

RISULTATI Q1 '23

11 MAGGIO 2023

 **TIM**
THE STRENGTH OF CONNECTIONS



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.

The financial results of the TIM Group are prepared 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 Q1 '23 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 2022, to which reference can be made, except for the amendments to the standards issued by IASB and adopted starting from 1 January 2023.

The financial results for Q1 '23 of the TIM Group are unaudited.

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.



#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati finanziari

#3

Osservazioni finali



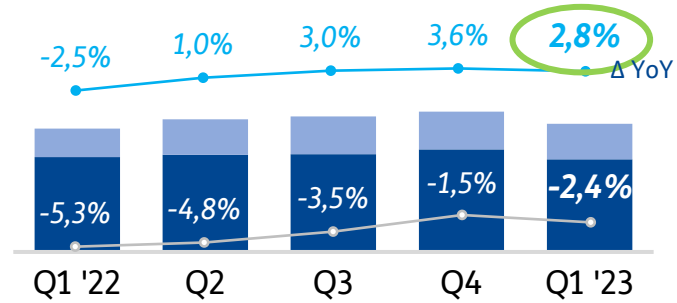
Trend in miglioramento sui principali indicatori finanziari

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

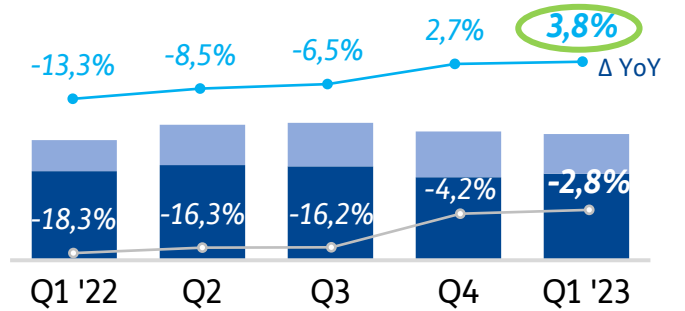
Gruppo Domestico Brasile

Ricavi da servizi
in continua
crescita

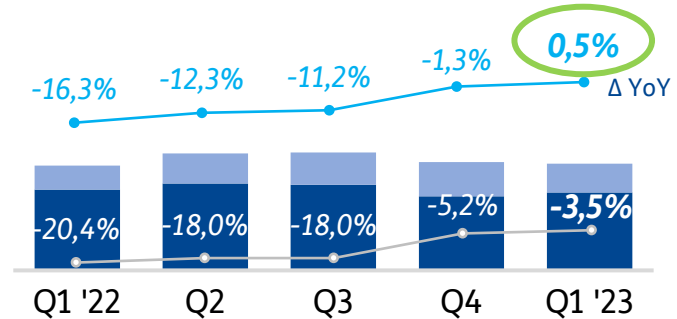
Discontinuità sui costi di attivazione ⁽²⁾
-1.7pp sul trend domestico YoY nel Q1 (-1.3pp sul Gruppo)



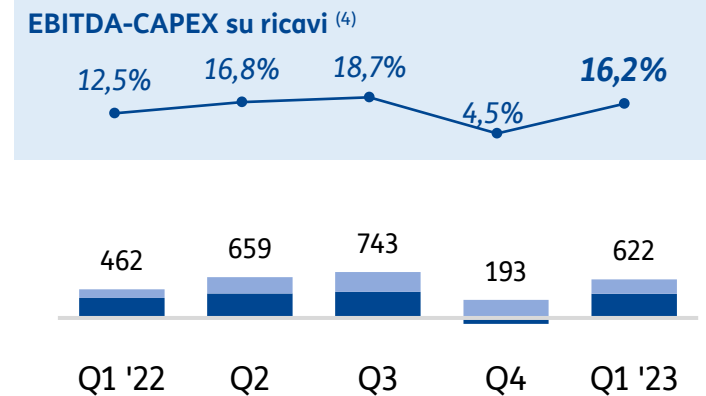
EBITDA di Gruppo
Crescita in linea
con la
Guidance '23



EBITDA AL ⁽³⁾
di Gruppo
torna a
crescere



EBITDA-CAPEX
in aumento ⁽⁴⁾
YoY e QoQ



(1) Al netto di voci non ricorrenti, cambi di perimetro e fluttuazioni del tasso di cambio. Dati di Gruppo al tasso di cambio medio di 5.57 R\$/€

(2) Decreto Legge 207/2021 (3) After Lease (4) CAPEX al netto delle licenze

TIM Entities – Risultati (1/2)

	Ricavi tot.	Servizi	Traguardi raggiunti	Principali KPI																																
TIM Consumer (CO+SMB)	-5.1% YoY	-5.6% YoY	<ul style="list-style-type: none"> Riposizionamento verso il segmento premium in corso TIM 1° brand per Top of mind e awareness Forte ripresa delle attivazioni nette (net adds) su base annua nonostante gli aumenti di prezzo: maggiori attivazioni lorde nel fisso, minori cancellazioni nel mobile Leadership nel FTTH: TIM 1° per quota di mercato⁽¹⁾, ~1mln linee raggiunte Q1 Rifocalizzazione del portafoglio ICT sulle PMI e aumento delle performance di vendita (valore dei contratti IT siglati +17% YoY) Accordo di distribuzione dei contenuti Disney+ rinegoziato 	<table border="0"> <tr> <td>Net adds Fisso k linee</td> <td>Net adds Mobile k linee, human</td> </tr> <tr> <td>+23 → +34 ΔYoY</td> <td>+20 → +117 ΔYoY</td> </tr> <tr> <td>-72 -64</td> <td>MNP -136 -148</td> </tr> <tr> <td>Q4 '22 Q1 '23</td> <td>Q4 '22 Q1 '23</td> </tr> </table> <table border="0"> <tr> <td colspan="5">Quota di mercato FTTH ⁽¹⁾</td> </tr> <tr> <td>+3.9pp</td> <td>-1.5pp</td> <td>-3.9pp</td> <td>-2.8pp</td> <td>+4.3pp ΔYoY</td> </tr> <tr> <td>24%</td> <td>21%</td> <td>20%</td> <td>20%</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>TIM</td> <td>Op.2</td> <td>Op.3</td> <td>Op.4</td> <td>Others</td> </tr> </table>	Net adds Fisso k linee	Net adds Mobile k linee, human	+23 → +34 ΔYoY	+20 → +117 ΔYoY	-72 -64	MNP -136 -148	Q4 '22 Q1 '23	Q4 '22 Q1 '23	Quota di mercato FTTH ⁽¹⁾					+3.9pp	-1.5pp	-3.9pp	-2.8pp	+4.3pp ΔYoY	24%	21%	20%	20%	15%	TIM	Op.2	Op.3	Op.4	Others				
Net adds Fisso k linee	Net adds Mobile k linee, human																																			
+23 → +34 ΔYoY	+20 → +117 ΔYoY																																			
-72 -64	MNP -136 -148																																			
Q4 '22 Q1 '23	Q4 '22 Q1 '23																																			
Quota di mercato FTTH ⁽¹⁾																																				
+3.9pp	-1.5pp	-3.9pp	-2.8pp	+4.3pp ΔYoY																																
24%	21%	20%	20%	15%																																
TIM	Op.2	Op.3	Op.4	Others																																
TIM Enterprise	+4.4% YoY	+3.9% YoY	<ul style="list-style-type: none"> Crescono i ricavi con un maggior focus sulla generazione di margine sostenuti da una forte pipeline, evoluzione del mix dei ricavi in corso verso servizi a più alta marginalità Buona performance della generazione di cassa operativa anche grazie al picco degli investimenti già raggiunto nell'ambito della trasformazione dei Data Center L'acquisizione dell'operatore di cyber-security TS-Way rappresenta un ulteriore passo in avanti nel consolidamento della leadership di TIM Enterprise come principale piattaforma ICT in Italia 	<table border="0"> <tr> <td colspan="4">Ricavi da servizi Q1 '23</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Δ YoY</td> <td>Mix dei ricavi peso</td> <td>Δ YoY</td> </tr> <tr> <td>Connettività</td> <td>-5%</td> <td>42%</td> <td>-3.8pp</td> </tr> <tr> <td>Cloud</td> <td>+16%</td> <td>30%</td> <td>+3.3pp</td> </tr> <tr> <td>IoT</td> <td>-4%</td> <td>2%</td> <td>-0.1pp</td> </tr> <tr> <td>Security</td> <td>+17%</td> <td>3%</td> <td>+0.4pp</td> </tr> <tr> <td>Altri IT</td> <td>+5%</td> <td>22%</td> <td>+0.3pp</td> </tr> </table> <table border="0"> <tr> <td colspan="2">Valore dei contratti sottoscritti ⁽²⁾</td> </tr> <tr> <td>Servizi</td> <td>+6% YoY</td> </tr> </table>	Ricavi da servizi Q1 '23					Δ YoY	Mix dei ricavi peso	Δ YoY	Connettività	-5%	42%	-3.8pp	Cloud	+16%	30%	+3.3pp	IoT	-4%	2%	-0.1pp	Security	+17%	3%	+0.4pp	Altri IT	+5%	22%	+0.3pp	Valore dei contratti sottoscritti ⁽²⁾		Servizi	+6% YoY
Ricavi da servizi Q1 '23																																				
	Δ YoY	Mix dei ricavi peso	Δ YoY																																	
Connettività	-5%	42%	-3.8pp																																	
Cloud	+16%	30%	+3.3pp																																	
IoT	-4%	2%	-0.1pp																																	
Security	+17%	3%	+0.4pp																																	
Altri IT	+5%	22%	+0.3pp																																	
Valore dei contratti sottoscritti ⁽²⁾																																				
Servizi	+6% YoY																																			

(1) Fonte: "Osservatorio sulle comunicazioni" Agcom, dati aggiornati a dic. '22 (2) Valore (12 mesi) dei contratti sottoscritti, al netto di SPC Cloud

TIM Entities – Risultati (2/2)

	Ricavi tot.	Servizi	Traguardi raggiunti	Principali KPI						
NetCo	+3.4% YoY	-0.9% YoY	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trend dei ricavi positivo grazie al miglioramento del mix tecnologico (dal rame alla fibra) ▪ Avanzamento della copertura in FTTH in linea con il piano (48% di copertura in target entro il '25) ▪ Continua il remix tecnologico con una quota crescente di fibra ottica (70% degli accessi totali, +5.0pp YoY, +1.0pp QoQ) ▪ Prosegue la crescita della base clienti con servizi di connettività ad alto valore ⁽¹⁾(+14% YoY) 	<p>>79% quota di mercato ~95% copertura FTTx sulle linee attive ~60% >100Mbps ~15.7mln accessi fissi, di cui >72% FTTx</p> <p>Copertura in FTTH Milioni di unità immobiliari tecniche</p> <table border="1"> <tr> <td>Q1'22</td> <td>6,3</td> <td>26%</td> </tr> <tr> <td>Q1'23</td> <td>7,8</td> <td>33%</td> </tr> </table>	Q1'22	6,3	26%	Q1'23	7,8	33%
Q1'22	6,3	26%								
Q1'23	7,8	33%								
TIM Brasil	+19.3% YoY	+19.3% YoY	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Superati gli obiettivi di crescita grazie a sinergie superiori al previsto ▪ Integrazione di Oi completata, maggiore redditività da una concorrenza mobile più sana, migliori value proposition e customer experience⁽²⁾ ▪ Aumenta l'efficienza delle Capex grazie al 5G: copertura mobile completa nei mercati chiave, in anticipo rispetto alla concorrenza (~4.6k antenne, ~1.7x superiore rispetto ai peers)⁽³⁾ ▪ Approccio smart sull'espansione commerciale del broadband fisso incentrata su velocità più elevate, migliori ARPU e customer experience (77% delle linee con velocità di connessione ≥150 Mbps) ▪ Partnership siglata con Way Brasil: copertura 4G per più di 600 km di autostrade 							

(1) Gea, Gigaset, Gigawave, FTTO services
 (3) Fonte: Anatel (mar. '23)

(2) TIM Brasil migliore operatore TLC in Procon-SP e unico operatore TLC premiato con Reclame Acqui RA 1000

Contesto dei prezzi – Evoluzione positiva sia nel wholesale che nel retail

Wholesale: Revisione delle tariffe

- **Prezzi di accesso regolamentati per il '23 approvati** da Agcom e autorizzati dalla Commissione UE
- **I nuovi prezzi saranno applicati retroattivamente** dal 1 gen. '23, **prezzi '22 invariati** rispetto al '21
- **Il divario rispetto agli altri mercati UE** sui prezzi di accesso al rame si è ridotto, ma non è stato completamente colmato

Tariffe 2022-'23 (€/linea/mese)

	ULL		SLU			Tariffe '22	Tariffe '23	Δ YoY
IT	8,9	10,0	5,3	6,0	} Nessun orientamento ai costi nelle aree End of Service } In crescita nel '23 } Pieno adeguamento all'inflazione nel '23 (>10%)	8.9	10.0	+13%
FR	9,7	10,0	9,7	10,0		5.3	6.0	+13%
DE	10,7		6,9			12.5	13.2	+6%
UK	8,8		7,8			14.7	14.4	-2%
						VULA FTTH		

Retail: Repricing selettivo

- **Avviati i primi incrementi selettivi di prezzo del 2023** su 4.3mln di linee fisse e 2.1mln di linee mobile, **~€ 35mln di beneficio sul '23**
- **La campagna di repricing** sarà ulteriormente ampliata con un approccio “more for more”

Retail: Adeguamento dei prezzi all'inflazione

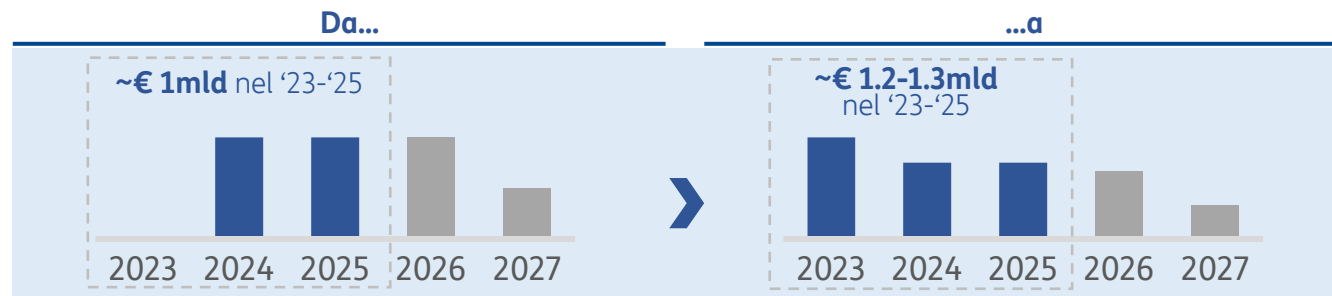
- Linee guida Agcom per **gli adeguamenti annuali dei prezzi all'inflazione dal '24:**
 - **Gli adeguamenti non rappresentano una modifica delle condizioni contrattuali** (nessun diritto di recesso senza penali per i clienti).
 - **Possibili gli adeguamenti sui contratti esistenti** attraverso l'esplicita accettazione dell'utente finale (in caso di mancata accettazione, il contratto viene mantenuto fino alla sua scadenza naturale prevista in massimo 2 anni)
 - **Possibili gli adeguamenti sui nuovi contratti**, attraverso una clausola specifica, senza mark-up e senza floor
- **Consultazione pubblica** avviata l' 11 aprile '23, **approvazione finale** attesa nel secondo semestre '23

Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza – Stato di avanzamento

- **Nuove misure di semplificazione del PNRR** approvate dal Governo ad aprile '23
- **Anticipo del 20% della sovvenzione** per le iniziative di sviluppo UBB del PNRR (“Italia 1Giga”, “5G backhauling” e “5G coverage”)

Anticipo di € 0.5mld
disponibile dal '23

Distribuzione temporale dei fondi PNRR per lo sviluppo UBB



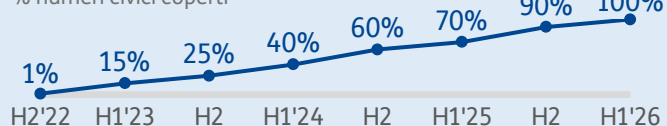
Beneficio potenziale di € 0.2-0.3mld
sull'EFCF AL 2023-'25

Italia 1giga

- ~1.2k progetti esecutivi realizzati, ~32k famiglie coperte in fibra
- I sopralluoghi hanno evidenziato **alte percentuali di civici non validi (>50%)** rendendo necessaria la rimodulazione degli obiettivi del progetto

Completamento del progetto

% numeri civici coperti

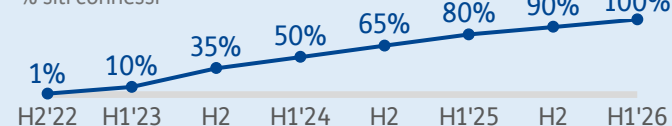


Backhauling 5G

- ~9.9k siti ispezionati, ~1.3k progetti esecutivi realizzati
- **Realizzazione in linea con il piano:** ~0.6k siti coperti, pari al 52% del target previsto per il primo semestre '23

Completamento del progetto

% siti connessi

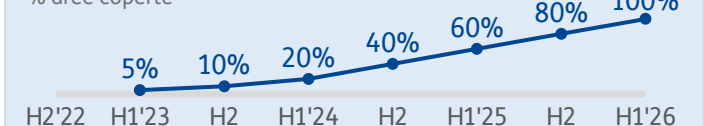


Copertura 5G

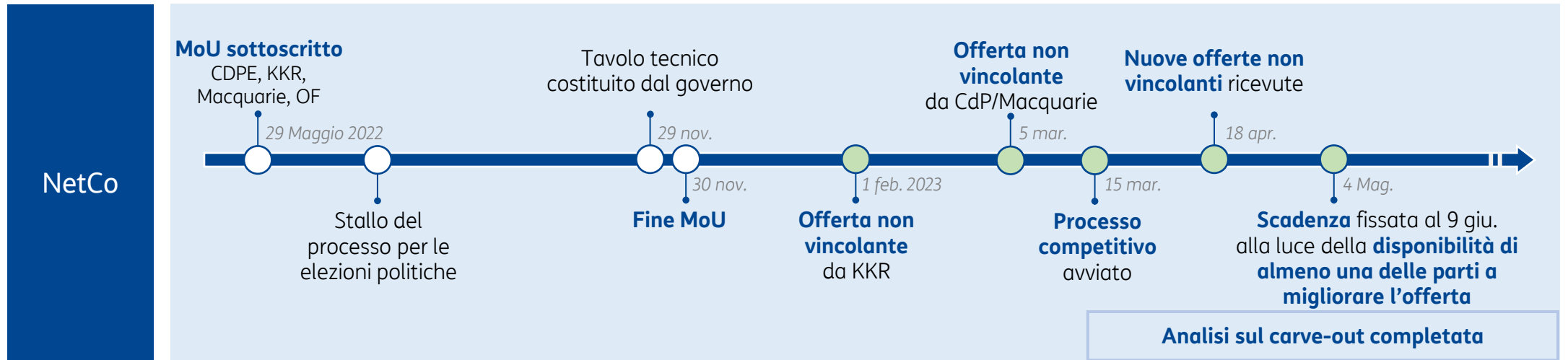
- 95 permessi presentati, copertura di 73 aree nel primo obiettivo di Progetto (H1 '23)
- **Definito un ampio pool di siti** per garantire il raggiungimento degli obiettivi fino al H1 '24
- **Criticità nel rilascio delle autorizzazioni,** istituito un tavolo tecnico istituzionale

Completamento del progetto

% aree coperte

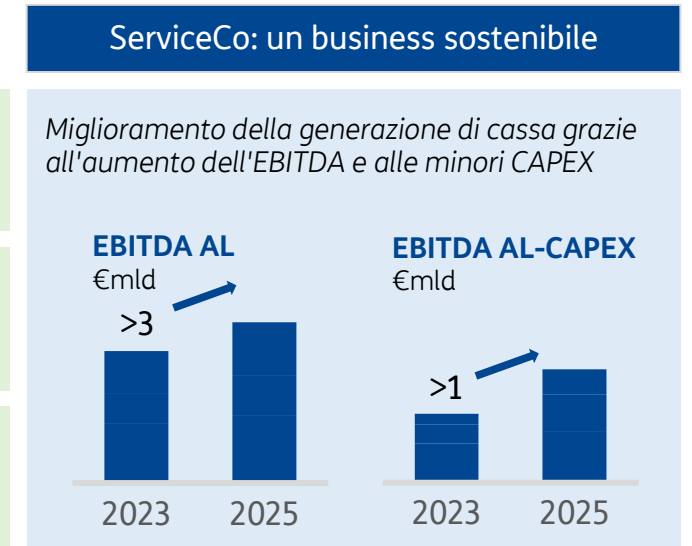


Piano di delayering – Aggiornamento



Peso EBITDA AL ⁽¹⁾

TIM Brasil	~43% di ServiceCo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Superamento degli obiettivi di crescita anche grazie ai benefici del consolidamento di mercato
TIM Enterprise	~24% di ServiceCo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Execution del piano in corso ▪ Analisi sul carve-out quasi ultimata
TIM Consumer	~33% di ServiceCo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Turnaround operativo in corso ▪ Ulteriori efficienze identificate



(1) Peso medio degli EBITDA AL 2023-'25 sull' EBITDA AL 2023-'25 di ServiceCo

#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati finanziari

#3

Osservazioni finali



Risultati finanziari

Dati organici⁽¹⁾, IFRS 16 e After Lease, trend anno su anno (YoY) e milioni di €

	Q1 '23	Δ YoY	Trend YoY vs Q4 '22
Ricavi	3,847	+4.3%	+1.0pp ↑
Ricavi da Servizi	3,524	+2.8%	-0.8pp ↓
di cui Domestic	2,551	-2.4%	-0.9pp ↓
EBITDA	1,459	+3.8%	+1.1pp ↑
di cui Domestic	1,000	-2.8%	+1.4pp ↑
EBITDA After Lease	1,189	+0.5%	+1.8pp ↑
CAPEX ⁽²⁾	837	-11.3%	
di cui Domestic	606	-14.2%	
EFCF After Lease	-397	-520	
Debito netto After Lease ⁽³⁾	20,455 (+440 nel Q1)		

- **3° trimestre di continua crescita dei ricavi su base annua**, con un trend in miglioramento rispetto al Q4 '22
- **4° trimestre di continua crescita dei ricavi da servizi su base annua**, in rallentamento rispetto al 4° trimestre del '22 a causa della discontinuità sui contributi di attivazione
- **2° trimestre di continua crescita dell'EBITDA su base annua**, con un trend in miglioramento sia sul mercato domestico che in Brasile
- **EBITDA AL torna a crescere** su base annua
- **CAPEX** inferiori alle previsioni nel Q1, confermato il target di fine anno
- **EFCF AL** negativo nel Q1, impattato da capitale circolante e tasso di cambio
- **Indebitamento netto AL** in aumento di 0.4mld nel trimestre

(1) Al netto di voci non ricorrenti, cambi di perimetro e fluttuazioni del tasso di cambio. Dati di Gruppo al tasso di cambio medio di 5.57 R\$/€

(2) Netto licenze (3) Debito adjusted

#1

Aggiornamento operativo

#2

Risultati finanziari

#3

Osservazioni finali



Guidance FY '23 confermata – Driver positivi durante tutto l'anno

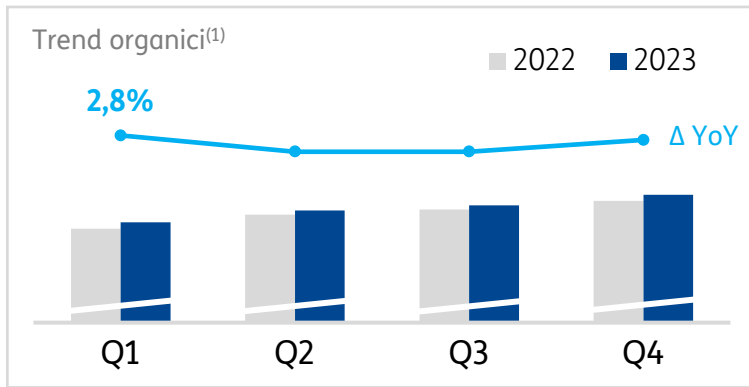
Primo trimestre '23 in linea con le aspettative

Trend domestici in progressivo miglioramento

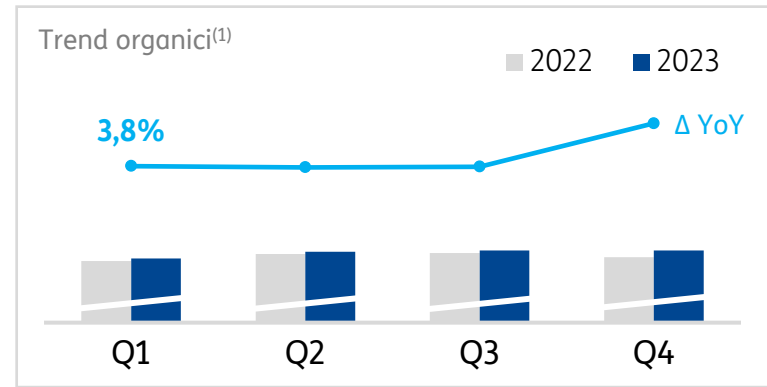
Brasile: maggiori sinergie dall'integrazione di Oi

	Q1 '23	Q2	Q3	Q4
Contributi di attivazione	--	--	-	
Repricing selettivo		+	+	++
Stabilizzazione CB		+	+	+
Tariffe wholesale '23		++	+	+
Costi Energia-Lavoro			+	+++
Integrazione Oi	+++	+		

Phasing ricavi da servizi di Gruppo



Phasing EBITDA di Gruppo



EFCF AL previsto in miglioramento nel corso dell'anno

(1) Al netto di voci non ricorrenti, cambi di perimetro e fluttuazioni del tasso di cambio

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

