

FRIMMONEY, la formazione vincente

A Gennaio, 250 partecipanti e 12 giornate d'aula gratuite

Più di 250 partecipanti per 12 corsi gratuiti tenuti da 9 diversi relatori e organizzati in 5 diverse sedi. Ecco i numeri che il Settore Formazione di FRIMMONEY Italia ha fatto registrare nel solo mese di gennaio.

[leggi l'articolo intero](#)

Straordinaria opportunità Aumentate facilmente il vostro erogato!

“Scegli il tuo FRIMMONEY”: scoprite gli eccezionali incentivi

È ufficiale. “Scegli il tuo FRIMMONEY”, la promozione attivata da FRIMM e FRIMMONEY per portare straordinari vantaggi economici agli Affiliati di entrambe le reti, ha definitivamente preso il via.

[leggi l'articolo intero](#)

TUTTO CONVENZIONI

Raggiunto il rappell con BNL!
E dal 25 febbraio arriva il nuovo pricing sui mutui dell'Istituto



FRIMMONEY Italia ha il piacere di comunicare alla propria rete Affiliata che, grazie al lavoro congiunto dell'intero network, è stato raggiunto il rappell con BNL - Gruppo BNP Paribas in relazione alle pratiche erogate nell'ultimo trimestre

[leggi l'articolo](#)

NEWS MUTUI

Rate troppo care:
si allunga la durata dei mutui

È ufficiale: la corsa ai “mutui di sostituzione” è ormai cominciata. Sono sempre più numerosi gli italiani strangolati dall'aumento delle rate dei mutui e dunque è sempre più frequente l'esigenza di chiudere il vecchio prestito, accendendone uno nuovo con rata mensile più bassa, durata più lunga e tasso fisso.

[leggi l'articolo](#)

EVENTI

I CORSI DI FORMAZIONE

Ormai è chiaro, per il 2008 FRIMMONEY punta sulla formazione. Per questo abbiamo deciso di dedicare una piccola rubrica all'offerta formativa che il franchisor creditizio offrirà mensilmente per ribadire tutte le date, le sedi e l'argomento dei corsi.

[leggi l'articolo](#)

L'INTERVISTA



Fabiola Esposito Responsabile Nazionale Formazione

Quali sono stati i criteri su cui ti sei basata per creare il calendario della formazione 2008?

La stesura del calendario formativo è avvenuta a seguito di un'analisi organizzativa aziendale. Questa metodologia mi ha permesso di individuare quali fossero le aree in cui vi era maggiore necessità di strutturare e programmare dei corsi adeguati.

In secondo luogo è stato importantissimo capire quali fossero le esigenze di ogni Governatore di Regione e dei relativi Area Manager, ovvero le persone dell'azienda che sono maggiormente in contatto con gli Affiliati. Per questo ho pianificato delle interviste personalizzate con ognuno di loro e soltanto dopo averle concluse ho cominciato a impostare la programmazione dei corsi di formazione.

L'offerta formativa di FRIMMONEY Italia per il 2008 è davvero ricca.

Quali sono le novità più importanti? La qualità, gli aspetti tecnici e la motivazione. Sono questi gli ingredienti innovativi dell'offerta formativa di FRIMMONEY per il 2008. La qualità è data dalla competenza e dalla professionalità dei relatori che fanno parte del management aziendale. Abbiamo poi voluto dare importanza anche agli aspetti tecnici della mediazione creditizia per accrescere la consapevolezza degli Affiliati nei confronti della professione. Infine, abbiamo inserito una serie di corsi motivazionali perché FRIMMONEY punta molto sull'accrescimento dell'autostima di ognuno per raggiungere grandi traguardi lavorativi.

[leggi l'intervista](#)

FRANCHISING NEWS

Convenzione con
GUIDA MUTUI:
abbonamento annuale
a soli 35 euro

[leggi l'articolo](#)

FRIMMONEY, perfetta cornice
per lo strepitoso goal di Mancini

Lo abbiamo detto, lo ripetiamo: i brand FRIMM e FRIMMONEY hanno costituito col calcio di Serie A e B una squadra ormai perfettamente collaudata che continua senza sosta a “Produrre Vantaggi per gli Affiliati”.



[leggi l'articolo](#)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

N.2

FEBBRAIO
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

NEWS

FRIMMONEY, la formazione vincente

Soltanto nel mese di gennaio,
250 partecipanti e 12 giornate d'aula gratuite

Più di 250 partecipanti per 12 corsi gratuiti tenuti da 9 diversi relatori e organizzati in 5 diverse sedi. Ecco i numeri che il Settore Formazione di FRIMMONEY Italia ha fatto registrare nel solo mese di gennaio. Un risultato a dir poco eccezionale che dà ragione all'area manageriale del franchising creditizio bianco-blu e, in particolare, al neo-presidente Carmine Santoriello che ha fortemente voluto un forte e denso programma di giornate d'aula dedicate agli Affiliati per il 2008. "Vogliamo supportare i Franchisee in ogni frangente del loro lavoro e per farlo al meglio abbiamo completamente rinnovato la nostra offerta formativa chiedendo alla responsabile nazionale Fabiola Esposito di creare un progetto concreto, ragionato e completo come mai prima d'ora", ha spiegato Santoriello dopo aver ricevuto gli incoraggianti dati del primo mese dell'anno. "Quest'anno forniamo corsi di ogni tipo. Da quelli tecnici come i corsi legali, fiscali e amministrativi fino a quelli relativi alla gestione del cliente. Senza tralasciare, chiaramente, gli approfondimenti commerciali e operativi dei prodotti creditizi".

FRIMMONEY, insomma, ha scommesso sulla formazione e non ha sbagliato. "La risposta arrivata dai professionisti del credito è stata davvero strepitosa in ognuna delle 5 sedi italiane del franchisor creditizio ovvero Roma, Milano, Napoli, Salerno e Palermo", ha detto la responsabile nazionale del settore formazione Fabiola Esposito. "Il grande successo riscosso in un solo mese di attività mi fa sperare in un futuro ancora più roseo in cui poter arricchire ancora di più la nostra offerta. Tutto questo però non sarebbe potuto succedere senza l'ampia disponibilità che mi è stata garantita da ogni singolo relatore. Vorrei, anzi, ringraziarli uno per uno, perché hanno accettato con entusiasmo la nuova sfida che gli ho prospettato". I "grazie" della Dott.ssa Esposito vanno quindi a Luca Matrigiani, Oscar Carlig, Daniele Senatore, Valerio Vitolo, Carmine Santoriello, Sergio Manzo, Giuseppe Manzo, Riccardo Montani, Gennaro Senatore, Roberto Maticich, Silvio Gatti e Francesco di Flumeri: tutti loro, insieme con gli Affiliati FRIMMONEY di tutta Italia, hanno dato vita a un mese di formazione intensissimo che, ne siamo certi, si ripeterà anche in febbraio.

Straordinaria opportunità Aumentate facilmente il vostro erogato!

“Scegli il tuo FRIMMONEY”: scoprite gli eccezionali incentivi

È ufficiale. “Scegli il tuo FRIMMONEY”, la promozione attivata da FRIMM e FRIMMONEY per portare straordinari vantaggi economici agli Affiliati di entrambe le reti, ha definitivamente preso il via.

A partire dai primi giorni del 2008, infatti, Le due aziende operative nel settore del franchising immobiliare e creditizio hanno unito le forze per fare in modo, da un parte, di aumentare l'erogato degli Affiliati FRIMMONEY e, dall'altra, di dimezzare o addirittura annullare completamente le royalty che gli Affiliati FRIMM pagheranno nel 2009. Tutti i mediatori immobiliari 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) secondo questi parametri:

- 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.

Per gestire al meglio questa eccezionale promozione è stato inserito un nuovo strumento, denominato “PRATICHE”, nel menù in alto a destra dell'area riservata del portale FRIMM: per partecipare, gli Affiliati di questo brand non dovranno fare altro che cliccare sulla nuova sezione, inserire la pratica che si vuole passare a FRIMMONEY e infine selezionare il mediatore creditizio con cui si desidera collaborare. Completato questo processo, l'Affiliato FRIMMONEY che è stato selezionato riceverà una e-mail con oggetto “C'è una pratica per te” che lo avvertirà, appunto, della presenza di una pratica inviata da un Franchisee FRIMM. Il mediatore creditizio, a questo punto, potrà decidere se accettare o meno la pratica in questione.

Le agevolazioni di “Scegli il tuo FRIMMONEY” si applicheranno sul territorio nazionale dal 1 gennaio al 31 dicembre 2008.

Partecipate tutti a “Scegli il tuo FRIMMONEY” e aumentate il vostro erogato!

[Scaricate il regolamento di “Scegli il tuo FRIMMONEY” nel DM](#)

L'INTERVISTA

Fabiola Esposito

Responsabile Nazionale Formazione



Quali sono stati i criteri su cui ti sei basata per creare il calendario della formazione 2008?

La stesura del calendario formativo è avvenuta a seguito di un'analisi organizzativa aziendale. Questa metodologia mi ha permesso di individuare quali fossero le aree in cui vi era maggiore necessità di strutturare e programmare dei corsi adeguati. In secondo luogo è stato importantissimo capire quali fossero le esigenze di ogni Governatore di Regione e dei relativi Area Manager, ovvero le persone dell'azienda che sono maggiormente in contatto con gli Affiliati. Per questo ho pianificato delle interviste personalizzate con ognuno di loro e soltanto dopo averle concluse ho cominciato a impostare la programmazione dei corsi di formazione.

L'offerta formativa di FRIMMONEY Italia per il 2008 è davvero ricca.

Quali sono le novità più importanti?

La qualità, gli aspetti tecnici e la motivazione. Sono questi gli ingredienti innovativi dell'offerta formativa di FRIMMONEY per il 2008. La qualità è data dalla competenza e dalla professionalità dei relatori che fanno parte del management aziendale. Abbiamo poi voluto dare importanza anche agli aspetti tecnici della mediazione creditizia per accrescere la consapevolezza degli Affiliati nei confronti della professione. Infine, abbiamo inserito una serie di corsi motivazionali perché FRIMMONEY punta molto sull'accrescimento dell'autostima di ognuno per raggiungere grandi traguardi lavorativi.

Sei spesso impegnata in qualità di relatrice. Quanto è importante e cosa significa avere questo ruolo?

È molto importante. Essendo laureata in psicologia non possiedo competenze tecniche legate alla mediazione creditizia nel suo lato operativo ma so di poter offrire molto altro agli Affiliati. Come, ad esempio, cercare di trasmettere l'importanza della relazione, della costruzione di un gruppo di lavoro, dell'attenzione alla crescita della propria e altrui autostima. Avere delle competenze tecniche, insomma, non mi avrebbe permesso di instaurare un rapporto diretto con i franchisee.

Quali sono le prospettive e gli obiettivi del settore formativo per il 2008?

Obiettivo primario è far procedere in parallelo la formazione del Management e quella rivolta agli Affiliati, in modo da tenere aggiornate tutte le "parti" di FRIMMONEY. Fare formazione all'area manageriale è fondamentale perché solo in questo modo l'azienda può davvero produrre grandi vantaggi da offrire agli Affiliati.

Una delle prospettive future su cui stiamo lavorando è quella di coinvolgere come relatori i più meritevoli "componenti- soggetti" interni alla nostra azienda, in modo da creare una sinergia aziendale tra tecnica e consulenza in aula.

TUTTO CONVENZIONI

**BNL**

Gruppo BNP PARIBAS

Raggiunto il rappel con BNL!**E dal 25 febbraio arriva il nuovo pricing sui mutui dell'Istituto**

FRIMMONEY Italia ha il piacere di comunicare alla propria rete Affiliata che, grazie al lavoro congiunto dell'intero network, è stato raggiunto il rappel con BNL - Gruppo BNP Paribas in relazione alle pratiche erogate nell'ultimo trimestre. Gli Affiliati che hanno erogato più di 750.000 euro con la produzione dell'ultimo trimestre, quindi, percepiranno un rappel dello 0,40% dall'Istituto. E comunque, anche per coloro che non hanno raggiunto i 750.000 euro, BNL - Gruppo BNP Paribas garantisce un rappel dello 0,25% (sempre relativo alla produzione dell'ultimo trimestre). Le modalità di fatturazione saranno disponibili non appena terminati gli aspetti contabili.

Le novità non finiscono qui. BNL - Gruppo BNP Paribas, senza dubbio il partner di riferimento di FRIMMONEY Italia per il 2008, sta per dare il via al nuovo pricing dei propri mutui.

Con decorrenza 25 febbraio, la scontistica di 20 centesimi concessa in abbinamento alla sottoscrizione del "Conto per Te" BNL viene sostituita (a parità di riscontro commissionale) dalla nuova gamma di pricing legata alla sottoscrizione della polizza Serenity (nelle sue due versioni), secondo le seguenti modalità:

- Convenzione 3180 "Serenity": sconto di 20 bp sui tassi ordinari banca a fronte della sottoscrizione di una polizza Serenity "Full" che copra il 100% della durata del finanziamento (entro l'età massima alla scadenza del sottoscrittore fissata in 76 anni) ed almeno il 70% del capitale erogato.
- Convenzione 3190 "Serenity Basic": sconto di 10 bp sui tassi ordinari banca a fronte della sottoscrizione di una polizza Serenity "Basic" che copra il 100% della durata del finanziamento (entro l'età massima alla scadenza del sottoscrittore fissata in 76 anni) ed almeno il 70% del capitale erogato.

La scontistica relativa al "Conto per Te" resterà in essere per le pratiche inserite entro venerdì 22 febbraio.

Per maggiori informazioni consultate la sezione ISTITUTI dell'area riservata.

NEWS MUTUI

Rate troppo care: si allunga la durata dei mutui

E' ufficiale: la corsa ai "mutui di sostituzione" è ormai cominciata. Sono sempre più numerosi gli italiani strangolati dall'aumento delle rate dei mutui e dunque è sempre più frequente l'esigenza di chiudere il vecchio prestito, accendendone uno nuovo con rata mensile più bassa, durata più lunga e tasso fisso.

E' chiaro che la gente "colpita" dai mutui troppo cari è quella che inizialmente aveva fatto affidamento sul tasso variabile ma la domanda è decisamente forte e in costante crescita.

I mutui di sostituzione erogati nel corso del 2006 ammontavano al 4,7% del totale dei mutui stipulati ma nella seconda parte del 2007 sono diventati pari al 20,1%. In generale, gli esperti sostengono che cambiare mutuo sia una scelta vantaggiosa quando non è stata superata la metà del periodo di ammortamento perché circa il 65% degli interessi si paga nei primi anni.

Ovviamente, chi desidera "sostituire" il proprio mutuo deve confrontare le offerte presenti sul mercato e tenere conto del fatto che dovrà sostenere una serie di spese da non sottovalutare (banca, notaio, penale di estinzione).

EVENTI

1 CORSI DI FORMAZIONE

Ormai è chiaro, per il 2008 FRIMMONEY punta sulla formazione. Per questo abbiamo deciso di dedicare una piccola rubrica all'offerta formativa che il franchisor creditizio offrirà mensilmente per ribadire tutte le date, le sedi e l'argomento dei corsi.

Per qualsiasi ulteriore informazione non esitate a telefonare ai seguenti numeri 06/9727.9317 (sede di roma), 089/257.6097 (sede di salerno) oppure a inviare una e-mail a formazione@frimmoney.com.

Ecco i corsi di formazione FRIMMONEY programmati nella seconda del mese di febbraio 2008:

15/2 - SALERNO (ore 11-13)

Corso Cessione del quinto dello stipendio: Caratteristiche del prodotto, aspetti commerciali.

Alla fine del corso verrà sottoposto ai partecipanti un questionario.

Relatore: Dott. Francesco Di Flumeri

20/2 - MILANO (ore 10-13)

Corso Consolidamento, debiti, liquidità - Rivolto ai nuovi affiliati

Relatore: Daniele Senatore

21/2 - SALERNO (ore 10-13)

Corso Efficienza Personale

Relatore: Mind Consulting

22/2 - SALERNO (ore 10-13)

Corso Mutui Base - in collaborazione con GE MONEY BANK

Relatore: Valerio Vitolo

26/2 - BOLOGNA (ore 9.30-13.30)

Corso Prestiti personali + COS dello stipendio

Relatori: Luca Matrigiani e Dott. Francesco Di Flumeri

22/2 - MILANO (14.30-17.30)

Corso Legale + Corso Basic: Integrazione degli aspetti legali e fiscali legati alla figura del mediatore creditizio

Relatore: Avv. Riccardo Montani

22/2 - ROMA (ore 10-13)

Corso Gestione Fiscale e Amministrazione Agenzia

Relatore: Dott. Manzo

27/2 - MILANO (ore 10-13)

Corso Il Mutuo - In collaborazione con la Banca Monte Paschi di Siena

Relatore: Daniele Senatore

28/2 - MILANO (ore 10-13)

Corso Master Assicurativo

Relatore: Vincenzo Carlig

29/2 - NAPOLI (ore 10-13)

Corso Master Assicurativo

Relatore: Carlo Lombardi

FRANCHISING NEWS

Convenzione con GUIDA MUTUI: abbonamento annuale a soli 35 euro

Perfettamente in linea con la mission aziendale "Produrre Vantaggi per gli Affiliati", FRIMMONEY ha dato vita a un nuovo e interessante accordo di convenzione con la rivista mensile specializzata "Guida Mutui", diretta da Flavio Meloni.

Tutti gli Affiliati del brand creditizio "zero pensieri, 100% vantaggi" potranno sottoscrivere un abbonamento per 12 numeri al mensile specializzato nel mercato dei mutui a un prezzo davvero conveniente: appena 35 euro all'anno invece di 55, ovvero il 35% di sconto!

Per richiedere l'abbonamento a guida mutui occorre compilare e inviare via fax al numero 06.44.19.34.45 un foglio con titolo "Promozione FRIMMONEY 2008" e contenente i seguenti dati (tutti i campi sono obbligatori):

Nome:.....Cognome:.....

Codice Fiscale / P. IVA:..... Società:.....

Indirizzo:.....

Città:..... Provincia:..... Cap:.....Stato: Italia

Email:.....

Tel:..... Fax:.....

MODALITA' DI PAGAMENTO

1. È possibile mandare via fax la copia della sua carta di credito, specificando la scadenza, il tutto via fax al numero 06.44.19.34.45.
2. Oppure con Bonifico bancario presso Banca Sella- Roma 5- P.zza San Giovanni di Dio - intestato a Terra Nova Editore spa - Iban IT 08 J 03268 03205 052906425721 - ed inviando la ricevuta via fax al numero 06.44.19.34.43.

FRIMMONEY, perfetta cornice per lo strepitoso goal di Mancini

Lo abbiamo detto, lo ripetiamo: i brand FRIMM e FRIMMONEY hanno costituito col calcio di Serie A e B una squadra ormai perfettamente collaudata che continua senza sosta a "Produrre Vantaggi per gli Affiliati".

La sera dello scorso martedì 29 gennaio, infatti, i marchi biancoblu sono "scesi in campo" nella partita Roma-Sampdoria, svoltasi allo Stadio Olimpico della Capitale e valevole per l'accesso alle semifinali di Coppa Italia, e hanno fatto da cornice allo splendido goal messo a segno dal brasiliano Mancini.

Questa rete ha portato la squadra capitolina nelle final four della competizione e ha dato una stratosferica visibilità a FRIMM e FRIMMONEY che sono apparsi sui più importanti canali televisivi nazionali - dalla Rai a Mediaset passando per Sky - e sui più prestigiosi quotidiani sportivi quali "La Gazzetta dello Sport" e "Il Corriere dello Sport".



Ancora una volta, dunque, la grande campagna di pubblicità istituzionale voluta da FRIMM e FRIMMONEY ha portato enormi vantaggi agli Affiliati e alle aziende in termini di visibilità, notorietà e prestigio.