

FRIMM, FRIMMONEY e UniCredit Banca uniti per un meeting di successo

Oltre 70 partecipanti all'evento di Roma

Proseguono senza sosta i grandi successi targati FRIMM e FRIMMONEY. I due brand di FRIMM Holding si sono uniti ancora una volta e, con la partecipazione e la preziosa collaborazione di UniCredit Banca, hanno dato vita a un Opportunity Meeting che ha visto la partecipazione di oltre 70 operatori della mediazione immobiliare e creditizia.



[leggi l'articolo intero](#)

BLAR: quando la mediazione creditizia diventa consulenza affidabile e di qualità

Il nuovo affidabile strumento per trovare il giusto prodotto creditizio nel minor tempo possibile

FRIMMONEY si evolve senza sosta. Siamo infatti lieti di presentare BLAR, il nuovo strumento del FRIMMONEY System che il nostro brand ha creato appositamente per il broker creditizio permettendogli di ricercare automaticamente il prodotto più adatto per un dato cliente.

Si tratta di un vero e proprio portale web che consente, in pochi click, di ottenere la migliore proposta creditizia che si sta cercando per i propri clienti tra gli oltre 1.200 prodotti convenzionati con FRIMMONEY.

[leggi l'articolo intero](#)

TUTTO CONVENZIONI

FRIMMONEY
rinnova l'alleanza
con Micos Banca



FRIMMONEY ha rinnovato per l'anno 2008 l'accordo di convenzione con MICOS BANCA, Istituto del Gruppo Mediobanca facente parte del ricco paniere di convenzioni che il brand di mediazione creditizia in franchising offre ai propri Affiliati.

[leggi l'articolo](#)

NEWS MUTUI

Allarme Isvap,
portabilità mutui
frenata dall'intreccio
tra polizze e prestiti

L'Isvap lancia l'allarme sulla portabilità dei mutui che è "frenata dall'intreccio polizze-prestiti". Il presidente dell'Isvap Giancarlo Giannini lo ha sottolineato nel corso della relazione annuale dell'attività dell'Istituto di controllo sulle assicurazioni.

[leggi l'articolo](#)

FORMAZIONE

831 presenze
in 5 mesi
su 59 corsi

Lo avevamo annunciato e lo confermiamo: nel 2008 il brand bianco e blu di mediazione creditizia in franchising ha potenziato notevolmente la formazione per portare tanti interessanti vantaggi agli affiliati.

[leggi l'articolo](#)

ASSICURATIVO

Assurance Broker:
tutte le novità
sugli accordi assicurativi
con gli Istituti di Credito

AssuranceBroker

[leggi l'articolo](#)

FRANCHISING NEWS

FRIMMONEY offre mini-stage a 20 laureati

Dal 7 all'11 luglio nella sede di Roma

Un'occasione unica per gettare le fondamenta di una solida carriera. Un'ottima opportunità per crescere professionalmente e personalmente lavorando all'interno di una realtà di successo e piena di vitalità

[leggi l'articolo](#)

L'INTERVISTA

FRIMMONEY

IL FRANCHISING
PER DIVENTARE
BROKER
CREDITIZIO



Silvio Gatti

Responsabile d'Area per la Lombardia

Cosa significa essere un Responsabile d'Area?

Essendo FRIMMONEY Italia Srl un'azienda "giovane", essere Responsabile d'Area vuol dire fare crescere il numero di Affiliati in Lombardia fornendo e ampliando i servizi di consulenza per i Franchisee stessi, seguendoli sul campo giorno dopo giorno. Per far questo, il Responsabile d'Area deve costantemente avviare e gestire strategie e azioni atte allo scopo, contando innanzi tutto sulla collaborazione dei Consulenti/Promotori, degli Affiliati e degli strumenti messi a disposizione da FRIMMONEY.

Come hai impostato il tuo lavoro per l'anno in corso?

Ho concentrato le attività in 3 diverse e sinergiche fasi. Sono partito da subito concentrandomi, insieme col mio team di Consulenti, sul coinvolgimento di mediatori creditizi esperti e già operativi sul mercato, cercando di far passare il "messaggio" del progetto innovativo promosso da FRIMMONEY. In seconda battuta ho lavorato alacremente per ampliare il numero dei Consulenti e Promotori del brand in Lombardia in modo da raggiungere più clienti. Infine, ho attuato strategie ad hoc per intensificare i rapporti di collaborazione con gli Istituti Bancari sul territorio.

[leggi l'intervista](#)

FRIMM, FRIMMONEY e UniCredit Banca uniti per un meeting di successo

Oltre 70 partecipanti all'evento di Roma

Proseguono senza sosta i grandi successi targati FRIMM e FRIMMONEY. I due brand di FRIMM Holding si sono uniti ancora una volta e, con la partecipazione e la preziosa collaborazione di UniCredit Banca, hanno dato vita a un Opportunity Meeting che ha visto la partecipazione di oltre 70 operatori della mediazione immobiliare e creditizia.

Intitolato, per l'appunto, "Strumenti e Vantaggi per la Mediazione Creditizia e Immobiliare", l'evento si è svolto venerdì 13 giugno a Roma in piazzale dell'industria n.46 presso la sede regionale di UniCredit Banca, uno degli Istituti di punta convenzionati con FRIMMONEY, e ha avuto due ospiti d'eccezione: il Dott. Massimo Confalone e il Dott. Gaetano Accogli, due dirigenti di UniCredit Banca, che hanno presentato l'accordo di convenzione e fatto una panoramica sull'attuale stato del mercato del real estate in Italia.

Il meeting, nel corso del quale i marchi "zero pensieri, 100% vantaggi" hanno presentato la loro offerta grazie agli interventi di Marco Mariani, Direttore del Franchising Frimmoney, Oscar Carlig, Responsabile Nazionale Accordi Bancari per FRIMMONEY, e di Gianluca Fraticelli, Responsabile Gestione e Sviluppo di Roma Città per FRIMM, è stato seguito con grande attenzione e partecipazione da tutti i presenti che hanno rivolto parecchie domande ai relatori.

In particolare, il Dott. Confalone e il Dott. Accogli sono stati investiti dalla curiosità degli operatori a proposito della vantaggiosa e interessante convenzione Top Italia che FRIMMONEY ha stretto con l'Istituto da loro rappresentato.

FRIMM e FRIMMONEY desiderano ringraziare tutti i partecipanti all'Opportunity Meeting di Roma, città che da tempo non veniva toccata da questo genere di eventi e che ha risposto all'iniziativa con grande entusiasmo.



BLAR:

quando la mediazione creditizia diventa consulenza affidabile e di qualità

Il nuovo affidabile strumento per trovare il giusto prodotto creditizio nel minor tempo possibile

FRIMMONEY si evolve senza sosta. Obiettivo: creare strumenti e servizi su misura per gli Affiliati in modo che essi possano ottenere il massimo dei benefici in ogni momento della giornata lavorativa. E questa volta, il franchising creditizio di FRIMM Holding si è davvero superato.

FRIMMONEY si evolve senza sosta. Siamo infatti lieti di presentare BLAR, il nuovo strumento del FRIMMONEY System che il nostro brand ha creato appositamente per il broker creditizio permettendogli di ricercare automaticamente il prodotto più adatto per un dato cliente.

Si tratta di un vero e proprio portale web che consente, in pochi click, di ottenere la migliore proposta creditizia che si sta cercando per i propri clienti tra gli oltre 1.200 prodotti convenzionati con FRIMMONEY. E non solo, perché lo strumento è in grado di comparare i prodotti degli oltre 25 partner creditizi del brand "zero pensieri, 100% vantaggi", offrendo così una visione completa e generale delle proposte a disposizione.

Sì, avete capito bene. Non dovrete più consultare uno per uno i prodotti di uno o più Istituti per trovare il prodotto migliore per la vostra clientela. Non dovrete più perdere tempo. Basta inserire i dati della richiesta di mutuo o prestito o altro prodotto del credito in BLAR e avrete la risposta che stavate cercando. In caso contrario, gli Affiliati potranno filtrare la risposta ottenuta secondo le loro esigenze. Una volta trovato il prodotto adatto, poi, BLAR calcolerà la rata e le spese accessorie.

Sempre aggiornato, veloce e affidabile: queste le principali caratteristiche di BLAR, il nuovo strumento di lavoro di cui non potrete più fare a meno.

Il sistema è già on line, ma prevede una fase di test di un paio di mesi: ogni vostro suggerimento, critica o consiglio sarà più che ben accetto.

L'INTERVISTA

Silvio Gatti

Responsabile d'Area per la Lombardia

Cosa significa essere un Responsabile d'Area?

Essendo FRIMMONEY Italia Srl un'azienda "giovane", essere Responsabile d'Area vuol dire fare crescere il numero di Affiliati in Lombardia fornendo e ampliando i servizi di consulenza per i Franchisee stessi, seguendoli sul campo giorno dopo giorno. Per far questo, il Responsabile d'Area deve costantemente avviare e gestire strategie e azioni atte allo scopo, contando innanzi tutto sulla collaborazione dei Consulenti/Promotori, degli Affiliati e degli strumenti messi a disposizione da FRIMMONEY.



Come hai impostato il tuo lavoro per l'anno in corso?

Ho concentrato le attività in 3 diverse e sinergiche fasi. Sono partito da subito concentrandomi, insieme col mio team di Consulenti, sul coinvolgimento di mediatori creditizi esperti e già operativi sul mercato, cercando di far passare il "messaggio" del progetto innovativo promosso da FRIMMONEY. In seconda battuta ho lavorato alacremente per ampliare il numero dei Consulenti e Promotori del brand in Lombardia in modo da raggiungere più clienti. Infine, ho attuato strategie ad hoc per intensificare i rapporti di collaborazione con gli Istituti Bancari sul territorio.

Cosa è migliorato con la nascita di FRIMMONEY Italia?

Molte cose. Per sottolinearne una su tutte, è aumentata notevolmente la visibilità a livello nazionale dei singoli Affiliati/Professionisti della mediazione creditizia grazie alle campagne pubblicitarie di forte impatto portate avanti con costanza dall'azienda su "Il Sole 24 Ore", "Milano Finanza" e gli Stadi di calcio Serie A e B come su Internet. Senza dimenticare che grazie al lavoro del management FRIMMONEY, oggi riusciamo a offrire i servizi e i prodotti creditizi di oltre 20 Istituti Bancari.

Come ha risposto il mercato creditizio della Lombardia a FRIMMONEY Italia?

Il mercato ha risposto in modo a dir poco eccezionale. Pur essendo la regione con la più alta presenza di Franchisor creditizi, sia per numero di agenzie sia per storicità, sono stati tantissimi gli operatori del settore che hanno scelto FRIMMONEY, dandoci completa fiducia. E i numeri si commentano da soli: abbiamo attualmente 50 Affiliati, siamo la seconda rete per numero di punti vendita in Lombardia e siamo il primo network per numero di Affiliati in provincia di Brescia.

Quali sono, dunque, i tuoi personali prossimi obiettivi per il 2008?

Rappresentare la prima rete di mediazione creditizia per numero di agenzie nella regione, così come già avvenuto per Lazio, Campania, Calabria e Sicilia. Ovvero sfondare quota 80 Affiliati entro il 31 dicembre 2008.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.6

GIUGNO
2008

news

TUTTO CONVENZIONI



GRUPPO BANCARIO MEDIOBANCA

FRIMMONEY rinnova l'alleanza con Micos Banca

Otto competitivi prodotti mutuo in convenzione, in esclusiva per gli Affiliati

FRIMMONEY ha rinnovato per l'anno 2008 l'accordo di convenzione con **MICOS BANCA**, Istituto del Gruppo Mediobanca facente parte del ricco paniere di convenzioni che il brand di mediazione creditizia in franchising offre ai propri Affiliati.

La convenzione 2008 prevede 8 diversi prodotti mutuo, tutti competitivi, che gli Affiliati possono distribuire sul territorio alla propria clientela: Esatto, Progetto Giovani, Esatto Sostituzione, Futuro Sereno, Passpartout, Armonia, Opportunità e Arcobaleno.

Istruttoria della pratica:

Le domande di mutuo devono essere presentate utilizzando gli appositi moduli predisposti da MICOS BANCA e devono essere corredati dai documenti necessari a seconda della singola fattispecie e seguendo l'elenco previsto nel modulo stesso. I collaboratori commerciali di MICOS BANCA sono a disposizione dell'Affiliato e dei loro clienti per la compilazione e sottoscrizione della richiesta di mutuo

Perizia:

La perizia sull'immobile cauzionale, sarà effettuata di volta in volta da un professionista incaricato da MICOS BANCA. Le spese di perizia saranno ad esclusivo carico del cliente.

*I dettagli completi sulle **provvigioni** e gli **spread** sono contenuti nel testo della convenzione situato nell'area riservata del portale FRIMMONEY.*

ALLARME ISVAP, portabilità mutui frenata dall'intreccio tra polizze e prestiti

L'Isvap lancia l'allarme sulla portabilità dei mutui che è "frenata dall'intreccio polizze-prestiti". Il presidente dell'Isvap Giancarlo Giannini lo ha sottolineato nel corso della relazione annuale dell'attività dell'Istituto di controllo sulle assicurazioni.

"Occorre subito un accordo banche-assicurazioni", ha detto Giannini. "La portabilità dei mutui immobiliari rischia di essere vanificata dalla rigidità dei costi e delle pratiche di risoluzione dei contratti assicurativi che accompagnano i prestiti".

"Il meccanismo funziona così", ha spiegato Giannini. "Quando si accende un mutuo presso una banca questa chiede di sottoscrivere una polizza a garanzia. Premio e commissioni, anche per un mutuo decennale, sono generalmente pagate subito in una unica soluzione. Se si desidera cambiare banca, la nuova polizza chiederà altrettanto, ma se il costo per estinguere la vecchia polizza è ingiustificatamente alto perché non si recuperano premio e commissioni, il cambio di banca è scoraggiato".

L'Isvap ha ricevuto segnalazioni di cittadini che lamentano le difficoltà nell'estinguere le polizze che assistono il mutuo nel momento in cui vogliono spostare lo stesso mutuo presso un'altra banca. "Per dare piena attuazione alla portabilità - ha sostenuto ancora Giannini - occorre garantire al cliente che vuole estinguere la polizza la restituzione integrale della quota assicurativa di premio non goduto; riconsiderare la misura delle provvigioni applicate che sono eccessivamente penalizzanti per gli assicurati, da un minimo del 40% ad un massimo dell'80%. L'Isvap sollecita le compagnie e le banche a definire rapidamente un accordo in questo senso. L'accordo sarebbe un buon test per la neonata federazione Abi-Ania".

Fonte: Adnkronos

F O R M A Z I O N E

831 presenze in 5 mesi su 59 corsi

Il settore non si ferma neanche con l'avvicinarsi dell'estate

Continua a salire il conto delle presenze e dei corsi organizzati dalla formazione di FRIMMONEY. Sono i numeri, ancora una volta, a parlare per questo settore: sono infatti arrivate a quota 831 le presenze raccolte su ben 59 giornate d'aula organizzate nel corso di 5 mesi.

Lo avevamo annunciato e lo confermiamo: nel 2008 il brand bianco e blu di mediazione creditizia in franchising ha potenziato notevolmente la formazione per portare tanti interessanti vantaggi agli affiliati.

Nel mese di maggio sono state registrate ben 237 presenze per un totale di 16 offerte formative diverse, variegata e programmata in tutte le sedi italiane di FRIMMONEY. Si tratta dunque del quarto ottimo risultato di fila centrato dalla Responsabile del settore Fabiola Esposito che desidera ringraziare tutti gli Affiliati intervenuti, tutti i relatori e le preziose collaboratrici delle varie sedi insieme a "un amico e collega, Daniele Senatore (Coordinatore franchising FRIMMONEY), per la sua dedizione e per il suo impegno. I suoi corsi sono sempre stati pieni di partecipanti e stanno facendo da modello per il perfetto connubio tra empatia e competenze tecniche".



FRIMMONEY LUGLIO

- **4/07 SEDE NAPOLI Corso Surroga**
Centro Direzionale Palazzo Fadim Isola E4
Relatore: Notaio G. Salvi
- **15/07 BARI Corso "Il prestito personale: strumenti e opportunità commerciali"**
Hotel Sheraton Nicolaus - Via Cardinale Agostino Ciasca, 9
Relatore: Luca Matrigiani
- **21/07 SEDE ROMA Gestione delle Riunioni**
Relatore: Gruppo Summit
- **23/07 SEDE ROMA Corso Master Assicurativo**
Centro Direzionale Palazzo Fadim Isola E4
Relatore: Vincenzo Carlig

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

FRIMMONEY

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.6

GIUGNO
2008

news

FRANCHISING NEWS

FRIMMONEY offre mini-stage a 20 laureati

Dal 7 all'11 luglio nella sede di Roma

Un'occasione unica per gettare le fondamenta di una solida carriera. Un'ottima opportunità per crescere professionalmente e personalmente lavorando all'interno di una realtà di successo e piena di vitalità. Ritieni di avere le carte in regola per diventare un Area Manager FRIMMONEY?

FRIMMONEY Italia, una delle aziende leader nel mercato della mediazione creditizia in franchising in Italia, sta cercando 20 laureati entro i 35 anni a cui proporre un esclusivo mini-stage (con piccolo rimborso spese) che si terrà dal 7 all'11 luglio (orario: 9.30-13 e 15-18.) nella sede di Roma dell'azienda.

Il mini-stage, promosso dal presidente dell'azienda Carmine Santoriello e dal presidente di FRIMM Holding Roberto Barbato, è finalizzato all'inserimento nel ramo vendite/commerciale di FRIMMONEY Italia srl. Si tratta, dunque, dell'occasione perfetta per imparare i segreti del mestiere da alcuni dei più esperti manager del Real Estate.

A chi supererà il mini-stage con esito positivo, verrà offerto un contratto di collaborazione a partire dal mese di settembre 2008.

Tutti gli interessati possono inviare il proprio curriculum vitae al seguente indirizzo e-mail: cloiacono@frimholding.com

FRIMMONEY sostiene "lo Domani", Associazione per la lotta contro i tumori infantili

Potete destinare il 5x1.000 a questa O.N.L.U.S.

FRIMMONEY, su iniziativa del vicepresidente di REplat (la piattaforma di collaborazione immobiliare utilizzata da FRIMM e FRIMMONEY) Paolo Ulpiani, sostiene la O.N.L.U.S. "lo, Domani", l'Associazione per la lotta contro i tumori infantili.

È per questo che l'azienda vi ricorda gentilmente che è possibile destinare il 5 x 1.000 delle tasse a un ente non profit. Pensate che "lo Domani", soltanto l'anno scorso, ha raccolto circa 70.000 euro, utilizzati poi per la ristrutturazione del reparto di oncologia infantile del policlinico di Roma e per molte altre iniziative.

Per tutte le informazioni su "lo Domani": www.iodomani.it

ASSICURATIVO

Assurance Broker: tutte le novità sugli accordi assicurativi con gli Istituti di Credito

AssuranceBroker

Accordi assicurativi con istituti

Nello spirito del nostro gruppo, **creare benefici agli affiliati**, riteniamo utile sottolineare le indicazioni di alcuni istituti di credito in relazione alle polizze connesse alle intermediazioni finanziarie.

Istituto	Incendio	t.c.m.	Perdita occupazione
BNL	Nella rata No provvigioni	Polizze gradite dalla banca con premio di qualità al 9% del costo della polizza	
MPS	Nella rata No provvigioni	Non hanno lore polizze. È possibile stipulare ns. polizze	
UNICREDIT BANCA	Nella rata no provvigioni Accettano Nostre Polizze	Polizze gradite dalla banca con premio di qualità in definizione	
INTESA SAN PAOLO	Nelle spese di istruttoria e solo per 10 anni No provvigioni"	Facoltativa con premio di qualità dello 0,20 del Mutuo	Facoltativa con premio di qualità dello 0,40 dell'importo del Mutuo
BANCA PER LA CASA	Nella rata No provvigioni	Obbligatoria solo per monoreddito ed età a scadenza oltre 70 anni - Premio qualità 6% del premio se pagamento unico - 30% del I premio se pagamento annuale	Facoltativa con premio di qualità 0,50% dell'importo del Mutuo se collegata al mutuo
	Sono possibili polizze alternative con le stesse caratteristiche		
CREASA (CREDEM)	Nella rata No provvigioni	Non hanno lore polizze. È possibile stipulare ns. polizze	
BARCLAYS BANK	Nella rata No provvigioni	Facoltativa Accordo provvigionale 0,25 del Mutuo	
UCB	Libera		Obbligatoria solo su prodotti oltre 90% + consolidamento sempre senza provvigioni e sconto al cliente
MICOS BANCA	Accettano Nostre Polizze. Propongono anche loro polizze senza riscontro provvigionale.		
POPOLARE NOVARA	Accettano Nostre Polizze		
PRESTITI	Non Prevista	Accordo provvigionale per gli affiliati iscritti al RUI	

Affiliati che hanno deciso di usufruire del settore assicurativo e ruolo prescelto		Novità
Totale	216	È partito il progetto di diffusione sul territorio Nazionale del Marchio Assurance Broker, in cui gli affiliati, oltre ai ruoli previsti qui a fianco, possono anche diventare soci dell'Assurance Broker.
Segnalatori non iscritti al RUI o iscritti con altri	130	
Isritti o iscrivendi RUI con Assurance Broker	86	Confermato accordo per polizze auto sia per gli affiliati sia per i clienti (area centro - nord da Lazio in su) con possibilità di preventivazione nel proprio ufficio ed emissione da parte della Compagnia con consegna presso uffici convenzionati. Per le procedure operative rivolgersi al proprio referente assicurativo di Assurance Broker
di cui		
Segnalatori	15	
Vendita di polizze connesse all'attività	22	
Vendita di polizze connesse all'attività + segnalatore	23	
Point assicurativi	22	
Consulenti per altri uffici di zona	4	