

EMBARGO TOT 09:00 OP 2 APRIL 2008.

2 April 2008

BEGIN

INNOVERENDE CAPITEC BANK AANBOD LOK NUWE KLIËNTE

STELLENBOSCH – Capitec Bank, die bank wat besig is om 'n revolusie in tradisionele kleinhandelbankdienste teweeg te bring, het vandag aangekondig dat sy kliëntebasis tot meer as 1.3 miljoen gegroei het en dat sy wesensverdienste bestendige groei van 32% getoon het. Die Bank se wesensverdienste het van R160 miljoen in 2007 tot R212 miljoen toegeneem vir die finansiële jaar geëindig in Februarie 2008. Die wesensverdienste per aandeel het met 16% van 222 sent tot 259 sent toegeneem hoofsaaklik as gevolg van aandeel-uitgifte aan 'n SEB-konsortium in Februarie 2007.

"Ons glo dat die Bank se toename in kliëntgetalle tot meer as 1.3 miljoen en ons kleinhandelvoetspoor van 331 takke in slegs sewe jaar bewys lewer van die feit dat ons, ons belofte van die mees bekostigbare en toeganklike bankdienste nakom. Dit toon ook dat ons 'n werklike alternatief ten opsigte van die tradisionele banke bied," sê Riaan Stassen, uitvoerende hoof van Capitec Bank.

"In die verlede is verbruikers met 'n behoefte aan bekostigbare bankdienste beperk tot dit wat die tradisionele bank gebied het. Capitec Bank bied die volle omvang van transaksiedienste, spaarrekeninge en toegang tot basiese finansiering in 'n vereenvoudigde, innoverende en laekoste pakket. Ons bankdiensoplossings is maklik om te gebruik en bestaan uit produkte en dienste wat volgens ons beter waarde as dié van ander banke bied," sê Stassen.

"Ons bou 'n innoverende verspreidingsplatform wat basiese bankdienste aan almal bied, insluitend die jong en moderne kliënt van môre," sê Stassen.

Onmiddellike voldoening as onderskeidende kenmerk

Stassen sê die Bank het die afgelope sewe jaar klem gelê op die onmiddellike lewering van kliënt se behoefte. Hierdie benadering tot verbruikerbevrediging vorm die grondslag van die ontwerp van die Bank se innoverende bankdiensteplatform. Dit verseker dat alle prosesse aanlyn, voor die kliënt afgehandel word. Die verifiëring van inligting en kredietevaluering word intyds gedoen en papiergedrewe prosesse vorm nie deel van die bank se aanbod nie. Stassen sê dat indien kliënte 'n nuwe rekening wil open of toegang tot finansiering wil bekom, kan hulle dit doen sonder om enige vorms in te vul. Die transaksie kan binne 10 minute afgehandel word.

Die Bank het sy nuwe 36-maande persoonlike leningsproduk in November 2007 bekendgestel. Kliënte het baie positief daarop gereageer te midde van toenemende mededingeraktiwiteite en strenger kredietverleningsmaatstawwe wat deur die Bank toegepas word.

Inkomstegroei

Transaksie-inkomste het met 80% tot R168 miljoen toegeneem en inkomste uit lenings het met 28% tot R1,3 biljoen gegroei. Ons uitgawes het met 26% toegeneem as gevolg van groot beleggings in takuitbreiding, stelselontwikkeling en werknemeropleiding. Die Bank beskou die groei in wins as bevredigend, gegewe sy belegging in uitbreiding en sy aggressiewe prysbeleid.

"Ons groter kapitaalbasis het daartoe gelei dat ons opbrengs op kapitaal gedurende die oorsigjaar van 26% tot 22% gedaal het. Dit is 'n tydelike uitwerking wat sal verdwyn namate ons besigheid groei. Die Amerikaanse sub-prima krisis het tot strenger befondsingsmarkte in Suid-Afrika gelei, en dit maak 'n sterk kapitaalbasis 'n groot bate."

Verkope en bedryf

"As gevolg van ons aanloklike aanbod van 10% rente op daaglikse spaarsaldo's en groter bewustheid van Capitec Bank in die mark bekom ons byna 'n duisend nuwe spaarkliënte per dag. Die 36% groei in kliënte tot 1.3 miljoen weerspieël die mark se behoefte aan reële opbrengste op spaar en bevestig die aanloklike pryse van Capitec Bank se bankdienste," sê Stassen.

Die spaardepositobalans het van R554 miljoen in Februarie 2007 tot R842 miljoen in Februarie 2008 gegroei.

Die nuwe 36-maande persoonlike leningsproduk, die bekendstelling van 'n reklameveldtog in 2007 en proaktiewe verkope by werkgewers deur 'n verkopespan, het daartoe gelei dat nuwe-kliënt getalle teen meer as 45 000 per maand in die laaste gedeelte van die boekjaar toegeneem het.

Persoonlike lenings wat gedurende die jaar toegestaan is, het met 50% toegeneem van R3,4 biljoen in 2007 tot R5.2 biljoen in 2008. Die mark se reaksie op die 36-maande leningsproduk is goed en die Bank se totale leningsboek het teen jaareinde R2 biljoen (151% meer as die vorige jaar se R803 miljoen) beloop.

Stassen het gesê die Nasionale Kredietwet bring stabiliteit in die mark en verseker dat kredietverskaffers krediet op 'n verantwoordelike wyse toestaan. "Ons ondersteun die Wet omdat dit kredietverskaffing verskans op grond van die vermoë om te betaal – iets wat Capitec Bank nog altyd toegepas het."

Wat befondsing en kapitaaltoereikendheid betref, het Stassen gemeld dat die groei in die Bank se leningsboek sy oorskotfondse gedurende die laaste deel van die jaar aansienlik verminder het. Hy het bygevoeg dat die Bank sal voortgaan om die korporatiewe mark vir befondsing te nader en dat die Bank die eerste was om kapitaalsyfers in terme van die gewysigde Bankwet en verwante regulasies te rapporteer. (Basel II)

Vooruitsigte

Stassen het ter afsluiting gesê: "Marktoestande het die afgelope vier maande snel verander, en wêreldsentiment in finansiële markte is negatief. Hoewel dit nie tans 'n uitwerking op ons marksegment het nie, mag dit toegang tot grootskaalse befondsing moeiliker maak. Die aansienlike kliëntegroei wat oor die afgelope jaar behaal is, bevestig ons vertroue in ons sakemodel en unieke aanbod. Die reklameveldtog het die mark se bewustheid van Capitec Bank versterk. Daar is egter nog baie wat gedoen moet word om die mark van ons voortreflike produkte en diensaanbod bewus te maak as ons kyk na wat ons mededingers doen."



Stassen sê ter afsluiting,"Ons sien groot geleenthede in die uitbou van ons taknetwerk, ons transaksiemeganismes en natuurlik ons produkreeks. Ons is versigtig wat marktoestande en die impak daarvan op ons kliëntebasis betref, maar ons sal voortgaan om ons uitbreidingsplanne aggressief te implementeer. Capitec Bank bly verbind tot 'n revolusie in bankdienste in Suid-Afrika."

EINDE

Uitgereik deur Capitec Bank Beperk

NAVRAE

Yolandé van Rensburg

Hoof: Kommunikasie en Openbare Betrekkinge

Capitec Bank

Telefoon: 021 809 5998

Selfoon: 072 480 3617

E-pos: yolandevanrensburg@capitecbank.co.za