



CAPITAL MARKET DAY

7 LUGLIO 2022

 **TIM**
LA FORZA DELLE CONNESSIONI

La nuova TIM: liberare il valore nascosto

Oltre l'integrazione verticale

- Ribadire i motivi per cui **sono necessarie azioni di accrescimento del valore senza precedenti** che portino alla **creazione di 4 entità di business separate, con focus industriali ed economici diversi**

La nuova TIM

NetCo

ServiceCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

- Spiegare perché **ciascuna entità può ottenere risultati migliori su base autonoma**, delineando:
 - Contesto di mercato
 - Priorità strategiche
 - Perimetro
 - Andamento finanziario a medio-lungo termine e indicatori chiave di performance

Punti salienti della struttura finanziaria e dell'execution del Piano

- Confermare il forte impegno a **ridurre la leva finanziaria** e mantenere **una struttura di capitale sostenibile**
- Condividere le **diverse opzioni strategiche di fusione e acquisizione per creare valore** per tutti gli stakeholder e fornire un **aggiornamento sull'esecuzione del Piano**

...mantenendo un impegno incessante nell'operatività quotidiana

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

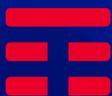
TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



Oltre l'integrazione verticale

Per massimizzare il valore nel M-L termine, le entità di business che coesistono in TIM verranno **gestite separatamente**



La separazione porterebbe **benefici fondamentali**, garantendo la **valorizzazione degli asset a lungo termine e la sostenibilità del debito**

Benefici di business/strategici	<ul style="list-style-type: none">Maggiore focalizzazione sul businessOpzioni strategiche per ciascuna entitàL'infra-perimetro di rete dedicato facilita le partnership/aggregazioni	<ul style="list-style-type: none">Possibilità di identificare e risolvere potenziali inefficienze
Benefici normativi	<ul style="list-style-type: none">La società della rete diventando «wholesale-only» potrebbe essere liberata dall'orientamento ai costi (prezzi)Il segmento retail godrebbe di uno sgravio normativo (eliminazione degli attuali test di replicabilità dei	
Benefici finanziari	<ul style="list-style-type: none">Migliore allocazione del capitaleMigliore profilo di rischio/rendimento del capitaleMigliore visibilità sugli asset del gruppo e attrattiva	<ul style="list-style-type: none">per il capitale privatoRecupero della flessibilità finanziaria

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (2) Art. 80 Codice Europeo delle Comunicazioni. Considerando il nuovo regime per gli operatori «Wholesale» con posizione di mercato dominante, l'orientamento ai costi verrebbe eliminato ad eccezione di casi eccezionali

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



La nuova TIM – Perimetro domestico identificato in modo chiaro

		ServiceCo		NetCo
		TIM Consumer	TIM Enterprise	Wholesale
Commerciale / Legale	Brand e legal entities	  	   	 
	Mercati target			
Rete di accesso	Rete secondaria e armadi		Diritti d'uso (IRU) su tratti in fibra selezionati	Condotti / minicondotti e fibre
	Rete primaria	Diritti d'uso (IRU) su tratti in fibra selezionati	Diritti d'uso (IRU) su tratti in fibra selezionati	
	Rete edge			
	Elettronica di accesso e hardware Central Office			
	Immobili e fabbricati			
Dorsale di rete	Junction and Backbone Fibers	Diritti d'uso (IRU) su tratti in fibra selezionati	Diritti d'uso (IRU) su tratti in fibra selezionati	
	Dorsale/ HW di trasporto e Piattaforme			
Data Center/ Piattaforme	Piattaforme di servizio	Piattaforme Consumer	Piattaforme Enterprise	
	Data Center (Noovle)			
Mobile	Rete mobile		Servizi full MVNO	
	Piattaforme di servizio			
	Frequenze			

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



NetCo – La più grande infrastruttura UBB nel Paese, rete di accesso in continua espansione grazie a FiberCop

Base clienti, copertura e asset ⁽¹⁾

82%

Quota di mercato nel fisso ⁽²⁾

16.4mln

Accessi nel 2021,
di cui ~11m in FTTx

>94%

Copertura FTTx ⁽³⁾
di cui >56% con velocità >100Mbps

>27%

Unità tecniche con copertura in FTTH

21mln km

Fibra posata sul territorio nazionale

>127mila

Cabinet connessi ⁽⁴⁾

~4m

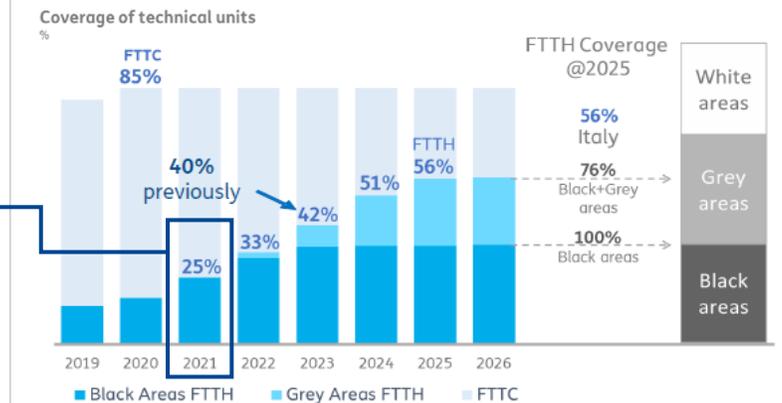
pali nelle aree bianche

Capacità di execution impareggiabile

FiberCop in linea con il piano di esecuzione

~25% Copertura FTTH a fine 2021
come dichiarato ad Agosto 2020

Piano di FiberCop presentato ad Agosto 2020



Dall'inizio della pandemia (Q1 '20):

- ✓ **3mln** km di fibra posata
- ✓ **18mila** nuovi cabinet connessi
- ✓ **8mln** attivazioni e migrazioni

Aree bianche

76%

Copertura FTTx⁽³⁾

800mila

Ordini di attivazione eseguiti

Gara Infratel «Scuole connesse»

4.6mila Scuole connesse

Realizzato il 106% dell'obiettivo prefissato per il primo anno

(1) A Maggio '22 (2) Quota di mercato nel fisso, retail e wholesale (3) Sulle linee fisse attive (4) ~84% dei cabinet totali

NetCo – Una storia di valore a lungo termine

standalone

Dati organici, miliardi di euro (include Sparkle)

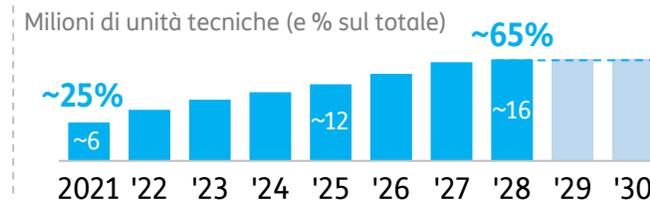
	2021	2025	2030
Ricavi (1)	5,3	~5,2	5,4
Include gli upside derivanti dalla maggiore flessibilità commerciale (2)			
EBITDA AL (3) % su ricavi	2,0 38%	~2,2 ~40%	~2,7 ~50%
CAPEX (4) % su ricavi	1,6 29%	2,2 42%	~0,8 <15%
€2,0mld di contribuzione agli investimenti dal PNRR (5) "Italia 1 Giga" e "5G backhauling" nel '24-'27			
EBITDA AL – CAPEX % su EBITDA AL	0,4 22%	~0	1,9 72%
FTE (6)	21,4k	~17k	~15k
Flussi di cassa 2022-'30 impattati dagli extra costi (in media ~€140m/anno) di ristrutturazione aziendale			

Evoluzione della copertura FTTH al 2028

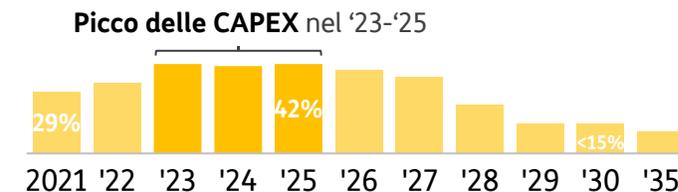
Milioni di unità tecniche (e % sul totale) coperte in FTTH

	Aree nere	Aree grigie	Aree bianche	Aree ultra bianche
Dimensione del cluster	8,5 (35%)	9,5 (39%)	5,7 (23%)	0,6 (3%)
TIM/FiberCop	8,5 (35%)	5,2 (22%)	0,8 (3%)	-
PNRR(5): lotti assegnati a TIM	-	1,0 (4%)	-	0,1 (1%)

Copertura FTTH



CAPEX su ricavi



(1) Include i ricavi intercompany (2) "Prezzo equo e ragionevole", ex art.80 del Codice delle Comunicazioni UE, escluso (3) Differisce dai valori indicative pubblicati nella presentazione "FY'21 Results & 2022-2024 Plan update" a causa del differente perimetro (4) CAPEX al netto delle licenze. Contribuzione dal PNRR esclusa (5) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (6) Numero di dipendenti "Full Time Equivalent" a fine anno

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



TIM Enterprise – Ineguagliabile vantaggio competitivo

Leadership nel portafoglio clienti ed offerta ICT integrata

Chiara leadership nel segmento delle grandi aziende corporate, **posizionamento esclusivo** nel segmento PA

Offerta end-to-end completa, impareggiabile nel mercato di riferimento



~3 anni durata media dei contratti, con durata e valore in aumento man mano che il mix di offerta si sposta verso l'IT

>20 anni la durata media del rapporto con i primi 10 clienti in portafoglio

Infrastrutture e risorse uniche

L'unico operatore ICT infrastrutturato in Italia, con un patrimonio ineguagliabile

- **Dorsale di rete proprietaria** in aree strategiche, con oltre **45.000** linee in fibra dedicate ai clienti
- **Rete mobile proprietaria** con un accordo MVNO

- ✓ Partecipazione garantita a gare che richiedono dorsale di proprietà
- ✓ Bassi costi industriali/alta competitività
- ✓ Struttura dei costi che garantisce competitività

Capacità di go-to-market superiori

Capacità di go-to-market per promuovere l'offerta sull'intera base clienti

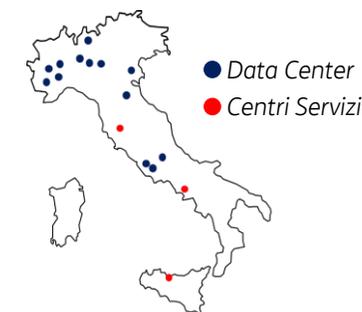


~1000 venditori: €3mln di ricavi da servizi all'anno a testa
~500 pre-sales con una profonda conoscenza del settore / know-how specifico sull'offerta/soluzione

Solide partnership strategiche attraverso l'offerta di tecnologie best in class e di un go-to-market congiunto pur essendo Tenant chiave sui data center di TIM Enterprise

Infrastruttura di Data Center leader nel mercato italiano

- **Proprietà diretta di 16 DC** (50mila metri quadrati, 100MW in rapida crescita), di cui 7 con Rating-4 e 5 con Rating-3⁽³⁾
- **La più' ampia capillarità di DC** rispetto alla concorrenza ⁽⁴⁾



(1) Fonte: Gartner, IDC, analisi BCG, dati TIM (2) Accordo MVNO con TIM Consumer (3) Certificazione ANSI-TIA. Rimanenti DC attualmente senza certificazione a causa delle piccole dimensioni (4) Op.#1 4 siti (100MW), Op.#2 1 sito (60MW), Op.#3 4 siti (40MW), Op.#4 5 siti (30 MW). Fonte: Datacentermap, Omdia, siti web aziendali

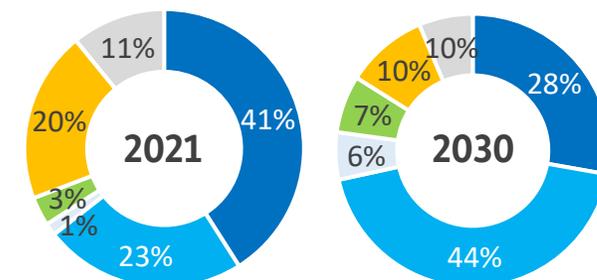
TIM Enterprise – In forte crescita

Dati Organici, €mld	2021	2025	2030
Ricavi (1)	3,0	≥3,5	~5,0
In media, ~60% dei ricavi già contrattualizzato ogni anno, nel periodo 2022-'25			
EBITDA AL (2) % sui ricavi	0,9 32%	1,0 27%	≥1,7 34%
Costo del lavoro previsto in crescita per l'assunzione di personale specializzato in ambito Tech/IT			
CAPEX (3) % sui ricavi	0,6 19%	0,5 15%	~0,5 10%
EBITDA AL – CAPEX % sull' EBITDA AL	0,4 39%	0,5 47%	≥1,2 ~70%
Flusso di cassa impattato da costi extra di ristrutturazione di ~€30m/anno in media nell'arco di piano, per supportare la rotazione del personale e l'aggiornamento del mix di competenze			
# dipendenti	5,3k	~6,0k	~5,5k

- **Crescita superiore al mercato (4% CAGR '21-'30), cambio del mix di ricavi**

Ricavi per segmento

- Connettività
- Cloud
- IoT
- Sicurezza
- Altro IT
- Prodotti e Altro



- **Forte marginalità e conversione in cassa dopo la fase iniziale di set-up del business, grazie alle economie di scala, al modello operativo ottimizzato e alla focalizzazione su prodotti proprietari/ attraverso servizi gestiti e servizi professionali**

Vantaggi potenziali non presi in considerazione nel piano

- **Gara sulla pubblica sicurezza e opportunità aggiuntive dal PNRR(4)**
- **Ampliamento della collaborazione con i fornitori di servizi cloud**
- **Espansione nel segmento medium; rivendita di prodotti proprietari fuori catalogo**

(1) Include i ricavi intercompany (2) EBITDA After Lease (3) CAPEX organico al netto della licenza ed esclusi investimenti una tantum di c.a. €220m/anno cumulati nel 2023-'26 per la ricostruzione di componenti chiave del sistema IT, dorsale e rete mobile (4) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



TIM Consumer – Verso una creazione di valore sostenibile

Fix the core

Build the future

Riposizionamento come operatore premium e ad alta affidabilità. Digitale, con un “tocco umano”

- **Posizionamento da “premium brand”**, anche attraverso comunicazione digitale e indirizzata a target specifici
- **Alto livello di servizio** come elemento chiave di differenziazione
- **Aumento dei prezzi** per rafforzare la valorizzazione dell’offerta

Nuovo mix dei canali di vendita, meno complessità di execution

- **Eccellenza nelle vendite**
- **Modernizzazione del mix di canali**, passaggio al digitale

Nuove capacità di Customer Value Management

- **CVM guidato dai dati**, focus sulla valorizzazione della base clienti
- **La migliore qualità del servizio clienti**

Trasformare i servizi digitali in ottica di sostenibilità economica

- **Cambio di strategia sui contenuti**
- **Soluzioni ICT chiavi in mano** per le PMI
- **Piattaforma cliente**

Ristrutturazione del modello operativo verso una maggiore efficienza

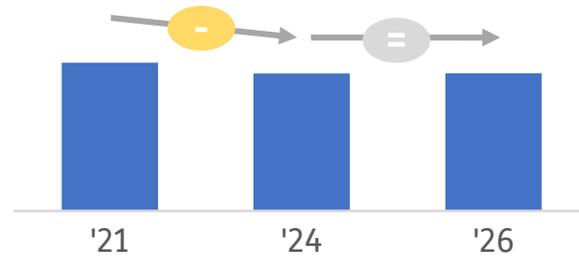
- **Revisione dei canali di vendita**
- **Ristrutturazione organizzativa**
- **Investimenti mirati**, in una logica di ottimizzazione del ROIC



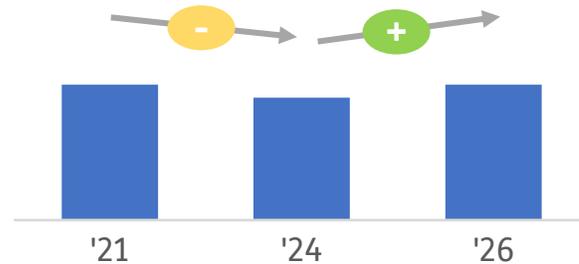
TIM Consumer – Stabilizzazione dei ricavi, ottimizzazione dei costi

Stabilizzazione dei ricavi – Ambizioni 2026 vs '21

Stabilizzazione della base clienti,
mercato fisso e mobile,
segmento Consumer e PMI



Incremento ARPU
clienti Consumer



Focus sull'FTTH

% FTTH su totale linee fisse
Consumer e PMI



Passaggio al digitale

% di acquisizioni sui canali digitali,
segmento Consumer fisso



Ottimizzazione dei costi - Ambizioni 2026 vs '21

-30%
costi per l'assistenza clienti

-55%
crediti inesigibili

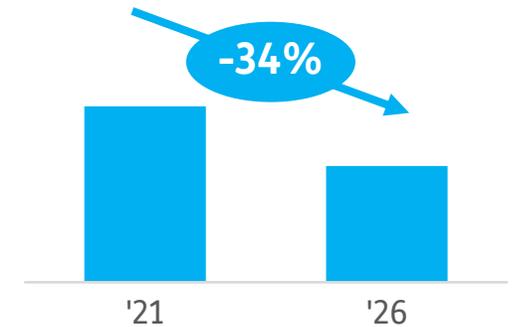
-20%
spese in pubblicità

-20%
FTEs

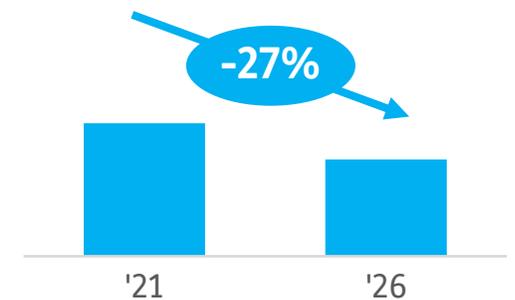
-20%
investimenti sulla rete

-25%
costi lordi IT

Costi "aggredibili"
TIM Consumer



Investimenti al netto delle licenze
TIM Consumer



TIM Consumer – Una storia di ristrutturazione

Dati organici, miliardi di euro	2021	2025	2026
Ricavi ⁽¹⁾	6,8	~6,4	6,5
EBITDA AL ⁽²⁾ ----- % sui ricavi	1,2 ----- 17%	≥1,3 ----- ~21%	>1,4 ----- 22%
CAPEX ⁽³⁾ ----- % sui ricavi	1,1 ----- 16%	0,9 ----- ~13%	0,8 ----- 12%
Contributo agli investimenti di 0,1 miliardi di euro dal PNRR (gara "5G backhauling") nel 2023-'27			
EBITDA AL – CAPEX ----- % sull'EBITDA AL	0,1 ----- 10%	≥0,4 ----- >31%	0,6 ----- ~43%
FTE ⁽⁴⁾	~14k		~11k Ulteriori azioni in corso di valutazione
Flussi di cassa 2022-'26 impattati dai costi extra per la ristrutturazione aziendale (in media ~€80m/anno)			

Assunzioni nel piano

- Trasformazione **commerciale e operativa**
- **Trasformazione dell'approccio ai contenuti** per il segmento Consumer
- **Evoluzione dell'offerta ICT** per le PMI
- **Accordi di "active sharing"** sul mercato mobile

Margini di miglioramento potenziali – non inclusi nel piano

- **Nuova normativa** sui limiti delle emissioni e asta 5G
- **Nuovo ecosistema di servizi digitali**
- **Ulteriore consolidamento del mercato** e / o separazioni degli asset

(1) Ricavi organici al netto di €0,3mld una-tantum nel 2021
dipendenti "Full Time Equivalent" a fine anno

(2) EBITDA After Lease al netto di €0,4mld una-tantum nel 2021

(3) Investimenti al netto delle licenze (4) Numero di

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



TIM Brasil – Telco di nuova generazione, con un chiaro percorso di creazione di valore



... e fornire agli azionisti un **valore maggiore e sostenibile** ~R\$ 2mld di dividendi annunciati nel 2022 rispetto a R\$ 1,1mld nel '21)



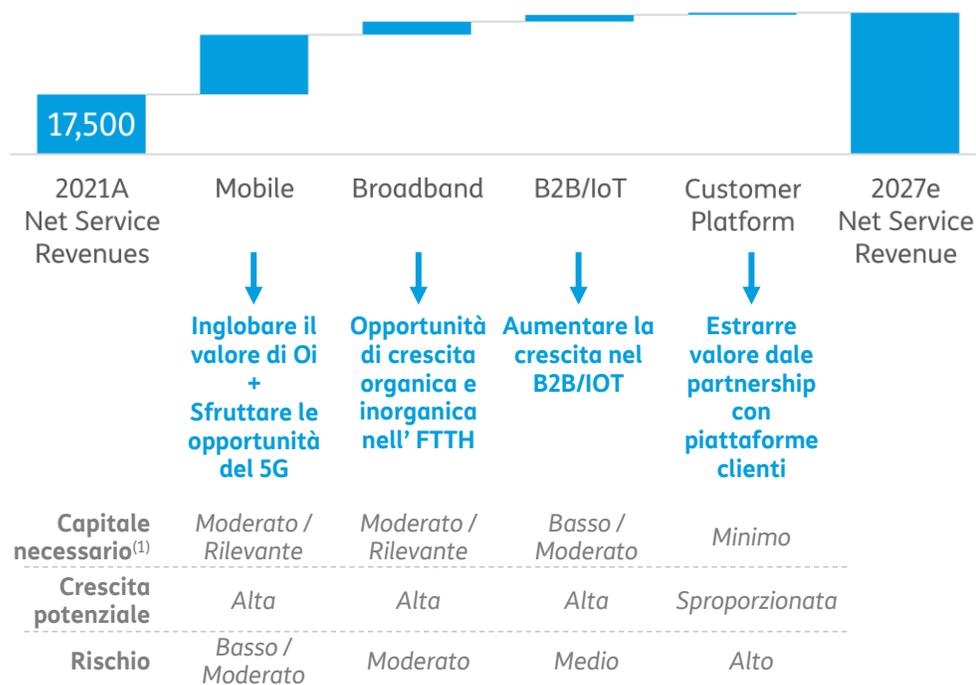
TIM Brasil – Maggiore creazione di valore grazie al miglioramento di tutte le metriche

Crescita dei Ricavi in accelerazione
 (“From Mid single To High single digit” CAGR 21-27)

Crescita dell’EBITDA in accelerazione
 (“From Mid Single To Low Double” CAGR 21-24)

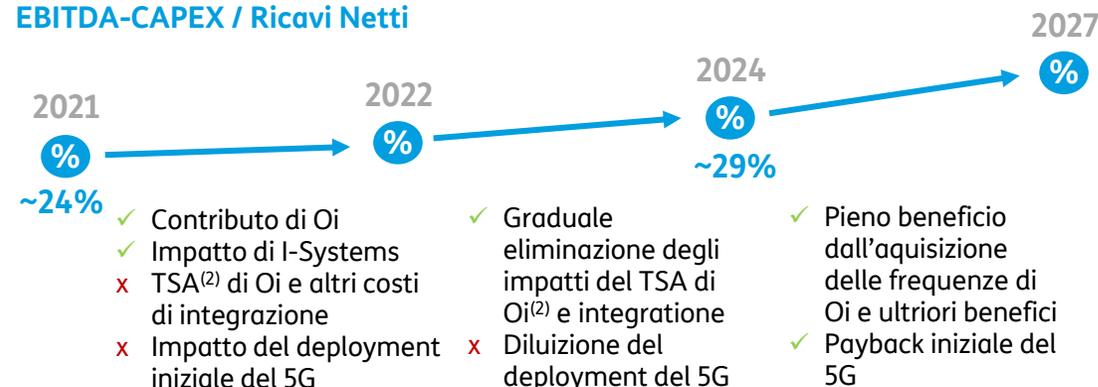
Capex sui Ricavi migliorato
 (“From Mid-twenties To Mid-teens”, 2021 to 2030)

NET SERVICE REVENUES



EBITDA – Capex sui Ricavi
 (“From Mid-Twenties To Above 30s”, 2021 to 2027)

EBITDA-CAPEX / Ricavi Netti



Remunerazione degli azionisti
 2x nel 2022

Dividendi e interessi sul patrimonio netto

(1) Il fabbisogno di capitale per le iniziative di crescita sarà bilanciato con l’andamento della remunerazione degli azionisti (2) Transitional Service Agreement

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

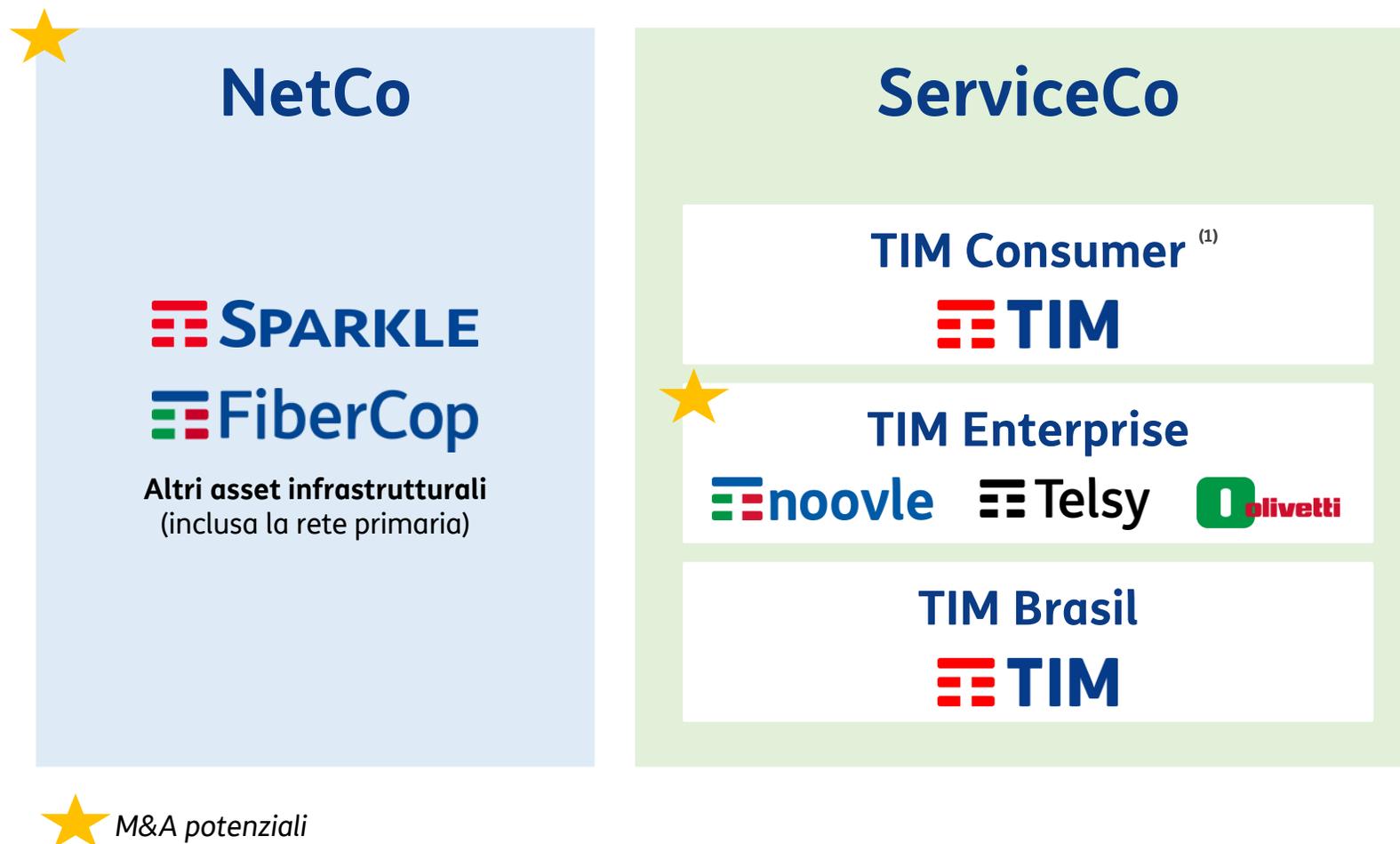
La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



La nuova TIM, non una holding company



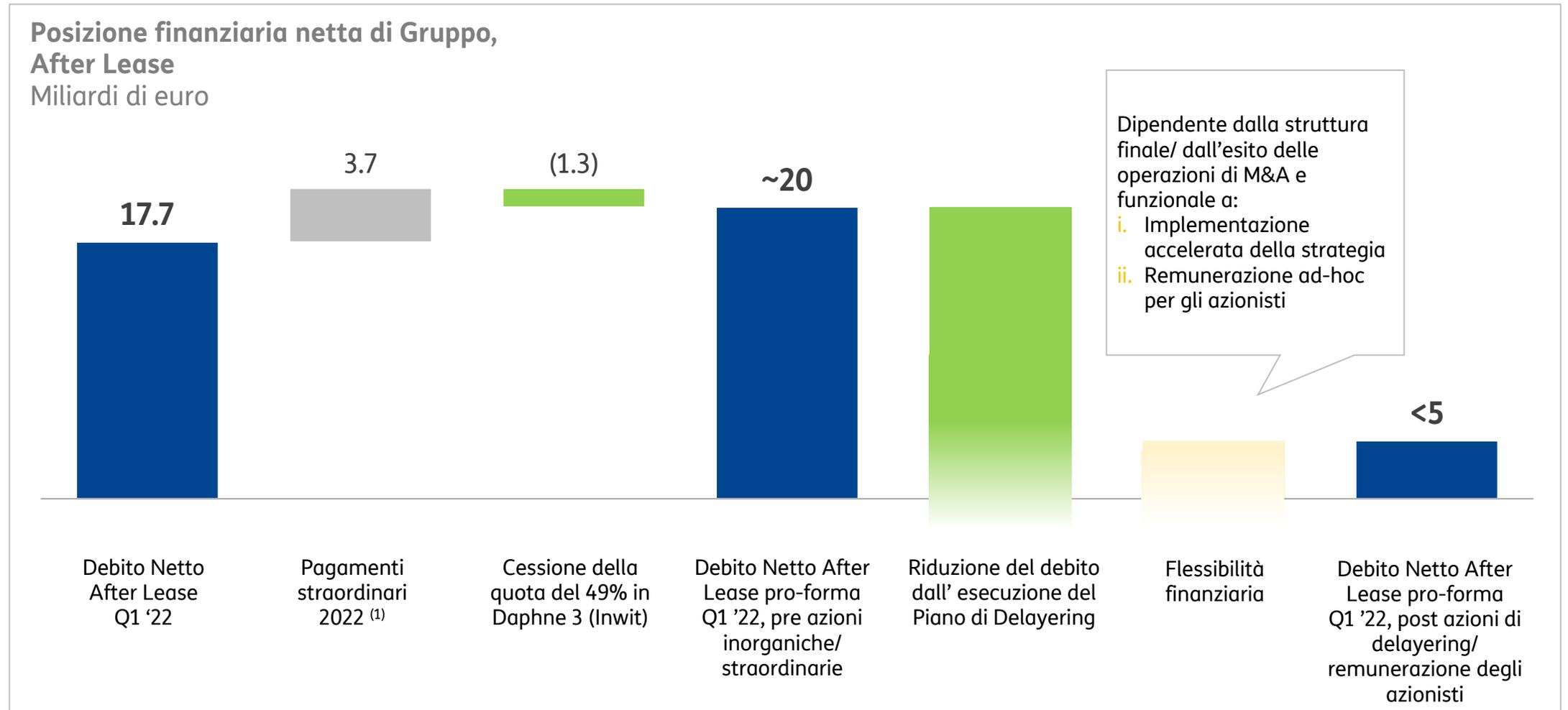
Nota: La chart è una rappresentazione semplificata della struttura del gruppo pro-forma
(1) Include il segmento PMI

Attività preparatorie in corso

	NetCo	ServiceCo
Perimetri organizzativi	✓	✓
Team manageriale dedicato	✓	✓
Allocazione dei dipendenti	✓	✓
Business plan	✓	✓
Proiezioni economico-finanziarie	In Corso: società di consulenza ingaggiate	In corso: società di consulenza ingaggiate
Struttura del Capitale	Attività in gran parte ultimata L'implementazione dipenderà dai risultati dalle operazioni commerciali di M&A	Attività in gran parte ultimata L'implementazione dipenderà dai risultati dalle operazioni commerciali di M&A



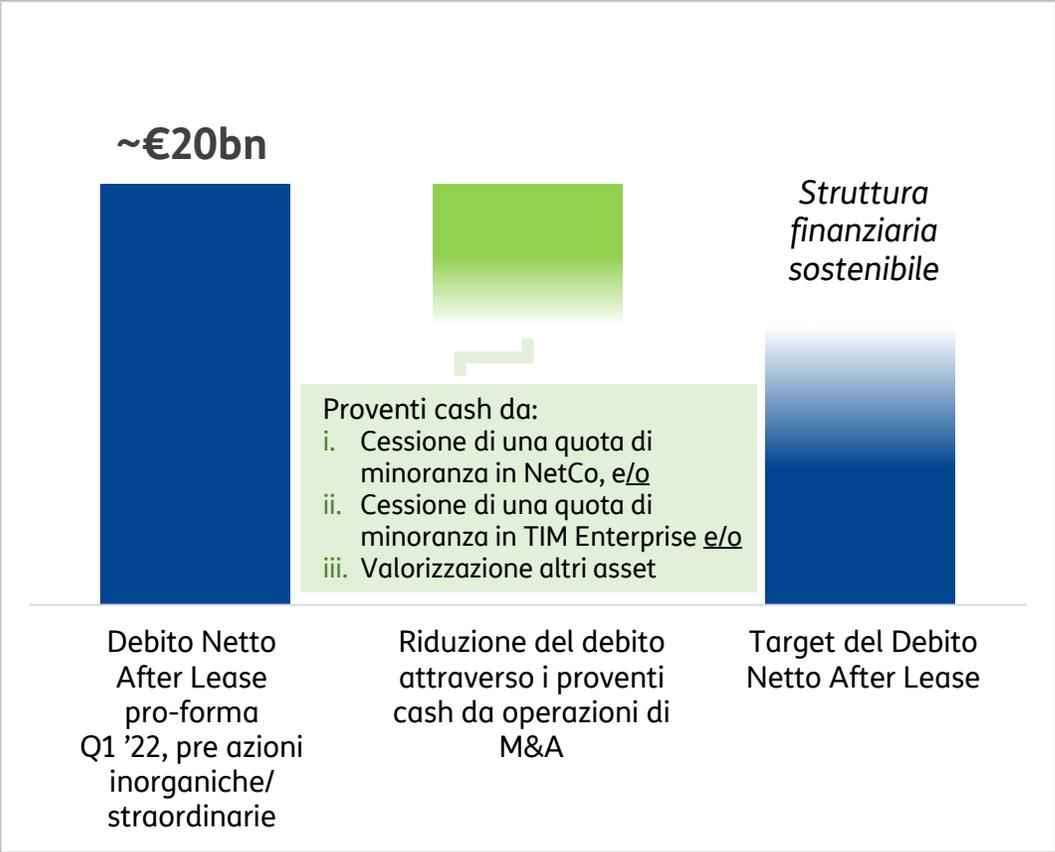
Il Piano di Delayering - Rafforzare la struttura finanziaria di TIM



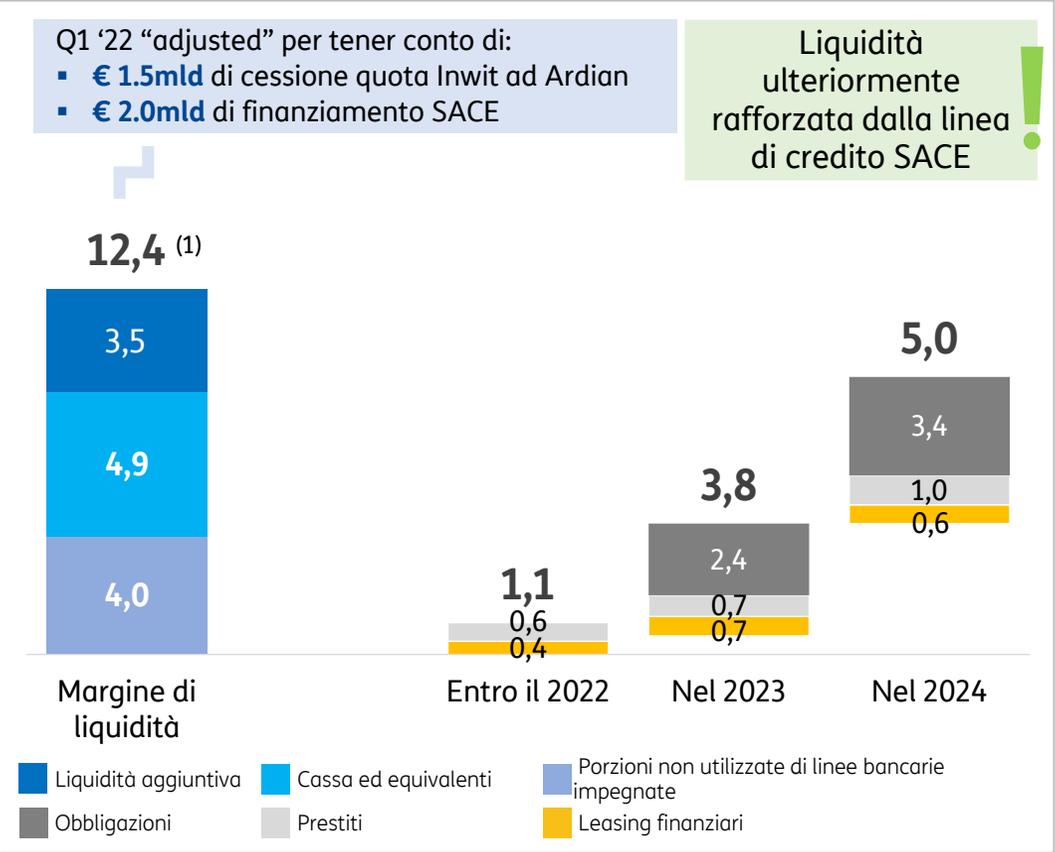
(1) Include: il pagamento dello spettro 5G in Italia (€1,7mld) e Brasile (€0,4mld), l'acquisizione del business mobile di Oi (€1,1mld), il pagamento DAZN (€0,3mld) e la tassa sostitutiva (€0,2mld), sulla base [Capital Market Day](#) delle assunzioni relative al tasso di cambio (€/reais) del Piano

Indipendentemente dalla disintegrazione verticale, sono disponibili opzioni alternative per una struttura finanziaria sostenibile

TIM è impegnata a ridurre la leva finanziaria anche in uno scenario di continuità

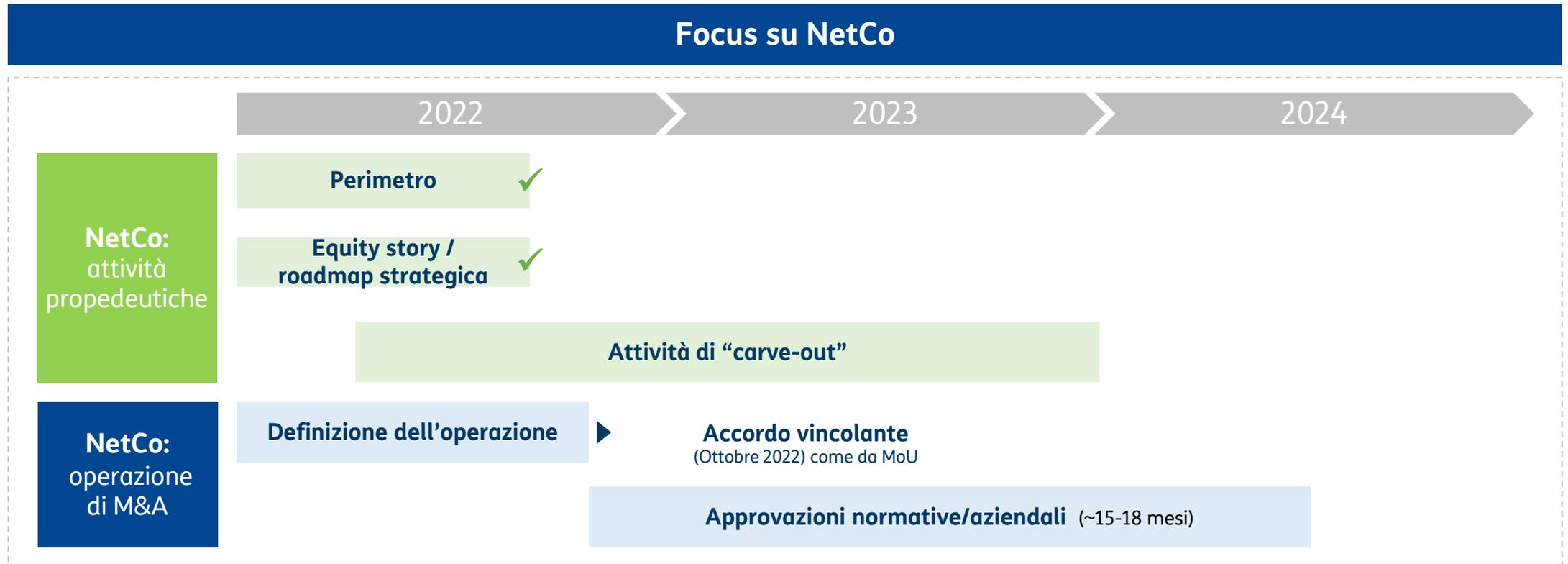


La liquidità è assicurata fino al 2024, nessun bisogno di rifinanziamento del debito a breve



(1) Excludes € 285m repurchase agreements o/w € 85m will expire in April 2022, € 150m will expire in May 2022 and € 50m will expire in June 2022

Piano di Delaying - L'esecuzione richiederà ~15-18 mesi, data la natura straordinaria e la complessità della transazione



- TIM è focalizzata sull'identificazione del "percorso" di disintegrazione verticale entro il 2022, parallelamente alla valutazione di altre opzioni strategiche
- L'esecuzione (comprese le approvazioni normative e aziendali) richiederà circa 15-18 mesi
- TIM si impegna ad accelerare l'esecuzione del Piano di Delaying

Agenda

#1

Oltre l'integrazione verticale

#2

La nuova TIM

NetCo

TIM Enterprise

TIM Consumer

TIM Brasil

#3

La struttura finanziaria e l'execution del Piano

#4

Conclusioni



Conclusioni

- Un'opportunità senza precedenti per **sfruttare i vantaggi del modello integrato**
- Un **portafoglio bilanciato di entità di business separate**, ciascuna con caratteristiche diverse e con diversi livelli di maturità
- Per ciascuna entità è stata identificata **una chiara strategia di business**
- Il focus sarà sull'**esecuzione del Piano**
- **Ridurre la leva finanziaria e migliorare il profilo di rating** è la priorità
- **Diverse opzioni assicurano la necessaria flessibilità finanziaria** rispetto allo status quo

