

GYLF SRL

SX04

GYLF
Italia



SYLVAIN BARD, GYLF ITALIA

Il Segreto è nella Flessibilità

 di Corradino Corbò

Il presente e il futuro del leasing, secondo l'amministratore delegato di una delle agenzie più importanti d'Europa.

Gylf Italia – o più esattamente GY&LF, come indicato nel logo – è l'agenzia con sede a Roma che distribuisce in esclusiva nel nostro Paese i prodotti CGI Finance e SGB Finance, andando a comporre un'offerta leasing che la pone tra le più importanti in assoluto. Insieme con le società Sys Finance (Spagna), Gylf UK (Regno Unito) e Go Boating (Germania) forma un gruppo che opera in dieci Paesi europei, offrendo soluzioni finanziarie che si adattano alla residenza fiscale del locatario nonché al luogo nel quale si trova l'imbarcazione che è oggetto del contratto. Ne è amministratore delegato Sylvain Bard, che vi è giunto dopo 7 anni di Banca Popolare Costa Azzurra e 14 di Société Générale.

In appena 6 anni di attività, lei è riuscito a portare Gylf al vertice del settore. Come si articola la vostra rete?

Abbiamo legami con tutti i marchi importanti. Facciamo gli accordi-gruppo con i cantieri, poi lavoriamo con i dealer in Francia, in Spagna e, appunto, in Italia. Abbiamo due marchi: SGB, che è una joint-venture tra il gruppo Beneteau e Société Générale che lavora con tutti i concessionari Beneteau, Jeanneau, Prestige, Lagoon, Monte Carlo Yachts e altri; poi c'è CGI, che come partner ha cantieri importanti come Dufour, Fontaine Pajot, Hanse, Bavaria, Princess, Grand Soleil e altri.

Come si spartisce il vostro mercato, tra vela e motore?

In Italia facciamo nettamente più vela che motore. Diciamo pure secondo una proporzione 60-40 per cento. Il tipico range dimensionale va dai 10 ai 20 metri per un valore massi-

mo che si aggira intorno ai 6 milioni. Se non in via eccezionale, non ci occupiamo di barche che superano i 24 metri.

In Italia agite come agenti?

Agiamo come agenti e portiamo i clienti a SGB o a CGI, le quali, a loro volta, firmano i contratti di leasing o di mutuo ed erogano i finanziamenti.

Ma non solo. Formiamo i venditori dei nostri prodotti e li aggiorniamo in base alle novità, che sono sempre tante. Facciamo anche tutta la parte del finanziamento dello stock dei concessionari. Ai nostri partner diamo un accesso al nostro strumento di pianificazione online, grazie al quale possono fare direttamente i preventivi di leasing o di mutui. Poi partecipiamo ai loro eventi.

In quanto tempo deliberate una pratica?

Se il cliente accetta un nostro preventivo e ci fornisce rapi-

damente la documentazione necessaria, ci basta una settimana. Questo perché tra noi, che vendiamo il prodotto, e i nostri colleghi francesi, che deliberano la pratica, c'è un perfetto coordinamento.

È una propensione al lavoro internazionale che vi permette di essere efficienti anche per ciò che riguarda i trasferimenti di leasing?

Sicuramente. Posso farle un esempio proprio di questi giorni. Abbiamo una richiesta per un subentro tra un francese e un monegasco, con la possibilità di passare da una bandiera all'altra. Ebbene, questo è un servizio che riusciamo a fare tranquillamente perché abbiamo le persone giuste che sanno operare in questo specifico campo. Un qualcosa che una banca normale non potrebbe o saprebbe proporre.

A proposito di Francia, il suo leasing che grazie alle agevolazioni sull'Iva ha dominato per tanti anni il settore potrebbe lasciare campo libero al leasing italiano. Che cosa si aspetta?

Come tutti aspetto le direttive dell'ufficio delle entrate. Però direi che l'Italia ha inventato un nuovo sistema che potrebbe salvare almeno una parte del mercato leasing. Qualora venisse deciso che per calcolare l'agevolazione Iva ci si baserà sul periodo di effettivo utilizzo dell'imbarcazione, se questo sarà di due mesi su 12, si applicherà un'agevolazione su tutto l'anno. Questo è molto intelligente.

Dunque, una possibile corsa al leasing italiano?

Sì. Effettivamente, a questo punto potrebbe esserci una corsa al leasing italiano. Però aspettiamo di vedere che cosa succede. In ogni caso, a me dispiace veramente che Francia e Italia, cioè i più importanti Paesi produttori della nautica europea, non abbiano





trovato una soluzione comune. Da parte nostra, come Gylf, siamo comunque attrezzati per lavorare sia sul leasing francese sia su quello italiano e, se c'è la possibilità, siamo pronti a promuovere quest'ultimo anche in altri Paesi.

Come sta andando il mercato in questo 2021?

È un po' presto per capirlo nei dettagli, poiché bisogna tener conto del numero importante di contratti che abbiamo chiuso a ottobre-novembre 2020. Contratti che in altri tempi si sarebbero definiti a febbraio, marzo, aprile di quest'anno ma che, stavolta, sono stati anticipati per poter beneficiare del vecchio sistema. Abbiamo un portafoglio importante di barche da saldare adesso, nel 2021, e dunque diciamo che sarà un anno buono anche perché continuiamo a ricevere tante domande sia sul nuovo sia sull'usato e abbiamo già concluso parecchi contratti per il 2022.

Insomma, quella del leasing continuerà a essere una scelta interessante a prescindere.

Ne sono convinto. È chiaro che, per chi per vent'anni ha comprato imbarcazioni con un certo sistema, qualsiasi modifica può essere importante. Tutto questo, però, noi di Gylf riusciamo a compensarlo con la nostra estrema flessibilità. Pensi soltanto alla possibilità

di fare contratti lunghi, fino a 15 anni, potendo pure far subentrare un nuovo locatario. Adesso con il cliente non parliamo più tanto di agevolazioni Iva ma di rate mensili, dunque, con la durata e con il riscatto magari del 10% o anche del 15%, poiché consideriamo che persino una barca di 12 anni abbia pur sempre un valore pari al 15% del valore iniziale. Fermo restando che se il locatario subentrante desidera una durata più corta possiamo rimodularla. Un'altra caratteristica che ci differenzia è che da sempre proponiamo tassi fissi. Le banche italiane – che adesso incominciano a farlo – sono sempre state più sui variabili. Questa è una nostra politica. D'altra parte, in caso di subentri, è sempre meglio partire su una struttura fissa perché con il variabile non si sa mai quale sarà il tasso dopo 4 anni.

E la vostra flessibilità nei confronti del cantiere o del concessionario?

Potrei descriverle molti casi. Per esempio, sappiamo che per il concessionario è di grande aiuto far subentrare lui e nel frattempo trovare un acquirente finale oppure fare un nuovo piano al cliente che lui avrà trovato per rivendere la barca. Finanziamo lo stock del concessionario, cioè le barche ordinate al cantiere che lui dovrà saldare per poterle esporre o per averle a disposizione in vista di qualche acquirente. Poi ancora, abbiamo delle linee particolari in



base alle quali diamo – poniamo – 500.000 Euro per il nuovo, di cui 200.000 possono essere utilizzati per finanziare il ritiro dell'usato.

Tutto ciò inciderà non poco sul costo del vostro servizio.

Certo. D'altra parte lo abbiamo sempre detto che siamo addirittura i più cari. È grazie al fatto che facciamo margine che siamo riusciti a rimanere sul mercato, ad allestire stand nei saloni nei quali non c'era più alcun concorrente, a partecipare a eventi, avere uffici, poter contare su persone in gamba. Ed è quello che diciamo pure ai concessionari: vendere una barca va bene, ma se la vendi senza far margine come fai a pagare la struttura?

E voi, di struttura, ne avete anche una nuova di zecca. Molto pratica, molto elegante.

Effettivamente siamo molto orgogliosi del nuovo ufficio di Roma, inaugurato a febbraio dello scorso anno, cioè praticamente in coincidenza con la prima ondata Covid. È in pieno centro, a due passi da piazza di Spagna, ed è abbastanza grande per poter organizzare incontri d'affari anche numerosi. Il nostro obiettivo è anche quello di farlo vivere, a pandemia esaurita, come appoggio per il concessionario che ha la necessità di incontrare un cliente a Roma o per un cantiere che voglia riunire i suoi venditori.

Siete in Confindustria ma non in Assilea. Perché?

Per prima cosa operiamo solo nella nautica, mentre Assilea raggruppa tutti i tipi di leasing. E poi abbiamo attraversato tutte le crisi continuando a lavorare con questo legame forte con i cantieri e con i concessionari. Insomma, ci sentiamo più vicini alla Confindustria italiana e all'omologa Federazione francese che alle banche.

A proposito di banche, come va il contenzioso italiano?

Il contenzioso italiano è al di sotto dell'1 per cento, perciò simile a quello francese. Questo è dovuto al solido rapporto di fiducia con i nostri partner. Loro sanno che evitiamo di prendere clienti rischiosi e poi, in base alla nostra credit policy, imponiamo un contributo minimo che spesso è del 30%. Nel passato, per parlare di 12-15 anni fa, tante banche italiane hanno chiuso l'attività perché effettivamente c'erano delle strutture leasing pericolose, con contributi troppo bassi, rate pesanti alla fine eccetera: questo non ha giovato. Poi il problema relativo al valore delle barche finanziate. Io penso che in questi ultimi anni siano spariti - perlomeno con i marchi che conosciamo - fenomeni come quello della sovrapproduzione e altri. E poi anche il sistema bancario è cambiato. Oggi c'è un controllo molto più importante sull'effettivo versamento del contributo da parte del cliente. Vedo che è cambiato pure il rapporto con la dichiarazione dei redditi: penso che oggi la maggior parte della gente dichiari quel che guadagna. E il 70-80 per cento della clientela italiana ha effettivamente redditi e patrimoni congrui per quel tipo di investimento.

Nell'immediato futuro, il nuovo soffrirà comunque delle consegne ritardate.

Sì, purtroppo. Alcuni cantieri hanno questo problema avendo ridotto la produzione l'anno scorso; perciò si parla di consegne a settembre, ottobre, novembre, dicembre. In questo senso, la Francia è stata più toccata da questo fenomeno perché, nel 2020, gruppi importanti come Beneteau, Dufour, Fountaine Pajot si sono fermati per diversi mesi, anche a causa dei fornitori. Per quanto riguarda l'Italia, invece, il fenomeno è più sfumato, poiché i cantieri hanno continuato a lavorare molto più che in Francia.

GY&LF, via della Mercede 39, 00187 Roma; contact@gylf.it

