

COMUNICATO STAMPA

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 anni¹⁰ 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.