvere come piattaforma globale e indipendente di consulenza finanziaria multigenerazionale e parallelamente promuoverà la nascita di TNB come un nuovo player indipendente, destinato alla quotazione. Entrambe le realtà punteranno sullo sviluppo qualitativo, oltreché quantitativo.** Azimut continuerà a investire nella consulenza e nella gestione degli investimenti (liquidi e illiquidi) a livello globale, nel corporate e investment banking, e nelle soluzioni fintech e AI. Lo farà insieme ai suoi consulenti finanziari, che evolveranno ulteriormente offrendo ai clienti privati e corporate l'unica piattaforma italiana d'investimento presente in oltre 20 Paesi nel mondo, con accesso diretto ai mercati in tempo reale. TNB, dal canto suo, baserà la sua crescita sul banking digitale di ultima generazione, abbinato ad una rete che ne esalterà la potenza e l'efficienza. Voglio ringraziare in particolare Alessandro (Zambotti), senza il quale il deal non si sarebbe realizzato, e Maurizio (Tamagnini) e gli amici di FSI."

¹ In condizioni di mercato normale e se TNB autorizzata ad operare come banca entro l'anno. Soggetto alla definizione del trattamento contabile dell'operazione alla data di Closing.

² FSI è il maggiore Fondo di investimento in capitale di rischio interamente dedicato all'Italia. Per maggiori informazioni, si rimanda al sito www.fondofsi.it.

³ Dati al 31 dicembre 2024.

Si riportano di seguito le principali informazioni relative all'operazione. Per maggiore dettaglio sulle principali previsioni contenute nei vari accordi funzionali alla stessa si rinvia alla sezione "Principali previsioni contrattuali" in calce al presente comunicato, nonché al documento utilizzato nel contesto della presentazione alla comunità finanziaria a disposizione sul sito della Società (www.azimut-group.com).

I pilastri dell'operazione

La transazione sarà completata attraverso una serie di operazioni societarie (le "Operazioni") eseguite in modo sostanzialmente contestuale, e segnatamente:

- ★ **l'acquisizione da parte di Azimut di una banca** (la "Banca"), identificata insieme a FSI e con cui sono in corso discussioni in fase avanzata, previo completamento di un'operazione societaria riguardante la Banca stessa;
- ★ **il rebranding della Banca in TNB** e il **conferimento attraverso la scissione parziale a TNB di un perimetro selezionato delle attività distributive italiane unitamente ad altri asset di Azimut**;
- ★ **la vendita da parte di Azimut dell'80,01% del capitale sociale di TNB** a FSI, affiancata da un pool di co-investitori, tra cui i manager e consulenti finanziari coinvolti nel progetto (i "Co-investitori");
- ★ **l'esecuzione delle Operazioni è soggetta** (i) alle autorizzazioni da parte delle Competenti Autorità di Vigilanza (Banca d'Italia, Banca Centrale Europea), nonché di quelle di controllo (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e Presidenza del Consiglio dei Ministri) e (ii) all'avveramento di condizioni sospensive individuate nell'accordo concluso tra le parti, come di prassi in transazioni di analoghe dimensioni e tipo.

La cessione della quota dell'80,01% in TNB presenta per Azimut un **valore complessivo potenziale pari a circa € 1,2 miliardi nel tempo** (il "Corrispettivo"⁴). Il Corrispettivo si articola nelle seguenti componenti:

- ★ **€ 240 milioni di cash upfront al closing**;
- ★ **fino a € 210 milioni di cash deferred**, da corrispondersi attraverso distribuzione di dividendi o riserve da TNB o al momento dell'uscita di FSI;
- ★ **fino a circa € 760 milioni sotto forma di earn-out**, legati al raggiungimento di obiettivi, ritorni sul capitale investito da FSI e all'ammontare di conti correnti e conti deposito presso TNB, da corrispondersi al momento dell'uscita di FSI e secondo un meccanismo di liquidation preference.

Oltre al Corrispettivo, **la partecipazione del 19,99% che Azimut deterrà in TNB** rappresenta una **leva strategica** per mantenere esposizione all'**upside derivante dalla crescita attesa e dall'alto potenziale del progetto TNB**.

A seguito della transazione, l'effetto stimato di deconsolidamento sull'utile netto pro forma relativo all'esercizio 2024 sarebbe pari a circa € 52 milioni⁵. L'operazione verrà finanziata attraverso risorse proprie della Società e di FSI.

Partnership industriale di lungo periodo

L'accordo prevede anche una **partnership industriale di lungo periodo** tra TNB e Azimut **con riguardo a gestione del risparmio, consulenza finanziaria e servizi bancari**. In particolare:

- ★ **Distribuzione, da parte della rete dei consulenti finanziari di TNB, di una vasta gamma di soluzioni di investimento del Gruppo Azimut**, presenti e future, tra cui fondi comuni, prodotti assicurativi, gestioni patrimoniali e strumenti di private markets, **per un periodo minimo di 20 anni⁶, all'interno di un modello ad architettura aperta**. Tale modello consente a TNB di **valorizzare le competenze globali e il track record internazionale di Azimut**, garantendo al tempo stesso massima flessibilità, concorrenza nell'offerta e centralità dell'esperienza del cliente;

⁴ Per maggiore dettaglio sul Corrispettivo si rinvia alla sezione "Principali previsioni contrattuali" in calce al presente comunicato, nonché al documento utilizzato nel contesto della presentazione alla comunità finanziaria a disposizione sul sito della Società (www.azimut-group.com).

⁵ Per maggiori dettagli, si rinvia al documento utilizzato nel contesto della presentazione alla comunità finanziaria, disponibile sul sito della Società (www.azimut-group.com).

⁶ Estendibile fino a 40 anni, a certe condizioni.

- ★ **Meccanismo di garanzia che prevede che i prodotti del Gruppo Azimut distribuiti da TNB generino commissioni per Azimut di almeno € 2,4 miliardi** in un periodo iniziale di almeno 12 anni (ovvero € 200 milioni di commissioni nette all'anno), a fronte della fornitura continuativa di soluzioni e servizi di asset management da parte del Gruppo Azimut a TNB. Il meccanismo garantisce al Gruppo Azimut **flussi stabili, ricorrenti e visibili nel lungo periodo**. In caso di mancato raggiungimento degli obiettivi annuali, TNB potrà corrispondere la differenza tra quanto garantito (€ 200 milioni di commissioni nette all'anno) e quanto effettivamente realizzato, ovvero non corrispondere quanto dovuto ed estendere la durata della garanzia **fino ad un massimo di 30 anni**⁷;
- ★ È previsto altresì che **TNB diventi il nuovo partner bancario di riferimento del Gruppo Azimut per i servizi bancari**, supportando la rete italiana del Gruppo Azimut nella gestione operativa della clientela e nell'offerta di soluzioni come conti correnti, conti deposito e servizi bancari digitali avanzati.

TNB: una nuova banca per una nuova generazione di risparmiatori

TNB sarà una piattaforma digitale, costruita attorno alle esigenze specifiche dei clienti e dei consulenti finanziari. Forte di una rete di oltre **900 professionisti** e **oltre € 25,6 miliardi di masse totali**⁸, TNB si posizionerà sin da subito tra le prime dieci reti di consulenti finanziari in Italia, sia per numero di consulenti finanziari che per masse gestite.

La nuova tech platform, che sarà sviluppata con il *partner* tecnologico Cedacri (parte del Gruppo ION), sarà interamente modellata sul business model di TNB, garantendo efficienza, scalabilità e un'esperienza utente evoluta.

L'iniziativa unisce il **modello distintivo di Asset Management-as-a-Service di Azimut** – fondato su performance, ampiezza di gamma e distribuzione globale – alla dinamicità imprenditoriale di una nuova piattaforma wealth indipendente, digitale e bank-enabled, in grado di generare valore aggiunto per entrambe le realtà.

Il valore fondante dell'iniziativa TNB, anche nell'ambito della transazione sopra descritta, è la **partecipazione** significativa di **management** e **consulenti finanziari al capitale di TNB** tramite piani di coinvestimento, tra cui la progressiva assegnazione di capitale di TNB a fronte della diluizione della sola FSI e alcuni Co-investitori, subordinatamente al raggiungimento di obiettivi condivisi.

Paolo Martini, già CEO di Azimut Holding, assumerà la carica di Amministratore Delegato di TNB, portando con sé oltre vent'anni di esperienza nel settore e una visione consolidata del modello di consulenza finanziaria.

Governance solida

L'acquisto del **80,01% del capitale di TNB avverrà da parte di FSI** e i Co-investitori (tra i quali management e consulenti finanziari di TNB per il tramite di società di nuova costituzione che li raggrupperanno). **Azimut manterrà una partecipazione del 19,99%**, accompagnata da un set di **diritti di governance**, tra cui la nomina di un amministratore e un componente del collegio sindacale, oltre a veti su materie riservate e diritti informativi. I rapporti tra gli azionisti saranno regolati da un **patto parasociale**, che include, tra le altre cose, clausole di lock-up, prelazione, diritti di trascinarsi e co-vendita, nonché un'opzione call a favore di Azimut, esercitabile a partire dal settimo anno a determinate condizioni.

Allocazione strategica dei proventi per sostenere la crescita futura di Azimut

Azimut continuerà a evolvere come **piattaforma globale e indipendente di consulenza finanziaria multigenerazionale**, rafforzando il proprio ruolo di leader nell'asset management, wealth management, investment banking e fintech. Con una **presenza diretta in 20 paesi**, Azimut è oggi **l'unico operatore italiano del settore con un'impronta internazionale di questa portata**.

⁷ Estendibile fino a 40 anni, a certe condizioni. Nel corso della *partnership*, i termini del Contratto di Garanzia di Business possono essere rinegoziati dalle parti per soddisfare eventuali requisiti di capitale o patrimoniali e/o le previsioni regolamentari o contabili. Nel periodo di rinegoziazione, gli effetti del Contratto di Garanzia di Business sono sospesi.

⁸ Dati al 31 dicembre 2024, di cui € 19,3 miliardi relativi a prodotti Azimut.

L'operazione rafforza la capacità di Azimut di investire per la propria crescita e remunerare i propri azionisti, perseguendo al contempo un obiettivo di **efficienza nella gestione della propria struttura di capitale**. I **proventi potranno essere destinati a iniziative di crescita organica** – come l'ulteriore sviluppo della piattaforma digitale, investimenti in tecnologia avanzata e nel potenziamento della rete di consulenti – nonché a **operazioni di crescita inorganica in Italia e all'estero**, con focus su asset management, private markets e investment banking.

In parallelo, Azimut manterrà la flessibilità di destinare parte delle risorse alla **remunerazione degli azionisti**, tramite dividendi e buyback, per supportare il processo di valorizzazione del proprio valore sul mercato.

La partecipazione del 19,99% che Azimut manterrà in TNB rappresenta inoltre un'importante leva di valorizzazione prospettica nel lungo termine, grazie all'esposizione all'**upside derivante dalla crescita attesa e dall'alto potenziale del progetto TNB**.

Tempistiche e condizioni per il perfezionamento dell'operazione

Il completamento dell'operazione è subordinato (i) alle autorizzazioni da parte delle Competenti Autorità di Vigilanza (Banca d'Italia, Banca Centrale Europea), nonché di quelle di controllo (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e Presidenza del Consiglio dei Ministri) e (ii) all'avveramento di condizioni sospensive individuate nell'accordo concluso tra le parti, come di prassi in transazioni di analoghe dimensioni e tipo; oltre alla formalizzazione dei documenti previsti dall'accordo quadro. Il closing è previsto entro la fine del quarto trimestre del 2025. Si segnala che l'operazione non è qualificabile come operazione con parte correlata così come definita dal Regolamento approvato con delibera Consob n. 17221/2010.

Obiettivi per l'intero anno 2025

Sulla base della solida performance operativa registrata fino ad oggi e della determinazione nel portare avanti la propria strategia, il **Gruppo riconferma l'obiettivo di raccolta netta fissato per il 2025**, stimato, in condizioni di mercato normale, **pari a € 10 miliardi**.

La stima aggiornata dell'**utile netto** è pari a circa **€ 1 miliardo⁹**, subordinata all'ottenimento nel 2025 dell'autorizzazione ad operare come banca da parte di TNB.

BofA Securities ha agito in qualità di advisor finanziario di Azimut nel contesto dell'operazione. Latham & Watkins e Annunziata & Conso hanno agito in qualità di studi legali di Azimut.

Legance Avvocati Associati ha agito in qualità di studio legale di FSI. UBS Europe, KPMG, FRM e Finer hanno agito, ciascuno per le proprie aree di competenza, quali consulenti di FSI.

In allegato:

- ★ Principali previsioni contrattuali

⁹ In condizioni di mercato normale e se TNB autorizzata ad operare come banca entro l'anno. Soggetto alla definizione del trattamento contabile dell'operazione alla data di Closing.

Azimut è un gruppo indipendente e globale nell'asset management nei public e private markets, nel wealth management, nell'investment banking e nel fintech, al servizio di privati e imprese. Società quotata alla Borsa di Milano (AZM.IM), è leader in Italia e presente in 20 Paesi nel mondo, con focalizzazione sui mercati emergenti. L'azionariato vede circa 2.000 fra gestori, consulenti finanziari e dipendenti uniti in un patto di sindacato che controlla circa il 21% della società. Il rimanente è flottante. Il Gruppo comprende diverse società attive nella promozione, gestione e distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi, aventi sede principalmente in Italia, Arabia Saudita, Australia, Brasile, Cile, Cina e Hong Kong, Egitto, Emirati Arabi, Irlanda, Lussemburgo, Marocco, Messico, Monaco, Portogallo, Singapore, Svizzera, Taiwan, Turchia e USA.

Contatti - Azimut Holding S.p.A.

www.azimut-group.com

Investor Relations

Alex Soppera, Ph.D.

Tel. +39 02 8898 5671

Email: alex.soppera@azimut.it

Media Relations

Viviana Merotto

Tel. +39 338 74 96 248

E-mail: viviana.merotto@azimut.it

Maria Laura Sisti

Tel. +39 347 42 82 170

E-mail: sistimarialaura@gmail.com

Principali previsioni contrattuali

Accordo di compravendita di azioni relativo all'80,01% di TNB

Il contratto di compravendita di azioni relativo alla vendita da parte di Azimut dell'80,01% del capitale sociale di TNB a FSI e ai Co-investitori prevede il pagamento di un corrispettivo per una cifra massima potenziale (al verificarsi delle condizioni ivi previste) pari a circa € 1,2 miliardi, suddivisa come segue:

- (i) € 240 milioni al *closing*;
- (ii) fino a massimi € 210 milioni sotto forma di componente differita da corrispondersi *pro quota* da FSI e dai Co-Investitori alla Società a valere sulle eventuali distribuzioni di dividendi o riserve effettuate da TNB e/o in occasione della quotazione di TNB su un mercato regolamentato ovvero in funzione dei proventi raccolti nel contesto della riduzione della partecipazione detenuta da FSI in TNB sotto al 5,00%; e
- (iii) fino a massimi € 764 milioni sotto forma di *earn-out* come segue:

(x) un primo *earn-out* di massimi € 190 milioni, subordinatamente all'integrale pagamento della componente differita e al raggiungimento di un ritorno sul capitale investito da FSI pari a 2,4x a valere sul 90% dei proventi ricevuti da FSI e dai Co-investitori in occasione di eventuali distribuzioni di dividendi o riserve effettuate da TNB ovvero in occasione della quotazione di TNB su un mercato regolamentato e/o in occasione della riduzione della partecipazione detenuta da FSI in TNB sotto al 5,00%;

(y) un secondo *earn-out* di massimi € 200 milioni, subordinatamente all'integrale pagamento della componente differita e del primo *earn-out*, al raggiungimento di un ritorno sul capitale investito da FSI di 3,0x a valere su una percentuale variabile tra il 40 e il 50% dei proventi ricevuti da FSI e dai Co-investitori al di sopra di tale soglia nonché in funzione del livello medio dei conti correnti e dei depositi vincolati dei clienti Azimut presso TNB; e

(z) un terzo *earn-out* di massimi € 374 milioni subordinatamente all'integrale pagamento della componente differita e dei primi due *earn-out*, al raggiungimento di un ritorno sul capitale investito da FSI di 3,0x a valere su una percentuale variabile tra il 10 il 35% dei proventi ricevuti da FSI e dai Co-investitori al di sopra di tale soglia nonché in funzione del livello medio dei conti correnti e dei depositi vincolati dei clienti Azimut presso TNB.

Accordo di distribuzione

Nel contesto dell'operazione, Azimut e TNB sottoscriveranno un contratto di distribuzione per un periodo minimo di 20 anni ¹⁰ avente ad oggetto la distribuzione, da parte di TNB, di prodotti finanziari del Gruppo Azimut ai termini e condizioni ivi previsti (il "**Contratto di Distribuzione**"). Ai sensi del Contratto di Distribuzione, le società del Gruppo Azimut ivi indicate metteranno a disposizione di TNB fondi, prodotti assicurativi, gestioni patrimoniali e prodotti di private markets del Gruppo Azimut (i "**Prodotti Azimut**") affinché TNB possa distribuirli attraverso la propria rete. Il Contratto di Distribuzione disciplina il *framework* normativo, commerciale e operativo applicabile all'attività di collocamento di tali prodotti da parte di TNB, mentre gli obblighi, la disciplina e le modalità specifiche di collocamento dei singoli prodotti saranno disciplinati in specifici contratti di esecuzione che saranno sottoscritti con le singole società.

Accordo di garanzia sui ricavi a favore di Azimut

In aggiunta al Contratto di Distribuzione, TNB, Azimut e altre società del Gruppo Azimut sottoscriveranno un contratto di garanzia (il "**Contratto di Garanzia di Business**") ai sensi del quale TNB si impegna a far sì che le

¹⁰ Estendibile fino a 40 anni, a certe condizioni.

commissioni nette spettanti alle società del Gruppo Azimut per la distribuzione dei prodotti di cui al Contratto di Distribuzione siano complessivamente non inferiori ad Euro 200 milioni per ciascun anno di riferimento.

In particolare, subordinatamente (i) al raggiungimento da parte dei Prodotti Azimut dei *key performance indicator* concordati tra le parti e (ii) all'esistenza di condizioni normative che consentano di mantenere la redditività attesa annua e tali da non inficiare la sostanza economica del Contratto Garanzia di Business, qualora in ciascun anno di riferimento la redditività effettiva per Azimut derivante dalla distribuzione dei Prodotti Azimut da parte di TNB risulti inferiore alla redditività attesa annua concordata tra le parti, TNB sarà tenuta a corrispondere ad Azimut un importo pari alla differenza tra la redditività attesa annua e la redditività effettiva (l' "**Importo Garanzia di Business**"), fermo restando che in nessun caso l'Importo Garanzia di Business potrà risultare superiore a Euro 200 milioni annui.

In tutti i casi in cui il pagamento dell'Importo Garanzia di Business risulti dovuto, TNB potrà scegliere, a sua discrezione, di estendere il Contratto Garanzia di Business di 1 (uno) anno (e l'Importo Garanzia di Business non sarà dovuto) ovvero pagare l'Importo Garanzia di Business. Inoltre, il Contratto di Garanzia di Business prevede, *inter alia*, (i) ipotesi in cui il pagamento dell'Importo Garanzia di Business non sia dovuto per esempio in caso di mancato raggiungimento dei *key performance indicator* dei Prodotti Azimut o in caso di circostanze o eventi straordinari a livello nazionale e/o internazionale, (ii) ipotesi di rinegoziazione dei termini del Contratto di Garanzia di Business, ad esempio nel caso in cui il mancato raggiungimento della redditività attesa annua sia stato causato da modifiche e/o novità normative e/o regolamentari che abbiano effetti sul flusso commissionale) e (iii) ipotesi in cui l'Importo Garanzia di Business e la redditività attesa annua siano ridotte proporzionalmente alla riduzione del rendimento dei Prodotti Azimut indicato nel Contratto di Distribuzione. Le parti hanno altresì concordato che, durante la durata della partnership commerciale, i termini del Contratto di Garanzia di Business possano essere rivisti di comune accordo, qualora tali modifiche siano necessarie affinché la banca possa soddisfare i requisiti di capitale o patrimoniali e/o le previsioni regolamentari o contabili, anche sulla base delle indicazioni al riguardo ricevute dalle competenti Autorità e/o dai revisori. Qualora tali modifiche siano necessarie, le parti hanno altresì concordato che nelle more della rinegoziazione, gli effetti del Contratto di Garanzia di Business siano sospesi.

Il Contratto di Garanzia di Business avrà una durata minima di 12 anni, ferme restando le ipotesi di estensione automatica in caso di esercizio da parte di TNB della facoltà di estendere di un anno la durata del contratto in luogo del pagamento dell'Importo Garanzia di Business dovuto per un dato periodo fino ad una durata massima di 30 anni¹¹, secondo quanto meglio disciplinato nel Contratto di Garanzia di Business.

Patto parasociale relativo a TNB

Alla data del pre-closing, Azimut, FSI e i Co-Investitori sottoscriveranno un patto parasociale relativo alle partecipazioni dagli stessi detenuti in TNB (il "Patto Parasociale"). Il Patto Parasociale prevederà *inter alia*, (i) il diritto della Società di nominare un amministratore, un sindaco effettivo e un sindaco supplente di TNB, (ii) materie assembleari e consiliari riservate la cui adozione richiede il voto favorevole della Società o dell'amministratore nominato dalla Società, (iii) diritti di informativa della Società, (iv) l'impegno dei soci di TNB di votare a favore della distribuzione dell'intero utile netto di ciascun esercizio (nel rispetto dei requisiti patrimoniali applicabili a TNB), (v) previsioni relative al trasferimento delle partecipazioni in TNB (tra cui, a titolo esemplificativo, impegni di lock-up, diritti di prelazione, tag along e drag along), (vi) previsioni finalizzate a regolamentare l'uscita e (vii) un'opzione call a favore della Società che potrà essere esercitata a partire dal settimo anniversario della data di perfezionamento dell'Operazione a determinate condizioni;

Piano di co-investimento consulenti finanziari e manager TNB

Nel contesto dell'operazione ci saranno inoltre sistemi di partecipazione rilevante dei consulenti finanziari e management al capitale di TNB, subordinatamente al raggiungimento di obiettivi condivisi.

¹¹ Estendibile fino a 40 anni, a certe condizioni.

