



## YOLO: NUOVO IMPULSO AL MODELLO PHYGITAL TRAMITE L'ACQUISIZIONE DI UN BROKER TECH SPECIALIZZATO NELL'AUTOMOTIVE

*Sottoscritto un accordo vincolante per acquisire una partecipazione di maggioranza pari al 51% di AllianceInsay, broker specializzato nell'offerta di garanzie CVT per il segmento automotive con un modello operativo a elevato grado di digitalizzazione. Previste importanti sinergie commerciali, distributive e tecnologiche.*

**Milano, 22 dicembre 2022 - YOLO Group S.p.A.** ("YOLO" o la "Società"), uno dei principali operatori nel mercato *insurtech* italiano di servizi assicurativi digitali, comunica di aver sottoscritto in data odierna il contratto di compravendita del 51% del capitale sociale di AllianceInsay Broker Spa ("AllianceInsay" o "Broker"). Il *closing* dell'operazione, previsto entro la fine del primo trimestre del 2023, è subordinato all'esito positivo della procedura di *Golden Power*, oltre che all'ottenimento delle rinunce alle clausole di *change of control* da parte di alcune controparti contrattuali come prassi per tali operazioni.

Contestualmente alla firma dell'accordo vincolante sono state concesse opzioni put e call sul residuo 49% e si prevede, al momento del *closing*, la sottoscrizione di Patti Parasociali sulla governance. L'acquisizione avverrà al prezzo di circa 1,1 M€ e sarà regolata per cassa nelle seguenti tranche di pagamento:

- il 90% del prezzo alla data del *closing* dell'operazione;
- il restante 10% del prezzo all'approvazione del Bilancio 2022.

È previsto un *earn-out* calcolato sui risultati del Bilancio 2023 da pagarsi all'approvazione dello stesso e calcolato come da prassi per operazioni di questo tipo.

Nata con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento unico per i concessionari auto, AllianceInsay si è specializzata nella distribuzione indiretta di servizi e prodotti assicurativi per il ramo danni del settore *automotive*, tra cui in particolare le garanzie accessorie complementari CVT (Corpi Veicoli Terrestri), operando tramite accordi di collaborazione con primarie compagnie assicurative. Il modello operativo del Broker si avvale di due asset tecnologici, una **piattaforma CRM** per la gestione e distribuzione dei prodotti messa a disposizione dei dealer e una **web app** che permette l'accesso ai servizi di post-vendita per il cliente finale. Si stima che il Broker avrà un giro d'affari 2022 per 2M€ di ricavi con un EBITDA margin del 9% e assenza di indebitamento finanziario mentre la Società prevede una chiusura dell'esercizio corrente in linea con le previsioni pubblicate nel documento d'ammissione per quanto riguarda i ricavi mentre, sulla base del dato previsionale di EBITDA atteso dalla Società, l'indice di rilevanza non rientra nella fattispecie di cui all'art. 14 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> I ricavi di AllianceInsay, al netto dei ricavi non ricorrenti, ammontavano al 31/12/21 ad euro 2,391 mln e al 30/6/22 ad euro 0,95 mln con un EBITDA pari ad euro 0,233 mln al 31/12/21 ed euro 0,119 mln al 30/06/22. I ricavi di Yolo Group, al netto dei ricavi non ricorrenti, ammontavano al 31/12/21 ad euro 2,325 mln e al 30/6/22 ad euro 1,523 mln con un EBITDA negativo pari ad euro 0,706 mln al 31/12/21 ed EBITDA negativo per euro 0,899 mln al 30/6/22. L'attivo di Yolo Group sia al 31/12/21 che al 30/6/22 era pari a 10 mln mentre l'attivo del Broker al 31/12/21 e al 30/6/22 è pari ad euro 1,2 mln.



YOLO ha individuato in AllianzInsay un operatore in grado di accelerare il suo percorso di crescita nell'innovazione dei modelli di distribuzione assicurativa, in particolare il canale **phygital**, previsto dal piano strategico di sviluppo alla base della recente IPO. In questo disegno si colloca anche il lancio, nell'aprile scorso, di "**YOLO Insurance Network**", la piattaforma che consente ad agenti e broker di semplificare l'operatività, gestire in modo efficace le attività commerciali e innovare il portafoglio di offerta con soluzioni assicurative digitali (tra cui quelle per lo sport, la mobilità e gli animali domestici oltre a quelle per PMI) o polizze tradizionali ridisegnate in chiave digitale (tra cui quelle per l'auto e la casa).

Grazie all'operazione, YOLO potrà generare importanti sinergie commerciali, tecnologiche e distributive ampliando la propria offerta con nuove soluzioni di prodotto (motor, CVT e altro), completando la propria *proposition tech* con una piattaforma verticale sull'*automotive* raggiungendo così un nuovo target di utenza composto dai concessionari auto. Accelerare la transizione a modelli di gestione fondati sul digitale come fattore strategico per guadagnare efficienza è al centro della strategia di YOLO che ha per questo modificato il pay-off da "**On Demand Insurance**" a "**Tech Insurance**" che esprime compiutamente il ruolo di abilitatore dell'offerta assicurativa digitalizzata ed integrata.

Per completezza si segnala che l'acquisizione non si configura come un'operazione di *reverse takeover* ai sensi e per gli effetti dell'articolo 14 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

\*\*\*

Il comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor/Comunicati Stampa del sito [www.yolo-insurance.com](http://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 disponibile all'indirizzo [www.emarketstorage.com](http://www.emarketstorage.com) gestiti da Spafid Connect S.p.A., con sede in Foro Bonaparte 10, Milano.

\*\*\*

**YOLO Group**, quotata sul segmento professionale di Euronext Growth Milan, è uno dei principali operatori nel mercato *insurtech* italiano di servizi assicurativi digitali che permette di sottoscrivere su base *on demand* e *pay-per-use* i prodotti dei principali gruppi assicurativi nazionali e internazionali. Nel 2022, YOLO è stata inclusa nella classifica *The DIA Community Top 250*, la selezione globale delle migliori startup *insurtech* e ha vinto il premio "**Best IPO 2022**" promosso da Assonext. Nel 2021, YOLO è stata premiata come *Miglior Insurtech all'Italy Insurance Forum*, l'iniziativa promossa da *Insurance Club* ed è stata inserita nella lista dei *100 leader dell'insurtech* da *Forbes Italia*. Nell'azionariato della società sono presenti i due co-fondatori (Gianluca De Cobelli e Simone Ranucci Brandimarte), Generali Italia, Intesa Sanpaolo Vita, Neva SGR, Primo Ventures SGR, Be The Change, CRIF, Mansutti, Net Insurance, Miro Venture e Banca di Piacenza. Sito web: [www.yolo-insurance.com](http://www.yolo-insurance.com)



## CONTATTI

### **Investor Relator YOLO Group S.p.A.**

Francesco Grieco – Investor Relation Manager  
Blend Tower, Piazza Quattro Novembre 7, 20124 Milano (MI)  
[investor.relations@yolo-group.com](mailto:investor.relations@yolo-group.com)

### **Media Relations**

#### **Twister communications group**

Cinzia Delogu +39 348 3663594  
Lucia Saluzzi + 39 347 5536979  
[yolo@twistergroup.it](mailto:yolo@twistergroup.it)

### **Euronext Growth Advisor**

#### **EnVent Capital Markets Ltd**

Euronext Growth Advisor 42 Berkeley  
Square – London W1J 5AW  
[pverna@eventcapitalmarkets.uk](mailto:pverna@eventcapitalmarkets.uk)