



Our Circular Vision

Piano industriale al 2022

14 Novembre 2017

I risultati dei primi
nove mesi del 2017
permettono di avere

**aspettative
positive sui
risultati di
fine 2017**

in linea col percorso
di crescita degli ultimi
3 anni

La significativa
generazione di cassa
ha portato la società
all'interno della

**“ AREA DI
FLESSIBILITÀ ”**

(PFN/EBITDA <3x)

La flessibilità
permette di cogliere

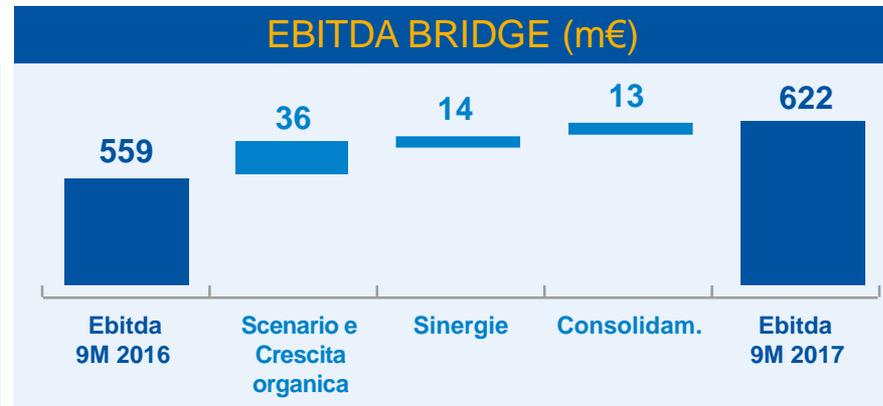
**Nuove opportunità
di crescita**

**Migliorando la
dividend policy
all'interno del perimetro
della sostenibilità
finanziaria**



pag. 4	pag. 8	pag. 18	pag. 27	pag. 30
Risultati 9M 2017 e obiettivi raggiunti negli ultimi 3 anni	Strategia	Indicatori economici e finanziari	Opportunità	Closing Remarks

KPIs (m€)				
m€	9M '16*	9M '17	Δ	Δ%
Ricavi	2.228	2.614	+386	17,3%
Ebitda	559	622	+63	11,3%
Ebit	281	341	+60	21,4%
Utile netto	126	180	+53	42,3%
Inv. Tecnici	157	200	+43	27,8%
PFN	2.457	2.378	-79	-3,2%


Ricavi +17,3%:

Crescita dei ricavi legata principalmente al maggiore prezzo delle commodity (PUN +38,5%).

EBITDA +11,3%:

L'80% della crescita totale è attribuibile alla crescita organica e alle sinergie.

13m€ derivano dalle operazioni di M&A del 2016 (principalmente Atena, SAP e REI).

Utile netto +42,3%:

I buoni risultati operativi si riflettono sull'utile netto insieme a minori oneri finanziari e tasse (minore aliquota IRES).

Investimenti tecnici +27,4%:

Incremento significativo, in particolare nei business a rete, in linea con le aspettative.

PFN -3,2%:

Ulteriore riduzione del debito netto grazie alla robusta generazione di cassa.

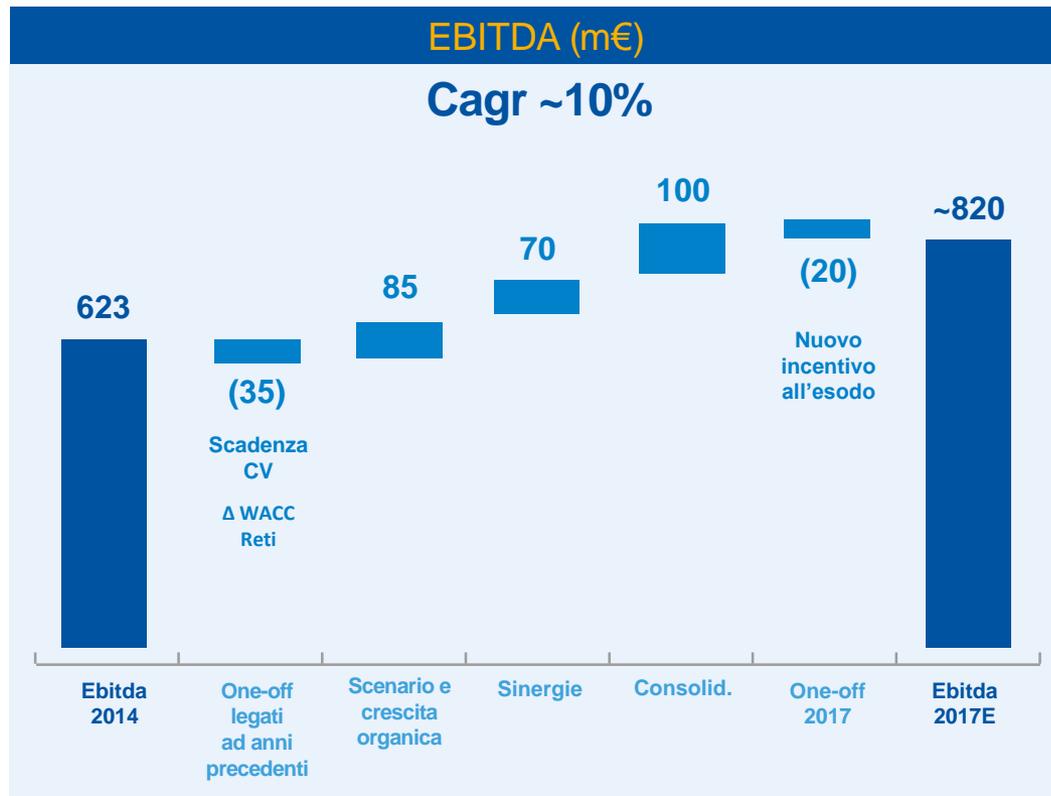
~200
Milioni di euro
di EBITDA
addizionale

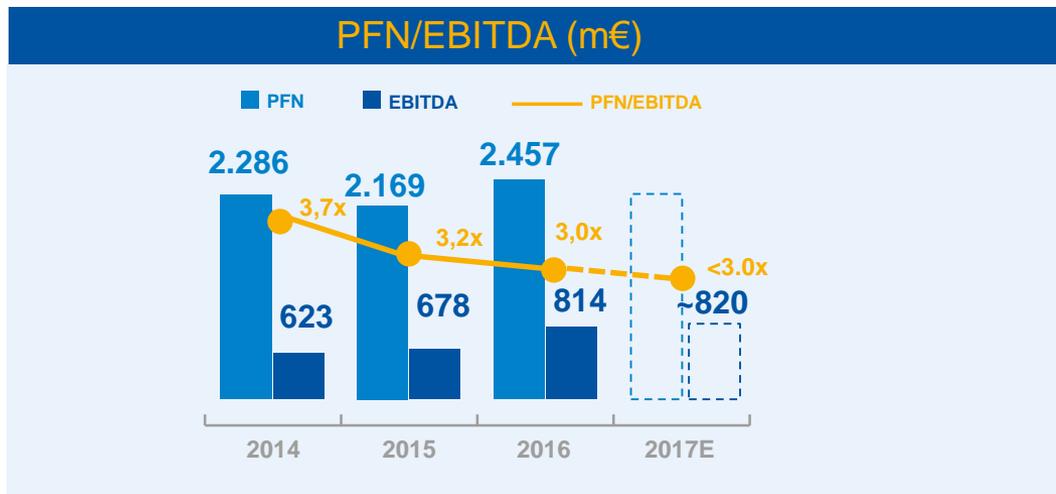
EBITDA +30% in tre anni.

Indicatori operativi in forte crescita portano a un incremento strutturale della profittabilità.

Efficientamento e integrazione.

Significative operazioni di M&A confermano IREN come protagonista nel processo di consolidamento nei territori di riferimento.

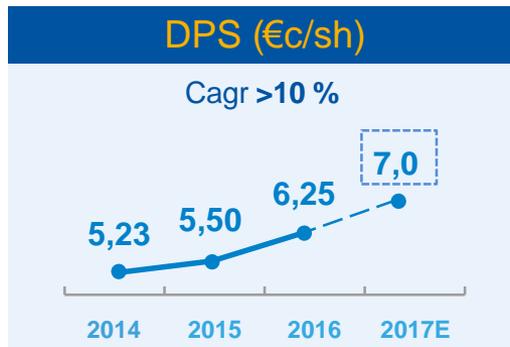
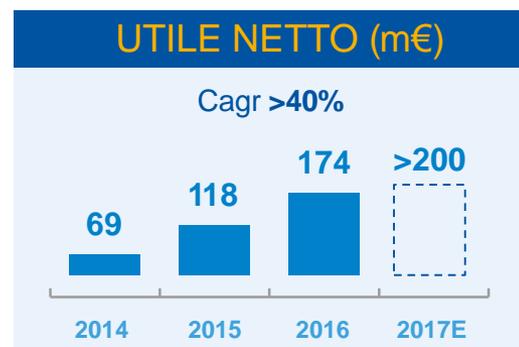




L'indice PFN/EBITDA atteso per il 2017 è minore di 3.0x, il target di flessibilità finanziaria.

2014-2017 EBITDA C.a.g.r. ~10%.

PFN stabile nonostante numerose acquisizioni (TRM, Atena, ecc).



Crescita costante dell'utile e del dividendo per azione negli ultimi 2 anni. Un'ulteriore crescita è attesa nel 2017.



Risultati 9M
2017 e obiettivi
raggiunti negli
ultimi 3 anni

Strategia

Indicatori
economici
e finanziari

Opportunità

Closing
Remarks

MACRO-TREND AL 2030



Energia in
transizione

Smart grids
Concorrenza
Generazione elettrica in evoluzione

Risorse
sostenibili

Efficienza energetica
Economica circolare
Teleriscaldamento

Rivoluzione
Tecnologica

Analisi avanzata dei dati
Digitalizzazione

Rulo
centrale del
Cliente

Da Consumer a Prosumer
Nuova mobilità
Offerte retaili innovative



iren@2030

Dopo un processo a lungo termine di riorganizzazione, IREN potrà adottare tecnologie innovative per soddisfare i bisogni dei Clienti.

Il Cliente sarà al centro della strategia del Gruppo insieme alla sostenibilità ambientale.

SCENARIO

Necessità di investimenti nel trattamento dei rifiuti e nel servizio idrico integrato

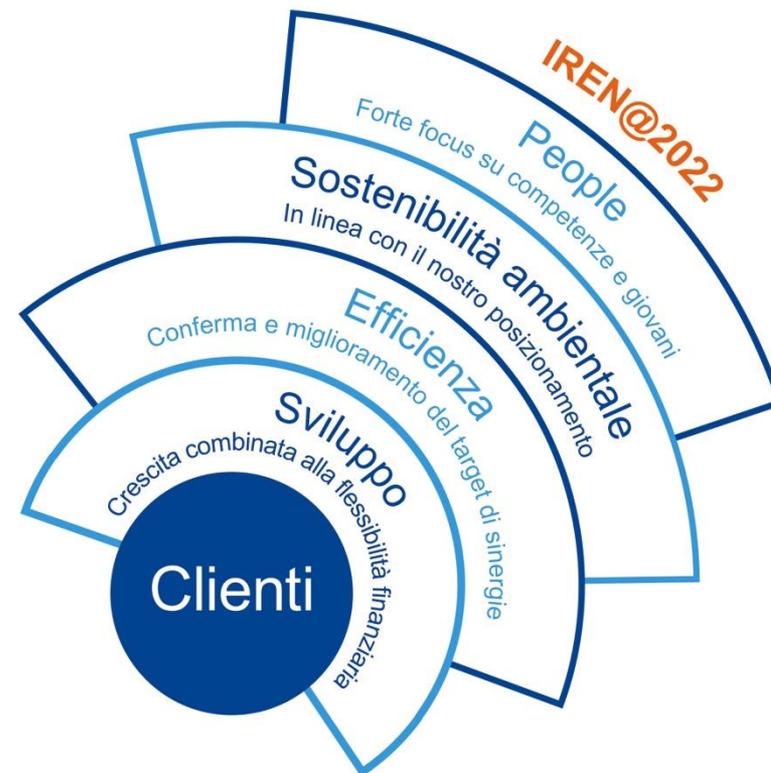
Mercato frammentato nelle aree di riferimento e imminenti gare sulle concessioni

Liberalizzazione del mercato dell'energia

Riduzione strutturale della sovra-capacità nel mercato elettrico

Ripresa economica e mercato finanziario favorevole

PILLARS



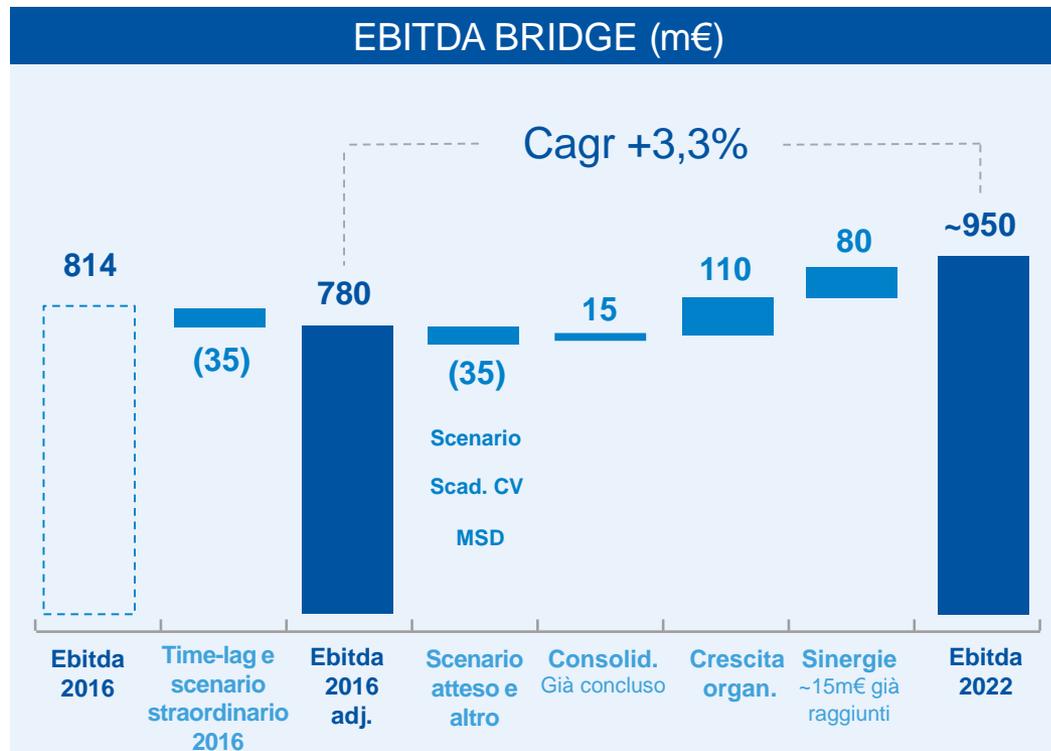
Il miglioramento strutturale della profittabilità del Gruppo abilita una forte crescita

~170
Milioni di Euro
di crescita
in 6 anni

Crescita organica derivante principalmente dai settori Reti, Ambiente e Teleriscaldamento.

Notevole visibilità sui driver di crescita: il 70% dell'incremento dell' EBITDA verrà raggiunto entro il 2020.

130m€ di EBITDA potenziale aggiuntivo derivante dal consolidamento/M&A, cui si potrebbe sommare il margine addizionale legato ad ulteriori opzioni di crescita.



Un'ampia gamma di iniziative basate sui macro-trend

>130
Milioni di Euro
di investimenti
in progetti
innovativi

Mobilità elettrica, Efficienza energetica e New Downstream: un approccio innovativo che circonda il Cliente Cittadino con servizi ad alto valore aggiunto.

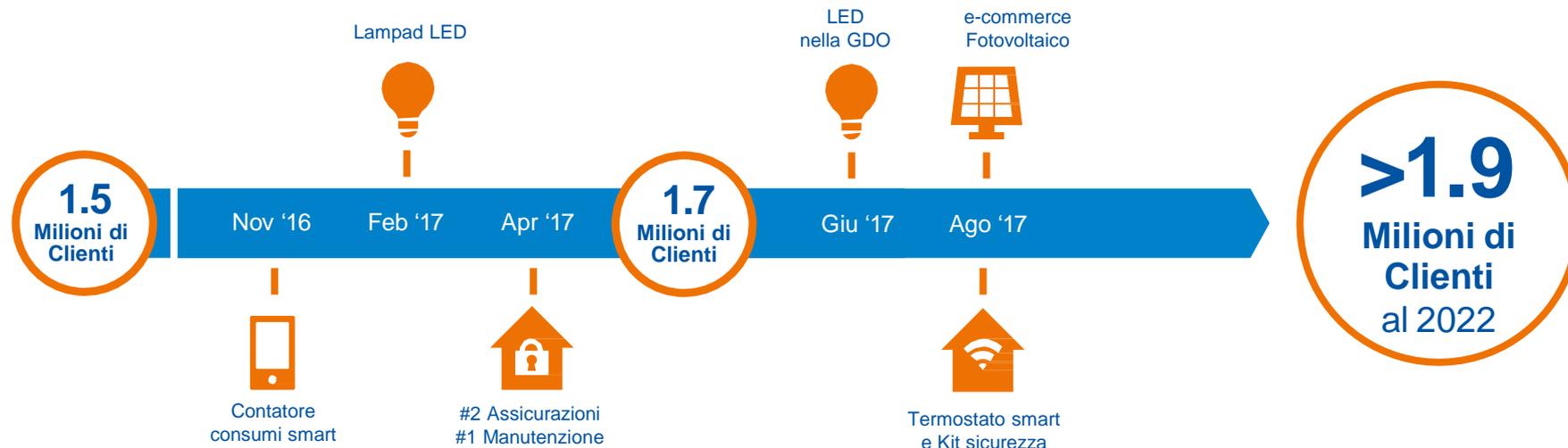


«New downstream»: innovazione, agilità e smartness per migliorare il rapporto con i Clienti

Negli ultimi 30 mesi la base Clienti di IREN è salita da 1.5 a 1.7 milioni.

Le offerte innovative stanno cambiando il ruolo di IREN, da semplice fornitore di energia a esperto dei servizi ad alto valore aggiunto.

Time-to-market agile per il lancio di nuovi prodotti e servizi, con approccio omni-channel (e-commerce, store fisici, teleselling, d2d).



EFFICIENZA ENERGETICA

SOLUZIONI AVANZATE PER RIDURRE L’INQUINAMENTO E RISPARMIARE ENERGIA



MIGLIORAMENTO DEL PROFILO ENERGETICO DI BUILDING PUBBLICI E PRIVATI, RESIDENZIALI E BUSINESS



GESTIONE CALORE EVOLUTA MEDIANTE L’OFFERTA DI SERVIZI PERSONALIZZATI E INNOVATIVI



PARTNERSHIP COMMERCIALI NEL SETTORE E VOLANO DI SVILUPPO ALL’INTERNO DEI TERRITORI DI RIFERIMENTO

E-MOBILITY

UN NUOVO MODO DI VIAGGIARE, DI SPOSTARSI TRA CASA E LAVORO, E VIVERE ATTRAVERSO L’UTILIZZO DI MEZZI DI TRASPORTO PIÙ PULITI



SOSTITUZIONE CON MEZZI ELETTRICI DEL 10% DELLA FLOTTA WASTE E 25% DELLA FLOTTA LEGGERA AZIENDALE GIÀ NEI PROSSIMI 2 ANNI



POSIZIONAMENTO TRA I TOP PLAYER NEL SETTORE DELLE COLONNINE DI RICARICA NEI TERRITORI DI RIFERIMENTO



SHARING DI SCOOTER E BICI ELETTRICHE BRANDIZZATE IREN

Ulteriore spinta verso l'efficiamento

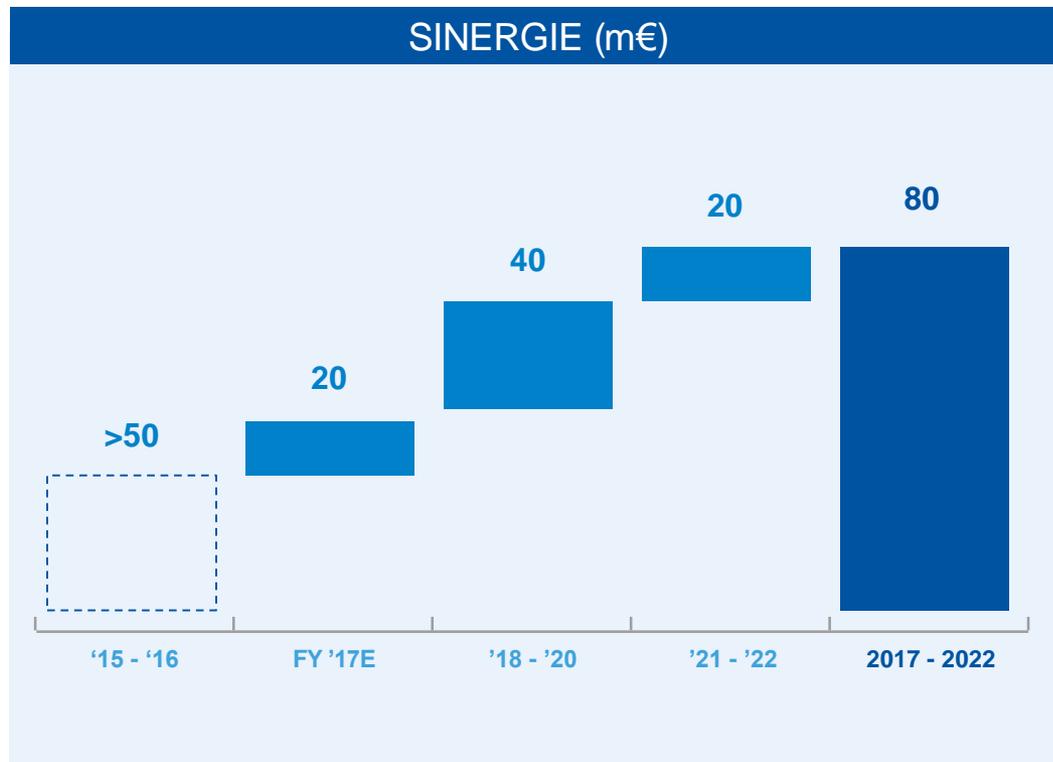
80
 Milioni di Euro
 di sinergie in
 6 anni

>50m€ di sinergie raggiunte tra il 2015-2016.

Riduzione del cost-to-serve: digitalizzazione e miglioramenti nel processo di fatturazione e CRM.

Continuo miglioramento dei sistemi di *asset* e *workforce management* nei settori Reti e Ambiente finalizzati all'ottimizzazione dei processi di gestione e manutenzione.

75% delle sinergie cumulate saranno raggiunte entro il 2020.



Innovazione, attenzione e nuove idee per essere preparati alle sfide del futuro

Entro il 2022 più della metà dei dipendenti del Gruppo farà parte del programma di performance management al fine di incrementare le meritocrazia.

Performance
management
>50%

Il numero delle risorse di IREN sotto i 30 anni raddoppierà entro il 2020. Tale iniziativa insieme al nuovo piano di incentivazione all'esodo manterrà stabile l'età media nel Gruppo.

Giovani <30
x2

Crescita e riqualificazione professionale basate sull'integrazione dei sistemi di selezione, formazione e sviluppo.

Focus sulle
Competenze

	DECARBONIZZAZIONE		ECONOMIA CIRCOLARE		RISORSE IDRICHE		CITTA' RESILIENTI	
CAMBIAMENTO CLIM.	<ul style="list-style-type: none"> Riduzione delle emissioni GHG Sviluppo del teleriscaldamento Rinnovabili Efficienza energetica nei processi produttivi Servizi di efficienza energetica rivolti ai Clienti Educazione alla sostenibilità 		<ul style="list-style-type: none"> Crescita nella raccolta differenziata Estensione dei sistemi di tariffazione puntuale Incremento del recupero di materia in impianti del Gruppo Valorizzazione energetica dei rifiuti non recuperabili Zero discariche per rifiuti urbani 		<ul style="list-style-type: none"> Eccellenza delle reti idriche Riduzione dei prelievi ambientali per uso potabile Incremento della capacità depurativa e della qualità della depurazione Riutilizzo di acqua depurata per scopi irrigui 		<ul style="list-style-type: none"> Sistemi di accumulo energetico Smart grid Smart metering Estensione LED su illuminazione pubblica Generazione fotovoltaica distribuita Tecnologie per la mobilità sostenibile 	
2022 Target princip.	CO ₂ evitata	+14%	Rifiuti urbani avviati a recupero*	100%	Incremento capacità depurativa	+15%	Volumetrie teleriscaldate	+14%
	Risparmio energ. (Tep)	+11%	Energia prodotta da rifiuti urbani	+13%	Reti idriche distrettualizz. e monitor.	85%	Contatori gas intelligenti	97%
Invest. %	~10%		~20%		~35%		~35%	

~1.0 miliardo di investimenti cumulati



Risultati 9M
2017 e obiettivi
raggiunti negli
ultimi 3 anni

Strategia

**Indicatori
economici
e finanziari**

Opportunità

Closing
Remarks

GENERATION AND DISTRICT HEATING

- Lo scenario a lungo termine sarà caratterizzato da energie rinnovabili (grid parity entro 3/5 anni), smart grids, e l'allineamento di prezzo nei mercati europei.
- Conferma della leadership di IREN nel settore del teleriscaldamento (+12mmc di volumetrie teleriscaldate) rinforzando il profilo di stabilità dei margini.
- Incremento della flessibilizzazione degli impianti grazie anche allo sviluppo di sistemi di accumulo calore ed elettricità.

NETWORKS

- La visione unitaria ed integrata del business (IRETI), insieme ad una più profonda implementazione di sistemi di *asset/workforce management* comporrà ulteriori sinergie.
- Piano di investimenti in crescita (>1,2 miliardi di euro) per migliorare la qualità e la sicurezza del servizio con una forte crescita della RAB.
- Completamento degli ATEMs nei quali IREN è *incumbent* e possibili opportunità in altri ATEM.

MARKET

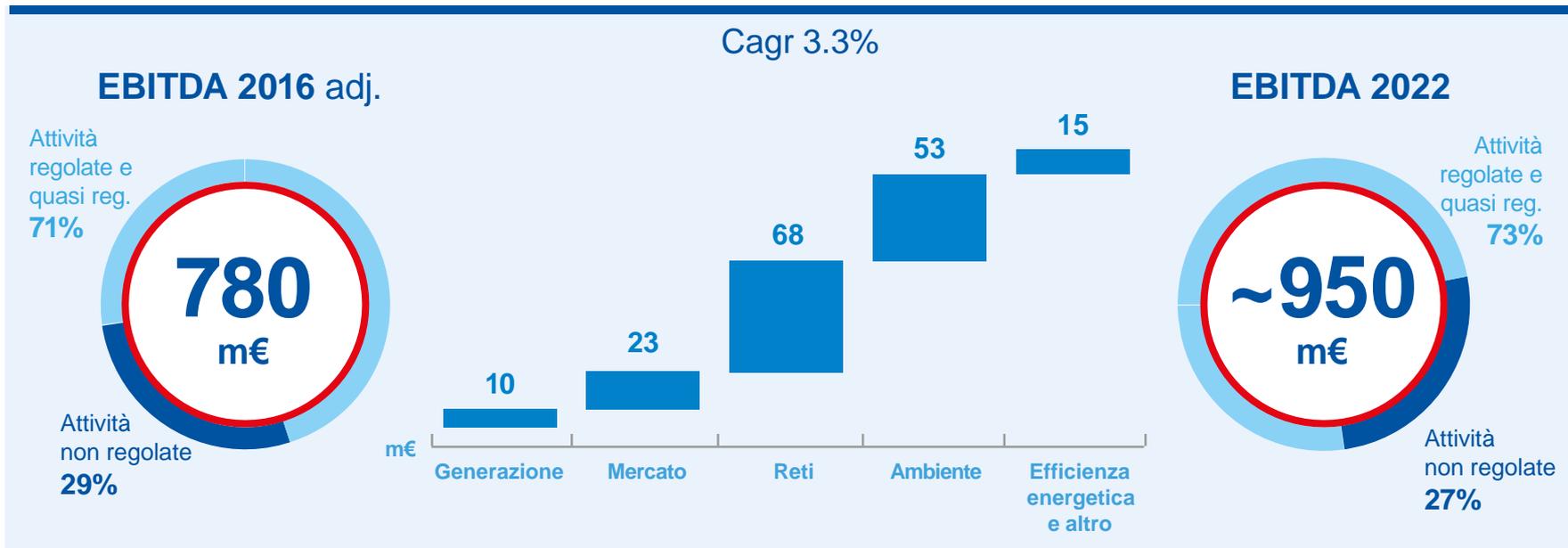
- Il Cliente cittadino sarà il focus: IREN sta evolvendo da semplice fornitore di commodity a esperto di servizi ad alto valore aggiunto.
- Pieno sviluppo del progetto “New Downstream”. 10 iniziative sono già state lanciate e molte altre lo saranno.
- Focus sulla digitalizzazione: 50% delle nostre operazioni con i clienti energetici avverrà attraverso canali digitali in un’ottica omni-channel e con processi end-to-end basati sulle best practice.

WASTE

- L’economia circolare sarà la bussola che orienterà l’attività nel settore: capacità addizionale nel trattamento dei rifiuti, in particolare nei settori plastica/carta/organico e produzione di bio-metano e CSS.
- Lancio di “Just IREN”: un nuovo sistema integrato gestionale/operativo/informatico, destinato a migliorare il rapporto tra cliente/cittadino e azienda semplificando i processi interni.

Importante crescita dell' EBITDA (Cagr 3,3%) nonostante la scadenza degli incentivi (~40 milioni di euro entro il 2019) legati alle produzioni idroelettriche.

Tutti i settori contribuiscono alla crescita: IREN manterrà un portafoglio di business equilibrato (più del 70% dell' EBITDA del 2016 e del 2022 deriva da attività regolate e quasi regolate).



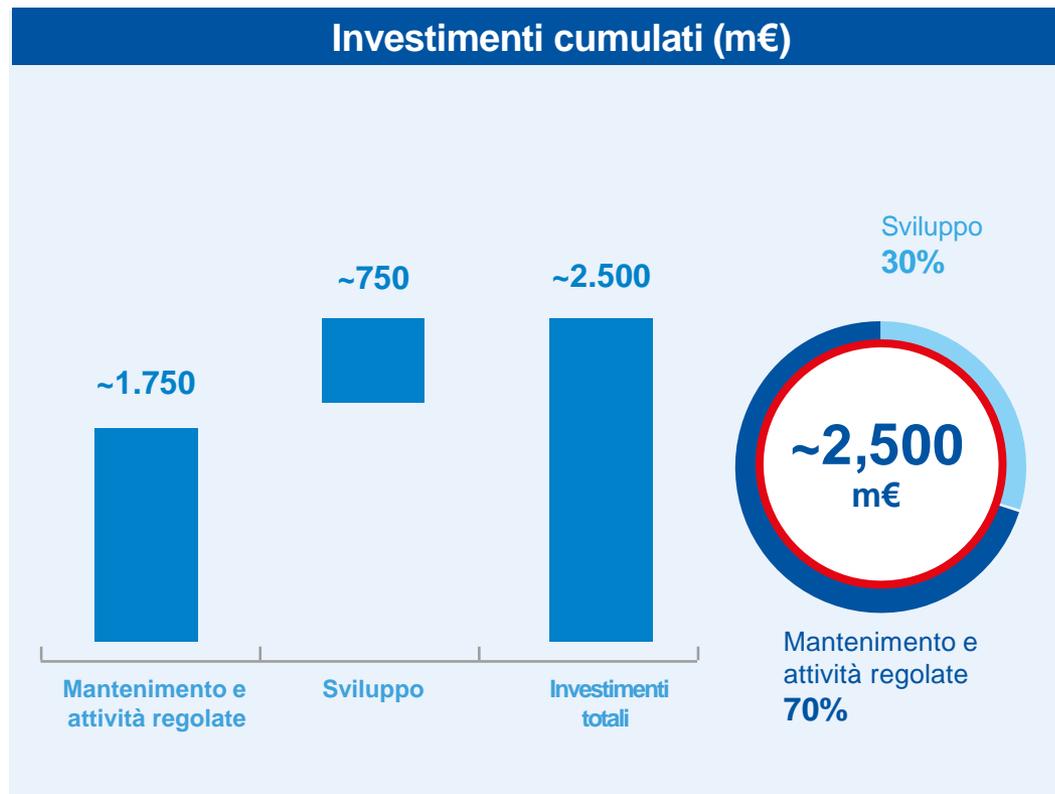
~2.5
miliardi di Euro
di investimenti
in 6 anni

Incremento del ~15% degli investimenti rispetto al precedente piano.

100m€ investimenti dedicati a progetti di efficienza energetica.

750m€ legati allo sviluppo, principalmente nel settore del teleriscaldamento e dell'Ambiente.

Incremento significativo della RAB.

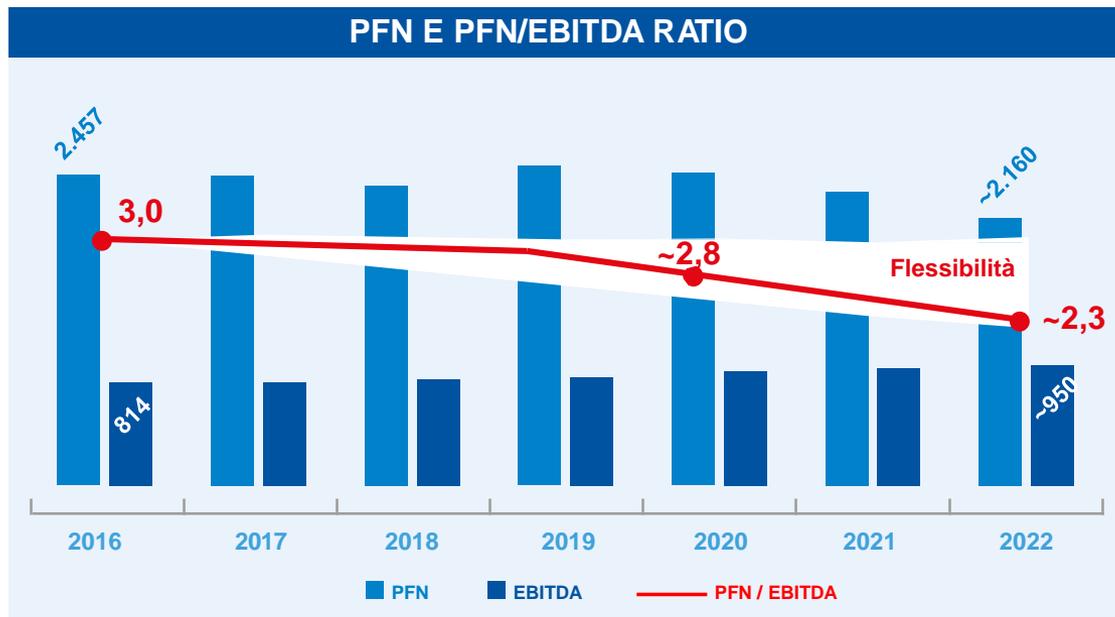


FitchRatings

BBB-
Outlook: Stable

Il mantenimento (e se possibile l'incremento) del rating investment-grade sarà uno degli elementi alla base della strategia finanziaria del Gruppo

PFN E PFN/EBITDA RATIO



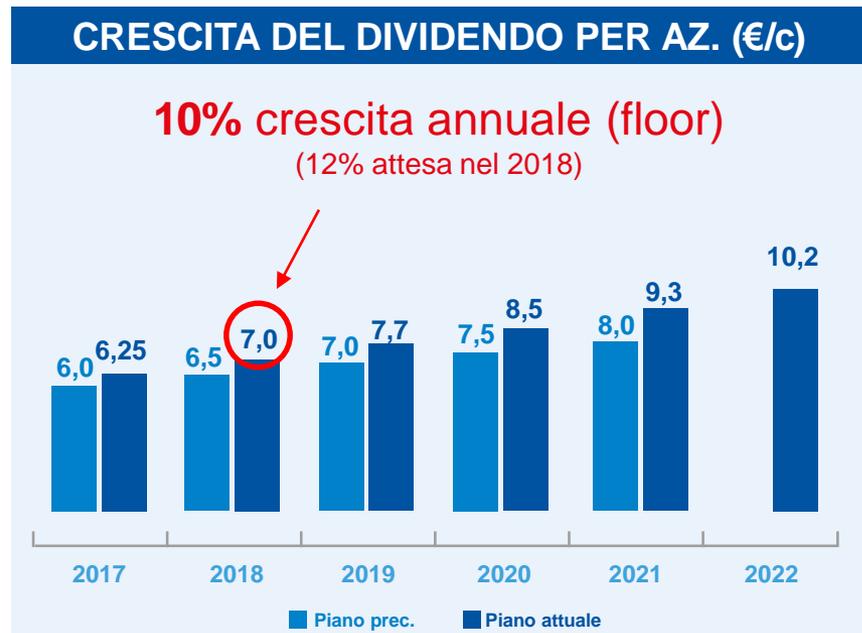
Il target di flessibilità finanziaria (PFN/EBITDA 3.0x) è stato già raggiunto (2 anni in anticipo).

Parte di questa flessibilità potrà essere utilizzata per cogliere opzioni di sviluppo interno ed esterno, **parte per migliorare ulteriormente la dividend policy.**

~1.000m€
 FCF Cumulato
 Significativa generazione di cassa

800m€
 Cash out per dividendi
 Politica dei dividendi migliorata

<3,0x
 PFN/EBITDA
 All'interno della zona di flessibilità finanziaria

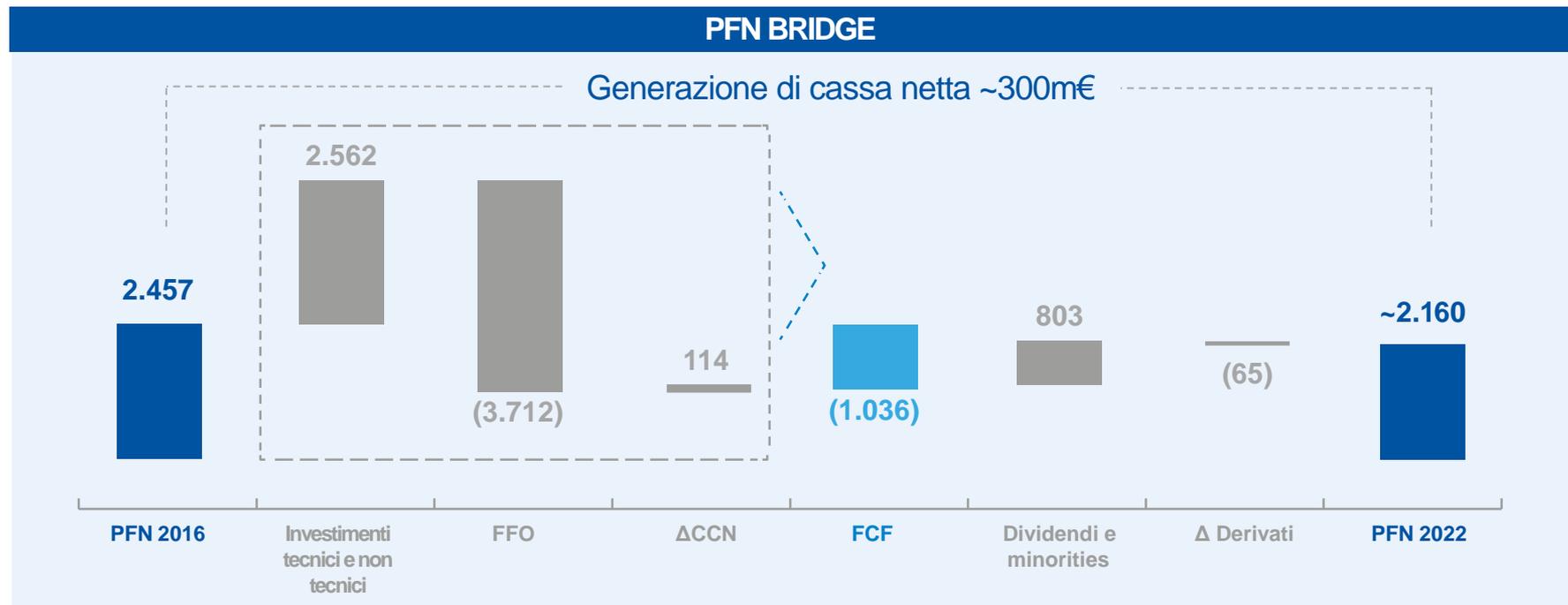


Further improvement in dividend policy
 (10% vs. previous 8%), with an avg. 50% pay-out ratio

L'FFO copre circa 1,5 volte gli investimenti

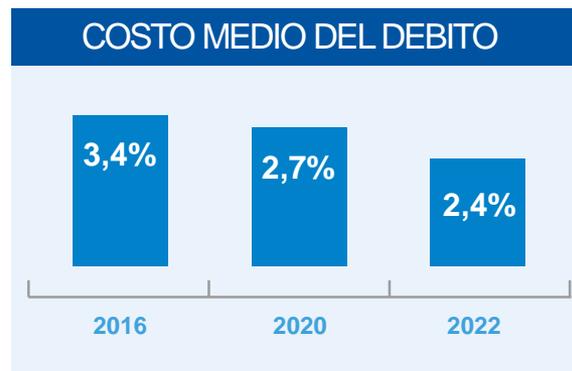
3.0x PFN/EBITDA ratio già raggiunto

Dividend policy migliorata grazie a una significativa generazione di cassa



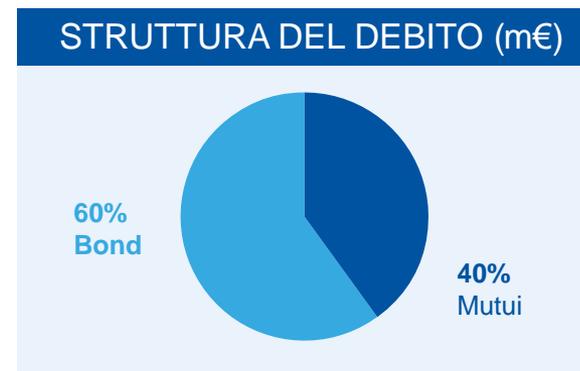


Solo il 50% del debito in scadenza verrà rifinanziato grazie principalmente alla riduzione dello stesso.

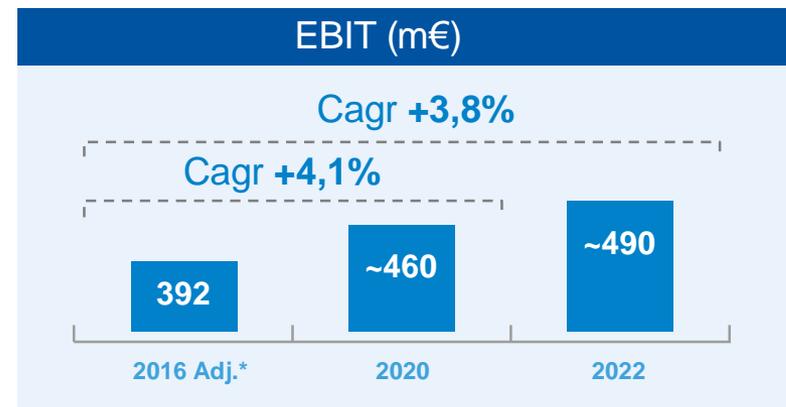
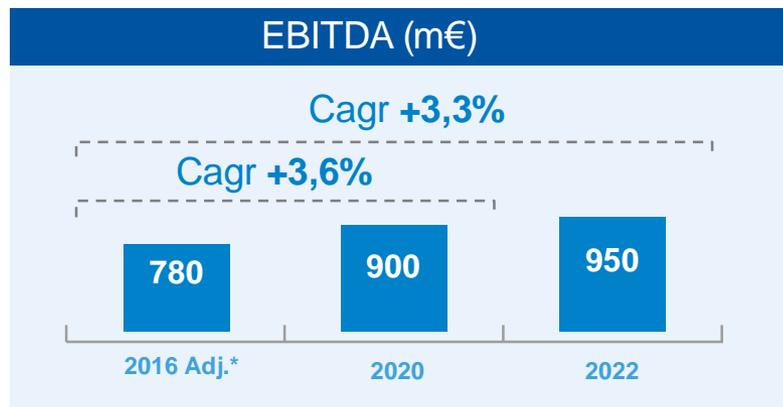


Notevole riduzione del costo del debito grazie ad operazioni di *liability management* e allo scenario finanziario.

La vita media del debito M/L termine è di 5.8 anni, rispetto al precedente dato di circa 5.0 anni, grazie all'emissione del Green Bond da 500m€ di ottobre 2017.



La percentuale del debito finanziato tramite obbligazioni è pari al 60% e si prevede salirà ulteriormente nei prossimi anni (compatibilmente con le condizioni dei mercati finanziari).



Miglioramento di tutti gli indicatori rispetto al precedente piano.

+170 milioni di euro di EBITDA escludendo eventuali *upside* da sviluppo extra-piano.

Il Cagr dell'Utile netto è doppio rispetto a quello dell'EBITDA grazie anche a una politica finanziaria oculata e a minore carico tributario.



Risultati 9M
2017 e obiettivi
raggiunti negli
ultimi 3 anni

Strategia

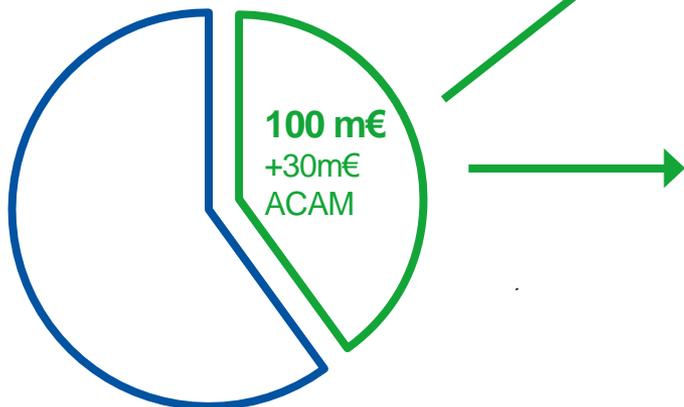
Indicatori
economici
e finanziari

Opportunità

Closing
Remarks

OBIETTIVI DI M&A

Significative opzioni di M&A nei territori di riferimento con un focus su 100m€ di EBITDA addizionale (non inclusi nei numeri di piano) per più di 20 deal potenziali di dimensioni medio-piccole (in aggiunta all'eventuale EBITDA addizionale derivante dall'operazione ACAM).

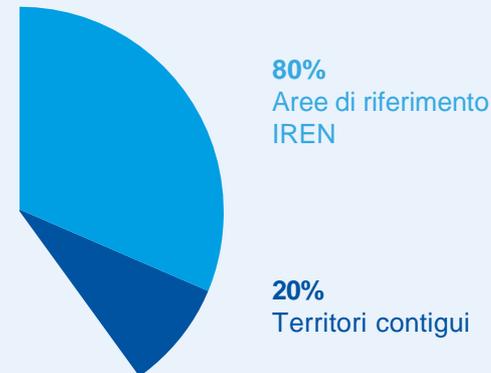


FLESSIBILITA' FINANZIARIA

- **2017 - PFN/EBITDA RATIO ATTESO <3x**
Soglia di flessibilità finanziaria raggiunta con possibilità di cogliere ulteriori opportunità di crescita.
- **AUMENTO DI CAPITALE EVENTUALE DEL 3%**
Già deliberato. Potrà essere utilizzato per chiudere operazione di M&A a complemento o in sostituzione della cassa.

BREAKDOWN PER AREA

Il focus sarà sulle aree di riferimento con opportunità interessanti anche in territori contigui.



Importanti opzioni di crescita sono state identificate ma non incluse nei numeri di piano industriale in quanto la visibilità su tali progetti non è completa.

TELERISCALDAMENTO

(Investimenti aggiuntivi fino a ~200m€)



ESPANSIONE IN ALTRI
TERRITORI, PRINCIPALMENTE
IN PIEMONTE



ULTERIORE SVILUPPO
NELL'AREA METROPOLITANA
TORINESE

SVILUPPO RAB

(Investimenti aggiuntivi fino a ~300m€)



DISTRIBUZIONE GAS:
5 ULTERIORE ATEM NEI QUALI
IREN NON E' INCUMBENT



INCREMENTO DELLA RAB
ELETTRICA DOVUTO
ALL'ELETTRIFICAZIONE
DEI CONSUMI



Risultati 9M
2017 e obiettivi
raggiunti negli
ultimi 3 anni

Strategia

Indicatori
economici
e finanziari

Opportunità

**Closing
Remarks**

Dopo una crescita pari
a 200m€ negli ultimi 3
anni, il nostro obiettivo è



escludendo
operazioni di M&A
e altre opzioni di sviluppo

Il percorso
di crescita è basato
su azioni

sotto il
controllo
della società

(investimenti e sinergie)

Non si prevede che le
opzioni di crescita abbiano
un effetto significativo sulla
dinamica finanziaria:
IREN può sostenere



con un pay-out medio
del 50%





>7 milioni
di abitanti nelle
aree di
riferimento

CLIENTI/UTENTI:

- ~1.7M nel settore energetico*
- ~2.7M abitanti serviti nel servizio idrico
- ~2.1M abitanti serviti nel settore ambiente
- ~1.0M abitanti serviti nel teleriscaldamento
- >3.5 servizi di media forniti per Cliente

ATTIVITÀ REGOLATE (45% DELL'EBITDA)

● INFRASTRUTTURE ENERGETICHE

- . Distribuzione EE: 7.700km di reti
- . Distribuzione gas: 8.000km di reti

● SERVIZIO IDRICO INTEGRATO

- . ~18,500km di acquedotti
- . 170 mcm di volumi distribuiti

● RACCOLTA RIFIUTI URBANI

- . 147 Comuni serviti
- . 1.2 milioni di tonnellate trattate
- . 59% raccolta differenziata
(vs media nazionale 47.5%)

ATTIVITÀ QUASI REGOLATE (26% DELL'EBITDA)

● INCENTIVI PRODUZIONE ELETTRICA

- . 600 GWh di CV prodotti tramite
la generazione idroelettrica

● TELERISCALDAMENTO

- . >900km di tubature e 850,000 abitanti
serviti
- . 86mcm di volumetrie teleriscaldate*
- . 2.9 Twh di calore distribuito

● SMALTIMENTO RIFIUTI URBANI

- . 3 Termovalorizzatori (~800Kton/anno)

ATTIVITÀ NON REGOLATE (29% DELL'EBITDA)

● 2.700 MW DI POTENZA INSTALLATA

- . 1,300 MW da impianti di cogenerazione
connessi al teleriscaldamento
- . 600 MW da idroelettrico
- . 800 MW dalla centrale di Turbigio
(l'unico termoelettrico che produce
esclusivamente su base *merchant*)

● MERCATO ENERGETICO

- . ~9.5 TWh impieghi elettrici; ~2.8 bcm gas venduti

● RIFIUTI SPECIALI

- . ~410K tonnellate di rifiuti speciali raccolti

Crescita dell'EBITDA nonostante la scadenza di incentivi sulle produzioni idroelettriche pari a ~40m€.

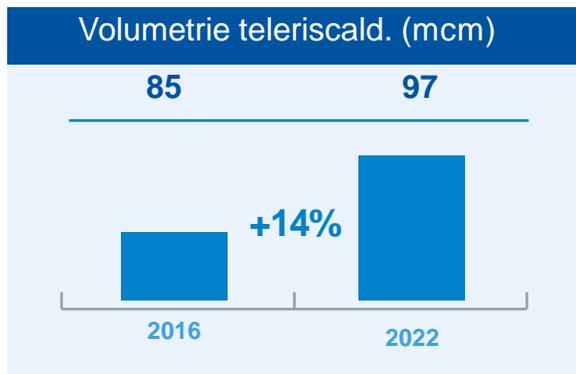
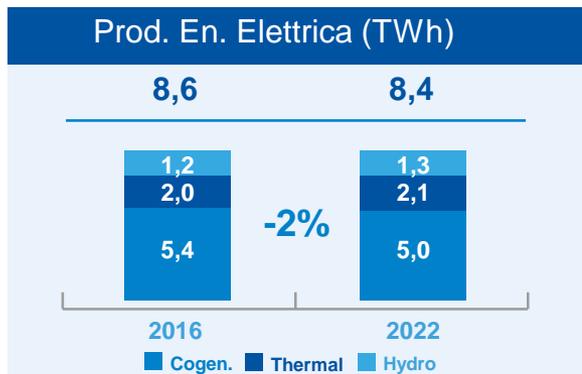
Pieno utilizzo delle fonti di calore esistenti (centrali/WTE) grazie all'incremento delle volumetrie teleriscaldate (+12mcm).

Volumetrie aggiuntive potrebbero derivare da una serie di ulteriori opportunità (non incluse nei numeri di piano industriale).

Assunzioni prudenti nella produzione di calore ed energia elettrica legate principalmente al trend sull'efficienza energetica.

Incremento della flessibilità nel portafoglio centrali del Gruppo per essere ancora più competitivi nei servizi ancillari (impatto capacity market neutro).

m€	2016	2020	2022
Ricavi	908	933	996
EBITDA	234	238	244
Cagr. '16-'22	0,7%		
Investimenti cumulati	483		



Pieno sviluppo del “New Downstream”: +22% base clienti;
+25% di energia elettrica venduta ai Clienti retail;
mantenimento del *churn-rate* tra i più bassi del settore.

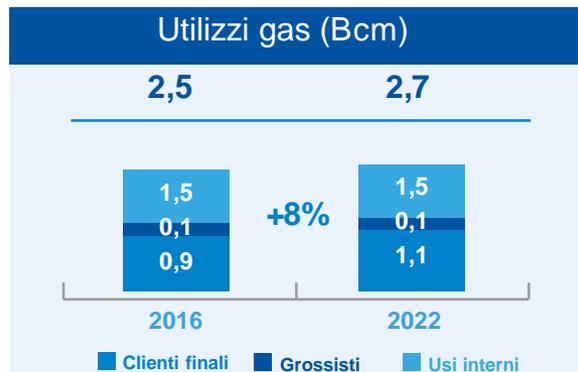
Focus selettivo sui Clienti business (PMI e PA).

IREN si evolve da semplice fornitore di commodity a esperto di servizi ad alto valore aggiunto: lampade LED, controllo dei consumi da remoto, assicurazioni, termostato smart, sistema anti intrusione ecc.

La digitalizzazione sarà uno dei driver della riduzione del cost-to-serve (50% delle operazioni su canale digitale entro il 2022).

m€	2016	2020	2022
Ricavi	2.187	2.230	2.473
EBITDA	114*	127	138
Cagr. '16-'22	3,3%		
Investimenti cumulati	191		

*Al netto di 20m€ derivanti dalle condizioni eccezionali di scenario registrate nel 2016



>500m€ di incremento della RAB (+240m€ rispetto al precedente BP) grazie a maggiori investimenti.

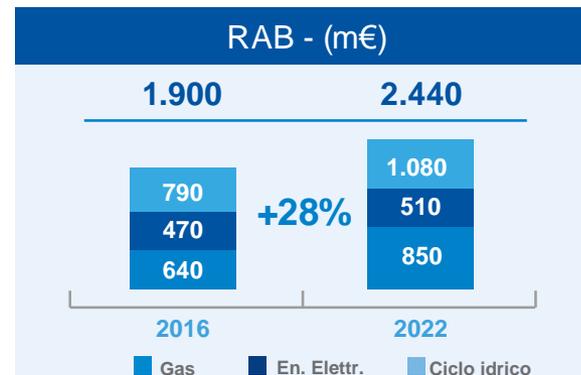
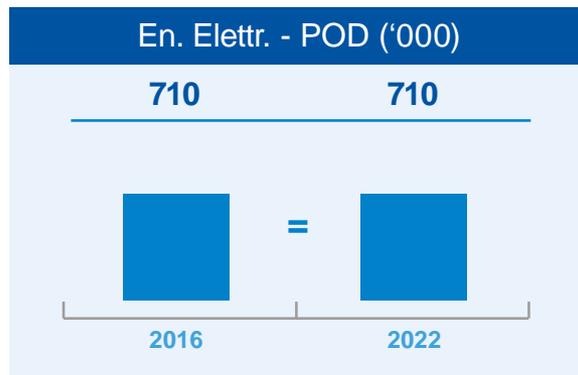
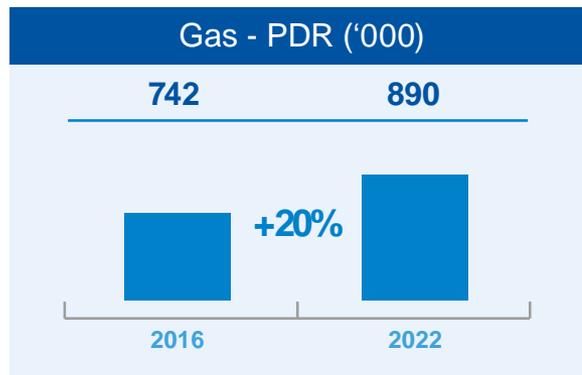
Mantenimento delle concessioni idriche e gas nelle quali IREN è *incumbent* e che andranno a gara in arco piano.

Possibile partecipazione a ulteriori gare gas nelle aree di riferimento del Gruppo (non incluse nei numeri di piano).

Continuo miglioramento dei sistemi di *asset e workforce management* e conseguente raggiungimento di significative sinergie.

m€	2016	2020	2022
Ricavi	854	925	980
EBITDA	314*	348	373
Cagr. '16-'22	2,9%		
Investimenti cumulati	1.237		

*Al netto di 15m€ derivanti dal «time-lag» del 2016

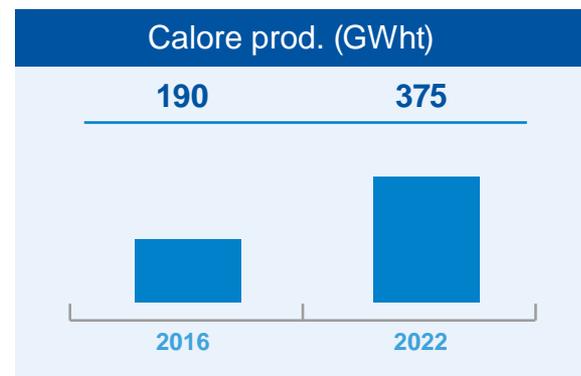
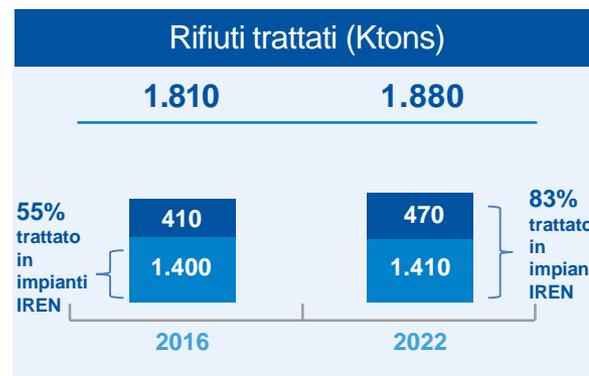


Notevole incremento della capacità di trattamento dei rifiuti, a partire dal 2020 (plastica, frazione organica, carta e cartone) e conseguentemente della profittabilità dei rifiuti speciali.

Autosufficienza nella chiusura dell'intero ciclo dei rifiuti, grazie ai 3 termovalorizzatori del Gruppo, che saranno tutti connessi alle reti di teleriscaldamento.

Conferma di tutte le concessioni detenute attualmente. Possibile partecipazione a gare nei bacini di elezione del Gruppo nei quali IREN non è incumbent (non incluse nei numeri di piano).

m€	2016	2020	2022
Ricavi	502	589	597
EBITDA	119	171	173
Cagr. '16-'22	6,4%		
Investimenti cumulati	326		



GARE GAS			CONCESSIONI AMBIENTE			CONCESSIONI CICLO IDRICO			CONCESSIONI DISTR. ELETTR.		
ATEM	Scad.	Inizio	AREA	Scad.	Inizio	AREA	Scad.	Inizio	AREA	Scad.	Inizio
Genova 1	Scaduta	2018	Parma	Scaduta	On-going	Piacenza	Scaduta	2018	Torino	2030	
Parma	Scaduta	2018	Piacenza	Scaduta	2019	Reggio Emilia	Scaduta	2018	Parma	2030	
Reggio Emilia	Scaduta	2018	Reggio Emilia	Scaduta	2018	Genova	>2030		Vercelli 1	2030	
Vercelli	Scaduta	2019	Torino	>2030		Parma	2025				
Piacenza 2 - Est	Scaduta	2019	Vercelli 1	2028		Vercelli 1	2023				
			Vercelli 2	2019							

	DISTRIB. GAS	DISTRIB. EE	CICLO IDRICO
Periodo regolatorio	6 anni (2014 – 2019)	8 anni (2016 – 2023)	4 anni (2016 – 2019)
Metodologia determin. WACC	6 anni (2016 – 2021)	6 anni (2016 – 2021)	-
Aggiorn. Infra-periodo WACC	Triennale (2019)	Triennale (2019)	Biennale (2018)

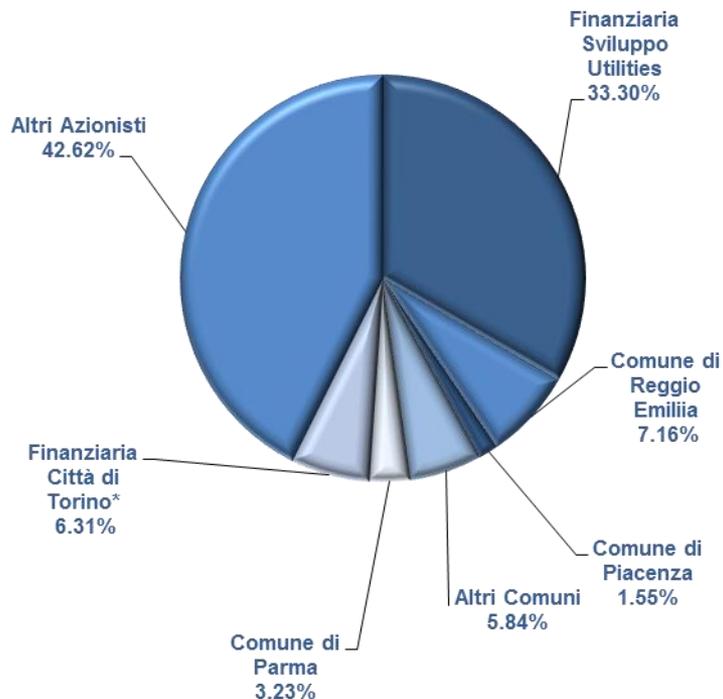
	2017 – 2018	2019 - 2022	
Distribuzione gas	6,1%	5,9%	
Misura gas	6,6%	6,4%	
Distribuzione / misura EE	5,6%	5,6%	
	2017	2018 - 2019	2020 - 2022
Servizio idrico integrato	5,39%	5,39%	5,39%

 Valori già definiti

 Assunzioni

	2016	2020	2022
PUN (€/MWh)	42,7	54,7	58,3
PSV (€/MWh)	17,7	20,7	21,3
ETS (€/Ton)	5,4	11,0	15,0
Clean spark spread - PSV (€/MWh)	6,0	5,0	6,0
Incentivi idroelettrico (€/MWh)	100,1	97,8	94,7
Titoli di efficienza energetica (€)	137	200	200

AZIONARIATO** (su capitale sociale totale)



>50%

Azionisti Pubblici

Gli Azionisti pubblici detengono >50% del capitale sociale di IREN S.p.A.: FSU (50% Comune di Torino, 50% Comune di Genova) ~33%, Comuni Emiliani (Reggio Emilia, Parma, Piacenza e altri Comuni emiliani) ~18%.

2

Patti di sindacato

Due patti di sindacato (uno tra i Comuni Emiliani e l'altro tra questi ultimi e FSU) garantiscono che tutte le decisioni più importanti relative alla corporate governance (nomina dell'AD, del Presidente e del Vice-Presidente) siano prese con l'accordo di tutti gli Azionisti pubblici.

VM

Voto Maggiorato

L'introduzione del voto maggiorato nello statuto societario (maggio 2016) e la cancellazione dell'obbligo per i Soci pubblici di detenere almeno il 51% del capitale sociale di IREN S.p.A. potrebbero avere l'effetto di aumentare il flottante.

3%

Aumento di capitale

A maggio del 2016 l'Assemblea di IREN S.p.A. ha autorizzato il CdA a procedere entro tre anni con un eventuale aumento di capitale pari al 3% dedicato ad operazioni di M&A.

IREN Struttura azionario			
		Pre- convers Az. Resp.	Post- convers Az. Resp.
Azionisti	# Azioni	%	%
Finanziaria Sviluppo Utilities	424.999.233		
Comune di Reggio Emilia	91.427.464		
Comune di Parma	41.158.566		
Comune di Piacenza	19.759.547		
Altri Comuni	74.479.353		
Azioni ordinarie detenute da Soci Pubblici	651.824.163	51,1%	51,1%
Azioni di risp.senza diritto di voto (detenute dal Comune di Torino)	80.498.014		
Azioni totali detenute da Soci pubblici	732.322.177	57,4%	51,1%
Altri azionisti	543.903.500	42,6%	48,9%
Capitale sociale	1.276.225.677		

Al momento nessuna azione assegna un diritto di voto maggiorato. Tale diritto verrà assegnato dopo due anni dall'iscrizione delle azioni nel registro del voto maggiorato.

A far data da giugno 2016 sono iscritti nel suddetto registro tutti i soci pubblici appartenenti al patto di sindacato

Patto di sindacato e blocco

627.878.303 sono le azioni portate a patto di sindacato, corrispondenti al 52,6% del capitale sociale ordinario di IREN

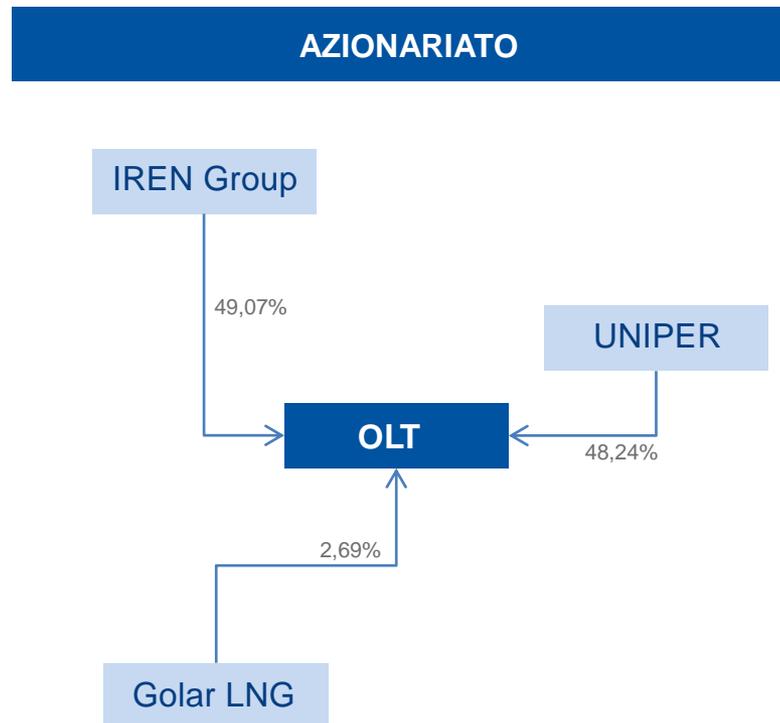
510.490.271 delle quali fanno parte di un sindacato di blocco. Non possono essere vendute prima della scadenza del patto di sindacato.

117.288.032 delle quali sono invece negoziabili ma possono essere vendute solo tramite particolari procedure in modo tale da evitare l'effetto «overhang».

23.945.860 sono le azioni detenute da soci pubblici, non incluse nel patto di sindacato e quindi liberamente vendibili.

117.288.032 + 23.945.860 = 141.333.892 sono le azioni ordinarie detenute da soci pubblici che possono essere attualmente vendute (i Comuni di Torino e Genova hanno recentemente manifestato la loro volontà di vendere circa 65m di azioni nei prossimi mesi)

- La partecipazione di IREN in OLT è legata a 17m€ di patrimonio netto e un prestito soci pari a 439m€ (FY 2016)
- Il terminale è stato riconosciuto come asset strategico di interesse nazionale, perciò parte dei suoi ricavi sono garantiti (fattore di garanzia).
- La RAB riconosciuta è di circa 900m€ e la remunerazione ordinaria sul capitale investito è di circa 6,6% (oltre alla remunerazione addizionale) applicata al 64% della RAB.
- L'AEAGSI attraverso la delibera n. 548/2017 pubblicata a luglio ha riconosciuto la remunerazione addizionale pari al 2% (base) con un ulteriore 1% basato sull'utilizzo del terminale di rigassificazione.
- La remunerazione addizionale complessiva (3%) comporta il sostanziale break-even di OLT.



Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Massimo Levrino, dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili

Il presente documento è stato redatto da IREN principalmente per essere utilizzato durante gli incontri con gli investitori e analisti finanziari. Il presente documento non costituisce offerta di vendita o proposta di vendita o sottoscrizione di azioni, né l'intero documento o parte di esso può costituire la base o elemento di riferimento per contratti, accordi e impegni. Alcune informazioni contenute nel presente documento possono contenere previsioni, le quali sono basate su dati correnti e opinioni di IREN, queste ultime basate su progetti, piani correnti e aspettative. Si raccomanda quindi di considerarle esclusivamente come indicative.

Proiezioni e stime incorporano rischi e incertezze. Esistono diversi fattori che potrebbero produrre rilevanti differenze tra risultati attesi e risultati effettivamente ottenuti e registrati. Inoltre, i risultati possono essere impattati da tendenze che sono spesso difficili da anticipare, fuori dal controllo di IREN e che potrebbero produrre risultati e sviluppi sostanzialmente diversi da quelli esplicitamente o implicitamente descritti e calcolati nelle proiezioni e previsioni sopraindicate.

La lista non esaustiva dei rischi che segue è inserita a solo scopo di esempio e comprende: cambiamenti significativi nello scenario economico globale, fluttuazioni di prezzo di alcune *commodity*, modifiche nelle condizioni competitive del mercato e cambiamenti dello scenario regolatorio.

Si specifica anche che le proiezioni indicate sono valide solo alla data in cui sono state prodotte.

Esclusi i casi in cui è previsto diversamente, IREN non si assume nessun obbligo di fornire aggiornamenti alle sopraindicate stime e proiezioni.