

CURRICULUM VITAE

Dati Personali

Nome: Fabio De Ferrari

Esperienza di lavoro

2021 – Nov. 2025

Promotore e COO di REVO Insurance.

REVO SPAC è stata fondata nel 2021 da Alberto Minali, Claudio Costamagna, Simone Lazzaro, Stefano Semolini, Jacopo Tanaglia ed il sottoscritto. A giugno 2021 sono stati raccolti 220 M di euro e REVO SPAC si è quotata al mercato di Milano Euronext Growth. A novembre 2021 è stata acquisita la compagnia Elba Assicurazioni. A novembre 2022 si è realizzata la fusione inversa di REVO SPAC in Elba, il cambio di denominazione in REVO Insurance. Contestualmente REVO Insurance si è quotata alla borsa di Milano, segmento STAR. Nel frattempo, REVO ha aumentato il fatturato dai 77 Milioni del 2021 ai 307 Milioni del 2024, con 22 milioni di utile netto adjusted. Da luglio 2022 a novembre 2025 sono anche stato Chief Operating Officer di REVO Insurance.

2018 - 2021

COO di Allianz Deutschland – Ho diretto le Operations della più grossa azienda assicurativa del gruppo Allianz. Allianz Deutschland ha registrato nel 2019 un fatturato di circa 40 Miliardi di euro, suddiviso tra le linee di business Danni (auto e rami elementari), Vita e Salute. Nel ruolo di COO ero direttamente responsabile di circa 8.000 colleghi suddivisi nelle seguenti aree: IT e Organizzazione, Front e Back Office Danni (assunzione e gestione polizze), Front e Back Office Vita e Salute (per entrambe le linee di business: assunzione, gestione polizze e liquidazioni vita e sinistri salute), Sicurezza Informatica, Data Privacy, Acquisti e Consulenza Interna. Nel 2019 Allianz Deutschland ha realizzato un turnaround tornando a crescere (+6% nei Danni e +25% nel Vita) e sotto la mia guida abbiamo raggiunto nelle Operations un miglioramento della soddisfazione dei clienti (il Net Promoter Score è migliorato in tutte le linee di business), della produttività (l'Expense Ratio nei Danni è migliorato di 60 basis points) e della soddisfazione e motivazione dei dipendenti (l'indice Employee Engagement è migliorato di 10 punti) rispetto al 2018.

2012 - 2018

COO di Allianz Partners (AzP) – Ero responsabile delle Operations della nuova società del Gruppo Allianz, creata nel 2014 e focalizzata sul segmento Business to Business to Consumer (B2B2C). Allianz Partner ha realizzato nel 2017 un fatturato di 5,7 Miliardi di euro ed era composta da Allianz Global Assistance (Assistenza e assicurazione Viaggi), Allianz Worldwide Care (Polizze Salute per aziende con dipendenti all'estero), e Global Automotive (Polizze Auto vendute tramite collaborazione con i costruttori di auto e loro dealers). Come COO ero responsabile di circa 10.000 colleghi in più di 30 paesi e a supporto di tutte le linee di business di cui sopra. Nel mio ruolo ho definito e realizzato la nuova piattaforma IT comune per la gestione del business, realizzato nuovi centri in near- e off-shoring per supportare la crescita del business a costi più competitivi e armonizzato prodotti e servizi. Il tutto focalizzato ad alimentare la crescita sul portafoglio dei clienti Globali, realizzare sinergie e diventare il Fornitore di Servizi per i clienti retail nei nuovi business model digitali. AzP ha realizzato nel 2017 una crescita del margine operativo del 16,6% e del Fatturato del 13,5%. Il Net Promoter Score (bottom up) è stato di 80% per l'Assistenza Stradale, 67% per l'Assistenza Medica, 50% per l'Assicurazione Viaggi e 42% per l'assicurazione salute internazionale.

2008 - 2012

Direttore Generale del Gruppo Cedacri, il principale fornitore di soluzioni IT e Operations in Outsourcing per le banche italiane — Ero responsabile di un business di circa 270 Milioni di euro di fatturato con servizi forniti a banche e altre aziende del settore industriale e assicurativo. Sotto la mia guida Cedacri ha realizzato un turnaround (il margine operativo è cresciuto dai 3 Milioni di Euro del 2008, quando era in forte discesa rispetto al passato a causa della perdita di clienti importanti, a circa 20 Milioni di Euro nel 2012), rafforzato il proprio ruolo di principale fornitore di soluzioni in outsourcing per il mercato finanziario italiano (specialmente Banche), acquisito nuovi importanti clienti (gruppo Unipol Banca nel 2009, Banca IBL, IW Bank, Reale Mutua Assicurazioni, Gruppo Miroglio), e creato nel 2010 il primo Istituto di Pagamento in Italia con

possibilità di operare come issuer di Carte di Credito – C-Card, in seguito venduto a CartaSi (ora NeXi). Tra Luglio 2010 e Luglio 2012 sono stato membro del comitato esecutivo dell'ABI, l'Associazione Bancaria Italiana.

- 2005 - 2008* **Direttore Generale di GeSI, l'azienda di servizi IT del Gruppo RAS – Gruppo Allianz, e successivamente responsabile delle Operations di Allianz Italia** – Ero responsabile di circa 500 persone e di un budget di circa 120 Milioni di euro.
Ho anche guidato il centro di competenza basato a Monaco di Baviera per la realizzazione del modello operativo target nelle società del gruppo Allianz.
- 2001 - 2005* **McKinsey & C. (Engagement Manager e Associate Principal)** – Come Associate Principal ero responsabile dello sviluppo commerciale e della gestione operativa dei team McK dedicati ad una importante Banca nazionale.
Come Engagement Manager ho guidato con successo diversi progetti per Banche e Assicurazioni, prevalentemente sul tema Operations (per esempio: ridefinizione processo di concessione e gestione del credito, ridefinizione della gestione sinistri, lancio di una banca on-line, etc).
- 1999 - 2000* **GartnerGroup (Program Director)** – Responsabile del Programma per IT Executive in Italia.
- 1994 - 1999* **Hewlett Packard Italy (European Program Manager)** – Responsabile, per Hewlett Packard Consulting Europe, dell'area dei Sistemi di Supporto al Business (esempio: Fatturazione, Marketing) per gli operatori di Telecomunicazioni.
- 1991 - 1994* **Laboratori di Ricerca Hewlett Packard di Bristol, UK (Research Engineer)** – Ho lavorato nel dipartimento di Comunicazioni Mobili, soprattutto sui nuovi (per allora) sistemi di comunicazione via radio (GSM e CDMA).

Formazione

- Dicembre 1990* Laurea in Ingegneria Elettronica presso l'Università di Padova con la votazione di 110 e Lode.
- 1990* *Stage di 6 Mesi per la società Necsy S.p.A. di Padova per completare la tesi sulle reti ISDN*
- 1989* *Un anno di borsa di studio presso l'Università di California a Los Angeles (UCLA)*
- Luglio 1984* Diploma in Elettronica Industriale presso I.T.I.S. "F. Severi" of Padova (Italy) con 60/60.

Lingue

- Italiano: Madrelingua
- Inglese: eccellente parlato e scritto grazie anche alla permanenza pluriennale in USA e UK.
- Francese: Molto buono; ho lavorato anche un anno in Francia utilizzandolo.
- Tedesco: ho conseguito il certificato C1 del Goethe Institute.

Altro

- Sono fondatore e amministratore unico della FDF Katamarani S.r.l., società attiva nel settore turistico ricettivo e della consulenza in ambito Innovazione, IT e Processi
- Sono fondatore e socio al 50% della "Locanda da Nonno Puin" S.r.l., sita a Ferrada di Moconesi (Genova)
- Da febbraio 2021 a maggio 2022 sono stato membro del CDA della Porto di Cecina S.p.A. e Presidente della Cecina Servizi Portuali S.r.l. La Porto di Cecina S.p.A. era in amministrazione controllata, ed è stata poi dichiarata fallita a fine 2025.
- Nel 2011 sono stato nominato Cavaliere dell'Ordine al Merito della Repubblica Italiana.

CURRICULUM VITAE

Personal Data

Name: Fabio De Ferrari
Date of Birth:
Nationality: Italian
Address:
mobile:
e-mail:

Working Experience

2021 – Nov. 2025

Promoter and COO of REVO Insurance.

REVO was established as spac (special purpose acquisition company) in 2021 by Alberto Minali, Claudio Costamagna, me, and other 3 Promoters. In June 2021 we did the IPO and raised 220 M Euro by quoting REVO spac in the Italian Euronext Growth market. In November 2021 REVO spac acquired Elba Assicurazioni, which was then merged in REVO spac in November 2022 and changed name in REVO Insurance S.p.A.

At the same time REVO Insurance went floating on the Italian stock market, STAR segment.

REVO Insurance is characterized by an innovative business based on technology with high growth (Gross Written Premium went from 77 M in 2021 to 307 M in 2024) and high profitability (22 M net profit adjusted in 2024). From July 2022 until November 2025 I also assumed the role of Chief Operating Officer of REVO Insurance.

2018 - 2021

COO of Allianz Deutschland – I led the Operations of the biggest operational entity of the Group. Allianz Deutschland had about 40 Billion Euro Turnover in 2019 in all lines of business, P&C, Life and Health. As COO I was responsible of about 8.000 people and of the following areas: IT and Organizational Management, Policy Management and Underwriting in P&C (Motor and non Motor), Policy Management, Underwriting and Claims in Life and in Health, IT Security and Data Privacy, Purchasing and Internal Consulting. During 2019 we performed a turnaround of the situation in Germany, bringing the company back on a path of growth (+6% in P&C, +25% in Life), achieving better customer satisfaction (we have improved the Net Promoter Score in all Lines of Business), higher efficiency (60 bps improvement in the Expense Ratio) and better employee engagement (+10 points in the Employment Engagement Index in Operations Vs 2018)

2012 - 2018

COO of Allianz Partners (AzP) – I led the Operations of the newly created B2B2C entity (legally established in 2014) of Allianz. AzP had 5.7 Billion Euro Revenue and 175 M Euro Operating Profit in 2017 (excluding the Motor Business), and was created with the merge of Allianz Global Assistance, Allianz Worldwide Care and Global Automotive. The Operations that I led are composed by more than 10,000 people worldwide, across the LoBs of Health, Motor, Assistance and Travel. As COO I rolled out a global IT platform across 30+ different countries, implementing Shared Service Centers and harmonizing products and services. This was done to foster growth with Global Clients, achieve synergies and to become the Service Provisioning engine to the retail Clients of Allianz in the new digital business models. AzP Operating Margin of Health, Travel and Assistance in 2017 grew by **16.6%**, and Revenues by **13,5%**. The bottom up Net Promoter Score (level of service to retail Clients) was 80% for Motor Assistance business, 67% for Medical Assistance, 50% for Travel Insurance and 42% for International Health Insurance

2008 - 2012

General Manager of the Cedacri Group, the leading IT and operations outsourcing group for the Italian banking market– as General Manager I was responsible for a business of about 270 Million Euro in 2012 with services provided to banks and to other industrial and insurance companies. During my leadership Cedacri performed a turnaround (from 3 Million Euro margin in 2008 and sinking cause loss of clients, to almost 20M in 2012), strengthened its role as leading Financial Outsourcer in Italy with the acquisition of several important Clients (e.g. Unipol Bank, Banca IBL, IW Bank, Reale Mutua Assicurazioni, Gruppo Miroglio) and created a successful new player in the payment industry – C-Card – the first Payment Institution in Italy, later acquired by CartaSi (now Nexi). Between 2008 and 2012 Cedacri was also able to renew its technological offering with the go-live of several new applications such as for example the one for the Branches, the Internet Banking and the Planning and Controlling.

Between July 2010 and July 2012 I was also member of the board and of the executive committee of ABI, the Italian Banking Association.

- 2005 - 2008* **General Manager of GeSI, the IT company of the RAS Group – part of the Allianz Group - and then responsible of Operations for Allianz Italy** – as General Manager of GeSI I was responsible for about 500 people with a budget of about 120 Millions Euro.
I also led the international Competence Center - based in Munich - for the implementation of the Target Operational Model (TOM) within Allianz entities across the world
- 2001 - 2005* **McKinsey & C. (Engagement Manager and Associate Principal)** – As Associate Principal I was responsible for the managing of the McK teams dedicated to an important national Bank.
As Engagement Manager I successfully led several projects in the financial institutions sector (Banks and Insurances), mainly in the Operations area
- 1999 - 2000* **GartnerGroup (Program Director)** – I was responsible of the GartnerGroup IT Executive Programs in Italy.
- 1994 - 1999* **Hewlett Packard Italy (European Program Manager)** – I was responsible, for Hewlett Packard Consulting Europe, of the area of business support systems for Telecom operators
- 1991 - 1994* **Hewlett Packard Laboratories of Bristol, UK (Research Engineer)** – I worked in the Mobile Communication Department, dealing with Radio Communications systems.

Education

- December 1990* Degree in Electronic Engineering at the University of Padova (Italy) with top marks (*110/110 Cum Laude*). Main emphasis on Telecom.
- 1990* 6 months stage at **NECSY S.p.A. (Italy)** to complete thesis on ISDN networks.
- 1989-1990* One year scholarship at the University of California, Los Angeles (USA). Studies on Digital Signal Processing and Computer Networks.
- July 1984* Diploma in Industrial Electronics at the I.T.I.S. "F. Severi" of Padova (Italy) with top marks (*60/60*).

Spoken Languages

- Italian: Mother Tongue
- English: excellent written and spoken. 4 years abroad in USA and UK.
- French: very good. 1 year in France working in French.
- German: C1 certified from the Goethe Institute

Other

- I am the founder and sole director of FDF Katamarani S.r.l., a company active in the tourism accommodation sector and in consulting, in the field of Innovation, IT and Processes
- I am founder and 50% shareholder of the “Locanda da Nonno Puin” Srl, located in Ferrada di Moconesi (Genova)
- From February 2021 until May 2022 I was member of the Board of “Porto di Cecina S.p.A” and president of Cecina Servizi Portuali S.r.l.u.. Porto di Cecina S.p.A. was in “procedura concordataria”, and was declared bankrupt at the end of 2025
- In 2011 I have been awarded the title of “Cavaliere dell’Ordine al Merito della Repubblica Italiana”