

## **MEDIAVERKLARING VIR ONMIDDELLIKE GEBRUIK**

29 Maart 2007

BEGIN

### **CAPITEC BANK VOL VERTROUE DAT GROEI SAL VOORTDUUR**

STELLENBOSCH – Capitec Bank, wat as Suid-Afrika se jongste kleinhandelbank op toeganklike en bekostigbare bankdienste gerig is, het vandag aangekondig dat sy kliëntebasis tot meer as een miljoen toegeneem het en dat sy wesensverdienste sterk groei van 38 persent getoon het. Sy wesensverdienste het van R116 miljoen in 2006 tot R160 miljoen vir die finansiële jaar geëindig Februarie 2007 gegroei, en sy wesensverdienste per aandeel het met 35% van 165 sent tot 222 sent toegeneem.

Toeskryfbare verdienste het van R115 miljoen in 2006 tot R159 miljoen in 2007 toegeneem. Dit is die vierde agtereenvolgende jaar wat die bank verdienstegroei van meer as 35 persent behaal het.

"Hierdie resultate toon aan dat ons ons belofte van bekostigbare en toeganklike bankdienste nakom," sê Riaan Stassen, uitvoerende hoof van Capitec Bank.

"As gevolg van ons aanloklike aanbod van 10% rente op spaarsaldo's sluit bykans 'n duisend nuwe spaarkliënte per dag by ons aan. Ons totale aantal spaarkliënte het dus teen Februarie 2007 van 375 000 to 583 000 toegeneem. Die 43% toename in aktiewe kliënte dui op die mark se behoefte aan reële opbrengs op spaar en die aanloklike prys van Capitec Bank se dienste," sê Stassen.

Die balans op deposito's het teen Februarie 2007 van R314 miljoen R554 miljoen toegeneem.

#### **Verkope en bedryf**

Die bank sê die uitbreiding van sy taknetwerk met 'n bykomende 29 nuwe takke in plaas van die 50 wat oorspronklik beplan is, is die gevolg van die onlangse opbloei in kleinhandelbedrywighede. Groter vraag en hoër pryse het dit moeiliker gemaak om geskikte persele te vind, veral in landelike gebiede. Stassen het egter gesê hy is baie tevrede met die vlak van belegging wat in talle

landelike gebiede gemaak word en wat nou aan die bank perseelopsies bied wat voorheen nie beskikbaar was nie.

Stassen het bygevoeg dat die bank sy OTM-netwerk in vennootskap met twee onafhanklike diensverskaffers uitgebrei het en dat sy OTM's van 210 in 2006 tot meer as 400 in Februarie 2007 toegeneem het.

Die bank berig die dat wins wat gedurende die finansiële jaar verdien is hoofsaaklik uit inkomste van R1 miljard uit lenings en inkomste van R94 miljoen uit bankgelde bestaan. Omdat baie Suid-Afrikaners steeds nie toegang tot befondsing het nie, bly persoonlike lenings die vernaamste bron van verdienste vir die bank. Die waarde van lenings wat toegestaan is, het in 2007 van R2,8 miljard tot R3,4 miljard toegeneem. "Ons het altesaam 2,9 miljoen lenings toegestaan teen 'n gemiddelde grootte van R1 180. Die meeste van die groei is afkomstig uit lenings met langer termyne wat gedurende die laaste deel van 2006 aangebied is. Dit het ons netto leningsboek van R455 miljoen in 2006 tot R803 miljoen teen die einde van Februarie 2007 laat toeneem," het Stassen gesê.

### **Die uitwerking van die nuwe Nasionale Kredietwet**

Stassen sê die bank ondersteun groter deursigtigheid in uitlening, soos wat die wet vereis. Prysplafonbeheer en ingewikkelde formules vir die prysbepaling van lenings wat deur die wet voorgeskryf word, sal egter die eenvoud van die prysbepalings wat die bank tans aan kliënte bied in gevaar stel. Hy het bygevoeg dat die bank reeds sy prysbepalings aangepas het om aan die vereistes van die wet te voldoen. Stassen het ook bevestig dat Capitec Bank nie die beginsels van prysplafonbeheer ondersteun nie omdat wêreldwye navorsing hierdie vorm van regulatoriese beheer betwyfel.

Deur aan kliënte maklike en bekostigbare transaksiedienste te bied en deur sy transaksievoetspoor te vergroot, hoop die bank om kliënte aan te moedig om geld te onttrek slegs wanneer dit nodig is. "Dit is algemeen vir kliënte in die laer LSM-kategorieë om hul hele salaris in 'n enkele OTM-transaksie te onttrek. Ons wil spaar aanmoedig en veiligheid vir kliënte verbeter," sê Stassen. Hy het bygevoeg dat kaarttransaksies oor die afgelope vyf jaar eksponensieel toegeneem het. Die bank glo dat hierdie gedragsverandering toegeskryf kan word aan sy aansporing van debietkaartaankope sonder enige banktransaksiekoste en aan die mark se toenemende vertroue in kaarttegnologie.

## **SEB-voldoening**

Capitec Bank se aandeelhoudersfondse het van R564 miljoen verlede jaar tot R1,1 miljard in Februarie 2007 toegeneem as gevolg van die kapitaal van R300 miljoen wat bekom is deur 'n SEB-ooreenkoms waarkragtens Capitec Bank Beherend 10 miljoen nuwe aandele teen R30 elk aan 'n konsortium van swart maatskappye, trusts en individue uitgereik het, saam met teruggehoue verdienste en Capitec se eerste uitgif van voorkeuraandele.

Stassen sê hierdie befondsing sal in 2007 gebruik word om die bank se distribusienetwerk uit te bou. Hy het bygevoeg dat dit egter 'n uitdaging sal wees om die 26% opbrengs op ekwiteit te klop wat die bank in 2006/7 behaal het as gevolg van die aansienlike kapitaalinspuiting. "Dit is ons ervaring dat nuwe takke eers tussen nege en twaalf maande nadat hulle oopgemaak het 'n reële opbrengs begin toon."

## **'n Belegging in sy mense**

"Ons benadering is om vir potensiaal te werf en vir vaardigheid op te lei. Dit is nie maklik om die regte mense in die bankbedryf aan te stel nie. Stelsels, beheermaatreëls en prosedures is streng en verg 'n hoë vlak van opleiding voordat personeel ten volle aangewend kan word," sê Stassen.

Die bank het die afgelope jaar 10% van sy bedryfs salarisrekening aan opleiding spandeer. Altesaam 1883 werknemers het sy opleidingskursusse teen 'n koste van R15 miljoen bygewoon. "Ons sal in 2007 voortgaan om in ons werknemers te belê. Ons het op 1 Maart 'n e-leerprogram bekend gestel wat die voortgesette ontwikkeling van werknemers aanlyn op 'n revolusionêre wyse ondersteun." Stassen het bygevoeg dat die stelsel ook vir die voortgesette monitering van leerders se vordering voorsiening maak en dus mentorskap fasiliteer waar nodig.

## **Vooruitsigte**

"Ons glo ons het 'n stadium in ons algehele produk- en diensaanbod bereik waar dit geregverdig is om bewustheid in die mark te skep," sê Stassen. Die bank is van plan om meer as R20 miljoen op televisie- en gedrukte kommunikasie te spandeer om sy unieke posisionering en produkaanbod aan die mark oor te dra.

"Ons sal voortgaan om ons produkportefeulje, distribusiekanale en takplatforms uit te brei. Ons distribusieplatform sal met 'n bykomende 65 takke en 300 OTM's uitgebou word wat tot 'n

diensinfrastruktuur van 345 takke en meer as 700 OTM's teen Februarie 2008 sal lei. Een honderd bykomende kaartsaldolesers en 'n groter verkoopspunttransaksienetwerk by kleinhandelaars sal verder bydra tot hierdie breër vlak van toegang tot transaksiedienste vir ons kliënte. Ons mobiele bankfasiliteite sal ook teen die einde van die jaar tot 100 eenhede toeneem om kliënte by hul werkplek met toegang tot bankprodukte en -dienste te ondersteun," sê Stassen.

Die bank het afgesluit deur te sê dat sy vertrou in sy sakemodel tot die aggressiewe uitvoer van sy uitbreidingsplanne sal lei.

"Omdat daar onsekerheid bestaan oor die reaksie van mededingers op die veranderende regulatoriese omgewing bly ons versigtig in die beplanning van hierdie uitbreiding," voeg Stassen by.

"Hierdie investering in infrastruktuur saam met die voorgeskrewe maksimum prysbepalingsvlakke vir uitlening het daartoe gelei dat ons vir 'n laer toename in inkomste oor die volgende jaar begroot. Capitec Bank sal voortgaan om sy ambisie na te streef om bankwese in Suid-Afrika én buite sy grense revolusionêr te verander," het Stassen afgesluit.

## **EINDE**

Uitgereik deur Capitec Bank Beperk

NAVRAE

### **Riaan Stassen**

Uitvoerende Hoof

Capitec Bank

Telefoon: 021 809 5921

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

### **Yolandé van Rensburg**

Hoof: Kommunikasie en Openbare Betrekkinge

Capitec Bank

Telefoon: 021 809 5998

Selfoon: 072 480 3617

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