

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

# FRIMMONEY

N.1

NOVEMBRE  
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

Responsabile Marco Mariani

## news



### Roberto Barbato: "FRIMMONEY sarà un'azienda a sé stante dal 2008"

Incontro col Presidente del Gruppo ICUK sul grande successo del franchising creditizio

È ufficiale. A partire dal prossimo mese di gennaio 2008, FRIMMONEY diventerà un'azienda a sé stante, sarà cioè a tutti gli effetti una società del Gruppo ICUK che avrà una propria dirigenza e, dunque, maggiore libertà. Da quel momento, dunque, FRIMMONEY non sarà soltanto un brand, un'emanazione o, se preferite, uno spin-off di FRIMM, ma una nuova colonna portante dell'intera holding che controlla i marchi FRIMM, FRIMMONEY, FRIMMAgency, Eurotrading e REplat.

"Il cambiamento era nell'aria da tempo e finalmente si sta trasformando in realtà. Il Gruppo FRIMM, infatti, sta cambiando assetto per dare a FRIMMONEY tutto lo spazio di cui avrà bisogno per continuare il suo eccezionale sviluppo", spiega Roberto Barbato, Presidente del Gruppo ICUK che fino a

[leggi l'articolo intero](#)

### L'INTERVISTA



#### Carmine Santoriello presidente di Frimmoney

##### Come si spiega la nascita di FRIMMONEY Italia?

Il progetto di dar vita propria al franchising creditizio del Gruppo FRIMM esiste già da parecchio tempo. Sin dalla nascita, FRIMMONEY ha colpito tutti gli addetti ai lavori per la velocità del suo sviluppo e la facilità con cui è entrato in contatto con i professionisti del settore. Arrivati a quota 300 agenzie Affiliate, è stato inevitabile prendere la decisione di rendere autonome le due aziende. O meglio di far diventare FRIMMONEY un'azienda completamente specializzata nel settore creditizio ed esclusivamente votata a creare vantaggi per i mediatori creditizi.

##### Su quali regole si è basato per comporre il suo team manageriale?

Ho analizzato le statistiche e i rendimenti degli uomini che hanno lavorato in FRIMMONEY. Mi sono affidato cioè al loro valore effettivo e al loro rendimento per operare una scelta oculata e comporre una squadra competitiva a livello nazionale. Inoltre ritengo che lavorare in gruppo sia più stimolante che lavorare da solo. Certo non è una cosa facile ma solo insieme si può arrivare davvero al successo e al raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

##### Qual è la forza di FRIMMONEY?

Direi che è il risultato di una serie di elementi, tutti importanti per la caratterizzazione dell'offerta del nostro franchising. Il mediatore creditizio che sceglie di operare sul territorio tramite FRIMMONEY, infatti, ha l'opportunità unica di divenire un vero e proprio "Broker Creditizio", un Consulente a 360 gradi su tutto ciò che è legato al mondo del credito. L'evoluzione è resa possibile dai più di 20 accordi di convenzione con i più prestigiosi Istituti di Credito in Italia che permettono agli Affiliati FRIMMONEY di offrire una gamma di oltre mille tra i migliori prodotti creditizi ai propri clienti. E poi, chiaramente, c'è il fatto di poter contare sulla forza, i servizi, la consulenza, gli

[leggi l'intervista](#)

## FRIMMONEY e Barclays siglano un importante accordo distributivo

Già in programma tre Opportunity Meeting a Napoli, Roma e Milano tra novembre e dicembre

FRIMMONEY, il network di mediazione creditizia in franchising del Gruppo FRIMM che conta circa 300 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 siglato un importante accordo di distribuzione finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale.

Grazie al patto siglato, FRIMMONEY allargherà la già ampia offerta di convenzioni creditizie - più di 20 gli Istituti di Credito convenzionati per un'offerta che supera i mille prodotti creditizi - attivata per i propri Affiliati. Nuovo traguardo anche per Barclays che potrà così contare su un nuovo e dinamico canale distributivo per i propri prodotti: obiettivo principale di questo nuovo accordo sarà quello di sviluppare le potenziali sinergie tra i due partner sostenendo e sviluppando le rispetti-

[leggi l'articolo intero](#)



#### TUTTO CONVENZIONI

**BARCLAYS.** Recentemente FRIMMONEY ha stipulato un interessante accordo di convenzione con Barclays una delle principali istituzioni finanziarie del mondo che può contare, in Italia, sulla specializzazione nei mutui casa del marchio

[leggi l'articolo](#)

#### Novità sul Codice IBAN

L'Europa si accinge ad adottare un sistema che consenta ai cittadini di effettuare pagamenti su tutto il territorio dell'Unione Europea con modalità e tempi analo-

[leggi l'articolo](#)

#### EVENTI

[ROMA 28 novembre 2007](#)

[MILANO 12 dicembre 2007](#)

## FRANCHISING NEWS

### TOOL

Uno strumento pratico, utile e veloce per calcolare la rata del mutuo a tasso variabile, a tasso fisso e per il mutuo 100%. Tutto con un unico click del mouse! Questa è la forza del Tool FRIMMONEY.

[leggi l'articolo](#)



### CENTRO ACQUISTI

Immaginate una società creata appositamente non per fare business ma per curare esclusivamente gli interessi dei propri clienti. Sì, avete letto bene e no, quel "non" non è un refuso. Impossibile? Non per FRIMM Group

[leggi l'articolo](#)



## Roberto Barbato: “FRIMMONEY sarà un’azienda a sé stante dal 2008”

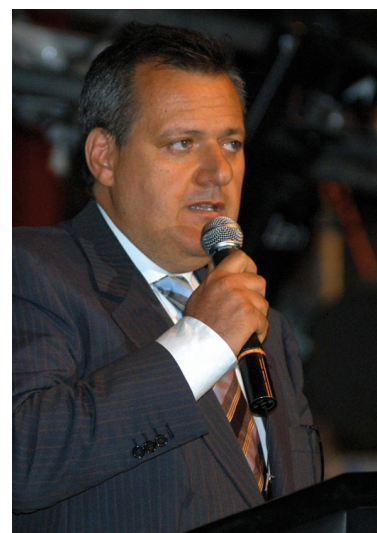
### Incontro col Presidente del Gruppo ICUK sul grande successo

È ufficiale. A partire dal prossimo mese di gennaio 2008, FRIMMONEY diventerà un’azienda a sé stante, sarà cioè a tutti gli effetti una società del Gruppo ICUK che avrà una propria dirigenza e, dunque, maggiore libertà. Da quel momento, dunque, FRIMMONEY non sarà soltanto un brand, un’emanazione o, se preferite, uno spin-off di FRIMM, ma una nuova colonna portante dell’intera holding che controlla i marchi FRIMM, FRIMMONEY, FRIMMagency, Eurotrading e REplat.

“Il cambiamento era nell’aria da tempo e finalmente si sta trasformando in realtà. Il Gruppo FRIMM, infatti, sta cambiando assetto per dare a FRIMMONEY tutto lo spazio di cui avrà bisogno per continuare il suo eccezionale sviluppo”, spiega Roberto Barbato, Presidente del Gruppo ICUK che fino a qualche tempo fa era il principale Responsabile di FRIMMONEY. “Il passaggio che ci stiamo apprestando ad affrontare era diventato ormai inevitabile. Il successo del brand di mediazione creditizia del franchising “zero pensieri, 100% successi” è arrivato ad assumere delle proporzioni tali per cui ha dato il via libera per la creazione di FRIMMONEY Italia s.r.l.”, continua poi Barbato. “E le circa 300 agenzie Affiliate aperte in poco meno di 3 anni di vita del brand ne sono una testimonianza più che viva. Tutti questi uffici hanno bisogno di un supporto maggiore e di potersi appoggiare non soltanto a un brand ma anche alle solide fondamenta di una vera e propria società. Senza contare che le attività e i grandi risultati del Gruppo ICUK assorbono ormai la totalità del mio tempo”.

È proprio da qui che è nata l’esigenza di creare una società vera e propria per occuparsi della gestione e dello sviluppo del franchising creditizio FRIMMONEY. Un network che è già riuscito a imporsi come uno dei principali in assoluto del settore ha, infatti, bisogno di spazio e libertà per crescere e migliorarsi. Non solo. Necessita di una guida saggia ed esperta. “L’assemblea del Gruppo ICUK ha giustamente deciso di affidare la presidenza della nuova società a Carmine Santoriello, già Responsabile FRIMMONEY per le Regioni Campania e Calabria. Un dirigente di grande professionalità e di ampia esperienza che coniuga una profonda conoscenza dei mercati immobiliare e creditizio italiani ad un entusiasmo irrefrenabile per il proprio lavoro e per i propri obiettivi”, dice ancora Barbato.

In questo scorcio finale di 2007, Carmine Santoriello e il suo team operativo stanno lavorando alacremente per pianificare al meglio l’attività futura e dare ulteriore e importanti risvolti al nuovo capitolo della storia di FRIMMONEY. Un nuovo capitolo che si sta aprendo anche, e soprattutto, grazie agli Affiliati su tutto il territorio italiano e alla loro forza.



# FRIMMONEY e Barclays siglano un importante accordo distributivo

Già in programma tre Opportunity Meeting a Napoli, Roma e Milano tra novembre e dicembre

FRIMMONEY, il network di mediazione creditizia in franchising del Gruppo FRIMM che conta circa 300 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 siglato un importante accordo di distribuzione finalizzato all'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale.



Grazie al patto siglato, FRIMMONEY allargherà la già ampia offerta di convenzioni creditizie – più di 20 gli Istituti di Credito convenzionati per un'offerta che supera i mille prodotti creditizi – attivata per i propri Affiliati. Nuovo traguardo anche per Barclays che potrà così contare su un nuovo e dinamico canale distributivo per i propri prodotti: obiettivo principale di questo nuovo accordo sarà quello di sviluppare le potenziali sinergie tra i due partner sostenendo e sviluppando le rispettive aree di business.

In particolare, FRIMMONEY potrà contare sulla specializzazione di Barclays sul fronte mutuo attraverso il marchio Woolwich, specializzato nel settore, presente in Italia dal 1990 e acquisito dalla Banca Inglese nel 2000. Gli Affiliati FRIMMONEY potranno, così, contare sull'offerta prodotta di una delle più grandi società di servizi finanziari al mondo, fornendo ai propri clienti soluzioni finanziarie di assoluto prestigio .

Per festeggiare la nascita di questa intesa, FRIMMONEY e Barclays hanno già programmato tre "Opportunity Meeting", ovvero incontri completamente gratuiti dedicati ad Affiliati e Mediatori Creditizi desiderosi di approfondire l'offerta del franchising creditizio del Gruppo FRIMM e, in particolare, di avere maggiori dettagli sull'offerta di Barclays. Le prime tre tappe sono già state programmate e toccheranno le principali città italiane:

- Napoli, 20 novembre, presso Hotel Ramada, via Galileo Ferraris n.40;
- Roma, 28 novembre, presso la Direzione Generale FRIMMONEY, via Zoe Fontana n.220;
- Milano, 12 dicembre, in location da definirsi.

## L ' I N T E R V I S T A

# Carmine Santoriello presidente di frimmoney



## Come si spiega la nascita di FRIMMONEY Italia?

Il progetto di dar vita propria al franchising creditizio del Gruppo FRIMM esiste già da parecchio tempo. Sin dalla nascita, FRIMMONEY ha colpito tutti gli addetti ai lavori per la velocità del suo sviluppo e la facilità con cui è entrato in contatto con i professionisti del settore. Arrivati a quota 300 agenzie Affiliate, è stato inevitabile prendere la decisione di rendere autonome le due aziende. O meglio di far diventare FRIMMONEY un'azienda completamente specializzata nel settore creditizio ed esclusivamente votata a creare vantaggi per i mediatori creditizi.

## Su quali regole si è basato per comporre il suo team manageriale?

Ho analizzato le statistiche e i rendimenti degli uomini che hanno lavorato in FRIMMONEY. Mi sono affidato cioè al loro valore effettivo e al loro rendimento per operare una scelta oculata e comporre una squadra competitiva a livello nazionale. Inoltre ritengo che lavorare in gruppo sia più stimolante che lavorare da solo. Certo non è una cosa facile ma solo insieme si può arrivare davvero al successo e al raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

## Qual è la forza di FRIMMONEY?

Direi che è il risultato di una serie di elementi, tutti importanti per la caratterizzazione dell'offerta del nostro franchising. Il mediatore creditizio che sceglie di operare sul territorio tramite FRIMMONEY, infatti, ha l'opportunità unica di divenire un vero e proprio "Broker Creditizio", un Consulente a 360 gradi su tutto ciò che è legato al mondo del credito. L'evoluzione è resa possibile dai più di 20 accordi di convenzione con i più prestigiosi Istituti di Credito in Italia che permettono agli Affiliati FRIMMONEY di offrire una gamma di oltre mille tra i migliori prodotti creditizi ai propri clienti. E poi, chiaramente, c'è il fatto di poter contare sulla forza, i servizi, la consulenza, gli strumenti e i valori di un Gruppo riconosciuto come quello ICUK.

## Quali sono i prossimi obiettivi? Quali le novità?

Non c'è dubbio. Diventare la prima rete creditizia in franchising d'Italia, rafforzando il brand su tutto il territorio. E poi consolidare i volumi erogati e portare avanti, al contempo, tutti quei progetti utili per gli Affiliati come lo sviluppo di software web. Insomma, continuare in ogni senso a "produrre vantaggi per gli affiliati", proprio come recita la nostra mission, ottenendo di conseguenza una consulenza di alta professionalità.

PRODURRE VANTAGGI PER GLI AFFILIATI

**FRIMMONEY**

N.1

NOVEMBRE  
2007

IL TUO BROKER CREDITIZIO

*news*

PAG . 1/1

## TUTTO CONVENZIONI

**BARCLAYS.** Recentemente FRIMMONEY ha stipulato un interessante accordo di convenzione con Barclays una delle principali istituzioni finanziarie del mondo che può contare, in Italia, sulla specializzazione nei mutui casa del marchio Banca Woolwich. "Ed è proprio su questa tipologia di prodotto che verte l'accordo di convenzione con il prestigioso Istituto inglese. Accordo che è leader in Italia per quanto riguarda Barclays, un marchio che davvero non poteva mancare nella nostra offerta per gli Affiliati", spiega Oscar Carlig, Responsabile Nazionale Accordi Creditizi di FRIMMONEY. "Barclays ha immediatamente intravisto il grande potenziale di FRIMMONEY e, insieme, abbiamo deciso di creare una vera e propria partnership partendo con l'accordo di convenzione e arrivando a creare ben tre diversi Opportunity Meeting nelle principali città italiane. Senza contare la grossa risonanza avuta sui quotidiani nazionali con pubblicità e articoli".



## NOVITÀ SUL CODICE IBAN

L'Europa si accinge ad adottare un sistema che consenta ai cittadini di effettuare pagamenti su tutto il territorio dell'Unione Europea con modalità e tempi analoghi a quelli fatti nel proprio paese di appartenenza.

È per questo che verrà introdotto il Codice IBAN (International Bank Account Number – numero di conto internazionale) ovvero il codice che identifica ciascun conto corrente e la banca di appartenenza. A partire da gennaio 2008, infatti, sarà obbligatorio indicare l'IBAN, completo del Beneficiario (il conto su cui indirizzare il pagamento) al posto delle "vecchie" coordinate bancarie (ABI, CAB, CIN e numero di conto), su ogni bonifico effettuato. Il Codice IBAN è reperibile contattando la propria banca o direttamente il beneficiario stesso del bonifico.

## FRANCHISING NEWS

## TOOL

Uno strumento pratico, utile e veloce per calcolare la rata del mutuo a tasso variabile, a tasso fisso e per il mutuo 100%. Tutto con un unico click del mouse! Questa è la forza del Tool FRIMMONEY.

Vuoi avere la possibilità di incrementare la tua clientela, potendo ricevere richieste di finanziamento direttamente dal web e raggiungere così 30 milioni di potenziali utenti comodamente dal tuo sito?

Manda una e-mail a [tool@frimmoney.com](mailto:tool@frimmoney.com) oppure telefona allo 06.97.27.93.25.

## CENTRO ACQUISTI

Immaginate una società creata appositamente non per fare business ma per curare esclusivamente gli interessi dei propri clienti. Sì, avete letto bene e no, quel "non" non è un refuso. Impossibile? Non per FRIMM Group che ha recentemente dato vita a Mediain affidandola al Managing Director Mauro Santinello: un vero e proprio Media Center dedicato agli Affiliati al Gruppo.

La Mediain sta lavorando dal mese di settembre per offrire ai propri clienti (Affiliati FRIMM, Affiliati FRIMMONEY e Aziende esterne) i migliori pacchetti pubblicitari, quelli con i prezzi più competitivi e convenienti. Sono già stati chiusi importanti accordi con prestigiosi quotidiani come IL SOLE 24 ORE, MF e MILANO FINANZA, con testate di settore come SOLOCASE e Media Center tramite cui acquistare spazi pubblicitari nei più importanti stadi, negli aeroporti e nelle stazioni ferroviarie.

Il concetto su cui poggiano le fondamenta della società appena costituita è molto semplice. "Mediain acquista grandi pacchetti pubblicitari e, sfruttando appieno il potere contrattuale di FRIMM Group, li rivende agli acquirenti al miglior prezzo possibile. E in alcuni casi riusciamo a offrire un dato prodotto con più del 50% di sconto", spiega il Managing Director Santinello.

"In particolare desideriamo facilitare il lavoro quotidiano dei nostri Affiliati che d'ora in poi si potranno rivolgere a Mediain per pianificare e acquistare la loro pubblicità, risparmiando tempo e denaro", continua poi Santinello. "In pratica è la concessionaria che compra per loro, utilizzando le proprie entrate per trovare pacchetti sempre maggiori a prezzi sempre più convenienti".

Il raggio d'azione di Mediain, però, non si ferma qui. Oltre alla pubblicità, infatti, sta operando anche su materiale per ufficio, gadget e merchandise.

Per maggiori informazioni:

Mauro Santinello

Managing Director

Tel. 06 9727 9303

Cel. 335 40 16 92

E-mail: [msantinello@mediain.net](mailto:msantinello@mediain.net)

