



TIM Group

Incontri con gli investitori aprile 2018



Safe Harbour

This presentation has been prepared by the management in order to support the meeting with the financial community and is based on the public data available in the “Industrial Plan” and the internal records of the company and other public sources.

This presentation is aimed at providing to the market a fair representation of the matters included to the best of the knowledge of the Company’s management and at clarifying (and, to the extent reasonably possible, avoiding) different public miscommunications with regards to the same matters.

This presentation contains forward-looking statements about the TIM Group’s intentions, beliefs and current expectations with regard to its financial results and other aspects of the TIM Group’s operations and strategies.

Nothing in this presentation is to be considered has a commitment to future results and actions. Readers of this presentation should not place undue reliance on such results and/or actions, as final results and/or actions may differ significantly from those contained in this presentation owing to a number of factors, the majority of which are beyond the TIM Group’s control.

Introduzione

- Il 6 Marzo 2018, il Consiglio di Amministrazione di TIM ha approvato all'unanimità il Piano Strategico 2018-20 preparato dal *Management* (il “Piano Strategico”)
- In data 9 Aprile 2018, Elliott Funds (“Elliott”) ha proposto, attraverso un sito web¹ dedicato, un piano di creazione di valore alternativo per TIM (il “Piano di Elliott”), che si basa principalmente su una significativa riduzione nel perimetro di attività di TIM rispetto a quello attuale
- In questo contesto, il Management di TIM (il “Management”) ha preparato questa presentazione con l'obiettivo di condividere con tutti gli azionisti di TIM le proprie considerazioni sul Piano di Elliott, anche alla luce del recente Piano Strategico

L'implementazione del Piano Strategico di TIM è il percorso migliore per lo sviluppo industriale della Società e per la creazione di valore per i propri azionisti

Il Piano Strategico è incentrato sulla trasformazione industriale di TIM

- Il Management ritiene che il Piano Strategico sia il **percorso migliore per lo sviluppo industriale della Società e rappresenti la migliore strategia per creare un modello di crescita sostenibile e per la creazione di valore** nel lungo periodo per tutti gli azionisti, con conseguente atteso apprezzamento del titolo
- L'implementazione del Piano Strategico procede **in linea con le aspettative**

Elliott propone un piano di *break-up* per TIM¹

- Il Piano di Elliott propone una **riduzione significativa dell'attuale perimetro della Società** così articolata:
 - Deconsolidamento della rete domestica di telefonia fissa (“NetCo”);
 - Ulteriore riduzione della quota di TIM in Inwit, inclusa l'ipotesi di vendita totale della partecipazione;
 - Vendita di una quota di controllo di Sparkle.
- Inoltre, Elliott propone anche una **possibile aggregazione di TIM Brazil con un altro operatore locale**
- **Tutte queste proposte sono state già attentamente analizzate dal Management** e, con l'eccezione di **potenziali opzioni strategiche per Sparkle, non sono state inserite nel Piano Strategico** perché sono per lo più considerate premature o non realizzabili. Inoltre, nel contesto corrente e con il quadro normativo attuale, l'implementazione di tali iniziative presenterebbe notevoli complessità e significative implicazioni di natura finanziaria
- Uno degli obiettivi primari del Piano Strategico è quello di **rafforzare il profilo operativo e finanziario di TIM, propedeutico al ritorno di TIM ad un rating Investment Grade**; il raggiungimento di tale obiettivo potrebbe essere compromesso dalle potenziali dismissioni di attività e dalla distribuzione prematura di dividendi agli azionisti

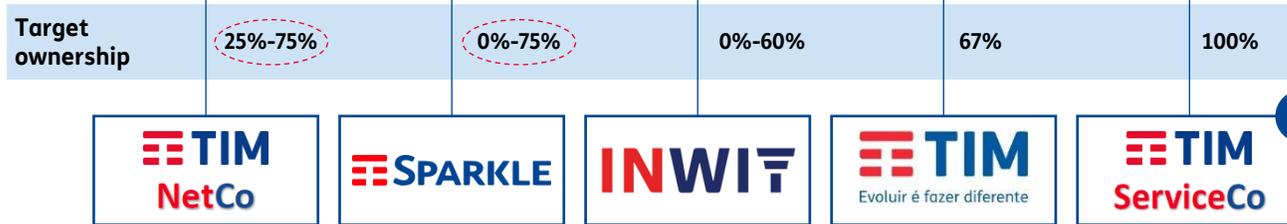
Il Piano di Elliott prevede una riduzione significativa del perimetro di attività di TIM non coerente con il Piano Strategico

“Our Plan: A Stronger Company”

First-class corporate governance: our candidates ensure competence and independence for the Board, unprecedented since TIM privatization



100% Ordinary Shares **A**

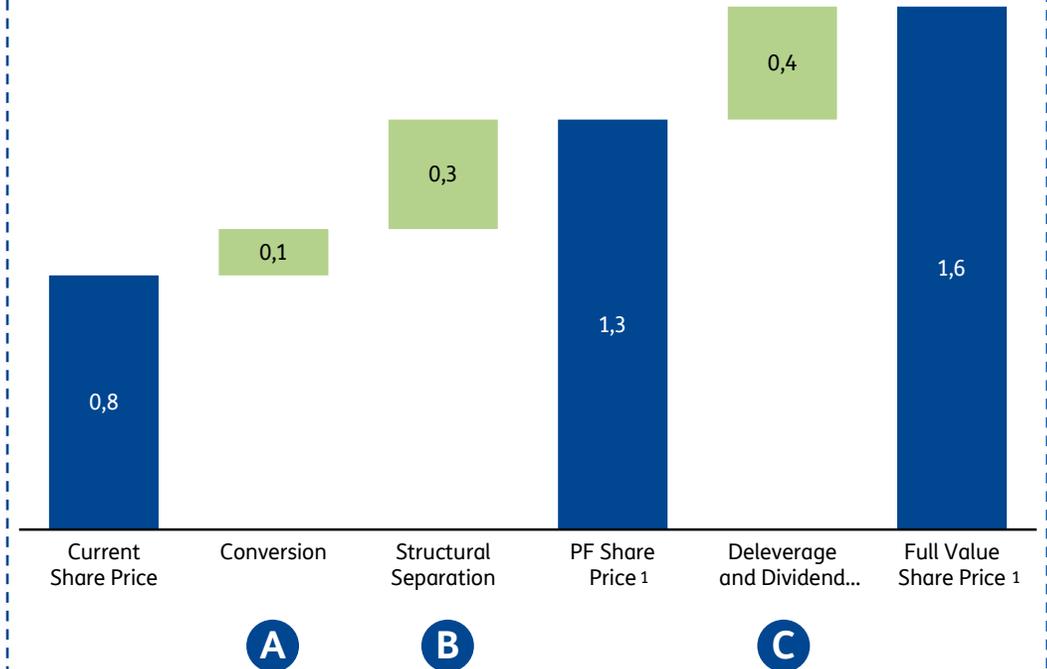


Unlock hidden asset value
Solve issues with Govt.
De-lever

- Legal separation of Access Network
- Stake Sale to strategic partner
- Potential further monetisation
- Retain control of high-performing Brazilian business
- Focus on value-add profitable services
- Pave way for potential consolidating transactions
- Further value realisation via stake sales
- Possibly combine with local peers, strengthening international presence
- De-lever company to reintroduce dividend

B

“How The Company Could Deliver Additional Value to Shareholders”



¹ Performance calculated on last ordinary share price. B and C performances exclude upside from conversion.

Il Piano Strategico si fonda sul sostanziale mantenimento dell'attuale perimetro di consolidamento

Cambio del perimetro attuale indicato da Elliott¹

€0,3 p.a.

Deconsolidamento di NetCo

- La strategia promossa dal Management per NetCo (separazione legale con controllo del 100%) è l'operazione più opportuna nell'attuale contesto e quadro normativo
- Il Management è disponibile a valutare ulteriori azioni in merito, quali la possibilità di vendere una quota di minoranza e/o partecipare ad un processo di consolidamento del mercato italiano delle infrastrutture in fibra ottica, subordinatamente a (i) un'attenta valutazione di tutti gli aspetti regolamentari, commerciali, tecnologici e concorrenziali, e (ii) mantenimento del controllo e pieno consolidamento di NetCo
- Dall'analisi delle operazioni di separazione dell'infrastruttura di rete fissa effettuate fino ad oggi in altri paesi, **peraltro in numero limitato**, non emerge una chiara evidenza che la sola separazione della rete fissa possa essere fonte di creazione di valore; **peraltro ad oggi manca anche evidenza di strategie simili intraprese dai maggiori operatori di telecomunicazioni in Europa**
- La valutazione di NetCo (e il potenziale re-rating del multiplo) **dipenderà interamente dal suo profilo finanziario**, che sarà a sua volta il risultato del quadro normativo, del contesto competitivo di riferimento e dal grado di adozione di nuove tecnologie
 - La comparabilità di NetCo con le altre società operanti nel settore dei servizi regolamentati è limitata (principalmente a causa dei differenti contesti normativi / regolamentari e competitivi)
- Il valore di ServiceCo post separazione, **dipenderà a sua volta da una serie di fattori specifici** (es. quadro normativo / contesto competitivo / costi di separazione, etc.)
 - In un tale contesto, ServiceCo diventerebbe un operatore minore nello scenario europeo, in competizione nel mercato domestico con operatori internazionali di maggiori dimensioni
- La definizione della struttura finanziaria delle due entità e gli impatti di rating per NetCo e ServiceCo **devono essere valutati** anche alla luce del quadro normativo e del contesto competitivo

B

Riduzione della partecipazione in Inwit

- Inwit ha un'importante rilevanza strategica per TIM, in particolare alla luce dello sviluppo del 5G e della conseguente crescita nell'utilizzo delle torri
- Un'ulteriore monetizzazione dovrà essere valutata in relazione ai benefici strategici e finanziari, ed eventualmente realizzata alle giuste condizioni
 - Impatto finale sulla posizione finanziaria netta da valutare alla luce dei nuovi principi contabili (es. IFRS 16); atteso limitato impatto sulle metriche di rating

Fusione di TIM Brazil

- Una combinazione con un operatore locale come Oi (l'opzione maggiormente soggetta a speculazioni, per la sua potenziale rilevanza) **potrebbe portare ad una pressione finanziaria ulteriore nel breve termine per TIM**, dato il profilo finanziario di Oi e, di conseguenza, metterebbe a rischio il successo del Piano Strategico, poiché cambierebbe drasticamente il profilo di generazione di cassa del business di TIM Brazil, oltre ad incrementarne il profilo di rischio

Vendita del controllo di Sparkle

- La posizione competitiva di Sparkle e la normativa sul "Golden Power", dovranno essere attentamente considerati nel valutare potenziali opzioni strategiche
 - Il Management sta già valutando potenziali azioni in merito

Potenziale reintroduzione di un dividendo ordinario nell'orizzonte del Piano Strategico una volta raggiunti i parametri di *Investment Grade*

Riduzione del debito di ServiceCo e reintroduzione del dividendo

€0,4
p.a.

- Il Piano di Elliott **si focalizza in gran parte** sul *re-rating* di ServiceCo grazie (i) alla riduzione della leva finanziaria attraverso la cessione di NetCo, e (ii) alla reintroduzione del dividendo ordinario

Cessione di NetCo

- La cessione di una quota di maggioranza di NetCo ad un multiplo *EV / 2018 EBITDA* di 8,3x, è basata su un *benchmark* di società che presentano caratteristiche diverse dalla configurazione attuale di NetCo (es. settore dei servizi regolamentati)
- Il Piano di Elliott¹ assume un deconsolidamento del debito pari a 4,0x *PFN / EBITDA* per NetCo. **L'allocazione ottimale delle fonti di finanziamento tra NetCo e ServiceCo dipenderà dal quadro normativo e dal contesto competitivo, i quali, ad oggi, non sono ancora stati definiti con chiarezza**

Re-rating di ServiceCo e reintroduzione di un dividendo ordinario

- **I flussi di cassa e le stime sui dividendi di ServiceCo da parte di Elliott non sembrano essere allineati all'attuale Piano Strategico**
 - I flussi di cassa di ServiceCo sembrano essere maggiori di quelli impliciti nel Piano Strategico: **€1,7mld di flussi di cassa** stimati da Elliott solamente per il 2019 per ServiceCo rispetto ad un totale di flussi di cassa di Gruppo cumulati nel periodo 2018-'20 di circa **€4,5mld²** stimati dal Management TIM
- Il profilo strategico e finanziario di ServiceCo potrebbe essere compromesso dal deconsolidamento di NetCo e dalle uscite di cassa dovute al pagamento di dividendi, che potenzialmente porterebbero ad un profilo creditizio più debole
- Il Management valuterà di proporre al Consiglio d'Amministrazione la reintroduzione di una progressiva politica di distribuzione di dividendi ordinari, **una volta che la Società abbia raggiunto i requisiti di rating dell'Investment Grade**; il Management si aspetta che questo possa avvenire entro l'orizzonte temporale del Piano Strategico

Conversione delle azioni di risparmio

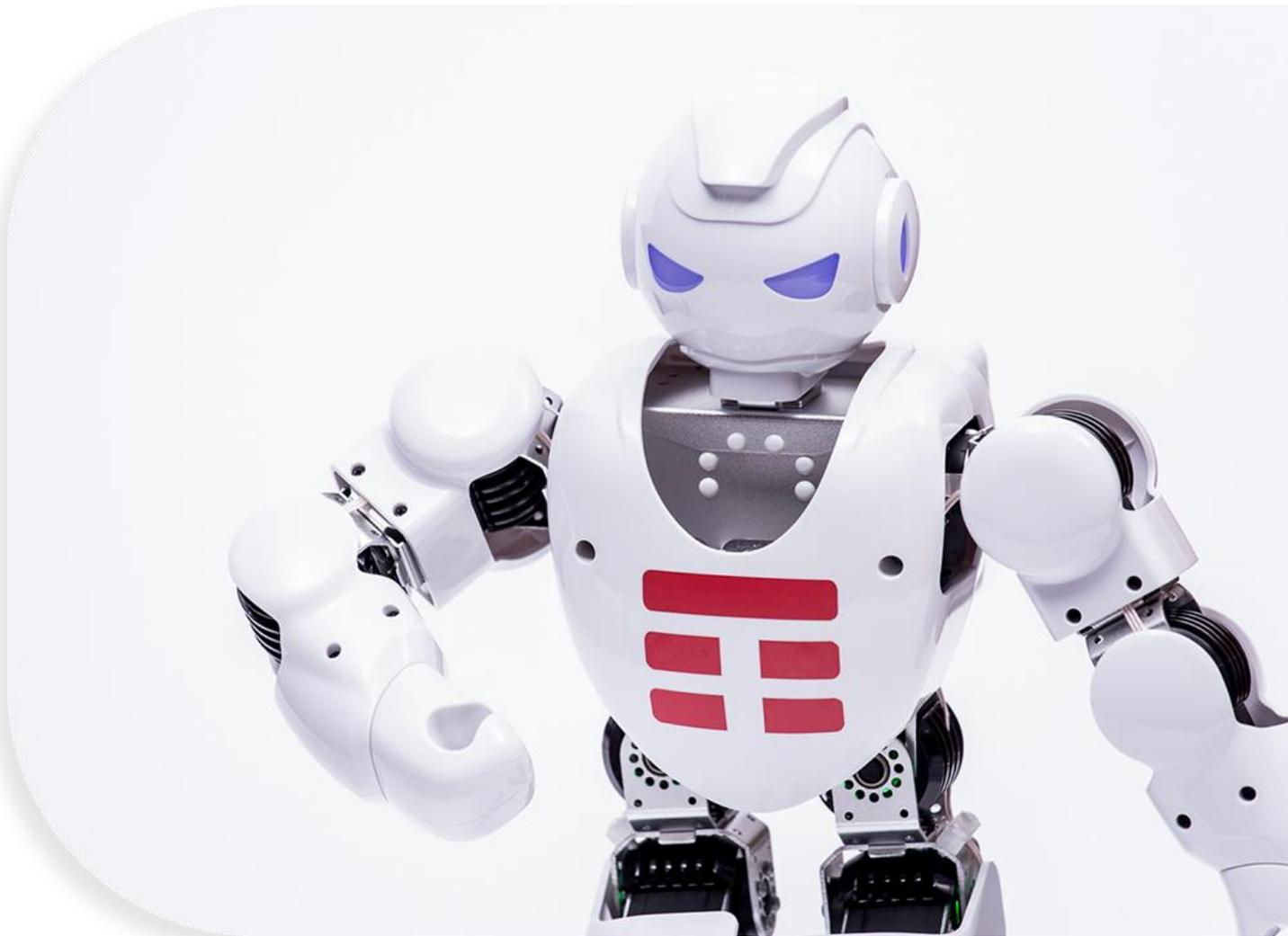
€0,1
p.a.

- Elliott assume un dividendo privilegiato di €0,0275 per ogni azione di risparmio (€166m p.a. in totale)³ che è corretto solo qualora le azioni ordinarie non paghino dividendi
 - Una volta reintrodotta il dividendo dell'azione ordinaria, la crescita dell'utile per azione sarebbe solamente di c. 3-4%³ rispetto a c. 12-14% come riportato nel Piano di Elliott
- La possibile conversione delle azioni di risparmio in azioni ordinarie viene monitorata e **valutata in maniera ricorrente dal Management, in attesa del verificarsi delle giuste condizioni**
- **La decisione finale sulla conversione delle azioni di risparmio spetta in ogni caso al Consiglio di Amministrazione ed agli azionisti di TIM**

Riassunto dei punti chiave

- Il Piano Strategico di TIM è focalizzato sullo sviluppo industriale della Società per poter affrontare al meglio le sfide future di natura operativa e finanziaria
- Il Piano Strategico di TIM è il percorso migliore per creare valore sostenibile e di lungo periodo per tutti gli azionisti e obbligazionisti
- In Italia TIM compete con operatori internazionali di grandi dimensioni e diversificati. L'attuale perimetro del Gruppo massimizza la flessibilità strategica per il futuro, garantendo a TIM la giusta dimensione per competere in questo mercato
- Una riduzione radicale del perimetro della Società non rappresenta una strategia sostenibile per TIM nel lungo periodo e non è il modo migliore di creare valore

Appendice – Piano Strategico



Management Plan 2018-'20 Targets

GOALS

Sustain
Top Line &
Profitability

Strong
Deleverage
and drop in
Capex
Intensity

Relevant
Step-up in
3-Years
Cumulated
Free Cash
Flow

DRIVERS

- Focus on value maximization via accelerated convergence and new services
- Drive digital and analytics as core differentiators (both cost and revenues)
- Look for growth in and outside the core (eg. Cloud, IoT, Mobile Advertising, Data Monetization)
- In Italy, TIM Fixed UBB lines (Retail + WHS) to grow to ~9 million by 2020 (3x 2017 figure)

- Enhanced cash generation, supported by operational and financial discipline, will lower our Group Net Debt/Ebitda ratio by end 2018
- Domestic Capex / Sales moving back to normal intensity, having now completed catch-up phase

- Selective growth investments to maximize ROI
- Lower capital intensity following network rollout
- Reduce costs while improving customer satisfaction through agile customer journey redesign

TARGETS / KPIs

- Domestic Service Revenues: **Broadly Stable**
 - Domestic EBITDA: **Low single digit 2017-'20 CAGR¹**
 - Brazil & Inwit: **Continued Growth in Revenues and EBITDA**

- Group Adj. NFP/EBITDA **~2.7x in 2018, further reducing both in 2019 and 2020²**
- Domestic Capex/Sales **<20% by YE2019**

- 2018-'20 Group Cumulated Equity Free Cash Flow of **~€4.5bn³** excluding spectrum and pre-dividend

Over 2018-2020
Plan Period

2018 and 2019

2020

■ Implementation of the Management Plan is well on track

DigiTIM is a portfolio value driven strategy with solid execution enablers

Best in class customer engagement

Domestic

1 Consumer

- Sustain premium base through convergence (data and exclusive content)
- Extract more value from CB accelerating fiber migration and new avenues of growth
- Transform customer engagement through Digital journeys and new simplified portfolios

2 Business

- Sustain traditional revenue base through convergence, fiber and VOIP migration
- Accelerate evolution towards an "ICT Company" to capture new growth opportunities (e.g., cloud, ICT on SMEs)

3 Wholesale

- Sustain traditional revenues through fiber migration (e.g., NetCo)
- Step-change growth of non-regulated sales by radically improving customer engagement
- Optimize coverage to improve competitive positioning

4 TIM Brasil

- Win share on affluent segments (e.g., post-paid SMB) leveraging premium infrastructure and improving customer digital engagement
- Further deliver on fixed and mobile UBB by expanding coverage
- Accelerate cash generation through smart CAPEX and efficiency program

5 Inwit

- Strengthen leadership on Italian tower market leveraging on new mobile opportunities and leading network densification phase

6 Sparkle

- Sustain traditional business, expand commercial footprint on new geographies and accelerate data/VAS services

7 OPEX efficiency

- Create a lean efficient and zero-based cost structure leveraging the digital transformation and data analytics

8 CAPEX effectiveness

- Maximize value driven CAPEX deployment leveraging current UBB infrastructure

9 Digital

- Enable superior customer engagement and omnichannel experience while unlocking efficiency

10 Advanced Analytics and AI

- Implement leading capabilities to capture value both on customer engagement (e.g., predictive CLM) and cash flow generation (e.g., predictive maintenance)

11 People, culture & organization

- Drive accountability, transparency and performance based culture via agile organization and high employee engagement

12 Execution

- Drive implementation pace and drastically streamline internal processes with end-to-end Transformation Office

Leadership positioning

Cash-flow generation

Agile organization



Management Plan Take-Aways

1

DigiTIM is now

- Best in class customer engagement through digital and agile customer journey redesign
- Leadership positioning by sustaining premium customer base and capturing new growth opportunities in and outside the core
- Acceleration of cash-flow generation to strengthen balance sheet and increase total shareholder return
- Agile organization, performance based and data driven culture

2

Relentless focus on execution: delivery is utmost priority

- End-to-end transformation across all BUs, leveraging on cross-functional enablers
- New organization and way of thinking