



YOLO rafforza l'offerta per gli intermediari assicurativi

YOLO Insurance Network, la piattaforma digitale per agenti e broker, cresce con nuovi prodotti, servizi e partnership

Milano, 14 maggio 2026 – YOLO continua nello sviluppo del modello distributivo B2B2C (phygital e digital) rafforzando YOLO Insurance Network (YIN), la piattaforma che potenzia la capacità commerciale degli intermediari attraverso l'integrazione di prodotti e servizi digitali nel modello distributivo fisico.

L'offerta della piattaforma YIN è stata potenziata con l'incremento del portafoglio prodotti e l'entrata a regime dei servizi di assistenza alla distribuzione, tra i quali i servizi basati sull'AI. Le adesioni degli agenti sono state alimentate grazie ad accordi con i gruppi agenti di primarie compagnie e con lo SNA.

Il portafoglio d'offerta, che copre le principali aree di rischio di persone, professionisti e imprese, è stato arricchito con prodotti per la RC professionale (medica, paramedica, giuridica e tecnica) che si sono aggiunti ai prodotti esistenti (D&O, Key Man, assicurazione globale fabbricati, Cat Nat, fotovoltaico, cyber risk, TCM, multirischi impresa, abitazione, pet). Il comparatore motori è stato inoltre ampliato con nuove tariffe per autovetture, autocarri e motocicli.

Sono entrati a regime l'Agent AI YO Insurance Assistant e lo strumento per l'analisi dei bisogni assicurativi. L'Agent AI rafforza la capacità di personalizzare il servizio ai clienti, offre indicazioni e strumenti di coaching per gestire la relazione commerciale, genera preventivi in tempo reale, supporta la gestione operativa. Lo strumento per l'analisi dei bisogni assicurativi individua i principali rischi ai quali un'azienda è esposta e fornisce risposte sulle polizze più adeguate con i relativi preventivi.

YOLO Insurance Network ha inoltre sviluppato partnership con i gruppi agenti di primarie compagnie e con lo SNA. Con il Sindacato degli Agenti è stato costruito un programma di workshop finalizzato a far emergere le esigenze degli intermediari e a facilitare l'integrazione di prodotti e servizi digitali nella distribuzione fisica.

Marco Bartolozzi, CEO di YOLO Srl, ha dichiarato: "Il confronto con gli intermediari ci ha permesso di comprenderne le esigenze più sentite e incorporarle in un'offerta di prodotti e servizi competitiva. La continuità del confronto ci darà nuove indicazioni per affinare il modello di offerta e diventare un riferimento per agenti e broker".



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

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

CONTATTI

Media Relations

Twister communications group

Lucia Saluzzi + 39 347 5536979

Emilio Miosi + 39 338 6546410

yolo@twistergroup.it