Vir onmiddellike gebruik **Woensdag, 1 April 2009**

BEGIN

CAPITEC BANK STYG BO BEDRYF SE ELLENDE UIT

Capitec Bank se wins het met 42% toegeneem vir die jaar geëindig 28 Februarie 2009. Dié prestasie is behaal ten spyte van moeilike tye in die bankbedryf.

Die bank se uitvoerende hoof, Riaan Stassen, het tydens die bekendmaking van die resultate gesê dat die toename in kliëntgetalle die vernaamste drywer van die toename in wins is. Die bank bekom elke maand 40 000 nuwe kliënte en het sy aktiewe kliëntebasis met 34% tot meer as 1,8 miljoen kliënte uitgebou.

Wesensverdienste per aandeel het met 41% tot 366 sent gestyg en ’n finale dividend van 110 sent per aandeel is voorgestel. Dit is hoër as die 75 sent in 2008.

Stassen het gesê: “Die vernaamste redes vir die bank se voortgesette groei en stabiliteit is die enkelvoudige fokus op ons mark, die gebruik van innoverende tegnologie om maklik verstaanbare oplossings te bied en koste te verminder, ons min maar uitgesoekte produkte wat ons doeltreffend aanbied. Ons benadering tot befondsing is om op lang termyn te leen en op kort termyn uit te leen, en om ons agterstallige rekeninge proaktief te bestuur. Ons het ook volop kapitaal op hande en ’n konserwatiewe benadering tot hefboomfinansiering.”

Die totale waarde van lenings wat toegestaan is, het met 22% tot R6,3 miljard toegeneem. Verkope van die driejaar-lening, wat in Oktober 2007 bekend gestel is, was die algehele bydraer tot die 48% groei van die leningsboek. Die gemiddelde waarde van ’n lening is tans R1 774.

Die vernaamste bron van befondsing vir Capitec Bank was gewoonlik gekontrakteerde groothandeldeposito’s, maar die bank se benadering tot befondsing het die afgelope jaar verbreed om ’n medium-termyn Skuldkennisgewingsprogram (’n genoteerde drie-jaar obligasieprogram) in te sluit. Hierdie program het R490 miljoen ingesamel. Kleinhandeldeposito’s is deur ’n unieke kleinhandel vaste-deposito produk uitgebou om ’n merkwaardige R265 miljoen binne vier maande in te samel.

Capitec Bank het teen jaareinde R1,4 miljard in aandele besit en R3,5 miljard in bates. Dit sluit nie kontant in nie. Die bates bestaan hoofsaaklik uit lenings aan kliënte.

Stassen het die volgende bygevoeg: “Die bank se grootste bron van inkomste is persoonlike lenings sonder sekuriteit. Die bank-aktiwiteite van ons toenemende kliëntebasis het egter die netto transaksie-inkomste met 75% tot R138 miljoen in die tydperk 2008 tot 2009 laat toeneem.

“Ons konserwatiewe benadering tot hefboomfinansiering het ons gehelp om die huidige krisis met gemak af te weer. Die bank is gestig tydens die kleinbank-krisis in 2001 en was nog altyd konserwatief gestruktureer. ’n Hoër opbrengs op kapitaal is moontlik teen hoër vlakke van hefboomfinansiering, maar dié benadering gaan gepaard met ’n groter befondsingsrisiko wat ons liewer wil vermy. Ons stewige kapitaalbasis gee aan ons stabiliteit in onbestendige tye,” het Stassen opgesom.

Bedryfsuitgawes het met 40% in die 2007-2008 boekjaar gestyg. Die bank het sy distribusievoetspoor vergroot deur 32 nuwe takke landwyd te open en deur Internetbankdienste en SMS Update bekend te stel. Die opname van hierdie dienste was besonder goed met meer as 60 000 kliënte wat elke maand vir SMS Update – outomatiese SMS-boodskappe vir debiete en krediete op rekeninge – registreer.

Goeie verkope van termynleningsprodukte het daartoe gelei dat die leningsboek met 48% tot R3 miljard in 2008 toegeneem het. Netto slegte skuld (nadat invorderings in berekening gebring is) het met 103% van R231 miljoen tot R468 miljoen toegeneem. R206 miljoen van die toename in slegte skuld kan aan groei in die leningsboek toegeskryf word en R76 miljoen aan hoër wanprestasiekoerse. 'n Bedrag van R18 miljoen as gevolg van beter datageskiedenis en R16 mijoen as gevolg van die waardasie op oorhandigde lenings kompenseer hiervoor.

Stassen het ook die volgende bygevoeg: "Ons swak skuldverhouding word deur die ekonomiese omstandighede beïnvloed en ons verwag dat dit in die volgende paar maande steeds 'n uitwerking sal hê. Swak skuld word bestuur deur 'n konserwatiewe maar realistiese benadering, en die bank het in 2008 strenger uitleningskriteria toegepas om slegte skuld tot die minimum te beperk. Dit het die kanalisering van hoë-risiko kliënte na korter-termyn produkte ingesluit.

"Ons gaan voort om deur innovering aan die behoeftes van die mark te voldoen en om ons gerieflike, elke-dag bankdienste teen die laagste koste aan die mark te bied. Ons was dus verheug toe RE:CM in 'n onlangse oorsig tot die slotsom gekom het dat net vyf 'ware' entrepreneurs die afgelope 15 tot 20 jaar op die JSE genoteer het. Capitec Bank is een van hulle.

"Ons is vol vertroue dat die 2010-boekjaar weer tot groei en sukses sal lei. Capitec Bank het ondanks die bedryf se kommer oor likiditeit daarin geslaag om al die nodige finansiering te bekom en, gemeet aan die aanvanklike sukses van die kleinhandel vaste-termyndepositoproduk word geen wesenlike probleme voorsien nie. Ons beskik oor die bestuur en die strategie om te floreer. Ons is vol vertroue dat kliëntgetalle sal bly groei."

EINDE

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

Navrae

Riaan Stassen

Uitvoerende Hoof: Capitec Bank

Telefoon: 021 809 5935

Faks: 021 880 1207

Sel: 082 800 9398

Epos: RiaanStassen@capitecbank.co.za

Sumarie Brand

Hoof: Kommunikasie en Openbare Betrekkinge

Telefoon: 021 809 9512

Faks: 021 880 1207

Sel: 082 875 4743

Epos: SumarieBrand@capitecbank.co.za