



il News Magazine di riferimento per chi si occupa di
oni | Mercato Immobiliare | Pres

What's News
 Come famiglie con nuovi figli a trovarsi nel corso del 2009.

Draghi: Basilea 3 avrà costi macroeconomici gestibili. E porterà stabilità al sistema.

Le regole di Basilea 3 renderanno le banche più solide, porteranno maggiore fiducia e avranno un impatto limitato sul Pil. Questo il senso dell'intervento del governatore della Banca d'Italia e presidente del Financial Stability Board (Fsb), Mario Draghi.

La voce degli operatori

ART. 4 - Modifiche al titolo VI del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385 CONTRATTUALI E DEI RAPPORTI CON I CLIENTI

2. Il capo I del titolo VI del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, è sostituito dal seguente:

*Capo I
 Operazioni e servizi bancari e finanziari.
 Articolo 115
 (Ambito di applicazione)

Ultime notizie

- 1,85 miliardi, pari al 69,4% in più sul primo semestre 2009.
- Bankitalia, emanati i nuovi indicatori di anomalia rivolti alle banche e agli intermediari del settore finanziario.
- Un terzo dei mutui venduti in Uk non ha più le polizze Creditor.

Frimm Mutui per l'impresa, Rapporto 2009
Credito PMI

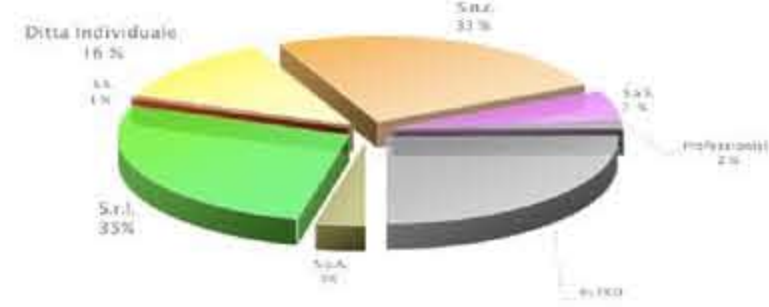
Valutazione attuale: ●●●●● / 1
 Scarso ●●●●● Ottimo **Vota**
 Scritto da Flavio Meloni
 Martedì 03 Agosto 2010 21:02

Il primi 9 mesi di lavoro di Frimm Mutui per l'Impresa, il network di specialisti 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 specialisti sui seguenti segmenti di mercato: mutui fondiari edilizi, mutui ipotecari, leasing, chirografari, energia, linee finanziarie commerciali, garanzie del 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 a 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.

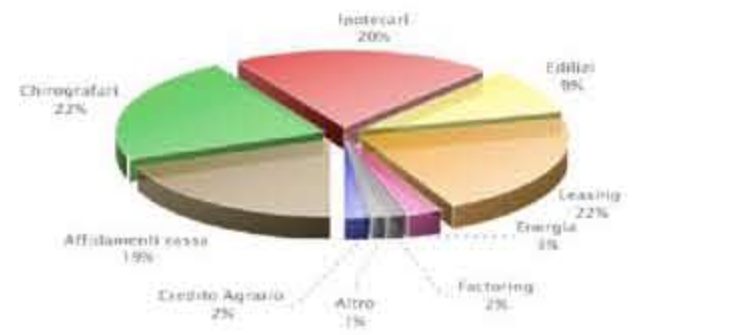
I risultati.
 Le prime informazioni emerse da questo studio, evidenziano che l'attività di consulenza svolta dagli affiliati "Impresa" ha determinato il buon fine del 32% (1/3) delle operazioni presentate. E se a questo dato si aggiunge che un altro 33% era in istruttoria al momento della rilevazione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

Tipologie clientela
 SEGMENTAZIONI PER RAGIONI SOCIALI



Per quanto riguarda invece le informazioni relative ai prodotti, il 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 tidiel più importanti, prodotti ipotecari (20%) e leasing, anche per finanziare nuovi investimenti sia in attrezzature che in immobili.

Tipologie di prodotto richiesti dalla clientela

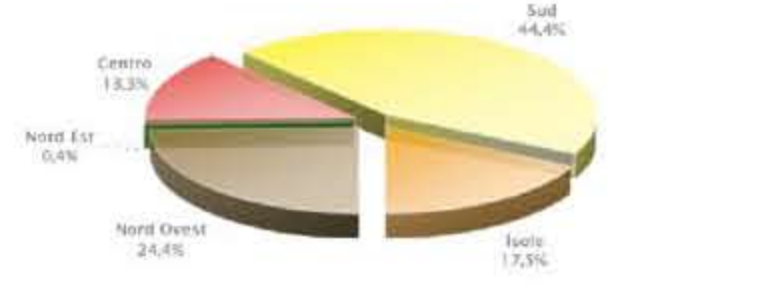


"Per quanto concerne il comparto di cui mi occupo posso affermare che il trend in rallentamento dei mutui edilizi è stato causato soprattutto dalla frenata del mercato delle compravendite che stenta a ripartire ancora oggi rendendo le banche ancora più prudenti nel finanziare i costruttori sulle nuove 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 Falocchico che vanta una ventennale esperienza in questo specifico settore.

Le operazioni sul territorio.
 La maggior parte (44%) delle operazioni di credito portate avanti dagli specialisti 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%).

Distribuzione operazioni sul territorio



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 delibera (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.

Per lasciare un tuo commento devi essere registrato.

Cerca... Cerca

Le notizie di SimplyBiz sul tuo PC con gli RSS!

Le interviste di Flavio Meloni

Luciano Bevilacqua presidente di Eurobroker Italia.

Leggi l'intervista

Iscriviti alla Newsletter di SimplyBiz

Nome

E-mail

Ricevi HTML?

Effettua l'accesso

Ricordami

Recupera la tua PASSWORD

Recupera la tua USERNAME

Registralti

Business Partner

Capire il Mercato