

## news



### FRIMMONEY Italia: organizzazione e competenze

La nuova società è ufficialmente operativa

La creazione della nuova società FRIMMONEY Italia Srl ha rivoluzionato il Gruppo ICUK all'inizio di questo nuovo anno. Presentiamo in qualche riga la composizione e l'organigramma della neonata azienda, specificando anche le zone in cui operano i vari Responsabili.

[leggi l'articolo intero](#)

### L'INTERVISTA



#### Oscar Carlig Responsabile Nazionale Accordi Creditizi

**Qual è la nuova forza di FRIMMONEY Italia?**  
La trasformazione del marchio FRIMMONEY in una società autonoma darà una caratterizzazione più decisa, soprattutto dal punto di vista operativo e professionale, a un brand già conosciuto e diffuso che conta oltre 300 agenzie di mediazione creditizia sul territorio nazionale. Con la nascita di FRIMMONEY Italia il pubblico potrà identificarci unicamente come brand creditizio specializzato, a vantaggio dell'immagine e identificazione professionale degli Affiliati.

**Qual è la filosofia della squadra FRIMMONEY?**  
Non ci stancheremo mai di ripeterlo. Collaborazione, collaborazione, collaborazione, nel perseguimento di un obiettivo comune: la soddisfazione dei nostri Affiliati e dei loro clienti.

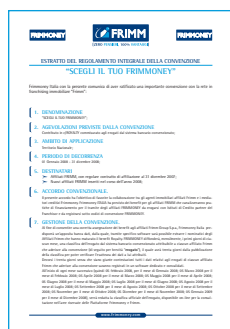
**Il paniere di convenzioni è già enorme, ritiene che possa essere ulteriormente migliorato?**  
Il mercato in continua evoluzione ci impone un costante miglioramento dell'offerta proposta. Inoltre, l'essere un franchising composto da "Broker Creditizi" ci spinge a monitorare costantemente il mercato per cercare quei prodotti che maggiormente soddisfano le esigenze economiche dei clienti e quelle operative dell'Affiliato.

[leggi l'intervista](#)

### "SCEGLI IL TUO FRIMMONEY" e aumenterai il tuo erogato!

L'accordo di convenzione con FRIMMONEY per portare nuovi e maggiori vantaggi agli Affiliati

Desiderate aumentare i volumi di erogato della vostra agenzia con velocità e semplicità? Per il 2008, ci pensano FRIMMONEY e FRIMMONEY! Le due aziende operative nel settore franchising hanno unito le forze per dare vita a una straordinaria convenzione volta a favorire la collaborazione reciproca, che sta già portando nuovi vantaggi agli Affiliati di entrambe le reti.



[leggi l'articolo intero](#)

#### TUTTO CONVENZIONI



#### BANCA PER LA CASA: CONTATTO DIRETTO CON GLI AFFILIATI

Il punto di riferimento per i franchisee è ora una rete capillare di promotori finanziari

[leggi l'articolo](#)

#### NEWS MUTUI

##### Euribor in continuo calo

L'Euribor non si ferma e la flessione dei relativi tassi continua senza sosta proprio alla luce delle maxi-operazioni sulla liquidità decise recentemente dalla Bce. La Banca centrale ha drenato 168,64 miliardi di euro al tasso fisso del 4% ...

[leggi l'articolo](#)

#### NOVITÀ

##### Strumento "Pratiche": lavorare con gli Istituti non è mai stato così facile

FRIMMONEY ha creato un nuovo e utile strumento di lavoro per i propri Affiliati. Si chiama "PRATICHE" e si trova all'interno dell'area riservata, tra gli strumenti principali racchiusi nella striscia orizzontale grigia, ...

[leggi l'articolo](#)

### FRANCHISING NEWS



#### Assurance Broker e ISVAP: è fatta!

La società specializzata in brokeraggio assicurativo è ufficialmente operativa

[leggi l'articolo](#)

#### ReAste, il nuovo servizio specializzato sul mercato aste

Nuovi vantaggi per gli Affiliati FRIMMONEY

[leggi l'articolo](#)



#### Il piccolo, grande segreto del business? Trasparenza e qualità.

FRIMMONEY chiede le opinioni degli Affiliati per migliorare insieme

[leggi l'articolo](#)

# FRIMMONEY Italia: organizzazione e competenze

## La nuova società è ufficialmente operativa

La creazione della nuova società FRIMMONEY Italia Srl ha rivoluzionato il Gruppo ICUK al inizio di questo nuovo anno. Presentiamo in qualche riga la composizione e l'organigramma della neonata azienda, specificando anche le zone in cui operano i vari Responsabili.

La presidenza della nuova società è stata affidata alla grande esperienza di Carmine Santoriello, già Responsabile della gestione e dello sviluppo di FRIMMONEY per le Regioni Campania e Calabria.

Nello svolgimento del proprio lavoro, Santoriello è già affiancato 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 coadiuvato da 9 Responsabili d'Area, veri e propri punti di riferimento per tutti gli Affiliati a seconda della zona di lavoro, e dai loro Area Manager. Vincenzo De Gregorio è il Responsabile d'Area per la Calabria e la Campania mentre Antonino Sgrò, Massimo De Simone e Gino Bonifacio si dividono la regione Lazio. Inoltre, Sgrò si occupa dell'Abruzzo, De Simone della Sardegna e Bonifacio dell'area composta da Toscana e Umbria. Piemonte, Liguria e Val d'Aosta sono state affidate a Roberto Matetich così come Davide Avarello è il Responsabile della Regione Sicilia. A Pietro Margotta sono state affidate le zone dell'Emilia-Romagna e delle Marche mentre a Paolo Ambrosioni quelle del Veneto, del Friuli Venezia Giulia e del Trentino Alto Adige. Infine, a Silvio Gatti sono stati dati la gestione e lo sviluppo della Lombardia e ad Antonio Senatore quelli della Puglia, della Basilicata e del Molise.

La sede principale della nuova società è localizzata a Roma: la direzione generale opera quotidianamente negli uffici dell'Edificio C di Via Zoe Fontana, 220. Le altre sedi di FRIMMONEY sul territorio nazionale, per seguire l'attività con maggiore facilità e precisione, sono state nelle città di Milano, Napoli, Salerno e Palermo.

Direzione Generale ROMA - Tel. 06 97279301

Sede MILANO - Tel. 02 89123628

Sede NAPOLI - Tel. 08 119573330

Sede PALERMO - Tel. 09 1584058

Sede SALERNO - Tel. 08 92576097

## “SCEGLI IL TUO FRIMMONEY” e aumenterai il tuo erogato!

L'accordo di convenzione con FRIMM per portare nuovi e maggiori vantaggi agli Affiliati

Desiderate aumentare i volumi di erogato della vostra agenzia con velocità e semplicità? Per il 2008, ci pensano FRIMM e FRIMMONEY! Le due aziende operative nel settore franchising hanno unito le forze per dare vita a una straordinaria convenzione volta a favorire la collaborazione reciproca, che sta già portando nuovi vantaggi agli Affiliati di entrambe le reti.

Il nome dell'iniziativa è “Scegli il tuo FRIMMONEY” e consiste nell'aumentare l'erogato degli Affiliati FRIMMONEY e, al contempo, dimezzare o annullare completamente la royalty pagata dagli Affiliati FRIMM.

Infatti, 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.

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

Grazie ad una apposita banca dati, FRIMMONEY monitora i nominativi degli affiliati FRIMM che hanno maturato il benefit royalty e diffonderà mensilmente una classifica dell'erogato dagli Istituti di Credito attribuibile a ciascun affiliato FRIMM, il quale avrà 30 giorni di tempo per verificare l'esattezza dei dati. A fine anno verrà redatta la classifica ufficiale cumulativa dell'erogato che sarà anche disponibile on-line per la consultazione nell'area riservata dei siti FRIMM e FRIMMONEY. In base ai dati finali, si decreteranno i vincitori del benefit.

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

*Il regolamento completo si può scaricare dal DM FRIMMONEY nella parte “Scegli il tuo FRIMMONEY”*

## L'INTERVISTA

## Oscar Carlig

### Responsabile Nazionale Accordi Creditizi

**Qual è la nuova forza di FRIMMONEY Italia?**

La trasformazione del marchio FRIMMONEY in una società autonoma darà una caratterizzazione più decisa, soprattutto dal punto di vista operativo e professionale, a un brand già conosciuto e diffuso che conta oltre 300 agenzie di mediazione creditizia sul territorio nazionale. Con la nascita di FRIMMONEY Italia il pubblico potrà identificarci unicamente come brand creditizio specializzato, a vantaggio dell'immagine e identificazione professionale degli Affiliati.

**Qual è la filosofia della squadra FRIMMONEY?**

Non ci stancheremo mai di ripeterlo. Collaborazione, collaborazione, collaborazione, nel perseguimento di un obiettivo comune: la soddisfazione dei nostri Affiliati e dei loro clienti.

**Il paniere di convenzioni è già enorme, ritiene che possa essere ulteriormente migliorato?**

Il mercato in continua evoluzione ci impone un costante miglioramento dell'offerta proposta. Inoltre, l'essere un franchising composto da "Broker Creditizi" ci spinge a monitorare costantemente il mercato per cercare quei prodotti che maggiormente soddisfano le esigenze economiche dei clienti e quelle operative dell'Affiliato. Per questo è importante non tanto puntare su accordi variegati per un puro aspetto numerico, perché rischieremo di sovrapporre prodotti simili, ma piuttosto fornire prodotti di Istituti che si differenziano per economicità, per peculiarità e per target. Poi, ovviamente, non bisogna trascurare le caratteristiche peculiari dei vari comparti per dare loro la stessa importanza: retail, corporate, prestiti personali, leasing e cessioni del quinto. L'obiettivo è mettere in condizione l'Affiliato di avere sempre una risposta idonea per ogni esigenza finanziaria dei propri clienti.

**Quali Istituti di Credito mancano nel paniere di convenzioni FRIMMONEY e con quali desiderate fare degli accordi?**

In realtà non mancano degli Istituti perché il brand, già conosciuto ed apprezzato dagli addetti ai lavori per i volumi prodotti - rammento che siamo il terzo brand nazionale - ha fatto sì che gli Istituti di Credito principali si siano avvicinati a FRIMMONEY. Questo fenomeno ha portato, e continuerà a portare, alla stipula di importanti accordi.

**Quali sono i prossimi obiettivi del settore Accordi Bancari di FRIMMONEY di cui Lei è il Responsabile?**

Ritengo che un obiettivo, per essere definito tale, debba essere univoco, condiviso dalla società e dai più stretti collaboratori. Il mio personale obiettivo per il 2008 è il raggiungimento dei 500 uffici sul territorio nazionale entro la fine dell'anno, previo il consolidamento degli attuali. Ciò genererà, conseguentemente e automaticamente, un aumento degli erogati e porterà quindi al miglioramento degli accordi. E il tutto sarà a beneficio dei due clienti principali di FRIMMONEY: gli Affiliati e la loro clientela.



PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.3

GENNAIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

T U T T O C O N V E N Z I O N I



## Banca per la Casa: contatto diretto con gli Affiliati

**Il punto di riferimento per i franchisee  
è ora una rete capillare di promotori finanziari**

Banca per la casa è da sempre impegnata nel voler soddisfare al meglio le esigenze dei propri partner. A questo scopo ha pensato a un nuovo processo che prevede un interscambio tra la rete dei promotori di Banca per la Casa e la direzione crediti della banca stessa. Da oggi, dunque, il punto di riferimento della rete FRIMMONEY non sarà più costituito dalle agenzie ma da una rete capillare di promotori finanziari.

Qualora gli Affiliati FRIMMONEY non si siano avvalsi in passato delle agenzie ma del centro relazioni con il cliente, tutto rimarrà invariato.

Per rendere più efficace e veloce il processo di risposta da parte della banca, il nuovo modello prevede:

- una rete di promotori dedicata e focalizzata nel supportare il partner;
- una presenza capillare su tutto il territorio;
- un'assistenza qualificata direttamente presso il partner;
- un servizio più rapido ed efficiente.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.3

GENNAIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

N E W S M U T U I

## Euribor in continuo calo

### Pericolosamente vicino ai valori raggiunti a novembre 2007

L'Euribor non si ferma e la flessione dei relativi tassi continua senza sosta proprio alla luce delle maxi-operazioni sulla liquidità decise recentemente dalla Bce. La Banca centrale ha drenato 168,64 miliardi di euro al tasso fisso del 4% e i tassi interbancari hanno proseguito nel processo di ridimensionamento intrapreso alla fine dell'ultima settimana di dicembre.

Il fixing dell'Euribor a un mese base 360 è sceso al 4,239% (4,298% il tasso a base 365) dal precedente 4,288% (4,348%) mentre quello a tre mesi è passato dal 4,684% al 4,665% e quello a sei mesi ha subito una leggerissima limatura, da 4,707% a 4,703%. Si tratta di valori che si avvicinano pericolosamente a quelli registrati a novembre prima dell'impennata di fine mese (+0,6%).

*(Fonte: Il Sole 24 Ore)*

## Strumento “Pratiche”: lavorare con gli Istituti non è mai stato così facile

### Per accelerare i pagamenti e ottimizzare le relazioni con gli Istituti di Credito

FRIMMONEY ha creato un nuovo e utile strumento di lavoro per i propri Affiliati. Si chiama “PRATICHE” e si trova all’interno dell’area riservata, tra gli strumenti principali racchiusi nella striscia orizzontale grigia, situata proprio sotto al logo del network.

Questa nuova sezione è interamente dedicata alle pratiche di mutuo di ogni singolo affiliato e serve in primo luogo a ottimizzare le relazioni con gli istituti di credito convenzionati.

Il nuovo strumento permette all’Affiliato di generare un codice pratica che sarà presentato direttamente agli Istituti di Credito, creando così una procedura di qualità che contraddistinguerà e certificherà le pratiche FRIMMONEY presso le banche. Tale procedura contribuirà inoltre a snellire e accelerare gli eventuali solleciti per il pagamento delle fatture da parte degli Istituti stessi.

Lo strumento “PRATICHE”, inoltre, consente al Franchisee di accedere al proprio portafoglio, tramite il quale può gestire e tenere sotto controllo con facilità tutte le pratiche inserite. Un’unica pagina, dunque, mette tutto a portata di mano: le informazioni dell’utente, il codice dell’operazione, la tipologia, l’importo richiesto e quello effettivamente erogato, lo stato dell’operazione e l’istituto a cui vi siete rivolti.

Tale strumento sarà utilizzato anche dagli Affiliati FRIMM per veicolare le pratiche agli Affiliati creditizi relativamente alla convenzione “Scegli il tuo FRIMMONEY”.

## FRANCHISING NEWS

## Assurance Broker e ISVAP: è fatta!

La società specializzata in brokeraggio assicurativo è ufficialmente operativa

Assurance Broker, la società di brokeraggio e servizi assicurativi del Gruppo ICUK presieduta da Vincenzo Carlig (broker iscritto al R.U.I. sezione B), è regolarmente iscritta all'ISVAP. L'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo ha registrato l'iscrizione della neonata società, avvenuta presso la sezione B (Broker) del Registro Unico degli Intermediari lo scorso 10 dicembre col seguente numero identificativo: B000232695.

Un passo decisivo per Assurance Broker che vuole creare una rete di veri e propri consulenti assicurativi indipendenti dalle Compagnie e in grado di gestire e migliorare le polizze dei clienti grandi e piccoli con esperienza e professionalità.

Inoltre, per gli Affiliati FRIMMONEY, Assurance Broker rappresenta una grande novità se pensiamo che d'ora in avanti questi potranno:

- Usufruire di un ufficio dedicato alla ricerca di convenzioni assicurative;
- Valorizzare in termini economici le polizze connesse a mutui, prestiti e finanziamenti;
- Iscrivere al R.U.I. (Registro Unico degli Intermediari) proprio tramite la società;
- Creare un altro business all'interno del proprio ufficio aprendo un "corner assicurativo" gestito da un broker professionista;
- Usufruire di un percorso formativo ad hoc per l'uomo/team da destinare all'eventuale settore assicurativo presente nella propria agenzia.

Ribadiamo che l'esigenza di creare una società specializzata nel settore assicurativo è nata quando, lo scorso 1° luglio, sono entrate in vigore le nuove norme del codice delle assicurazioni che riguardano anche i Mediatori Creditizi e Immobiliari nel momento in cui propongono prodotti assicurativi collegati a mutui o prestiti: in sintesi, la legge ormai impone di essere iscritto al Registro Unico degli Intermediari (R.U.I.) a chiunque proponga prodotti assicurativi.

[Per maggiori informazioni su Assurance Broker:](#)

**Vincenzo Carlig (Presidente)**

Tel. +39 335 67 53 775

E-mail: vcarlig@frimm.com

**Marcello Savella (Resp. Tecnico)**

Tel. +39 338 26 04 530

E-mail: msavella@frimm.com



AssuranceBroker



PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.3

GENNAIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

## FRANCHISING NEWS

### ReAste, il nuovo servizio specializzato sul mercato aste

Nuovi vantaggi per gli Affiliati FRIMMONEY

Il 2008 che sta per cominciare si presenta già ricco di novità interessanti per FRIMMONEY. L'azienda ha infatti deciso di fornire un ulteriore servizio ai franchisee e portare loro nuovi vantaggi. Per questo è stata creata ReAste che si occuperà di gestire un servizio specializzato dedicato interamente al settore aste, per dare nuove opportunità di business agli affiliati.

L'attività di ReAste, seguita dalla responsabile Francesca Ferrini, comincerà a partire dalla fine di gennaio 2008 ma non sarà subito disponibile in tutta Italia perché partirà in fase di test nella Regione Lazio.

ReAste permetterà all'operatore di avere a monte una scrematura degli immobili inseriti sulla piattaforma e di avere una valutazione da un punto di vista tecnico/legale prima della partecipazione all'asta. In questo modo, l'operatore potrà intervenire nel mercato aste evitando tutte le problematiche e i rischi tecnico-legali in cui può incappare dal momento della partecipazione all'asta fino al decreto definitivo di trasferimento. E qualora fosse necessario ReAste seguirà il cliente anche nella successiva fase dello sgombero.

ReAste metterà l'operatore in condizione di poter ampliare la fascia di clientela a cui rivolgersi. Inoltre, consentirà di soddisfare l'esigenza del cliente che ha necessità di acquistare un immobile per prima abitazione a un prezzo davvero competitivo: tramite le aste infatti si avrà l'opportunità di avere un risparmio pari a circa il 25-30% rispetto al normale prezzo di mercato. Infine, ReAste permetterà agli operatori di avere accesso anche al cliente che acquista solo per investimento, per poi rivendere o locare l'immobile, creando così un ulteriore business.

Il servizio, focalizzato esclusivamente sulla parte tecnica relativa alla procedura aste in modo da riservare la parte commerciale all'operatore di settore, verrà utilizzato attraverso la piattaforma REplat. E proprio per questo ReAste organizzerà a breve dei corsi di formazione appositi e specifici sulle Aste immobiliari, tesi proprio ad abilitare le agenzie all'utilizzo del servizio.

*Per maggiori informazioni, contattare Francesca Ferrini via email [francescaferrini@effemutui.it](mailto:francescaferrini@effemutui.it) oppure allo 0643598960.*

## FRANCHISING NEWS

### Il piccolo, grande segreto del business? Trasparenza e qualità.

FRIMMONEY chiede le opinioni degli Affiliati per migliorare insieme

La parola agli Affiliati. Questo è il motto con cui FRIMMONEY desidera inaugurare l'anno appena cominciato. Il management della società ha dato vita all'iniziativa "Trasparenza, il piccolo grande segreto del business" e ha di conseguenza stilato delle schede di valutazione destinate agli Affiliati.

Questi nuovi e utili strumenti, già disponibili nel DM, offrono la possibilità agli Affiliati di esprimere valutazioni, giudizi, suggerimenti e osservazioni sul modo di operare di FRIMMONEY. L'iniziativa, fortemente voluta dal Responsabile nazionale dell'azienda Carmine Santoriello, prende spunto e vuole rafforzare la Mission FRIMMONEY, quel "Produrre Vantaggi per gli Affiliati" che ne accompagna il lavoro quotidiano sin dalla nascita. La "trasparenza" è infatti uno dei punti cardine che guidano costantemente l'attività della squadra FRIMMONEY e le schede di valutazione servono proprio a dare maggiore rilevanza alla "parola" dei Franchisee sul territorio.

#### TRASPARENZA

FRIMMONEY

IL PICCOLO, GRANDE SEGRETO DEL BUSINESS

Ogni singolo giudizio, ogni singola critica e ogni singola osservazione saranno presi in considerazione.

Nel ricordarVi che le schede servono esclusivamente a raccogliere dati effettivi, opinioni, critiche e suggerimenti per migliorare FRIMMONEY, vi invitiamo a scaricare dal DM - dalla sezione "Marketing Et Pubblicità" - e a compilare le schede con sincerità e precisione e a spedirle via fax allo 0697279323 all'attenzione del ufficio FRIMMONEY.

*Le schede di valutazione si possono scaricare dal DM FRIMMONEY.*