

Uittreksels uit die geouditeerde finansiële state vir die jaar geëindig 28 Februarie 2006

	Februarie 2006	Februarie 2005	Verandering %	Februarie 2004
Verkope				
Lenings				
• Waarde van lenings voorgeskiet	Rm 2 863	2 259	27	1 904
• Aantal lenings voorgeskiet	'000 2 650	2 486	7	2 617
• Gemiddelde leningsbedrag	R 1 080	909	19	728
• Rente uit lenings voorgeskiet	Rm 768	534	44	393
• Netto leningwaardedalingkoste	Rm 96	39	146	29
• Netto waardedalingpersentasie van terugbetalings	% 2,85	1,45	97	1,43
Deposito's				
• Aantal spaarrekeninge	'000 375	143	162	18
• Waarde van spaardeposito's	Rm 314	74	324	4
• Netto fooi-inkomste	Rm 15	4	275	-
Wingsgewendheid				
• Toeskryfbare verdienste	Rm 115	67	71	45
• Wesensverdienste	Rm 116	70	67	47
• Totale uitgawes	Rm 506	392	29	307
• Koste-tot-inkomste-verhouding – bankaktiwiteite	% 66	73	(10)	76
• Opbrengs op ekwiteit	% 23	16	44	12
Verdienste per aandeel				
• Toeskryfbaar	Sent 163	98	67	67
• Wesens	Sent 165	101	64	70
• Verwaterde toeskryfbaar	Sent 155	92	69	63
• Verwaterde wesens	Sent 156	95	65	65
Voorgestelde dividend per aandeel	Sent 45	30	50	20

	Februarie 2006	Februarie 2005	Verandering %	Februarie 2004
Bates				
• Totale bates	Rm 1 251	805	55	512
• Netto lenings en voorskotte	Rm 455	208	119	135
• Kontant en kontantekwivalente	Rm 582	363	60	160
• Kapitaalbesteding	Rm 72	84	(14)	44
Laste				
• Totale laste	Rm 687	332	107	86
• Deposito's	Rm 595	281	112	49
Ekwiteit				
• Aandeelhoudersfondse	Rm 564	473	19	426
• Kapitaaltoereikendheidsverhouding	% 56	84	(33)	98
• Netto batewaarde per aandeel	Sent 784	672	17	619
• Aandeelprys op 28 Februarie	Sent 3 105	1 490	108	580
• Markkapitalisasie op 28 Februarie	Rm 2 233	1 072	108	399
• Aantal aandelopsies uitstaande	'000 5 841	6 753	(14)	7 860
• Gemiddelde aandelopsietrefprys	Sent 648	271	139	153
• Gemiddelde aandelopsietyd tot vervaldatum	Maande 28	25	12	22
• Koste met vereffening van aandeelopsies	Rm 31	16	94	2
Aantal aandele				
• Op jaareinde	'000 71 928	70 442	2	68 743
• Geweegde gemiddelde	'000 70 555	68 860	2	67 028
• Verwaterde geweege gemiddelde	'000 74 534	73 536	1	71 868
Bedrywighe				
• Aantal takke	253	251	1	265
• Aantal werknemers	1 901	1 708	11	1 402
• Aantal OTM'e	210	180	17	75

↑ 64%

Wesensverdienste per aandeel

↑ 50%

Voorgestelde dividend per aandeel

23%

Opbrengs op ekwiteit

375 000

Aantal spaarrekening

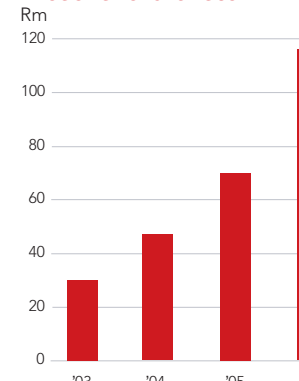
253

Totale banktakke

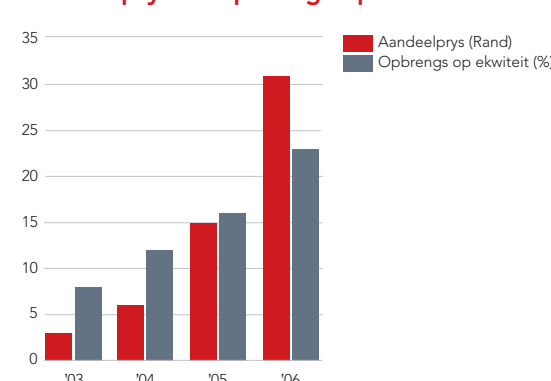
Moody's se beleggingsgradering
Baa1.za/Prime-2.za

FINANSIËLE RESULTATE 2006

Wesensverdienste



Aandeelprys en opbrengs op ekwiteit



Onmiddellike bevrediging

By Capitec Bank glo ons 'n kliënt kom na die bank om probleme op te los, nie om papierwerk te skep nie. 'n Kliënt verlaat Capitec Bank nooit met onafgehandelde besigheid nie. Wanneer 'n kliënt by 'n tak instap met haar identiteitsdokument en bewys van adres stap sy uit met 'n oop en aktiewe rekening en met haar nuwe *Global One Gold*-kaart in haar sak. As sy ook 'n lening wil hê, en haar betaalstrokie en ander dokumente byderhand het, word die lening goedgekeur (of afgekeur), in haar nuwe rekening betaal en dit is onmiddellik beskikbaar. Daar is geen wagtydperk nie en sy hoef nie op 'n besluit van 'n kredietkomitee te wag nie.

'n Kliënt vul nooit 'n vorm in om 'n rekening oop te maak of aansoek om 'n lening te doen nie, of selfs om geld te deponeer nie. Die vaslegging van inligting is ons taak. Ons doen dit van die oorspronklike dokumente en gevolglik word foute tot die minimum beperk.

Dit is onmiddellike bevrediging op 'n skaal wat nie eens deur 'n private bank geëwenaar kan word nie.

Fokus op tegnologie

Hoe kry ons dit reg? Ons fokus onverbidlik op basiese bankprodukte. Ons topspan se allerbeste pogings word toegespits op die ontwerp van produkte wat die presiese behoeftes van ons kliënte bevredig. Byvoorbeeld: die eerste ding wat die meeste van ons kliënte doen wanneer hulle 'n OTM besoek, is om 'n saldonavraag te doen. Die meeste van ons mededingers vra R2 per navraag. By ons OTM'e verskyn die kliënt se saldo outomaties op die skerm en dit kos niks.

Elke diens wat aan 'n kliënt verskaf word, moet onmiddellike resultate oplewer. Byvoorbeeld: ons voer 'n foto van elke kliënt in die stelsel in, en dié foto verskyn op die skerm saam met die rekeningbesonderhede wanneer 'n konsultant dié kliënt bedien. Wanneer 'n dormante rekening heraktiveer word, word 'n nuwe foto geneem. Die besigheidsondersteuningsentrum in Bellville vergelyk die ou foto met die nuwe een en magtig onmiddellik toegang tot die rekening. By Capitec word outomaties aanvaar dat dit 'n reëlytproses is.

Danksy hierdie benadering is daar geen administratiewe agterkamer by 'n Capitec Bank-tak nie. Daar is geen transaksies om te rekonsilieer of op te volg nie: alles word slegs een keer gedoen. Terloops, daar is ook geen takbestuurderskantoor nie, want die takbestuurder werk as 'n konsultant en tree op as die spanleier.

Driehonderdduisend bankkliënte

Ons het die aantal spaarkliënte gedurende die jaar meer as verdubbel tot 374 700. Die totale waarde van kleinhandelsdeposito's het viervoudig toegeneem tot R314 miljoen. Ons verwag voortgesette groei. Om 'n ernstige speler in die mark vir basiese banksake te wees, mik ons na twee miljoen kliënte en daar lê dus nog 'n lang pad voor.

Die groei in die aantal kliënte spruit nie uit die groei in die aantal takke nie. Op jaareinde het ons slegs twee takke meer as 'n jaar gelede gehad, maar ons is besig om uit te brei met 50 nuwe takke.

Ons maak ons wins op ons leningsprodukte. Vyf jaar gelede het ons met klein eenmaandlenings begin. Ons het nou lenings met 'n vaste termyn van tot twaalf maande bygevoeg. Die waarde van alle lenings wat gedurende die jaar toegestaan is, het met 27% tot R2,9 miljard toegeneem. Die waarde van eenmaandlenings het effens gedaal en al ons groei is uit die drie-, ses- en twaalfmaandlenings behaal. As gevolg van die langer gemiddelde termyn van ons lenings, het ons netto leningsboek van R208 miljoen 'n jaar gelede tot R455 miljoen toegeneem.

Wins

Ons het R115 miljoen vir die jaar verdien. Ons opbrengs op ekwiteit het tot 23%, van 16% verlede jaar, toegeneem, wat verblydend is. Ons wins het met 71% toegeneem en ons toeskryfbare verdienste het die derde agtereenvolgende jaar met 50% of meer toegeneem. Daar moet egter onthou word dat ons vertrekpunt drie jaar gelede 'n lae basis van R30 miljoen was en dat toestande tans baie gunstig is.

Ons is nog besig om 'n organisasie te bou en het dus substansiële in opleiding en stelsels belê. Gedurende die jaar het ons R18 miljoen aan opleiding bestee, 'n ongehoorde 10% van ons salarisrekening. Ons totale uitgawes het met 29% toegeneem. Dié tendens sal in die nuwe jaar voortduur wanneer verkoops- en bemakingskoste beduidend sal groei. Ons model vereis doeltreffendheid, maar is nie goedkoop nie, en ons bou om groot getalle kliënte te dien. Desnieteenstaande het ons koste as persentasie van inkomste tot 66% (van 73%) gedaal.

Dividend

Die direkteur stel 'n 50%-verhoogde dividend van 45c per aandeel voor, onderworpe aan aandeelhoudersgoedkeuring by die algemene jaarvergadering op Woensdag, 24 Mei 2006 by Spier, Lynedochweg, Stellenbosch. Verlede jaar was die dividend 30c per aandeel. As groeiende maatskappy moet ons ons kapitaal vir verdere groei beskikbaar hou, maar ons wil terselfdertyd hê dat ons aandeelhouders in die maatskappy se sukses deel. Met 'n dividenddekking van 3,7 keer meen ons ons bewerkstellig die regte balans tussen dié twee doelwitte. Dié dekking het effens toegeneem vanaf verlede jaar.

Die volgende datums is van toepassing:

Laaste dag vir handel cum dividend
Handel ex dividend begin op
Rekorddatum
Betaaldatum

Vrydag 2 Junie 2006
Maandag 5 Junie 2006
Vrydag 9 Junie 2006
Maandag 12 Junie 2006

Banking made easy

