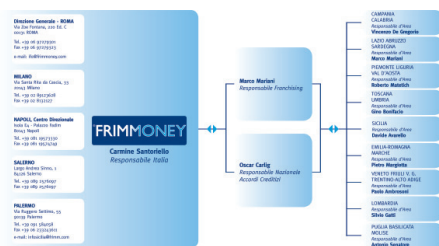


FRIMMONEY è pronta a spiccare il volo

La nuova società sarà attiva da gennaio 2008

FRIMMONEY cammina da sola. Da gennaio 2008, infatti, un importante cambiamento rivoluzionerà la struttura del Gruppo ICUK: la creazione di FRIMMONEY Italia Srl. Quello che finora è stato conosciuto come il network creditizio del Gruppo FRIMM diverrà un'azienda vera e propria, con una propria dirigenza e, dunque, con più libertà per continuare autonomamente la propria crescita.



[leggi l'articolo intero](#)

Assurance Broker la società assicurativa del Gruppo IcuK

Affidata a Vincenzo Carlig, broker con esperienza pluriennale e già manager di FRIMM Group, la nuova società lavorerà con e per gli Affiliati dei network FRIMM e FRIMMONEY che vorranno distribuire polizze assicurative sul territorio.



[leggi l'articolo intero](#)

TUTTO CONVENZIONI

Ge Money Bank e FRIMMONEY continuano a migliorare e far crescere il loro rapporto. L'Istituto di credito ha infatti costituito un nuovo gruppo dedicato esclusivamente a FRIMMONEY per analizzare le richieste di finanziamento inviate dagli Affiliati e ha modificato il flusso operativo in modo da renderlo più efficace, facendo tesoro proprio dei preziosissimi suggerimenti forniti dagli stessi franchisee.

[leggi l'articolo](#)

NEWS MUTUI

Prima casa: importo distinto se i mutui sono due

Il doppio mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale penalizza la deducibilità degli interessi passivi; si applica, infatti, separatamente il limite di importo per la determinazione degli interessi passivi detraibili.

[leggi l'articolo](#)

EVENTI

FRIMMONEY e Barclays, di nuovo insieme per portare vantaggi ai Mediatori Creditizi e ai loro clienti

Anche il terzo Opportunity Meeting gratuito per Mediatori Creditizi, svoltosi a Milano lo scorso 12 dicembre, ha ripetuto il grande successo dei primi due appuntamenti di Napoli e Roma.

[leggi l'articolo](#)

FRANCHISING NEWS

CENTRO ACQUISTI

L'accordo tra FRIMM e FRIMMONEY per favorire la collaborazione.

[leggi l'articolo](#)

Eccezionale accordo tra MediaIn e il Centro Smart!
Questa volta il centro acquisti del Gruppo ICUK si è davvero superato. È stato appena concluso un nuovo accordo di convenzione a dir poco eccezionale per l'acquisto di automobili Smart.



[leggi l'articolo](#)

L'INTERVISTA



**Marco Mariani
Responsabile Franchising
Frimmoney Italia**

Qual è la filosofia di lavoro di FRIMMONEY?

La nostra filosofia è incentrata sulla figura del Broker Creditizio: l'evoluzione del vecchio mediatore. Un professionista che abbia tutte le informazioni relative ai prodotti creditizi di una pluralità di Istituti di Credito, e che sia in grado di consigliare il cliente individuando le soluzioni più convenienti dal punto di vista economico e più adatte a soddisfare le sue esigenze.

Cosa migliorerà con la nascita di FRIMMONEY Italia?

La nascita della nuova società darà sicuramente un grande impulso sia dal punto di vista organizzativo che sotto l'aspetto dello sviluppo della rete sul territorio italiano. Abbiamo già curato il riassetto del management: stiamo mettendo in campo una squadra di manager e consulenti specializzati nel settore della mediazione creditizia interamente dedicata a "Produrre vantaggi per gli Affiliati".

Ritiene che il paniere di convenzioni possa essere ulteriormente migliorato?

C'è sempre da migliorare. Una società come la nostra non può non stare attenta alle dinamiche di un mercato come quello creditizio in continua evoluzione. Lo staff di Oscar Carlig, Responsabile Nazionale degli Accordi, sta lavorando alacremente per allargare la gamma dei prodotti e dei servizi da offrire agli Affiliati per la loro clientela, sia retail sia corporate.

[leggi l'intervista](#)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2

DICEMBRE
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

news

FRIMMONEY è pronta a spiccare il volo

La nuova società sarà attiva da gennaio 2008

FRIMMONEY cammina da sola. Da gennaio 2008, infatti, un importante cambiamento rivoluzionerà la struttura del Gruppo ICUK: la creazione di FRIMMONEY Italia Srl. Quello che finora è stato conosciuto come il network creditizio del Gruppo FRIMM diverrà un'azienda vera e propria, con una propria dirigenza e, dunque, con più libertà per continuare autonomamente la propria crescita.

La presidenza della nuova società è stata affidata alla grande esperienza di Carmine Santoriello, già Responsabile FRIMMONEY per le Regioni Campania e Calabria e profondo conoscitore dei mercati immobiliare e creditizio italiani. Nell'intenso lavoro che è già cominciato per far partire al meglio la neonata azienda, Santoriello è coadiuvato dal Responsabile Franchising Marco Mariani, dal Responsabile Nazionale degli Accordi Creditizi Oscar Carlig e dall'Advisor Nazionale per la parte amministrativa Giuseppe Manzo. Questo team manageriale è affiancato dai 9 Responsabili d'Area, veri e propri punti di riferimento degli Affiliati a seconda della zona di lavoro, e dai loro Area Manager.

Grazie al nuovo assetto di azienda a sé stante e alla nuova struttura gerarchica coerente, organizzata e competente, il know-how e la Mission FRIMMONEY - "Produrre Vantaggi per gli Affiliati" - verranno rafforzati, trasmessi e concretizzati con maggiore facilità.

A questo proposito, FRIMMONEY Italia Srl propone già cambiamenti e novità per il 2008. Tra questi si può menzionare, ad esempio, il nuovo strumento per le pratiche di mutuo on-line che dovrebbe essere disponibile dal prossimo mese di marzo insieme con un programma che permetterà di calcolare la rata e tutti i conti inerenti al mutuo desiderato. L'obiettivo è quindi quello di moltiplicare e modernizzare gli strumenti che permettono di portare avanti il lavoro quotidiano degli Affiliati senza mai dimenticare, ovviamente, l'aggiornamento e il miglioramento costante del parco convenzioni con i vari Istituti di Credito e continuare a proporre così una vasta gamma di prodotti e servizi di grande qualità.

Con organizzazione, idee e unità possiamo contribuire alla forza e al successo di FRIMMONEY Italia facendola diventare una delle più solide realtà del panorama creditizio italiano.

Assurance Broker, la società assicurativa del Gruppo IcuK



Il Gruppo ICUK ha dato vita alla propria società di brokeraggio assicurativo affidandone la presidenza al broker Vincenzo Carlig, iscritto al R.U.I. sezione B.

Vantaggi per gli affiliati

- Iscrizione al R.U.I. (Registro Unico degli Intermediari) proprio tramite la società del Gruppo;
- Migliorare le retrocessioni delle polizze connesse a mutui, prestiti e finanziamenti;
- Disporre di un ufficio tecnico, gestito da esperti, dedicato alla ricerca, analisi di convenzioni e prodotti assicurativi;
- Possibilità di ampliamento del proprio business creando un point assicurativo all'interno del proprio ufficio;
- Usufruire di un percorso formativo ad hoc per l'uomo/team da destinare all'eventuale settore assicurativo presente nella propria agenzia.

Principali compagnie con le quali collabora il Broker Vincenzo Carlig

Referenti

Sede nazionale:

Alessandro Fatatis, tel. 0697279386 – fax 0623329423 – info@assurancebroker.it

Area Tecnica:

Marcello Savella, tel. 338.2604530 – msavella@assurancebroker.it

Linea Broker:

Carlo Lombardi, tel. 335.5393906 – clombardi@assurancebroker.it

AREA MANAGER:

Roma Nord

Dott. Antonio Izzo, tel. 349.1652434 – aizzo@assurancebroker.it

Roma Sud

Fabio Ferrara, tel.3335885521 – fferrara@assurancebroker.it

Napoli/Caserta

Luca D'Angelo, tel. 339.8130129 – ldangelo@assurancebroker.it

Salerno/Avellino/Benevento

Giovanni Cesaro, tel. 329.6144196 – gcesaro@assurancebroker.it

ASSICURATRICE EDILE
AURORA
CARIGE
CHUBB
FONDIARIA SAI
GENERALI
HDI
NET INSURANCE
RAS
REALE MUTUA
UNIPOL

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2

DICEMBRE
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

news

L'INTERVISTA

Marco Mariani Responsabile Franchising Frimmoney Italia



Qual è la filosofia di lavoro di FRIMMONEY?

La nostra filosofia è incentrata sulla figura del Broker Creditizio: l'evoluzione del vecchio mediatore. Un professionista che abbia tutte le informazioni relative ai prodotti creditizi di una pluralità di Istituti di Credito, e che sia in grado di consigliare il cliente individuando le soluzioni più convenienti dal punto di vista economico e più adatte a soddisfare le sue esigenze.

Cosa migliorerà con la nascita di FRIMMONEY Italia?

La nascita della nuova società darà sicuramente un grande impulso sia dal punto di vista organizzativo che sotto l'aspetto dello sviluppo della rete sul territorio italiano. Abbiamo già curato il riassetto del management: stiamo mettendo in campo una squadra di manager e consulenti specializzati nel settore della mediazione creditizia interamente dedicata a "Produrre vantaggi per gli Affiliati".

Ritiene che il paniere di convenzioni possa essere ulteriormente migliorato?

C'è sempre da migliorare. Una società come la nostra non può non stare attenta alle dinamiche di un mercato come quello creditizio in continua evoluzione. Lo staff di Oscar Carlig, Responsabile Nazionale degli Accordi, sta lavorando alacremente per allargare la gamma dei prodotti e dei servizi da offrire agli Affiliati per la loro clientela, sia retail sia corporate.

Quali saranno i primi nuovi strumenti che gli affiliati potranno utilizzare nel 2008?

Le novità saranno davvero molte. Abbiamo già lavorato sulla notorietà del brand FRIMMONEY, consolidando la nostra visibilità su testate importanti come il Sole 24 Ore e Milano Finanza, in aggiunta agli stadi di calcio di serie A. Stiamo, inoltre, approntando un calendario di formazione e di Opportunity Meeting in collaborazione con gli Istituti di Credito nostri partner davvero rilevante. La novità sicuramente più importante verrà dal fronte internet, con il nuovo portale che consentirà di confrontare i vari prodotti degli Istituti di Credito: il vero e proprio strumento operativo del broker creditizio.

Quali sono i personali prossimi obiettivi nei riguardi della società?

Il mio prossimo obiettivo, come quello di tutti i miei colleghi, è quello di portare FRIMMONEY ad essere il primo network creditizio in Italia.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2
DICEMBRE
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

news

TUTTO CONVENZIONI



GE Money Bank

Gruppo di lavoro dedicato agli Affiliati

Ge Money Bank e FRIMMONEY continuano a migliorare e far crescere il loro rapporto. L'Istituto di credito ha infatti costituito un nuovo gruppo dedicato esclusivamente a FRIMMONEY per analizzare le richieste di finanziamento inviate dagli Affiliati e ha modificato il flusso operativo in modo da renderlo più efficace, facendo



GE Money Bank

Gentili Affiliati,

È con estremo piacere che Vi informiamo che abbiamo costituito un nuovo gruppo dedicato a FRIMMONEY per analizzare le Vostre richieste di finanziamento e abbiamo modificato il flusso operativo in modo da renderlo più efficace, facendo tesoro dei Vostri preziosissimi suggerimenti.

Cosa è cambiato?

- Predisposizione di un numero grigio: **84.87.89.613** a cui risponde esclusivamente il team dedicato di analisti (Cristina Maniscalco - Contact Centre & Junior U/W; Domenica Macaluso - Contact Centre & Junior U/W; Roberta Apricena - Senior U/W; Marzia Rossi - Team Leader; Elena Di Paola - Customer Consultant; Franco Forrasi - Customer Consultant).

- Possibilità di saltare la fase preliminare di finanziamento ed inviare sin da subito la richiesta di finanziamento completa di tutti i documenti.

- Nel caso in cui abbiate scelto la fase di Richiesta Preliminare di Finanziamento, potete o continuare ad inserire la richiesta a sistema o inviare a un numero di fax dedicato la richiesta che noi provvederemo a caricare sul portale al vostro posto. La seconda opzione Vi consentirà di risparmiare circa 30 minuti anche in considerazione del fatto che abbiamo ridotto il numero dei campi obbligatori da compilare, passando da 52 a 15 (per la sola modalità via fax). È molto importante che il modulo venga compilato in tutte le sue parti e che vengano dettagliati chiaramente: **nome dell'utente, indirizzo e-mail ed eventuale numero di agenzia così come appare quando Vi collegate al Broker Portal**. In caso di informazione poco chiara si rischia di attribuire erroneamente le richieste o di allungare i tempi.

Il numero di fax dedicato è: 02/93650390

Entro al massimo 8 ore, riceverete una nostra comunicazione sulla casella di posta elettronica circa la fattibilità o meno dell'operazione. La richiesta rimane visibile anche attraverso il Broker Portal.

- In caso di approvazione in fase preliminare, procederemo immediatamente alla richiesta delle centrali rischi pubbliche (CR/CRA di Banca d'Italia) e dopo circa 2 gg. vi verrà data comunicazione tramite e-mail del risultato dell'interrogazione qualunque esso sia (positivo, negativo o da integrare con documentazione a supporto).

- Al ricevimento della documentazione completa, riceverete esito finanziario salvo perizia e relazione notarile tramite e-mail entro 3 gg. lavorativi.

- Al fine di comprimere il più possibile i tempi di attesa, anticiperemo il pagamento della perizia normalmente corrisposto dal cliente. Il costo, che permane di € 350, verrà trattenuto dall'assegno in fase di stipula.

GE Money Bank

Prima casa: importo distinto se i mutui sono due

Il doppio mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale penalizza la deducibilità degli interessi passivi; si applica, infatti, separatamente il limite di importo per la determinazione degli interessi passivi detraibili. È questa la soluzione adottata dall'Agenzia delle Entrate che con risoluzione n. 328/E del 15 novembre 2007 ha in parte respinto la soluzione prospettata da un contribuente alle prese con la stipula di due successivi finanziamenti per l'acquisto di un immobile da adibire ad abitazione principale.

L'art. 15, comma 1, lett. b), del Tuir prevede una detrazione d'imposta, nella misura del 19 %, degli interessi passivi e relativi oneri accessori pagati in dipendenza di mutui garantiti a ipoteca contratti per l'acquisto dell'unità immobiliare da adibire ad abitazione principale entro un anno dall'acquisto stesso, per un importo non superiore ad euro 3.615,20. Il beneficio fiscale è riconosciuto anche nel caso in cui l'originario contratto è estinto e ne viene stipulato uno nuovo di importo non superiore alla residua quota di capitale da rimborsare, maggiorata delle spese e degli oneri correlati.

Nella situazione prospettata un soggetto aveva stipulato un contratto di mutuo per l'acquisto del 50% di un immobile; l'importo di tale mutuo risultava superiore al prezzo dell'immobile riferibile al soggetto stesso; successivamente lo stesso soggetto contraeva un ulteriore contratto di mutuo volto ad estinguere la posizione precedente ed acquisire la restante metà dell'immobile; tale secondo mutuo, per la parte non necessaria alla estinzione di quello vecchio risulta inferiore rispetto al costo sostenuto per l'acquisto dell'immobile. L'interpellante determina, infatti, tale costo assumendo sia il prezzo pagato per la seconda metà dell'immobile sia il cinquanta per cento del prezzo pagato nell'originaria transazione per l'acquisto dell'abitazione, maggiorato delle spese accessorie.

(Fonte: Italia Oggi)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2
DICEMBRE
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

NEWS

E V E N T I

FRIMMONEY e Barclays, di nuovo insieme per portare vantaggi ai Mediatori Creditizi e ai loro clienti

Anche il terzo Opportunity Meeting gratuito per Mediatori Creditizi, svoltosi a Milano lo scorso 12 dicembre, ha ripetuto il grande successo dei primi due appuntamenti di Napoli e Roma.

La partnership tra FRIMMONEY e Barclays, che ha dato vita all'accordo di distribuzione leader in Italia per quanto riguarda l'Istituto inglese, continua a generare ottimi risultati. Dopo gli straordinari successi riscossi a Napoli, lo scorso martedì 20 novembre, e a Roma, coi primi due dei tre Opportunity Meeting organizzati per presentare il suddetto accordo finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale, i due Gruppi hanno messo a segno un tris a dir poco eclatante. Anche l'ultimo appuntamento gratuito di Milano, svoltosi lo scorso mercoledì 12 dicembre al Centro Congressi del Palazzo Stelline, ha visto la partecipazione di un gran numero di Mediatori Creditizi centrando in pieno l'obiettivo per cui era stato creato.

Gli operatori del settore del credito presenti, infatti, hanno avuto la possibilità di approfondire le interessanti offerte commerciali di FRIMMONEY, da una parte, e di Barclays, dall'altra, e di capire nel dettaglio i tanti punti di forza della sinergia scaturita dall'accordo di distribuzione firmato circa un mese fa dal network di mediazione creditizia in franchising del Gruppo FRIMM che conta circa 300 Affiliati in tutta Italia, e da una delle principali istituzioni finanziarie del mondo che opera in oltre 50 Paesi con oltre 127.000 collaboratori e 27 milioni di clienti. Una sinergia che ha subito preso vita perché FRIMMONEY ha già allargato l'ampia offerta di accordi creditizi attivata per i propri Affiliati – più di 20 gli Istituti di Credito convenzionati per un'offerta che supera i mille prodotti creditizi – e Barclays ha già cominciato a sfruttare il nuovo canale distributivo per i propri prodotti.

"Strumenti e vantaggi per i mediatori creditizi", questo il titolo dell'Opportunity Meeting gratuito che è andato in scena a Milano, si è rivelato un evento pieno di spunti interessanti e stimolanti per chi lavora quotidianamente nel settore della mediazione creditizia. In particolare, sono state l'alta competenza di Barclays e la sua specializzazione nei mutui per la casa attraverso il marchio Woolwich, presente nel nostro Paese dal 1990, a destare l'attenzione dei professionisti presenti.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2

DICEMBRE
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

news

FRANCHISING NEWS

L'accordo tra FRIMM e FRIMMONEY per favorire la collaborazione.

Anno nuovo, nuove e convenienti opportunità! Nel 2008 FRIMM e FRIMMONEY uniranno le forze per dare vita ad una straordinaria convenzione che porterà vantaggi agli Affiliati di entrambe le reti. Il nome scelto per questa iniziativa è "Scegli il tuo FRIMMONEY". In che cosa consiste? E' semplice: aumentare l'erogato degli Affiliati FRIMMONEY e, al contempo, dimezzare o annullare completamente la royalty pagata dagli Affiliati FRIMM.

Tutti gli Affiliati FRIMM che canalizzeranno pratiche creditizie verso Affiliati FRIMMONEY nel corso del 2008, erogate attraverso codici di convenzione FRIMMONEY, avranno la royalty del 2009 pagata interamente o per metà (offerta valida anche sul Pacchetto Full):

- royalty pagata interamente se l'Affiliato raggiunge 3 milioni di euro di erogato in un anno
- royalty pagata per metà se l'Affiliato raggiunge 1,5 milioni di euro di erogato in un anno

Questa nuova convenzione tra le reti in franchising "zero pensieri, 100% vantaggi", ha l'obiettivo di favorire la collaborazione tra gli agenti immobiliari FRIMM e i mediatori creditizi FRIMMONEY. Nonostante la prossima "scissione" di FRIMMONEY dal Gruppo FRIMM - come certamente saprete non sarà più il "network creditizio di FRIMM" ma diventerà a tutti gli effetti un'azienda del Gruppo dal prossimo mese di gennaio - la sinergia e la coesione fra le due società è più forte e viva che mai. Anzi, ne siamo certi, "Scegli il tuo FRIMMONEY" contribuirà a rendere la loro collaborazione ancora più interessante.

Queste agevolazioni si applicheranno sul territorio nazionale dal 1 gennaio al 31 dicembre 2008.

Partecipate tutti a "Scegli il tuo FRIMMONEY"!

[Cliccare qui per scaricare il regolamento di "Scegli il tuo FRIMMONEY"](#)

Per maggiori informazioni:

Marilena Giovanazzi e Patrizia Corasanti

Tel. 06 9727 9317

E-mail: mgiovinazzi@frimmoney.com e pcorasanti@frimmoney.com

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.2

DICEMBRE
2007

news

FRANCHISING NEWS

CENTRO ACQUISTI

Eccezionale accordo tra MediaIn e il Centro Smart!

Questa volta il centro acquisti del Gruppo ICUK si è davvero superato. È stato appena concluso un nuovo accordo di convenzione a dir poco eccezionale per l'acquisto di automobili Smart.

Da oggi gli Affiliati FRIMMONEY possono acquistare una Smart ultimo modello con uno sconto del 17% sul prezzo di listino. La personalizzazione costa euro 150 + iva (prezzo riferito alla personalizzazione semplice con loghi e dati di agenzia mentre quelle più "elaborate" costeranno di più).

Altre possibilità, il leasing o il renting.

Per quanto riguarda il leasing:

Modello "**PURE**": al costo di euro 168 al mese per 36 mesi, (iva e personalizzazione comprese), anticipo zero, riscatto dell'automobile a euro 5.580 dopo i 36 mesi;

Modello "**PASSION**": al costo di euro 186 al mese per 36 mesi, (iva e personalizzazione comprese), anticipo zero, riscatto dell'automobile a euro 6.418 dopo i 36 mesi.

Per maggiori informazioni:

Mauro Santinello

Managing Director di MediaIn

Tel. 06 9727 9303

Cel. 335 401 692

E-mail: msantinello@frimm.com



Direzione Generale - ROMA

Via Zoe Fontana, 22o Ed. C
00131 ROMA

Tel. +39 06 97279301
Fax +39 06 97279323

e-mail: ifo@frimmoney.com

MILANO

Via Santa Rita da Cascia, 33
20143 Milano

Tel. +39 02 89123628
Fax +39 02 8132127

NAPOLI, Centro Direzionale

Isola E4 - Palazzo Fadim
80143 Napoli

Tel. +39 081 19573330
Fax +39 081 19574749

SALERNO

Largo Andrea Sinno, 1
84126 Salerno

Tel. +39 089 2576097
Fax +39 089 2576097

PALERMO

Via Ruggero Settimo, 55
90139 Palermo

Tel. +39 091 584058
Fax +39 06 233243611

e-mail: infoscilia@frimm.com



Carmine Santoriello
Responsabile Italia



Marco Mariani
Responsabile Franchising

Oscar Carlig
*Responsabile Nazionale
Accordi Creditizi*



CAMPANIA
CALABRIA
Responsabile d'Area
Vincenzo De Gregorio

LAZIO ABRUZZO
SARDEGNA
Responsabile d'Area
Marco Mariani

PIEMONTE LIGURIA
VAL D'AOSTA
Responsabile d'Area
Roberto Matetich

TOSCANA
UMBRIA
Responsabile d'Area
Gino Bonifacio

SICILIA
Responsabile d'Area
Davide Avarello

EMILIA-ROMAGNA
MARCHE
Responsabile d'Area
Pietro Margiotta

VENETO FRIULI V. G.
TRENTINO-ALTO ADIGE
Responsabile d'Area
Paolo Ambrosoni

LOMBARDIA
Responsabile d'Area
Silvio Gatti

PUGLIA BASILICATA
MOLISE
Responsabile d'Area
Antonio Senatore