

L'INSURTECH TRATTA PER RILEVARE UN PLAYER ASSICURATIVO NELLA PENISOLA IBERICA

Yolo vuole crescere in Spagna

La piattaforma potrà essere usata per espandersi anche in Portogallo e America Latina, spiega il ceo De Cobelli. A fine febbraio il passaggio al listino ordinario dell'Euronext Growth Milano

DI ANNA MESSIA

La trattativa in esclusiva avviata da Yolo per rilevare il 51% del capitale di un player spagnolo è in fase avanzata e l'obiettivo è arrivare alla firma entro giugno. In ballo ci sono ricavi compresi tra 3 e 3,5 milioni che potranno consentire all'insurtech italiana, partecipata tra gli altri da Generali Assicurazioni e Intesa Sanpaolo, di accelerare la crescita all'estero, spiega a *MF-Milano Finanza* il co-fondatore e ceo di Yolo Gianluca De Cobelli. Yolo è già presente in Spagna con una propria struttura e di recente ha vinto la gara per innovare l'offerta digitale di Cnp Santander Insurance (Cnpsi), la joint venture tra Cnp Assurance e Banco Santander, dedicata in particolare alle polizze di protezione degli acquisti dei clienti di Santander Consumer Finance.

Un accordo che, partendo dalla Spagna, è destinato poi a estendersi in Italia e in Germania. Ma Yolo è pronta a crescere nella Penisola iberica anche tramite acquisizioni e nel mirino c'è appunto un player di cui l'insurtech italiano potrebbe presto rilevare il 51%. «Il mercato assicurativo spagnolo è molto simile a quello italiano e ha ampie potenzialità di sviluppo», spiega De Cobelli. «In Spagna puntiamo a costruire una piattaforma che potrebbe poi consentire a Yolo di espandersi ulteriormente in Portogallo e poi in America Latina». Il primo passo sarebbe quindi l'acquisizione del 51% del player messo nel mirino che dispone di canali sia fisici che digitali, proprio come Yolo. «Le valutazioni sono in corso,

Le aziende temono il caro-materie prime

di Mauro Romano

L'aumento del prezzo delle materie prime, gli attacchi cyber e la business interruption. Sono questi i principali pericoli avvertiti in Italia dalle aziende, secondo la Global Risk Management Survey 2023 di Aon. In particolare, l'aumento del prezzo delle materie prime è il primo rischio per il 70% delle società italiane intervistate, che oltre agli attacchi cyber e alla business interruption temono anche una possibile crisi economica o una lenta ripresa, un aumento della concorrenza, problematiche relative alla distribuzione o agli approvvigionamenti e i danni alla reputazione.

«Il mondo è più volatile e riflette una serie di profondi cambiamenti in ambiti quali il commercio, la tecnologia, il clima e la forza lavoro, che hanno portato l'attenzione dei manager aziendali sulla natura sempre più interconnessa delle sfide legate ai rischi e alla gestione del capitale umano», afferma Greg Case, ceo di Aon. «Con analisi avanzate e competenze di risk capital e human capital più integrate aiutiamo i clienti a quantificare, gestire e adeguare il capitale ai rischi presenti oggi, innovando continuamente per soddisfare le loro esigenze future». (riproduzione riservata)



così come anche le analisi su come finanziare l'operazione», aggiunge De Cobelli. «Si tratta di un player attivo nella distribuzione assicurativa, con ricavi compresi tra 3 e 3,5 milioni - rispetto ai 9,5 milioni di Yolo -, un'ebitda margin superiore al 13% e una posizione finanziaria netta positiva, quindi con una buona capacità reddituale».

L'operazione è in linea con il piano di Yolo, aggiornato al 2026, che punta al consolidamento dell'integrazione tra distribuzione digitale e fisica, all'incremento del portafoglio d'offerta sia per il retail



Cherry Bank al lavoro su Banca Valconca

di Gabriele La Monica (MF-Newswires)

«I commissari ci hanno consegnato le chiavi di Banca Valconca il 29 dicembre. Il 2 gennaio abbiamo iniziato a lavorare e ora la banca è già integrata in Cherry Bank. È parte della business unit retail che chiuderà l'anno producendo utili». Lo ha affermato a *MF-Newswires*, a margine dell'Assiom Forex di Genova, Giovanni Bossi, ceo di Cherry Bank, aggiungendo che oggi la banca «ha 3 miliardi di masse e 150 milioni di patrimonio. Ho sempre detto che la dimensione ideale per una banca è 1 miliardo di patrimonio e 10-15 miliardi di masse. È quello cui puntiamo per Cherry Bank, abbiamo da lavorare».

Se la business unit Retail scavallerà l'esercizio facendo utili, la corporate sta performando in maniera molto soddisfacente e la private «punta a raggiungere i 100 banker», che oggi sono una trentina circa. Tra le unità operative, oltre a quella concentrata sugli npl, vale a dire il business core di Cherry Bank, è in grande evidenza l'unità dedicata agli alternative investments. «Questa business unit», ha aggiunto Bossi, «ci consente di portare le molte nostre competenze all'interno delle aziende». (riproduzione riservata)

sul 2022 (-17%). L'ebitda in valore assoluto è di -1,2 milioni, la posizione finanziaria netta pari a 0,1 milioni e le disponibilità liquide ammontano a 4,6 milioni.

«L'obiettivo è mantenere i ritmi di crescita registrati negli ultimi due anni, con i ricavi che sono di fatto raddoppiati anno su anno sia tramite acquisizioni sia organicamente, grazie anche alle sinergie industriali con i nostri azionisti», conclude De Cobelli.

Tra gli altri, nel capitale di Yolo sono entrati anche Net Insurance (ora nel perimetro del gruppo Poste Italiane), Banco Desio, Banca di Piacenza, Helvetia, Hdi, la trentina Itas Mutua e l'americano Am Trust. (riproduzione riservata)

sia per le pmi e allo sviluppo della presenza internazionale. Nel frattempo Yolo ha anche deliberato il passaggio della quotazione del titolo dal segmento professionale di Euronext Growth Milano a quello ordinario, aprendo quindi anche al retail, con la migrazione prevista entro la fine di febbraio.

Per quanto riguarda i risultati di bilancio, Yolo ha chiuso il 2023 con ricavi per 9,5 milio-

ni, aumentati del 107% rispetto al 2022, grazie anche alle due acquisizioni di Bartozzi Assicurazioni e AllianceInsay, realizzate rispettivamente nel 2022 e nel 2023 e che hanno accelerato lo sviluppo del canale phygital. L'obiettivo resta il pareggio di bilancio, da raggiungere entro quest'anno, mentre l'ebitda margin 2023 in termini di incidenza sui ricavi è stato negativo del 13%, in miglioramento

AI W Leadership Summit di Class Editori tante proposte per ridurre il gender gap. Padre Benanti: anche l'AI può tornare utile

Donne leader: in Italia serve cambiare la cultura

DI SARA BICHICCHI

In Italia solo il 2% dei ceo delle società quotate è donna, quasi la metà del genere femminile continua a non avere un lavoro e una su tre lo lascia dopo il primo figlio. Da questi dati è partito il W Leadership Summit, evento di Class Editori dedicato alla leadership femminile, andato in scena ieri all'Istituto dei ciechi di Milano. Alla kermesse hanno partecipato più di 20 donne che ricoprono posizioni di responsabilità in azienda e a tutte è stato chiesto di indicare una proposta concreta per ridurre il gender gap.

La presenza femminile nelle aziende, e in particolare nei cda delle quotate, deve molto alla legge Golfo-Mosca che nel 2011 ha introdotto le quote rosa. O come le ha definite la sua creatrice Lella Golfo, quote di genere. Il sum-

mit di Class Editori non poteva, dunque, che ripartire proprio da Lella Golfo, prima firmataria della legge Golfo-Mosca, che, dodici anni dopo il via libera alla norma, ha riassunto l'introduzione delle quote come «un antibiotico» dato a un «Paese maschilista».

Nessun antibiotico, però, può essere preso per sempre. A dirlo è stata la numero uno di Illycaffè, Cristina Scocchia. Se le quote sono una medicina amara, ma per ora necessaria, come sbloccare la situazione e fare in modo di non averne più bisogno? La proposta della top manager è di altre relazioni dopo di lei è stata la promozione di una cultura del merito. E ogni cambiamento culturale deve partire dall'educazione dei più giova-

ni. Ci sono, in particolare, due pilastri da cui si può partire: famiglia e scuola. Silvia Rovere, presidente di Poste Italiane dall'aprile scorso, lo ha detto chiaro e tondo: «La cultura della parità di genere deve partire dalla famiglia», ponendo l'accento sull'importanza dell'educazione finanziaria per avviare le bambine all'indipendenza economica. Un cambiamento culturale che dovrebbe passa-

re anche dall'istruzione e dall'avvicinamento di un numero sempre maggiore di ragazze alle discipline Stem. La necessità, sollevata da molti interventi, di un lavoro sulla cultura non implica necessariamente che non ci sia più niente che la legge possa fare. Tra

le proposte concrete chieste dalle partecipanti è emersa, infatti, quella di un congedo parentale paritario, sul modello spagnolo. In Italia, al momento, il congedo di paternità obbligatorio è invece fermo a dieci giorni contro i cinque mesi di quello di maternità. «Bisogna attivare una nuova narrazione del femminile, ma colpo di grazia al gender gap lo si dà con un congedo parentale paritario», ha osservato Valentina Parenti, presidente di GammaDonna. Padre Benanti, presidente del Comitato Ai, ha infine spiegato che l'intelligenza artificiale può ridurre le disparità di genere e rivelarsi strumento utile per abbattere il cosiddetto «tetto di cristallo». Ma per portare più equità e parità tra i generi, il sacerdote ha osservato che «il problema è, come al solito, non nell'intelligenza artificiale stessa, ma nella parte umana. In chi la utilizza». (riproduzione riservata)

