# Divulgação de Resultados

## 4º trimestre de 2012

# Disclaimer

*Esta apresentação pode conter referências e declarações que representem expectativas de resultados, planos de crescimento e estratégias futuras do BI&P.*

*Essas referências e declarações estão baseadas em suposições e análises do Banco e refletem o que os administradores acreditam, de acordo com sua experiência, com o ambiente econômico e nas condições de mercado previsíveis. Estando muitos destes fatores fora do controle do Banco, podem haver diferenças significativas entre os resultados reais e as expectativas e declarações aqui eventualmente antecipadas.*

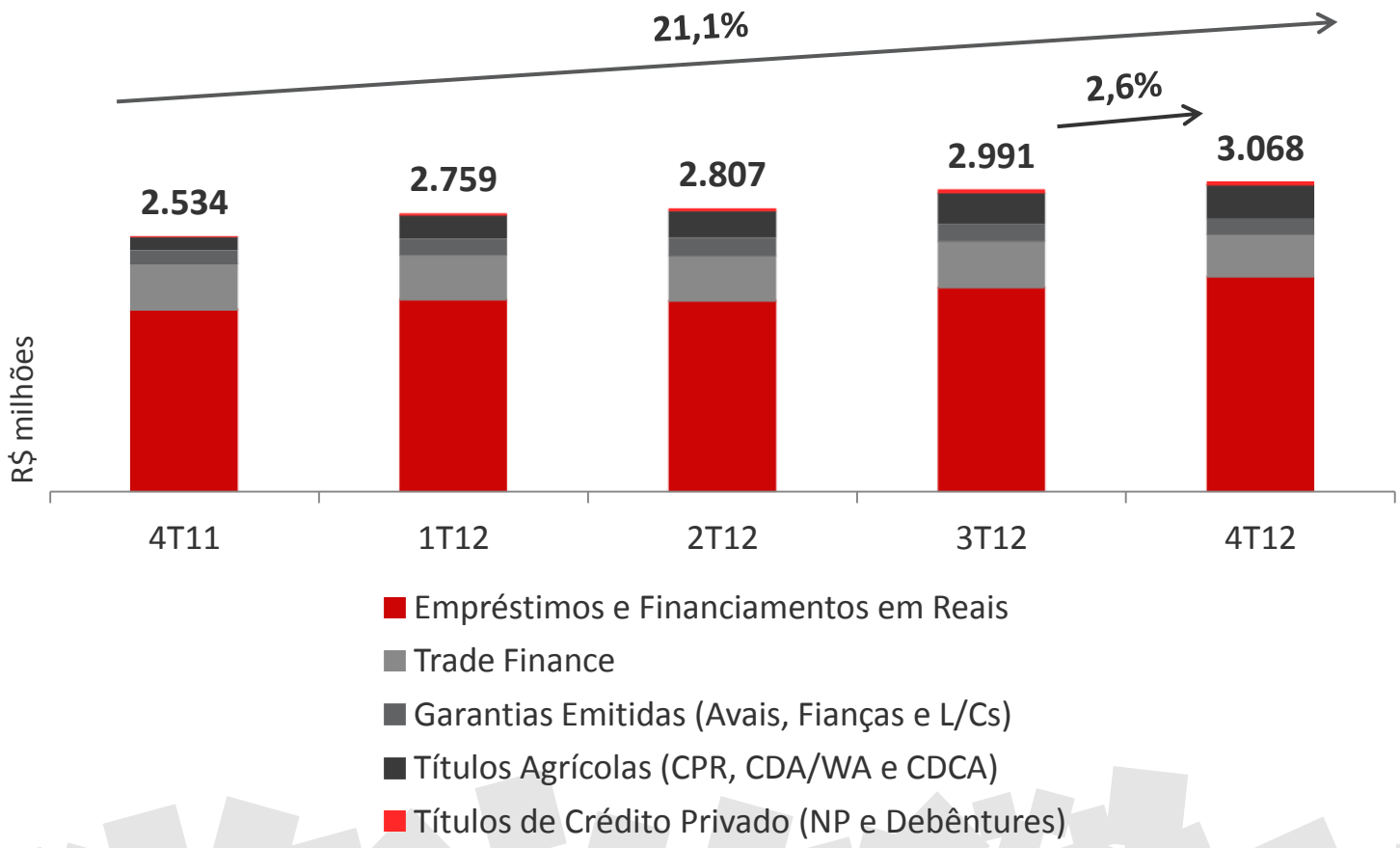
*Esses riscos e incertezas incluem, mas não estão limitados a: nossa habilidade de perceber a dimensão dos aspectos econômicos brasileiros e globais, desenvolvimento bancário, condições de mercado financeiro, aspectos competitivos, governamentais e tecnológicos que possam afetar tanto as operações do BI&P quanto o mercado e seus produtos. Portanto, recomendamos ler os documentos e demonstrações financeiras disponibilizados através da CVM e de nosso site de Relações com Investidores (www.bip.b.br/ri) e efetuar sua cuidadosa* avaliação.

# Destaques

- ✓ **Carteira de Crédito Expandida** atinge R$3,1 bilhões (+2,6% no 4T12 e +21,0% em 12 meses), com originação de R$728 milhões em novas operações no trimestre (11% acima do valor originado no 4T11).
- ✓ Segmento ***Corporate* atinge 59,3%** da Carteira de Crédito Expandida. Mantivemos a tática de originar ativos de qualidade superior com prazos menores, para, em 2013, em um cenário macro mais favorável, retomarmos a geração de ativos com maiores *spreads*.
- ✓ Contínua evolução na **qualidade da Carteira de Crédito**: créditos classificados entre AA e B elevados a 79,1% da Carteira de Crédito Expandida ao final de 2012, ante 69,9% ao final de 2011; 99,2% dos créditos desembolsados no trimestre classificados entre os *ratings* AA e B.
- ✓ Significativa redução do percentual **de operações vencidas há +60 dias,** que ao final de 2012 foi de 1,5% (-1,5 p.p. no trimestre e 3,5 p.p. no ano).
- ✓ **Receitas de Prestação de Serviços** somam R$26,4 milhões em 2012, +32,3% no ano.
- ✓ **Lucro Líquido** foi de R$3,6 milhões no trimestre (+15,8%) e R$14,2 milhões no ano.
- ✓ Realização da parceria com a Lifegrain Holding de Participações Ltda, empresa do grupo **Ceagro Agrícola Ltda**, através da criação da *joint venture* C&BI Agro Partners. Em fevereiro de 2013, assinatura de Promessa de Compra e Venda da **Voga Empreendimentos e Participações Ltda**.

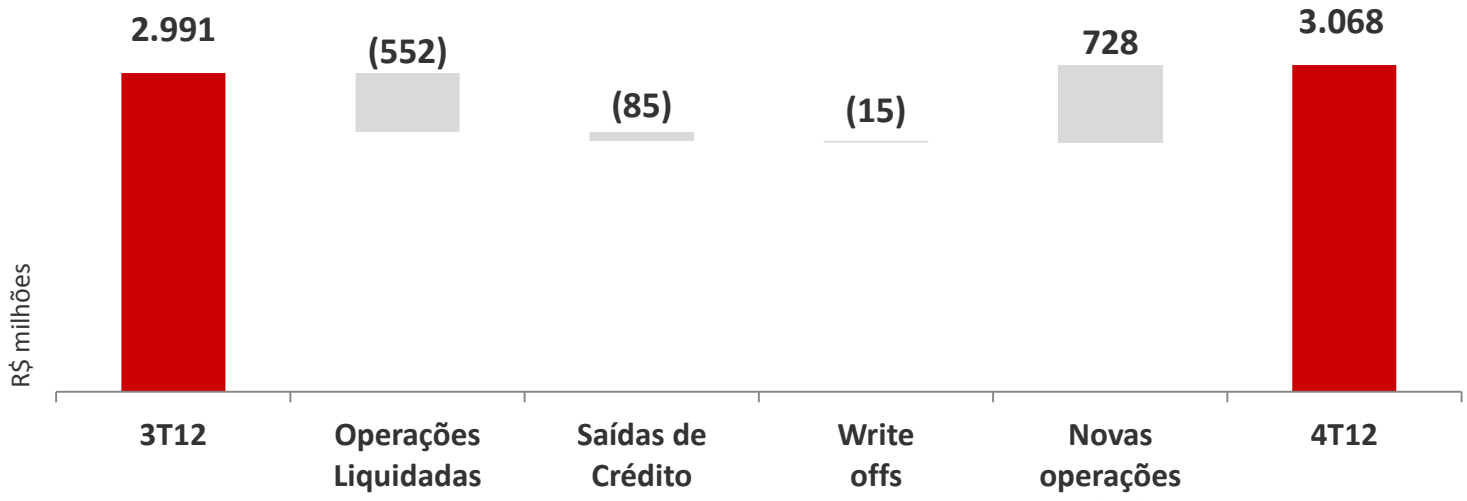
# Carteira de Crédito Expandida

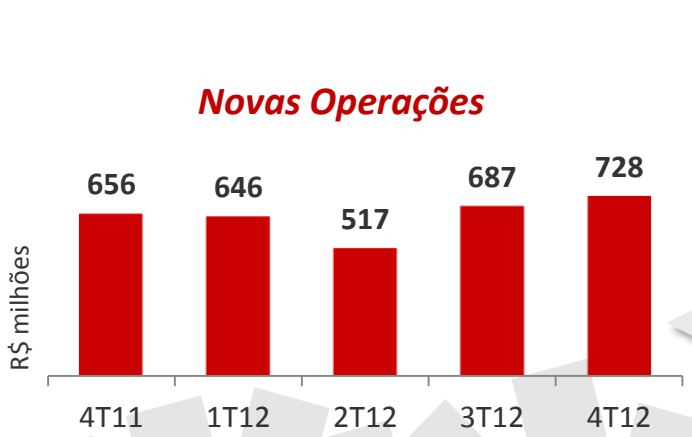
Crescimento ainda direcionado para ativos de prazo mais curto, dado o ambiente macroeconômico...



# Evolução da Carteira de Crédito Expandida

...mantendo o foco em ativos de maior qualidade...

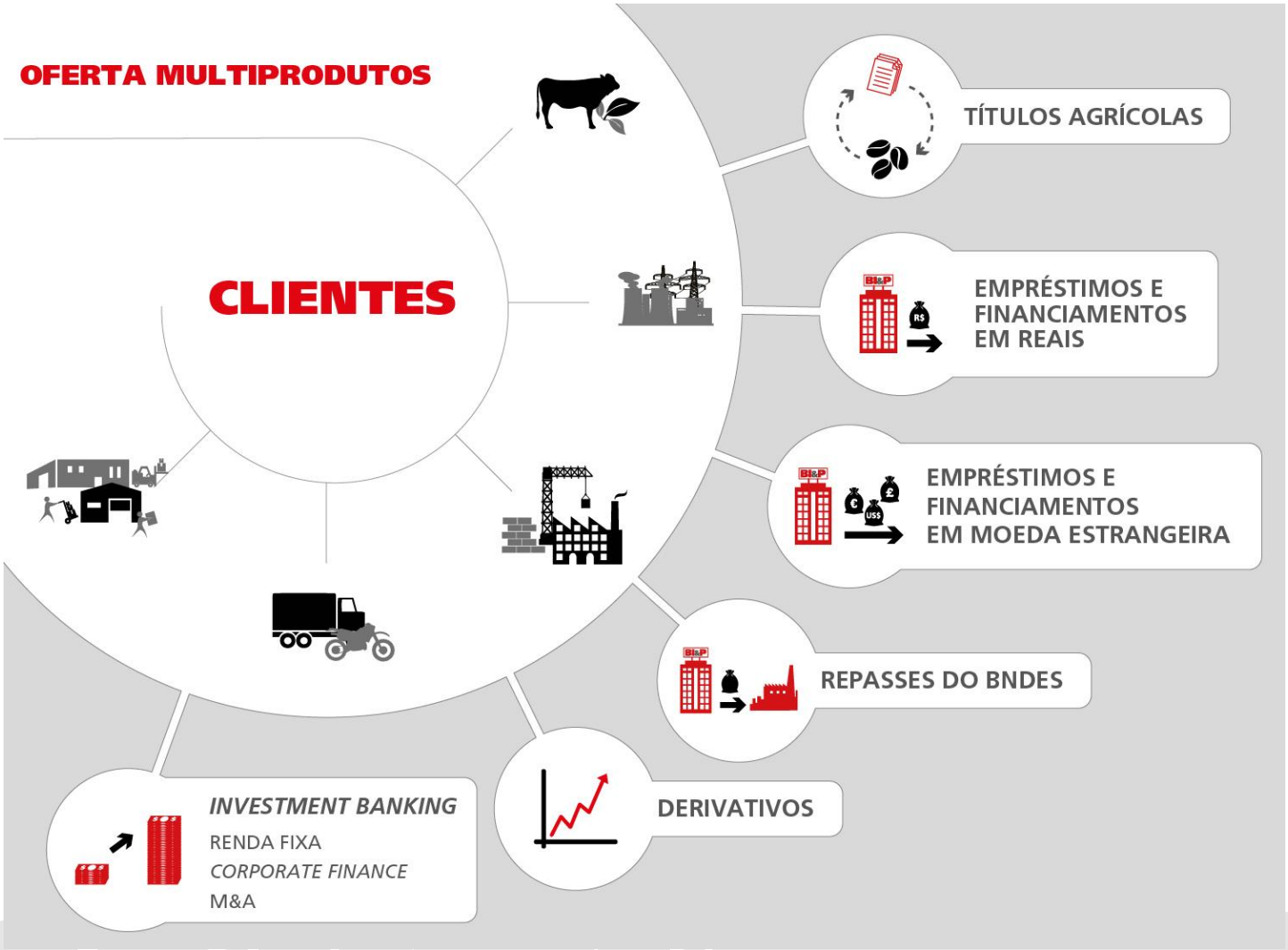



*99,2% das novas operações no 4T12 estão classificadas entre AA e B.*

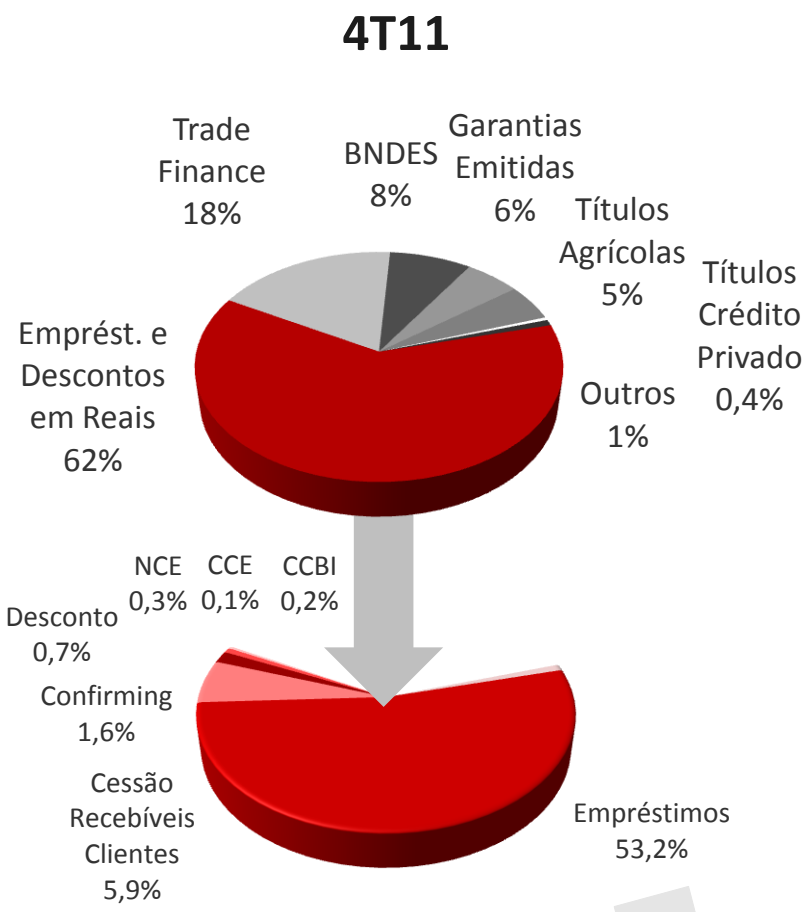
# Oferta Multiprodutos

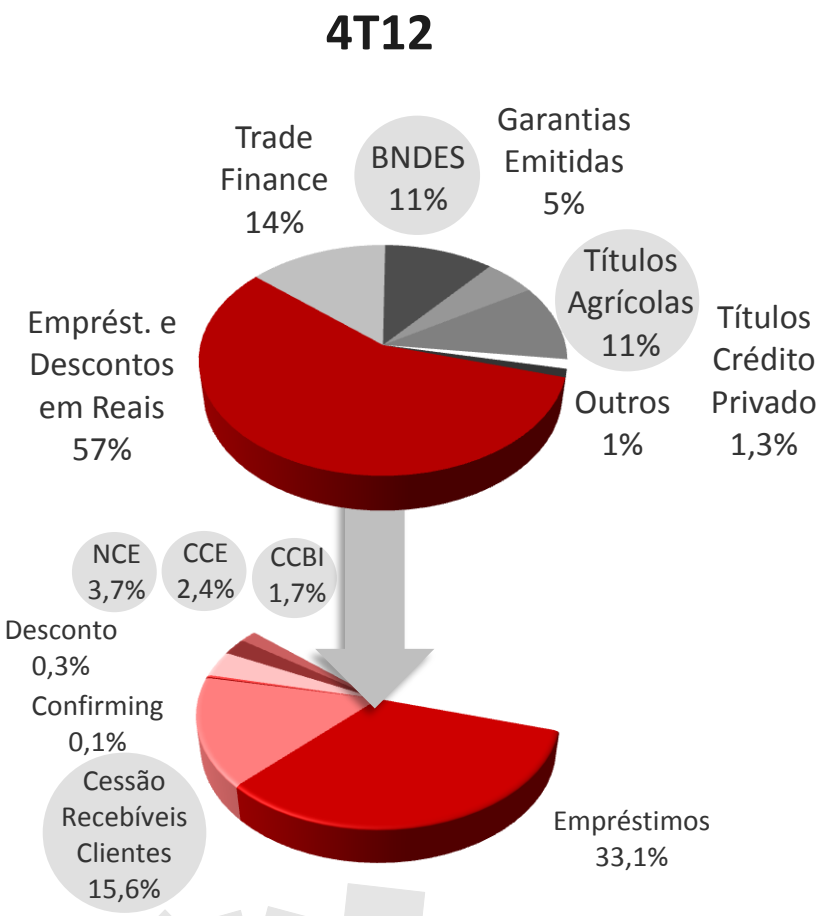
...utilizando nosso portfólio de +50 produtos...



# Carteira de Crédito Expandida

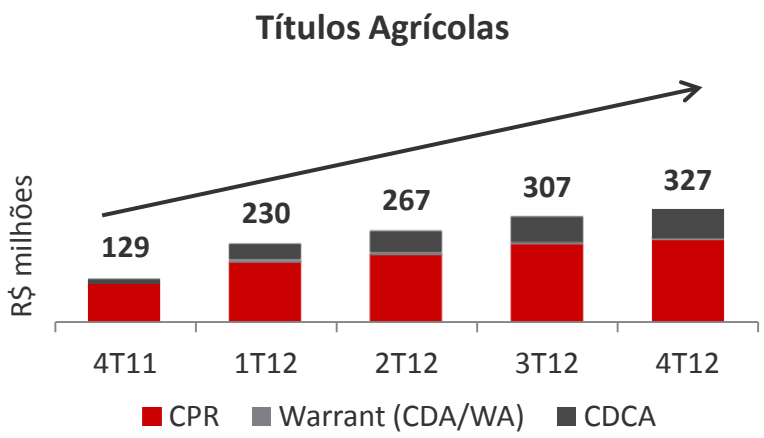
...e ampliando a participação dos novos produtos na carteira...

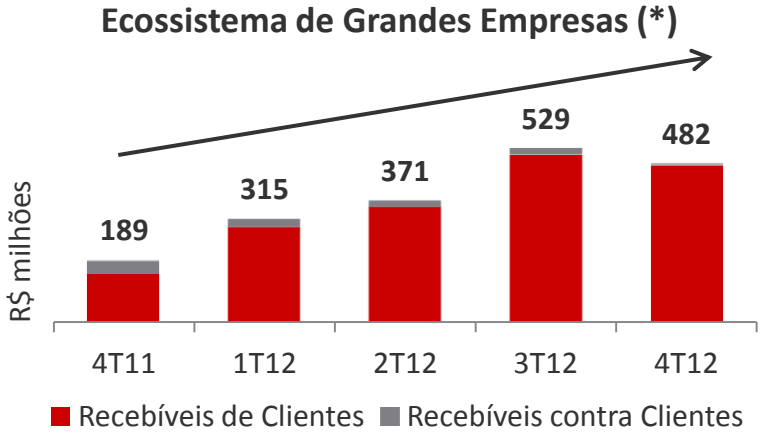


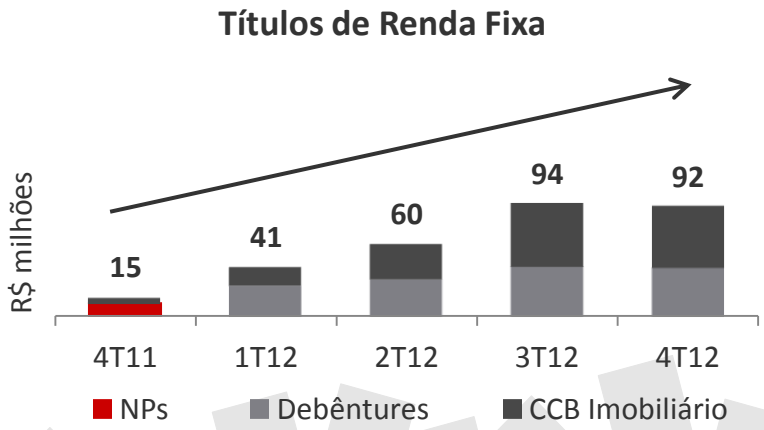



# Desenvolvimento de *Franchise Value*

...em nichos de especialização...



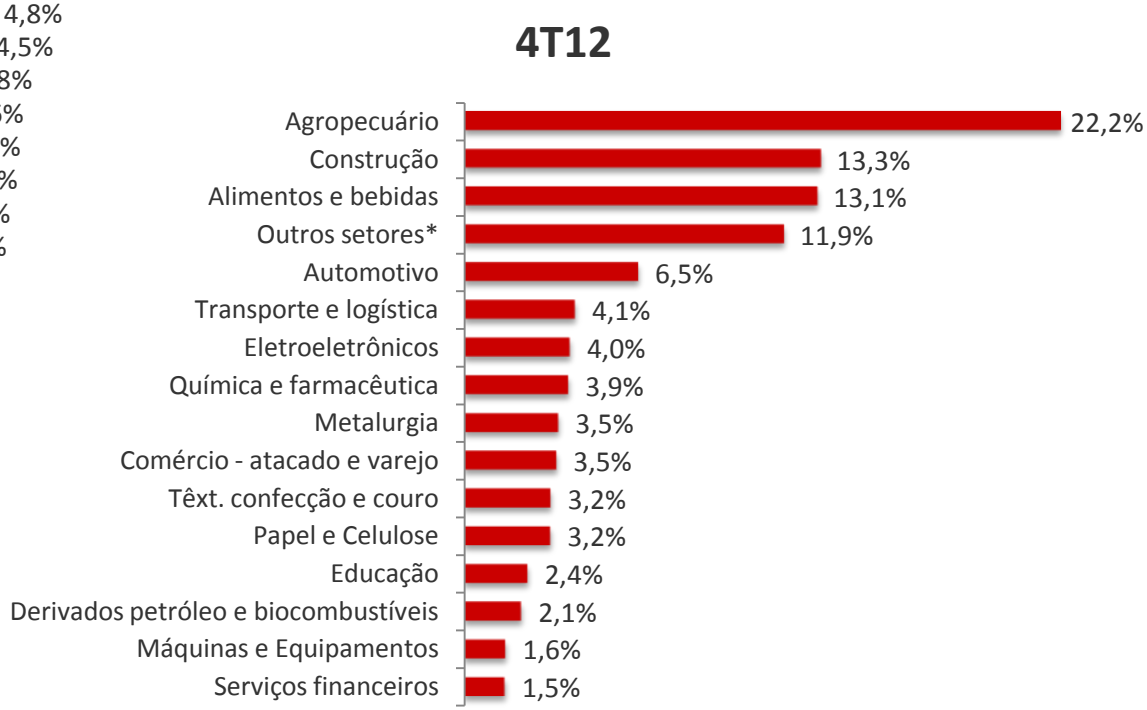

***O desenvolvimento de expertise em certos nichos e a criação de estruturas que gerem diferenciais competitivos permitem o aumento de rentabilidade através de receitas de 'fees'.***

(*) Operações de aquisição e cessão de recebíveis originados por nossos clientes e Operações com recebíveis de fornecedores sacados contra nossos clientes (*Confirming*).

# Carteira de Crédito

...com exposição mais relevante no Agronegócio...



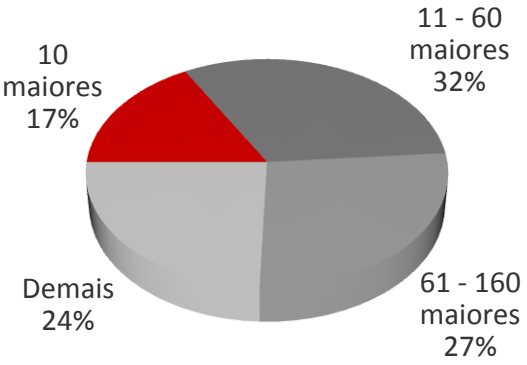

* Outros setores com participação individual inferior a 1,5%.

# Carteira de Crédito

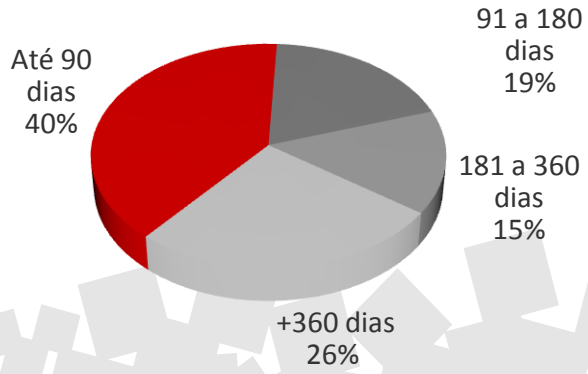
...reduzindo a concentração por cliente e mantendo a característica de curto prazo.

## 4T11

### Concentração por Cliente

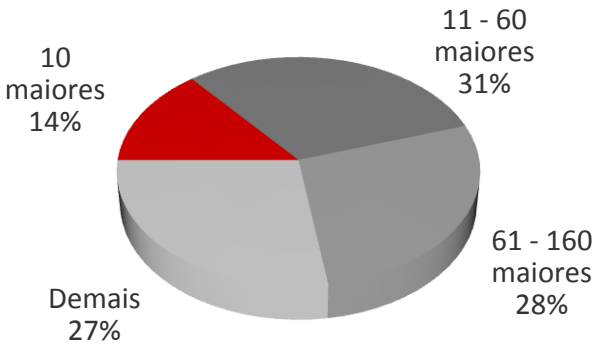



### Vencimentos

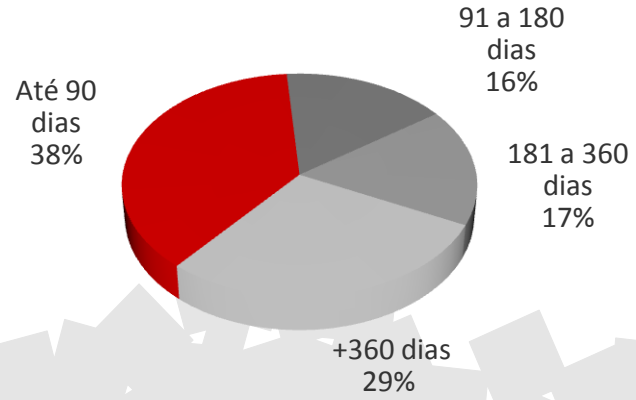



## 4T12

### Concentração por Cliente

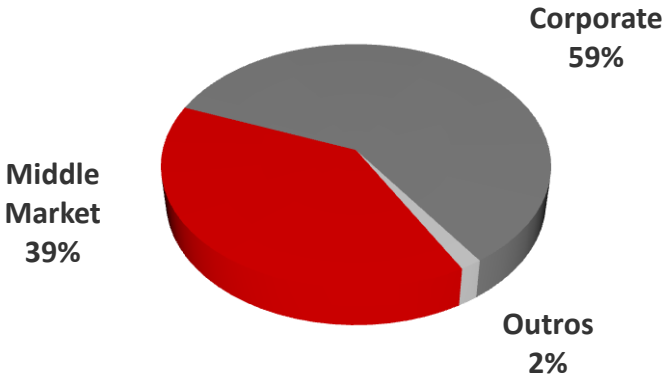



### Vencimentos



# Segmentação de Clientes

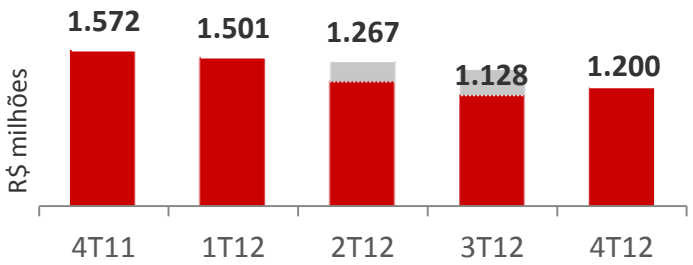
## *Corporate* aumenta sua participação na carteira




- ✓ Decisão tática de focar em operações de curto prazo com alta qualidade de crédito no 2º semestre e, com a melhora do cenário em 2013, promover a realocação do portfólio em operações com *spreads* maiores;
- ✓ Exposição média por cliente:
  - Corporate = R$5,2 milhões
  - Middle Market = R$2,4 milhões

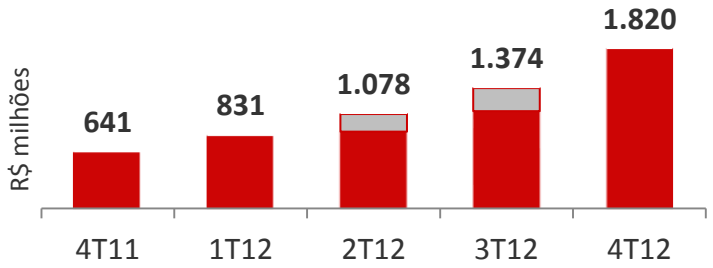
### Middle Market

*Faturamento anual entre R$40mm e R$400mm*




### Corporate

*Faturamento anual entre R$400 mm e R$2 bi*



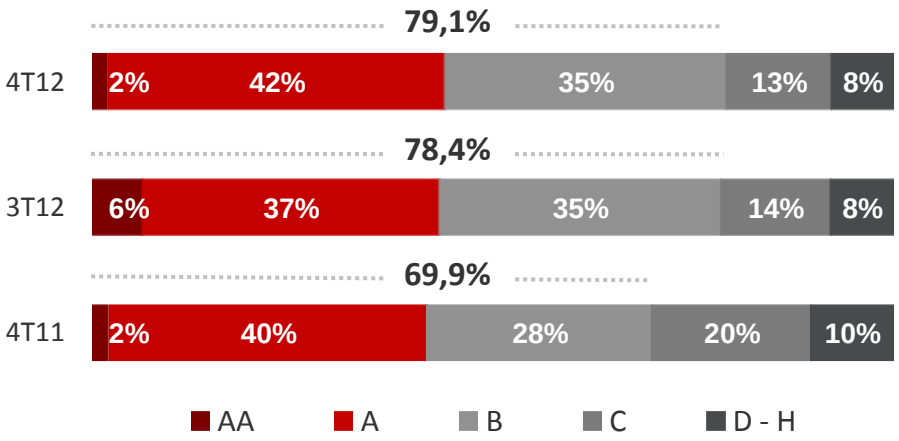

Migração de carteira *Middle* para *Corporate* para ajuste de segmentação de porte (~R$200mm em jun/12 e ~R$260mm em set/12)

*Nota: Além das operações Middle Market e Corporate acima, compõem a carteira de crédito também Outros Créditos de R$43,0mm no 4T12 (CDC Veículos, Empréstimos e Financiamentos Adquiridos, e Financiamento de BNDU ). Fazem parte ainda da carteira de crédito expandida os Títulos Agrícolas, os Títulos de Crédito Privado e as Garantias emitidas*

# Qualidade da Carteira de Crédito

## 99,2% dos créditos concedidos no trimestre classificados entre AA e B

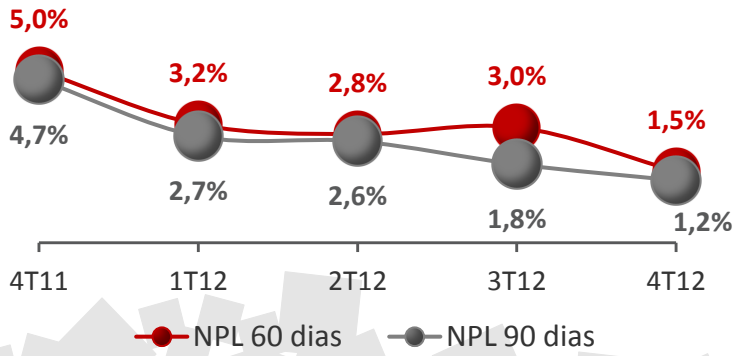
**Classificação de Risco**




- ✓ Créditos classificados entre D e H equivalem a R$203,2 milhões ao final de 2012, dos quais:
  - R$163,5 milhões (80% do total da Carteira de Crédito entre D e H) em curso normal de pagamento, e
  - Apenas R$39,6 milhões com atrasos +60 dias.

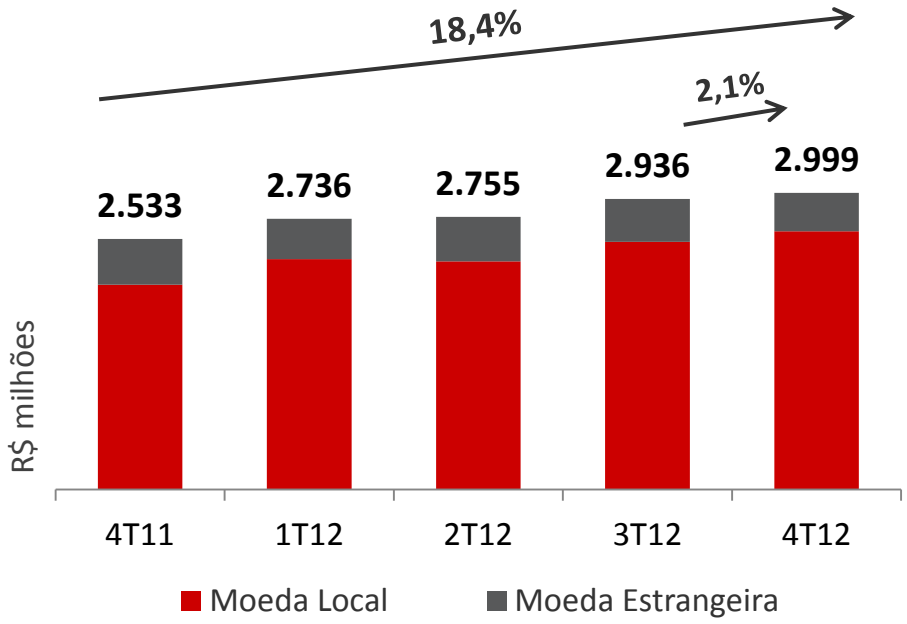
- ✓ As operações em atraso +60 dias derivam de:
  - clientes adquiridos até março/2011, 1,2%;
  - clientes adquiridos a partir de abril/2011, 0,3%.
- ✓ Índices de NPL com expressiva melhora devido a estratégia adotada em 2011 de crescer a carteira de crédito com operações de melhor qualidade

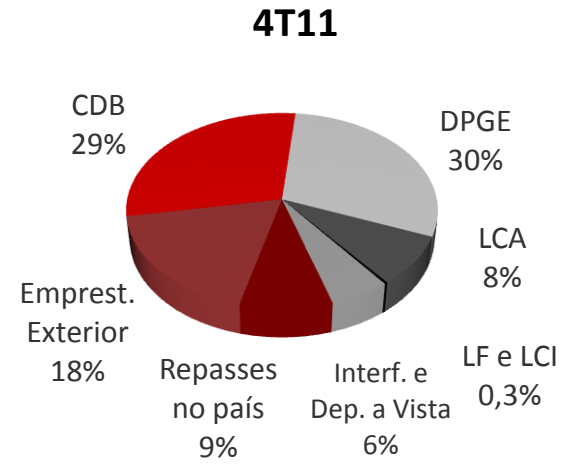
**NPL / Carteira de Crédito**

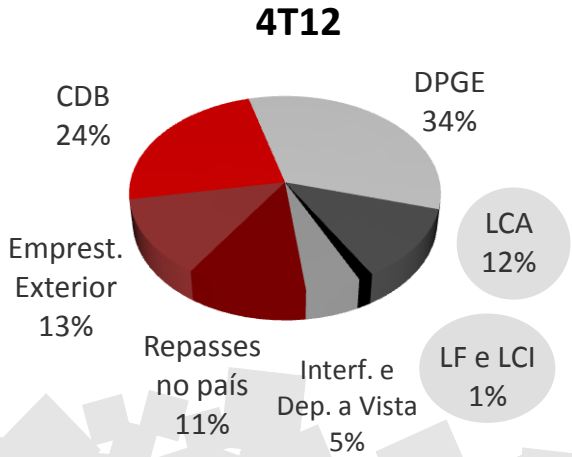


# Captação

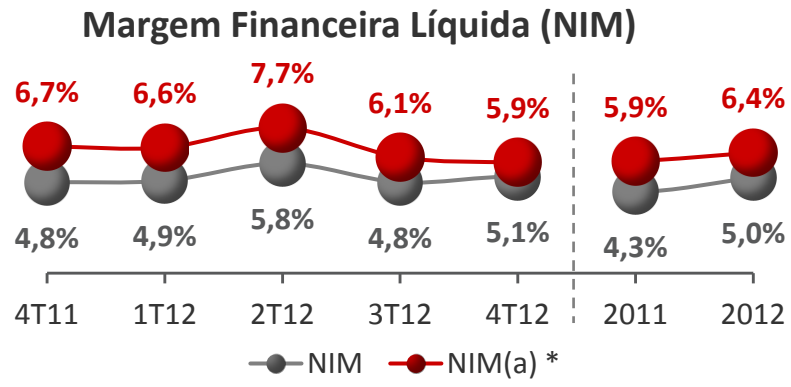
*Mix* de produtos colabora com a redução de custo

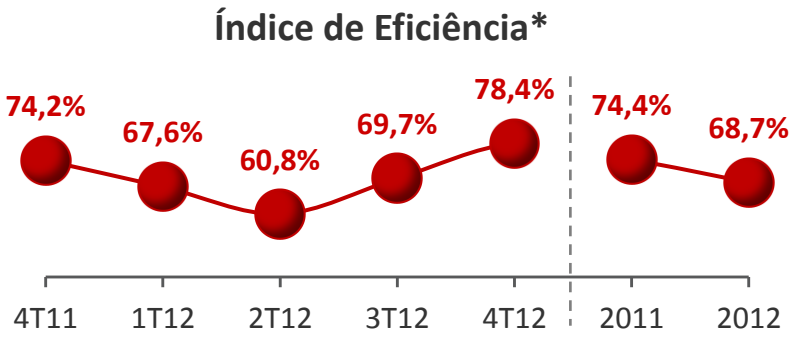


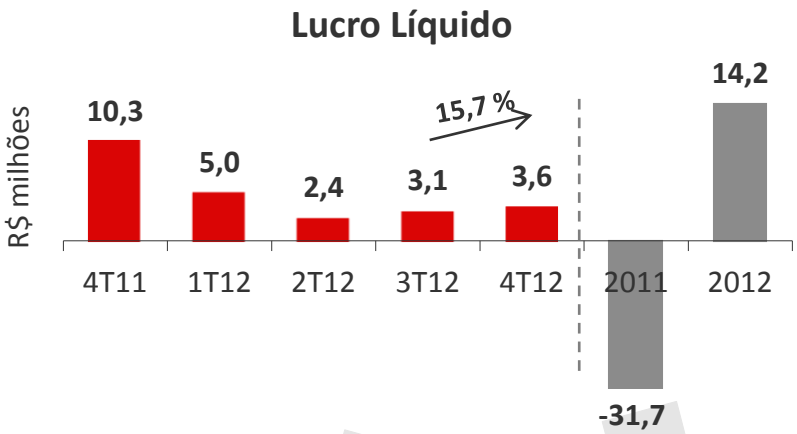



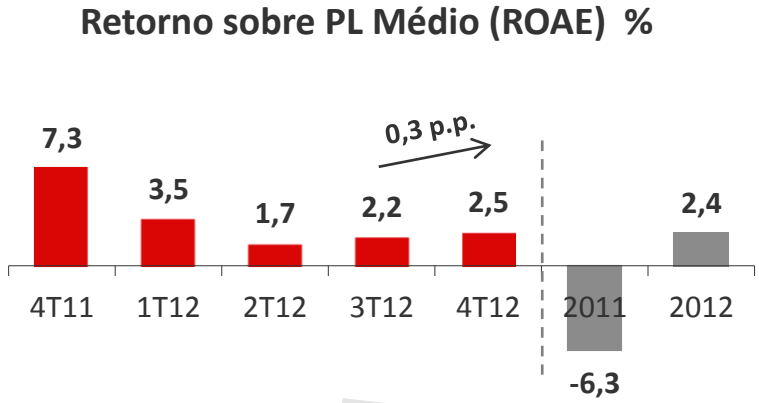



# Desempenho Operacional e Rentabilidade



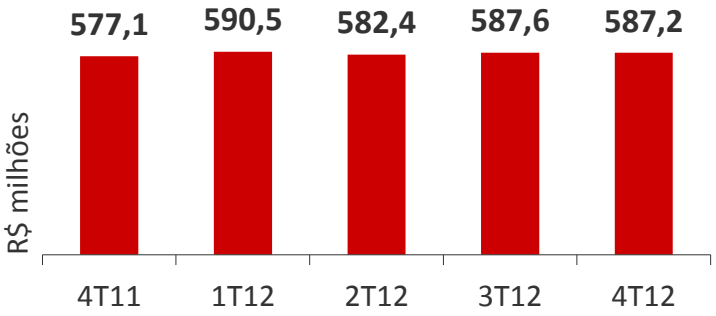



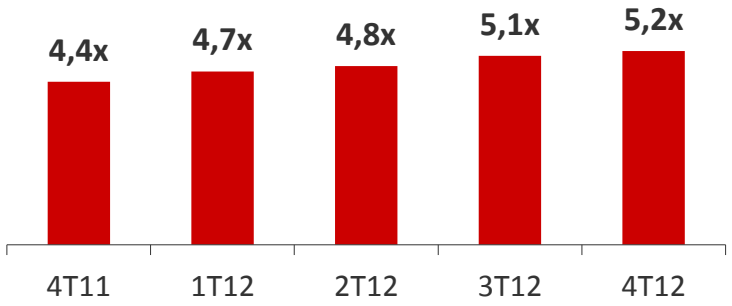

** Detalhes de cálculo disponíveis no Relatório de Divulgação de Resultados do 4T12 em www.bip.b.br/ri*

# Estrutura de Capital e Classificação de Riscos

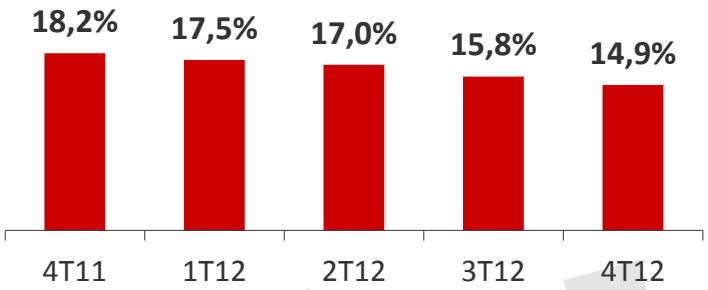
## Patrimônio Líquido




## Alavancagem
## Carteira de Crédito Expandida / PL




## Índice de Basileia (Tier I)




| Agência | Classificação de Risco | Último Relatório |
|---|---|---|
| **Standard & Poor's** | Global: BB/Estável/ B<br>Nacional: brA+/Estável/brA-1 | Ago/12 |
| **Moody's** | Global: Ba3/Estável/Not Prime<br>Nacional: A2.br/Estável/BR-2 | Fev/13 |
| **FitchRatings** | Nacional: BBB/Estável/F3 | Nov/12 |
| **RiskBank** | Índice: 10,68<br>Baixo Risco Curto Prazo | Jan/13 |

# Em 2012 completamos o ciclo de mudanças iniciado em abril de 2011...

- ✓ Reposicionamento do Perfil de Clientes e da Oferta de Produtos
- ✓ Segmentação da Carteira de Crédito
- ✓ Desenvolvimento de *Franchise Value*
- ✓ Diversificação do *Funding* e Redução de seus Custos
- ✓ Novas Diretrizes de Recursos Humanos
- ✓ Aprimoramento de Controles

# ...e em 2013 continuaremos buscando sinergias e ampliação de negócios...



# VOGA: Completa Assessoria Financeira e Boutique de M&A

## VOGA | Áreas de *Expertise*

### Fusões e Aquisições

- Transações envolvendo fusões, aquisições e desinvestimentos, focada na maximização de valor ao cliente;
- Inclui serviços de finanças corporativas relacionados a estrutura de capital, governança, *valuation* e desenvolvimento de plano de negócio.

### Levantamento de Capital

- Serviços que compreendem todas as fases de levantamento de capital por *equity* ou dívida, a partir do desenvolvimento de um plano de negócios e material de *marketing* para negociação dos termos finais junto aos investidores.

### Assessoria Pré IPO

- Apoio aos clientes na adequada avaliação de um IPO assessorando o planejamento e execução do *valuation*, auditorias necessárias, assessoria legal e análise de governança.

### Reestruturação

- Reestruturações incluindo negociações entre os acionistas existentes ou reestruturações societárias.

### Governança Corporativa e Avaliação de Riscos

- Assessoria no desenvolvimento de estruturas de governança corporativa bem como na elaboração do plano de negócios e na identificação da estrutura de capital mais adequada às perspectivas de crescimento da empresa.

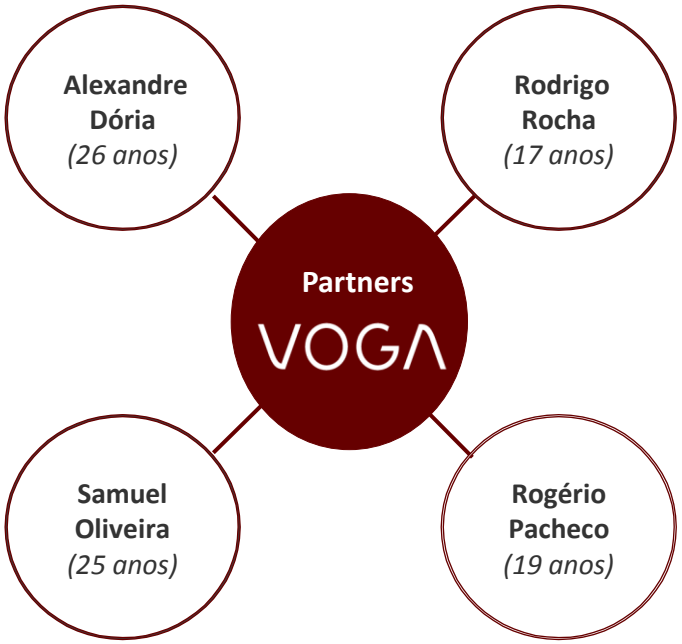
## Presença no Brasil




**COM SEDE EM SÃO PAULO, VOGA POSSUI FILIAIS EM 4 ESTADOS BRASILEIROS**

# VOGA: Extensa experiência em IB

- **Parceiro com habilidades complementares devido a experiência junto a empresas e instituições financeiras incluindo:**
  - Fusões e Aquisições / Finanças Corporativas
  - Reestruturações
  - Levantamento de capital (dívida e *equity*)
  - Gestão de ativos
  - Consultoria
- **Transações concluídas pelos sócios envolvem mais de US$50 bilhões.**




ESTRATÉGIA: INTEGRAÇÃO TOTAL COM A ATUAL ESTRUTURA DO BI&P, ALAVANCANDO A BASE DE CLIENTES EXISTENTES E EM CRESCIMENTO COM OS PRODUTOS DE *IB,* PRINCIPALMENTE *M&A* E RENDA FIXA.

# CEAGRO: Atuação de excelência em toda cadeia agrícola

| | |
|---|---|
| CONHECIMENTO | Parceiro com grande conhecimento dos *players* do segmento agrícola, tanto em crédito quanto em produção; |
| PRESENÇA | Forte presença em todo estado do Mato Grosso; |
| VERSATILIDADE | Atua com excelência em toda cadeia agrícola (originação, financiamento, aquisição e troca de insumos, e armazenagem, logística e distribuição para os mercados doméstico e internacional). |

| | |
|---|---|
| *FUNDING* | Hoje o BI&P tem grande capacidade de *funding* a custos competitivos; |
| SETOR | Experiência no setor do agronegócio; |
| PRODUTOS | Dispõe de uma vasta gama de produtos financeiros inovadores e específicos para o setor. |

# C&BI Agro Partners: *joint venture* entre o Banco Indusval & Partners e a Ceagro Agrícola Ltda

**Foco**: soluções no financiamento da cadeia agrícola de soja e milho.

Objetivos:

- ✓ Fomentar e sofisticar o mercado de produtos financeiros do Mato Grosso
- ✓ Prover segurança e credibilidade nas análises de crédito dos produtores rurais
- ✓ Agilidade e solidez na condução dos processos de formalização dos títulos
- ✓ Consolidação de uma nova ferramenta de custeio para bons produtores de grãos
- ✓ Estruturação de operações financeiras inovadoras para aquisição de insumos agrícolas tais como sementes, adubos, defensivos, entre outros

# Estratégia para 2013

- ✓ Obter ganho de escala com crescimento da Carteira de Crédito e Receitas de Fees
- ✓ Retomar o equilíbrio estratégico da Carteira de Crédito Expandida: 50% no segmento *Middle Market* e 50% no segmento *Corporate*
- ✓ Fomentar as atividades de IB - Renda Fixa e M&A através da *expertise* do time da Voga Participações e Empreendimentos Ltda
- ✓ Continuar a revisão de processos e otimização de despesas para aumentar a eficiência de nossas atividades

# Q & A