

# opgesomde geouditeerde finansiële state

vir die jaar geëindig 29 Februarie 2020

**+19%**

tot 5 428 sent

**Wesensverdienste per aandeel**

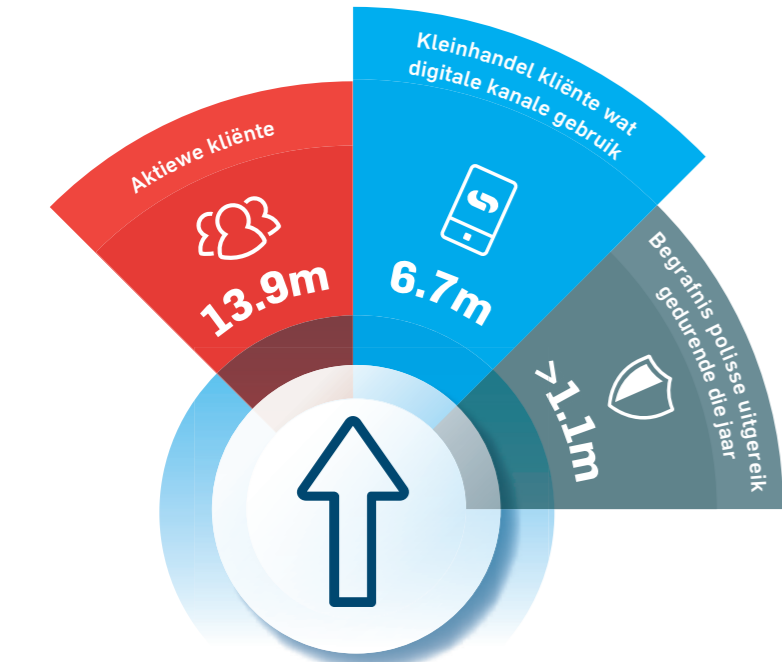
**+19%**

tot R6.277 miljard

**Wesensverdienste**

**28%**

**Opbrengs op ekwiteit**



## Veereenvoudige bankwese in moeilike tye

Sosio-ekonomiese toestande is swaar geraak deur die COVID-19 pandemie, en mense regoor Suid-Afrika word hierdeur geaffekteer. Dit beklemtoon hoe belangrik dit is om saam te staan ten einde hierdie bedreiging die hoof te bied. Gedurende Maart 2020 het Capitec vinig gereageer en verskeie inisiatiewe geïmplementeer om kliënte en werknemers te ondersteun. Dit sluit die verkryging en verspreiding van meer as 2 000 rekenaars in, ten einde kliënte diens- en sleutel-ondersteunings dienste personeel in staat te stel om van die huis af te werk. 50% van takke bly tydens die grensdeltyperk oop en werknemers verdien steeds hulle volle salarisse.

Capitec het aansienlike donasies aan verskeie organisasies vir rampverligting bewillig en het tot kliëntebesparings bygedra deur die bedryfswyse kwytstelling van SASWITCH-fooi vir alle kliënte, asook die volle kontant ontrekingsfooi vir SASSA-kliënte. Ons hersien deurlopend die finansiële posisies van ons kredietkliënte op 'n individuele basis en implementeer, waar moontlik, die nodige oplossings om kliënte met hul kontantvloeitoe te help tydens hierdie moeilike tydperk. Die uitvoerende bestuur hou aan om die nasionale krisis te monitor en pas hul reaksie daaglik aan.

Capitec bly toegewyd aan sy grondbeginsels van eenvoud, toeganklikheid, bekostigbaarheid en persoonlike diens. Ons glo dat hierdie grondbeginsels Capitec en sy kliënte deur die huidige omringingde sal ondersteun en dat ons goed geïmplementeerde posisie vir 'n Suid-Afrikaanse renaissance in die toekoms. In ons strewe om die klient eerste te stel diversifiseer ons deurlopend ons produkaanbod om aan kliënte se behoeftes te voldoen. Die verkryging van Mercantile Bank is nog 'n stap in ons reis. Ons gaan staatmaak op dieselfde grondbeginsels om ons lewering van besigheidsbankdiens te laat groei.

## 19% groei in verdienste

Wesensverdienste het tot R6,28 miljard (2019: R5,29 miljard) gestyg. Opbrengs op aandeelhouersekewit het konstant gebly teen 28% vir die 2020 finansiële jaar. Ons kliëntebasis het met 22% tot 13,9 miljoen aktiewe kliënte (2019: 11,4 miljoen) gegroei. 'n Gemiddeld van 200 000 kliente het maandeliks by ons aangesluit.

Ons kleinhandel netto transaksiefooi en begragnis-inkomste dek 93% van kleinhandelbedryfsuitgawes (2019: 87%) en dra 47% van kleinhandel netto inkomste by (2019: 45%).

## Fokus op grondbeginsels

Ons handelsmerkbekleefte is om bankwese eenvoudig, meer bekostigbaar, toeganklik en persoonlik te maak. Die klient is sentraal tot ons besluitnemingproses. Hierdie fokus om kliëntebehoeftes aan te spreek word weerspieël in Capitec se gradering as die sterkste bankhandelsmerk in Suid-Afrika en die 3de sterkste bankhandelsmerk in die wêreld, volgens internasionale handelsnavorsingsgroep, Brand Finance, se 2020 Global 500 Banking Report.

Capitec bied kliënte 'n reeks produkte via digitale banktoegang, internetsieningsdienste, self-hulp terminale en die taknetwerk. Ons fokus op die lewering van persoonlike kliëntediens in kliënte-ervaring het ons aangedryf om te innover in die digitale banksake-velde. Ons stelsels is ontwerp om hoë transaksievolumes te prosesseer.

Ons moedig kliënte aan om digitaal te bank deur interaksie op die mees relevante kanale soos SMS, e-pos, oproepe, in-banktoepassing en sosiale media. Dit word moontlik gemaak deur gedereerde data-veroëns asook masjienleermodelle en word uitgevoer deur 'n geïntegreerde klientbetrekkingsstelsel om te verseker dat ons met die regte klient op die regte tyd die regte kanaal kontak maak.

Die fokus in die takke is op klientinteraksie en meer komplekse, spesifieke bankbehoefte. Ons het tans 6,7 miljoen kleinhandelkliënte wat ons digitale kanale (banktoepassing en USSD) gebruik, in vergelyking met 5,2 miljoen in 2019. Sommige kliënte verkies dit om takke te besoek en interaksies van aangesig tot aangesig met dienskonsultante te hê. Daar is 852 kleinhandel-takke regoor die land in gerieflike ligginge. Ongeveer 7,8 miljoen (2019: 6,6 miljoen) kleinhandelkliënte besoek ons kleinhandel-takke maandeliks.

Ons handhaaf 'n eenvoudige fooistruktuur. Ons bekostigbare fooi bied maksimum kliëntewaarde. In Maart 2019 het ons digitale transaksiefooi verlaag en ons ontrekingsfooi aangepas om ontrekings van minder as R1 000 meer bekostigbaar te maak. Die Global One maandelikse administrasiefooi, saam met digitale banksake en debietoorde, het nie op 1 Maart 2020 verhoog nie, as deel van ons strategie om volume-voordele aan ons kliënte deur te gee. Deur digitale- en self-diensbanksake het ons kliënte R474 miljoen gedurende die jaar bespaar terwyl migrasie meer kapasiteit in ons taknetwerk geskep het.

## Verander gedrag

**Transaksies**  
Digitale banksake het die wyse waarop mense hul geld bestuur, verander. Ons digitale strategie stel kliënte in staat om bankaktiwiteite op hul gemak op 'n afstandgebaseerde basis uit te voer. Ons kyk deurlopend na maniere om banksake minder kompleks te maak en het 'n nuwe toepassing ontwerp met ons kliënte se gerief in gedagte. Die nuwe toepassing maak voorsiening vir meer persoonlikheid en individuele aanpassing. Dit verbeter ons kliënte se vermoë om hul besteding op te hou en hul maandelikse uitgawes te bestuur. 'n Spinternuwe innoverende platform, wat ons toelaat om kliënte se behoeftes aan te spreek en te samewerking met ander FinTech maatskappye ondersteun, is geïmplementeer. Ons het ook 'n nuwe bankkaart bekendgestel wat ons kliënte in staat stel om kontaklose betalings te maak.

Totale kleinhandel netto transaksiefooi-inkomste het met 14% van R6,46 miljard tot R7,36 miljard gestyg. Die netto kleinhandel-fooi-inkomste van ons digitale kanale het met 12% van R7,22 miljard tot R8,09 miljoen toegeneem. 'n Verhoging in die volume van banktoepassingstransaksies van 69% tot 327 miljoen vir die 2020 finansiële jaar (2019: 193 miljoen) dui op 'n verandering in klientgedrag. Ten spyte van die feit dat digitale banksake 'n laer fooi as kontant- of takbankdiens verdien, is dit meer winsgewend en in die klient se beste belang. Toepassing-gebruikers het gegroei tot 3,3 miljoen (2019: 2,2 miljoen) en USSD-gebruikers tot 4,9 miljoen (2019: 4,1 miljoen).

Die risiko en koste geassosieer met kontantbenutting in Suid-Afrika is oormatig. Ons moedig ons kliënte aan om hul kaarte by verkooppunt-terminale te gebruik instede van kontant. Ons is 'n bydraer in die prysvlak van onmiddellike betalings en vra ons kliënte net R8 vir hierdie diens. Ons "Send cash" produk (deur die banktoepassing) laat kliënte toe om vinnig en gerieflik geld te stuur na mense wat dalk nie 'n bankrekening het nie. Ontvangers kan die kontant by geleëde kliëntelaars kollekteer.

## Besparing

Besparing is noodsaaklik en Capitec beloon kliënte deur rente te betaal op positiewe balanse vanaf die eerste sent. Gedurende die 2020 finansiële jaar het ons R4,7 miljard (2019: R3,9 miljard) in rente op lopende kleinhandelsparrekeninge, vaste deposito's en kredietkaartrekeninge aan ons kleinhandelkliënte betaal. Ons kleinhandelkliënte verdien tans tussen 3,5% en 4,25% rente per jaar op enige positiewe balans op hulle debiet- of kredietkaarte, terwyl hulle op vaste termyn besparings tot 9,00% per jaar kan verdien. Ten spyte van die swak ekonomiese klimaat het lopende kleinhandelsparrekeninge en vaste deposito's met 23% tot R87,5 miljard (2019: R71,4 miljard) toegeneem. Dit bevestig die aanhang van die Capitec handelsmerk en gesonde vlakke van klientegroei.

## Krediet

### 26% groei in kleinhandel-kredietverkope

Groei in ons leningsboek word ondersteun deur ons fokus op kliënte se inkomstestabiliteit, gedrag en bekostigbaarheid. Ons ondersteun doelgerigte uitleen, wat kliënte aanspoor om net krediet uit te neem vir die regte redes.

Innoverende tegnologie, soos gesofistikeerde data-analise en kunsmatige intelligensie laat ons toe om kliënte beter te verstaan en ons kliëntebaanings by hul behoeftes aan te pas. Verbeterde insig in die prysvlak se gedrag laat ons toe om laer rentekoersings te bied aan sekere kliëntegroepe en steeds binne ons winsgewendheidsmatrikse te bly. Gegewe die moeilike handelstoestande is bekostigbaarheidskriteria verskerp en het ons minimum drempels vir lewenskoste verhoog.

Ons bied verminderde rentekoerse aan op lenings wat onder die maksimum bedrag of korter as die maksimum termyn soos aangebied deur Capitec is, wat die koste van krediet vir ons kliënte verminder. Dit het gelei tot 'n verhoging van 30% (2019: 20%) in die waarde van 13-36 maand lenings in die jaar toegeken.

Gedurende die 2020 finansiële jaar het groei in die ongesekureerde uitleenmark in die hoër inkomste-segment plaasgevind. Capitec het hoër-inkomste-kliënte geleë en lenings van beter gehalte toegestaan. Dit was die drywer van 'n 19%-verhoging (2019: 2%-afname) in die waarde van 37-84 maand lenings in die jaar toegeken.

Kliënte kan tans kwalifiseer vir kredietlimiete van tot R250 000 op ons kredietkaart, met rentekoerse so laag soos prima. Hulle kan gratis kontantvrye betalings wêreldwyd uitvoer by Mastercard®-kaartmasjiene, aanreël aanlyn en vir telefoon- en posbestellings.

### 17%-groei in kleinhandel-leningsboek

Die kleinhandel-leningsboek het verhoog tot R65,4 miljard soos op 29 Februarie 2020 (2019: R55,9 miljard).

Die kleinhandel bruto kredietkaartboek het gegroei met 61% tot R5,8 miljard (2019: R3,6 miljard) en bestaan uit ongeveer 4,4% van die totale Suid-Afrikaanse kleinhandelkredietkaartmark. 'n Gemiddeld van 17 000 nuwe kredietkaarte is per maand uitgegee.

Op-datum termynlening- en kredietkaartbalanse maak 84,6% (2019: 85,2%) van die totale bruto kleinhandel-leningsboek uit. Bruto lenings en kredietkaarte wat met 3 maande of meer agterstallig is (insluitende skuldheriensing en oorgehandigde lenings) het gegroei tot R7,4 miljard in 2019. Lenings word afgeskryf wanneer daar geen besprekings verwagting van terugbetaling van meer as 5% van die bruto balans voor afskrywing is nie. Lenings bly nou langer op die boek as voor die huidige afskryfbeleid onder IFRS 9, en het 'n toename in fase 3-lenings veroorsaak. Voorsiening is gemaak vir hierdie lenings teen 85,0% (2019: 90,2%) gebaseer op historiese data en toekomstige inligting. Die voorsieningspersentasie is laer as in die vorige jaar omdat daar 'n groter proporsie skuldheriensingskliënte in die fase 3-leningsbalans ingesluit is. Ons verhaaf meer op skuldheriensingskliënte en daarom is die voorsieningspersentasie wat op skuldheriensingslenings-balanse toegepas word, laer.

### Kleinhandel netto kredietafskrywingskoste van R4,4 miljard

Die bruto kredietafskrywingskoste het met 14% verhoog van R4,9 miljard tot R5,6 miljard gedurende die finansiële jaar. Die bruto kredietafskrywingskoste as 'n persentasie van gemiddelde bruto lenings en voorskotte was 9,3% (2019: 9,5%). Dit weerspieël die behouding waarmee ons in staat is om kriteria vir kredietverlening aan te pas in veranderende omstandighede.

Ons is in staat om dit te doen weens 'n deeglike begrip van ons kliënte en die industrieë waarin hulle funksioneer. Ons begrip is ingelig deur sterk data-gedrewe analise, die gebruik van eksterne markinligting en die risiko-bewustheid van ons taknetwerk.

Dit is nou 24 maande sedert die implementering van die nuwe afskryfbeleid en lenings het uit wanbetaling, skuldheriensing en oorgehandigde kategorieë geskui na afgeskryf. Dit het slegte skulde afgeskryf verhoog teenoor die vorige jaar, toe die beleid net vir 12 maande in plek was. Slegte skulde afgeskryf het R5,1 miljard (2019: R1,3 miljard; 2018: R6,7 miljard) beloop. Terselfdertyd het die beweging in die kredietafskrywingvoorsiening toegeneem tot R0,5 miljard (2019: R3,6 miljard) soos wat die wanbetaling, skuldheriensing en oorgehandigde boeke gestabiliseer het. Verwys na die tabel hieronder.

Tesame met die verhoging in slegte skuld verhalings het die netto kredietafskrywingskoste met 2% afgeneem. Verhaalde slegte skulde het toegeneem van R467 miljoen in die vorige jaar tot R1,3 miljard. Die vorige jaarsyfer was net soos in die R906 miljoen in vergaete verhalings op balansstaat gehou soos op 1 Maart 2018. Hierdie verhalings het in die 2019 finansiële jaar gerealiseer en die bedrag op boek was verreken teen slegte skuld verhalings.

Die onderstaande tabel verteenwoordig die verandering in afskrywing, beweging in kredietafskrywing en slegte skulde verhaaf vir kleinhandelbankwese:

		2020	2019	2018
Slegte skulde afgeskryf <sup>(1)</sup>	R'm	5 106	1 268	6 663
Beweging in voorsiening vir kredietafskrywing <sup>(2)</sup>	R'm	517	3 649	(103)
Bruto kredietafskrywingskoste <sup>(2)</sup>	R'm	5 623	4 917	6 560
Slegte skulde verhaaf <sup>(3)</sup>	R'm	(1 263)	(467)	(1 280)
Verhalings	R'm	(1 263)	(1 373)	(1 280)
Verwaete verhalings gerealiseer	R'm	–	906	–
<b>Netto kredietafskrywingskoste<sup>(2)</sup></b>	R'm	<b>4 360</b>	<b>4 450</b>	<b>5 280</b>

<sup>(1)</sup> As gevolg van die oorgang na IFRS 9, moet die slegte skulde afgeskryf en die beweging in kredietafskrywing lyn saam oorweg word.

<sup>(2)</sup> Volgens IFRS 9, word die kredietafskrywingskoste op 'n netto grondslag erken vir alle lenings geklassifiseer as fase 3, met 'n R1 526 miljoen vermindering van rente en kredietafskrywingskoste vir die jaar (Februarie 2019: R1 073 miljoen).

<sup>(3)</sup> Slegte skulde verhaaf sluit R67 miljoen (2019: R61 miljoen) in verhalings op lenings afgeskryf sedert 1 Maart 2018 kragtens die afskrywingbeleid wat by die oorgang na IFRS 9 aanvaar is.

In totaal het die netto kredietafskrywingskoste tot gemiddelde bruto lenings en voorskotte (kredietverliesverhouding) afgeneem tot 7,2% (2019: 8,6%). Dit is 'n aanduiding van die verbeterde kwaliteit van die leningsboek en weerspieël die sukses van voortdurende aanpassings in die kriteria vir kredietverlening.

Hoewel dit 'n nie-aanpassende na-balanstaat gebeurtenis was, was die verwagte impak van die COVID-19 pandemie, gebaseer op informasie beskikbaar op 29 Februarie 2020, oorwegend spanning op die leningsboek en die model vir ekonomiese waardering in plaas. Gebaseer op die beskikbare inligting het ons vasgestel dat die groep voldoende voorsiening het.

Die voortdurende migrasie van ons boek na die verantwoordelike gebruik van krediet deur ons kliënte verseker dat ons goed geïmplementeer is vir die toekoms.

## Diversifikasie

Die Capitec begragnisprodukt was in Mei 2018 geloods. Die produk is verspersoonlik volgens ons kliënte se behoeftes. Ons kliënte kies 'n premie wat hul begroting pas, wat hulle in beheer van hierdie belangrike besluit plaas. Wanneer ons kliënte gebruik maak van ons banktoepassing om begragnisdekking te koop, is hulle premies laer.

Gedurende hierdie periode, die eerste volle finansiële jaar vandat die produk geloods is, was meer as 1,1 miljoen begragnispolise uitgereik. Sedert die plan se ontstaan was meer as 85% van die meer as 1,6 miljoen begragnispolise uitgereik in takke.

Van die totale hoeveelheid begragnisplanpolise sedert ontstaan uitgereik, is 58% aktief. Dit is in lyn met ons verwagtinge en marknieginge. Die eise-ervaring is laer as verwag as gevolg van die leningsboek wat steeds groei.

## Nuwe geleenthede

### Verkryging van Mercantile Bank

Ons het 'n nuwe geleentheid om 'n digitaal-geleide besigheidsbankoplossing aan te bied vir klein tot medium ondernemings en entrepreneurs. Die besigheidsbankoplossing sal gebaseer wees op dieselfde grondbeginsels wat gelei het tot ons sukses in die kleinhandelbanksektor.

Op 7 November 2019 het Capitec Mercantile verkry. Mercantile bied 'n omvattende reeks produkte wat voorsiening maak vir die bankbehoefte van besigiede en entrepreneurs. Mercantile se besigheidsmodel is gebaseer op persoonlike kliëntediens en kliënte-ervaring, wat 'n ideale besigheidsbank pasmaat vir Capitec is.

Die twee banke word tans onafhanklik van mekaar bedryf, met kleinhandelbank-kliënte wat in Capitec-takke bedien word en besigheidsbank-kliënte in Mercantile se 12 besigheidsentrums.

Mercantile het 68 000 kliënte en 561 werknemers. Vir die 4 maande wat Mercantile 'n voiliaal van Capitec Bank was, was totale uitleen- en beleggingsinkomste R479 miljoen met 'n netto wins van R3 miljoen. Na die verkryging het Mercantile Capitec se konserwatiewe benadering tot die voorsiening van kredietverlies aangeneem, wat gelei het tot 'n netto kredietafskrywingskoste van R114 miljoen vir die 4 maande. In Februarie 2020 was langtermyn befondsing vir die bedrag van R874 miljoen verefen wat gelei het tot eenmalige vroeë verefeningskoste van R26,4 miljoen voor belasting.

Aan die einde van Februarie 2020 het die Mercantile bruto leningsboek R10,3 miljard beloop, met 'n kredietverliesvoorsiening van R315 miljoen. Die netto kredietafskrywingskoste op gemiddelde bruto lenings en voorskotte, nadat alle sekuriteite in ag geneem is, was 1,1% op jaareinde.

Deposito's op jaareinde het R12,2 miljard beloop en bestaan uit R7,4 miljard in lopende spaarrekeninge, R3,8 miljard in vaste besparings, en R884 miljoen in buitelandse valuta-deposito's.

Ons glo dat die verkryging van Mercantile opwindende geleenthede vir Capitec- en Mercantile-werknemers skep. Die behoeftes aan bekwaame mense sal aansienlik toeneem namate ons opskaal om die gewenste groei te bereik.

Hoewel dit 'n nie-aanpassende na-balanstaat gebeurtenis was, was die verwagte impak van die COVID-19 pandemie, gebaseer op informasie beskikbaar op 29 Februarie 2020, oorwegend spanning op die leningsboek en die voorsienings model te plaas. Gebaseer op die beskikbare inligting het ons vasgestel dat Mercantile voldoende voorsiening het.

## Belegging vir die toekoms

Kleinhandelbedryfsbesteding het in die huidige jaar met 12% gestyg van R7,5 miljard tot R8,4 miljard. Die kleinhandel koste-tot-inkomste-verhouding is 40%. Bedryfsuitgawes het toegeneem, grootliks as gevolg van 'n toename in die hoeveelheid werknemers in die digitale en kredietplan, asook inligtingstechnologie-kostes om die bank van die toekoms te bou.

Totop datum is ongeveer R200 miljoen spaandeer aan die implementering van 'n SAP algemene grootboek-, menshulpbronnen- en verkrygingstelsel. Die kostes is ingesluit in bedryfsbesteding sowel as kapitaalbesteding.

Kleinhandelkapitaalbesteding het gestyg tot R1,4 miljard (2019: R1,1 miljard). Die toename is grootliks toeskryfbaar aan die bou van ons nuwe hoofkantoor-kampus. Die totale koste van die nuwe hoofkantoor, wat gedurende die 2021 finansiële jaar voltooi gaan word, sal ongeveer R900 miljoen beloop. Die nuwe hoofkantoor sal vlakke van interaksie en samewerking tussen sake-eenhede bevorder. Ons gaan almal vir die eerste keer in een gebou gehuisves wees.

## Kredietgraderings

S&P Global Ratings het Capitec se graderings op 18 Desember 2019 bevestig met 'n negatiewe uitkyk. Ons het 'n internasionale langtermyngradering van BB en 'n internasionale korttermyngradering van B. Die Suid-Afrikaanse langtermyngradering is 2aAA en die korttermyngradering is 2aA-1+. Ons internasionale langtermyngradering is dieselfde as die soewerene gradering, asook dié van ander groot Suid-Afrikaanse banke.

Die onlangse afgradering van teenparty-kredietwaardes sal veroorsaak dat risikogewigte batevlakke styg. Dit sal in die toekoms bestuur word deur 'n groter proporsie van die beleggingsportefeulje aan soewerene bates, wat 'n nul-risiko gradering het, toe te ken. Daar sal gevolglik 'n klein afname in opbrengs verdien op hierdie portefeulje wees.

## Kapitaal en likiditeit

Ons bly goed gekapitaliseer met 'n kapitaaltoereikendheidsverhouding van 30,5% vir die groep. Die verkryging van Mercantile het 'n beduidende impak op ons kapitaaltoereikendheidsverhouding, aangesien ons kwalifiserende kapitaal gemeet word aan die gekombineerde risikogewigte bates van Capitec en Mercantile. Die impak van die insluiting van Mercantile se risikogewigte bates het gelei tot 'n afname van 5,5% in die groep se kapitaaltoereikendheidsverhouding. R12,3 miljard van die totale groep risikogewigte bates word toegeskryf aan Mercantile.

Internasionale Finansiële Verslagdoeningsstandaard (IFRS) 16, wat verband hou met huurkontrakte, was op 1 Maart 2019 aangeneem en het die kapitaaltoereikendheidsverhouding met 1,2% verlaag. IFRS 16 bring bedryfs huurkontrakte op die balansstaat as reg- van-gebruiks bates met ooreenstemmende huurkontrakanspreklikehede.

Ons voldoen gemaklik aan die Basel 3 likiditeitsdekkingsverhouding sowel as die netto stabiele befondsingsverhouding. Ons likiditeitsdekkingsverhouding is 1 696% en netto stabiele befondsingsverhouding is 195,6% as gevolg van ons konserwatiewe likiditeitsstrategie. Op 29 Februarie 2020 is die Basel 3-vereistes 100% vir beide verhoudings.

Die groep voldoen, in alle wesenlike opsigte, met die King IV™ vereistes. Basel-opeenbaarmakings, in terme van Regulasie 43 van die Bankwet, Wet 94 van 1990, is op die Capitec-webtuiste beskikbaar.

## Belasting

Netto verkerings- en begragnisinkomste word vanaf selstrukture ontvang en opgeteken as 'n dividend. Hierdie inkomste word verklaar na die belastingheffing. Soos netto inkomste toeneem, groei die impak hiervan op die effektiewe belastingkoers. Vir die jaar geëindig 29 Februarie 2020 het belasting in die selstrukture die inkomstebelastingheffing vir kleinhandel-bankwese met R402 miljoen laat afneem (2019: R237 miljoen). Gevolglik het die effektiewe belastingkoers tot 22,4% (2019: 25,2%) verlaag. Tesame met die belasting betaal in die selstrukture, netto van toelae vir leerlingskappe, is die bank se effektiewe belastingkoers 27,4% (2019: 28,5%).

## Vooruitsigte

Ons sal voortgaan om meer gediversifiseerde, verantwoordelike kredietprodukte wat op die doel van die lening fokus, aan te bied. 'n Toegangsfasiliteit wat draakrediet van tot en met R250 000, met rentekoerse gekoppel aan prima aan kliënte bied, sal vroeg in die 2021 finansiële jaar geloods word. Die fasiliteit kan verhoog deur die banktoepassing en kliënte kan betalingsvoorwaardes kies wat vir hulle werk. Kliënte sal net die maandelikse administrasiefooi en rente betaal in maande wat hulle die fasiliteit gebruik. Hierdie produk bied die raamwerk om in die toekoms pasgemaakte oplossings te ontwikkel om aan ander kliëntebehoeftes, soos befondsing vir opvoeding of huisverbetering, te voldoen.

Ons het 'n geleentheid om die besigheidsbankmark te ontwig en die manier wat besigiede in Suid-Afrika bank te verbeter. Ons sal voortgaan om gebruik te maak van tegnologie om ons kliënte beter te verstaan en ons krediet kwaliteit en kliënte-ervaring te verbeter.

Die COVID-19 pandemie gaan 'n massiewe impak op die Suid-Afrikaanse ekonomie hê. Die erns van die impak op die ekonomie sal afhang van die duur van die nasionale grensdeltyperk. Ons werk saam met die Suid-Afrikaanse Reserwebank en ander belanghebbendes in 'n poging om die finansiële impak op ons kliënte en werknemers te beperk.

## Verandering in direksie en uitvoerende bestuur

Op 6 Maart 2020 het die direksie, Emma Mashilwane as onafhanklike nie-uitvoerende direkteur aangestel. Emma bring 'n magdom van outid-, risiko-, en ander bestuurskennis saam met haar. Ons sien uit na haar bydrae en verwelkom haar tot die direksie.

Leon Venter en Andre Olivier het afgetree effektief 31 Maart 2020 en 31 Mei 2020, onderskeidelik. Albei was deel van die uitvoerende bestuurspan toe die kleinhandelbank in 2000 geloods is. Ons bedank hulle vir hulle bydrae in die bou van die bank tot waar dit vandag staan.

## Dividend

Capitec se gewone dividendbeleid is om 40% van die wesensverdienste uit te betaal. Aangesien Capitec se kapitaalbasis en likiditeitsverhoudings sterk bly, was dit die direksie se bedoeling om die finale dividende hierdie jaar te verklaar. Die Suid-Afrikaanse Reserwebank het op 6 April 2020 Leidraadsnota 4/2020 gepubliseer waarin die verwagting uitgespreek word dat banke versigtig sal optree om kapitaal te bewaar en op finansiële en ekonomiese stabiliteit te fokus weens die afwesigheid van toepaslike feitlike inligting om die volle impak van die COVID-19-pandemie op die Suid-Afrikaanse ekonomie te bepaal. Daar is 'n duidelike verwagting wat in die Leidraadsnota opgemerk word dat banke voorlopig nie gewone dividende moet verklaar nie. Die direksie het dus die leiding van die Reserwebank sowel as die verwagting van gewone aandeelhouers oor die dividendverklaring oorweeg. Na uitgebreide beraadslaging het die direksie besluit om die leiding van die Reserwebank te ondersteun en besluit teen die verklaring van die finale gewone dividend.

## Algemene jaarvergadering

Die kennisgewing van die algemene jaarvergadering van aandeelhouers watgeskeduleer is om gehou te word op 29 Mei 2020, sal op die Capitec webwerf beskikbaar wees by https://www.capitecbank.co.za/investor-relations/saaholder-centre. In die mate waarin die vergadering gehê en al via elektroniese media gehou moet word, sal aandeelhouers hieroor in kennis gestel word by wyse van 'n kennisgewing op SENS in die week van 18 tot 22 Mei 2020.

Die hoof finansiële beampte se verslag sal beskikbaar wees in die geïntegreerde jaarsverslag by https://www.capitecbank.co.za.

## Namens die direksie

Santie Botha

Santie Botha  
Voorsitter

Stellenbosch  
14 April 2020

Hierdie verkorte aankondiging is die verantwoordelikeheid van die direkteure. Dit is slegs 'n uittreksel en opsomming van die volledige geoutdeerde inligting wat op SENS verskyn, asook die Capitec Bank webwerf, maar hierdie aankondiging is nie goeduit en bevat nie die volledige besonderhede nie. Beleggingsbesluite moet gebaseer word op 'n oorsig van die volledige SENS-aankondiging. Elektroniese afskrifte van die volledige aankondiging kan teen geen koste aangevra en verkry word by die maatskappy by InvestorRelations@capitecbank.co.za sowel as by PSG Capital.

**Oordragrekening:** Computershare Investor Services Proprietary Limited (Registration number: 2004/003647/07) Rosebank Towers, 15 Biermann Avenue, Rosebank, Johannesburg 2196; Private Bag 9X000, Sandown, 2131  
**Borg:** PSG Capital Proprietary Limited (Registration number: 2006/015817/07) **Direkteur:** SL Botha (Chairman), GM Fourie (CEO), AP du Plessis (CFO), MS du P'le Roux, K Makwane, TE Mashilwane, NS Mashyha (CRO), JD McKenzie, DP Meintjes, PJ Mouton, CA Otto, JP Verster.



## Sleutelaanwysers van prestasie

		2020	2019	Verandering % 2020/2019		
<b>Winsgewendheid</b>						
Rente-inkomste op lenings <sup>(1)</sup>	R'm	13 552	13 196	12 723	7	4