

RISULTATI PRELIMINARI 2022 E PIANO 2023-'25

FEBBRAIO 2023



Disclaimer

This presentation contains statements that constitute forward looking statements regarding the intent, belief or current expectations of future growth in the different business lines and the global business, financial results and other aspects of the activities and situation relating to the TIM Group. Such forward looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and actual results may differ materially from those projected or implied in the forward-looking statements as a result of various factors.

Consequently, TIM makes no representation, whether expressed or implied, as to the conformity of the actual results with those projected in the forward-looking statements. Forward-looking information is based on certain key assumptions which we believe to be reasonable as of the date hereof, but forward-looking information by its nature involves risks and uncertainties, which are outside our control, and could significantly affect expected results.

Analysts and investors are cautioned not to place undue reliance on those forward-looking statements, which speak only as of the date of this presentation.

TIM undertakes no obligation to release publicly the results of any updates or revisions to these forward-looking statements which may be made to reflect events and circumstances after the date of this presentation, including, without limitation, changes in TIM business or acquisition strategy or planned capital expenditures or to reflect the occurrence of unanticipated events. The information contained in this presentation does not purport to be comprehensive.

The 2022 preliminary financial results of the TIM Group were drafted in accordance with International Financial Reporting Standards issued by the International Accounting Standards Board and endorsed by the EU (designated as “IFRS”). The accounting policies and consolidation principles adopted in the preparation of the 2022 preliminary financial results of the TIM Group are the same as those adopted in the TIM Group Annual Audited Consolidated Financial Statements as of 31 December 2021, to which reference can be made, except for the amendments to the standards issued by IASB and adopted starting from 1 January, 2022. Please note that the 2022 preliminary financial results of the TIM Group are unaudited.

This presentation does not constitute a recommendation regarding the securities of TIM. This presentation does not contain an offer to sell or a solicitation of any offer to buy any securities issued by TIM S.p.A. or any of its subsidiaries.

Alternative Performance Measures

The TIM Group, in addition to the conventional financial performance measures established by IFRS, uses certain alternative performance measures for the purposes of enabling a better understanding of the performance of operations and the financial position of the TIM Group. In particular, such alternative performance measures include: EBITDA, EBIT, Organic change and impact of non-recurring items on revenue, EBITDA and EBIT; EBITDA margin and EBIT margin; net financial debt (carrying and adjusted amount), Equity Free Cash Flow, Operating Free Cash Flow (OFCF) and Operating Free Cash Flow (net of licences). Moreover, following the adoption of IFRS 16, the TIM Group uses the following additional alternative performance indicators: EBITDA After Lease (“EBITDA-AL”), Adjusted Net Financial Debt After Lease and Equity Free Cash Flow After Lease. Such alternative performance measures are unaudited.

As described in the 2021 TIM Group Consolidated Financial Statements, during the fourth quarter of 2021, TIM refined some aspects of the booking of certain commercial agreements concerning the sale of goods with deferred delivery. This refinement entailed, for the first, second and third quarters of 2021, the redetermination of the distribution over time of revenues and purchases of materials and services. In connection with the foregoing, the economic data of the first nine months and of the third quarter of 2021, has been recalculated.

#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati preliminari Q4 e FY '22

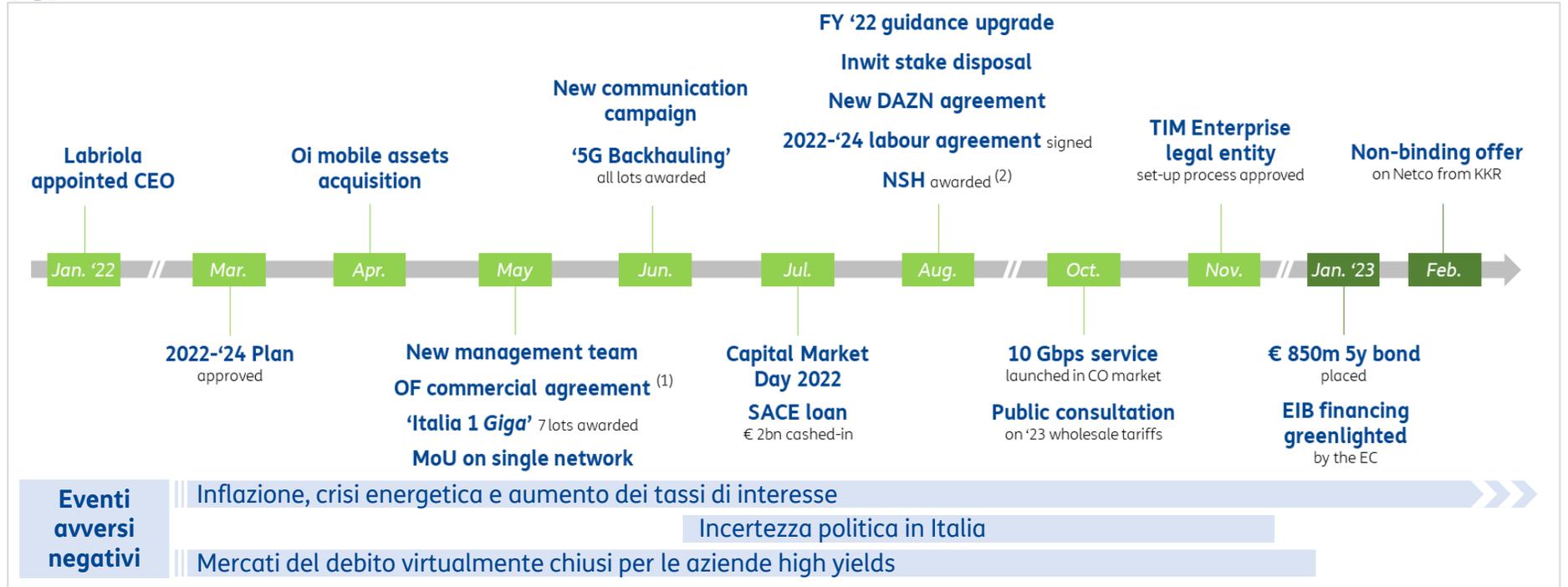
#3

Piano Strategico di Gruppo 2023-'25



FY '22 – Un anno di esecuzione solida nonostante venti contrari senza precedenti

Gruppo TIM
Le milestone del 2022



Meglio della guidance su tutti i target

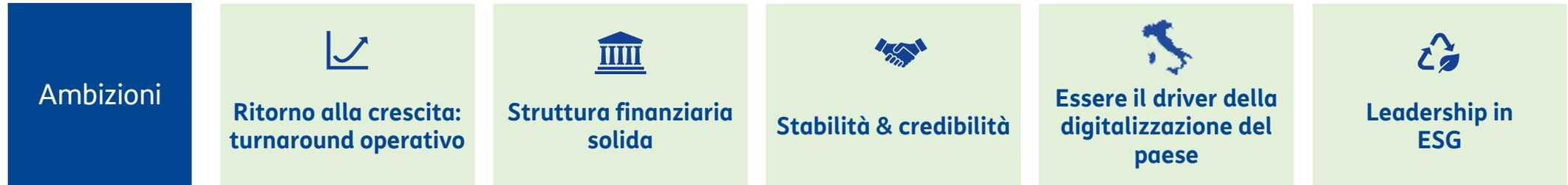
	FY '22 guidance	Risultati
Service revenues	Riduzione low single digit	+1.3% YoY
EBITDA	Aumentato ad Agosto '22 Riduzione high single digit Riduzione low teens (After Lease)	-6.7% YoY -10.6% YoY After Lease
CAPEX	€ 4.1 mld Gruppo (3) € 3.2 mld Domestic	€ 4 mld Gruppo € 3.1 mld Domestic

Stabilizzazione dei trend domestici



(1) Open Fiber (2) Polo Strategico Nazionale (3) € 4.0bn @ tasso di cambio medio 6.36 R\$/€ a Mar. '22 , € 4.1bn @ 5.44 R\$/€ FY '22 actual

I 5 pilastri strategici

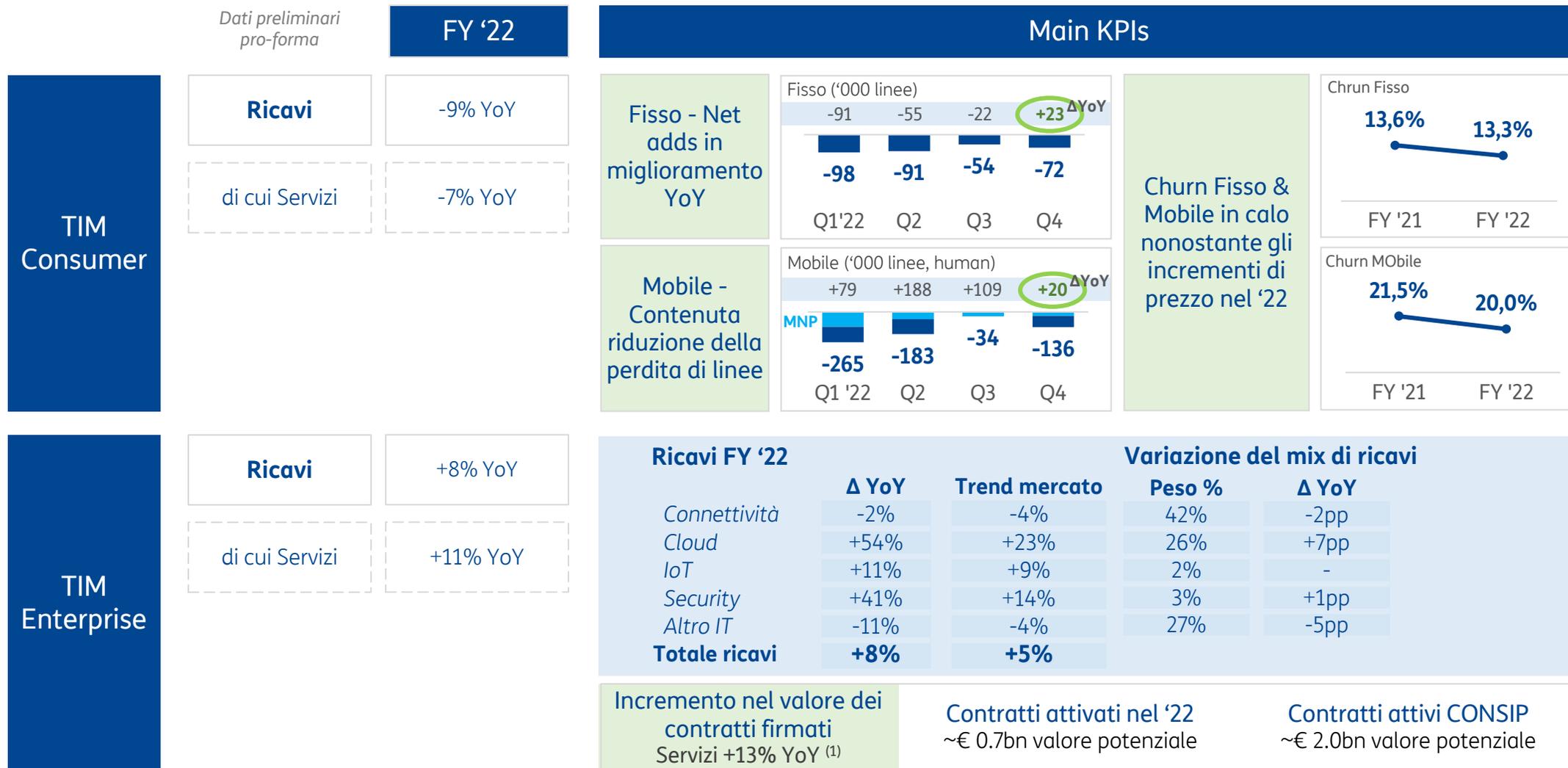


Le priorità per ciascuna linea di business

	Linee guida strategiche		Risultati 2022: progressi su tutte le priorità
TIM Consumer	Riposizionamento operatore premium/ ad alta affidabilità Rivisitazione del modello operativo	Piano di trasformazione	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raffreddare il mercato, stabilizzare l'ARPU, ridurre il churn ▪ "Volume to value": posizionamento premium e approccio "more for more" ▪ Revisione della strategia sui contenuti, rinegoziazione DAZN, nuove partnership ▪ Leadership su FTTH: TIM 1° operatore per quota di mercato con 23.1% in Q3 (+3.2pp YoY)
TIM Enterprise	Nuovo modello integrato Fare leva sulla leadership Per accelerare la crescita		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crescita dei ricavi da servizi >2x vs. mercato ▪ Passaggio alla connettività avanzata ▪ Focus su Servizi ICT innovativi, con una overperformance sul cloud (+50% YoY) ▪ Focus on large corporates and PA
NetCo	Sviluppo efficiente dell'infrastruttura UBB Connettività premium		<ul style="list-style-type: none"> ▪ FTTH roll-out on track, raggiunta copertura del 32% delle unità tecniche ⁽¹⁾ ▪ Migrazione alla fibra e upgrade tecnologico in corso ▪ Raggiunti i target di roll out del PNRR: 104% e 148% degli obiettivi 2022 per "Italia 1Giga" e "5G backhauling" 2022 ⁽²⁾
TIM Brasil	Over-delivering dei nuovi target , beneficiando del consolidamento del mercato		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte crescita dei ricavi da servizi, con +19.8% YoY nel Mobile e +7.7% YoY nel Fisso ▪ Integrazione di Oi in linea: migrati ~9m di clienti, integrato il 74% del network, >500 siti decommissionati ▪ Network leadership: la più estesa copertura mobile, 1° a coprire il 100% delle città ▪ Migrazione su FTTH e lancio di "TIM UltraFibra"

(1) Pari a 7.7 million di unità tecniche (da ~6 million in anni precedenti) (2) "Italia 1Giga" target netto escludendo civici non validi (>50% su ~190 mila controlli)

TIM Entities – 12 mesi in breve (1/2)



(1) 12 mesi di valore dei contratti firmati

TIM Entities – 12 mesi in breve (2/2)

NetCo

Dati preliminari pro-forma

FY '22

Ricavi	-4% YoY
di cui Servizi	-4% YoY

NetCo

TIM Brasil

Ricavi	+19% YoY
di cui Servizi	+19% YoY

TIM Brasil

Main KPIs

Copertura FiberCop
Unità tecniche FTTH

~25% 26% 28% 29% **32%**

~6 6,3 6,8 7,2 7,7

2021 Q1'22 Q2 Q3 Q4

Unità incrementali FTTH

Jan Mar May Jul Sep Nov

Raggiunti i target PNRR

“Italia 1Giga”
>14k unità tecniche coperte

“5G backhauling”
169 siti collegati

81% quota di mercato

16m accessi fissi, di cui >72% FTTx

>94% FTTx copertura⁽¹⁾, di cui >59% >100Mbps

Iniziative strategiche on track

- Rafforzamento del core
- Accelerazione oltre la connettività

Mobile

Broadband

B2B/IoT

Piattaforma Consumer

- **Leadership nel lancio del 5G**
- **Integrazione asset mobile di Oi** on track
- **Carve-out asset in fibra**, modello **asset light** per accelerare crescita del footprint
- Consolidati i verticali Agricoltura e Logistica
- Nuove partnership per servizi digitali
- Ottenuto 5.5% equity in C6 Bank

(1) Su line attive

Processo di trasformazione per aumentare efficienza e produttività

	2022	2023	2024
Obiettivi saving (€ mld) ⁽¹⁾	0.3	1.1	1.5
di cui OPEX saving ⁽²⁾	0.3	0.7	1.0
di cui costi cash/CAPEX extra saving	-	0.4	0.5

€0.3 mld savings nel '22
ottenuti da costi del lavoro e OPEX esterne
112% del target

Impegno su iniziative chiave che indirizzano >50% della base dei costi cash

Semplificazione della struttura dei costi

- **Ottimizzazione dell'approvvigionamento** attraverso la revisione del modello operativo, richiesta di quotazioni e rinegoziazione dei contratti
- **Riduzione della spesa energetica e valorizzazione degli asset real estate**

Dimensionamento & inserimento di talenti

- **Lavoro:** riduzione oraria, early retirements & uscite volontarie
- **Insourcing:** re-skilling ~650 risorse per ridurre i costi esterni
- **Service Center condiviso:** centralizzazione delle attività di servizio condivise

Ottimizzazione dei costi

- **Ottimizzazione dei costi di customer care** attraverso minori volumi, aumento produttività, revisione del mix make vs buy & near-shoring
- **Incremento di efficienza del mix dei canali di vendita**

Break-through digitale

Risultati 2022

✓ Raggiunto il target sul costo del lavoro

- >1.3k early retirements da settembre a YE
- Riduzione delle ore totali lavorate per >70% dei FTEs
- ~0.8k uscite volontarie, 60% più del target

✓ Raggiunto il target su altre OpEx

- Procurement: rinegoziazioni, miglioramento del demand management
- Ottimizzazione delle utilities Real Estate e riduzione degli spazi
- Ottimizzazione dei costi di interconnessione attraverso pratiche di fraud detection
- Altre OPEX, revisione di spesa:

 Costi IT & altri COGS

 Billing & Collection

 Marketing

 Customer Care

 Logistica

 Personale indiretto

(1) Saving cumulati vs. piano inerziale (2) Rispetto alla base costi 2021 (€ 4.8 mld)

Rilancio del ruolo di TIM nel settore per cogliere nuove opportunità di crescita

			Orizzonte temporale		
			Breve	Medio	Lungo
Vantaggi potenziali legati ai principali driver di valore	Pricing	<ul style="list-style-type: none"> Revisione dei prezzi di rame / fibra Meccanismi di indicizzazioni all'inflazione nell'offerta di coinvestimento wholesale Introduzione progressiva dell'adeguamento dei prezzi al dettaglio legati all'inflazione 			
	IVA	<ul style="list-style-type: none"> Riduzione dell'IVA dall'attuale 22% a seguito della Direttiva UE 2022/542. 			
	Energia	<ul style="list-style-type: none"> Qualifica di imprese energy-intensive, con benefici fiscali estesi agli operatori TLC Prezzi dell'energia collegati direttamente al PUN⁽¹⁾ Semplificazione/incentivi all'autoproduzione di energia rinnovabile 			
	Limiti elettromagnetici	<ul style="list-style-type: none"> Eliminazione delle limitazioni più stringenti sulle emissioni (impatto diretto sui CAPEX della copertura mobile) 			
	Fair share	<ul style="list-style-type: none"> Introduzione di misure per ottenere una più equa redistribuzione dei costi e delle risorse finanziarie necessarie per gestire il traffico dati in continuo aumento e gli squilibri del mercato 			
Nuove opportunità di crescita	TIM Consumer	<ul style="list-style-type: none"> Migliorare la differenziazione dei servizi di intrattenimento Arricchire il portafoglio 5G e ICT e sviluppare ulteriormente la strategia sui dati 			
	TIM Enterprise	<ul style="list-style-type: none"> Arricchire ulteriormente il portafoglio di servizi, anche attraverso servizi "beyond core" (verticali selezionati) Intraprendere partnership per la creazione di valore e l'insourcing di servizi professionali 			

(1) "Prezzo Unico Nazionale", prezzo di riferimento all'ingrosso dell'energia elettrica acquistata sul mercato della Borsa elettrica italiana

Progressi nel percorso di creazione del valore

			Traguardi raggiunti
Disciplina finanziaria	<ul style="list-style-type: none"> Controllo dei costi, allocazione del capitale focalizzata sul ritorno dell'investimento (ROIC), programmi di efficienza e trasformazione Forte impegno alla riduzione della leva finanziaria e al mantenimento di una struttura di capitale sostenibile 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestito sindacato da €2 mld con garanzia SACE (lug. '22) ✓ Emissione bond a 5 anni di €0.85 mld (gen. '23) ✓ Finanziamento BEI approvato dalla Commissione Europea (gen. '23)
Trasformazione e turnaround	TIM Consumer	Trasformazione e inversione dei trend per una crescita sostenibile	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Brand & Market positioning rinnovato, revisione strategia dei contenuti ✓ Nuova struttura organizzativa ✓ Ottimizzazione delle CAPEX e della domanda IT
Delaying	TIM Enterprise	Creazione di opzionalità e opportunità per operazioni di M&A e per la riduzione della leva finanziaria	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definizione della roadmap e della struttura aziendale per il carve-out ✓ Confermati perimetro e execution roadmap ✓ Aggiornamento del modello operativo, fase di esecuzione in corso
	TIM Brasil		<ul style="list-style-type: none"> ✓ TIM Brasil attualmente sottovalutata –upside significativo (Target Price >40% vs. prezzo attuale) ⁽¹⁾
	NetCo	Disintegrazione verticale: Separazione della rete fissa dai servizi	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concreti progressi per accrescere l'interesse dei fondi internazionali e delle istituzioni italiane ✓ Offerta non vincolante ricevuta da KKR il 1° febbraio 2023 ✓ Tavolo tecnico istituito dal Governo, discussioni ancora in corso

(1) Consensus TIM Brasil 17.5 R\$ @ 27 gennaio 2023. Incremento del prezzo medio degli ultimi 3 mesi (12.13R\$ al 10 febbraio 2023)

#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati preliminari Q4 e FY '22

#3

2023-'25 Group Strategic Plan



Risultati finanziari: trend in miglioramento, obiettivi 2022 raggiunti / superati

Dati organici ⁽¹⁾, IFRS 16 and After Lease, YoY trend e €mln

	QoQ		YoY		
	Q3 '22	Q4 '22	FY '21	FY '22	
Ricavi	+1.1%	+3.3%	-1.9%	-0.3%	
di cui Servizi	+3.0%	+3.6%	-2.1%	+1.3%	✓
EBITDA	-6.5%	+2.7%	-9.6%	-6.7%	✓
EBITDA After Lease	-11.2%	-1.3%	-11.6%	-10.6%	✓
CAPEX netto licenze	846	1,297	3,942	3,979	✓
di cui Domestico	660	1,059	3,137	3,127	✓
EFCF After Lease	-0.3 mld	0.2 mld	0.1 mld	0 mld	
Debito netto After Lease ⁽²⁾	20.1 mld		17.6 mld	20.0 mld	

✓ FY guidance raggiunta/superata

Ricavi FY stabili, i servizi tornano a crescere

EBITDA FY influenzato da voci non ripetibili nel 2021⁽³⁾
(~7pp YoY su EBITDA AL di Gruppo)

Equity FCF FY impattato dal pagamento una tantum DAZN
(€ 0.3 mld)

Debito netto AL FY impattato da pagamenti straordinari
(€ 2.4 mld al netto di € 1.2 mld incassati)

(1) Al netto di fluttuazioni dei tassi di cambio, voci non ricorrenti e variazioni dell'area di consolidamento. dati di Gruppo al tasso di cambio medio 5.44 R\$/€ (2) Debito netto After Lease Adjusted (3) Domestic 2021 voci non ripetibili come costi differiti relativi all'estensione della vita utile della CB fissa/mobile, Nat. Wholesale, voci non ricorrenti, storno di bonus una tantum. Si rimanda alla presentazione "FY '21 Results and 2022-'24 Plan" presentation

Crescita positiva YoY di Ricavi ed EBITDA nel 4Q

Dati Organici ⁽¹⁾, IFRS 16 and After Lease, YoY trend

■ Gruppo ■ Domestico ■ Brasile

Trend domestico in forte miglioramento, accelerazione della crescita in Brasile



(1) Al netto di fluttuazioni dei tassi di cambio, voci non ricorrenti e variazioni dell'area di consolidamento. Dati di Gruppo al tasso di cambio medio 5.44 R\$/€

#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati preliminari Q4 e FY '22

#3

Piano Strategico di Gruppo 2023-'25



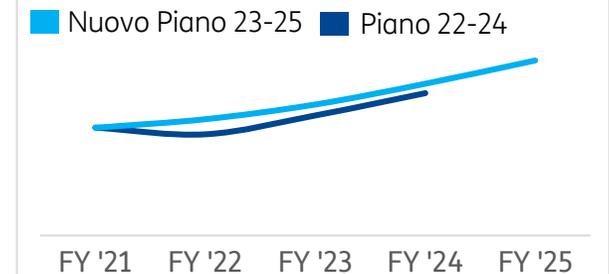
Guidance 2023-'25

Dati organici, IFRS 16 / After Lease, tassi di crescita, € Mld ⁽¹⁾

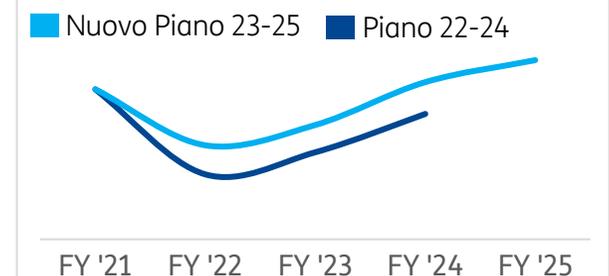
Target superati nel 2022, accelerazione positiva nel 2023-'25 nonostante il peggioramento dello scenario macroeconomico

Gruppo	2022A	2023	2022-'25
Ricavi da servizi	+1.3%	Crescita LSD di cui stabile Domestic	Crescita LSD CAGR
EBITDA	-6.7% -14.3% Domestic	Crescita MSD di cui da stabile a crescita LSD Domestic	Crescita MSD CAGR
EBITDA After Lease	-10.6%	Crescita LMSD	Crescita MSD CAGR
CAPEX netto licenze	4 mld di cui 3.1 mld Domestic	4 mld di cui 3.1 mld Domestic	4 mld/anno in media di cui 3.1bn Domestic
EFCF After Lease	0	'23-'25 cumulato leggermente positivo	

Ricavi da servizi



EBITDA AL



LSD = Low-Single Digit MSD = Mid-Single Digit LMSD = Low-Mid Single Digit

(1) Al netto di fluttuazioni dei tassi di cambio, voci non ricorrenti e variazioni dell'area di consolidamento. Dati di Gruppo al tasso di cambio medio 5.44 R\$/€

TIM Entities – I driver di valore al 2025

Driver

TIM Consumer

Invertire la rotta verso una crescita di valore

- **Inversione del trend dell'ARPU** grazie al potenziamento del CVM, alle campagne di upselling e all'indicizzazione dei prezzi all'inflazione
- **Focus sulla stabilizzazione della base clienti** attraverso la convergenza e una customer experience di alta qualità
- **Ristrutturazione del modello di business dei contenuti**
- **Trasformazione del modello operativo commercial & caring** attraverso il miglioramento di efficienza e produttività e l'aumento della digitalizzazione

TIM Enterprise

Alimentare l'innovazione e puntare all'eccellenza

Crescita superiore al mercato e miglioramento dei margini

- Servizi professionali sulle licenze
- Offerte standardizzate su larga scala per spingere la penetrazione del mercato
- Azioni di trasformazione (insourcing, consolidamento dei fornitori) e partnership commerciali
- Recupero dell'inflazione e re-pricing

NetCo

Una storia di valore di lungo termine

Focus su FTTH: 48% di copertura entro il 2025

- Nuovo piano di FiberCop rivisto in coerenza con il PNRR
- Nuovi prezzi FTTH VULA e offerte di co-investimento
- Evoluzione delle offerte ad alta velocità, maggiore attenzione ai segmenti di mercato regionali
- Semplificazione del portafoglio di offerte, riduzione del backlog, miglioramento della delivery e assurance

Focus su 5G e network sharing passivo: copertura del 90% entro il '25

For further questions
please contact
the IR team



[\(+39\) 06 3688 2500](tel:+390636882500)



Investor_relations@telecomitalia.it



www.gruppotim.it



www.twitter.com/TIMNewsroom



www.slideshare.net/telecomitaliacorporate

