

POSTE ITALIANE

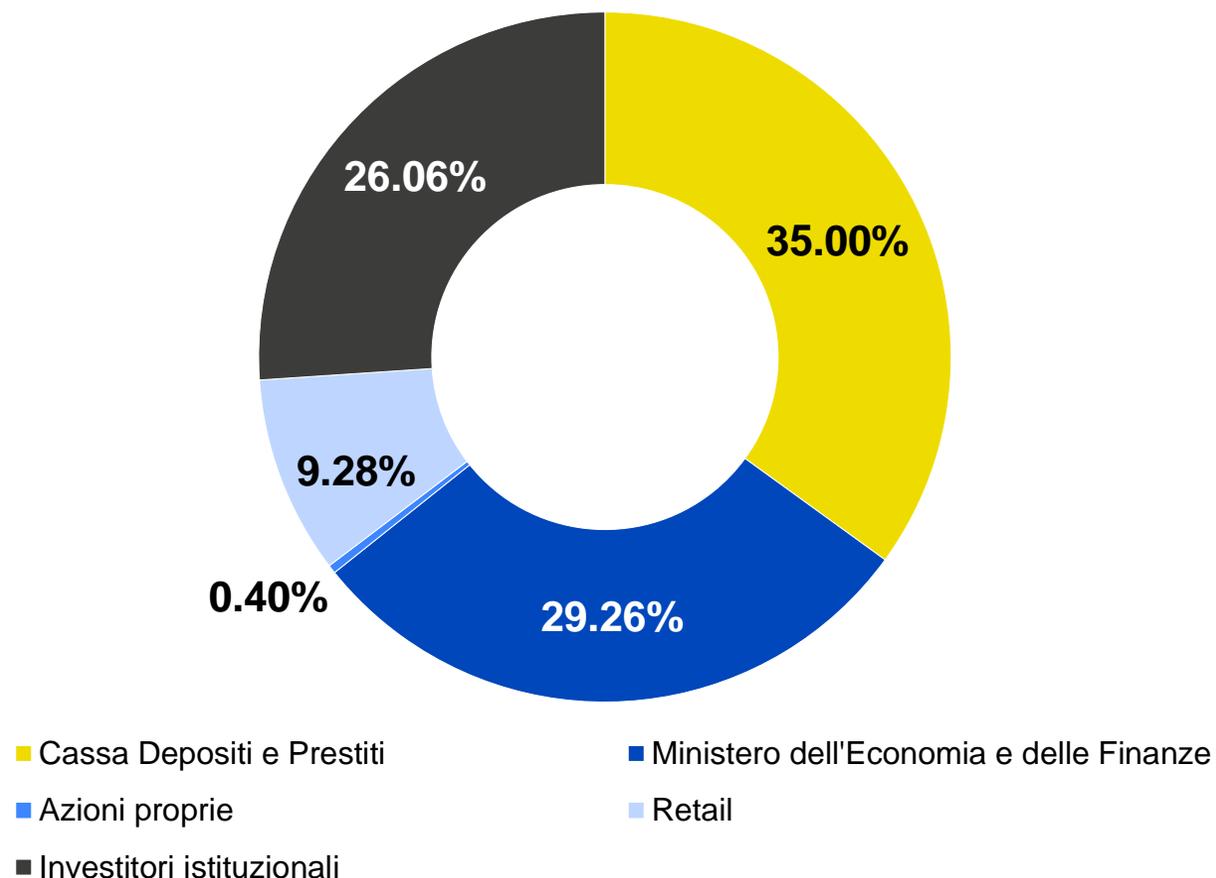
PROFILO DELL'AZIENDA

Luglio 2020

TRATTI DISTINTIVI

- Poste Italiane è la più grande rete di distribuzione di servizi in Italia. Fondata nel 1862, Poste garantisce fiducia e prossimità ai cittadini, alle imprese e alle istituzioni
- Nel 2015 il Gruppo è stato quotato alla Borsa di Milano
- Principali azionisti di Poste Italiane sono il Ministero dell'Economia e delle Finanze e la Cassa Depositi e Prestiti, che detengono rispettivamente il 29,26% e il 35% del capitale sociale
- Le attività del gruppo comprendono: consegna di pacchi e corrispondenza, servizi finanziari e assicurativi, a sistemi di pagamento digitali e con carta, servizi di telecomunicazione
- Il Gruppo beneficia di una solida posizione patrimoniale e una forte posizione di liquidità, unita a un modesto livello di debito e a una ampia capacità di ricorrere al debito

STRUTTURA DELL'AZIONARIATO¹



PANORAMICA SULLE DIVISIONI DI BUSINESS

STRATEGIA DELIVER 2022 E RISULTATI RAGGIUNTI

CHI SIAMO

STRATEGIA AL 2022

KPI: 2019 (vs 2017)

POSTA E PACCHI

32%

Operatore postale di riferimento che affronta l'inevitabile declino della posta, sfruttando un network di distribuzione senza eguali

Trasformare la rete postale per cogliere le opportunità di mercato derivanti dalla crescente domanda di e-commerce

- 100% del JDM implementato
- 52 mln di Pacchi consegnati dai portalettere (+50%)
- 620.000 pezzi di capacità di smistamento automatizzata giornaliera dei pacchi (+55%)
- 35% quota di mercato B2C (+5p.p.)
- Rete di punti di Consegna alternativi: 8.000 punti

PAGAMENTI E MOBILE

6%

Campione italiano dei pagamenti tradizionali e digitali

Gestire la transizione verso i canali digitali nel mercato italiano dei pagamenti. Accelerare la convergenza tra pagamenti e mobile

- 28,7 mln stock di carte (+16%)
- € 33,1 mld valore totale del transato con carte (+45%)
- 5,4 mln di e-wallets attivi (+213%)
- 1,4 mld di transazioni con carte (#); 15,6% quota di mercato (€) delle transazioni con carte

SERVIZI FINANZIARI

47%

Distributore di prodotti finanziari leader di mercato

Ridurre la dipendenza dalle plusvalenze
Sviluppare una piattaforma di distribuzione multicanale, espandere e rinnovare l'offerta di prodotti per tutte le esigenze finanziarie

- € 536 mld di masse gestite
- Raccolta netta retail pari a €3,5 mld (vs. €1,2 mld)
- Deflussi da Risparmio postale -€ 3.5 mld (vs. -€ 7,9 mld)
- €3,6 mld di prestiti e mutui ipotecari (+36%)
- 9% quota di mercato (€) di prestiti personali

SERVIZI ASSICURATIVI

15%

Leader nei prodotti tradizionali assicurativi del Ramo Vita

Offerta assicurativa completa con un mix diversificato di prodotti assicurativi nel Ramo Vita e di protezione nel Ramo Danni

- € 18.0 mld di premi lordi
- 18% quota di mercato (premi lordi) dei prodotti Multiramo del Ramo Vita
- Prodotti Multiramo pari al 36% dei premi lordi

LA RIFOCALIZZAZIONE DEL BUSINESS CONTRIBUISCE ALLA PERFORMANCE FINANZIARIA

PIANO DELIVER 2022 IN AZIONE

PRINCIPALI INIZIATIVE

KPI: 2019 (vs 2017)

PLUSVALENZE

- Focus su ricavi ricorrenti e sostenibili, valorizzando la distribuzione di prodotti a più basso assorbimento di capitale
- Limitata dipendenza dei profitti da plusvalenze - messe in sicurezza una parte rilevante delle plusvalenze previste per il 2020

€ mln	2016	2017	2018	2019
Utile netto	622	689	1.399	1.342
Plusvalenze ¹ (% Utile netto)	69%	68%	19%	18%

OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI

- Costi del personale migliorati grazie alla trasformazione della forza lavoro
- Costi non-HR che bilanciano efficienza operativa e supportano le attività di business

- Costi del personale pari a € 5.902 mln (-3.6%)²
- 50% Costi del personale ordinari/Ricavi (-3pp)
- Costi Non-HR pari a € 2.594 mln (-10%)

STRATEGIA DI OPEN INNOVATION E DI DISTRIBUZIONE

- Innovazione interna con particolare attenzione alla convergenza tra pagamenti digitali e mobile
- Partnership strategiche di prodotto con specialisti esterni in aree chiave tramite infrastrutture basate sulle API (logistica all'ultimo miglio, servizi finanziari e pagamenti)
- Partnership sulle distribuzioni per promuovere la rete PuntoPoste

- Lancio di PostePay Connect e di Codice Postepay
- Partnership con sender, Milkman, Moneyfarm e Tink!
- Più pacchi consegnati attraverso la rete Punto Poste rispetto a quanto fatto dagli uffici postali

FATTORI CHIAVE DELLA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE

INVESTIMENTI, PERSONE E APPROCCIO PROATTIVO ALL' ESG SOSTENUTO DALL'INNOVAZIONE

CAPEX

PERSONE

ESG

SCOPO

€ 2,8 mld di CAPEX impegnati nell'orizzonte di piano (2018-2022)

Obiettivo medio dell'organico di 123.000 entro il 2021¹ (2017: 138.000)
10.000 assunzioni qualificate per guidare la trasformazione

Obiettivi proattivi di sostenibilità di lungo termine

2017-2019

- € 1,3 mld investiti fino ad oggi (2018-19)
- Maggiore capacità di smistamento automatizzata, che include l'hub di distribuzione dei pacchi di Bologna
- Innovazione nei pagamenti accelerata
- Soluzioni di CRM centralizzate e di robo-for-advisory

- già raggiunto il 60% dell'obiettivo di riduzione degli FTE per il 2022 : **9.000** (2018-19)
- Nuove assunzioni con competenze di consegna all'ultimo miglio, consulenza digitale e consulenza finanziaria: **4.600²** (2018-19)
- Inversione di tendenza nell'età media della forza lavoro per la prima volta in 20 anni: **49,5 vs. 50 anni**
- Valore aggiunto per dipendente: **67.100 vs. 60.000**

- Dagli obiettivi SDG³ ai 6 pilastri ESG: primo rapporto ESG integrato (2018)
- Poste inclusa negli indici chiave ESG
- 30% degli incentivi MBO⁴ collegati a tematiche ESG
- Impegni di ampia portata per le piccole comunità (Piccoli Comuni)
- 40% di riduzione nelle emissioni di CO2 delle flotte aziendali entro il 2022

PIATTAFORMA DI DISTRIBUZIONE DI ECCELLENZA

PORTAFOGLIO PRODOTTI AMPIO E SIGNIFICATIVA ESPERIENZA DEL CLIENTE

Vasta gamma di prodotti di terzi

Vendita attraverso i nostri canali fisici e digitali, insieme ai prodotti di Poste



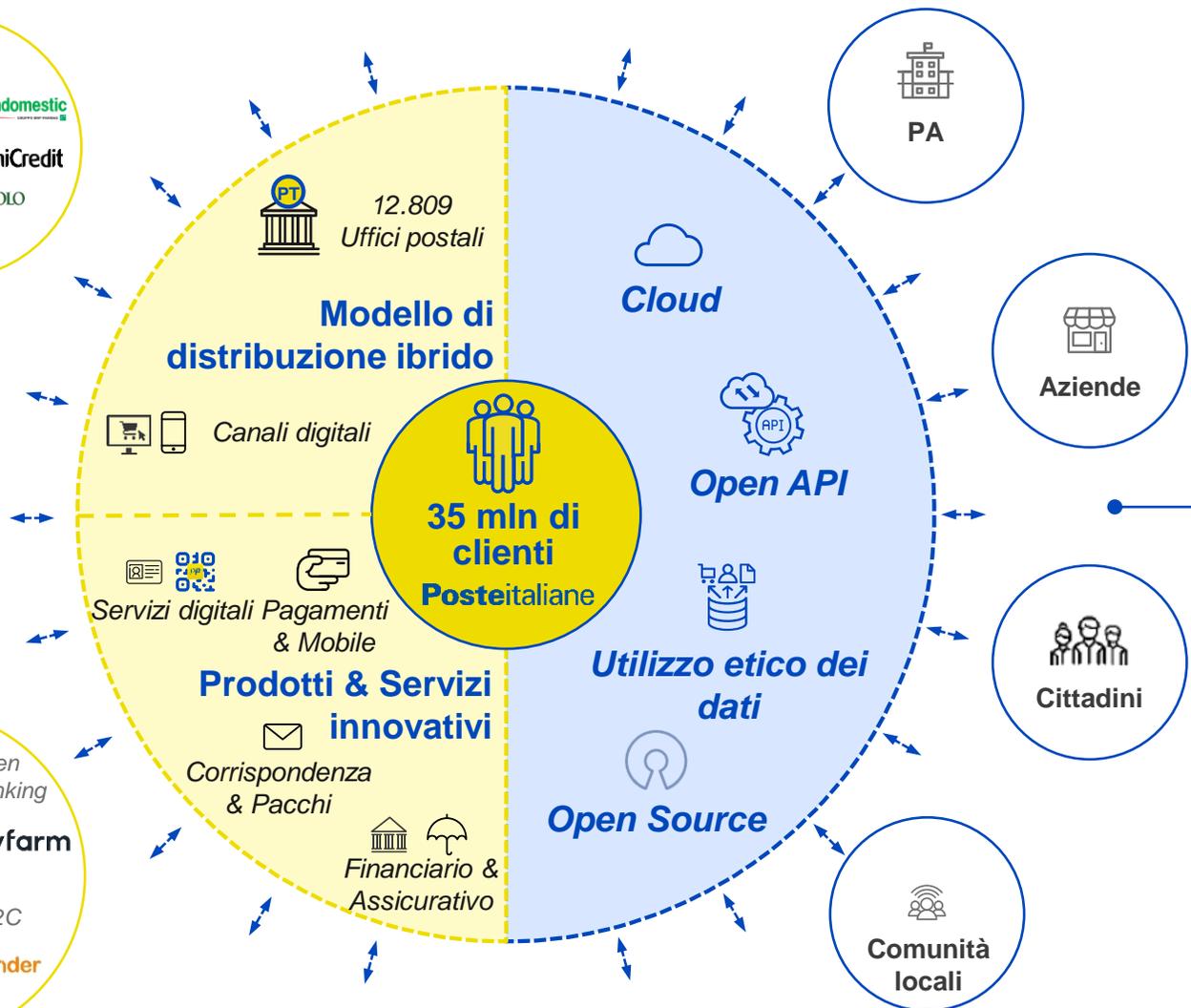
Rete capillare di distribuzione di terzi

Rafforzata prossimità con i clienti



Partner digitali innovativi

Integrazione nella nostra offerta attraverso una piattaforma di Open Innovation API

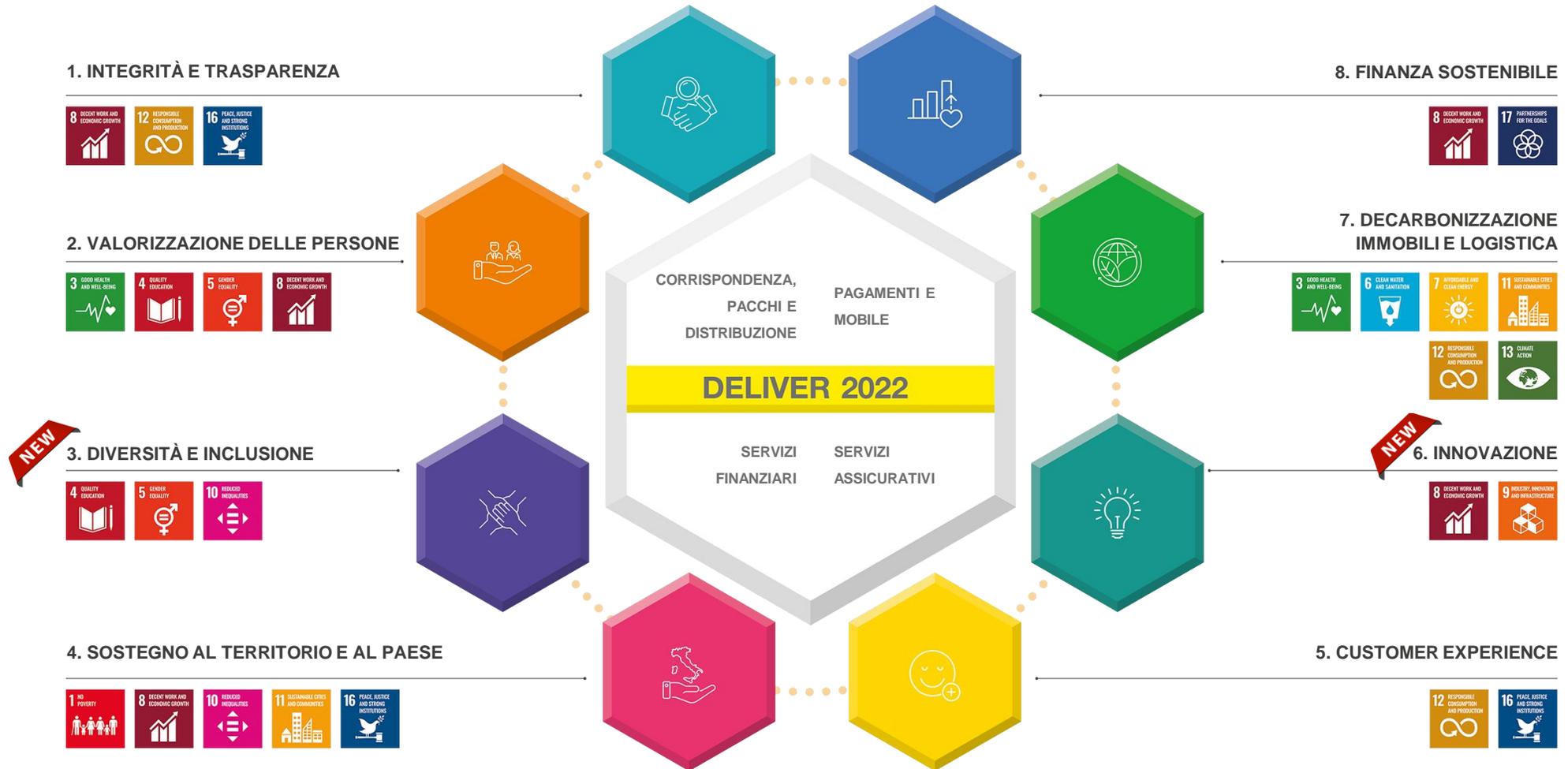


Rafforzare le persone, le aziende e la pubblica amministrazione in ambito digitale

Il motore dell'innovazione e della digitalizzazione in Italia

PIATTAFORMA DIGITALE ABILITATA AL CLOUD

L'integrazione di obiettivi di sostenibilità nei processi aziendali supporta la performance di lungo periodo e riduce il profilo di rischio. La Strategia di Sostenibilità del Gruppo si basa su 8 pilastri:



Con un fatturato di oltre 11 miliardi di euro, il Gruppo genera impatti significativi diretti, indiretti e indotti sul Paese, in particolare su Prodotto interno lordo, entrate fiscali, occupazione e reddito familiare



€ 1,2 miliardi (48% degli acquisti totali da fornitori italiani) da oltre 2.300 PMI incaricate dal Gruppo Poste Italiane nel 2019

POSTE ITALIANE AI VERTICI DEI PRINCIPALI INDICI DI SOSTENIBILITA'



RANK #1

Nell'ambito sociale e su questioni ambientali da Institutional Shareholder Services



RANK #5

Tra le 134 aziende mondiali

RANK #46

A livello europeo nel settore 'Transporti e Logistica'

Poste Italiane è stata inclusa nell'indice internazionale e quello regionale Euronext Vigeo Eurozone 120 e Europe 120



RANK #6

Nell'Integrated Governance Index



TOP TEN

Tra i migliori performer nell'ambito assicurativo mondiale

Premiata come 'Industry Mover' per il miglioramento di punteggio a/a rispetto ai peers di settore

**Dow Jones
Sustainability Indices**

SINCE 2019

Poste Italiane è stata inclusa nel Dow Jones Sustainability World Index e nel Europe Dow Jones Sustainability Index



SINCE 2019

Poste Italiane è stata inclusa nel Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) del 2020, negli ambiti di uguaglianza di genere e trasparenza nella comunicazione finanziaria



FTSE4Good

SINCE 2019

Poste Italiane è stata inclusa negli indici FTSE4Good Europe e FTSE4Good Developed, distinguendosi per la gestione trasparente e l'applicazione dei criteri di sostenibilità



AI VERTICI

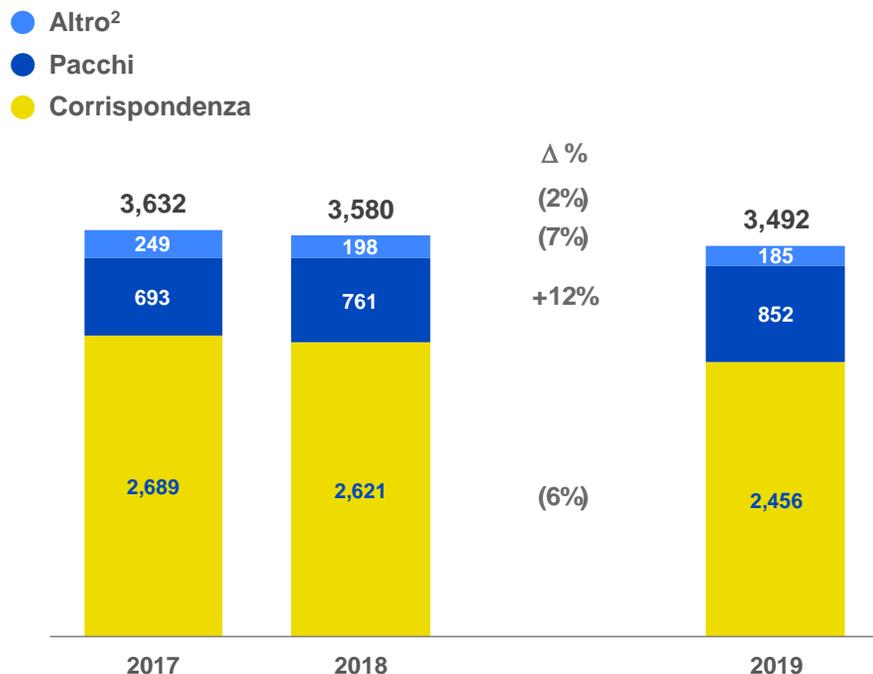
nel 2019 nel Stoxx Europe 600, all'interno del Gender Diversity Index

POSTA, PACCHI E DISTRIBUZIONE

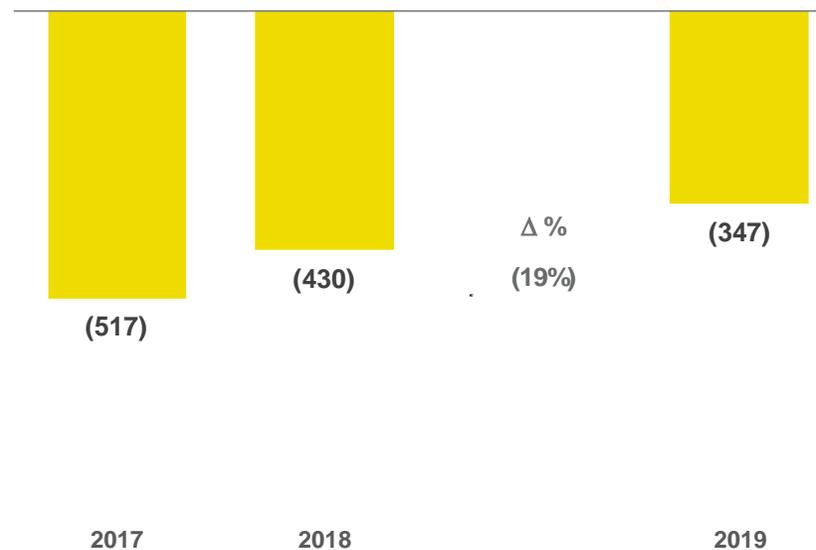
CRESCITA RICAVI DA PACCHI MITIGA IL DECLINO ACCELERATO CORRISPONDENZA; RISULTATO OPERATIVO IN LINEA CON TARGET

€ mln

RICAVI DEL SEGMENTO¹



RISULTATO OPERATIVO



PRINCIPALI FENOMENI

- Declino dei ricavi da Corrispondenza accelerato nel II semestre, dovuto a fenomeni di e-substitution da parte di grandi clienti
- Ricavi da Pacchi in crescita grazie al comparto B2C, con un andamento migliore vs mercato, e a ricavi crescenti nel comparto B2B
- Risultato operativo in linea con l'obiettivo, grazie ad una ristrutturazione accelerata

Ricavi intersettoriali³

4,50

4,63

4,72

Margine operativo

(6%)

(5%)

(4%)

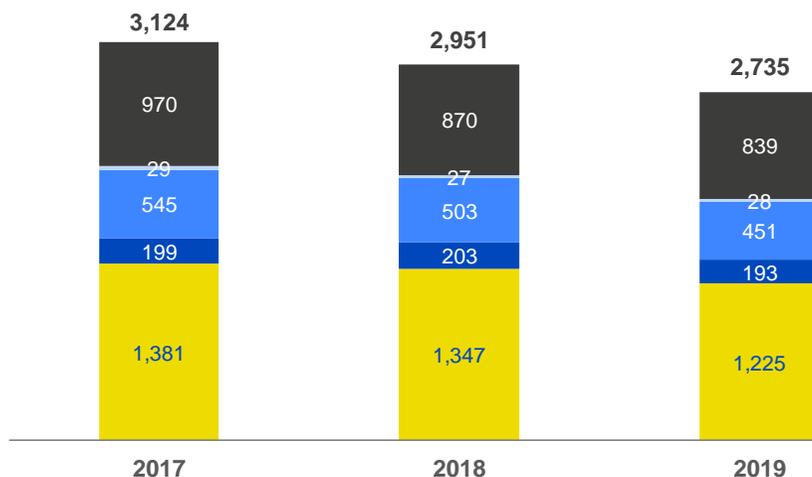
POSTA, PACCHI E DISTRIBUZIONE

DECLINO DELLA POSTA IN LINEA CON IL TREND DI LUNGO TERMINE; PROGRESSIONE DEL B2C

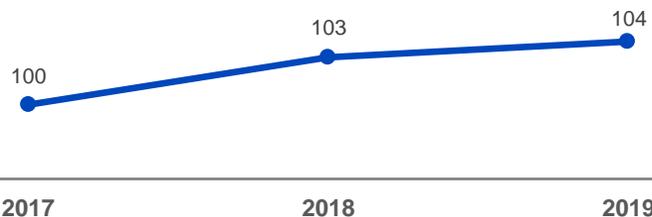
€ mln

VOLUMI CORRISPONDENZA (mln/pz)

- Altro
- Servizi integrati
- Direct marketing
- Posta descritta
- Posta indescritta

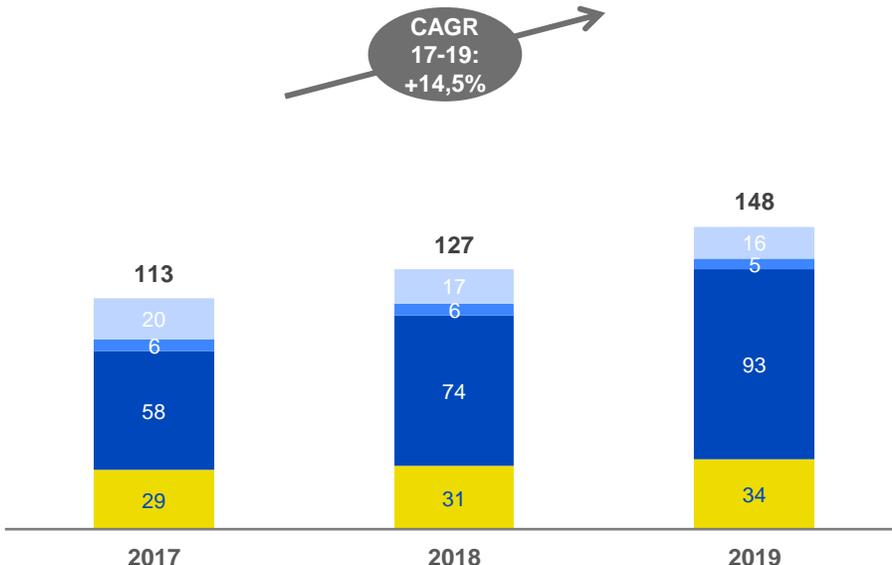


INDICE MEDIO DEI PREZZI (base 100)

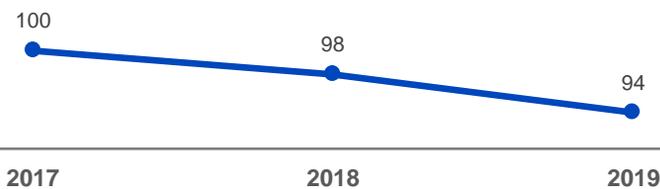


VOLUMI PACCHI (mln/pz)

- Altro²
- C2C
- B2C
- B2B



INDICE MEDIO DEI PREZZI (base 100)



PRINCIPALI FENOMENI

- Volumi della corrispondenza in calo principalmente nei prodotti con margini più bassi (posta indescritta, direct marketing)
- Le tariffe della posta beneficiano del repricing di luglio 2018
- Volumi dei pacchi spinti da una crescita record nel B2C e da un aumento sostenuto nel B2B
- Tariffa media dei pacchi in calo sul mix dei volumi; Tariffa B2C in aumento in un mercato competitivo, grazie a servizi di consegna di maggiore valore

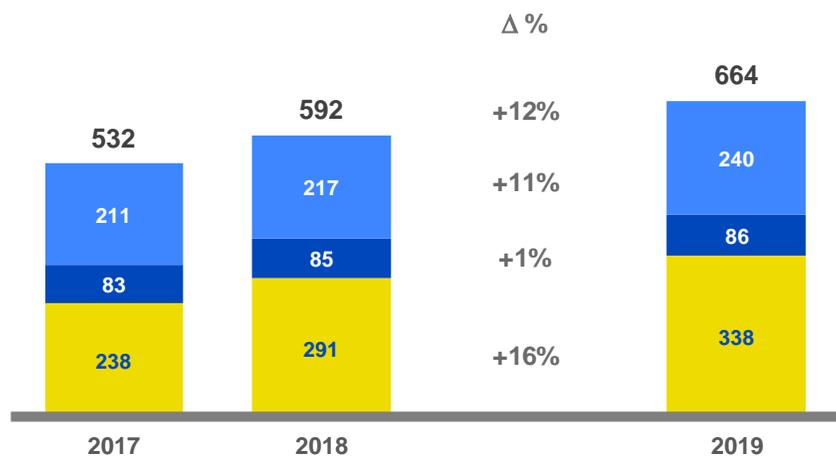
PAGAMENTI E MOBILE

ULTERIORE AUMENTO DEI RICAVI, CON UNA CRESCITA SOLIDA DELLE TRANSAZIONI CON CARTA

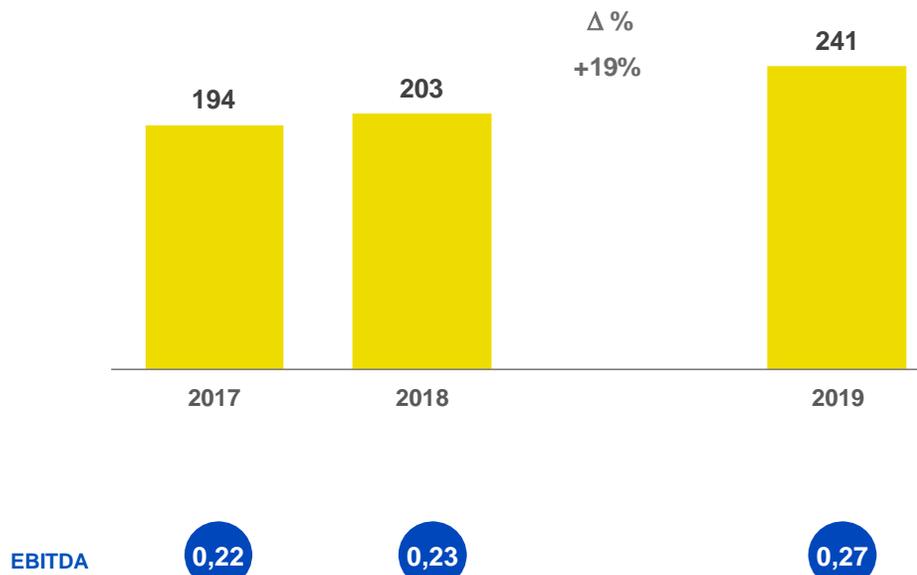
€ mln

RICAVI DEL SEGMENTO

- TLC
- Altri pagamenti
- Pagamenti con carta



EBITDA & RISULTATO OPERATIVO

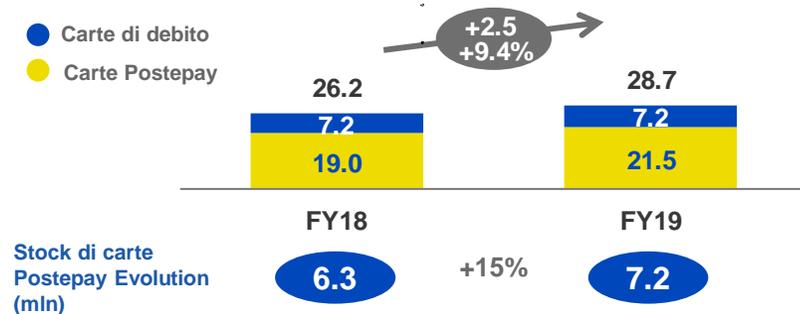


PRINCIPALI FENOMENI

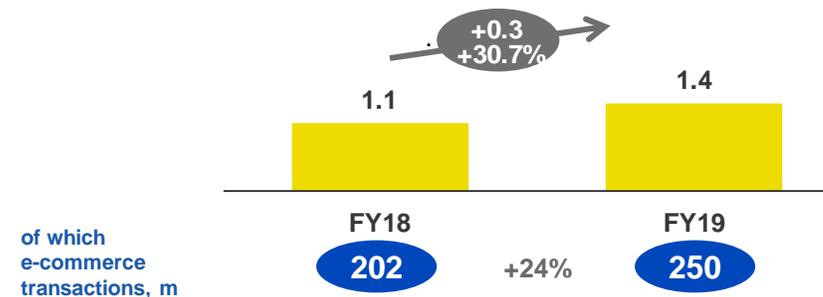
- I ricavi da pagamenti con carta beneficiano di maggiori volumi di transazioni e di un maggiore stock di carte Postepay Evolution
- Altri pagamenti beneficiano della nuova partnership internazionale sul trasferimento digitale di denaro
- I ricavi da telecomunicazioni crescono in un mercato competitivo, grazie ad una base clienti stabile



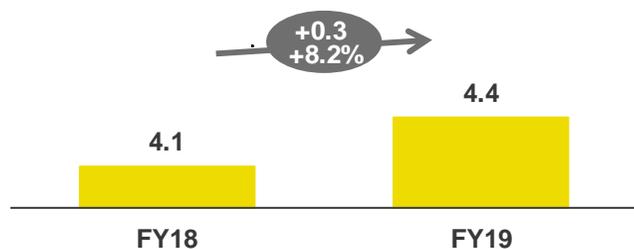
STOCK DI CARTE



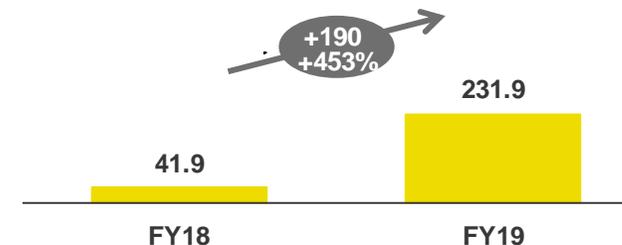
CARTE DI PAGAMENTO - TOTALE TRANSAZIONI (MLD)



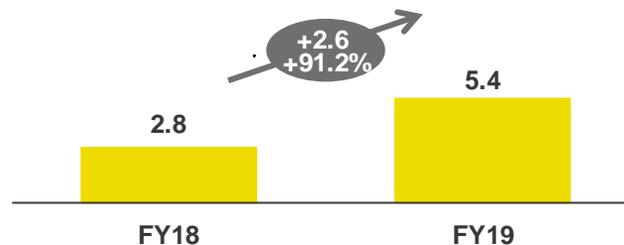
LINEA MOBILE E FISSA, STOCK (MLN)



SOTTOSCRIZIONI POSTEPAY CONNECT (.000)

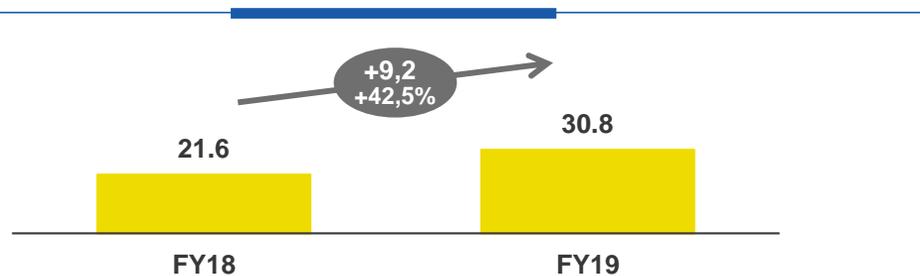


E-WALLET DIGITALI, STOCK (MLN)¹

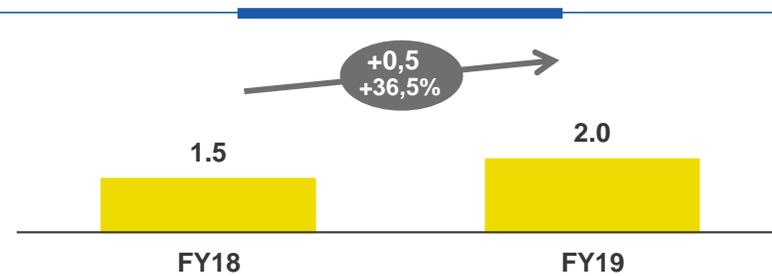


mln

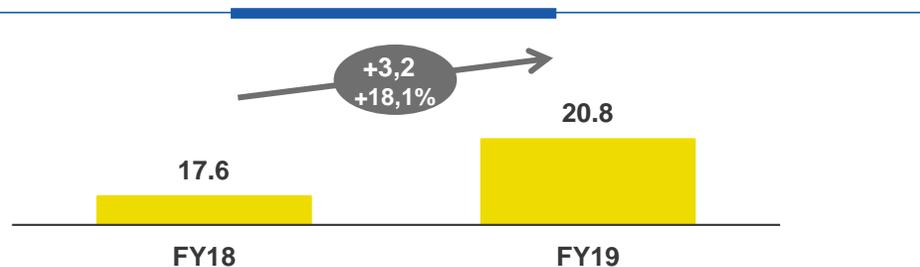
CRESCITA DEI DOWNLOAD DI APP¹



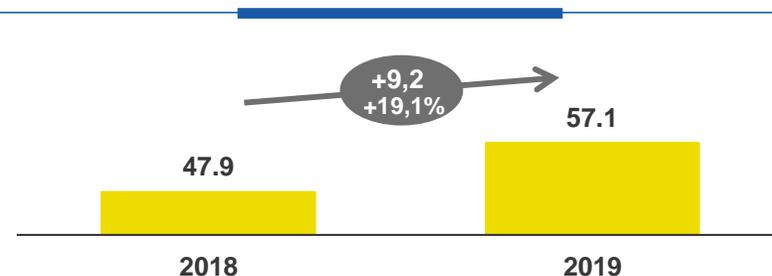
UTENTI GIORNALIERI (WEB E APP)



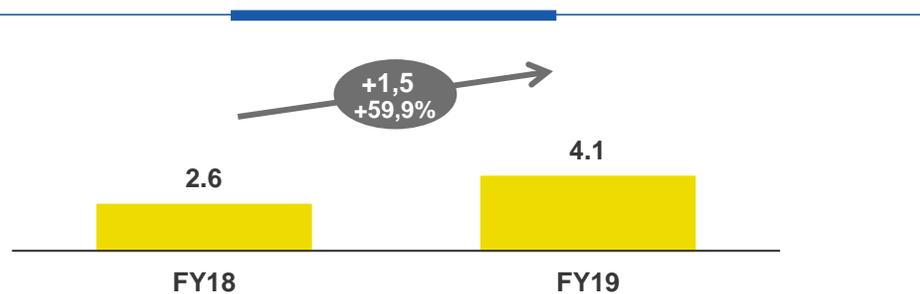
CLIENTI REGISTRATI AI CANALI DIGITALI (WEB E APP)



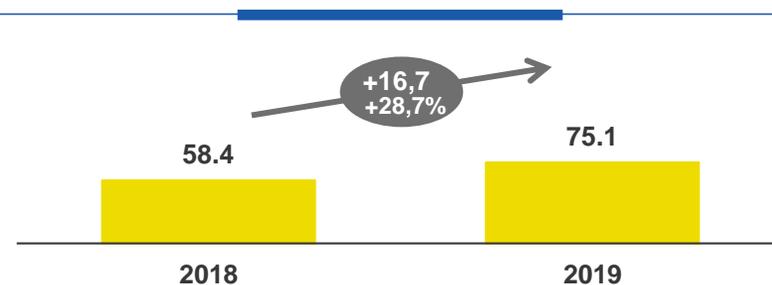
CRESCITA TRANSAZIONI DIGITALI - CONSUMER



STOCK DI IDENTITÀ DIGITALI²



CRESCITA RICERCHE TRACK & TRACE³



SERVIZI FINANZIARI

REDDITIVITA' RICORRENTE SUPPORTATA DALLA CAPACITÀ DISTRIBUTIVA

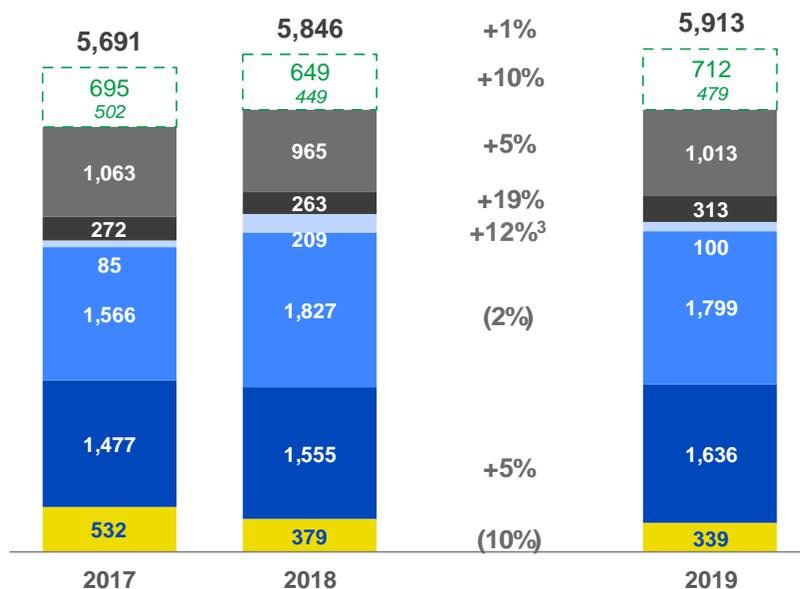
€ mln

RICAVI LORDI

- Ricavi intersettoriali
- Servizi di incasso e pagamento¹
- Distribuzione di prestiti personali e mutui ipotecari²
- Gestione dei risparmio
- Raccolta Risparmio postale
- Interessi attivi
- Plusvalenze nette

Ricavi intersettoriali (di cui Servizi Assicurativi)

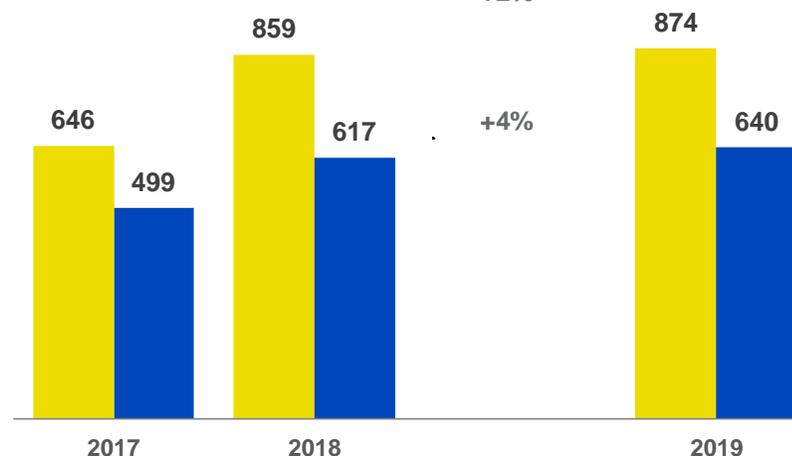
Δ %



RISULTATO OPERATIVO E UTILE NETTO

- Risultato operativo
- Utile netto

Δ %



PRINCIPALI FENOMENI

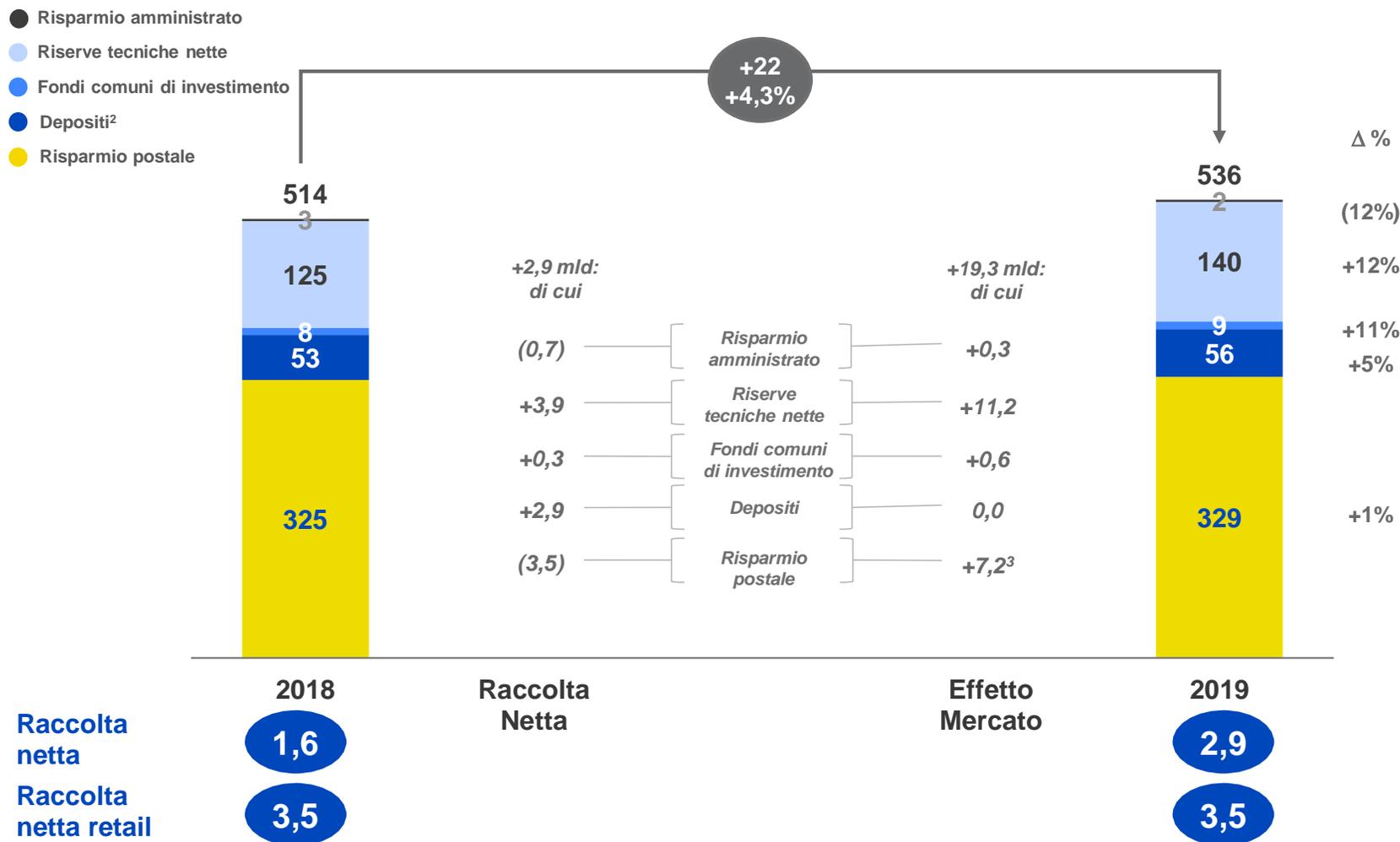
- Solida crescita dei ricavi in settori di interesse strategico: assicurazione, distribuzione di mutui & prestiti e risparmio gestito
- Commissioni da distribuzione del risparmio postale in linea con gli obiettivi
- Incidenza ridotta dei guadagni in conto capitale
- Risultato operativo e utile netto in linea con gli obiettivi

MASSE GESTITE DI GRUPPO

RACCOLTA NETTA POSITIVA E UN MIGLIOR MIX CONFERMANO L'EFFICACIA DELLA STRATEGIA COMMERCIALE

€ mld (se non diversamente indicato)

EVOLUZIONE DELLE MASSE GESTITE¹



PRINCIPALI FENOMENI

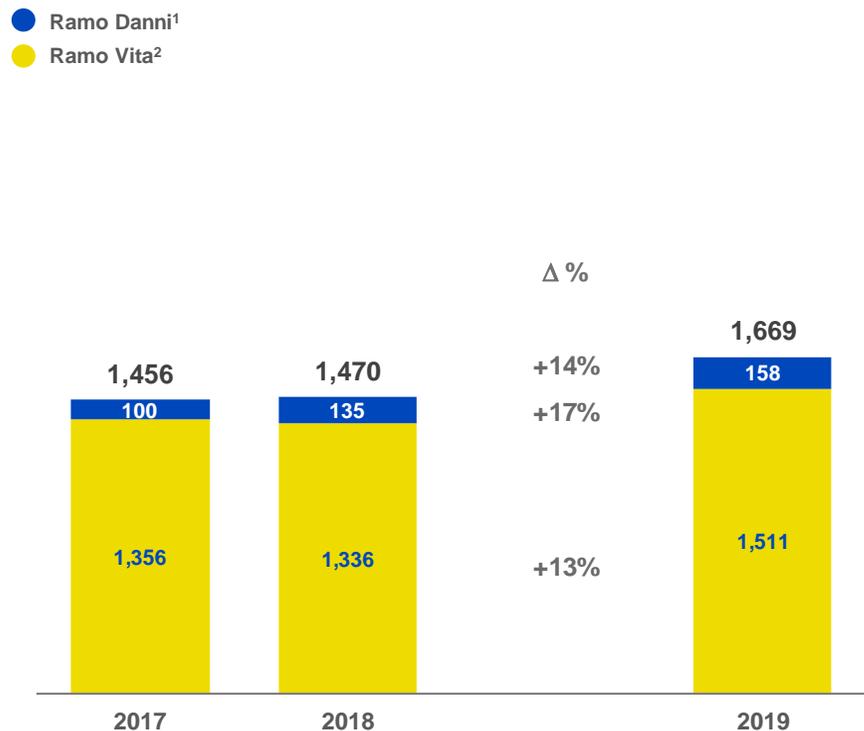
- Il totale delle masse gestite è aumentato di € 22 miliardi, trainato da un effetto mercato positivo e da una raccolta netta di € 2,9 miliardi:
- Servizi assicurativi +3,9 mld di raccolta netta supportata dal successo della strategia di diversificazione multiramato
- Depositi +2,9 mld, grazie alla raccolta netta retail, da Postepay e dall'Amministrazione Pubblica
- Fondi comuni di investimento +0,3 mld di raccolta netta
- Risparmio postale in crescita nel 2019, grazie ad un'offerta commerciale potenziata in un contesto di bassi tassi di mercato

SERVIZI ASSICURATIVI

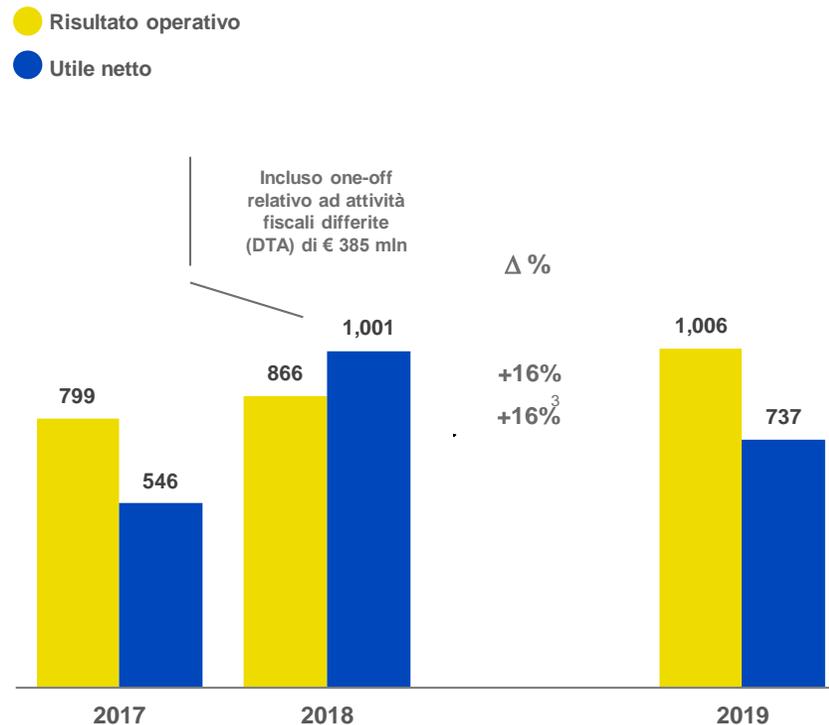
CONSOLIDAMENTO DELLA LEADERSHIP NEL RAMO VITA CON L'OFFERTA MULTIRAMO E CRESCITA DEL RAMO DANNI

€ mln

RICAVI DEL SEGMENTO



RISULTATO OPERATIVO E UTILE NETTO



PRINCIPALI FENOMENI

- Leadership confermata nel Ramo Vita, grazie al focus commerciale su prodotti multiramo che ora rappresentano il 35% dei Premi lordi
- Margine di investimento in aumento in un contesto macroeconomico favorevole
- Ricavi da Ramo Danni in crescita con il positivo contributo di tutti i prodotti
- Risultato operativo e utile netto al di sopra del target, grazie a tutte le linee di prodotto

Premi lordi

20,4

16,8

18,0

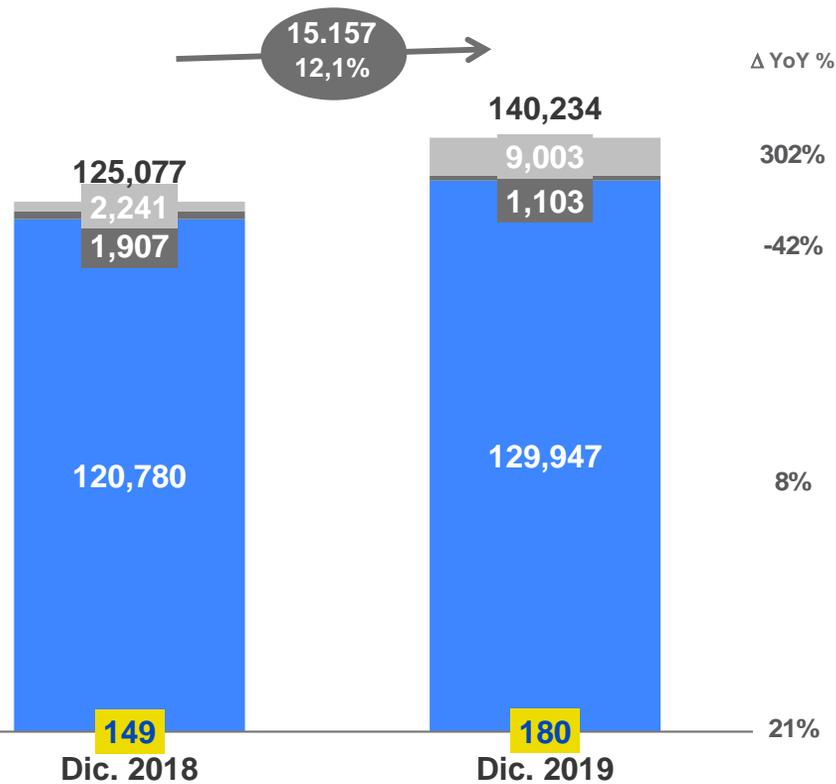
INCREMENTO DELLE RISERVE TECNICHE NETTE MENTRE CAMBIA IL MIX

CONTINUA DIVERSIFICAZIONE VERSO PRODOTTI EFFICIENTI AI FINI PATRIMONIALI

€ mln (se non diversamente indicato)

RISERVE TECNICHE NETTE DI GRUPPO¹

- Multiramo
- Unit linked
- Rivalutabili
- Danni

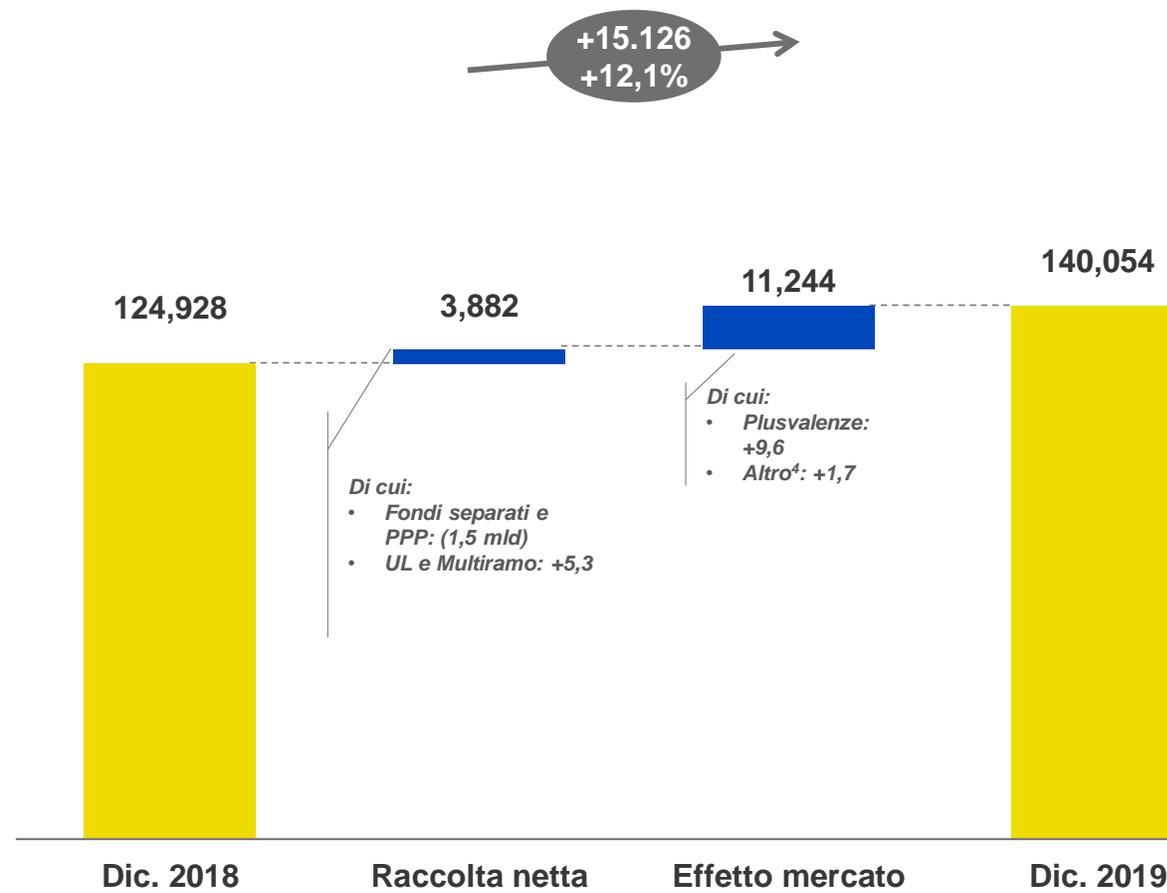


Premi lordi (€ mld)

16,8

18,0

RAMO VITA EVOLUZIONE DELLE RISERVE TECNICHE NETTE



Plusvalenze (€ mld)

2,0

11,6

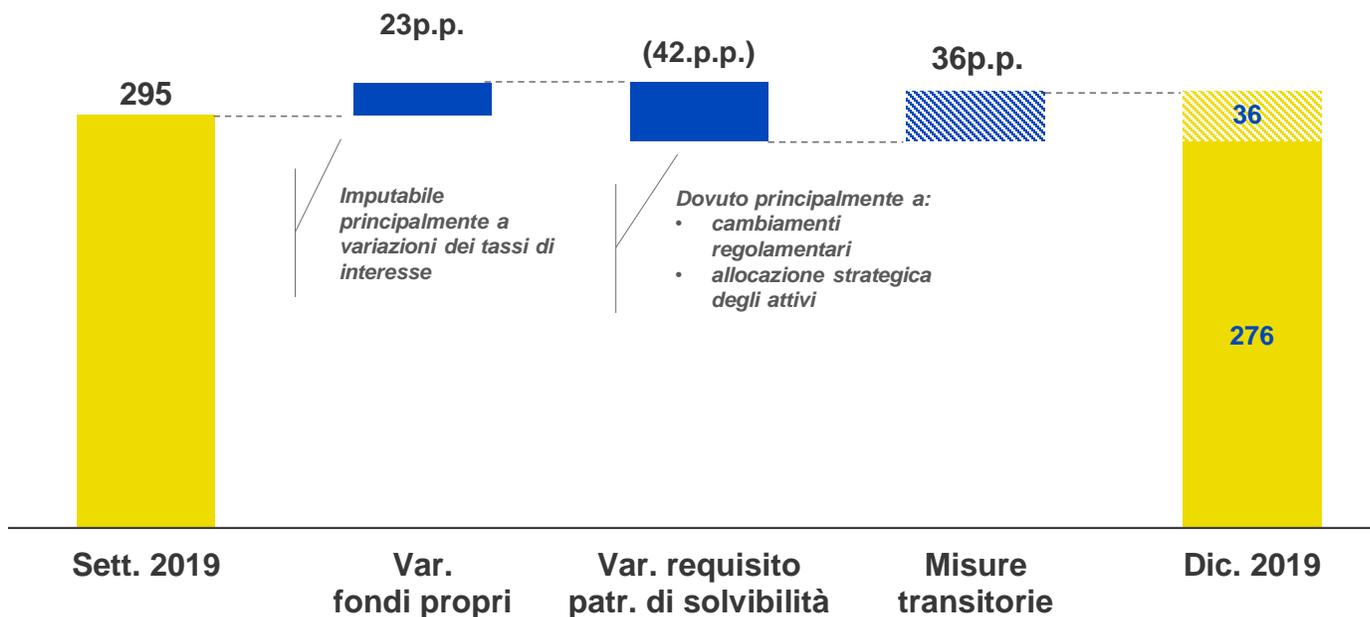
1. Include riserve tecniche del Ramo Danni e al netto delle riserve da riassicurazione; Dati EoP
 2. Include protezione Vita e PPP; 3. Dato EoP; 4. Include interessi, commissioni anticipate e altri elementi minori

SERVIZI ASSICURATIVI: COEFFICIENTE DI SOLVIBILITA' SOLVENCY II

BEN AL DI SOPRA DELLE AMBIZIONI DEL MANAGEMENT DEL 200% NELL'ARCO DI PIANO

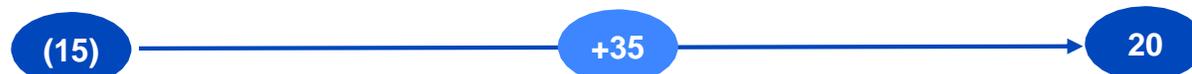
EVOLUZIONE DEL COEFFICIENTE SOLVENCY II

PRINCIPALI FENOMENI



- Impatto positivo derivante dall'aumento dei tassi *risk free*, che più compensa la crescita dello spread BTP-SWAP (+13 p.p.)
- La diversificazione degli attivi in corso, volta a migliorare il profilo rendimento/rischio, contribuisce a una minore volatilità futura del coefficiente Solvency II (-11 p.p.)
- Impatto *una tantum* derivante da cambiamenti regolamentari al modello e dall'aumento della componente variabile della copertura patrimoniale relativa alle esposizioni azionarie¹ (-21 p.p.)
- Le misure transitorie forniscono un buffer di 36 p.p. per far fronte alla volatilità del mercato
- Confermato il pagamento del 50% del dividendo a Poste Italiane nel 2020

10Y SWAP
(bps)



BTP-SWAP
SPREAD
(bps)

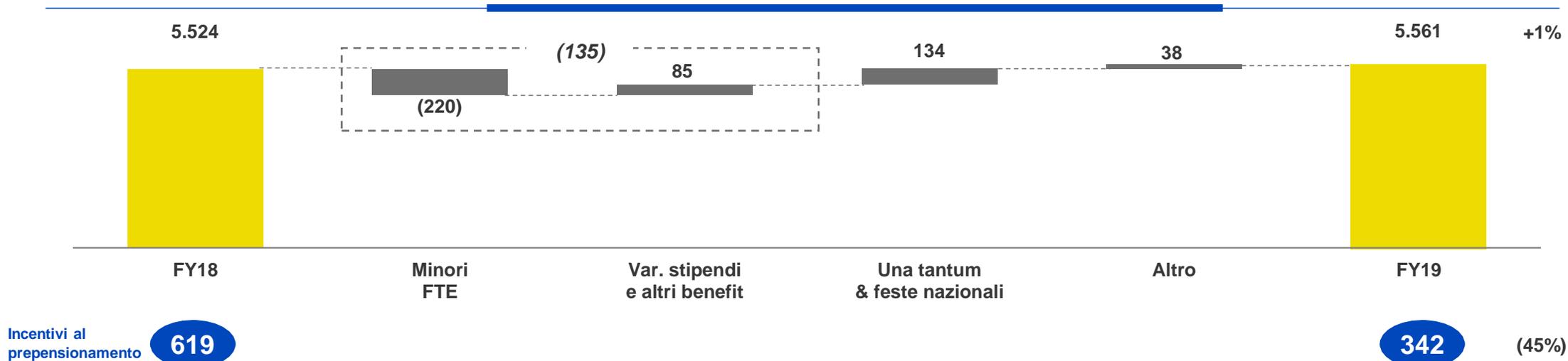


RAZIONALIZZAZIONE DEI COSTI - 2019 VS 2018

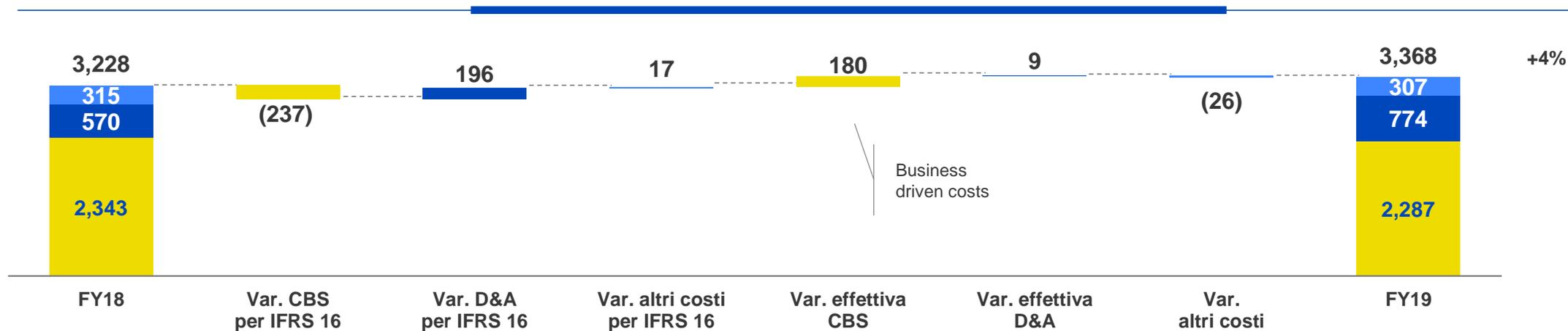
COSTI IN CALO CON MINORI FTE. COSTI NON-HR A SUPPORTO DELLA CRESCITA

€ mln (se non diversamente indicato)

COSTI DEL PERSONALE¹, A/A



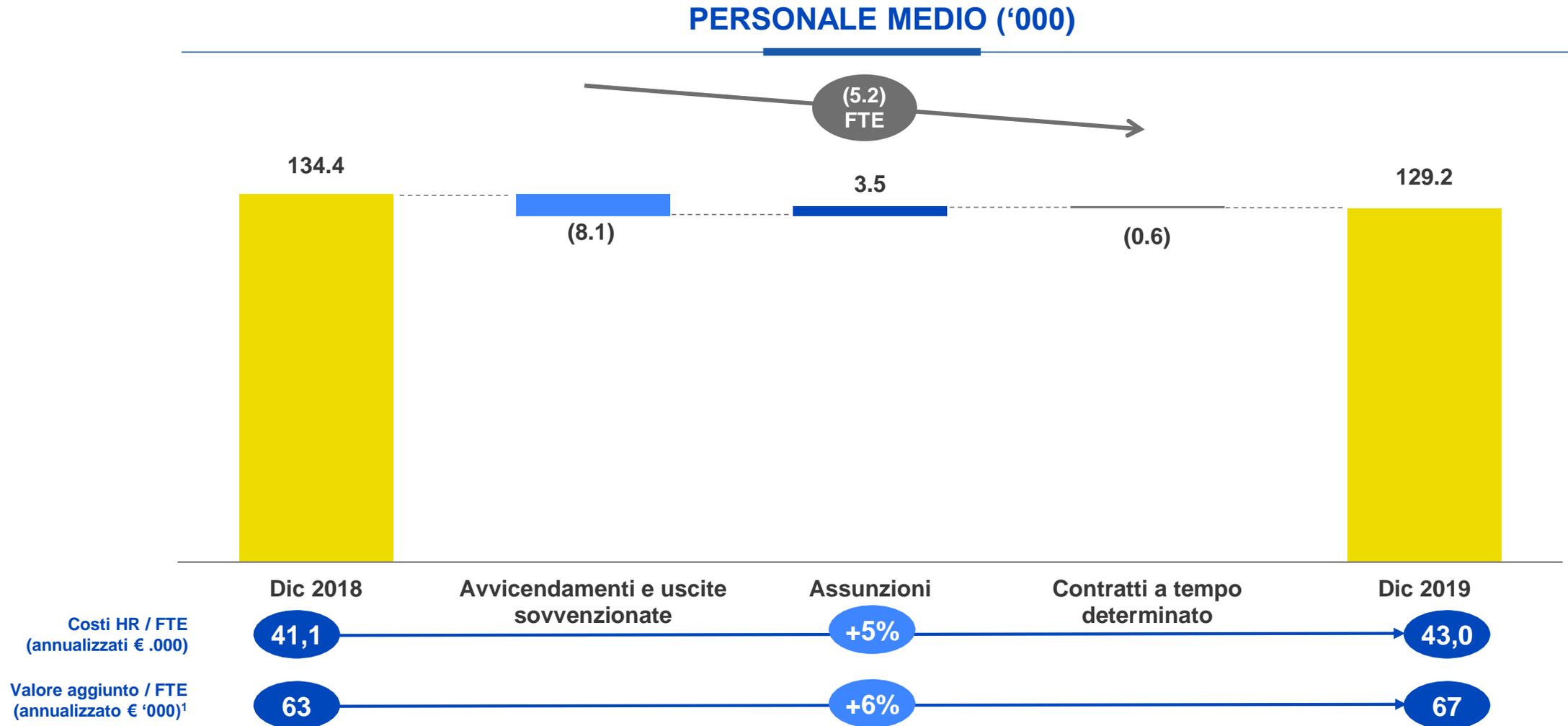
COSTI NON-HR, A/A



● CBS² ● Ammortamenti e svalutazioni ● Altro

EVOLUZIONE DELLA FORZA LAVORO

RIDUZIONE DEL PERSONALE IN ANTICIPO SUL PIANO A SUPPORTO DELLA TRASFORMAZIONE

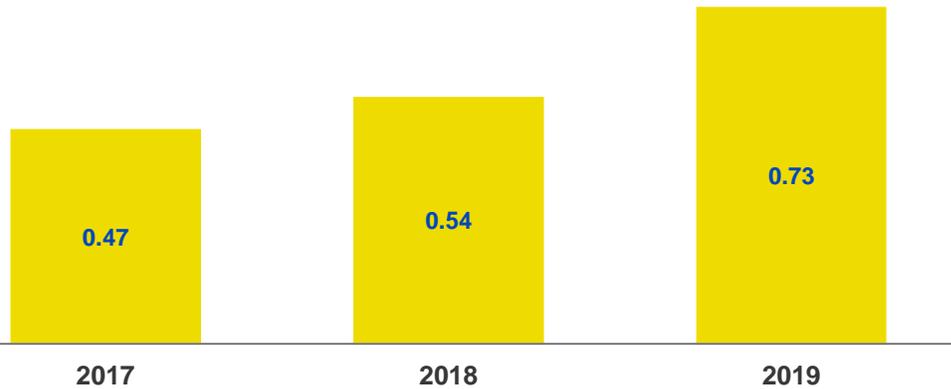


SPESE IN CONTO CAPITALE EFFICACI

CONTINUI INVESTIMENTI PER SUPPORTARE LA STRATEGIA

€ mld (se non diversamente indicato)

PIANO DEI CAPEX



Capex
(% dei ricavi)

5,3%

FOCUS DEGLI INVESTIMENTI

- Corrispondenza, Pacchi e Distribuzione:
 - Investimenti crescenti nell'automazione, nell'efficienza e sulla customer experience
 - Impianti per lo smistamento automatico di corrispondenza mista e pacchi; miglioramento della qualità dei servizi di consegna
- Servizi Finanziari e Assicurativi:
 - Evoluzione dei prodotti e servizi
- Pagamenti e Mobile:
 - Sviluppo di prodotti e innovazioni sui pagamenti con carta (ad es. il QR-Code)

INDICATORI CHIAVE DI PERFORMANCE

MONITORAGGIO DEI PROGRESSI SU TUTTI I SEGMENTI

		2017	2018	2019	
 POSTA, PACCHI E DISTRIBUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> Ristrutturazione della catena logistica Consegne affidabili e rete di distribuzione unica 	Ricavi di divisione / FTE	€ 60 mila	€ 62 mila	€ 64 mila
		Pacchi consegnati da Postini ¹	35 mln / pezzi	45 mln / pezzi	52 mln / pezzi
		Quota di mercato B2C	30%	33%	35%
 PAGAMENTI E MOBILE	<ul style="list-style-type: none"> Valorizzazione dell'ecosistema dei pagamenti 	Totale carte Postepay stock (#)	17,7 mln	19,0 mln	21,5 mln
		di cui Postepay evolution stock (#)	4,7 mln	6,3 mln	7,2m
		Transazioni pagamenti con carta (#)	0,9 mld	1,1 mld	1,4 mld
		Digital e-wallet stock (#)	1,7 mln	2,8 mln	5,4 mln
 SERVIZI FINANZIARI	<ul style="list-style-type: none"> Distribuzione di una gamma completa di prodotti che copre tutte le esigenze finanziarie 	Masse gestite	€ 510 mld	€ 514 mld	€ 536 mld
		Vendita prodotti (#)	8,0 mln	8,4 mln	8,0 mln
		Commissioni per cliente	€ 222	€ 235	€ 241
 SERVIZI ASSICURATIVI	<ul style="list-style-type: none"> Crescita dei prodotti capital-light nel Ramo Vita e dell'offerta del Ramo Danni 	Premi lordi	€ 20,4 mld	€ 16,8 mld	€ 18,0 mld
		% multiramo, unit-linked su Premi lordi totali Vita	4%	8%	36%

Banca Akros	Enrico Esposti	€ 10,00	Buy
Banca IMI	Manuela Meroni, Elena Perini	€ 9,00	Add
Bank of America	Alberto Cordara	€ 10,00	Neutral
Citigroup	Azzurra Guelfi	€ 9,50	Buy
Deutsche Bank	Paola Sabbione	€ 10,50	Buy
Equita	Giovanni Razzoli	€ 10,30	Buy
Fidentiis	Fabrizio Bernardi	€ 9,88	Hold
Goldman Sachs	Matija Gergolet	€ 12,50	Buy
Intermonte	Alberto Villa	€ 9,50	Outperform
JP Morgan	Ashik Musaddi	€ 12,60	Overweight
Kepler Cheuvreux	Anna Maria Benassi	€ 10,00	Buy
Mainfirst	Irene Rossetto	€ 9,20	Buy
Mediobanca	Gian Luca Ferrari	€ 10,00	Outperform
UBS	Federico Braga	€ 8,20	Neutral

Prezzo Obiettivo medio e Rating



Prezzo Obiettivo medio: € 10,08

Questo documento contiene alcune dichiarazioni previsionali, che riflettono le attuali opinioni del management di Poste Italiane in merito ad eventi futuri e alle prestazioni finanziarie e operative della Società e del Gruppo.

Tali dichiarazioni previsionali sono rese alla data del presente documento e si basano su aspettative attuali, ipotesi ragionevoli e proiezioni su eventi futuri e sono, pertanto, soggette a rischi e incertezze. I futuri ed effettivi risultati e prestazioni potrebbero infatti materialmente differire da quanto espresso o implicito in questa presentazione, a causa di diversi fattori, molti dei quali al di fuori della capacità di Poste Italiane di prevedere, controllare o stimare con precisione, ivi inclusi, senza pretesa di completezza, cambiamenti del quadro legislativo e regolamentare, sviluppi del mercato, fluttuazioni dei prezzi e altri rischi e incertezze, quali, a titolo esemplificativo, rischi derivanti dalla recente pandemia da Covid-19 e dalle misure restrittive adottate da ciascuna Nazione per farvi fronte.

Le dichiarazioni previsionali contenute nel presente documento non costituiscono una garanzia sulle prestazioni future e, pertanto, si avverte di non fare indebito affidamento su di esse.

Questo documento non costituisce una raccomandazione relativa ai titoli della Società, non contiene un'offerta di vendita o nessuna sollecitazione all'offerta di acquisto di titoli emessi da Poste Italiane o da una qualsiasi delle sue società del Gruppo o altre forme di attività, prodotti o servizi finanziari.

Fatto salvo quanto richiesto dalla normativa vigente, Poste Italiane nega qualsiasi intenzione o obbligo di aggiornare o rivedere le dichiarazioni previsionali contenute nel presente documento per riflettere eventi o circostanze successive alla data del medesimo.

Questo documento include informazioni finanziarie di sintesi e non deve essere considerato un sostituto del bilancio completo di Poste Italiane.

Addizioni di numeri nel documento potrebbero non tornare a causa di arrotondamenti.