

# INVESTOR PRESENTATION

GIUGNO 2020



# ● Il contesto Healthcare



## SANITÀ: UN MERCATO CARDINE

Un settore capace di **condizionare lo sviluppo economico** di un Paese, la **tenuta dei conti pubblici** e la **stessa coesione sociale**



## UN MERCATO IN EVOLUZIONE

- **invecchiamento** demografico e aumento **speranza di vita**
- aumento **costi salute** (cronici)
- **urbanizzazione**
- **carenza** risorse e personale sanitario (medici)



## SPESA SANITARIA ITALIA 2017

**155mld €**

(73% PUB - 27% PRIV)

**| 9,1%** PIL

(vs 16,9% USA - 11,1% GER – 9,8% UK)

**| 20%** dei costi per sprechi  
di cui **40%** da inefficienze  
coordinamento cure

AUMENTO  
DELLA  
DOMANDA  
DI CURA



LA SFIDA: rendere i **sistemi sanitari sostenibili** contenendo la **spesa**, migliorando la **qualità dei servizi**



OPPORTUNITÀ:  
**RINNOVAMENTO ORGANIZZATIVO E  
TECNOLOGICO (sanità digitale)**

Ripensare i processi e i modelli organizzativi delle Aziende Sanitarie e delle Regioni

- GPI the Healthcare partner

Accompagnare i provider socio sanitari nel miglioramento continuo dei processi interni per erogare percorsi di cura puntuali ed efficienti attraverso software, servizi e tecnologie è la nostra

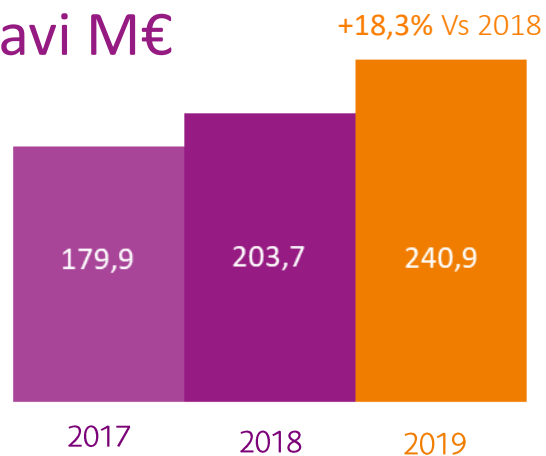
**MISSION**

Diventare il partner protagonista nel percorso di **innovazione dei modelli di assistenza, cura e prevenzione** per la salute e il benessere delle persone è la nostra

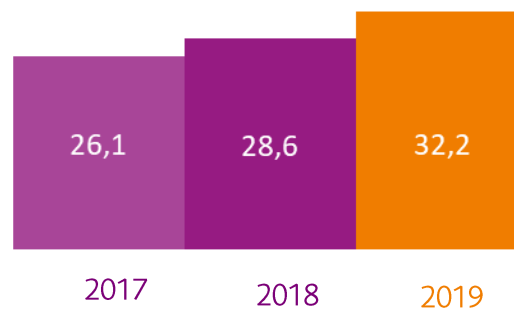
**VISION**

# ● GPI in sintesi

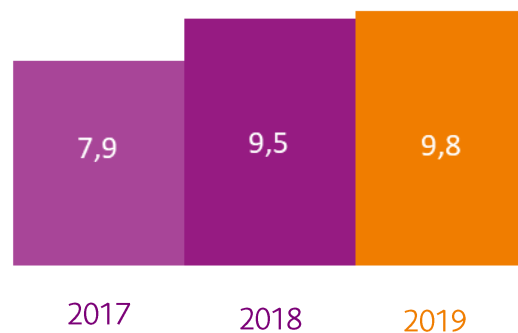
## Ricavi M€



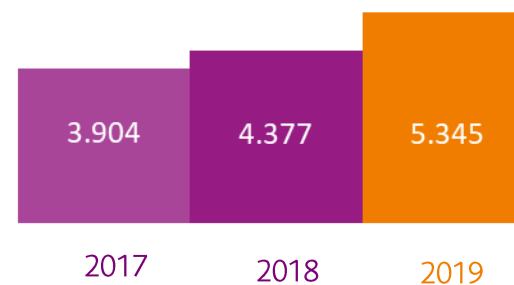
## EBITDA M€ \*



## Utile Netto M€



## Personale



## Una storia di crescita **continua**

- Nel **2013** apre il capitale al Fondo **Orizzonte** ed emette il primo minibond
- A **dicembre 2016** fusione per incorporazione della SPAC CFP1 con inizio delle negoziazioni su **AIM Italia**.
- A **dicembre 2018** passa all' **MTA**
- **>75 mln** di € di investimenti in operazioni di **M&A**

*\*EBITDA 2017 e 2018 al netto di costi straordinari; EBITDA 2019 include effetti IFRS 16*

# ● Highlights



## Storia di crescita

> 30 anni di esperienza, management team con track-record di crescita interna e M&A



## Leadership

1° player in Italia: servizi di accesso alle cure

3° player in Italia: soluzioni software per la sanità e il sociale



## Presenza Internazionale

soluzioni utilizzate da più di 2200 clienti in oltre 60 paesi



## Unicità

soluzioni integrate di software, tecnologie e servizi per ottimizzare i percorsi clinici, di cura, amministrativi e sociali.



## Qualità della vita

il nostro lavoro contribuisce a migliorare la qualità della vita

# ● Covid-19 azioni in essere e possibili scenari

## Emergenza Covid-19, tra le principali priorità

azioni a tutela della salute di dipendenti, collaboratori, fornitori, partner e clienti  
gestione implicazioni economico/finanziarie inerenti il business

### Due possibili scenari

- emergenza termina nel breve periodo: incremento ricavi ed EBITDA nel 2020
- emergenza perdura a lungo: necessaria revisione dei piani di attività e sviluppo

### Ad oggi, ordini confermati e incremento richieste

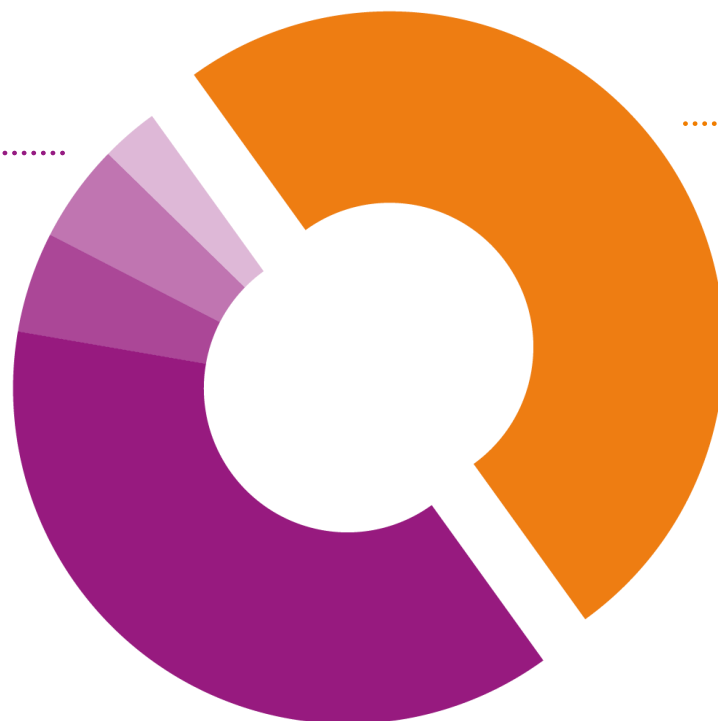
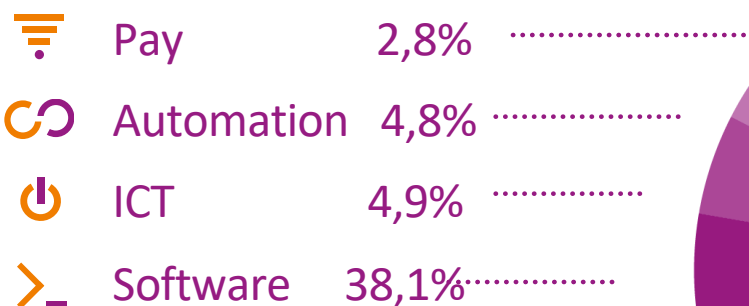
1. servizi informativi su Covid-19 7/7 h24
2. soluzioni web, app e servizi di contact center per disciplinare accessi a farmacie, supermercati e centri prelievi
3. soluzioni software di screening per gestire l'impiego massivo del tampone naso-faringeo
4. app per guidare pazienti contagiati nelle strutture sanitarie
5. soluzioni di telemedicina per il monitoraggio a distanza dei pazienti cronici

# Segmentazione strategica e modelli di business

# ● Aree Strategiche di Affari

## TECNOLOGIES

50,6%



## SERVICES

49,4%



Nota: % ricavi per ASA su totale ricavi riferiti al FY2019



# ● Linee d'offerta

## ASA Principali



### Software

Health Administratio	Clinical System	Health Social Care	Blood & Tissue Bank
Human Resources	Continuum Care	Public Administration	Safety & Prevention
Data Analytics	Health Cooperation	PRM	Population Health Management



### Care

Healthcare Administration Services	Healthcare Services	Healthcare Technologies	Virtual Care Solutions
--	------------------------	----------------------------	---------------------------

## Altre ASA



### Automation

Automated Pharmacy Warehouse	Hospital Pharmacy System	Pharmacy Design Studio	Automated Industry Warehouse
------------------------------------	--------------------------------	------------------------------	------------------------------------



### ICT

DeskTop Services	ICT Servies
---------------------	----------------

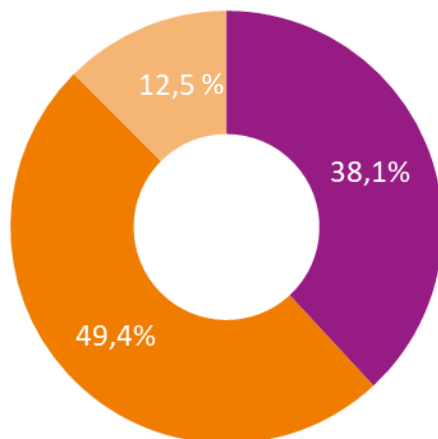


### Pay

PA Payment Sollutions	Retail Payment Solutions
--------------------------	-----------------------------

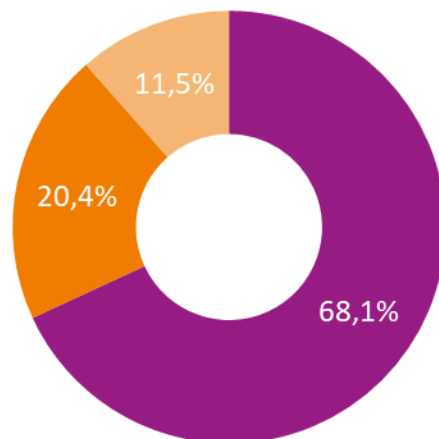
# ● Segmentazione

Ricavi per area strategica di affari



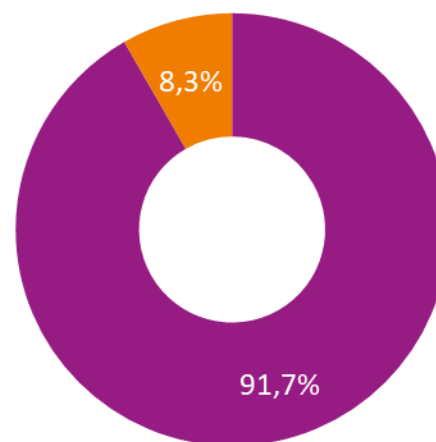
■ Software ■ Care ■ Altre

EBITDA per area strategica di affari



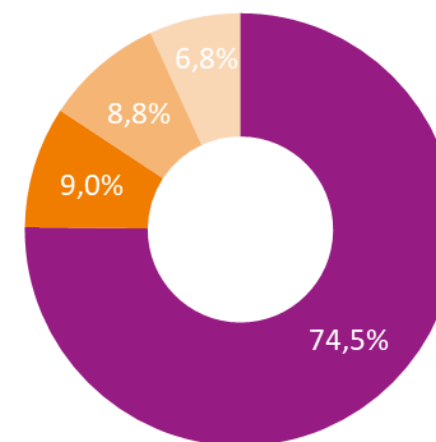
■ Software ■ Care ■ Altre

RICAVI per area geografica



■ Italia ■ Estero

RICAVI per tipologia di clienti\*



■ H-Pub ■ H-Pri ■ NH-Pri ■ NH-Pub

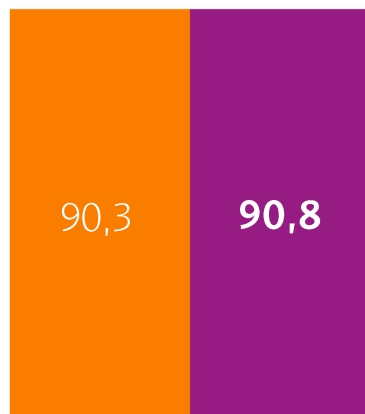
\* H-pub: clienti Healthcare Pubblici ; H-Pri: clienti Healthcare Privati, NH-Pub: clienti pubblici non Healthcare; NH-Pri: clienti privati non Healthcare

# ● Focus ASA Software

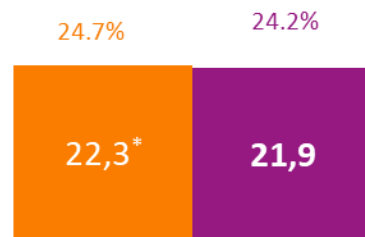
Ricavi Adj. M€

EBITDA M€

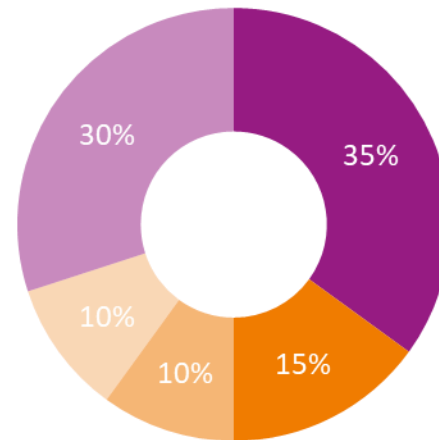
Linee di offerta



2018 2019



2018 2019



■ Clyrical System 
 ■ Health Admin  
■ Blood Bank 
 ■ HR  
■ Other

\* EBITDA 2018 rettificato da costi straordinari quotazione al MTA

**Hit Ratio Gare\*\***

- 35%

**Preddittività Ricavi**

- 50%

**Retention Clienti**

- 92%

**Durata media dei contratti**

- 1-3 anni

**Valore medio gare acquisite**

- 6-7 mln/€ anno

**Posizionamento competitivo**

- 3° player ITA

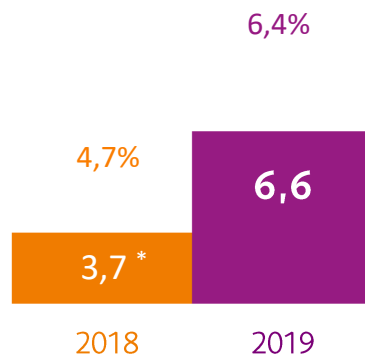
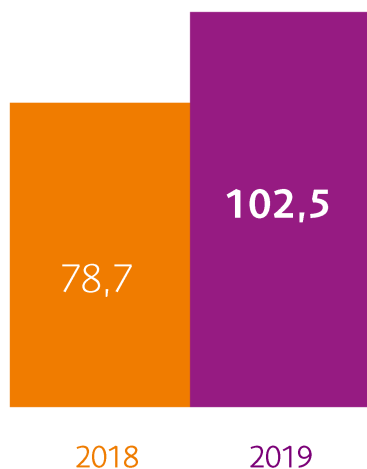
\*\* Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.  
 L'Hit Ratio di conversione : % valore GPI gare vinte su valore Base d'Asta  
 gare partecipate è pari al 6,8%

# ● Focus ASA Care

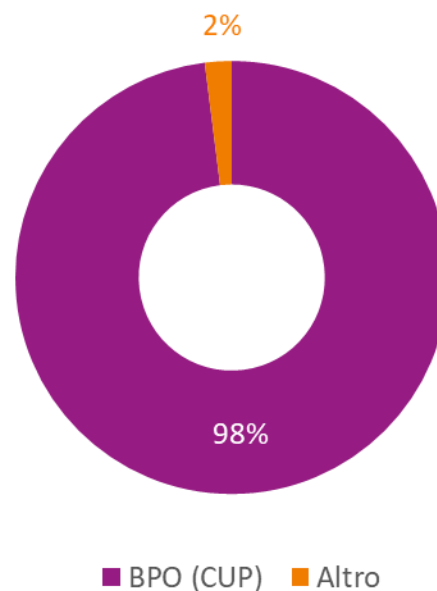
Ricavi Adj. M€

EBITDA M€

Δ +30%



Linee di offerta



Hit Ratio Gare\*\*

- 40%

Preddittività Ricavi

- 95%

Retention Clienti

- 97%

Durata media dei contratti

- 4-6 anni

Valore medio gare acquisite

- 10-15 mln/€ anno

Posizionamento competitivo

- 1° operatore ITA

\* EBITDA 2018 rettificato da costi straordinari quotazione al MTA

\*\* Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.  
L'Hit Ratio di conversione : % valore GPI gare vinte su valore Base d'Asta  
gare partecipate è pari al 6,8%

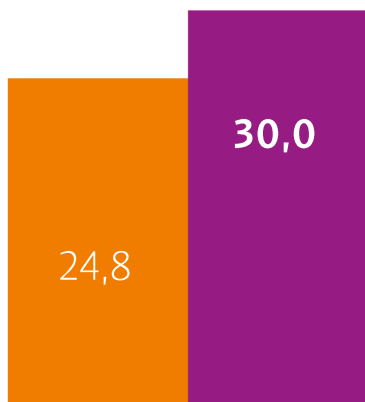
# ● Focus altre ASA



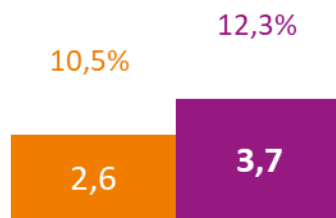
Ricavi M€

EBITDA M€

Δ +21%

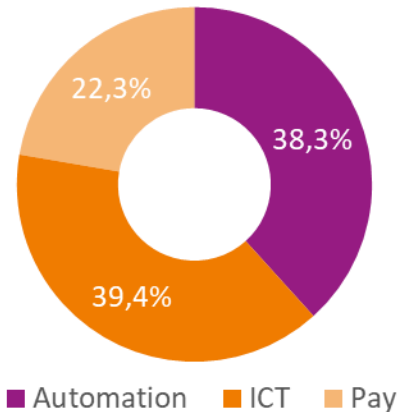


2018 2019



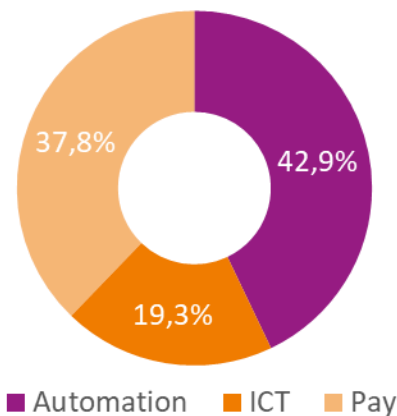
2018 2019

2019 RICAVI



■ Automation ■ ICT ■ Pay

2019 EBITDA



■ Automation ■ ICT ■ Pay

## Automation



Vendita HW Magazzini Automatizzati (ca. 87%)  
e canoni di manutenzione e assistenza (ca. 13%)

- Retail Italia ca. 64%
- Hospital Italia ca. 16%;
- International Hospital & Retail ca. 20%

## ICT



Canoni per servizi di Desktop Management (ca. 89%)  
altri servizi sistemistici (ca. 11%)

- Clienti Healthcare ca. 77%
- PA non Healthcare ca. 17%
- Altri clienti privati ca. 6%

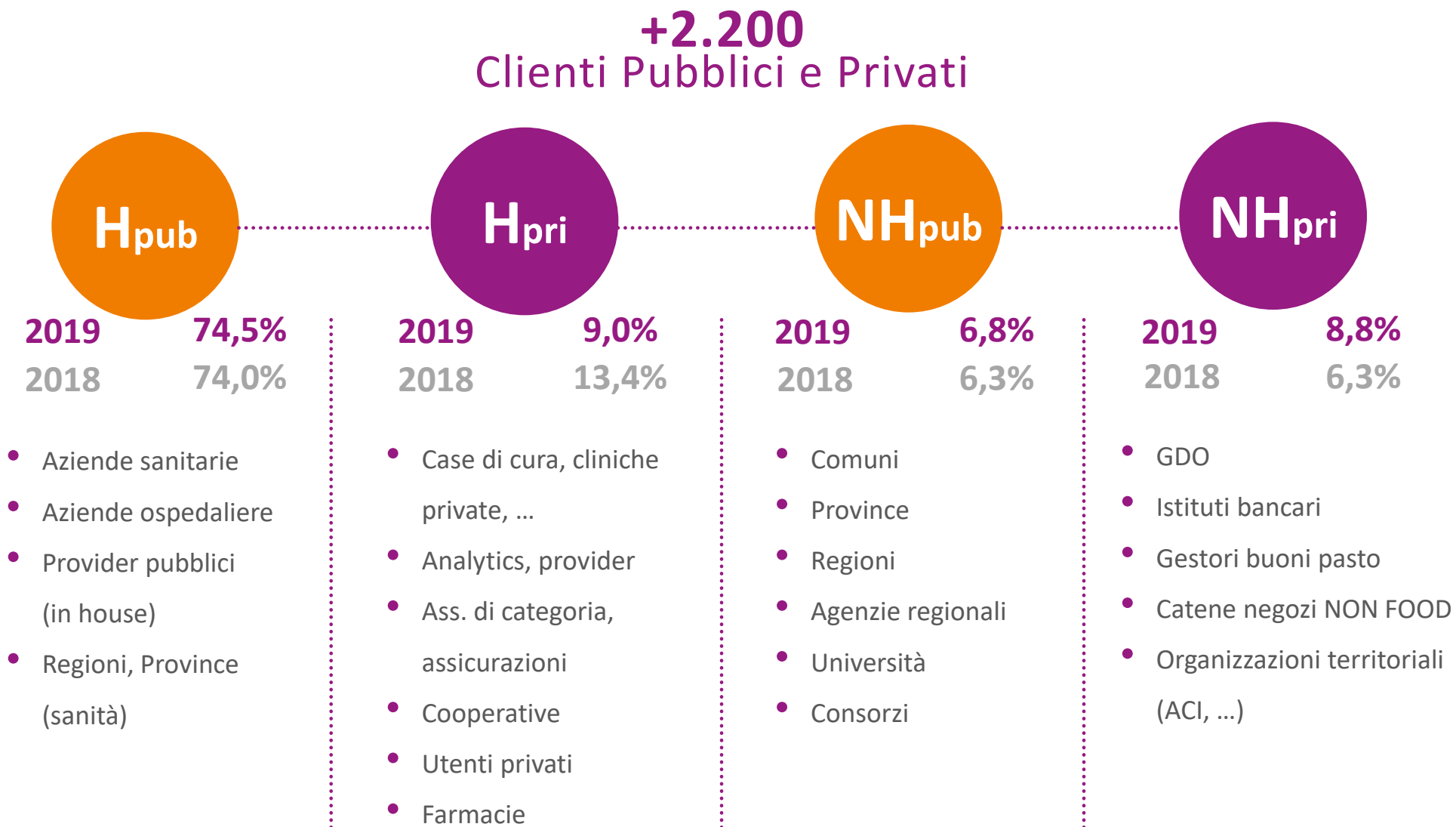
## PAY



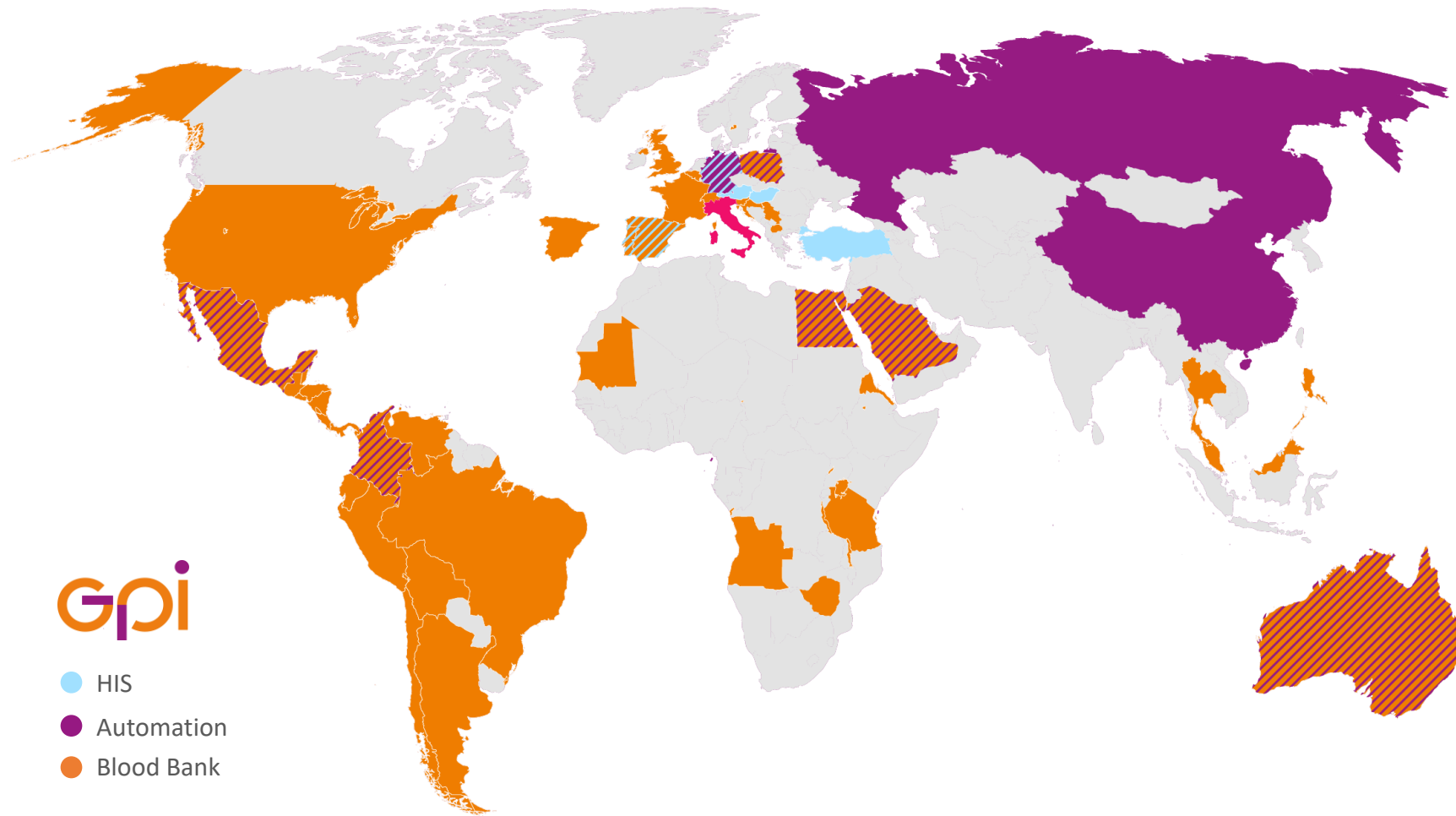
Servizi di ePayment (ca. 85%), ricavi da noleggio  
POS e relativo software (ca. 15%)

- Distribuzione organizzata ca. 50%;
- PAL ca. 23%
- Fornitori servizi basati su POS ca. 17%
- System Integrator ca. 10%

# ● I Clienti



# ● Gpi nel mondo



ITALIA

> 40 sedi

SOLUZIONI  
WORLDWIDE

> 60 paesi



- HIS
- Automation
- Blood Bank

# Overview e principali risultati FY2019



# ● In Evidenza

- **Avviata gara Regione Lazio:**  
Sportelli CUP di 12 Aziende Sanitarie/Ospedaliere  
(**72 M€** in 2+1 anni)  
Contact Centre Regionale CUP (**24 M€** in 1+1 anni)  
**Care (CUP)**  
**6 milioni in più di cittadini raggiunti**
- **Aggiudicazione gara Regione Veneto:**  
79 M€ in 5 + 2 anni  
**27,5 M€ quota GPI (Software: SIO)**  
**8 mila posti letto**
- **Aggiudicazione 4 gare Regione Marche:**  
**4 M€ quota GPI (Software: FSE, CUP, SISTE, DOC)**  
**5 mila posti letto**
- **Emissione prestito obbligazionario di 30 M€**  
vari investitori e CDP anchor Investor

## M&A

- **Asset Haemonetics, società USA quotata NYSE**  
(SW Blood Bank) | **11,3 M \$ Ric.** | **35% EBITDA** | **100 clienti USA** (mag 2020)
- **Gruppo internazionale Medinfo : 3 società Francia, Tunisia, Cile (SW Blood Bank)** | **3,9 M€ Ric.** | **33% EBITDA** | **60 clienti NHS UK, Forze armate Francia e Belgio** (mag 2020)
- **Oslo (SW Sistemi Direzionali Sanitari, Big Data & Analytics)** | **4,3 M€ Ric.** | **30,2% EBITDA** (apr 2020)
- **Guyot Walser Informatique (SW Blood Bank), 360 strutture sanitarie in Francia** (nov 2019)
- **Accura (Gestione Cronicità) e Business Process Engineering (Data Protection) in Italia** (2019)

## Estero + 16,4% :

nuovi ordini **Automazione Magazzino**

**Farmaci (> 2 M€): Austria, Cina, Qatar, Arabia Saudita, Svizzera, Ungheria, Irlanda**



# ● Significativa crescita nel 2019

Ricavi **+18,3%**, Utile Netto **+3,1%**

**Ricavi** pari a **240,9 M€**, **+18,3%** grazie al contributo delle aree:

- Care **+35,0%**
- Altre **+21,2%**
- Sw **+1,2%**

**2019** caratterizzato da

- 3 acquisizioni,
- 2 NewCo
- Incorporazione di 1 controllata

**EBITDA: 32,2 M€, 14,4%** dei Ricavi adj.

**Utile Netto: 9,8 M€ +3,1%**

M€	2019	2018
Ricavi e altri proventi	240,9	203,7
Ricavi adj. <sup>(1)</sup>	223,3	192,9
<b>EBITDA</b>	<b>32,2</b>	<b>28,6 <sup>(2)</sup></b>
EBITDA % su Ricavi adj.	14,4%	14,8%
Risultato ante imposte	12,8	12,8
<b>Risultato Netto</b>	<b>9,8</b>	<b>9,5</b>

(1) Al netto di RTI

(2) Al netto di costi straordinari per quotazione su MTA

# ● Highlights Patrimoniali-Finanziari 2019

## A3.1 CERVED Rating confermato

A- S&P | A3 di Moody's | A-1 di Fitch

### Capitale Circolante Netto

**91,3 M€** (75,6 M€ nel 2018):

- incremento imputabile alla crescita dei ricavi e all'acquisizione di importanti commesse a fine esercizio; corrispondentemente, anche i debiti commerciali incrementano (37,8 M€ vs 32,2 M€)
- magazzino prodotti: aumento connesso soprattutto all'ASA Automation (4,8 M€ vs 3,9 M€)

### Patrimonio Netto

**72,1 M€** (68,6 M€ nel 2018 ):

- erogazione dividendi 2018
- utile esercizio 2019
- acquisto azioni proprie

### Posizione Finanziaria Netta

**82,8 M€** (69,2 M€ nel 2018 - incluso effetto IFRS 16)

**Investimenti:** M&A **1,8 M€** | R&D **7,1 M€**

M€	2019	2018
Capitale Circolante Netto	91,3	75,6
Immobilizzazioni	119,4 <sup>(1)</sup>	105,2
Altre attività / (passività) operative	(55,8)	(50,7)
<b>CAPITALE INVESTITO NETTO</b>	<b>154,9</b>	<b>130,1</b>
Patrimonio Netto	72,1	68,6
Posizione Finanziaria Netta	82,8	61,5 <sup>(2)</sup>
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>154,9</b>	<b>130,1</b>

(1) Include 11,8 M€ per effetto IFRS 16

(2) Al netto di 7,7 M€ per effetto IFRS 16

Mercato di  
riferimento e  
contesto  
competitivo

# ● Market Analysis Software

## Market value

**\$60 bn**



valore **mercato globale** software+servizi IT Healthcare 2018

47 %	North America	Cagr 18 – 22: <b>6,1%</b>
28 %	Western Europe	Cagr 18 – 22: <b>5,4%</b>
10%	Mature Asia/Pacific	Cagr 18 – 22: <b>4,3%</b>
5 %	Latin America	Cagr 18 – 22: <b>5,3%</b>
4 %	Greater China	Cagr 18 – 22: <b>13,3%</b>

|| Fonte: Gartner (2019)

**\$0,8 bn\***



valore **mercato italiano** software+servizi IT Healthcare 2018

1,4% su mercato globale Cagr 18 – 22: **3,5%**

|| Fonte: Gartner (2019)






**€1,7 bn** mercato IT HealthCare

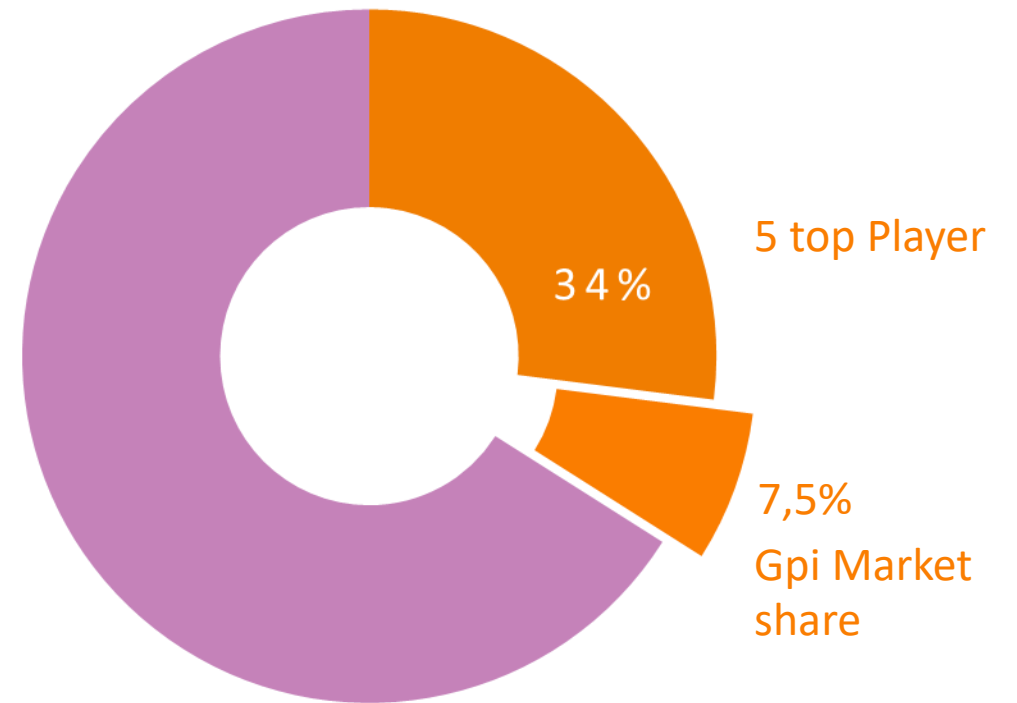
|| Fonte: Netics (2019)

**€1,1 bn** mercato software+servizi IT HealthCare

- Market Analysis Software

## Market Top Player

Società	Breve descrizione	Focus su sanità	Ranking
 <b>Dedalus</b> <small>HEALTHCARE SYSTEMS GROUP</small>	Soluzioni ICT e relativi servizi per i provider di <b>sanità pubblica e privata</b> .	✓	1°
 <b>ENGINEERING</b>	Soluzioni ICT per i settori: finance, industry, telco&utilities e <b>PA</b> .	Attraverso divisione dedicata alla Sanità	2°
 <b>Gpi</b>	Soluzioni ICT , servizi amministrativi e socio sanitari per i <b>provider di Sanità pubblica e privata</b> .	✓	3°
 <b>Reply</b> <small>santer</small>	Software per processi ospedalieri, order e risk mgmt. Parte di Reply Gruppo.	✓	4°
 <b>expri via</b>	Digital transformation & servizi ICT per industries, energy, aerospace, <b>Sanità</b> , PA, ...	Attraverso divisione dedicata alla Sanità	5°



# ● Market Analysis Care

## Market value & Player

n.a



valore **mercato globale** servizi amministrativi *non disponibile* in quanto trattasi di servizi molto eterogenei non facilmente omologabili a livello internazionale

€155 m



valore **mercato italiano** servizi amministrativi (2017)

valore sottostimato in quanto al momento un parte del mercato è ancora unadressable perché si tratta di servizi internalizzati.

> 28 M cittadini serviti

Società	Breve descrizione	Ranking
	Soluzioni ICT , servizi amministrativi e socio sanitari per i <b>provider di sanità pubblica e privata.</b>	1°
	Servizi di manutenzione per medical device, attivo in 17 paesi.	n.a.
	Servizi BPO (es. pulizie, sicurezza, logistica e <b>servizi sanitari</b> ).	n.a.
	Fornitore locale di servizi per la sanità e per il settore educativo , opera nella regione Veneto.	n.a.
	Fornitore locale di servizi per la sanità , opera nella regione Lazio.	n.a.

|| Fonte: Netics (2018)

# Intenzioni strategiche



# ● Intenzioni Strategiche-corporate

01

SEMPRE PIÙ  
GLOBALI

**Forte incremento  
nel periodo di piano.**

**Aree geografiche di  
crescita:**  
**DACH**, Russia, Cina,  
Middle Est e **America**

02

CRESCITA  
SANITÀ  
PRIVATA

**raddoppio del  
peso %  
segmento**

03

LEADERSHIP  
MERCATO  
SW SANITÀ  
ITALIA

**Grandi appalti  
regionali e nazionali**

**M&A**

**Focus R&D su  
Machine Learning e  
su digital transformation**

04

DA PRODOTTI/  
SERVIZI A  
SOLUZIONI  
INTEGRATE

**Maggiore integrazione  
servizi | sw | tecnologie**  
per rispondere all'evoluzione dei  
modelli di cura e della domanda di  
salute.

05

DA PROVIDER  
A PARTNER

**Natura multi-business**  
con il contributo di tutte le  
ASA.

# ● Intenzioni Strategiche ASA

01.

## POSIZIONAMENTO DI MERCATO

consolidamento della posizione di mercato (up-selling e cross-selling), partecipazione continua a importanti gare di appalto, partnership strategiche.

02.

## INTERNAZIONALIZZAZIONE/TARGET SHIFTING

incremento della quota percentuale di fatturato per l'ASA riferita a clienti international:  
il valore obiettivo è del 20% .

03.

## PORTFOLIO PRODOTTI

armonizzazione del portafoglio prodotti,  
revisione del processo produttivo ai fini dell'incremento della produttività e della qualità del prodotto,  
innovazione ed evoluzione tecnologica delle piattaforme .

# Software >\_

## DRIVER DI SVILUPPO

- Retention Medio ('17-'19)  
**91%**
- Predittività Ricavi  
**50%**
- Up/cross selling  
**2,5%**
- Gare/anno  
**6-7 M€**

# ● Intenzioni Strategiche ASA

01.

## CONSOLIDAMENTO DEL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

consolidare la market share sul target H-PUB a livello nazionale e la presenza territoriale oggi in essere (ca. 50% del mercato nazionale) attraverso:

- partecipazione continua a rilevanti gare d'appalto,
- acquisizione diretta di contratti,
- estensione dei contratti di fornitura in corso.

02.

## SVILUPPO MERCATO HEALTHCARE PRIVATO

realizzare, definire e commercializzare il portafoglio di nuovi servizi verso il target group privato H-PRI (Cliniche Private, COT, Case della Salute, ecc.) e per la gestione dei percorsi di cronicità.

03.

## EVOLUZIONE DELL'INFRASTRUTTURA

evolvere tecnologicamente l'infrastruttura a supporto dei servizi per favorire la multicanalità nell'accesso (sistemi vocali, app, social-engagement) e introdurre algoritmi di intelligenza artificiale per automatizzare alcuni servizi di accoglienza e ridurre il carico di lavoro sull'operatore.

04.

## EVOLUZIONE TECNOLOGICA E DI PROCESSO

incrementare l'efficienza nell'erogazione dei servizi di contact-center attraverso l'introduzione di una piattaforma tecnologica per supportare l'attività di programmazione e pianificazione delle risorse umane.

Care



## DRIVER DI SVILUPPO

- Retention medio '17-19  
**97%**
- Range Predittività Ricavi  
**98%-45%**
- Gare/anno  
**10-15M€**

# ● Intenzioni Strategiche Altre ASA

## AUTOMATION

### INNOVAZIONE DI PRODOTTO E DELLA VALUE PROPOSITION ATTRAVERSO OPERAZIONI R&D

realizzare nuove soluzioni tecnologiche (es. sistema automatizzato ceste / armadi per dispositivi medici / ingegnerizzazione kit carrelli, ...) e entrare in nuovi segmenti (es. soluzioni evolute di tipo self-service e vending machine in ambito farmaceutico...).

### SVILUPPO MERCATO RETAIL

entrare nel mercato delle grandi catene di farmacie (società di capitale) sia per la parte di automazione che per la parte di arredamento. Attività di cross-selling tra l'offerta Magazzini e Pharmacy Design Studio.

## ICT

### PARTNERSHIP STRATEGICHE PER GARE NAZIONALI

sviluppo di partnership strategiche con i big player del mercato (TIM, FastWeb,...)

### INNOVAZIONE OFFERTA SU PRIVACY & CYBER SECURITY

nuova value proposition focalizzata sui temi della privacy & Cyber security su target PAL e Health Care

## PAY

### SVILUPPO MERCATO PA

servizi di pagamento / incasso elettronico e servizi di conservazione Sostitutiva per la PA

### SVILUPPO SMART PAYMENT PER VENDING MACHINE

R&D su tale tema facendo partnership con i produttori dei dispenser e con i sistemi di alternative-micro payment (es. Tinaba, Allipay,...).

### SVILUPPO SEGMENTO DELLA RISTORAZIONE ORGANIZZATA

miglioramento posizionamento competitivo

## DRIVER DI SVILUPPO

### AUTOMATION



- Italia Retail (H-PRI, NH-PRI)
- Italia Hospital (H-PRI, H-PUB)
- International attraverso Riedl
- International attraverso rete GPI

### ICT



- Backlog ordini
- Estensione contratti
- Nuovi contratti

### PAY

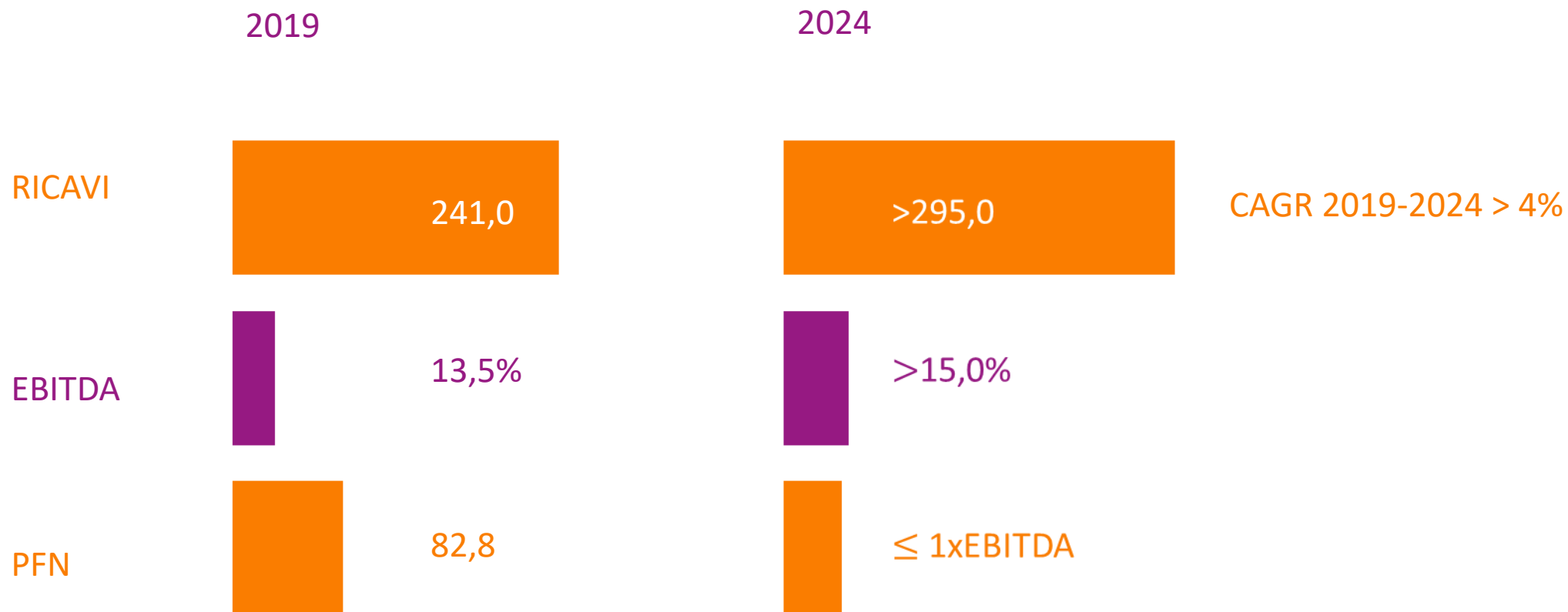


- GDO e PA (recurring)
- Nuovi servizi PA
- Nuovi servizi GDO
- Vending Machine

# Principali obiettivi economico finanziari 2024

# ● Obiettivi economico - finanziari 2024

A parità di perimetro di consolidamento al 31/12/2019

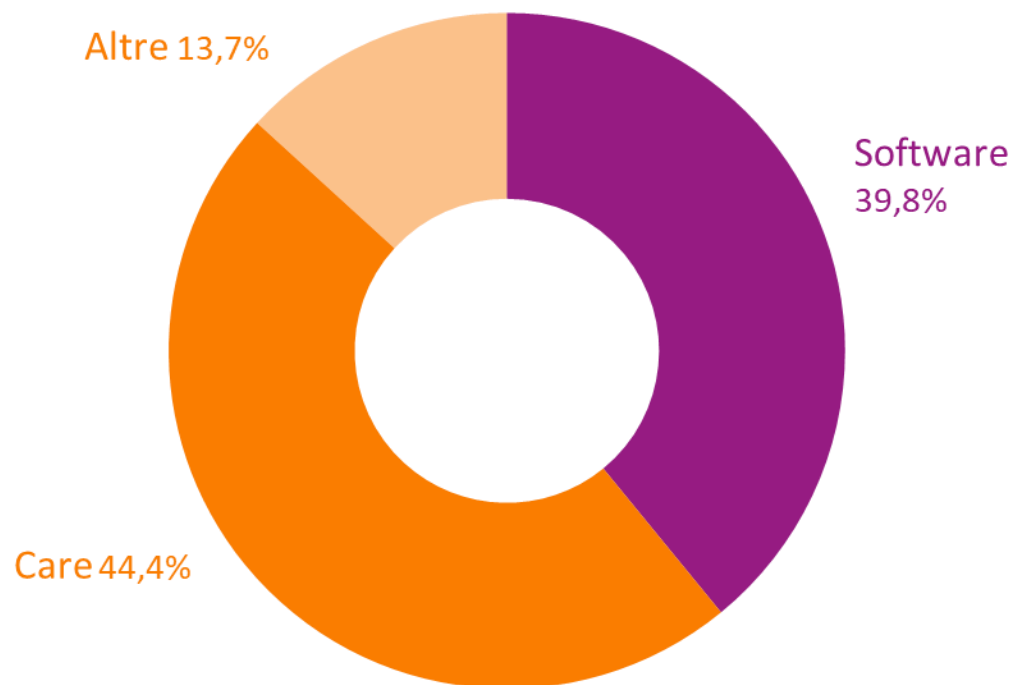


MLN/€

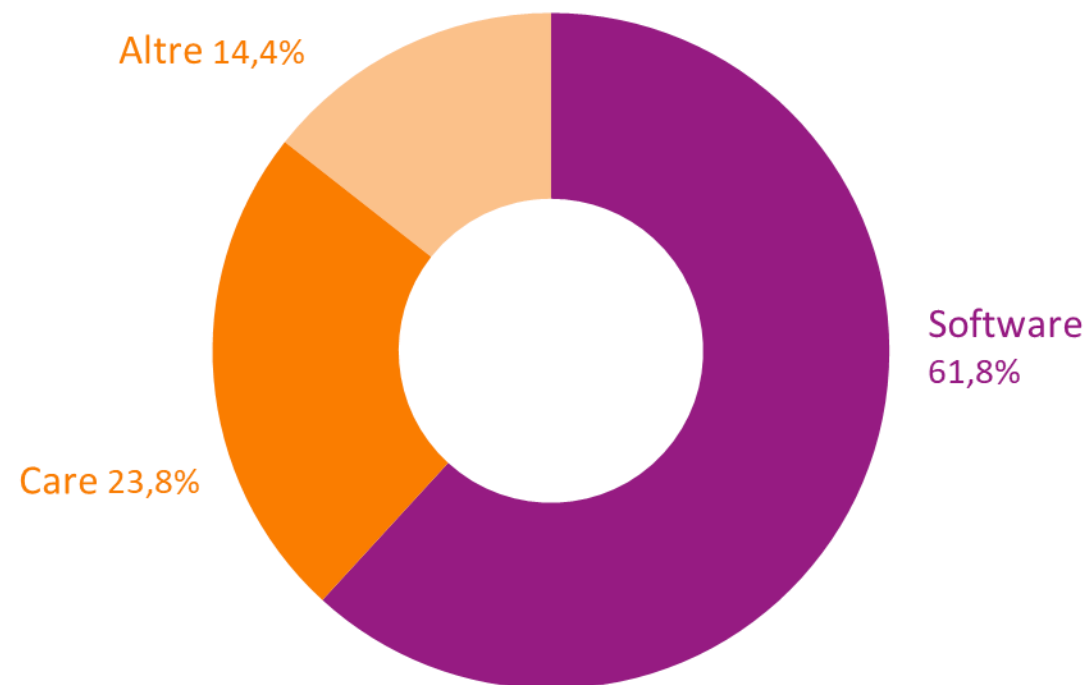
# ● Ricavi ed EBITDA 2024

Break down per ASA, a parità di perimetro di consolidamento al 31/12/2019

Ricavi per area strategica di affari



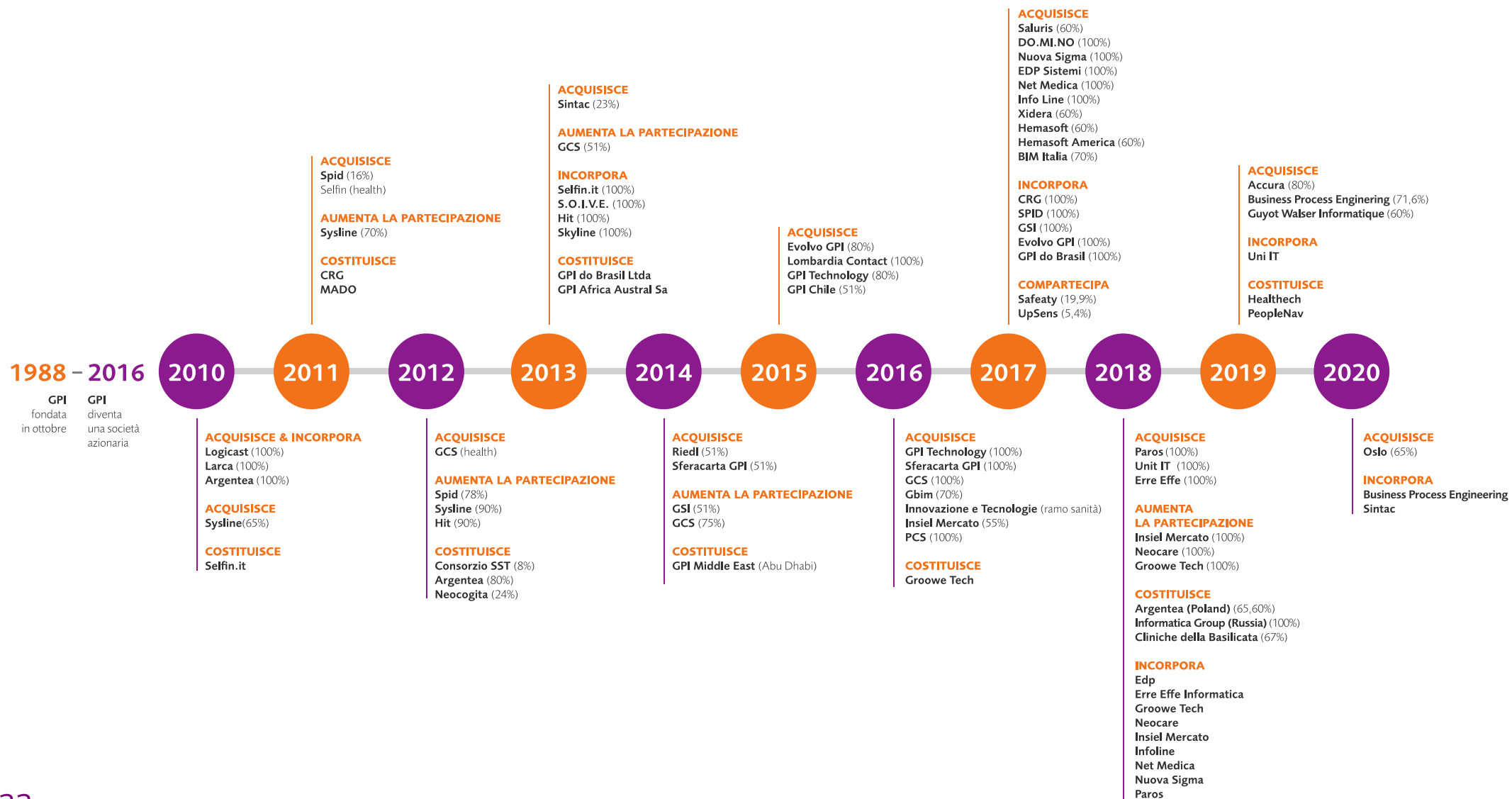
EBITDA per area strategica di affari



# Linee guida M&A



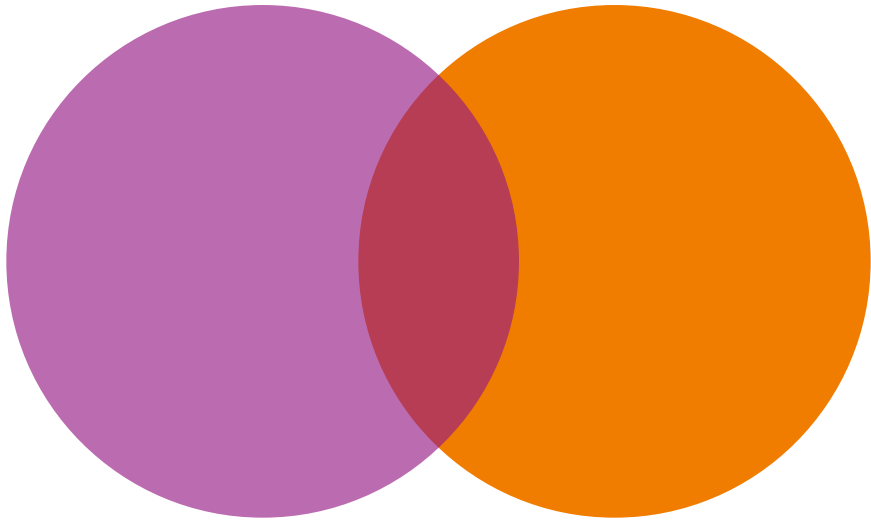
# ● Percorso storico di M&A



- Linee guida **M&A**



- Linee guida M&A



## RISORSE

- BOND
- FINANZIAMENTO TRADIZIONALE
- WARRANT
- AZIONI / AZIONI
  - Big Player
  - Esteri

# ● Opportunità di Investimento

Leadership e Unicità

Crescita e Visibilità

Tecnologia e Servizio

Evoluzione mercato/clienti

Opportunità di M&A

## GPI IN BORSA

15.909.539 Azioni Ordinarie (ISIN: IT0005221517)

Bloomberg: GPI:IM

Prezzo: 7,76 € (19 06 2020)

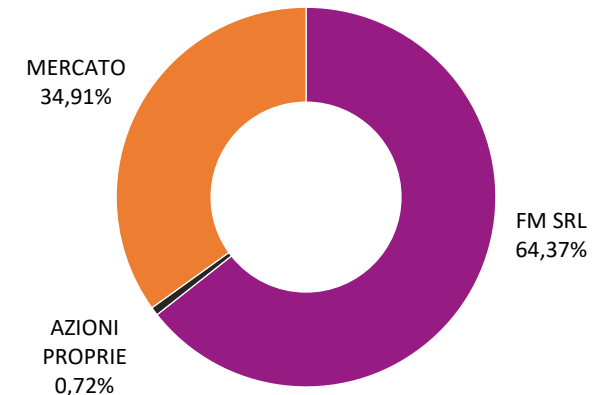
Capitalizzazione: 123,5 M€ (19 06 2020)

## TARGET PRICE ANALISTI

Intermonte SIM (22/04/2019): 10,00 €

Banca Akros (02/04/2020): 11,00 €

## AZIONARIATO



## ● Contatti IR



Fabrizio Redavid

C. +39 335 1035499  
fabrizio.redavid@gpi.it

Lorenzo Giollo

C. +39 340 8223333  
lorenzo.giollo@gpi.it

Via Ragazzi del '99, 13 - 38123 Trento

T +39 0461 381515

investor.relations@gpi.it



Maria Antonietta Pireddu

Via Bigli, 19 - 20123 Milano  
Tel. +39 02 45473883/4  
m.pireddu@irtop.com

# ● Limitazione di Responsabilità

Il materiale in questa presentazione è stato preparato da GPI S.p.A. ("GPI" o "la Società") senza verifica indipendente; si tratta di informazioni generali di base sulle attività correnti di GPI alla data di questa presentazione. Tali informazioni sono fornite in forma sommaria e non pretendono di essere complete. Questa presentazione è fornita a solo scopo informativo e non costituisce un'offerta o una sollecitazione di un'offerta di acquisto o vendita di titoli, né ci sarà alcuna vendita o acquisto di titoli in qualsiasi giurisdizione in cui tale offerta, sollecitazione o vendita dovesse risultare illegale prima della registrazione o qualifica ai sensi delle leggi sui titoli di tale giurisdizione. È destinata esclusivamente alla presentazione agli investitori ed è fornita a solo scopo informativo. Questa presentazione non contiene tutte le informazioni che potrebbero essere rilevanti per un investitore. Le informazioni contenute in questa presentazione, comprese le informazioni finanziarie previsionali, non devono essere considerate come consigli o raccomandazioni agli investitori o potenziali investitori in relazione alla detenzione, all'acquisto o alla vendita di titoli o altri prodotti o strumenti finanziari e non tengono conto di particolari obiettivi di investimento né della situazione finanziaria. Prima di agire, è necessario considerare l'adeguatezza delle informazioni in relazione a tali argomenti e, in particolare, si dovrebbe richiedere una consulenza finanziaria indipendente. Tutti i titoli e le transazioni di prodotti o strumenti finanziari comportano rischi, che includono, tra gli altri, il rischio di sviluppi avversi o imprevisti del mercato, finanziari o politici e, nelle transazioni internazionali, il rischio valutario. Le informazioni contenute in questa presentazione sono confidenziali e vengono fornite all'utente esclusivamente per informazione e non possono essere riprodotte, ritrasmesse o ulteriormente distribuite a qualsiasi altra persona o pubblicate, in tutto o in parte, per qualsiasi scopo. Questa presentazione è distribuita solo ed è diretta solo a (A) persone negli stati membri dello Spazio Economico Europeo (diversi dal Regno Unito) che sono "investitori qualificati" ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera e), del Direttiva 2003/71/CE (come modificata e corredata di eventuali misure di attuazione applicabili in ciascuno Stato membro); (B) nel Regno Unito, Investitori qualificati professionisti dell'investimento che rientrano nell'articolo 19 (5) dell'Ordinanza del 2005 (promozione finanziaria) dell'Ordine dei Servizi finanziari e dei mercati e/o società con un elevato

patrimonio netto, e altre persone a cui può essere lecitamente comunicata, di cui all'articolo 49, paragrafo 2, lettere da a) a d), dell'Ordine; e (C) altre persone per le quali questa presentazione possa essere distribuita e diretta legalmente in base alle leggi applicabili (tutte le persone di cui ai punti da (A) a (C) sopra indicate come "persone rilevanti").

Le informazioni contenute in questa presentazione possono includere considerazioni previsionali. Mentre la Società ritiene di avere una base ragionevole per fare previsioni in questa presentazione, GPI avverte che le previsioni non sono garanzia di prestazioni future e che i suoi effettivi risultati operativi, le condizioni finanziarie e di liquidità e lo sviluppo di il settore in cui GPI opera possono differire materialmente da quelli realizzati o suggeriti dalle dichiarazioni contenute in questa presentazione o in dichiarazioni del management di GPI. Inoltre le performance passate non sono un'indicazione affidabile delle prestazioni future.

GPI non si assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente le previsioni, sia come risultato di nuove informazioni o per qualsiasi altro motivo. Le informazioni e le opinioni contenute in questa presentazione o nelle dichiarazioni della direzione di GPI sono fornite alla data di questa presentazione o altra data, se indicato, e sono soggette a modifiche senza preavviso. Nessun affidamento può essere posto per qualsiasi scopo sulle informazioni contenute in questa presentazione. Nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, viene fornita da GPI, dalle sue controllate o dai rispettivi consulenti, funzionari, dipendenti o agenti, per quanto riguarda l'accuratezza delle informazioni o delle opinioni o per qualsiasi perdita in qualunque modo derivante, direttamente o indirettamente, da qualsiasi uso di questa presentazione o dei suoi contenuti. Questa presentazione non è diretta o destinata alla distribuzione o all'uso da parte di alcuna persona o entità che sia cittadina o residente o che si trovi in una località, Stato o altra giurisdizione in cui tale distribuzione, pubblicazione, disponibilità o uso sarebbero contrarie a leggi o regolamenti o che richiederebbero qualsiasi registrazione o licenza all'interno di tale giurisdizione.