



TELECOM ITALIA GROUP

## Piano Industriale DigiTIM 2018-20

## Il Piano DigiTIM

---

### Il Progetto di Separazione della Rete

---



# Financial Highlights 2017

Dati Organici <sup>(1)</sup>, mln€, % YoY



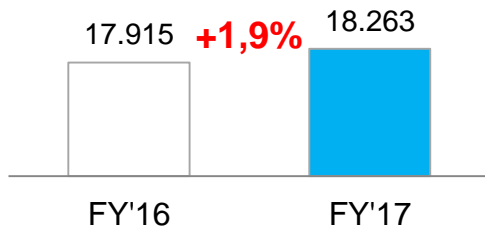
## Full Year 2017



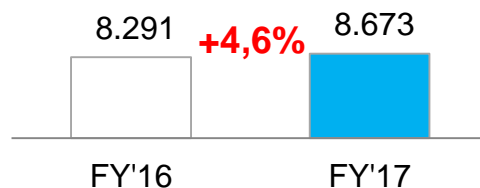
## 4^ Quarter 2017

Gruppo

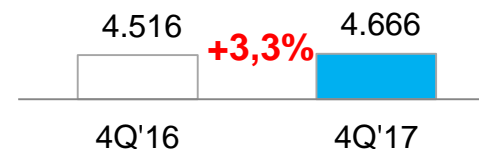
### Ricavi da Servizio



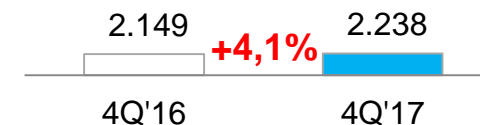
### EBITDA



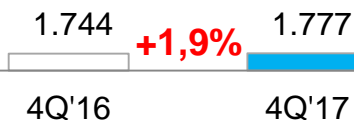
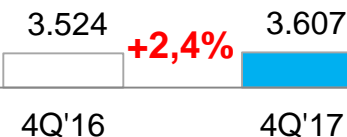
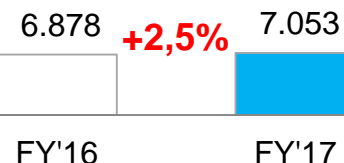
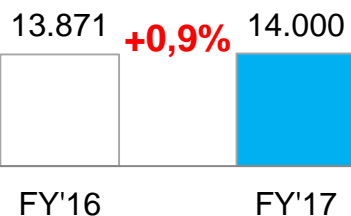
### Ricavi da Servizio



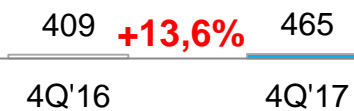
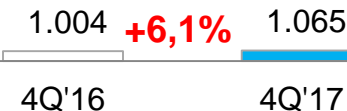
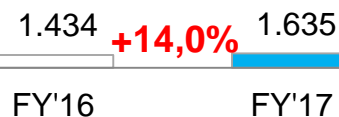
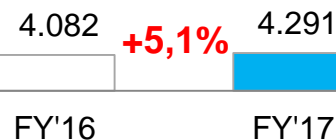
### EBITDA



Domestico



Brasile



Indebitamento Netto

**€ 25,3 mld <sup>(4)</sup>** in riduzione di 920m€ QoQ

(1) Includendo gli impatti del tasso di cambio e delle partite non ricorrenti

(2) Targets: Stabilità dei Ricavi da Servizio ed EBITDA YoY in crescita "single digit"

(3) Targets: Ricavi da Servizio ed EBITDA positivo in tutti I quarters

(4) Adjusted

# Il Contesto e le Sfide del Settore delle Telecomunicazioni

-  Mercato estremamente competitivo, orientato su elevati volumi e sensibile ai prezzi
-  Crescita “esplosiva” del consumo Dati non adeguatamente “monetizzata”
-  Crescita del consumo Dati che richiede continui investimenti
-  Creazione di un modello investitorio meno rischioso e basato su un ecosistema di partners
-  Difficoltà nel tradurre la qualità del network in un fattore di differenziazione percepito e monetizzato dal cliente
-  “Customer satisfaction” spesso non adeguatamente gestita dagli operatori Telco
-  Sviluppo e contribuzione dei Business adiacenti ancora marginale, nonostante gli investimenti ad essi dedicati
-  Ritardi nello sviluppo delle capabilities digitali e degli strumenti di advanced analytics/big data
-  Sviluppo del 5G come abilitatore di un vasto range di nuovi servizi (Connettività intelligente, Internet Of Things etc)
-  Politica Regulatoria Europea orientata “pro competition” e non “pro investimenti”

# Il mercato Italiano in particolare mostra grandi potenzialità



**Penetrazione Offerte 4-Play convergenti**

**Penetrazione Caring Digitale**

**% nuove attivazioni mobili da canali digitali**

**Penetrazione Pay TV**

  
**Italy**

  
**Best performers**



# Nel prossimo futuro il Settore sarà rivoluzionato da un Cambiamento Strutturale



	Recente Passato	Presente (2018-2020)	Futuro Prossimo (dal 2020)
<b>Nuove tecnologie stanno maturando...</b>	<b>Connettività</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4G</li> <li>• FTTx</li> <li>• Cloud</li> </ul>	<b>Digitalizzazione e Qualità dell'Esperienza Cliente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4.5G</li> <li>• Multicast</li> <li>• Big Data &amp; Analytics</li> </ul>	<b>Nuove Fonti di Ricavo da Servizi Intelligenti</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5G e Internet of Things</li> <li>• Intelligenza Artificiale</li> <li>• Virtualizzazione delle reti</li> <li>• CyberSecurity</li> </ul>
<b>... innescando una rivoluzione in termine di servizi e modelli di business ...</b>	Servizi di Connettività Broadband e Ultrabroadband	Servizi Convergenti (Video, Cloud/IT)	Servizi di Connettività Ubiqui ed Intelligenti
<b>... ed aprendo grandissime opportunità per il Settore delle Telecomunicazioni</b>	~30 € bln	<b>Italian Telecom Market</b> ~22 € bln	

- Il Piano DigiTIM Plan è concentrato nel **recuperare i gap di digitalizzazione** della Società ed a **creare solide fondamenta** per sfruttare le **opportunità** di una **Settore in cambiamento strutturale**
- TIM crede in un futuro in cui **“tutto è connesso, dotato di sensori, intelligente”** dove gli operatori di Telecomunicazioni **offrono servizi digitali ad ogni individuo, famiglia e impresa in un Mondo completamente Connesso ed Intelligente**



**Creare la migliore esperienza di “Coinvolgimento del Cliente”** ridisegnando un “viaggio” digitale ed agile

**Sostenere la Leadership** rafforzando il posizionamento della base clienti «premium» e catturando tutte le opportunità di crescita dentro e fuori il **core business (crescita dei clienti fibra, convergenza, IoT, Cloud)**

Accelerare la **generazione di cash-flow utilizzando tutti gli strumenti offerti dalle nuove tecnologie** per rafforzare la solidità dello Stato Patrimoniale ed incrementare il ritorno per gli azionisti

**Rendere l’organizzazione agile**, con una cultura digitale, orientata all’execution ed al raggiungimento dei risultati

# DigiTIM è una strategia orientata al valore

## Il miglior "customer engagement"

### Domestic

#### 1 Consumer

- Mantenere il posizionamento premium con offerte convergenti (dati e contenuti esclusivi)
- Accelerare la migrazione dei clienti sulla fibra e stimolare nuovi percorsi di crescita
- Trasformare il customer engagement con esperienza digitale e nuovi portafogli semplificati

#### 2 Business

- Sostenere i ricavi tradizionali con convergenza, fibra e migrazione su VOIP
- Accelerare l'evoluzione in una "ICT Company" per catturare nuove opportunità di crescita (es. cloud, ICT per PMI)

#### 3 Wholesale

- Sostenere i ricavi tradizionali attraverso la migrazione sulla fibra
- Crescita graduale dei ricavi dei servizi non regolamentati grazie a un miglioramento radicale del customer engagement
- Ottimizzare la copertura per migliorare il posizionamento competitivo

#### 4 TIM Brasil

- Guadagnare quota suoi segmenti ricchi (es. PMI in abbonamento) grazie a infrastrutture premium e miglioramento esperienza digitale cliente
- Continuare a crescere nell'UBB fisso e mobile grazie ad aumento coperture
- Accelerare la generazione di cassa con Capex mirati e programma di efficienza

#### 5 Inwit

- Rafforzare la leadership sul mercato italiano delle torri sfruttando le nuove opportunità sul mobile e guidando la fase di densificazione della rete

#### 6 Sparkle

- Sostenere il business tradizionale, espandere la presenza commerciale su nuove aree geografiche e puntare sui servizi dati / VAS

#### 7 Efficienza degli OPEX

- Creare una struttura di costo snella ed efficiente sfruttando la trasformazione digitale e le tecniche avanzate di analisi dei dati

#### 8 Efficacia dei CAPEX

- Realizzare gli investimenti in base alla loro capacità di generare valore, sfruttando l'attuale infrastruttura UBB

#### 9 Digitalizzazione

- Abilitare il miglior "customer engagement" e la miglior esperienza multicanale, garantendo al contempo ulteriori efficienze

#### 10 Advanced Analytics e Intelligenza Artificiale

- Implementare le funzionalità più avanzate per generare valore sia in termini di "customer engagement" che di generazione di cassa

#### 11 Persone, cultura & organizzazione

- Promuovere la responsabilità, la trasparenza e una cultura basata sulle prestazioni, attraverso un'organizzazione agile e un elevato coinvolgimento delle persone

#### 12 Esecuzione

- Dettare i tempi della trasformazione e snellire drasticamente i processi interni grazie al Transformation Office

Posizionamento da leader

Generazione di cassa

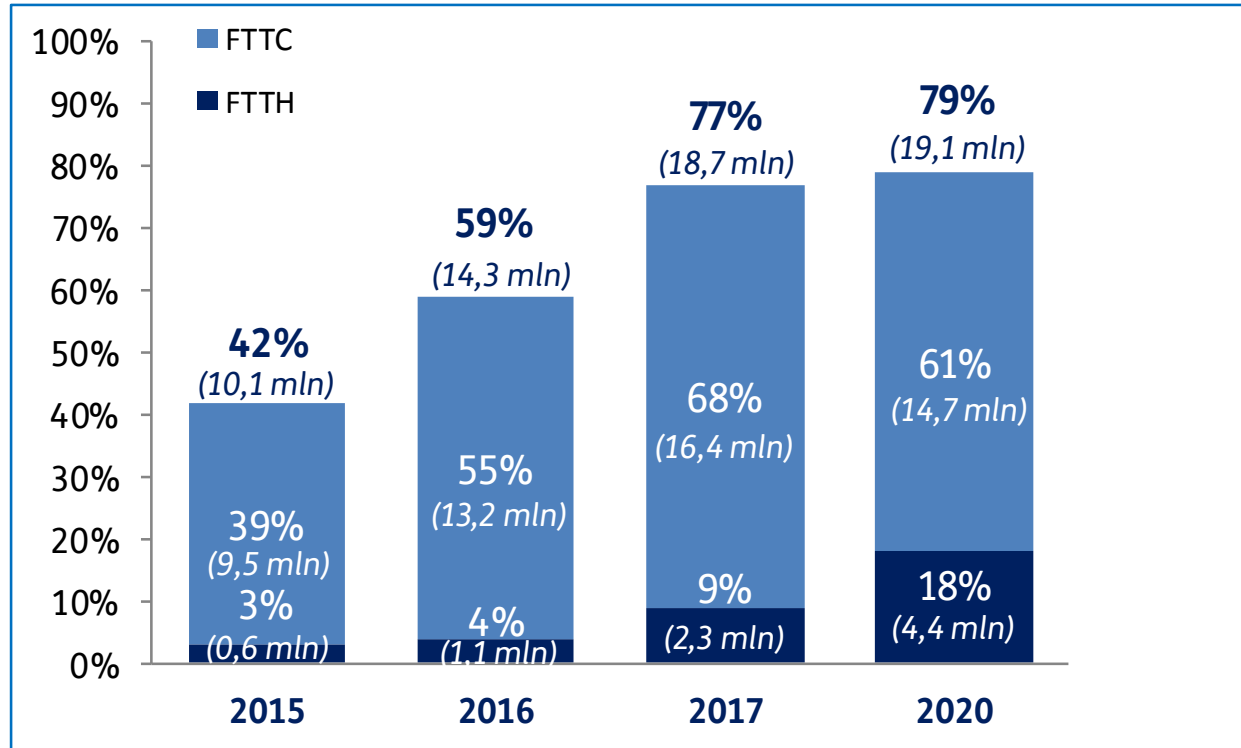
Organizzazione agile



# TIM: Dalla Copertura Fibra a... DigiTIM

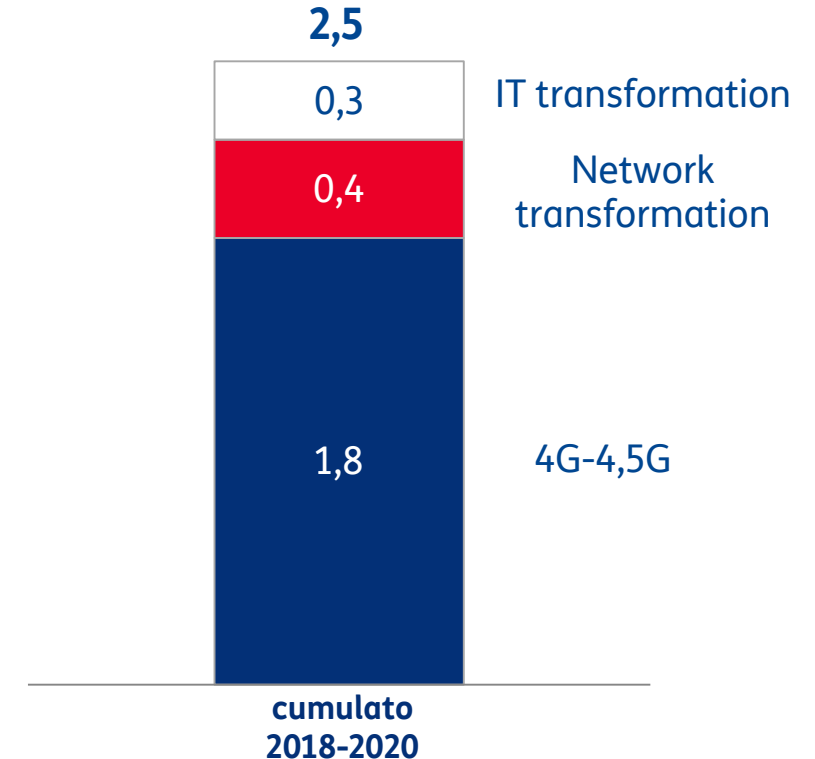
## Copertura UBB di TIM

% di Unità Immobiliari, milioni



## Piano 2018-2020 – Transformation Capex

miliardi di €



- Gli investimenti effettuati negli ultimi anni hanno consentito di dare forte impulso ai piani di copertura FTTC e FTTH; nel prossimo triennio gli investimenti continueranno con l'obiettivo di coprire in FTTH le prime 100 città.
- Nell'arco di piano gli sforzi saranno focalizzati anche all'attuazione del progetto di trasformazione DigiTIM. I progetti di ampliamento copertura LTE e 4,5G del mobile, quello di Network Transformation (integrated decommissioning, NFV virtualization and Automation, OSS transformation, etc...) ed il progetto di IT Transformation avranno in questa ottica un ruolo fondamentale.

# TIM: Un Grande Investitore che crede nell'Italia

**Investimenti Cumulati in Italia 2018-2020: 9 bln €**

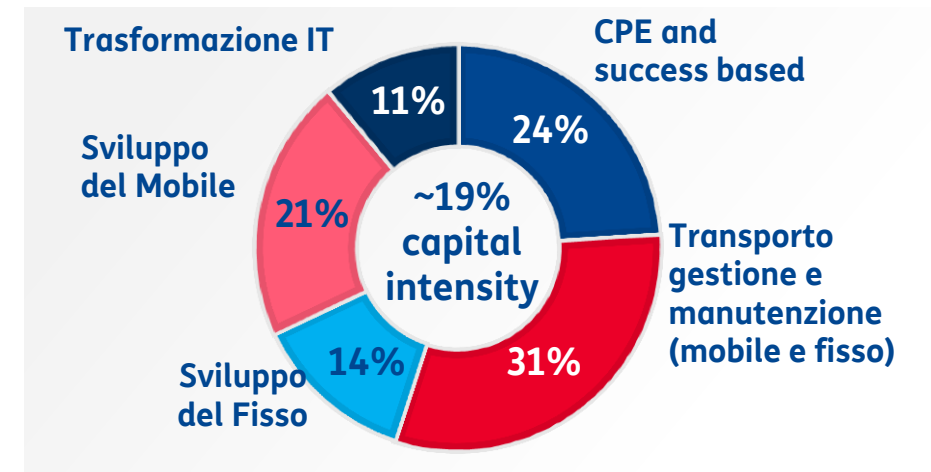
**Oltre il 50% sono investimenti Innovativi (FTTC, FTTH, 4,5G)**

**Nel triennio TIM rimane uno dei maggiori Gruppi per investimenti in Italia (+30% vs Enel)**

## Investimenti 2017



## Investimenti 2020



# I Target del Piano DigiTIM 2018-'20

## GOALS

Sostenere  
la  
Leadership

Investimenti e  
Generazione di  
Cassa

Riduzione del  
Debito

## DRIVERS

- Mantenere il posizionamento premium con offerte convergenti (dati e contenuti esclusivi)
- Esperienza digitale ed analytics come fattori di differenziazione
- Opportunità di crescita sia dentro che fuori il core business (eg. Cloud, IoT, Mobile Advertising, Data Monetization)
- Forte Crescita della base clienti Fibra (Retail + Wholesale) fino a ~9 milioni nel 2020 (3x base clienti 2017)

- Crescita selettiva degli investimenti con massimizzazione del Return on Investment anche grazie a strumenti Digitali ed Analytics
- Reindirizzo degli Investimenti di copertura fibra (ormai ultimata) sullo sviluppo 4,5G, sulla modernizzazione della rete e sul decommissioning

- La generazione di cassa supportata da una rigorosa disciplina operativa e finanziaria ridurrà il rapporto Net Debt consolidato/Ebitda ratio per la fine del 2018
- Il rapporto Capex / Sales del Domestico torna a livelli ordinari dopo il completamento delle coperture ultrabroadband

## TARGETS / KPIs

- Stabilità delle Domestic Service Revenues
- Domestic EBITDA: tasso di crescita "Low single digit" nel periodo 2017-'20
- Brasile & Inwit: crescita di Revenues ed Ebitda

2018-2020 Plan  
Period

- 2018-'20 Equity Free Cash Flow Cumulato: ~ €4.5bn (escluso Spettro e ante dividendi)

2020

- Net Debt Consolidato/EBITDA ~2.7x nel 2018, ulteriore riduzione nel 2019 e 2020
- Domestic Capex/Sales <20% entro il 2019

2018 and 2019

Il Piano DigiTIM

**Il Progetto di Separazione della Rete**

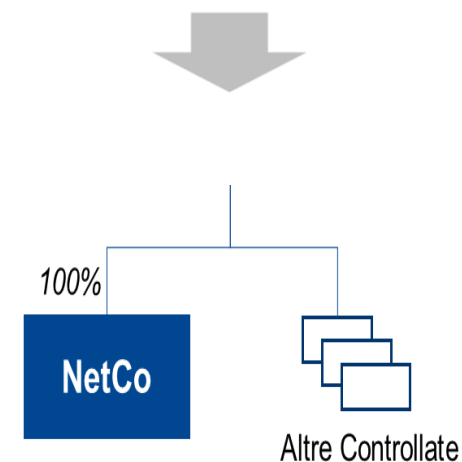
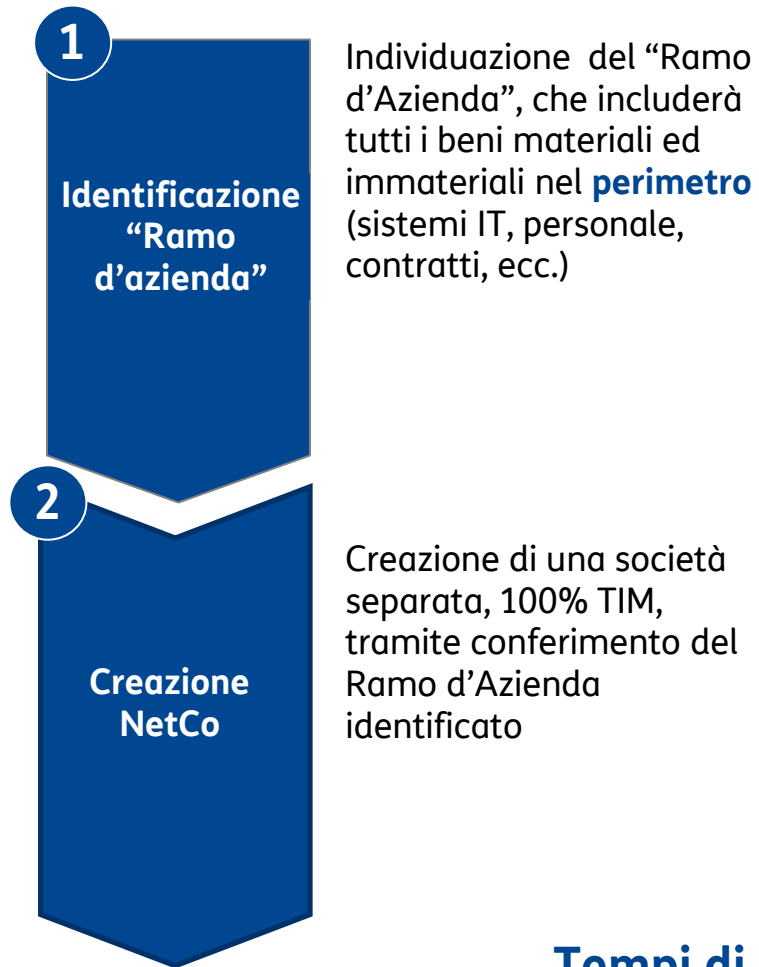


# Il Progetto di Separazione volontaria della rete fissa di accesso di TIM

## La Nuova NetCo

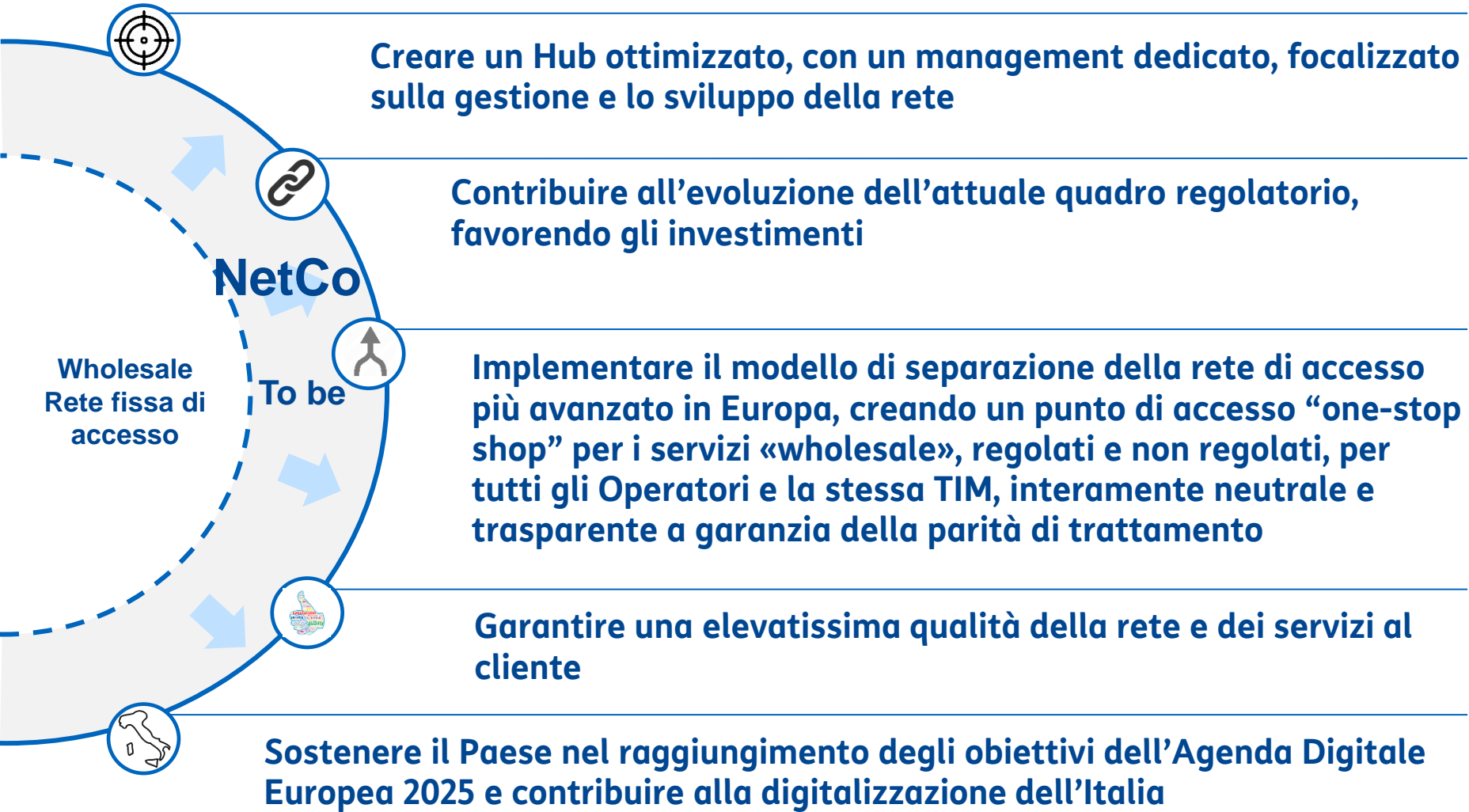
- Il CdA di TIM ha approvato di avviare l'iter formale per la notifica ad AGCom del progetto di **separazione volontaria** della propria rete di accesso
- Il progetto prevede la **creazione di una legal entity separata** (NetCo), con la rete di accesso (sia in rame sia in fibra, dalla centrale a casa del cliente), controllata al 100% da TIM (*legal separation*)
- L'implementazione è regolata dall'art. 50 ter del CCE, con consultazione pubblica e interazioni con la stessa AGCom
- La società sarà **dotata di tutta l'infrastruttura** (incluso gli edifici delle centrali e gli apparati elettronici) **i sistemi IT e il personale** per fornire servizi di accesso alla rete all'ingrosso **in maniera indipendente**
- La creazione della NetCo manterrà invariato il perimetro del Gruppo, ed avverrà in conformità e nel rispetto della disciplina del Golden Power

## Gli Step



**Tempi di realizzazione stimati in 15-18 mesi**

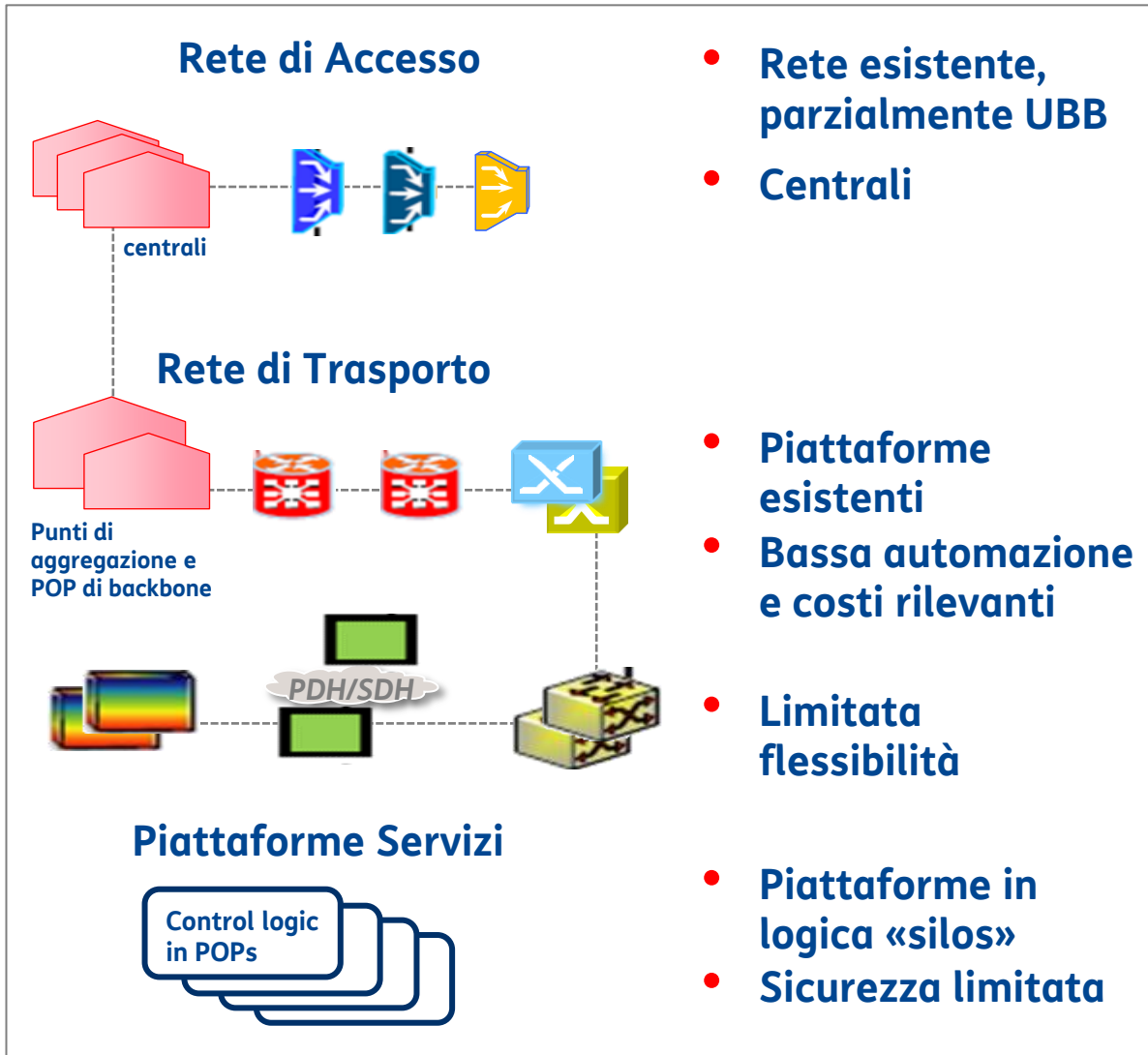
# Obiettivi della separazione della Rete di Accesso (NetCo)



**Creazione di valore per TIM, gli azionisti e per il sistema**

# NetCo si inquadra nel processo di trasformazione vs una rete «state of the art» completamente IP

Da



A

