

PIANO 2022-'24
Incontro del 16 Maggio 2022

Scenario e ragioni alla base di un cambiamento radicale

**TIM ha asset di valore...
...tuttavia, sta affrontando una forte concorrenza e vincoli regolatori...**

- **Il mercato Fisso** è in crescita, tuttavia gli ostacoli regolatori e il rischio di pressione competitiva e di prezzo restano intensi anche a causa dell'ingresso di nuovo operatore
- **Il mobile** sta progressivamente migliorando e mostra segnali di stabilizzazione
- **I business legati al digitale** stanno prosperando, tuttavia con margini inferiori rispetto ai servizi di telecomunicazione del core business
- **Wholesale:** l'ARPU sta migliorando, tuttavia il contesto regolatorio è sfidante e così anche la concorrenza infrastrutturale

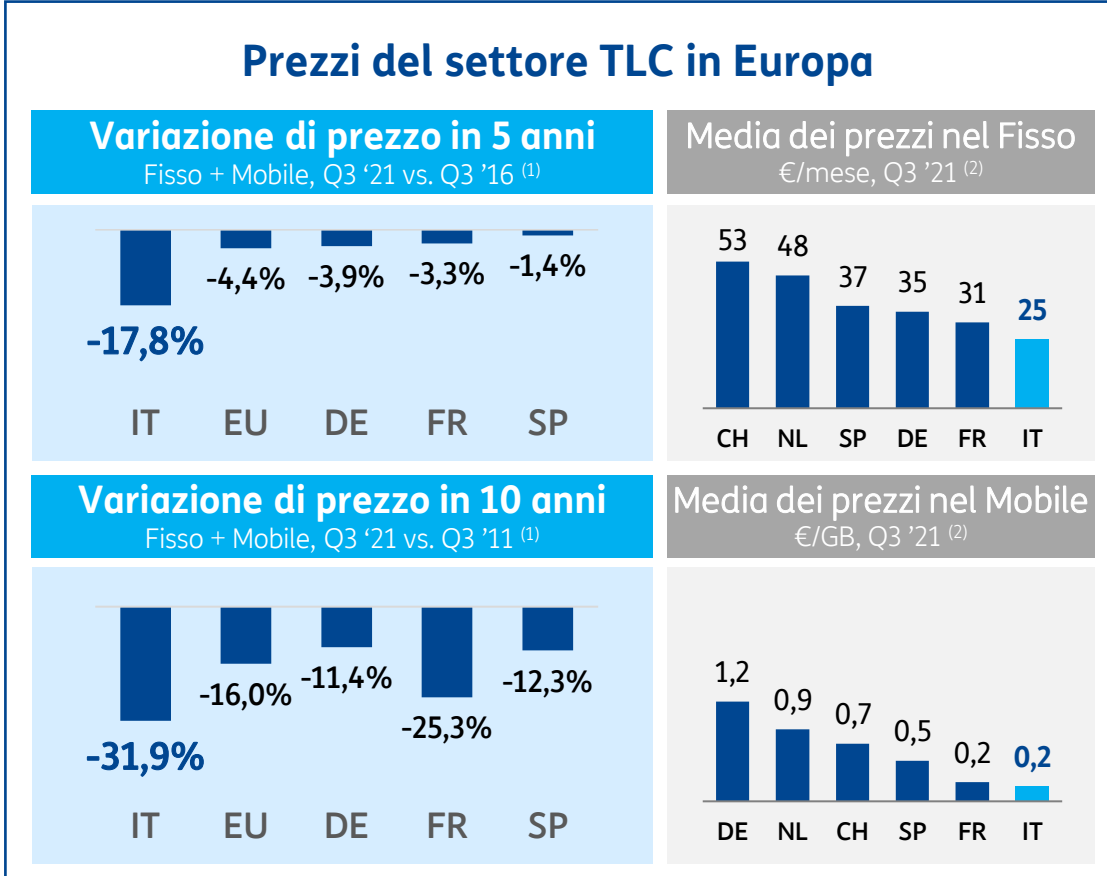
Sono necessari investimenti incrementali per sostenere la crescita di nuovi business e supportare la generazione di cassa di lungo termine



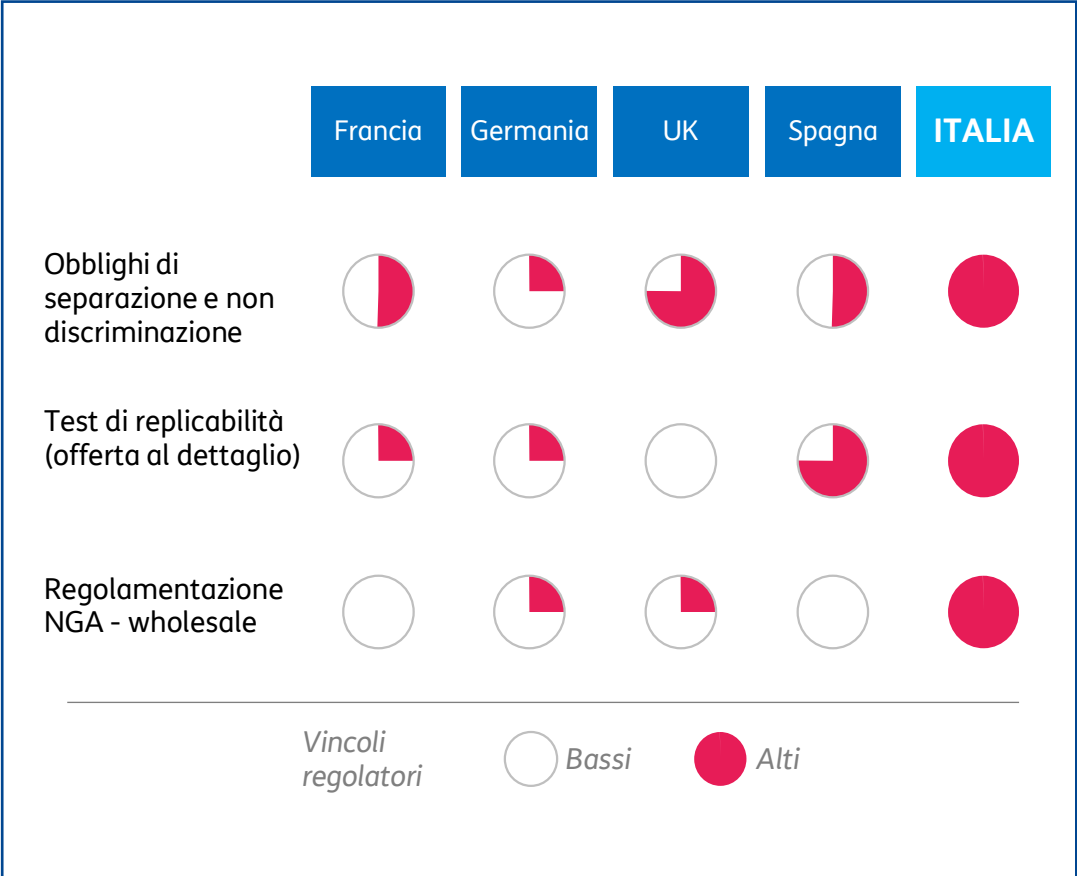
Solo azioni straordinarie possono aumentare il valore di TIM oltre quanto ottenibile con il suo percorso inerziale

Le sfide più importanti: concorrenza e regolamentazione

Il mercato italiano è il più competitivo d'Europa a seguito delle decisioni dell'Antitrust...

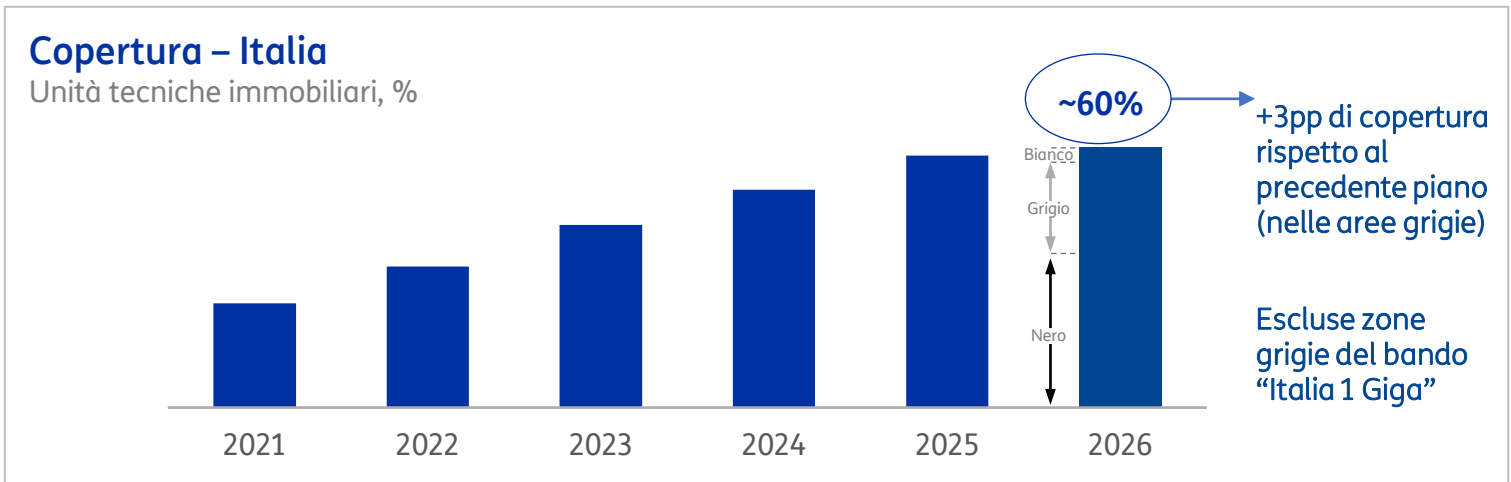


...e ha la regolamentazione più stringente d'Europa



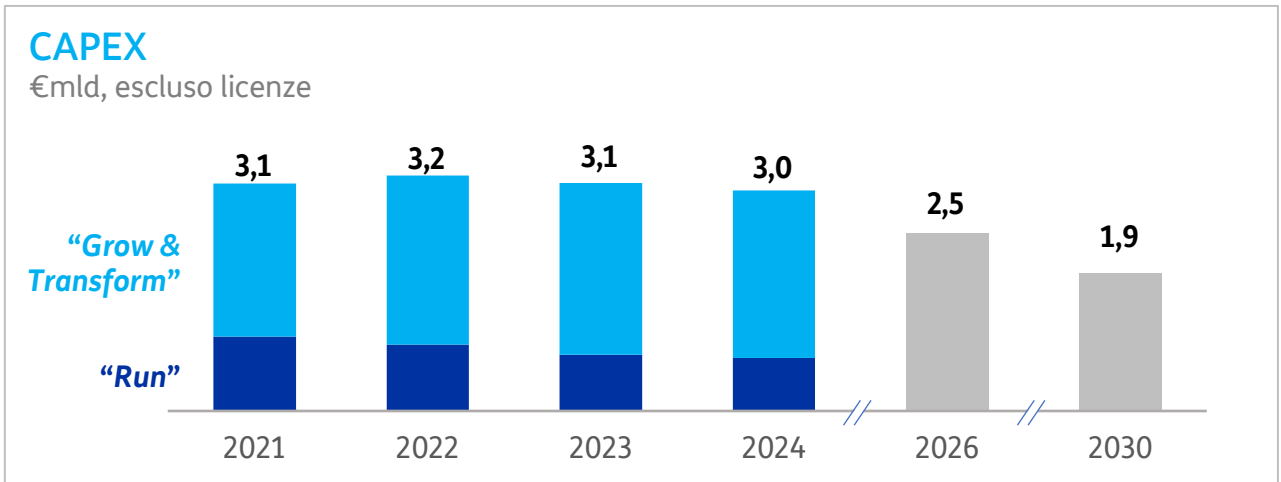
...e cogliere opportunità che richiedono ingenti investimenti: accelerare su FTTH, 5G e Digital Company, verso la sostenibilità dei flussi di cassa

**FTTH
copertura
entro il 2026**



Accelerazione della copertura FTTH
facendo leva sul 95% di copertura FTTC

Investimenti per la crescita



Picco degli investimenti nel 2022, <15% nel M/T

Gli investimenti nel breve termine riguardano la copertura in FTTH, il potenziamento dei data center, lo switch-off del 3G, nuove rotte per il wholesale internazionale e l'aggiudicazione dei bandi ICT ⁽¹⁾

Gruppo TIM: 4 mercati e 4 entità molto diverse



WHOLESALE

crea flussi di cassa
per il futuro

Aumento dell'ARPU Wholesale
e stabilizzazione dei margini
accelerando la sostituzione del
rame con la fibra



ENTERPRISE

crescita
sostenuta

Consolidare la leadership e la
crescita grazie a Cloud, IoT,
Cybersecurity e PNRR



CONSUMER

competizione
serrata fisso e mobile

Segmento maggiormente
impattato dalla
regolamentazione e dalle
dinamiche di un mercato iper-
competitivo



TIM BRASIL

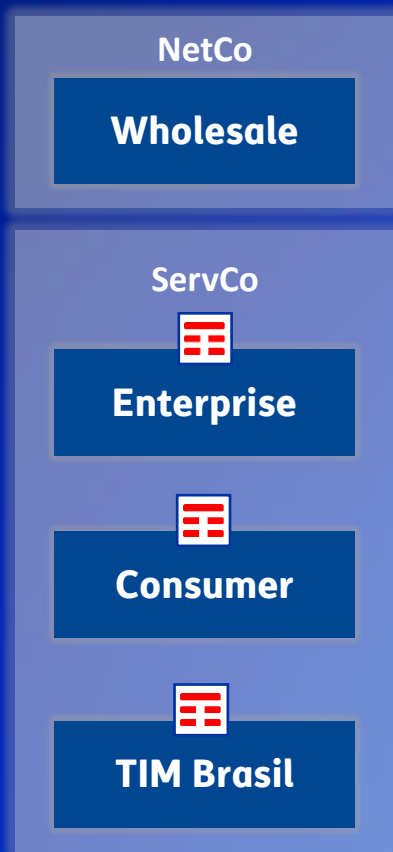
crescita e
top performance

Mantenimento di target
di crescita *mid-single digit*, pronta
ad avvantaggiarsi del
consolidamento del mercato

La strada da percorrere

La nuova Vision

Dall'integrazione verticale a 4 entità distinte con differenti focus industriali e metriche finanziarie



Benefici principali

1

Strategici e di Business

- Maggiore focus
- **Opportunità strategiche** per le 4 entità
- L'**infra perimetro dedicato** della Network company rende le partnership e le aggregazioni più semplici

2

Regolatori

- La Network company sarebbe libera dall'orientamento ai costi se diventasse "wholesale-only" (1)
- Il segmento Retail beneficerebbe di agevolazioni regolatorie

3

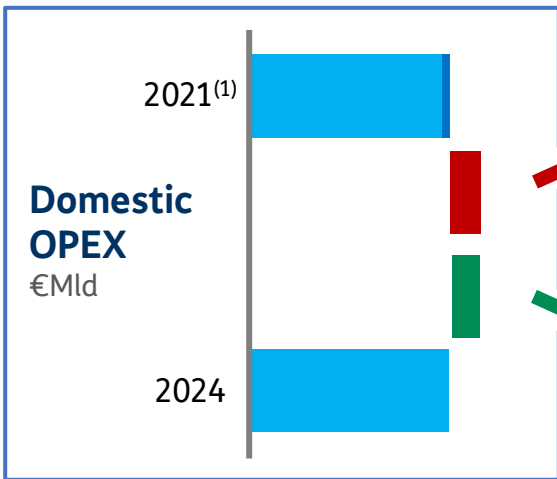
Finanziari

- Migliore **allocazione del capitale**
- Migliore **allocazione del debito** rispetto ai flussi di cassa
- Migliore **visibilità** sugli asset di Gruppo e **attrattività** per investimenti privati
- **Piena valorizzazione del potenziale**
- Un percorso verso una **maggiore distribuzione di dividendi** agli azionisti

Il segmento Retail avrebbe l'ownership dell'infrastruttura mobile e sarebbe nella posizione di poter competere sul fisso allo stesso livello degli altri OLO

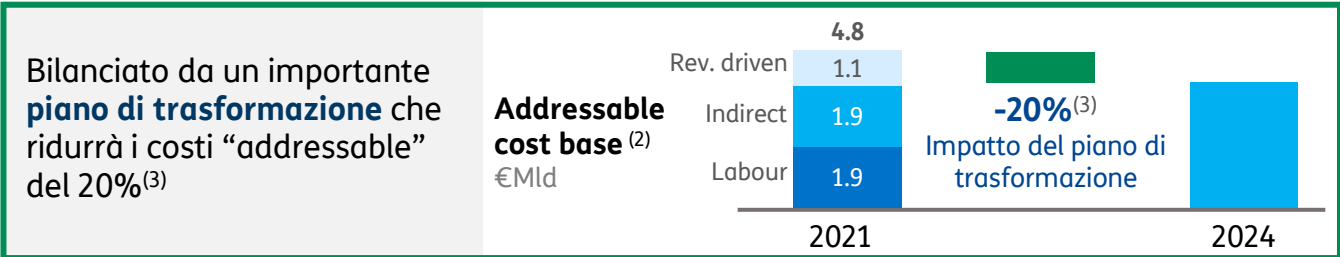
La realizzazione richiederà dai 12 ai 18 mesi

Piano di trasformazione per ridurre i costi “addressable” del 20%



Incremento OPEX per il maggior peso di nuovi business a minori margini, fattori contrattuali e di accounting

- Contenuti
- Digital business (ICT)
- Commissioni & costi di provisioning costs da anni precedenti
- Affitti, energia (inflazione)



Fattori oltre il periodo di piano

Costi dei contenuti si ridurranno a partire dal 2025

Transformation plan initiatives

Revenue driven	Other costs	Labour
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Margine sugli apparati incrementerà +3pp nell’arco di piano 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Razionalizzare offerte fisso e mobile ▪ Decommissioning e layering IT, stop 3G ▪ Digitalizzazione dei processi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costi IT: off-shore in Brasile ▪ Consolidare i fornitori ▪ Centralizzazione acquisti ▪ Approccio “make or buy”
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ridurre l’orario ▪ Prepensionamenti Art.4 ▪ Incentivare le uscite e ridurre i layer organizzativi ▪ Incrementare approccio al lavoro Agile

Disclaimer

I dati economici e finanziari del FY '21, Q4 '21 e del Piano 2022-'24 del Gruppo TIM sono stati estratti o derivano, ad eccezione di alcuni dati, dalla Relazione Finanziaria Annuale al 31 dicembre 2021 del Gruppo TIM e sono predisposti in conformità ai principi contabili IFRS emessi dallo IASB e recepiti dalla UE.

I criteri contabili e i principi di consolidamento adottati sono omogenei a quelli utilizzati in sede di Bilancio Consolidato del Gruppo TIM al 31 dicembre 2020 ai quali si rimanda, fatta eccezione per le modifiche ai principi contabili emesse dallo IASB ed in vigore a partire dal 1° gennaio 2021.

Si precisa, inoltre, che l'attività di revisione contabile limitata sul Bilancio al 31 dicembre 2021 del Gruppo TIM non è stata ancora completata.

Indicatori alternativi di performance

Al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione economica e della situazione patrimoniale e finanziaria, il Gruppo TIM utilizza, in aggiunta agli indicatori finanziari convenzionali previsti dagli IFRS, alcuni indicatori alternativi di performance. In particolare, gli indicatori alternativi di performance si riferiscono a: EBITDA; EBIT; variazione organica e impatto delle partite non ricorrenti sui ricavi, sull'EBITDA e sull'EBIT; EBITDA margin e EBIT margin; indebitamento finanziario netto contabile e rettificato; Equity Free Cash Flow. A seguito dell'adozione dell'IFRS 16, inoltre, il Gruppo TIM presenta i seguenti ulteriori indicatori alternativi di performance:

- **EBITDA adjusted After Lease** ("EBITDA-AL"), calcolato rettificando l'EBITDA Organico al netto delle partite non ricorrenti, degli importi connessi al trattamento contabile dei contratti di leasing secondo l'IFRS 16;
- **Indebitamento finanziario netto rettificato After Lease**, calcolato escludendo dall'Indebitamento finanziario netto rettificato le passività nette connesse al trattamento contabile dei contratti di leasing secondo l'IFRS 16;
- **Equity Free Cash Flow After Lease**, calcolato escludendo dall'Equity Free Cash Flow i fabbisogni relativi ai canoni di leasing.

Tali indicatori alternativi di performance non sono sottoposti a revisione contabile.

