

Impara a negoziare  
in valute

FAI DOMANDA  
SUBITO

GFCYMARKETS



Lunedì 02/08/2010

Anno 5° n.214 Direttore: Silvia Sindaco

GFCYMARKETS **Impara a negoziare in valute**

- Formazione 1-1 con un tutor in Italiano
- Conto di prova **GRATUITO**
- Ti insegneremo passo-passo

FAI DOMANDA SUBITO

<a href="#">HOME</a>	<a href="#">CHI SIAMO</a>	<a href="#">ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER</a>	<a href="#">RSS</a>	<a href="#">CERCA SUL SITO</a>
----------------------	---------------------------	---	---------------------	--------------------------------

IN PRIMO PIANO  
IN DIRETTA DALLA BORSA  
LE MATRICOLE  
TITOLI & ANALISI  
L'OPINIONE DEL GESTORE  
OBBLIGAZIONI E DINTORNI  
FONDI - SICAV - ETF  
FONDI AI RAGGI X  
PELO & CONTROPELO  
SOTTO LALENTE  
ASSICURAZIONI E PREVIDENZA  
FINANZA IMMOBILIARE  
FINANZA ETICA  
FISCO E FINANZA  
L'INTERVISTA  
LE RISPOSTE AI VOSTRI QUESITI  
LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI

le guide di **Fidelity**

**FUND  
STORE**

**SALA STAMPA**  
2010

29/07/2010

**Banco popolare**

Perfezionata la cessione di Factorit Spa da Banca Italease a Popolare Sondrio e Popolare di Milano  
02/08/2010

**Frimm Holding**

Rapporto 2009 Credito Pmi

**Tutti i comunicati**

**Leadership**

**Lamiafinanza.it**

Registrazione del Tribunale di Milano  
n° 775 del 15 dicembre 2006  
[info@lamiafinanza.it](mailto:info@lamiafinanza.it)

editore

**CBS associati srl**

via Premuda, 46, 20129 Milano  
p.04 07421910968

Comunicati Stampa 02/08/2010

**Frimm Holding**di *Comunicati stampa**Rapporto 2009 Credito Pmi*

*La consulenza porta le imprese a scegliere chirografari, ipotecari, leasing e affidamenti di cassa*

*Il Rapporto 2009 realizzato da Frimm Mutui per l'impresa indica quali sono stati i prodotti più richiesti dalle PMI nel corso dell'anno passato ed evidenzia la presenza di una nuova figura imprenditoriale, quella dell'Imprenditore Agricolo, e di una nuova tipologia di prodotto finanziario, il credito agrario*

Il primi 9 mesi di lavoro di Frimm Mutui per l'Impresa, il network di Specialist creditizi che Frimm Mutui&Prestiti ha dedicato alle PMI, si è chiuso con un volume di business di 220 milioni di euro che supera i 500 milioni se si tiene conto di tutte le operazioni gestite dagli Affiliati Specialist sui seguenti segmenti di mercato: mutui fondiari edilizi, mutui ipotecari, leasing, chirografari, energia, linee finanziarie commerciali, garanzie dei Confidi e factoring. Risultati ottimi che hanno portato il Responsabile del progetto Roberto Matetich e il Referente Nazionale per il settore dei Mutui Edilizi Marco Tituri a realizzare un Rapporto sui trend e sull'operatività degli uffici Affiliati al brand di Frimm Holding dedicato al settore corporate.

"Il 2009 è stato un anno centrale per lo sviluppo dei finanziamenti alle PMI", spiega Matetich. "Non soltanto si è parlato molto, e si continua a farlo ancora oggi, di queste realtà imprenditoriali e del loro crescente bisogno di credito per continuare l'attività, ma è cresciuta, al contempo, anche la difficoltà di accesso ad esso soprattutto in virtù dei criteri imposti da Basilea 2, che hanno costretto gli istituti ad adottare uniformità di valutazione del merito creditizio, limitando la loro precedente discrezionalità. Tutto ciò ha spinto le imprese e, più in generale i possessori di partita iva, verso i consulenti creditizi che stanno diventando dei veri e propri interpreti delle esigenze delle PMI, da una parte, e le condizioni degli Istituti dall'altra".

L'indagine. La buona performance messa a segno nel 2009 da Frimm Mutui per l'Impresa e l'aumento di richieste di consulenza creditizia da parte delle imprese, hanno spinto Matetich e Tituri a realizzare una piccola ma interessante analisi statistica del lavoro svolto dai cosiddetti punti vendita specialist che si interfacciano quotidianamente con banche e confidi per analizzare e impostare le pratiche aperte con le PMI e trovare le migliori soluzioni a seconda delle esigenze e delle problematiche. L'indagine si è concentrata su un campione composto da circa 480 clienti.

I risultati. Le prime informazioni emerse da questo studio, evidenziano che l'attività di consulenza svolta dagli Affiliati "Impresa" ha determinato il buon fine del 32% (1/3) delle operazioni presentate. E se a questo dato si aggiunge che un altro 33% era in istruttoria al momento della rilevazione dei dati, si può facilmente prevedere un aumento della performance totale.

Ulteriore dato interessante è quello relativo alla collaborazione tra i due brand in franchising di Frimm Holding: il 21% dei clienti è stato segnalato dai colleghi Frimm e Frimm Mutui&Prestiti. "Siamo vicini al nostro obiettivo - continua Matetich - fissato al 25% all'inizio dell'anno passato.

Per quanto riguarda invece le informazioni relative ai prodotti, il

il focus di **Fidelity**

**Così i consumi sostengono l'Emea**

La regione che comprende Europa emergente, Medio oriente e Africa continua a crescere a ritmi sostenuti. Ecco cosa ne pensa Nick Price, gestore di Fidelity

[tutti gli articoli](#)

le analisi di **Invesco**

**Una crescita a due velocità**

Il divario tra economie sviluppate e paesi emergenti aumenta, sostiene John Greenwood, chief economist di Invesco. I secondi corrono più veloci, ma l'espansione globale non si ferma

[tutti gli articoli](#)

**Invesco risponde**

**Alla scoperta dell'Asia**

La Cina e l'India, ma anche il Vietnam e l'Australia. Il team di Invesco a Hong Kong risponde alle domande dei nostri lettori su questi mercati sempre meno lontani

[tutti gli articoli](#)

capire i mercati con **PIONEER Investments**

**Euro/dollaro con pochi sbalzi. Bene le monete dei paesi emergenti**

Valute e tassi: un'intervista a Monica Defend, head of Global asset allocation research di Pioneer Investments

[tutti gli articoli](#)

il mondo dei bond **EuroTLX**

**Primo semestre in crescita su EuroTlx**

Il numero dei contratti è aumentato del 10%, i controvalori del 9%. Boom dei certificati, con volumi più che quadruplicati

[tutti gli articoli](#)**Prestiti Agevolati INPDAP**

Fino 80.000€ con Rata e Tasso Fisso Chiedi Ora Preventivo! No Autonomi.

[Madafin.it/Prestiti\\_Dipendenti](http://Madafin.it/Prestiti_Dipendenti)

**Serve un Prestito in 24h?**

Per Te fino a 50.000€ in 24 ore Zero Spese, Tassi Superagevolati.

[TrovaPrestiti.it/prestiti](http://TrovaPrestiti.it/prestiti)

**Finanziamenti su Misura**

Fino a 50.000 € Rata Fissa e Sicura Preventivo Online Immediato !

[www.ProfessionePrestiti.it](http://www.ProfessionePrestiti.it)

**Cattivo Pagatore?**

A Dipendenti a Tempo Indeterminato Prestiti per Ripianare i Debiti!

[www.Prestiter.it](http://www.Prestiter.it)

< >

Annunci Google

Rapporto 2009 evidenzia che le soluzioni per le imprese si orientano soprattutto su prodotti finanziari e linee commerciali a breve (22% chirografari - 19% affidamenti di cassa) e a seguire, per ticket più importanti, prodotti ipotecari (20%) e leasing, anche per finanziare nuovi investimenti sia in attrezzature che in immobili.

“Per quanto concerne il comparto di cui mi occupo posso affermare che il trend in rallentamento dei Mutui Edilizi è stato causato soprattutto dalla frenata del mercato delle compravendite che stenta a ripartire ancora oggi rendendo le banche ancora più prudenti nel finanziare i costruttori sulle nuove realizzazioni”, spiega Marco Tituri.

E se i segmenti relativi al factoring e all'energia evidenziano rispettivamente il 2% e il 3%, non bisogna dimenticare il 2% messo a segno dal credito agrario, che negli ultimi tempi è emerso quale prodotto richiesto dall'imprenditore agricolo, figura che prima aveva come interlocutore privilegiato il perito agrario e direttamente gli istituti, ma oggi sempre di più tende a rivolgersi ai consulenti finanziari. L'emersione del segmento di mercato cosiddetto "Agrario" ha spinto l'azienda a individuare un Referente Nazionale ad hoc, da affiancare alla rete in qualità di consulente e supporto. Già nei primi mesi del 2010, infatti, il ruolo in questione è stato affidato a Giuseppe Falcicchio che vanta una ventennale esperienza in questo specifico settore.

Le operazioni sul territorio. La maggior parte (44%) delle operazioni di credito portate avanti dagli Specialist di Frimm sono state realizzate nel Sud d'Italia. Il restante si è invece diviso più o meno equamente tra il Nord (24,8), le Isole (17,5%) e il Centro (13,3%). Altri dati interessanti sono poi quelli che vedono le S.r.l. come interlocutore principale dei consulenti finanziari (35%), seguite dalle S.n.c. (33%), dalle ditte individuali (16%) e dalle S.a.s. (7%).

Le conclusioni. "Factoring e linee a breve stanno crescendo in termini percentuali consistenti confermando il trend cominciato a fine 2008", conclude Matetich. "Si tratta di prodotti finanziari a cui fanno ricorso le PMI per soddisfare le esigenze di cassa sul circolante, in modo da sopperire all'allungamento dei tempi di pagamento da parte della clientela, come sostiene, tra l'altro, anche un precedente rapporto Cribis D&B. In generale, si conferma la prudenza degli Istituti nel finanziare le nuove costruzioni data l'incertezza del mercato immobiliare, così come si confermano i tempi lunghi da parte delle banche nel fornire esiti e delibere (4/5 mesi; ndr) creando ulteriori difficoltà alle aziende. Infine, si nota una maggiore frequenza nel ricorso alle garanzie accessorie dei confidi, soprattutto nel Centro-Sud d'Italia, richieste per oltre l' 80% delle pratiche perfezionate".

La scelta dell'imprenditore di rivolgersi a uno "specialista" risulta sempre più evidente, in quanto quest'ultimo si pone quale interlocutore tra l'imprenditore e il sistema creditizio. In questo senso la scelta di Frimm mediazione Mutui & Prestiti di lanciare la divisione Impresa è stata vincente: i professionisti del settore, uniti sotto un brand istituzionale e nazionale, possono aumentare il loro business grazie all'organizzazione e all'implementazione dei servizi a valore aggiunto del franchisor.

[archivio](#)[invia](#)[stampa](#)[torna su](#)