

LIFE IS HARD își reorganizeaza modelul de business: Compania iese din piața telecom și accelerează dezvoltarea soluțiilor pentru insurance

Life Is Hard (LIH), prima companie românească de software listată la BVB, piața AeRO, începe reorganizarea modelului sau de business. Astfel, LIH iese din piața de telecomunicații, unde avea un rol activ în distribuție, și accelerează dezvoltarea soluțiilor dedicate industriei de asigurări, unde scalabilitatea este ridicată.

Reorganizarea companiei vine după doi ani de scăderi constante ale rezultatelor generate de segmentul telecom, iar decizia a fost luată recent de către Consiliul de Administrație Life Is Hard, după analiza performanței anului 2025, [ilustrată în raportul anual](#).

"După o analiză de profunzime a pieței anului 2025, am decis să ne concentrăm eforturile acolo unde valoarea pe care LIH o aduce este consistentă și are putere de scalabilitate crescută. Ca urmare, din 2026 compania intră într-o nouă etapă, în care focusul de business devine crearea de infrastructură pentru asigurări. Planul de construcție este dezvoltat strategic, pe paliere complementare: de la produs care conectează întregul lanț, prin Boost24 și produsele conexe, până la specializarea unei forțe de vânzări cu competențe digitale crescute, prin programele Skills+, care să servească toată industria", spune **Catalin Chiș**, CEO LIH.

Rezultatele financiare Life Is Hard pentru 2025 vin în contextul unui an de tranziție și recalibrare strategică, urmat de o etapă orientată spre eficiență, simplificare și creștere sustenabilă începând cu 2026.

La nivel consolidat, LIH Group a înregistrat o creștere a veniturilor și o majorare semnificativă a EBITDA, de la 3,3 milioane RON la 5,3 milioane RON (+62%), susținută în principal de performanțele Innobyte Solutions și Performia Finance.

La nivelul Life Is Hard, veniturile operaționale au crescut la 37,2 milioane RON (+21,9%), în timp ce cifra de afaceri s-a menținut la 26,9 milioane RON. Rezultatul net a fost negativ (-20,6 milioane RON), influențat de creșterea costurilor și de ajustări contabile non-cash aferente reevaluării activelor.

Reorganizarea modelului de business

În 2026, compania a demarat un proces de reorganizare, care a inclus eliminarea liniilor de business nesustenabile, precum telecom, și realocarea resurselor către direcții strategice cu potențial ridicat de creștere.

Demersul a presupus concentrarea unor puncte de lucru și desființarea unui număr de posturi din structura operațională LIH, care nu au legătură cu performanța individuală a acestora, ci cu adaptarea la noul format organizațional.

În noua etapă în care intră Life Is Hard, strategia companiei se bazează pe patru piloni principali:

- 24broker, infrastructura digitală pentru distribuția în asigurări;
- Boost24, platforma lansată în 2026 pentru accelerarea distribuției digitale;
- Inteligența Artificială, pentru automatizare și optimizarea deciziilor;
- Skills+ (Sales Academy), program de formare pentru dezvoltarea unei noi generații de specialiști.

2026. Buget și perspective

Pentru 2026, compania își propune stabilizarea veniturilor, revenirea la profitabilitate și creșterea eficienței operaționale, pe fondul unui model de business simplificat și disciplinat.

Astfel, compania a previzionat venituri de 26,8 mil RON, relativ similare față de cele din 2025 (26,9 mil RON) și un buget de investiții de aproximativ 3 mil RON, destinat construcției de infrastructura tehnologica.

"Investițiile din 2026 au ca scop scalarea platformelor digitale din insurance, creșterea performanței aplicațiilor și extinderea volumelor de business astfel tranzacționate. Obiectivul anului în curs este revenirea la profitabilitate neta, astfel încât din 2027 sa intram în curba ascendentă la nivel de profit", menționează **George Anghelache**, *Chief Growth Officer (CGO) în cadrul LIH*, care coordonează procesul de creștere a companiei, în noua etapă de business pe care o parcurge LIFE IS HARD.

Din perspectiva operațională, evoluția estimată pentru 2026 reflectă mai clar noua prioritizare strategică a companiei. În zona de Asigurari, principala direcție de creștere este reprezentată de consolidarea platformei 24Broker și de scalarea Boost24, care acționează ca accelerator operațional și comercial al ecosistemului. În zona de IT&C, compania urmărește continuarea trendului de creștere prin dezvoltarea proiectelor de digitalizare și prin integrarea activităților relevante într-o structură operațională simplificată.

În același timp, divizia *Intention* va avea rol de laborator de R&D, pentru a dezvolta capacități, produse și noi fluxuri de creștere, inclusiv în contextul tranziției către un model tech amplificat de automatizare și AI.