

FRIMMONEY ITALIA AL VIA

FRIMMONEY

Creata l'azienda che gestisce e sviluppa il franchising creditizio "zero pensieri, 100% vantaggi" che in circa 3 anni ha aperto più di 320 punti vendita in Italia



Carmine Santoriello
Presidente FRIMMONEY

Più di 320 punti vendita aperti in tutta Italia in poco più di tre anni di attività. Più di 20 Istituti di Credito convenzionati per un totale di oltre 1.000 prodotti creditizi da offrire alla clientela e poter risolvere così ogni tipo di esigenza. Questi sono soltanto alcuni dei numeri che hanno fatto di FRIMMONEY uno dei brand leader della mediazione creditizia in franchising. E proprio questi numeri hanno creato, sul finire del 2007, la necessità di concedere più libertà d'azione e di sviluppo al marchio stesso. È da qui che è nata l'idea di creare FRIMMONEY Italia ovvero un'azienda ad hoc che si occupi della gestione e dello sviluppo di questo brand con l'appoggio di una propria dirigenza e una propria area manageriale. Ma andiamo con ordine.

Nato nel 2004 come semplice "spin-off" del Gruppo FRIMM, che ha voluto affiancare alla propria rete di agenzie immobiliari in franchising anche un'altra di punti vendita creditizi, FRIMMONEY si è infatti mosso nel proprio mercato di riferimento proponendosi per tre anni come "il network di mediazione creditizia del Gruppo FRIMM". A partire dai primi giorni del 2008, però, le cose sono decisamente cambiate perché l'idea di scindere le due anime del Gruppo è diventata realtà: FRIMMONEY Italia si è definitivamente concretizzata e la relativa presidenza è stata affidata a Carmine Santoriello, ex-Responsabile della gestione e dello sviluppo di FRIMMONEY in Campania e Calabria, consigliere d'amministrazione di ICUK S.p.A. e profondo conoscitore dei mercati immobiliare e creditizio italiani. "Santoriello è la persona giusta perché è un dirigente di grande professionalità e di ampia esperienza che coniuga una profonda conoscenza del mercato del credito con un entusiasmo irrefrenabile per il proprio lavoro e per i propri obiettivi", ha detto Roberto Barbato, presidente di ICUK S.p.A. la holding che controlla i marchi FRIMM, FRIMMONEY, FRIMMAgency ed Eurotrading. "Il cambiamento era nell'aria da tempo ed era diventato ormai inevitabile. Il successo riscosso dal nostro

network di mediazione creditizia lo esigevo e abbiamo agito di conseguenza", ha poi concluso Barbato. Per saperne di più e scoprire qualche retroscena a proposito della neonata FRIMMONEY Italia, ne abbiamo incontrato proprio il presidente, Carmine Santoriello.

Come 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 320 agenzie Affiliate, e a un altissimo volume di erogato grazie a un assiduo rapporto con i maggiori Istituti di Credito in Italia, 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. È insomma 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.

Come ha composto il suo team manageriale?

Ho analizzato le statistiche e i rendimenti degli uomini che hanno lavorato in FRIMMONEY nel corso dell'ultimo anno. 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. Oltre ai Responsabili e ai Manager che si occupano della gestione e dello sviluppo del marchio FRIMMONEY su tutto il territorio nazionale, preoccupandosi anche di portare la consulenza ai franchisee direttamente nelle agenzie, sono affiancato dal Responsabile Franchising Marco Mariani, dal Responsabile Nazionale degli Accordi Creditizi Oscar Carlig e dall'Advisor Nazionale per la

parte amministrativa Giuseppe Manzo. Lavorare in gruppo è una vera forza di FRIMMONEY Italia.

E se ne dovesse indicare soltanto una? 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 (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. E poi, chiaramente, c'è il fatto di poter contare sulla forza, i servizi, la consulenza, gli strumenti e i valori di un nome riconosciuto a livello nazionale come quello FRIMM.

Possiamo dire che la figura del mediatore creditizio ha aumentato la concorrenza tra le banche?

Di certo il mediatore è ormai diventato un canale distributivo importante per le banche. Direi che in alcuni casi questo professionista può essere considerato alla pari, o quasi, della rete di filiali dirette delle banche.

C'è un prodotto che la vostra clientela richiede più di altri?

Direi che un prodotto FRIMMONEY più richiesto degli altri non c'è ed è questo che contraddistingue la nostra azienda. Sono i consulenti che propongono i prodotti in base alle esigenze specifiche del cliente che di volta in volta si presenta in agenzia. Questo è un elemento davvero rilevante, soprattutto in un periodo difficile in cui le banche tendono a mettere a disposizione della loro clientela una vastissima gamma di prodotti e servizi. Scegliere diventa difficile ed ecco che entra in scena il "Broker Creditizio".

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.

Ufficio Stampa FRIMMONEY

FRIMMONEY

ZERO
PENSIERI
100%
VANTAGGI

www.frimmoney.com | info@frimmoney.com

MEDIAIN Per la tua pubblicità: info@mediain.net