

Grupa Masterlease podsumowuje rok 2018

- Grupa sfinansowała łącznie 13.349 pojazdów
- Flota finansowana na 31.12.2018 wyniosła 35.982 pojazdy
- Skonsolidowany wynik na działalności CFM wyniósł 68,3 mln zł
- Skonsolidowany zysk brutto Grupy wyniósł 2,6 mln zł

tys zł	2018	2017
Zysk brutto	2 609	45 951
Zysk netto	916	35 766
Zysk netto na akcję* (zł)	0,08	3,00
Wynik na działalności CFM	68 313	90 345

*w danym okresie

- Rok 2018 w historii naszej Spółki zapisze się wyjątkowo dużą dynamiką zmian otoczenia rynkowego i regulacyjnego w jakim działamy, wyzwaniem przed jakimi stanęła Spółka na rynku samochodów używanych oraz nasileniem się trendów rynkowych transformujących rynek leasingu i finansowania samochodów w Polsce - **komentuje Jakub Kizielewicz, Prezes Zarządu Grupy Masterlease**. W krótkim czasie, oprócz standardowych czynników wpływających na rynek leasingu samochodów, takich jak ogólna koniunktura gospodarcza czy poziom inwestycji małych i średnich przedsiębiorców, miały miejsce także istotne zmiany regulacyjne. Po pierwsze, wraz z rosnącymi wymaganiami co do norm emisji spalin, od 1 września 2019 dopuszczono do sprzedaży na terenie EU jedynie pojazdy spełniające wymagania normy Euro6, co wymusiło dodatkową aktywność sprzedażową producentów samochodowych, którzy chcieli pozbyć się ze swoich zapasów aut niespełniających najnowszych wymagań w tym zakresie. Po drugie, branża leasingowa została dotknięta zmianami w regulacjach podatkowych, które miały wpływ na konkurencyjność produktów leasingowych. Wprowadzone na koniec roku nowe, mniej korzystne dla korzystających z leasingowanych aut rozwiązania, spowodowały przesunięcie popytu, dodatkowo stymulując sprzedaż w czwartym kwartale roku 2018, jednocześnie ograniczając spodziewaną sprzedaż w pierwszej połowie roku 2019.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku, flota Grupy Masterlease obejmująca usługi leasingu i usługi CFM liczyła 35.982 pojazdy. W roku 2018 Grupa zrealizowała cel sprzedażowy finansując dla swoich klientów 13.349 samochodów o wartości ok. 929 mln zł. Grupa osiągnęła łączne przychody na poziomie 622 mln zł, a wynik brutto wyniósł 2,6 mln zł.

- *Niewątpliwie, istotnym, negatywnym czynnikiem mającym wpływ na działalność Grupy Masterlease w roku 2018 był spadek cen na rynku samochodów używanych i zwiększenie ilości oferowanych do sprzedaży samochodów w wieku do 5 lat. Osłabienie się rynku w tym segmencie, potęgowane przez ogólnie słabszy sentyment do samochodów z silnikami wysokoprężnymi, skutkowało pogorszeniem się możliwości sprzedaży samochodów Grupy Masterlease, które wróciły po zakończonych kontraktach leasingu operacyjnego. Miało to negatywny wpływ na marżę na remarketingu, marżę na amortyzacji oraz przyczyniło się do wzrostu zapasów.*

Należy zwrócić uwagę, że poza w/w elementami wpływającymi na bieżący wynik finansowy, w ostatnim kwartale ubiegłego roku wynik został obciążony zdarzeniami o charakterze niecyklicznym w łącznej kwocie ok. 11,4 mln. Było to konsekwencją zaostrzenia przez Grupę Masterlease miar ryzyka prowadzonego biznesu. Do głównych elementów bardziej konserwatywnego podejścia należało: utworzenie odpisu aktualizującego dot. wartości rezydualnej na całą ekspozycji leasingu finansowego (ok. 7,0 mln zł), zwiększenie odpisów aktualizacyjnych na całą ekspozycję na leasing (ok. 2,1 mln zł) oraz zaostrzenie kryteriów wyceny zapasów i dodatkowy odpis z tym związany w kwocie ok. 1,5 mln zł. Wyżej wymienione elementy miały charakter odpisu aktualizacyjnego i nie wpłynęły negatywnie na cashflow Grupy.

W tak dynamicznie zmieniającym się otoczeniu Grupa Masterlease realizowała strategię ukierunkowaną na uzyskiwanie większych synergii pomiędzy wszystkimi obszarami działalności Spółki i wzrost rentowności kapitałów własnych przez uzupełnienie portfela o wysokomarżowe produkty oferowane klientom detalicznie. Zadowalający jest rozwój strategicznych projektów takich jak Master1.pl – kanał sprzedaży usług Grupy do osób fizycznych i mikroprzedsiębiorców, MasterRent24, która w drugiej połowie osiągnęła rentowność netto, czy uruchomiony w kwietniu 2018 roku MasterBenefit. Ten najnowszy produkt Grupy trafił w wyraźne zapotrzebowanie rynku na benefit pracowniczy w postaci samochodu i z pewnością będzie stanowił silny element potencjału sprzedażowego w kolejnych latach.

Jednym z istotnych wydarzeń w roku 2018 był także ogłoszony we wrześniu przegląd opcji strategicznych wspierających dalszy rozwój Grupy.

Przegląd miał na celu wybór najkorzystniejszego sposobu realizacji długoterminowego celu Grupy, którym jest wzrost jej wartości z perspektywy akcjonariuszy poprzez zbudowanie wiodącej pozycji rynkowej w Polsce w obszarze finansowania i serwisowania samochodów, wykorzystując do tego wzrost organiczny lub akwizycje.

Proces podzielono na dwa etapy:

- Analiza aktualności przyjętej strategii rynkowej
- Rozważenie różnych opcji strategicznych, w szczególności pozyskanie dla Grupy partnera finansowego lub strategicznego, dokonanie transakcji o innej strukturze, jak również opcje nie obejmujące powyższych działań.

Jako rezultat pierwszej części projektu przeglądu opcji, który polegał na weryfikacji przyjętej strategii, Spółka uzyskała potwierdzenie, że nakreślone w 2016 roku kierunki strategiczne są prawidłowe, a realizowane projekty strategiczne (Master1.pl, MasterBenefit i MasterRent24) są synergiczne i właściwie adresują trendy rynkowe.

Efektom drugiego etapu przeglądu, polegającego na aktywnym poszukiwaniu inwestorów finansowych lub strategicznych był intensywny proces badania spółki w styczniu i lutym 2019 roku przez podmioty, które złożyły oferty wstępne lub ogłosiły wezwania na akcje Spółki. Na dzień sporządzenia sprawozdania za rok 2018 trwa okres subskrypcji w wezwaniu do sprzedaży akcji spółki ogłoszonym jako rezultat realizowanego przeglądu opcji strategicznych.

- Wierzę, że przeprowadzony przez Zarząd konkurencyjny proces przeglądu opcji strategicznych dostarczył akcjonariuszom zestawu informacji, które obiektywizują ocenę spółki, pozwalają zapoznać się z oceną jej osiągnięć z perspektywy potencjalnych nowych inwestorów, bez bezpośredniego wpływu aktualnej koniunktury giełdowej na wartość Grupy. Jestem pewien, że wyzwania, z którymi Grupa Masterlease mierzyła się w roku 2018 uczyniły nas, jako organizację, lepiej przygotowanymi do budowy wartości Spółki w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym. Przyjęta przez nas strategia dobrze wpisuje się w trendy jakie obserwujemy na rynku finansowania i leasingu samochodów. Szerokość naszej oferty i doświadczenia które zdobyliśmy oferując produkty typu abonament powodują, że jesteśmy przygotowani do zmiany produktowej wymuszonej przez zmieniające się oczekiwania klientów. – komentuje Jakub Kizielewicz, Prezes Zarządu Grupy Masterlease.

O Grupie Masterlease

Grupa Masterlease jest niezależnym podmiotem świadczącym w Polsce usługi leasingowe i usługi zarządzania flotą, tj. car fleet management („CFM”). Pod względem liczebności floty pojazdów Grupa Masterlease jest jednym z liderów na rynku usług CFM w Polsce oraz jednym z wiodących podmiotów świadczących usługi leasingowe. Na dzień 31 grudnia 2018 r., flota Grupy Masterlease liczyła 35 982 pojazdów sfinansowanych.

www.masterlease.pl

www.primecar.pl