



***Primo Piano - Eccellenze Italiane:
Federico Roesler Franz, General Manager
Italy di Solarisbank***

Roma - 15 apr 2022 (Prima Pagina News) Federico Roesler Franz è entrato in azienda l'estate scorsa come Commercial Country Head e ultimamente stava ricoprendo il ruolo di General Manager Italy ad interim. Nella sua nuova posizione, subentra a Michael Koehler.

Nomine e avvicendamenti nel mondo delle Banche e dell'alta finanza internazionale. Per gli osservatori finanziari di mezzo mondo, nominando Federico Roesler Franz General manager Italy, Solarisbank conferma ai vertici del suo apparato le migliori intelligenze di sistema. La notizia ha già fatto il giro del mondo finanziario italiano e internazionale. Solarisbank, la piattaforma di Banking-as-a-Service leader in Europa, ha annunciato ieri che Federico Roesler Franz rivestirà la carica di General Manager Italy, assumendo un nuovo ruolo all'interno di Solarisbank per gestire il business e la strategia commerciale dell'azienda in Italia. Storia anche questa di cervelli ed eccellenze tutte italiane. E' il caso di questo giovane manager romano, Federico Roesler Franz che ha già un'esperienza di oltre 10 anni nel mondo startup con un forte focus nel fintech, settore in cui lavora dal 2017, quando è entrato in N26. Alle spalle il giovane Federico Roesler Franz ha un curriculum di altissimo profilo professionale, Laureato in Economia & Management con un percorso di studi svolto in Italia e Germania - passando per La Sapienza, LUISS, WHU - ha cominciato la sua carriera lavorativa con una esperienza imprenditoriale di 6 anni nel mondo advertising & media, come CEO di una startup, Bulsara Advertising, avviata nel 2010. All'interno della mobile bank N26 Federico Franz è stato responsabile del Business Development per l'Italia, dal lancio del mercato al raggiungimento di 100k clienti, occupandosi in particolare delle attività di sviluppo Operations, Commercial e Product. In seguito, a fine 2018 è entrato in Raisin, con il duplice ruolo di Head of Partner Bank Relationship Management, il dipartimento che sviluppa i progetti delle 80+ banche presenti sulle varie piattaforme europee, e Country Manager Italy, mercato lanciato grazie a una partnership API con Banca Sella. -Da dove parte la sua avventura? "Ho sempre lavorato nel mondo startup, e dopo una breve esperienza di internship a Londra, 10 anni fa ho iniziato la mia carriera in Bulsara Advertising, una startup nel mondo media lanciata insieme ad altri ex colleghi dell'università, in cui ho lavorato fino al 2016. -E poi? Ho collaborato successivamente per una società di consulenza su un progetto digitale nel mondo bancario, e poi nel 2017 mi sono spostato a Berlino, iniziando a lavorare da Lesara come Direttore del Sud Europa. Ma ad essere sincero, per quanto fossi contento della posizione, il business non si è rivelato così interessante (si trattava di un e-commerce nel mondo fashion), mi mancava il mondo bancario. Così appena si è aperta la possibilità di entrare a far parte del team italiano di N26, di cui ero già un cliente molto soddisfatto, come FTE n.2 non ci ho pensato due volte. È stata un'esperienza fantastica e in un anno



siamo passati da 0 a 100k clienti nel mercato. Dopo circa un anno e mezzo sono entrato in Raisin, che ho lasciato a giugno 2021 per Solaris Bank. -Di cosa si è occupato fino ad ora? “Da Raisin ho ricoperto il duplice ruolo di Head of Banking Relationship Management e Country Manager Italy. Quindi in primo luogo ho gestito il team che si occupa dei progetti B2B direttamente con le 100 banche che fanno raccolta sulle nostre piattaforme europee, come l’espansione del loro business in nuovi mercati. -Un gran bel lavoro? Forse non sono la persona adatta per dirlo. Il ruolo di Country Manager Italy si è aggiunto in parallelo successivamente, avendo seguito il progetto del nostro ingresso nel mercato italiano B2C grazie alla partnership con Banca Sella, e gli sviluppi futuri. Raisin permette alle banche attive in Unione Europea di offrire i propri prodotti di deposito in un unico marketplace in diversi mercati (Germania, Austria, Olanda, Spagna, Irlanda, Francia, UK). Attraverso la piattaforma, i clienti possono confrontare i servizi e le soluzioni offerte e sottoscrivere i prodotti più adatti ai loro bisogni, dai conti vincolati ai conti liberi delle banche partner, al momento più di 100 provenienti da 25 Paesi. Tra l’altro, l’Italia è il Paese più rappresentato con 14 banche presenti. -Cosa significa lavorare per uno dei principali unicorni fintech europei? Non riveliamo la nostra valutazione, quindi non posso parlare specificatamente di unicorno. Cerchiamo davvero di rimanere concentrati sul valore che forniamo ai nostri clienti e ai nostri partner. Guardando al futuro, è molto emozionante e dinamico far parte di una giovane azienda di grande successo e partecipare così alla costruzione di partnership paneuropee con importanti player del nostro settore, aprendo nuovi orizzonti e scalando nello spazio innovativo della piattaforma e dell’open banking. -Quali pensa che siano le prospettive future del fintech in Italia? Mentre il settore bancario tradizionale in Italia ha una storia incredibilmente lunga, l’Italia sta abbracciando il digital banking da poco tempo relativamente, e di conseguenza le opportunità di open banking e fintech sono estremamente dinamiche. Facciamo parte di un ecosistema composto da tantissime realtà in diversi verticali, e anche alcune di quelle meno conosciute ad oggi lo faranno sicuramente parlare di loro nei prossimi anni. L’Italia è stata a lungo un Paese di first mover e sarà lo stesso per il ruolo della grande espansione del fintech. -Consiglierebbe un’esperienza in una start-up fintech a un giovane che ha appena completato gli studi o sarebbe preferibile invece prima un’esperienza in una grande corporation? “Questo dipende dagli obiettivi personali, ma avere esperienza da entrambe le parti - in una startup o in un’azienda più tradizionale - è enormemente utile per comprendere le diverse esigenze, risorse e culture delle aziende più grandi e più vecchie rispetto a quelle più nuove e più agili. Chi lascia gli studi può anche notare che l’una o l’altra cultura si adatta meglio alla propria personalità: le startup fintech hanno spesso gerarchie flat e processi più semplici, e lavorare in una di esse può significare aiutare a costruire l’azienda dalle fondamenta e pensare fuori dagli schemi. Allo stesso tempo, lavorare in una grande azienda può significare imparare come un’azienda già di successo fa le cose, acquisendo esperienza con processi e strutture di team molto più complessi”. Un ultimo dettaglio. Federico Roesler Franz è figlio del Presidente del Sindacato dei Cronisti Romani Pierluigi Roesler Franz, per lunghi anni storico cronista del Corriere della Sera, e oggi considerato uno dei massimi esperti italiani di previdenza giornalistica. A nome della direzione di PPN News e della sua redazione, ma a nome anche del Gruppo Gino Falleri-Giornalisti 2.0 il giornalista Maurizio Pizzuto, direttore di PPN News, scrive al



Presidente Pierluigi Franz una lettera di felicitazione: “Caro Presidente, apprendiamo dalla stampa specializzata del successo internazionale del giovane manager romano Federico Franz. Questo dimostra che non sempre è vero che i figli dei grandi giornalisti diventano di fatto giornalisti come i padri, e che quando i figli, come nel caso dei Franz, decidono di seguire le proprie passioni e non il mestiere del padre, arrivano a conquistare anche successi di altissimo livello professionale. Complimenti quindi per la brillante carriera di suo figlio”. Come dire? Spesso e volentieri le storie di successo, magari non condivise dai padri, rendono i figli più felici. Federico Roesler Franz ha 15 anni di esperienza nel mondo delle startup con un forte focus nel fintech, settore in cui è entrato nel 2017. Ha lavorato in alcune delle aziende di maggior successo in Europa. Prima di entrare in Solarisbank, ha ricoperto il doppio ruolo di Head of Partner Bank Relationship Management e Country Manager Italy in Raisin. In precedenza, è stato responsabile della creazione e dello sviluppo del business italiano di N26. “Dopo aver lanciato il primo partner con gli IBAN italiani, soddisferemo gli ambiziosi piani di crescita dei nostri partner e aiuteremo le aziende italiane ad offrire soluzioni finanziarie all'avanguardia ai loro clienti. Espanderemo il nostro team locale e rafforzeremo la nostra presenza sul mercato. Questo ci permetterà anche di adattare meglio la nostra value proposition per affrontare le esigenze di un mercato in continua evoluzione.” afferma Federico Roesler Franz, General Manager Italy.

di Pino Nano Venerdì 15 Aprile 2022