**Masterlease i Automarket na fali wzrostów**

* **Grupa Masterlease po przejęciu przez PKO Leasing notuje wynik finansowy na poziomie 28,2 mln zł netto zysku za rok 2020.**
* **Spółka zanotowała dodatnie dynamiki wzrostu w zakresie finansowania nowych umów
 (+4 % r/r) oraz w sprzedaży aut pokontraktowych (+24 % r/r)**
* **Systematyczny wzrost biznesu i sprzedaży samochodów nowych i używanych raportuje również należąca do PKO Leasing - platforma Automarket.pl**

**Grupa Masterlease po przejęciu przez PKO Leasing notuje wynik finansowy na poziomie 28,2 mln zł netto zysku za rok 2020. Spółka zanotowała dodatnie dynamiki wzrostu w zakresie finansowania nowych umów (+4% r/r) oraz w sprzedaży aut pokontraktowych (+24% r/r). Systematyczny wzrost biznesu i sprzedaży samochodów nowych i używanych raportuje również należąca do PKO Leasing - platforma Automarket.pl, która może pochwalić się wynikiem ponad 1 000 sztuk sprzedanych pojazdów. Właściciel platformy - PKO Leasing - prognozuje, że w 2021 r. sprzeda 3 000 pojazdów.**

- *Zakup Grupy Masterlease oraz uruchomienie platformy Automarket.pl to decyzje, które pokazały swoją rentowność, nawet w warunkach pandemii. Po pierwsze, usługi wynajmu długoterminowego zyskują na znaczeniu, co potwierdzają bardzo dobre wyniki Grupy Masterlease. Poprzedni rok to również czas rozwoju rynku e-commerce - zakupy przez internet cieszą się coraz większym powodzeniem, także w segmencie automotive. Ten trend obserwujemy w wynikach sprzedaży pojazdów na platformie Automarket.–* powiedział Paweł Pach, prezes Grupy PKO Leasing.

**Wyniki Grupy Masterlease na dużym plusie**

W 2020 roku Masterlease pogłębiała integrację ze spółkami Grupy PKO Banku Polskiego, działając w jej strukturach jako Centrum Kompetencji „Cars”. Do jej zadań należą m.in. zarządzanie bankową flotą, obsługa klientów Grupy w zakresie CFM czy technologiczne i merytoryczne wsparcie strategicznych projektów związanych z samochodami.

- *Synergię widać w kilku obszarach. Po pierwsze poprawiliśmy nasz wynik finansowy. Rok 2020 zamknęliśmy na poziomie* *28,2 mln zł netto zysku. O 4% wzrosła wartość podpisywanych nowych umów finansowania, a o 24% wzrósł segment sprzedaży samochodów pokontraktowych. To pokazuje nasze kompetencje w trudnym obszarze remarketingu. Drugim ważnym elementem tego połączenia jest wprowadzenie komplementarności usług finansowych dla wszystkich klientów Grupy Kapitałowej. Dzięki temu klienci otrzymali dostęp do różnorodnych form finansowania swoich pojazdów. Jako Masterlease korzystamy również z obecności w strukturach Grupy Kapitałowej na poziomie kultury organizacyjnej, optymalizacji procesów czy wielokierunkowych transferach know-how* – mówi Tomasz Jabłoński, Prezes Zarządu Masterlease.

Masterlease w 2021 rok wchodzi z ambitnymi planami. Zakładany jest dalszy wzrost biznesowy oraz dalsza digitalizacja sprzedaży i obsługi klienta. Grupa planuje sfinansowanie zakupów inwestycyjnych samochodów na rekordowym poziomie wartości ok. 250 mln zł (IH 2021). Rozwijane są nowe programy abonamentowe z importerami, m.in. z Nissanem i Suzuki. Od ponad roku testowana jest usługa carsharingu biznesowego dla jednego z kluczowych klientów Spółki. MasterBenefit, czyli program oferujący samochody w ramach benefitów dla pracowników korporacji, zyskuje na popularności. W 2021 roku Grupa zamierza również mocniej zaznaczyć swoją obecność na rynku wynajmu krótkoterminowego jako MasterRent24.

**Automarket.pl stawia w 2021 roku na 3000 pojazdów**

Dobre podsumowanie startu platformy Automarket.pl zachęca jej właściciela do coraz silniejszej ekspansji na rynku e-commerce. Plany rozwoju platformy zakładają mocne wsparcie sprzedaży pojazdów dealerskich oraz dalszy rozwój usługi zakupu pojazdu online. Spółka podkreśla, że sprzedaż online w modelu end-to-end systematycznie wzrasta. Obecnie co czwarty pojazd jest sprzedawany na platformie w taki sposób. PKO Leasing prognozuje, że w 2021 za pomocą platformy sprzeda ponad 3000 pojazdów.

*- O powodzeniu naszego projektu świadczy kilka czynników. Rosnące zadowolenie rynku dealerskiego. Od startu zwiększyliśmy do 25 liczbę współpracujących z nami dealerów, czego skutkiem jest m.in. podwojenie liczby dostępnych na platformie pojazdów. Co ważne, udało nam się osiągnąć załażony cel, w którym 25% zawartych przez nas umów zostało przeprocesowanych w całości online. To dobry wskaźnik na kolejny rok, który może przełożyć się na jeszcze lepszy wynik sprzedaży niż ten zakładany w obecnych prognozach* – podkreśla Tomasz Otto, dyrektor Departamentu Strategii i Rozwoju w PKO Leasing.

Pół roku funkcjonowania platformy daje możliwość pierwszych podsumowań. Automarket.pl, od początku lipca do końca roku, odwiedziło pond 2 mln. użytkowników – 28 % z nich wyświetliło serwis więcej niż raz. 80 % umów została zrealizowana z użyciem finansowania dostarczonego przez Spółki z Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego, a połowa z nich została zawarta z klientami banku.

Platforma Automarket.pl na bieżąco monitoruje preferencje zakupowe użytkowników. Ze statystyk udostępnionych przez portal wynika, że najpopularniejszymi segmentami wyszukiwanych pojazdów w drugiej połowie 2020 roku były SUV i Kombi, czyli auta rodzinne. Użytkownicy platformy, szukając pojazdów, w pierwszej kolejności filtrują je po marce i modelu. W kolejnym kroku dołączają kryterium ceny, potem rodzaj paliwa i skrzyni biegów.

Automarket jest pierwszą bankową platformą do zakupu samochodów. Jest on zintegrowany z elektronicznymi kanałami banku: serwisem iPKO i aplikacją mobilną IKO. Na platformie dostępne są samochody nowe i używane, które przeszły inspekcję techniczną. Każdy z pojazdów objęty jest minimum roczną gwarancją.