

### FRIMMONEY, FRIMM e Barclays, Opportunity Meeting a Palermo

“Protagonisti nel business”, evento gratuito in Sicilia

Grande partecipazione, stimolante confronto e interessanti approfondimenti. Il tutto condito con argomenti attuali e presentazioni di impatto. Con questa ricetta FRIMMONEY e FRIMM, si presenteranno all'Opportunity Meeting per mediatori creditizi e immobiliari in programma a Palermo.



[leggi l'articolo intero](#)

### Porta clienti nella tua agenzia!

Inserisci gratuitamente il Tool FRIMMONEY sul web

In questo momento di rallentamento del mercato immobiliare, la vera forza di un'agenzia risiede nell'acquisizione di nuovi clienti e, al contempo, nell'aumentare e consolidare il proprio erogato.



[leggi l'articolo intero](#)

#### TUTTO CONVENZIONI

**Nuove condizioni a vantaggio degli Affiliati**



Col nuovo anno, FRIMMONEY ha rinnovato l'accordo di convenzione con Unicredit Consumer Financing (ex Unicredit Clarima Banca). E le novità sulle condizioni commerciali e di partnership sono davvero importanti. Per conoscerle non vi resta che continuare a leggere e, subito dopo, entrare nell'area riservata – sezione “Istituti” e poi “Unicredit Consumer Financing” – del portale per saperne ancora di più.

[leggi l'articolo](#)

#### NEWS MUTUI

**Mutuo acceso per completare la costruzione? Agevolato**

Avete attivato un mutuo per la costruzione di una “prima casa”? Buone notizie, perché questa tipologia di prestito è agevolato. Gli interessi passivi derivanti da un mutuo contratto per ultimare la costruzione di un'abitazione che il mutuatario abbia comprato mentre il fabbricato era già in costruzione, infatti, sono detraibili dall'Irpef nella misura del 19%, da applicare a un ammontare massimo di 2.582,28 euro.

[leggi l'articolo](#)

#### EVENTI

**FRIMMONEY e FRIMM: Opportunity Meeting a Torino**

Venerdì 28 marzo all'interno della Fiera “È Franchising”

“Da Mediatore a Broker nel business del Real Estate”. Sarà questo il tema portante del convegno organizzato da FRIMMONEY e FRIMM,

[leggi l'articolo](#)

#### L'INTERVISTA



**Massimo De Simone  
Responsabile d'Area  
Lazio, Abruzzo e Sardegna**

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

Significa gestire le risorse umane e il lavoro che esse svolgono all'intera della zona di propria competenza. Il Responsabile d'Area, insomma, è un sorta di coordinatore, di supervisore di tutte le attività organizzate sul territorio dal proprio team di Area Manager. È con loro, quindi, che concordo le strategie e il lavoro da portare avanti. Ed è da qui che nascono gli incontri, i corsi di formazione, gli Opportunity Meeting, il telemarketing e le azioni volte all'assistenza alla rete. Queste attività sono volte sia allo sviluppo del marchio FRIMMONEY sia al suo consolidamento nei posti in cui è già presente: per l'azienda, infatti, sono fondamentali entrambe le tipologie di lavoro.

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

Direi che l'ho diviso, se così si può dire, in due metà esatte. Un 50% del mio lavoro è dedicato allo sviluppo del brand nelle Regioni Lazio, Abruzzo e Sardegna, mentre l'altro 50% è riservato all'attività di gestione e consulenza nei confronti delle agenzie Affiliate già presenti sul territorio. Questa divisione non compromette però lo svolgimento effettivo del lavoro che viene portato avanti col massimo impegno, qualità, dedizione e professionalità da me e dalla mia squadra.

[leggi l'intervista](#)

#### ASSICURATIVO

Assurance Broker, società di brokeraggio assicurativo

La neonata azienda sta già ottenendo grandi risultati sul territorio



[leggi l'articolo](#)

#### FRANCHISING NEWS

**Pubblicità: FRIMMONEY in campo con la Lazio all'Olimpico**

Ancora una volta FRIMMONEY è andata a segno, insieme con FRIMM, negli stadi di calcio.

[leggi l'articolo](#)

**Speciale Formazione: Corso “Vendere in tempo di crisi” con Mario Silvano**

FRIMM e FRIMMONEY ti propongono una giornata di formazione davvero speciale. Anzi vincente!

[leggi l'articolo](#)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.3  
MARZO  
2008

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*NEWS*

# FRIMMONEY, FRIMM e Barclays, Opportunity Meeting a Palermo

## “Protagonisti nel business”, evento gratuito in Sicilia

Grande partecipazione, stimolante confronto e interessanti approfondimenti. Il tutto condito con argomenti attuali e presentazioni di impatto. Con questa ricetta FRIMMONEY, network di mediazione creditizia in franchising che conta circa 330 Affiliati in tutta Italia, FRIMM, rete di agenzie immobiliari in franchising con all'attivo più di 500 punti vendita, 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, si presenteranno all'Opportunity Meeting per mediatori creditizi e immobiliari in programma a Palermo, presso l'Addaura Hotel Residence Congressi (Lungomare C.Colombo, 4452), dalle ore 10 alle 13 del prossimo giovedì 27 marzo.

Intitolato "Protagonisti nel business", l'evento prende spunto dalla proficua partnership a cui il Gruppo FRIMM e Barclays hanno dato vita all'inizio dello scorso mese di novembre con la stipula dell'importante accordo di distribuzione finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale.

L'Opportunity Meeting di Palermo, come quelli svoltisi nel 2007 a Napoli, Roma e Milano, servirà a presentare il suddetto accordo agli operatori della Regione Sicilia e a esaminare nel dettaglio le offerte commerciali dei tre brand: l'attenzione sarà infatti rivolta alle opportunità di business proposte dai due network in franchising - comprese le soluzioni finanziarie di assoluto prestigio derivanti dalla partnership con Barclays - all'alta competenza di questo istituto finanziario e alla sua specializzazione nei mutui per la casa attraverso il marchio Woolwich, presente nel nostro Paese dal 1990.

L'evento è a partecipazione gratuita.

Per informazioni: [servizi@frimmoney.com](mailto:servizi@frimmoney.com)



## Porta clienti nella tua agenzia!

Inserisci gratuitamente il Tool FRIMMONEY sul web

In questo momento di rallentamento del mercato immobiliare, la vera forza di un'agenzia risiede nell'acquisizione di nuovi clienti e, al contempo, nell'aumentare e consolidare il proprio erogato. Come raggiungere questo obiettivo? Non è semplice, certo, ma sfruttando al massimo il Tool FRIMMONEY per il calcolo della rata del mutuo si possono gettare delle solide radici per il successo.

Questo innovativo strumento sfrutta le infinite opportunità offerte dal web per far crescere

il business, dando la possibilità di offrire direttamente dal proprio sito Internet le migliori soluzioni creditizie. Il Tool FRIMMONEY, infatti, offre sempre i 3 diversi risultati - rata a tasso fisso, rata a tasso variabile e rata per l'opzione mutuo 100% - basandosi sui 3 prodotti più convenienti che il franchisor e i suoi Affiliati offrono in quel dato momento. Il Tool, dunque, rappresenta un valido strumento completamente gratuito per fidelizzare la clientela. E può essere inserito gratuitamente anche su quei siti web che non sono relativi alla mediazione creditizia.

Il "Progetto Tool" è in piena corsa e in questo primo periodo dell'anno ha continuato a macinare ottimi risultati come l'inserimento di più di 50 motori di ricerca e box per il calcolo della rata del mutuo. Questi sono strumenti da non sottovalutare perché aiutano le agenzie del network a farsi conoscere e apprezzare su tanti siti diversi.

Contatti: Tel. 06 9727 9306 - E-mail: [tool@replat.com](mailto:tool@replat.com)



## L'INTERVISTA

## Massimo De Simone

### Responsabile d'Area

### Lazio, Abruzzo e Sardegna



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

Significa gestire le risorse umane e il lavoro che esse svolgono all'intera della zona di propria competenza. Il Responsabile d'Area, insomma, è un sorta di coordinatore, di supervisore di tutte le attività organizzate sul territorio dal proprio team di Area Manager. È con loro, quindi, che concordo le strategie e il lavoro da portare avanti. Ed è da qui che nascono gli incontri, i corsi di formazione, gli Opportunity Meeting, il telemarketing e le azioni volte all'assistenza alla rete. Queste attività sono volte sia allo sviluppo del marchio FRIMMONEY sia al suo consolidamento nei posti in cui è già presente: per l'azienda, infatti, sono fondamentali entrambe le tipologie di lavoro.

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

Direi che l'ho diviso, se così si può dire, in due metà esatte. Un 50% del mio lavoro è dedicato allo sviluppo del brand nelle Regioni Lazio, Abruzzo e Sardegna, mentre l'altro 50% è riservato all'attività di gestione e consulenza nei confronti delle agenzie Affiliate già presenti sul territorio. Questa divisione non compromette però lo svolgimento effettivo del lavoro che viene portato avanti col massimo impegno, qualità, dedizione e professionalità da me e dalla mia squadra.

#### Ti manca avere un rapporto più diretto con gli Affiliati?

Il mio nuovo incarico non mi ha ancora portato a staccarmi dall'attività sul territorio. In questo momento, infatti, il mio team non è ancora completo e mi trovo spesso in prima linea. E ne sono felice, perché operare a stretto contatto col network è una parte del mio lavoro che mi piace davvero molto e che cercherò di mantenere nel tempo.

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

La separazione tra i due marchi, FRIMM e FRIMMONEY, è stata necessaria a partire dagli ottimi risultati ottenuti nel corso di tre anni, per garantire al secondo un'identità precisa e una maggiore libertà d'azione in Italia. Quindi, è l'intera condizione di FRIMMONEY e della rete Affiliata a essere migliorata.

#### Quali sono i tuoi personali prossimi obiettivi per il 2008?

Il mio obiettivo coincide con quello dell'azienda: arrivare a quota 500 Affiliati in Italia entro la fine dell'anno. Per questo ho approntato un piano di lavoro per aprire almeno 30 nuovi punti vendita nella mia rea di competenza.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.3  
MARZO  
2008

*news*

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



## Nuove condizioni a vantaggio degli Affiliati

Col nuovo anno, FRIMMONEY ha rinnovato l'accordo di convenzione con Unicredit Consumer Financing (ex Unicredit Clarima Banca). E le novità sulle condizioni commerciali e di partnership sono davvero importanti. Per conoscerle non vi resta che continuare a leggere e, subito dopo, entrare nell'area riservata – sezione "Istituti" e poi "Unicredit Consumer Financing" – del portale per saperne ancora di più.

### A. Caratteristiche Generali

Tipologia di prestito: finanziamento a tasso fisso rimborsabile in rate costanti comprensive di capitale e interessi.

Percettori: persone fisiche aventi reddito continuativo e dimostrabile da attività autonoma o da lavoro dipendente.

Destinazione del prestito: acquisto di beni/servizi ad uso privato da parte della clientela.

### B. Condizioni economiche per il cliente

Importi: da 2.000 euro fino a 30.000 euro

Durata: minimo 12 mesi, massimo 72 mesi

Spese di apertura pratica: min 50 euro - max 300 euro (a discrezione dell'intermediario nei limiti d'usura).

Tutti i finanziamenti possono (opzione facoltativa) prevedere la copertura assicurativa caso morte o perdita del lavoro, a copertura del debito residuo. Il costo della polizza, calcolato sull'importo erogato al cliente e corrisposto in fase di sottoscrizione del prestito, è pari allo 0,08% dell'importo finanziato per il numero di mesi di durata del prestito.

Per scoprire le retrocessioni a favore degli Affiliati FRIMMONEY, visitate la sezione "Istituti" dell'area riservata del portale.

*Per aderire alla convenzione richiedete il format alla e-mail seguente: [prestiti@frimmoney.com](mailto:prestiti@frimmoney.com)  
Compilatelo in tutti i suoi campi e inviatelo al suddetto indirizzo di posta elettronica.*

## NEWS MUTUI

## Mutuo acceso per completare la costruzione? Agevolato

Avete attivato un mutuo per la costruzione di una "prima casa"? Buone notizie, perché questa tipologia di prestito è agevolato. Gli interessi passivi derivanti da un mutuo contratto per ultimare la costruzione di un'abitazione che il mutuatario abbia comprato mentre il fabbricato era già in costruzione, infatti, sono detraibili dall'Irpef nella misura del 19%, da applicare a un ammontare massimo di 2.582,28 euro.

Lo ha stabilito l'Agenzia delle Entrate con risoluzione n. 73/E. L'articolo 15, comma 1-ter, del Dpr 917/1986 dispone infatti che, ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, si detrae dall'imposta lorda, e fino alla concorrenza del suo ammontare, un importo pari al 19% dell'ammontare complessivo, non superiore a 5 milioni di lire (2.582,28 euro) degli interessi passivi dipendenti da mutui garantiti da ipoteca e concessi per la costruzione dell'unità immobiliare da adibire ad abitazione principale del mutuatario (in caso di contitolarità del contratto di mutuo o di più contratti di mutuo, il limite di cinque milioni di lire è riferito all'ammontare complessivo degli interessi sostenuti nel periodo d'imposta).

La detrazione è ammessa a condizione che (Dm 30 luglio 1999):

- i lavori di costruzione abbiano inizio nei sei mesi antecedenti o successivi alla data di stipula del contratto di mutuo da parte del soggetto che ne sarà il possessore a titolo di proprietà o altro diritto reale dell'unità immobiliare da costruire;
- l'unità immobiliare costruita sia poi adibita ad abitazione principale del mutuatario entro sei mesi dal termine dei lavori;
- i lavori di costruzione dell'unità immobiliare siano ultimati entro il termine stabilito dalla concessione edilizia per la costruzione dell'immobile o in quello successivamente prorogato (da tale data inizia a decorrere il termine per la rettifica della dichiarazione dei redditi da parte dell'amministrazione finanziaria); peraltro, il diritto alla detrazione non viene meno se il termine non è rispettato per ritardi imputabili solo all'amministrazione comunale nel rilascio delle abilitazioni amministrative richieste dalla legislazione edilizia.

Fonte: [Il Sole 24 Ore](#)

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

IL TUO BROKER CREDITIZIO

N.3

MARZO  
2008

*news*

## E V E N T I

### FRIMMONEY e FRIMM: Opportunity Meeting a Torino



Venerdì 28 marzo all'interno della Fiera "È Franchising"

"Da Mediatore a Broker nel business del Real Estate". Sarà questo il tema portante del convegno organizzato da FRIMMONEY e FRIMM, rispettivamente network in franchising di mediazione creditizia e immobiliare, per le ore 15 del prossimo venerdì 28 marzo all'interno della cornice offerta da "È Franchising", il 1° Salone del Franchising di Torino (all'Oval del Lingotto).

L'evento, completamente gratuito, costituirà un'occasione di confronto e aggiornamento sull'attuale stato del mercato del mattone e delle professioni a esso legate. In particolare l'attenzione sarà focalizzata sull'evoluzione, sempre più forzata dalle attuali condizioni del settore, degli agenti immobiliari e creditizi in broker, ovvero consulenti completi in grado di trovare sempre la risposta più adeguata alle esigenze della propria variegata clientela.

FRIMMONEY, inoltre, sarà presente ai tre giorni di Fiera (28-30 marzo) con uno spazio presso lo stand di Confimprese, associazione di cui fanno parte entrambe le aziende: i manager presenteranno i servizi e gli strumenti dei due franchisor, come gli accordi di convenzione attivati con più di 20 tra i più importanti Istituti di Credito in Italia.

Finalmente, dunque, anche il Nord-Ovest ha il proprio "Salone del Franchising": sarà una manifestazione che darà visibilità a quella che sta diventando una realtà commerciale sempre più diffusa in una regione unica quanto a vocazione imprenditoriale e proprio per questo FRIMMONEY non poteva mancare.

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

## Assurance Broker, società di brokeraggio assicurativo

La neonata azienda sta già ottenendo grandi risultati sul territorio



Regolarmente iscritta al Registro Unico degli Intermediari (R.U.I.) nella sezione Broker al n. B000232695 del 10/12/2007 (vedere sito [Isvap.it](http://Isvap.it)), e presieduta da Vincenzo Carlig, broker con esperienza pluriennale regolarmente iscritto al R.U.I. e già manager di FRIMM Group, Assurance Broker è la società di brokeraggio e servizi assicurativi.

Il Broker è un intermediario assicurativo che rappresenta il Cliente, ha rapporti con diverse Compagnie ma è indipendente dalle stesse ed è sottoposto al controllo dell'ISVAP.

La sua attività è regolata dal Codice delle Assicurazioni Private e consiste nel proporre le migliori soluzioni del mercato assicurativo in base alle esigenze dei propri Clienti. In particolare offre consulenza professionale per migliorare polizze già stipulate dal cliente in relazione al rapporto qualità/prezzo, seleziona le Compagnie in base alle esigenze del cliente stesso per l'emissione delle nuove polizze e gestisce il rapporto con gli assicuratori curando tutte le incombenze (incasso, pagamento premi, gestione dei sinistri e altro).

Assurance Broker, la cui mission è "Creare strumenti e opportunità per operatori assicurativi", sviluppa il proprio business assicurativo creando un rapporto di collaborazione con altri assicuratori, anche senza grande esperienza, che desiderino svolgere questa attività con grande professionalità.

La neonata azienda, poi, offre grandi e importanti opportunità agli Affiliati FRIMMONEY che possono già:

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

E i buoni risultati già si vedono: sono stati tenuti tre corsi Master sul Contratto di Assicurazione, a Roma, Napoli e Milano, e sono stati seguiti da circa 60 partecipanti tra Affiliati FRIMM, FRIMMONEY e professionisti del settore assicurativo. Inoltre, il management si sta muovendo per costituire la propria rete e anche su questo fronte l'interesse è altissimo: su 245 primi contatti, più della metà hanno mostrato l'intenzione di diventare segnalatori o consulenti per Assurance Broker oppure, ancora, di voler aprire un point assicurativo nella propria agenzia.

## FRANCHISING NEWS

**Pubblicità: FRIMMONEY in campo con la Lazio all'Olimpico  
E questa volta porta con sé tutti i marchi della FRIMM Holding S.p.A.**

Ancora una volta FRIMMONEY è andata a segno, insieme con FRIMM, negli stadi di calcio. Dopo aver acquistato gli spazi per la pubblicità istituzionale relativi alla stagione 2007/2008, al bordo dei campi da gioco di 6 diverse squadre, i due brand che lavorano quotidianamente per "Produrre Vantaggi per gli Affiliati" si sono assicurati un posto in prima fila anche in tutte le partite di campionato casalinghe della S.S. Lazio.

E c'è di più, perché non soltanto FRIMMONEY e FRIMM saranno presenti allo Stadio Olimpico anche nella semifinale di ritorno di Coppa Italia tra il team della Capitale e l'Inter capolista, ma porteranno con sé, in ogni match, tutti gli altri marchi della FRIMM Holding S.p.A. I brand di mediazione immobiliare e creditizia, dunque, saranno in bella compagnia: anche i marchi di Eurotrading, FRIMMagency, MediaIn, Assurance Broker, Divisione Aste, FRIMM Gest ed Eurobuilding scenderanno infatti in campo con la Lazio.

Ricordiamo, inoltre, che la semifinale di Coppa Italia andrà in onda su Rai Uno, alle ore 20.45 del prossimo 7 maggio: un'ulteriore garanzia di grande visibilità.

**Speciale Formazione: Corso "Vendere in tempo di crisi" con Mario Silvano  
In collaborazione con Hi-Performance, venerdì 11 aprile, a Roma**

FRIMM e FRIMMONEY ti propongono, in collaborazione con Hi-Performance, una giornata di formazione davvero speciale. Anzi vincente!

Il corso "Vendere in tempo di crisi" è organizzato in collaborazione con Mario Silvano, il più autorevole formatore italiano nella vendita e nel marketing, e si rivolge ai professionisti del settore immobiliare e creditizio.

Una giornata di formazione interamente dedicata all'acquisizione di nuovi strumenti commerciali per aumentare la redditività e vendere in un mercato in continua evoluzione.

Il programma del corso si articola in tre parti:

Vendere nel mercato di oggi: le nuove esigenze del mercato, l'evoluzione della domanda e dell'offerta, come recuperare efficienza nel vendere.

Gestione dei ruoli nella vendita: valutare le performance, la motivazione dei venditori, supportare i venditori nella negoziazione, il benchmarking, job training & coaching, gli incentives.

Come ottenere il massimo dalla vendita: conquistare nuovi clienti, fidelizzare quelli acquisiti, dalla gestione del cliente a quella del territorio, il sales visual, il lancio di un nuovo prodotto.

**Cosa aspetti? Dai un nuovo corso alla tua carriera!**

Per conoscere modalità e quote d'iscrizione, rivolgersi alla Dott.ssa Fabiola Esposito (formazione@frimmoney.com - 328.9538494) e/o al Dott. Mauro Santinello (info@mediain.net 06.97279303).