

BEGIN

**Capitec Bank se bankmodel dryf massiewe kliëntegroei**

Kliëntgetalle by Capitec Bank groei steeds soos bewustheid van sy aanloklike bankaanbod in die mark toeneem. Dit is Woensdag [1 Oktober 2008] deur die bank se uitvoerende hoof, Riaan Stassen, by die aankondiging van die bank se tussentydse resultate bekend gemaak. Die bank se aktiewe kliëntebasis het met 33% tot meer as 1.5 miljoen aan die einde van Augustus gegroei. Die groei kan toegeskryf word aan die bank se lae-koste kernbankaanbod en toenemende pryssensitiwiteit by verbruikers as gevolg van die huidige ekonomiese klimaat.

Wesensverdienste het met 22.7% tot R119 miljoen teenoor die 2007-syfers toegeneem. Dit is 'n gesonde toename in vergelyking met die prestasies wat onlangs deur ander spelers in die bankbedryf aangeteken is omdat marktoestande en stygende rentekoerse prestasie negatief beïnvloed.

Inkomste uit bankbedrywighede het met 55.3% tot R916 miljoen toegeneem waarvan R125 miljoen van transaksies afkomstig was, wat 72% hoër is as die vorige jaar. Wesensverdienste per aandeel het met 22.2% tot 145 sent toegeneem en 'n interimdividend van 30 sent per aandeel is voorgestel, teenoor die 25 sent van 2007.

Uitgawes het met 43% teenoor 2007 toegeneem. Stassen sê: "Die bank is steeds met 'n sterk uitbreidingsprogram besig en ons het die afgelope twaalf maande 39 nuwe takke geopen." Hy het bygevoeg dat die meeste van die nuwe takke in 2008 geopen is en dat inkomste uit nuwe takke minimaal was vir die ses maande tot Augustus 2008. Kliëntgetalle het egter met elke nuwe tak aansienlik gegroei. "Dit beteken dat nuwe takke aanvanklik 'n negatiewe impak op inkomste het totdat 'n voldoende aantal nuwe kliënte bekom is."

Hy het bygevoeg: "Waar ons ook al nuwe takke geopen het, het die mark positief gereageer veral as gevolg van ons bankaanbod wat aanloklik geprys is. Ons wil ons posisie as prysleiers in die mark behou en ons gaan voort om ons transaksiefasiliteite teen sowat die helfte van die pryse van ander banke aan te bied. Ons innoverende bankmodel maak lae koste moontlik en dit vorm die onderbou van ons aggressiewe benadering tot prysbepaling."

Stassen het verduidelik dat die bank op medium termyn voort sal gaan met sy uitbreidingsprogram om toeganklikheid en kliënte wat hul salarisse by die bank deponeer, te verhoog.

"Verhogings in kostes sal hoog bly as gevolg van voortgesette belegging in reklame en nuwe takke." Hy het egter bygevoeg dat uitgawes ooreenkom met die uitgawes wat vir die finansiële jaar beplan is.

Die koste-inkomste-verhouding het van 60% in 2007 tot 55% in 2008 gedaal en dit sal na verwagting voortgaan om te daal soos die benutting van takke verbeter en termynlenings as 'n persentasie van die totale leningsportefeulje toeneem. Stassen het verduidelik dat korttermynlenings 'n soortgelyke vlak van diensinsette as langertermynlenings verg, maar dat die inkomstestrome by langertermynlenings hoër is.

“Daar is ’n voortgesette vraag na ongesekureerde lenings in die mark en kliënte met ’n behoefte aan krediet word nie negatief deur die huidige finansiële toestande geraak soos wat in die gesekureerde leningsmark gebeur nie,” het Stassen gesê. “Ons het nie pryse op lenings verhoog nie, maar ons pas strenger kredietkeuring toe omdat prysverhogings op belangrike verbruikersgoedere ongetwyfeld bestebare inkomste vir besteding op diskresionêre items beïnvloed.”

Die waarde van lenings wat vir die ses maande tot Augustus toegestaan is, het met 42.8% tot R3.1 miljard teenoor dieselfde tydperk in 2007 toegeneem.

“Capitec Bank het in Oktober 2007 ’n 36-maande leningsproduk bekend gestel en dit het oor die afgelope tien maande tot 25% van die bruto uitstaande leningsboek toegeneem,” het Stassen gesê. “Ons 12- en 24-maande leningsprodukte het ook voortgegaan om te groei en maak tans 57% van die uitstaande leningsboek uit.”

Voorsiening vir twyfelagtige skuld het met 93% tot R236 miljoen teenoor 2007 toegeneem. Stassen het verduidelik dat hierdie verhoging die gevolg is van die veranderende aard van Capitec Bank se boek en die groei in termynlenings as ’n persentasie van die totale uitstaande leningsboek. Netto lenings en voorskotte, soos in die balansstaat aangetoon het, met 117% tot R2.7 miljard toegeneem het. Stassen het gesê ’n meer realistiese vergelyking van die syfers tans is die vergelyking van agterstallige bedrae as ’n persentasie van bruto lenings wat toegestaan is. Dit het 9.9% in 2008 beloop teenoor 9.6% in 2007. Hy het bygevoeg: “Soos ons by die vorige jaareinde verduidelik het, maak ons meer voorsiening vir twyfelagtige skuld op termynlenings in die beginmaande van die lening as later in die leningstermyn. Die netto verswakking-tot-uitgawe-verhouding sal dus voortgaan om toe te neem soos die grootte en looptyd van die leningsboek toeneem.”

Stassen het gemeld dat die bank se agterstallige bedrae goed binne sy risiko-aptit is en dat dit op die huidige ekonomiese toestande reageer. “Ons pas voortdurend ons keuringskriteria volgens veranderende marktoestande aan en ons het spesifiek gedurende 2008 ’n strenger benadering gevolg,” het hy gesê.

Die bank het ’n verbeterde korttermyn-kredietgradering van P-1.za in Mei vanjaar van Moody’s gekry. Die bank het ook in April sy binnelandse medium-termyn effek program bekend gestel en sedertdien R490 miljoen se befondsing bekom. ’n Verdere R150 miljoen is in die vorm van termynbefondsing van Proparco, ’n Franse ontwikkelingsagentskap, bekom. “Ons het nog altyd ’n konserwatiewe benadering tot likiditeit gevolg, selfs ten koste van winsgewendheid,” het Stassen gesê. “Selfs al het die huidige marktoestande nog geen uitwerking op ons kleinhandeldeposito vlakke gehad nie, het dit weer eens die waarde van ons befondsingsbenadering en die belangrikheid van ons langtermyn ooreenkomste met ons befondsingsvennote beklemtoon.”

Stassen het gemeld dat die bank met ’n voortgesette uitbreidingsprogram besig is wat ’n reklameveldtog insluit wat daarop gerig is om salaris-deponerende kliënte te bekom. Dit sluit ook ’n verkoopsveldtog via werkgewers in om werknemers as bankkliënte te werf en ’n uitbreidingsplan wat ’n verdere 20 nuwe takke teen die einde van die finansiële jaar in die vooruitsig stel. “Ons is vol vertroue dat ons sal voortgaan om ons kliëntebasis aggressief te vergroot gegewe die feit dat ons die mees bekostigbare, toeganklike en vereenvoudigde elke-dag bankdienste aanbied.”

EINDE

Uitgereik deur die Afdeling Bemarking en Korporatiewe Aangeleenthede, Capitec Bank Beperk  
Navrae

Carl Fischer

Uitvoerende Bestuurder: Bemarking en Korporatiewe Dienste

Telefoon: 021 809 5912

Sel: 083 327 9619

E-pos: [carlfischer@capitecbank.co.za](mailto:carlfischer@capitecbank.co.za)