

Professione credito, nasce Frimmoney Italia

Le due anime del Gruppo Frimm sono ora pienamente distinte. La nuova società dispone di un paniere di accordi con 20 istituti di credito italiani e propone alla clientela un'offerta di più di mille prodotti

FRIMMONEY**[ZERO PENSIERI, 100% VANTAGGI]**

Partecipata al 59,64% dalla holding IcuK Spa di Roberto Barbato e per il 40,36% da piccoli azionisti, nasce Frimmoney Italia srl, costola dedicata specificatamente al settore creditizio del Gruppo Frimm. La nuova società è stata affidata a **Carminé Santoriello**, ex-responsabile della gestione e dello sviluppo di Frimmoney in Campania e Calabria, consigliere d'amministrazione di IcuK Spa e profondo conoscitore dei mercati immobiliare e creditizio italiani.

Frimmoney, dunque, non è più soltanto un brand, un'emanazione di Frimm, ma è diventata a tutti gli effetti una società del Gruppo con una propria dirigenza e una maggiore libertà di azione. In questo modo, viene resa effettiva la divisione tra i due settori operativi, il franchising immobiliare (Frimm) e il franchising creditizio (Frimmoney).

Frimmoney Italia svilupperà e gestirà la propria rete di agenzie creditizie che attualmente ammonta a oltre 300 uffici, un network insieme parallelo e integrato a quello di Frimm che già conta più di 500 affiliati. "Le due società rimarranno comunque due parti della stessa anima, no-

nostante ora siano due aziende separate", spiega lo stesso Santoriello. "L'esigenza di dar vita a una vera e propria società nasce dal semplice fatto che, in soli tre anni, quello che era il network di mediazione creditizia del Gruppo Frimm ha raggiunto dei risultati eccezionali, riuscendo a imporsi come uno dei leader del settore sia per presenza sul territorio sia per volumi erogati dai propri affiliati. È quindi giunto il momento di supportare pienamente il progetto e di portarlo al livello successivo costruendo un'immagine forte e una rete ancora più solida di punti vendita su strada".

Mission & Vision

La mission di Frimmoney Italia è la medesima che ha guidato il Gruppo Frimm sin dalla sua nascita, nel 2000, ovvero: "Produrre vantaggi per gli affiliati". E anche la vision rimane immutata: "Valorizzare la professione dei franchisee facendola evolvere in quella del broker creditizio", ovvero un consulente a tutto tondo che offre i migliori prodotti sul mercato tra mutui, prestiti personali, cessioni del quinto, consolidamento debiti e leasing.

Tra i servizi e gli strumenti offerti dal franchisor spicca infatti il settore delle Convenzioni creditizie: l'affiliato Frimmoney ha a disposizione un paniere di accordi con

più di 20 tra i maggiori istituti di credito in Italia (come Bnl - Gruppo Bnp-Paribas, Monte dei Paschi di Siena, Unicredit Banca, Intesa San Paolo) per un totale complessivo di più di 1.000 diversi prodotti convenzionati da offrire alla propria clientela, col vantaggio di essere il solo e unico beneficiario delle relative retrocessioni.

Inoltre, la nuova società continuerà a proporre il contratto "light", caratteristica del Gruppo Frimm, che prevede la rescissione con un semplice preavviso di 60 giorni (senza penali), nessuna fee d'ingresso, nessuna royalty per il mese di agosto e nessun limite territoriale (il franchisee può agire in tutta Italia).

La rete di Frimmoney Italia proseguirà il proprio sviluppo su tutto il territorio nazionale, proponendosi anche come Progetto Master Prodotto per grandi e piccoli gruppi. L'obiettivo per il 2008 è quello di raggiungere quota 500 agenzie affiliate consolidando in primo luogo le zone in cui il marchio è già forte, come la Campania, la Calabria, il Lazio e la Lombardia.

Per maggiori informazioni:
Giulio Azzolini
Ufficio Stampa FRIMMONEY
Tel. 06/9727 9309
Cel. 349 66 59 927
press@frimmoney.com