COMUNICATO STAMPA

Azimut crea una piattaforma integrata da $20 miliardi negli Stati Uniti con l'acquisizione di North Square Investment e rafforza il suo secondo mercato a $50 miliardi di masse gestite

Milano/Chicago, 22 luglio 2025

Il Gruppo Azimut ("Azimut" o il "Gruppo"), uno dei maggiori asset manager indipendenti in Europa, ha firmato un **accordo vincolante per l'acquisizione del 100% di North Square Investments**, LLC ("NSI" o "North Square"), una piattaforma di gestione e distribuzione patrimoniale multi-boutique **con $16,0 miliardi di masse gestite[1] (AuM)**. Nell'ambito dell'operazione, **Azimut conferirà anche la propria partecipazione del 51% in Kennedy Capital Management** ("KCM"), che gestisce $4,5 miliardi di masse[1] e ha in essere con NSI un accordo di sub-consulenza relativo alla pluripremiata strategia Micro Cap, **contribuendo così alla creazione di una piattaforma integrata da oltre $20 miliardi di AuM[1] che sarà ridenominata Azimut NSI**. Azimut, con questa transazione, rafforza in modo significativo la sua presenza negli Stati Uniti, investendo in una società di asset management e distribuzione in rapida crescita, che integra le sue attività globali nei settori Equity, Fixed Income, Multi-Asset, Investimenti Alternativi e Wealth Management, consolidando definitivamente gli **Stati Uniti** come il suo **secondo mercato dopo l'Italia, con un AuM consolidato pro-forma[1] di circa $50 miliardi**.

NSI, con sede a Chicago, è stata lanciata nel 2018. La società è stata costituita attraverso lo spin-out delle piattaforme di distribuzione, *operations* e prodotti di Oak Ridge Investments, in una transazione sostenuta da **Estancia Capital Partners** ("Estancia").

Il modello integrato e ibrido multi-affiliato di NSI è posizionato in modo unico per cogliere le opportunità di crescita del settore attraverso un **approccio *Business-to-Business-to-Consumer* (B2B2C), distinguendosi dai tradizionali gestori patrimoniali o wealth manager che operano in un modello *direct-to-consumer* (B2C**). NSI offre strategie di gestione attiva di alta qualità a investitori retail e istituzionali, attraverso partnership di sub-consulenza e partecipazioni strategiche in società di investimento boutique.

Elemento centrale di NSI è la sua forza ed esperienza nella distribuzione negli Stati Uniti, un'attività sempre più costosa e complessa dal punto di vista operativo, che si avvale di un team di **20 commerciali e di un top management con oltre 25 anni di esperienza nel settore**, oltre a una solida infrastruttura di middle e back-office e di compliance. NSI ha infatti un **accesso significativo al canale retail statunitense**, con oltre **500 società** e **6.000 consulenti** tra gli intermediari finanziari, *Registered Investment Advisors* (RIA) e broker-dealer. NSI ha inoltre un **forte accesso al segmento istituzionale**, con oltre **40 rapporti di consulenza e più di 260 clienti**, tra cui fondi pensione pubblici, compagnie assicurative e piani di benefit aziendali. NSI dispone di un modello di business consolidato e replicabile per progettare, lanciare e distribuire nuovi prodotti, anche attraverso acquisizioni.

Nella gestione patrimoniale, NSI gode di un ecosistema completo che collabora con i migliori **gestori istituzionali specializzati**, tra cui **CS McKee, Red Cedar Investment Management, Oak Ridge Investments** e **KCM** (società del Gruppo Azimut), con una gamma di fondi comuni che sta registrando una rapida crescita e una raccolta netta costante e con **sette propri fondi NSI** che **hanno ottenuto da Morningstar quattro o cinque stelle**, sulla base della performance corretta per il rischio. Inoltre, il **fondo *North Square Preferred and Income Securities*** è stato premiato come **vincitore agli *LSEG Lipper Fund USA 2024*** per la sua performance costantemente solida e corretta per il rischio a 3, 5 e 10 anni, rispetto ai suoi omologhi, nella classifica dei Migliori Fondi a Reddito Flessibile.

Il top management di NSI vanta una media di oltre 30 anni di esperienza nel campo degli investimenti, ed è guidato dall'**Amministratore Delegato Mark Goodwin** che in precedenza è stato Presidente di Oak Ridge Investments e *Chief Operating Officer* di Pioneer Investments, da **Phil Callahan**, **Responsabile della distribuzione** ed in passato Vicepresidente esecutivo per distribuzione e marketing di Oak Ridge Investments e da **Timothy Ford, Amministratore Delegato di CS McKee,** precedentemente Presidente e AD di Foundry Partners.

[1] Dati al 30 giugno 2025.

Subordinatamente alle consuete condizioni di closing, Azimut, attraverso Azimut US Holdings Inc., acquisirà il 100% del capitale azionario di NSI da Estancia e da altri azionisti. L'operazione prevede un **corrispettivo minimo di $110 milioni (sulla base di un Enterprise Value pari a $ 165 milioni**), di cui circa $60 milioni saranno corrisposti al closing e $50 milioni differiti nei successivi quattro anni. Inoltre, un **piano di earn-out e di incentivazione per il management** potrebbero portare il valore complessivo a circa **$160 milioni**, la maggior parte dei quali sarà corrisposta cinque anni dopo il closing. Il **prezzo di acquisto** sarà **corrisposto tramite una combinazione di contanti e azioni di Azimut Holding**.

Le parti si sono impegnate in una strategia di crescita a lungo termine basata su un piano aziendale sviluppato congiuntamente. Un punto chiave sarà **l'inserimento delle strategie globali di asset management del Gruppo Azimut nella gamma dell'offerta prodotti di NSI**, sfruttando la piattaforma di distribuzione di NSI per accelerare l'espansione negli Stati Uniti. **Nei primi 12 mesi, NSI prevede di lanciare sette ETF attivi dedicati al mercato retail statunitense, incentrati sulle competenze globali di gestione degli investimenti di Azimut**. Questa collaborazione offre a NSI l'accesso a capacità di investimento diversificate e su scala mondiale, mentre consente ad Azimut di espandere ulteriormente la propria presenza sul mercato statunitense, creando una partnership strategica e reciprocamente vantaggiosa.

Si stima che la transazione genererà per Azimut un incremento dell'utile netto[2] del 5% circa entro i primi 12 mesi, con una proiezione che vede NSI conseguire un EBITDA di $20-25 milioni nel 2026 (al netto del contributo di KCM).

Giorgio Medda, CEO del Gruppo Azimut, ha così commentato: "***Questa partnership*** *segna un* ***momento cruciale nella nostra strategia di espansione negli Stati Uniti****, dove stiamo costruendo una* ***piattaforma B2B2C altamente integrata e scalabile*** *– alternativa al tradizionale modello B2C – che riteniamo più adatta alle dinamiche del mercato statunitense.* ***NSI è perfettamente complementare con il nostro Gruppo****: come Azimut, è una* ***società integrata di gestione e distribuzione*** *con un eccellente portata e capacità di esecuzione. Il suo posizionamento unico le consente di* ***cogliere la crescita strutturale in atto nel settore della gestione patrimoniale statunitense****, ampliando la gamma prodotti e consolidando ulteriormente la propria presenza sui canali di distribuzione. Unendo il potente motore di vendita di NSI con la suite di strategie differenziate e ad alto rendimento di Azimut, stiamo creando una combinazione vincente:* ***Azimut acquisisce forti capacità di distribuzione a livello locale****, mentre* ***NSI potenzia la sua offerta con strategie di investimento globali esclusive e di alta qualità per i suoi clienti****. L'operazione ha un* ***impatto immediatamente accrescitivo*** *e rifletteremo il* ***potenziale di NSI nei target finanziari quinquennali*** *che presenteremo a novembre 2025, insieme a una* ***politica aggiornata di remunerazione degli azionisti fondata su principi di crescita e di struttura patrimoniale ottimale.*** *Infine, questa partnership offre anche una prospettiva strategica unica per il Gruppo, in quanto stiamo posizionando il nostro business italiano in anticipo rispetto agli sviluppi attesi legati all'attuazione della direttiva europea Retail Investment Strategy.*"

"*Siamo estremamente entusiasti di entrare a far parte della famiglia di società del Gruppo Azimut*", ha dichiarato **Mark Goodwin, co-fondatore e AD di NSI**. "*Sin dal nostro lancio, NSI si è concentrata esclusivamente sull'offrire al mercato le migliori soluzioni di asset management in partnership con gestori istituzionali di alto livello. La partnership con Azimut ci consentirà di accelerare ulteriormente il nostro percorso di crescita facendo leva su un'ampia gamma di strategie tradizionali e alternative provenienti dal loro ecosistema globale*", ha continuato Goodwin. "*Con le risorse aggiuntive di un importante operatore globale, di comprovata esperienza e finanziariamente solido, e la possibilità di ampliare la nostra offerta con nuove asset class come l'Equity globale, il Fixed Income globale, il Private Equity, il Private Credit, e gli investimenti alternativi, North Square si prepara a una significativa fase di espansione. Un aspetto per noi rilevante è il forte allineamento culturale, in quanto entrambe le società sono di natura imprenditoriale, innovative nello sviluppo dei prodotti da portare sul mercato e con una forte collaborazione fra i colleghi all'interno delle rispettive organizzazioni. Siamo entusiasti di iniziare questa partnership con Azimut.*"

Takashi Moriuchi, Amministratore Delegato e Co-Fondatore di Estancia, ha commentato: "*Grazie all'esperienza decennale di Estancia nello sviluppo di aziende di successo, abbiamo riconosciuto sin dall'inizio che la capacità*

[2] Basato su un utile netto 2026E di $16 milioni per NSI e calcolato sull'utile netto ricorrente 2024 di Azimut (pro-forma al netto di TNB).

di NSI di offrire una piattaforma di distribuzione tramite intermediari su scala nazionale a gestori di talento rappresenta una risorsa strategica di grande valore, difficilmente replicabile. Fin dall'avvio del nostro investimento in North Square, abbiamo identificato come potenziali partner futuri i gestori patrimoniali internazionali che puntano ad accedere al più grande mercato retail del mondo. Siamo molto soddisfatti che la prossima fase di crescita di NSI sarà guidata da un impegno significativo da parte di Azimut, a beneficio dei team di investimento della società e di tutti i clienti e consulenti che hanno riposto la loro fiducia nelle strategie di investimento di North Square."

Sidley Austin LLP ha agito come consulente legale di Azimut, Piper Sandler & Co. come advisor finanziario esclusivo, mentre Kirkland & Ellis LLP ha agito come consulente legale di NSI.

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 22% 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.

Fondata nel 2018 e con sede a Chicago, Illinois, **North Square Investments** è una società d'investimento indipendente e multi-boutique dedicata a fornire al mercato strategie d'investimento attive differenziate. North Square ha un top management composto da professionisti esperti, un consiglio di amministrazione composto da veterani del settore ed è sostenuta da Estancia Capital Partners. Al 30 giugno 2025 North Square aveva oltre $2,6 miliardi di patrimonio gestito in 13 fondi comuni, un fondo chiuso e un ETF. Con le partecipazioni di North Square (rispettivamente di maggioranza e di minoranza) nelle società a marchio CS McKee e Oak Ridge Investments, il patrimonio collettivo in gestione e consulenza ammontava a circa $16,0 miliardi. Per saperne di più su North Square Investments, visitate il sito www.northsquareinvest.com.

Estancia è una società specializzata in private equity che investe in piccole-medie aziende che forniscono soluzioni *mission-critical* al sistema finanziario. I principi di Estancia hanno una storia di partnership di successo con i team di gestione per fornire capitale per facilitare lo sviluppo strategico delle società in portafoglio, compresi i *management buy-out* (MBO) da società finanziarie più grandi, le transizioni di proprietà privata/successione, le iniziative di crescita e i team *carve-out*. Per maggiori informazioni, visitate il sito www.estanciapartners.com.

Contatti - Azimut Holding S.p.A.
www.azimut-group.com

Investor Relations
Alex Soppera, Ph.D.
Tel. +39 02 8898 5671
E-mail: alex.soppera@azimut.it

Claudia Zolin
E-mail: claudia.zolin@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