



YOLO Group: il Cda approva il Piano Strategico 2025-2027

- Nel prossimo triennio YOLO continuerà ad operare attraverso un modello di business di *Digital Broker* ed abilitatore tecnologico, consolidando il vasto patrimonio di prestigiose partnership in essere e sviluppando una robusta pipeline di nuove collaborazioni con partner sia B2B che B2B2C
- L'offerta di prodotti assicurativi intermediati sarà significativamente ampliata e diversificata, investendo in A.I., data analytics e tech operations per conservare il vantaggio competitivo detenuto nel mercato italiano dell'Insurtech
- I principali driver di crescita identificati afferiscono: (i) lo sviluppo di un'offerta di prodotto per le PMI, segmento ad elevato potenziale di ricavi commissionali, sfruttando sia il canale bancassurance che il phygital; (ii) servizi di Advisory & Education per gli operatori del mercato assicurativo; (iii) significativo ampliamento della rete di dealer (fisici e digitali) nel segmento mobility, valorizzando l'esperienza di successo di AllianceInSay
- Prevista una crescita organica dei ricavi oltre i €15 milioni nel 2025 e superiore ai €30 milioni nel 2027, e l'inizio di una generazione di redditività con un EBITDA margin del ~5% nel 2025 e del ~20% nel 2027
- Continua valutazione di operazioni di crescita inorganica tramite acquisizioni mirate e con elevato fit strategico, volte ad accelerare la crescita dei ricavi ma garantendo al contempo una rigorosa disciplina finanziaria

Milano, 20 novembre 2024 – Il consiglio di amministrazione di YOLO Group ("YOLO"), uno dei principali operatori nel mercato Insurtech italiano di servizi assicurativi digitali quotato su Euronext Growth Milan, ha approvato oggi il Piano Strategico 2025-2027 ("**Piano**").

Il documento, strategico e programmatico, conferma il modello di business della società aggiornandone azioni e obiettivi di crescita alla luce delle tendenze del mercato di riferimento e alle relative opportunità. In particolare:

- accelerazione della crescita nell'Insurtech, in termini di tecnologie applicate e distribuzione;
- maggiore accessibilità al mercato assicurativo, anche di nuovi segmenti di utenza, grazie all'innovazione delle strategie distributive (i.e. multicanalità);
- nascita di opportunità per innovare nella distribuzione e nell'offerta di prodotti determinata dall'evoluzione del quadro normativo e regolamentare (es. polizze catastrofali);
- emergere di nuove categorie di rischio e necessità di sviluppare prodotti innovativi per fronteggiare le crescenti complessità.

Nello scenario delineato, YOLO continuerà a operare attraverso il modello di business fondato su:

- brokeraggio assicurativo in chiave digitale ("**Digital Brokerage**"), con un modello distributivo integrato (canali phygital e digital) ed ampia gamma di prodotti realizzati in collaborazione con le compagnie partner;



- Servizi per abilitare la distribuzione digitale di prodotti assicurativi (“**Tech Services**”) in ottica B2B e *white/co-label* a beneficio di compagnie di assicurazione, banche e retailer (es. utilities e grande distribuzione).

Il Piano indica tre direttrici di sviluppo per conservare il vantaggio competitivo detenuto da YOLO nel mercato italiano dell’insurtech:

- scale up delle partnership esistenti e accelerazione della conversione di una robusta pipeline di nuove collaborazioni;
- potenziamento e diversificazione dell’offerta di prodotti assicurativi;
- investimenti strategici in A.I., data analytics e tech operations.

I robusti obiettivi di crescita dei ricavi saranno sostenuti da alcuni filoni trainanti che sono stati identificati in:

- sviluppo di un’articolata offerta assicurativa per le PMI, segmento di clientela caratterizzato da elevato potenziale di ricavi commissionali, sfruttando il potenziale distributivo delle partnership di digital bancassurance e della piattaforma distributiva integrata fisica e digitale (phygital) di Yolo;
- servizi di Advisory & Education per gli operatori del mercato assicurativo, per i quali è stata costituita una business line dedicata;
- potenziamento, nel segmento mobility (dove YOLO opera attraverso il tech broker AllianceInsay) della rete dei dealer fisici e digitali.

Il patrimonio di relazioni e *capabilities* costruito negli anni recenti ha messo YOLO nelle condizioni adeguate per cogliere le opportunità offerte dallo scenario di mercato e raggiungere gli obiettivi tempo per tempo prefissati. Dall’inizio dell’attività, YOLO ha sviluppato 140 partnership, in Italia e all’estero, per abilitare l’offerta assicurativa digitale ed ha diversificato il proprio portafoglio di offerta con oltre 100 prodotti. Inoltre, è stato sviluppato un innovativo modello distributivo ibrido fisico e digitale (phygital), anche attraverso la piattaforma YOLO Insurance Network (“**YIN**”) che permette ad agenzie assicurative e broker di piccole dimensioni d’integrare avanzate soluzioni digitali nel proprio modello fisico di gestione e distribuzione.

Nell’esercizio corrente, YOLO ha continuato il proprio percorso di crescita, sia pure con tassi inferiori a quelli del 2023, anno in cui i risultati sono stati alimentati dal consolidamento di AllianceInsay (di cui era stata acquisita la maggioranza in apertura d’esercizio). Per la prima volta dalla nascita è previsto il conseguimento di un EBITDA positivo nel corso del secondo semestre del 2024 con ricavi superiori a €10 milioni.

Il Piano Strategico 2025-2027 evidenzia una sostenuta crescita di ricavi organici, previsti raggiungere un livello di oltre €15 milioni nel 2025 e superiori a €30 milioni nel 2027 (con un CAGR ’24 – ’27 superiore al 40%), con redditività positiva e crescente. L’EBITDA margin è previsto in crescita dal ~5% (~7% sui ricavi netti dei costi distributivi variabili) nel 2025 al ~20% (>30% sui ricavi netti dei costi distributivi variabili) nel 2027.



Un contesto favorevole per il consolidamento dell'industria Insurtech e dei servizi di brokeraggio potrebbe ulteriormente sostenere e accelerare gli obiettivi di crescita e redditività del Piano anche valutando acquisizioni mirate o partnership con elevato fit strategico nel quadro di una stringente disciplina finanziaria nel perseguimento degli obiettivi di creazione di valore per gli azionisti.

A tal fine, YOLO ha conferito a Intesa Sanpaolo - Divisione IMI Corporate & Investment Banking un mandato per la valutazione di tutte le possibili opzioni strategiche per l'accelerazione della crescita della società.

Gianluca De Cobelli, co-fondatore e CEO di YOLO Group, ha dichiarato: *“Il Piano Strategico approvato conferma l'indirizzo strategico adottato fino ad oggi, rafforza gli interventi funzionali alla crescita allineando gli obiettivi alle tendenze in atto. Riteniamo che il nostro modello di business, la tecnologia sviluppata e la distribuzione integrata fisico-digitale ci posizionino in maniera ottimale per cogliere le opportunità offerte dal mercato assicurativo e dall'Insurtech”*.

Il comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor/Comunicati Stampa del sito www.yolo-insurance.com.

Per la trasmissione e lo stoccaggio delle Informazioni Regolamentate, YOLO Group S.p.A. si avvale del sistema di diffusione eMarket SDIR e del meccanismo di stoccaggio eMarket STORAGE disponibili all'indirizzo www.emarketstorage.com gestito da Teleborsa S.r.l. - con sede in Piazza di Priscilla, 4 - Roma.



YOLO GROUP

YOLO Group è una società dell'insurtech, tra le principali in Italia e con una presenza all'estero, con due linee d'offerta: servizi per abilitare la distribuzione digitale di prodotti assicurativi di compagnie di assicurazione, banche e retailer (p.e., utilities e grande distribuzione); distribuzione diretta di prodotti assicurativi realizzati in collaborazione con le compagnie.

Dalla costituzione, alla fine del 2017, YOLO ha sviluppato 140 partnership, in Italia e all'estero, per abilitare l'offerta assicurativa digitale.

Nella distribuzione diretta, YOLO ha adottato un modello ibrido (c.d. phygital), che combina canale digitale e canali fisici. Nel 2022 ha lanciato Yolo Insurance Network (YIN), piattaforma che permette ad agenzie assicurative e broker di piccole dimensioni d'integrare il digitale nel modello fisico di gestione e distribuzione. A YIN hanno aderito 600 intermediari.

YOLO è quotata dal 2022 nel segmento ordinario di Euronext Growth Milan. Tra i principali azionisti, oltre ai due co-fondatori (Gianluca De Cobelli e Simone Ranucci Brandimarte), figurano Generali Italia, Intesa Sanpaolo Vita, Neva SGR, Primo Ventures SGR, Mansutti, IBL Banca, Net Insurance, Smart4Tech, Banco Desio e della Brianza. Sito web: www.yolo-insurance.com

CONTATTI

Investor Relations

Francesco Grieco
investor.relations@yolo-group.com

Media Relations

Twister communications group

Lucia Saluzzi + 39 347 5536979
Emilio Miosi + 39 338 6546410
yolo@twistergroup.it

Euronext Growth Advisor

EnVent Italia SIM S.p.A

Paolo Verna
pverna@envent.it