



YOLO Group: il Consiglio di amministrazione approva il Piano Strategico 2026-2028

- L'obiettivo è valorizzare il ruolo di YOLO come broker digitale per cogliere la crescita strutturale della domanda assicurativa
- La strategia è fondata su tre aree d'intervento: (i) crescita organica e inorganica dell'attività di broker assicurativo; (ii) valorizzazione della business line Tech Services e individuazione di un partner strategico; (iii) razionalizzazione e ottimizzazione della struttura dei costi
- Esercitata la delega per aumentare il capitale in opzione fino a massimi € 6 milioni per finanziare il Piano 2026-2028
- Revisione delle previsioni 2025

Milano, 15 dicembre 2025 – 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 in data odierna il Piano Strategico 2026-2028 ("**Piano 2026-2028**"), che aggiorna il Piano Strategico 2025-2027 comunicato il 20 novembre 2024.

L'adozione del nuovo Piano è stata decisa per valorizzare il posizionamento acquisito da YOLO nella distribuzione assicurativa digitale, evidenziato da una crescita superiore alle previsioni nel brokeraggio B2B2C a fronte di una riduzione del contributo atteso dai tech services.

Prendendo atto che il Piano adottato il 20 novembre 2024 non è più attuabile, il Consiglio di amministrazione ha approvato un nuovo Piano per il triennio 2026-2028 presentato dal management.

Il Piano riflette l'evoluzione in corso nel mercato assicurativo, oggi caratterizzato da:

- una crescita delle attività di brokeraggio digitale, con la distribuzione digitale di prodotti assicurativi in Italia attesa in crescita a un tasso annuo del 29% fino al 2030 (fonte: Global Insurtech Alliance);
- un consolidamento del mercato (circa cento transazioni negli ultimi cinque anni, guidate dai grandi fondi attraverso strategie di *buy-and-build*) che presenta tuttavia ulteriori margini di concentrazione e opportunità di acquisizioni;
- una tendenza alla crescita della domanda assicurativa, anche di nuovi segmenti di utenza, trainata da bisogni emergenti e dall'evoluzione del quadro normativo e regolamentare;
- nuove categorie di rischio e necessità di sviluppare prodotti innovativi per fronteggiarle.

Alla luce di tali evidenze, il Consiglio di amministrazione ha ritenuto opportuno evolvere da un modello di business dualistico (broker assicurativo digitale e Tech Services provider) a un modello focalizzato sull'attività di distribuzione in ambito B2B2C (digital, phygital e di prodotti embedded), con migliori prospettive di crescita, da sviluppare organicamente e per linee esterne.



Il Piano 2026-2028 si articola in tre aree d'intervento:

- (i) crescita organica e inorganica dell'attività di broker assicurativo digitale;
- (ii) valorizzazione della business line Tech Services e individuazione di un partner strategico;
- (iii) razionalizzazione e ottimizzazione della struttura dei costi.

Crescita dell'attività di broker assicurativo digitale

L'obiettivo è valorizzare il posizionamento di player insurtech nel B2B2C, detenuto nei segmenti con maggiore e più rapida crescita del mercato e sostenuto da solide partnership con assicuratori e distributori.

La crescita sarà perseguita:

- organicamente, attraverso l'innovazione dell'offerta, il miglioramento dei servizi, lo sviluppo delle attuali attività phygital (automotive e intermediari, in particolare) e degli accordi con distributori e di bancassurance;
- per linee esterne, attraverso l'acquisizione di intermediari assicurativi, generando sinergie operative e aumentando la redditività.

L'expertise manageriale rende YOLO un soggetto capace di generare sinergie operative e aumentare la redditività attraverso le aggregazioni, come dimostrato dalla crescita dei ricavi originata attraverso le acquisizioni di RCPolizza.it (Phygital-Intermediari) e di AllianceInsay (Phygital-Automotive). Infrastrutture tecnologiche e capacità gestionali della Società sono adatte a supportare il consolidamento di broker di grandi e piccole dimensioni in un mercato in cui la maggior parte degli operatori ha un fatturato inferiore a 0,5 milioni di euro.

Valorizzazione della business line Tech Services e individuazione di un partner strategico

YOLO offre servizi per abilitare la distribuzione digitale di prodotti assicurativi (tech services) in ottica B2B e *white/co-label* attraverso una piattaforma digitale proprietaria tra le più avanzate per la distribuzione omnicanale. Una soluzione per integrare canali fisici e digitali utilizzabile allo stesso modo da banche, compagnie assicurative, intermediari e operatori che integrano l'offerta *core* con prodotti e servizi assicurativi (utilities, GDO, entertainment).

La piattaforma è progettata per integrare l'offerta assicurativa in ogni touchpoint con il cliente in modo sicuro e scalabile e adattarsi al modello di business del partner riducendo il time to market.

Il Piano prevede di valorizzare l'attività di Tech Services provider scorporandola attraverso la partnership strategica con un primario operatore tecnologico. L'operazione consentirà di ridurre l'incidenza dei costi operativi e di sviluppo tecnologico in capo a YOLO Group migliorandone la redditività e riducendo il fabbisogno finanziario.

Razionalizzazione e ottimizzazione della struttura

Il Piano 2026-2028 prevede, infine, la semplificazione del modello operativo attraverso la razionalizzazione dei processi e la centralizzazione in capo alla holding capogruppo di alcune funzioni con l'obiettivo di ridurre i costi fissi e migliorare la redditività complessiva.



Revisione dei target 2025 e nuovi obiettivi del Piano 2026-2028

Rispetto alle previsioni del precedente Piano Industriale, le nuove stime per l'esercizio 2025, alla base della definizione degli obiettivi del nuovo Piano, risultano più conservative. In particolare, il piano precedente prevedeva ricavi complessivi a livello consolidato superiori a 15 milioni di euro con un EBITDA positivo di c.ca il 5%, mentre le nuove stime indicano il raggiungimento per l'anno 2025 di c.ca 14 milioni di ricavi complessivi e un EBITDA, ancora negativo a livello annuo, in deciso miglioramento rispetto all'anno precedente e al primo semestre di quest'anno.

Il nuovo Piano riflette un profilo di crescita e redditività temporalmente più dilazionato, coerente con una revisione delle priorità strategiche e con il nuovo perimetro, che non considera la business line Tech Services, assicurando un solido sviluppo nel medio-lungo periodo. I ricavi attesi per il 2026 sono pari a c.ca 17 milioni e superiori a 29 milioni nel 2028 (con CAGR '25 – '28 superiore al 30%) con redditività positiva e crescente. L'EBITDA margin adjusted (che non considera i costi straordinari) è previsto in crescita dal ~11% nel 2026 (>20% sui ricavi netti dei costi distributivi variabili) al ~23% (>40% sui ricavi netti dei costi distributivi variabili) nel 2028.

Deliberato aumento di capitale a supporto dell'attuazione del Piano 2026-2028

Gli obiettivi del Piano 2026-2028 sono stati elaborati sulla base dell'ipotesi di reperimento di risorse finanziarie per un importo almeno pari a euro 5 milioni da reperire attraverso un aumento di capitale che è stato deliberato in data odierna dal Consiglio di amministrazione esercitando la delega conferita dall'assemblea straordinaria degli azionisti del 29 aprile 2025.

Il Consiglio di amministrazione ha deliberato, in particolare, di aumentare il capitale sociale a pagamento, in opzione, ai sensi dell'art. 2441, comma 1, cod. civ., per un importo massimo di euro 6.000.000, incluso eventuale sovrapprezzo.

Il Consiglio di amministrazione ha inoltre conferito al Presidente e all'Amministratore Delegato tutti i poteri necessari per dare esecuzione all'aumento di capitale deliberato entro il predetto limite massimo di euro 6.000.000, inclusivo di sovrapprezzo, demandando loro la determinazione dei principali elementi dell'operazione, quali il numero massimo di azioni da emettere, il prezzo di emissione, il rapporto di opzione nonché tempistica e modalità tecniche di esecuzione, restando inteso che il prezzo sarà definito sulla base dell'andamento del mercato, del titolo e della situazione economico-finanziaria della Società.

Alla data odierna, non risultano ancora formalizzate lettere d'impegno in relazione all'aumento di capitale deliberato. Il management avvierà le attività e le interlocuzioni necessarie.

Il Consiglio di amministrazione precisa altresì che, qualora l'ammontare minimo di risorse finanziarie necessario per l'attuazione degli obiettivi del Piano non dovesse essere raggiunto, si riserva di fornire al mercato un aggiornamento della "guidance" coerente con la nuova strategia.

Sottoscrizione ulteriore tranches del prestito «Yolo Group S.p.A. – Tasso Variabile 2025 – 2030»

Con riferimento al prestito obbligazionario emesso in data 31 luglio 2025, denominato «Yolo Group S.p.A. – Tasso Variabile 2025 – 2030» ("Prestito"), ammesso alle negoziazioni dei titoli sul segmento



professionale del mercato Euronext Access Milan, si ricorda che la Società si era riservata la facoltà, da esercitarsi entro il 30 giugno 2026, di aumentare il valore nominale del prestito fino a un massimo di euro 1.800.000 attraverso l'emissione di un massimo di ulteriori n. 18 obbligazioni aventi le medesime caratteristiche dei titoli in circolazione. Sulla base di tale facoltà, la Società si è impegnata nei confronti di un nuovo sottoscrittore a emettere, in data 17 dicembre 2025, n. 3 nuovi titoli per un importo complessivo di euro 300.000, che il sottoscrittore si è impegnato irrevocabilmente a sottoscrivere.

Nomina del nuovo direttore finanziario e Investor Relations Manager

YOLO Group informa che Mauro Boccasini, già nominato Direttore Finanziario in data 10 dicembre, ha assunto la funzione di Investor Relations Manager della Società.

Gianluca De Cobelli, co-fondatore e CEO di YOLO Group, ha dichiarato: “La domanda assicurativa è in crescita strutturale, alimentata dai bisogni emergenti di persone e imprese e dall’affermazione della distribuzione omnicanale. YOLO, anche attraverso le acquisizioni, ha costruito un solido posizionamento nel mercato dell’insurtech, con particolare riferimento alla distribuzione B2B2C. La focalizzazione prevista dal nuovo Piano su tale attività consentirà di cogliere al meglio le opportunità di questa fase di mercato e generare profittabilità nel breve. Riteniamo, inoltre, che la definizione di una partnership strategica sia oggi la strada più efficace per valorizzare la qualità della tecnologia che abbiamo fin qui sviluppato e perfezionato”.

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, attraverso accordi di partnership, di prodotti assicurativi realizzati in collaborazione con le compagnie.

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

Nella distribuzione diretta, YOLO ha adottato, oltre a un modello digitale, un modello ibrido che combina canale digitale e canali fisici (c.d. phygital). 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.

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 Capital SGR S.p.A., Enablia, IBL Banca, Net Insurance, Smart4Tech, Banco di Desio e della Brianza. Sito web: www.yolo-insurance.com
YOLO

CONTATTI**Investor Relations**

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**

ega@envent.it