

Finansiële Resultate 2007

Wesensverdienste per aandeel

Finale dividend per aandeel

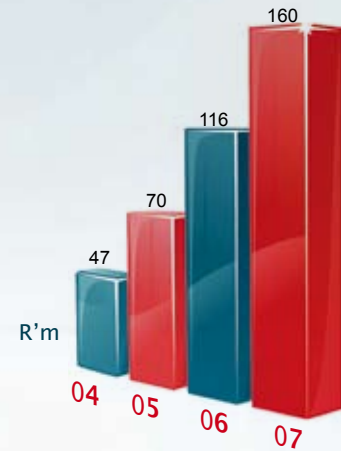
Opbrengs op ekwiteit

Kliënte

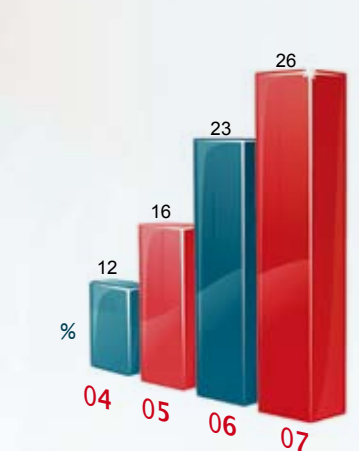
Aandeelhoudersfondse

↑ **35%**
60 sent
26%
1 miljoen
R1.1 miljard

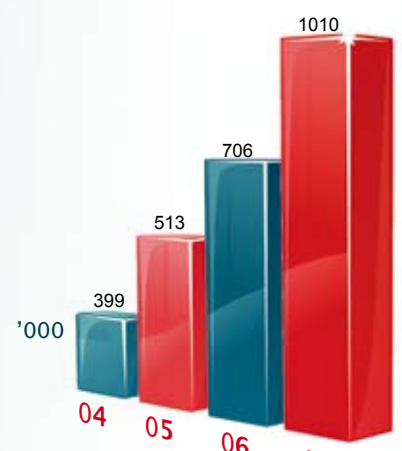
Wesensverdienste



Opbrengs op ekwiteit



Kliëntegetalle



Uittreksels uit die geouditeerde finansiële state vir die jaar geëindig 28 Februarie 2007

	2007	2006	Verandering %	2005	2004
Bedrywighede					
Takke	280	253	11	251	265
Werknemers	2 129	1 901	12	1 708	1 402
Aktiewe kliënte	1 010	706	43	513	399
Eie OTM'e	264	210	26	180	75
Vennootskap-OTM'e	143	-	-	-	-
Mobiele bankdiensfasiliteite	53	-	-	-	-
Kapitaalbesteding	Rm 86	72	19	84	44
Verkope					
Lenings					
Waarde van lenings toegestaan	Rm 3 449	2 863	20	2 259	1 904
Aantal lenings toegestaan	'000 2 924	2 650	10	2 486	2 617
Gemiddelde leningsbedrag	R 1 180	1 080	9	909	728
Rente op lenings toegestaan	Rm 924	768	30	534	393
Inkomste uit leningsfoeie	Rm 77	-	-	-	-
Netto lenings waardedalingskoste	Rm 161	96	68	39	29
Netto waardedalings van terugbetalings	% 4.12	2.85	45	1.45	1.43
Deposito's					
Waarde van spaardeposito's	Rm 554	314	76	74	4
Aantal spaarkliënte	'000 583	375	55	143	18
Netto inkomste uit transaksiefoeie	Rm 35	15	133	4	-
Winsgewendheid					
Verdiensde toeskryfbaar aan gewone aandeelhouders					
Basies	Rm 159	115	38	67	45
Wesens-	Rm 160	116	38	70	47
Bedryfsuitgewes	Rm 614	506	21	392	307
Koste-tot-inkomste verhouding	% 60	66	(9)	73	76
- Bankaktiwiteite	% 26	23	13	16	12
Opbrengs op gewone aandeelhouersekweiteit	% 26	23	13	16	12
Verdiensde per aandeel					
Toeskryfbaar	Sent 221	163	36	98	67
Wesens-	Sent 222	165	35	101	70
Verwaterde toeskryfbare	Sent 209	155	35	92	63
Verwaterde wesens-	Sent 211	156	35	95	65
Dividende per aandeel					
Tussentydse	Sent 20	-	-	-	-
Voorgestelde finale	Sent 60	45	78	30	20
Dividenddekking	X 2.8	3.7	(24)	3.4	3.5

Bates

	2007	2006	Verandering %	2005	2004
Totale bates	Rm 2 191	1 251	75	805	512
Netto lenings en voorskotte	Rm 803	455	76	208	135
Kontant en kontantekwivalente	Rm 1 044	582	79	363	160
Beleggings	Rm 112	7	-	17	-
Ander bates	Rm 232	207	12	217	217

Laste

	2007	2006	Verandering %	2005	2004
Totale laste	Rm 1 074	687	56	332	86
Deposito's	Rm 897	595	51	281	49
Ander laste	Rm 177	92	92	51	37

Ekweiteit

	2007	2006	Verandering %	2005	2004
Aandeelhoudersfondse	Rm 1 117	564	98	473	426
Kapitaaltoereikendheidsverhouding	% 84	56	50	84	98
Netto batewaarde per gewone aandeel	Sent 1 175	784	50	672	619
Aandeelprys op 28 Februarie	Sent 3 700	3 105	19	1 490	580
Markkapitalisasie op 28 Februarie	Rm 3 031	2 233	36	1 072	399
Aantal aandeelopsies uitstaande	'000 6 191	5 841	6	6 753	7 860
Gemiddelde aandeelopsie uitoefenprys	Sent 1 151	648	78	271	153
Gemiddelde aandeelopsie termyn	Maande 24	28	(14)	25	22
Tekort met vereffening van aandeelopsies	Rm 22	31	(29)	16	2
Aantal gewone aandele					
Teen jaareinde	'000 81 928	71 928	14	70 442	68 743
Geweegde gemiddelde	'000 72 120	70 555	2	68 860	67 028
Verwaterde geweegde gemiddelde	'000 76 043	74 534	2	73 536	71 868

Basiese bankdienste
 By Capitec Bank lê ons sterk klem op basiese bankprodukte. Dit beteken nie dat ons handgeskrewe spaarboekies aanbied nie. Al ons produkte word elektronies gelewer en is maklik om te gebruik. Ons bied die hoogste rente op spaarprodukte en die mees bekostigbare bank- en leningsprodukte in die land. Ons takke is naby ons kliënte en ons bankure is langer as die van ander banke. Met "basiese bankdienste" bedoel ons eenvoudig dat ons nie produkte soos tjekrekening, buitelandse valuta of korporatiewe bankdienste aanbied nie.

Dit is nie maklik om op basiese bankdienste te fokus nie. Ons is 'n verrekingsbank, wat beteken dat ons saam met die groot banke die vloei van geld deur die bankstelsel bestuur. Ons kaart word wêreldwyd aanvaar. Ons is 'n voorloper in die ontwikkeling van nuwe intydse verrekingsprodukte, wat beteken dat die kliënt geld onmiddellik van een bank na 'n ander kan oorplaas. Voorheen het selfs elektroniese oorplasinge tussen banke oornag plaasgevind.

Ons het 'n landwye netwerk van 280 takke, waarvan talle in afgeleë dele van ons land is. Ons het die afgelope jaar 29 nuwe takke geopen. Dit is minder as die 50 wat ons beplan het omdat dit tyd neem om persele te vind wat reg geleë is. Ons OTM-netwerk het vinniger gegroei as die toename in ons aantal takke. Toeganklike bankdienste beteken ons plaas ons bankfasiliteite waar ons kliënte woon, inkopies doen, pendel en werk. Ons het ons OTM-netwerk in vennootskap met twee onafhanklike diensverskaffers met meer as 140 masjiene uitgebrei. Dit bring die totale netwerk by ons takke en in kleinhandel-winkelgebiede op meer as 400 te staan.

Om kliënte te help om debietkaarte met vertroue te gebruik, plaas ons saldoesers in supermarkte sodat kliënte hul saldo's kan verifieer voordat hulle aankope doen. Ons hef geen fooie op aankope wat met ons debietkaarte gedoen word nie en die aantal kaarttransaksies groei steeds eksponensieel.

Een miljoen kliënte en verder

Ons het tot dusver nog nie in reklame belê nie. (Ons het op mondelinge oorvertelling) en sterk kommunikasie deur takke staagemaak om kliënte te lok. Ons het desnieteenstaande daarin geslaag om teen die einde van Februarie 2007 ons kliëntgetalle tot meer as een miljoen te verhoog.

Ons verkry bykans een duisend nuwe spaarkliënte per dag, en ons totale aantal spaarkliënte het toegeneem van 375 000 tot 583 000 teen jaareinde. Kleinhandeldeposito's het van R314m tot R554m toegeneem en 'n groot deel van die spaargeld word in "Focus Save"-rekeninge gehou. Kliënte kan self nuwe name aan hierdie rekeninge gee volgens die spaardoelwitte daarvan. Die feit dat Capitec Bank nog altyd 10% rente op spaarsaldo's bied, dra beslis tot hierdie groei by.

Resultate

Wesensverdienste het in die finansiële jaar tot R160 miljoen toegeneem. Dit is hoofsaaklik afkomstig uit inkomste uit lenings van R1 miljard en inkomste uit bankfoeie van R94 miljoen.

Persoonlike lenings bly die vernaamste bron van Capitec Bank se inkomste. Ons het ses jaar gelede met klein eenmaand-lenings begin. Ons het nou lenings met 'n vaste termyn van tot vier-en-twintig maande bygevoeg. Die waarde van alle lenings wat gedurende die jaar toegestaan is, het met 20% tot R3.4 miljard toegeneem. Die waarde van driemaand-lenings het effens afgeneem terwyl alle ander lenings op 'n jaar-tot-jaar grondslag toegeneem het. As gevolg van die langer gemiddelde termyn van ons lenings het ons netto leningsboek van R455 miljoen 'n jaar gelede tot R803 miljoen toegeneem.

Ons het gedurende die jaar 'n nuwe laer leningsprysstruktuur bekend gestel wat aan die Nasionale Kredietwet voldoen. Dit beteken dat 'n gedeelte van ons inkomste, wat vroeër as rente-inkomste gehê is, nou as aanvangsfoeie en maandelikse administrasiefoeie gehê word. Dit het egter 'n BTW inpak. Die feit dat die nuwe prysstruktuur in Oktober 2006 in werking gestel is, beteken dat die huidige jaar se resultate 'n mengsel van die ou en nuwe prysstrukture is.

Lenings met terugbetalingstydperke van 18 en 24 maande is in Oktober 2006 bekendgestel. Dit het teen jaareinde 39% van die netto uitstaande leningsboek verteenwoordig. Die voordeel van langer-termyn produkte is dat ons takinfrastruktuur minder gereeld gebruik word, en dat ons oor 'n langer tydperk inkomste ontvang en uitleenkoste verlaag. Die toename in inkomste uit lenings het dus die toename in die waarde van lenings toegestaan is oorskry, maar dit was laer as die toename in die uitstaande boek.

Die impak van foute gedurende die uitleen- en invorderingsproses is aansienlik meer ernstig by langer-termyn produkte en ons bestuur dit noukeurig. Streng kredietkeurings- en bekostigbaarheidsberekeninge is op hierdie produkte van toepassing. Daarby word ons paaiementinvorderings- en opvolgprosedures deurlopend verfynd.

Ons ontvang tans elektroniese krediete van sowat R750 miljoen per maand (hoofsaaklik uit kliëntsalarisse ontvang) en die vloei van hierdie fondse deur ons depositoboek het tot beduidende groei in ons transaksiefooi-inkomste gelei. Die koste van die verwerking van elektroniese banktransaksies soos debietkaarttransaksies, elektroniese fondsoorplasinge, debietordere en stopordere is hoofsaaklik vas en die onderliggende stelsels is reeds in werking. Dit plaas ons in 'n sterk posisie vir inkomstegroei uit hierdie produkte. Ons glo dat toenemende sofistikasie in ons teikenmark die geleentheid skep om weg te beweeg van duur kontant-gebaseerde transaksies na meer winsgewende elektroniese bankdienste. Ons verbintenis met groot kleinhandelaars soos Shoprite, Checkers en Pick 'n Pay ondersteun hierdie konsep.

Ons balansstaatstruktuur het verander met die uitgif van nie-aflosbare voorkeuraandele ter waarde van R154 miljoen in Augustus 2006. Dividend wat aan voorkeuraandeelhouders toeskryfbaar is, moet dus van die inkomstestaatsyfer afgetrek word om die wins wat aan gewone aandeelhouders toeskryfbaar is te bereken. Die voorkeuraandele het ons in staat gestel om die hefboomfinansiering op gewone aandeelkapitaal te verhoog sonder om ons kapitaaltoereikendheidsverhouding, wat uiters konserwatief bly, te verswak.

Ons het ook R90 miljoen van ons oorskotkapitaal in genoteerde nie-aflosbare voorkeuraandele belê wat deur ander banke uitgereik is.

Ons belastingverlies was teen die einde van die vorige finansiële jaar ten volle benut. Dit plaas ons in 'n belastingbetalende posisie vir die toekoms. Dit sal 'n invloed hê op die kontantvloei wat deur die besigheid gegeneer word.

Regulatoriese risiko

Regulatoriese risiko kan ons kwesbaar maak as gevolg van ons fokus op die mark vir basiese bankdienste. Die Nasionale Kredietwet, wat daarop gerig is om kredietverbruikers te beskerm, tree in Junie 2007 in werking. Dit word hoofsaaklik bereik deur deursigtigheid af te dwing. Hoewel ons die doelwitte van die wet ondersteun, skryf dit ongelukkig ook maksimum prysvlakke voor wat 'n uitwerking op ons winsgewendheid sal hê. Verhoogde doeltreffendheid en volumes sal hierdie impak gedeeltelik teenwerk.

Mense: werf vir potensiaal en lei op vir vaardigheid

Dit is nie maklik om die regte mense in die bankbedryf te kry nie. Stelsels, beheermaatreëls en prosedures is streng en vereis 'n hoë vlak van opleiding voordat personeel ten volle operasioneel is. Ons benadering is om vir potensiaal te werf en vir vaardigheid op te lei. Min van ons konsultante het voorheen in die bankwese gewerk voordat ons hulle aangestel het. Personeel van regoor die land woon elke maand 'n intensiewe opleidingskursus van twee weke in Stellenbosch by. Hierdie proses word voorafgegaan deur 'n voorbereidingsstaak van twee weke by die takke en dit word afgesluit met 'n vakleerlingtydperk van drie weke voordat 'n konsultant as bevoegd gesertifiseer word om kliënte te bedien. Die uitgawe is baie groot: altesaam 1 883 mense het die afgelope jaar opleiding ontvang teen 'n koste van R15 miljoen. Ons spandeer 10% van ons bedryfsalarisrekening aan opleiding.

Ons aandeelhouders

Aandeelhouders het net voor die jaareinde 'n transaksie goedgekeur waarkragtigens Capitec Bank Beherend 10 miljoen nuwe aandele teen R30, die markprys op daardie stadium, aan 'n konsortium van swart maatskappye, trusts en individue uitgereik het. Finansiering van R285 miljoen is deur die NOK verskaf. Capitec Bank se Groepwerknemer-bemagtigingstrust het 'n 5% belang in die konsortium vir R15 miljoen bekom. Hierdie aandeel transaksie bedra 'n belang van 12% in Capitec. Altesaam 16% van ons aandele word nou deur swart aandeelhouders besit.

Die R300 miljoen kapitaal wat verkry is, het ons huidige behoeftes oorskry. Saam met behoue wins het ons aandeelhoudersfondse van R564 miljoen verlaag tot R1,1 miljard toegeneem. Ons opbrengs op ekwiteit sal as gevolg hiervan in die nuwe finansiële jaar daal. Ons opbrengs vir die huidige jaar sou 19% in plaas van 26% gewees het indien hierdie transaksie aan die begin van die jaar plaasgevind het.

Investering vir toekomstige groei

Die besigheidsmoedele model bied 'n lae-koste platform vir die uitbreiding van ons aggressief geprysde bankaanbod. Ons sal 'n aansienlike bedrag, volgens ons, in die volgende finansiële jaar belê om ons diensaanbod en kliëntebasis in die toekoms uit te brei.

Ons sal voortgaan om ons produkportefeulje, distribusiekanale en takplatform uit te bou. Ons glo ons het 'n stadium in ons algehele produk- en diensaanbod bereik waar dit geregverdig is om ons markbewustheid uit te bou. Ons het dus vir die eerste keer in 'n reklameveldtog belê. Meer as R20 miljoen sal op kommunikasie in televisie- en gedrukte media spandeer word om ons unieke posisionering en produkeraanbod aan ons teikenmark oor te dra.

Ons distribusieplatform sal teen Februarie 2008 met 'n bykomende 65 takke en 300 OTM'e uitgebrei word. Dit sal lei tot 'n diensinfrastruktuur van 345 takke en meer as 700 OTM'e. Hierdie breër vlak van toegang tot transaksies sal versterk word deur 100 bykomende kaartsaldoesers en 'n uitgebreide verkoopspunt-transaksienetwerk by kleinhandelaars. Ons mobiele bankfasiliteite sal teen die einde van die jaar tot 100 eenhede uitgebrei word om aan kliënte toegang tot bankprodukte en -dienste by hul werkplek te gee. Ons werkgewerverkoop- en ondersteuningsplan sal met 40% toeneem om groei en diens aan werkgewers verbeter.

Ons vertrou in ons sakemodel lei daartoe dat ons uitbreidingsplanne aggressief sal uitvoer. Ons beplan egter versigtig omdat daar onsekerheid bestaan oor die reaksie van mededingers ten opsigte van die veranderende regulatoriese omgewing. Dit, tesame met die voorgeskryde maksimum prysvlakke, lei daartoe dat ons vir laer groei vir volgende jaar begroot. Capitec Bank gaan voort om sy ambisie na te volg om 'n revolusie in bankwese in Suid-Afrika en verder teweeg te bring.

Dividende

'n Tussentydse dividend van 20c is in Desember betaal en die direkteur verklaar 'n finale dividend van 60c per aandeel. Dit is 'n verhoging van 78% teenoor die vorige jaar.

Die volgende datums is van toepassing vir deelname in die dividendbetaling:

Laaste verhandelingsdag cum dividend	Vrydag, 8 Junie 2007
Handel ex dividend begin op	Maandag, 11 Junie 2007
Rekorddatum	Vrydag, 15 Junie 2007
Betaaldatum	Maandag, 18 Junie 2007

Aandeelsertifikate mag nie vanaf 11 Junie 2007 tot 15 Junie 2007, albei dae ingesluit, gedematerialiseer of gerematerialiseer word nie.

Namens die direksie	
Jannie Mouton Voorsitter	Riaan Stassen Uitvoerende hoof
Stellenbosch	28 Maart 2007

Geregistreeerde kantoor

Quantumweg 10, Technopark, Stellenbosch 7600
 Posbus 12451, Die Boord, Stellenbosch 7613

Oordragsekretaris

Computershare Investor Services 2004 (Edms) Beperk
 (Registrasienommer: 2004/003647/07)

Grondverdieping, Marshallstraat 70, Johannesburg 2001
 Posbus 61051, Marshalltown 2107

Maatskappyskretaris

Christian George van Schalkwyk, BComm, LLB, GR(SA)

Direkteure

JF Mouton (Voorsitter), R Stassen (Uitvoerende Hoof)*, AP du Plessis (Finansiële Hoof)*, MS du P le Roux, prof MC Mehl, Me NS Mjoli-Mncube, CA Otto, JG Solms, dr J van Zyl Smit

*Uitvoerende

Borg

PSG Capital (Edms) Beperk

Algemene Jaarvergadering

30 Mei 2007 om 12:00
 Banketsaal, NH The Lord Charles,
 Hoek van Hoofstraat en R44, Somerset-Wes