

### FRIMMONEY Toolbar: la professionalità di FRIMMONEY sempre con te

Gratuita e di facile installazione, permette di calcolare la rata del mutuo in ogni momento

FRIMMONEY è lieto di presentare un nuovo e utile strumento gratuito, pensato appositamente per i propri Affiliati e i loro clienti.

Da oggi è infatti disponibile la FRIMMONEY Toolbar, il componente che mancava ai browser per Internet usati dai mediatori creditizi e da chi sta cercando informazioni sui mutui.

**SCARICA LA TOOLBAR  
FRIMMONEY**

[leggi l'articolo intero](#)

### Il portale FRIMMONEY cambia vestito

Il sito è ora allineato con FRIMM Holding

Qualcosa è cambiato. L'homepage del portale di FRIMMONEY ha infatti un nuovo scintillante abito, migliore e perfettamente in linea con i recenti sviluppi che hanno portato alla nascita di FRIMM Holding, il più completo service per il Real Estate di cui FRIMMONEY fa parte insieme con altre 12 aziende.

Il calcolatore della rata del mutuo che caratterizzava la prima pagina della casa di FRIMMONEY sul web è rimasto al suo posto ma, in alto, è ora stata aggiunta quella che potremmo chiamare la "barra degli strumenti di FRIMM Holding":...



[leggi l'articolo intero](#)

#### TUTTO CONVENZIONI

### BARCLAYS Mutui e Prestiti

**FRIMMONEY e Barclays  
rinnovano il loro accordo  
distributivo**

FRIMMONEY e Barclays hanno rinnovato l'importante accordo di distribuzione finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale.

[leggi l'articolo](#)

#### NEWS MUTUI

### Bce: i tassi rimarranno invariati



Jean-Claude Trichet, presidente della Bce, ritiene che l'economia

dell'Eurozona abbia finora resistito al rallentamento globale e alla crisi finanziaria. Trichet ha lasciato intendere che l'istituto di Francoforte non prevede cambi di rotta sui tassi.

[leggi l'articolo](#)

#### FORMAZIONE

### 694 presenze in 4 mesi su 43 corsi

Sale il conto delle presenze e dei corsi organizzati dalla formazione di FRIMMONEY. Questo settore continua a far parlare i numeri: sono infatti arrivate a quota 694 le presenze raccolte su ben 43 giornate d'aula organizzate nel corso di 4 mesi.

[leggi l'articolo](#)

#### ASSICURATIVO

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

**AssuranceBroker**

[leggi l'articolo](#)

#### FRANCHISING NEWS

### Regata per operatori del real estate all'isola d'Elba Imbarcazioni già in prenotazione

Dal 6 all'8 giugno prossimi è in programma la nuova Regata REplat Cup alla quale sono invitati tutti gli Affiliati FRIMMONEY e gli operatori del settore immobiliare.

[leggi l'articolo](#)

#### L'INTERVISTA



### Vincenzo De Gregorio Responsabile Area Campania e Calabria

#### Cosa significa essere un Responsabile d'Area?

Vuol dire essere un allenatore di uomini, che dovranno farsi portatori dei vantaggi e dei valori del Brand che rappresentano presso le agenzie Affiliate in Italia e presso tutto il vasto mercato dei mediatori creditizi indipendenti presenti nel territorio.

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

Il 2008 ha visto la nascita ufficiale di FRIMMONEY Italia S.r.l., l'azienda che si occupa della gestione e dello sviluppo del nostro brand creditizio. Innanzi tutto, dunque, io e la mia squadra ci siamo preoccupati di riorganizzare i servizi a livello locale, come la formazione nelle due Sedi di Napoli e Salerno, di valorizzare il marchio sul territorio attraverso la pubblicità, e soprattutto di rafforzare il continuo interscambio con gli Istituti di Credito con cui collaboriamo tramite incontri operativi settimanali con ogni singola Banca.

#### Cosa è migliorato con la nascita di FRIMMONEY Italia?

Direi che si è verificato un vero e proprio salto di qualità. Di certo, la nascita ufficiale dei servizi del franchising, come la formazione,...

[leggi l'intervista](#)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.5

MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

---

## FRIMMONEY Toolbar: la professionalità di FRIMMONEY sempre con te

Gratuita e di facile installazione,  
permette di calcolare la rata del mutuo in ogni momento

FRIMMONEY è lieto di presentare un nuovo e utile strumento gratuito, pensato appositamente per i propri Affiliati e i loro clienti.

**SCARICA LA TOOLBAR  
FRIMMONEY**

Da oggi è infatti disponibile la FRIMMONEY Toolbar, il componente che mancava ai browser per Internet usati dai mediatori creditizi e da chi sta cercando informazioni sui mutui.

Lo strumento, di facile installazione su qualsiasi computer dotato di Internet Explorer e/o Mozilla Firefox (i principali browser per il web), permette di calcolare in ogni momento la rata del mutuo a tasso fisso, variabile e 100%. I risultati restituiti dalla FRIMMONEY Toolbar sono basati sulle migliori offerte creditizie disponibili al momento del calcolo presso le agenzie Affiliate.

Utile, semplice e gratuita: installa anche tu la FRIMMONEY Toolbar e porta la professionalità del brand creditizio sempre con te.

Visita il sito FRIMMONEY ([www.frimmoney.com](http://www.frimmoney.com))  
per scaricare la FRIMMONEY Toolbar

---

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

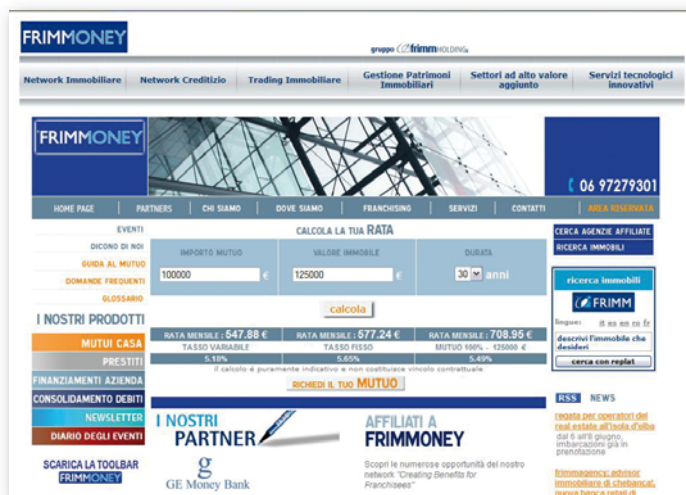
N.5  
MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*NEWS*

## Il portale FRIMMONEY cambia vestito

L'aggiornamento è stato effettuato per allinearsi con FRIMM Holding



Qualcosa è cambiato. L'homepage del portale di FRIMMONEY ha infatti un nuovo scintillante abito, migliore e perfettamente in linea con i recenti sviluppi che hanno portato alla nascita di FRIMM Holding, il più completo service per il Real Estate di cui FRIMMONEY fa parte insieme con altre 12 aziende.

Il calcolatore della rata del mutuo che caratterizzava la prima pagina della casa di FRIMMONEY sul web è rimasto al suo posto ma, in alto, è ora stata aggiunta quella che potremmo chiamare la "barra degli strumenti di FRIMM Holding": divisa nei 6 settori che il Gruppo abbraccia, essa è presente in ogni pagina del sito e permette, con un solo, click, di accedere ai portali delle altre 12 aziende collegate a FRIMMONEY, come FRIMM, FRIMMagency, Assurance Broker, Eurotrading e tante altre ancora.

Il cambiamento apportato, dunque, allinea l'immagine di FRIMMONEY con quella del gruppo a cui appartiene e permette agli utenti di trovare la risposta alle loro esigenze nel campo del Real Estate con un semplice click del mouse. E così FRIMMONEY, grazie a FRIMM holding e al nuovo portale, diventa un'azienda ancora più forte e vicina agli affiliati e ai loro clienti.

[www.frimmoney.com](http://www.frimmoney.com) – [www.frimmholding.com](http://www.frimmholding.com)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.5  
MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*NEWS*

L'INTERVISTA

## Vincenzo De Gregorio

### Responsabile d'Area per Campania e Calabria



**Cosa significa essere un Responsabile d'Area?**

Vuol dire essere un allenatore di uomini, che dovranno farsi portatori dei vantaggi e dei valori del Brand che rappresentano presso le agenzie Affiliate in Italia e presso tutto il vasto mercato dei mediatori creditizi indipendenti presenti nel territorio.

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

Il 2008 ha visto la nascita ufficiale di FRIMMONEY Italia S.r.l, l'azienda che si occupa della gestione e dello sviluppo del nostro brand creditizio. Innanzi tutto, dunque, io e la mia squadra ci siamo preoccupati di riorganizzare i servizi a livello locale, come la formazione nelle due Sedi di Napoli e Salerno, di valorizzare il marchio sul territorio attraverso la pubblicità, e soprattutto di rafforzare il continuo interscambio con gli Istituti di Credito con cui collaboriamo tramite incontri operativi settimanali con ogni singola Banca.

**Cosa è migliorato con la nascita di FRIMMONEY Italia?**

Direi che si è verificato un vero e proprio salto di qualità. Di certo, la nascita ufficiale dei servizi del franchising, come la formazione, la comunicazione, l'analisi dei dati operativi dei singoli Affiliati e molto altro ancora, è stata importantissima per dare subito una base solida al nostro lavoro sul territorio. E poi, ovviamente, dobbiamo considerare il lancio ufficiale del brand FRIMMONEY come a sé stante rispetto a FRIMM ma comunque compreso nella grande famiglia di FRIMM Holding.

**Come ha risposto il mercato creditizio di Campania e Calabria a FRIMMONEY Italia?**

La risposta del nostro mercato di riferimento è stata semplicemente eccezionale all'interno delle aree di cui mi occupo. Basti pensare che attualmente, tra Campania e Calabria, FRIMMONEY ha ben 122 punti vendita di cui 25 sono stati aperti tra gennaio e maggio 2008. E sono certo che nei prossimi mesi continueremo a crescere.

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

Consolidare la rete che ormai conta più di 120 affiliati tra Campania e Calabria e incrementare il numero di agenzie che espongono la nostra insegna. Inoltre desidero rafforzare gli erogati con gli Istituti di Credito convenzionati: in termini pratici significherà avere 150 agenzie operative con almeno 400.000.000,00 di erogato.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.5

MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

TUTTO CONVENZIONI



**BARCLAYS**

**Mutui e Prestiti**

## FRIMMONEY e Barclays rinnovano il loro accordo distributivo

Gli Affiliati potranno contare su questa convenzione anche nel 2008

FRIMMONEY, il network di mediazione creditizia in franchising di FRIMM Holding che conta circa 360 Affiliati in tutta Italia, e Barclays, una delle principali istituzioni finanziarie del mondo che opera in oltre 50 paesi con oltre 127.000 collaboratori e 27 milioni di clienti, hanno rinnovato l'importante accordo di distribuzione finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale.

La convenzione 2008 porta con sé non soltanto un notevole miglioramento delle condizioni per la clientela ma anche la possibilità per gli Affiliati al network creditizio biancoblu di offrire un nuovo prodotto a tasso fisso, tra i più competitivi sul mercato.

Anche nel 2008, dunque, FRIMMONEY potrà contare sulla specializzazione di Barclays sul fronte mutuo attraverso il marchio Woolwich, presente in Italia dal 1990 e acquisito dalla banca inglese nel 2000. Gli Affiliati FRIMMONEY potranno, così, continuare a offrire i prodotti di una delle più grandi società di servizi finanziari al mondo, fornendo ai propri clienti soluzioni di assoluto prestigio.

L'obiettivo principale di questo rinnovato accordo sarà ancora quello di sviluppare le potenziali sinergie tra i due partner sostenendo e ampliando le rispettive aree di business.

*All'interno della sezione "Convenzioni" dell'area riservata del portale, troverete il testo completo della convenzione con Barclays.*

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.5

MAGGIO  
2008

*news*

N E W S M U T U I

## Bce: i tassi rimarrano invariati

Jean-Claude Trichet, presidente della Bce, ritiene che l'economia dell'Eurozona abbia finora resistito al rallentamento globale e alla crisi finanziaria. Trichet ha lasciato intendere che l'istituto di Francoforte non prevede cambi di rotta sui tassi. "Quello che osserviamo nel primo trimestre del 2008 - spiega Trichet - è che l'economia è abbastanza robusta e che nel primo semestre probabilmente avrà una capacità di ripresa".

Le parole di Trichet sono state riportate da alcuni giornali austriaci e dal testo degli articoli si evince che l'outlook dell'Eurotower è diverso da quello del Fondo Monetario Internazionale, che ha recentemente ribassato le sue stime sulla crescita del pil 2008 dell'Eurozona, portandole all'1,4%.

"Al momento - spiega Trichet - consideriamo troppo pessimistiche le previsioni del Fmi". Il Fondo ha anche chiesto alla Bce di abbassare i tassi dall'attuale livello del 4%, imitando la Fed e la Boe. "Riteniamo - conclude Trichet - che l'attuale posizione di politica monetaria contribuisca alla stabilità dei prezzi".

Fonte: [Newspages.it](http://Newspages.it)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.5

MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

F O R M A Z I O N E

## 694 presenze in 4 mesi su 43 corsi

Il settore continua a "Produrre Vantaggi per gli Affiliati"

Sale il conto delle presenze e dei corsi organizzati dalla formazione di FRIMMONEY. Questo settore continua a far parlare i numeri: sono infatti arrivate a quota 694 le presenze raccolte su ben 43 giornate d'aula organizzate nel corso di 4 mesi. Lo avevamo annunciato e lo confermiamo: nel 2008 il brand bianco e blu di mediazione creditizia in franchising punta sulla formazione per portare tanti interessanti vantaggi agli affiliati.

Nel mese di aprile sono state registrate 43 presenze per un totale di 13 offerte formative diverse, variegata e programmata in tutte le sedi italiane di FRIMMONEY. Si tratta dunque del terzo 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 con michele barbano e jonida cobani del supporto.

Ecco il calendario dei corsi FRIMMONEY per il mese di giugno

4/06 SEDE MILANO	Cessione del Quinto	19/06 SEDE SALERNO	Exchange
4/06 FIRENZE	Incontro con Barclays	20/06 SEDE NAPOLI	Estimo
11/06 SEDE MILANO	Corso Avanzato	20/06 SEDE SALERNO	Mutui avanzato
13/06 SEDE ROMA	Gestione fiscale e amministrativa agenzia avanzato	20/06 SEDE ROMA	Il valore del brand
13/06 SEDE NAPOLI	Cessione del quinto dello stipendio	25/06 SEDE MILANO	Il mutuo
18/06 SEDE MILANO	Consolidamento, debiti, liquidità	25/06 SEDE ROMA	Master assicurativo
18/06 SEDE MILANO	Prestiti personali	26/06 SEDE NAPOLI	Exchange
		27/06 SEDE NAPOLI	Master assicurativo

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.5  
MAGGIO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

## FRANCHISING NEWS

### Regata per operatori del real estate all'isola d'Elba

*Dal 6 all'8 giugno, imbarcazioni già in prenotazione*

REplat, la piattaforma di collaborazione per operatori del Real Estate utilizzata da FRIMM e FRIMMONEY, ha organizzato un nuovo straordinario evento a sfondo sportivo.

**Dal 6 all'8 giugno** prossimi, infatti, è in programma la nuova **Regata REplat Cup** alla quale sono invitati tutti gli **Affiliati FRIMMONEY** e gli operatori del settore immobiliare.

L'imbarco è previsto per le ore 15 di venerdì 6 giugno presso il porto di **Marina di Scarlino**. Da qui, ogni equipaggio punterà la prua verso il porto turistico di **Marina Marciana**, ovvero verso **l'Isola d'Elba**. Per alcune imbarcazioni c'è la possibilità di partire nella mattinata di venerdì dal porto di **Roma** (Fiumicino), prendendo dunque possesso della barca la sera precedente, giovedì 5 giugno.

Sabato 7 giugno alle ore 9, poi, si svolgerà il **"briefing regata"**. Subito dopo gli equipaggi saranno liberi fino al raduno per la partenza della regata vera e propria, fissata per le ore 15. In serata, al termine della competizione, avranno luogo il rinfresco e, a seguire, la premiazione del team velico vincitore.

Domenica 8 giugno, infine, si navigherà verso il porto di **Marina di Scarlino** per effettuare lo sbarco, previsto per l'ora di pranzo.

A ogni equipaggio verrà consegnato il regolamento di regata con localizzazione del campo di regata da stabilirsi in base alle condizioni meteo marine del giorno. I partecipanti navigheranno su un **campo di regata triangolare**.

**Il costo totale per imbarcazione** è il seguente (inclusi i costi di pulizia finale della barca, del carburante, assicurazione navale s.o.s., lenzuola e asciugamani in ogni cabina, fuoribordo; esclusi i costi per lo skipper e per l'attracco):

- Bavaria 36 (36 piedi e 3 cabine; omologata per 6/8 persone): € 2.150 (€ 358 a persona)
- Bavaria 46 (46 piedi e 4 cabine; omologata oer 8/10 persone): € 2.990 (€ 374 a persona)
- Bavaria 50 (50 piedi e 4 cabine; omologata oer 8/12 persone): € 3.140 (€ 393 a persona)

Le imbarcazioni sono già in prenotazione! Affrettavi a fermare la vostra, per voi e il vostro equipaggio! Per le prenotazioni e le informazioni sulla regata, contattare:

E-mail: [l.oriandi@1sail.it](mailto:l.oriandi@1sail.it)

Tel. 333 3172844

**A S S I C U R A T I V O**

**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. E' 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 1° 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. E' 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	
<b>Totale</b> <b>133</b>	<p>"Siglato nuovo accordo per <b>polizze auto</b> sia per gli affiliati sia per i clienti (<b>area centro - nord da Lazio in su</b>) con possibilità di preventivazione nel proprio ufficio ed emissione da parte della Compagnia con consegna presso uffici convenzionati.</p> <p>Per le procedure operative rivolgersi al proprio referente assicurativo di Assurance Broker"</p>	
Segnalatori non iscritti al RUI o iscritti con altri		<b>35</b>
Isritti o iscrivendi RUI con Assurance Broker		<b>98</b>
<b>di cui</b>		
Segnalatori		<b>19</b>
Vendita di polizze connesse all'attività		<b>25</b>
Vendita di polizze connesse all'attività + segnalatore		<b>28</b>
Point assicurativi		<b>18</b>
Consulenti per altri uffici di zona	<b>8</b>	