

Pine - Reunião Pública Anual 2015



- **Perfil e História**
 - O Pine
 - História

- **Estratégia de Negócios**
 - Cenário Competitivo
 - O Foco é Sempre o Cliente
 - Crédito Corporativo
 - Mesa para Clientes (FICC)
 - Pine Investimentos

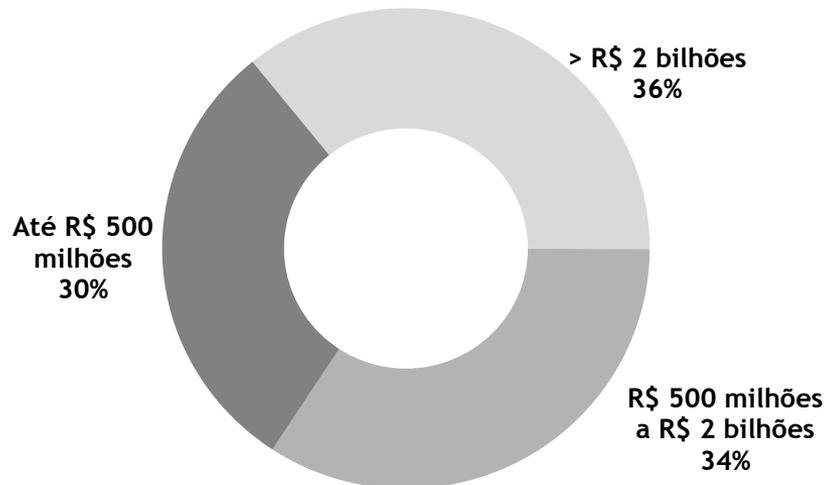
- **Destaques e Resultados**

Perfil e História



Carteira de crédito por faturamento anual dos clientes

30 de setembro de 2015



Perfil

- Focado em estabelecer relacionamentos de longo prazo
- Conhecimento profundo e penetração de produtos
- Negócio segmentado em 3 linhas de negócios
 - Crédito Corporativo: produtos de crédito e financiamento
 - Mesa para Clientes: produtos de administração de riscos e *hedge*
 - Pine Investimentos: Mercado de Capitais, Assessoria Financeira, *Project & Structured Finance* e *Research*

História

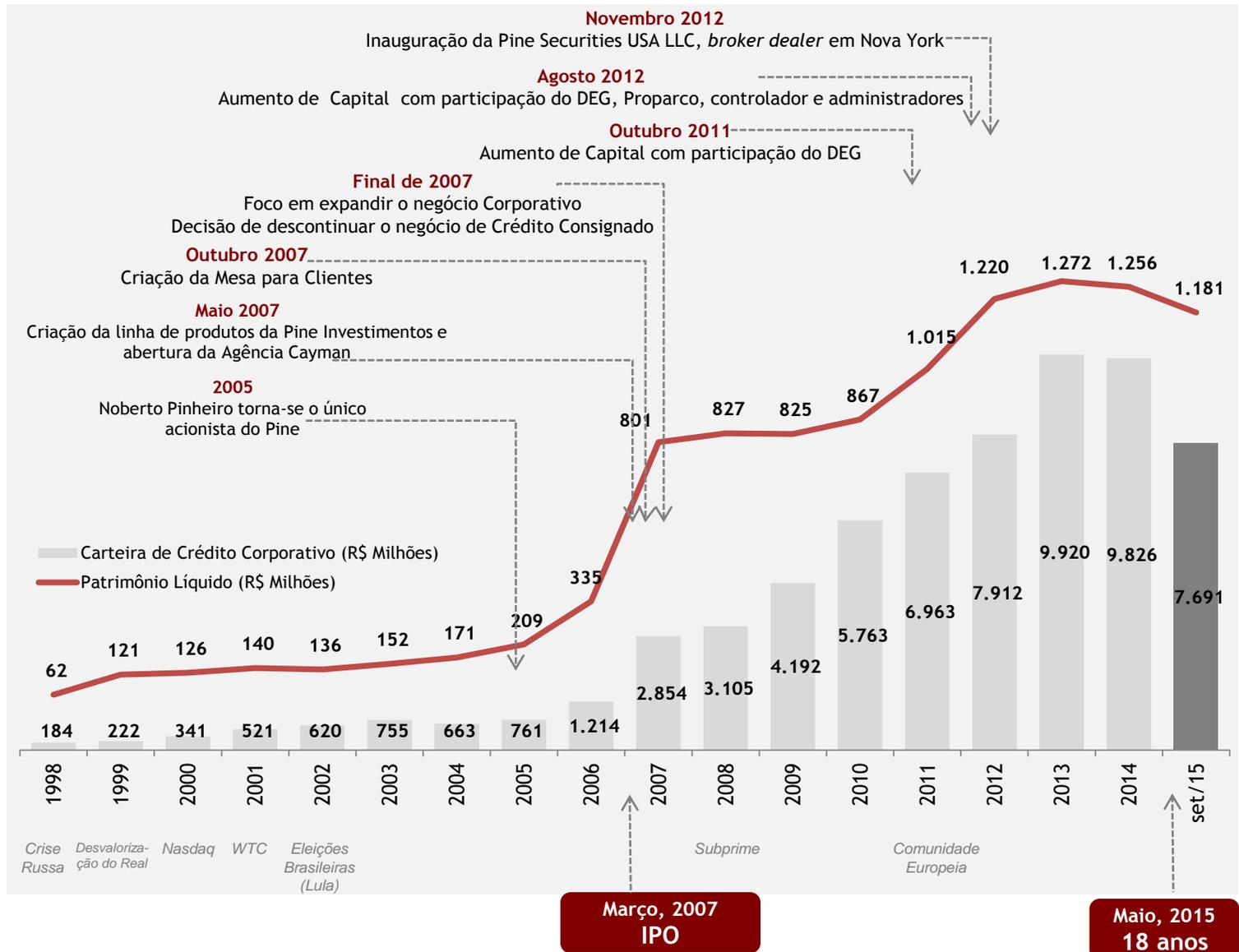
...com vasto conhecimento do ciclo de crédito corporativo no Brasil.



1939
A família Pinheiro funda o Banco Central do Nordeste

1975
Noberto Pinheiro torna-se um dos controladores do Banco BMC

1997
Noberto e Nelson Pinheiro vendem suas participações no BMC e fundam o Pine



Estratégia de Negócios



Cenário Competitivo

O Pine atende a um nicho de empresas com poucas opções de bancos.



Bancos Estrangeiros e de Investimento



Grandes Bancos Múltiplos



100% Corporate
100% focado no atendimento completo a empresas, oferecendo produtos customizados



Corporate e PMEs
PMEs e Varejo
Varejo

MERCADO

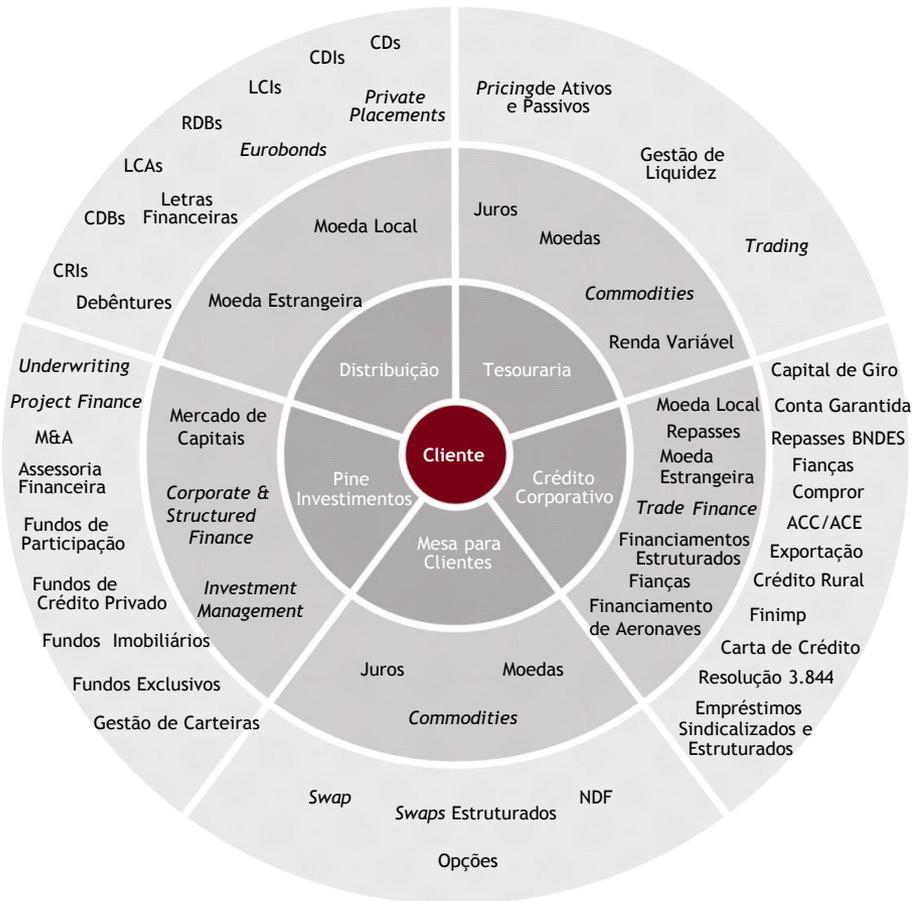
- Consolidação do setor bancário diminuiu a oferta de linhas de crédito e instrumentos financeiros para empresas
- Processo de desalavancagem dos bancos estrangeiros

PINE

- Completa gama de serviços - Crédito, *Hedging* e Banco de Investimentos - com espaço para crescimento
- ~ 15 clientes por *officer*
- Vantagens competitivas:
 - ✓ Foco
 - ✓ Resposta ágil: Forte relacionamento com o cliente; Comitê de Crédito duas vezes por semana e resposta aos clientes em até uma semana
 - ✓ Atendimento especializado
 - ✓ Soluções sob medida
 - ✓ Diversidade de produtos

O Foco é Sempre o Cliente

Produtos que permitem atender individualmente às necessidades de cada cliente.



Além da matriz em São Paulo/SP, possuímos 7 agências espalhadas pelo Brasil, nos estados do Ceará, Mato Grosso, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo. A rede de originação se completa com a agência das Ilhas Cayman e a *broker dealer* de Nova Iorque (EUA).

Atuação

- Atendimento personalizado, muito próximo e ágil, graças ao baixo número de clientes por *officer*: cada um atende ~15 grupos econômicos
- Equipe de originadores organizados regionalmente, o que garante informações de crédito extremamente atualizadas
- Relacionamento de longo prazo com mais de 600 grupos econômicos
- Originação organizada em 10 agências, divididas em 14 plataformas de negócios, nos principais centros econômicos do país
- O Pine possui um time de aproximadamente 25 profissionais na área de análise de crédito, que garantem uma análise fundamentalista e baseada em inteligência setorial
- Processos eficientes de empréstimo, garantias, documentação e controles, que resultam, historicamente, em baixos índices de inadimplência

Comitê de Crédito

- Reunião uma vez por semana - análise de 20 propostas em média
- Quorum mínimo: 4 membros - obrigatória a presença do Presidente do Conselho ou do Presidente Executivo

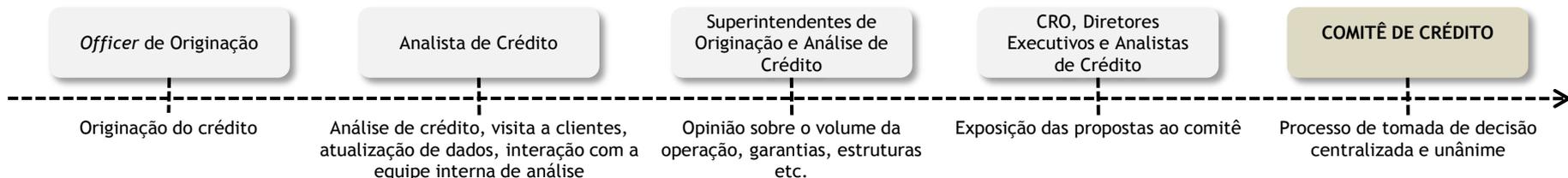
Membros:

- Presidente do Conselho
- Presidente (CEO)
- Vice-Presidente de Riscos (CRO)
- Vice-Presidente de Finanças (CFO)

Participantes:

- Diretor Executivo da Mesa de Clientes
- Equipe de Analistas de Crédito
- Outros membros da área de Originação (*Corporate Banking*)

Processo de Aprovação de Crédito: Esteira Eletrônica



Mesa para Clientes (FICC)

Sólido trackrecord



Valor Nacional por Mercado de Atuação

30 de setembro de 2015

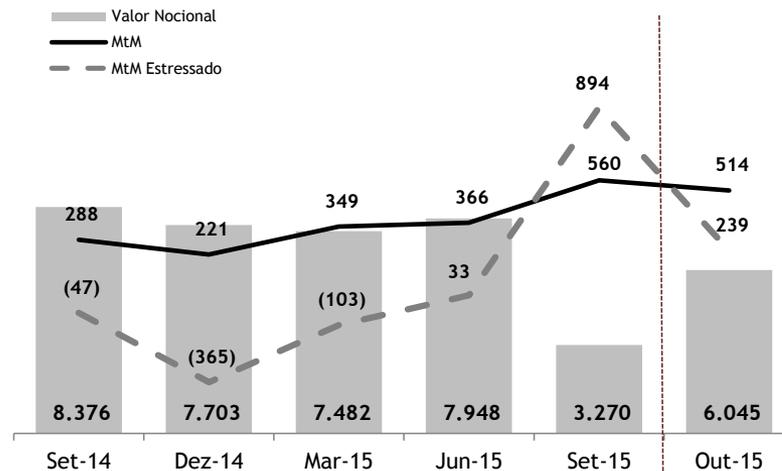


Segmentos de Mercado

- Juros:** Pré-fixado, Flutuante, Inflação, *Libor*
- Moedas:** Dólar, Euro, Iene, Libra, Dólar Canadense, Dólar Australiano
- Commodities:** Açúcar, Soja (Grãos, Farinha e Óleo), Milho, Algodão, Metais, Energia

Valor Nacional e Risco de Crédito de Contraparte (MtM)

R\$ milhões



Perfil da Carteira

Cenário em 30 de setembro de 2015:

- Duration:** 220 dias
- MtM:** R\$ 560 milhões

Cenário de Estresse (Dólar: +31% e Preço *Commodities*: -30%):

- MtM Estressado:** R\$ 894 milhões

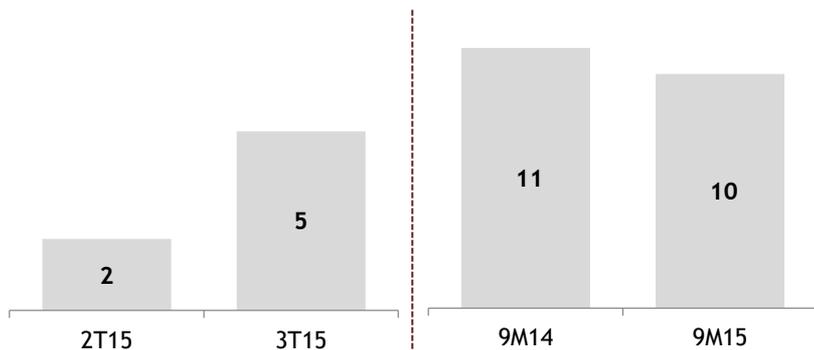
▣ **Mercado de Capitais:** Estruturação e Distribuição de Operações de Renda Fixa.

▣ **Assessoria Financeira:** *Project & Structured Finance*, M&A e operações híbridas de capital.

▣ **Research:** Macro e *Commodities*.

Receitas

R\$ milhões



Operações Selecionadas

<p>R\$ 500.000.000</p> <p>Debêntures</p>  <p>Coordenador</p> <p>setembro, 2015</p>	<p>R\$ 10.300.000</p> <p>Debêntures de estrutura</p>  <p>Coordenador Líder</p> <p>setembro, 2015</p>	<p>R\$ 78.000.000</p> <p><i>Project Finance</i></p>  <p>Coordenador</p> <p>julho, 2015</p>
<p>R\$ 104.000.000</p> <p><i>Project Finance</i></p>  <p>Coordenador</p> <p>julho, 2014</p>	<p>R\$ 20.000.000</p> <p>CRI</p>  <p>Coordenador Líder</p> <p>junho, 2015</p>	<p>R\$ 24.000.000</p> <p>Estruturação de CPR</p>  <p>Coordenador Líder</p> <p>março, 2015</p>
<p>R\$ 30.000.000</p> <p><i>Project Finance</i></p>  <p>Coordenador Líder</p> <p>fevereiro, 2015</p>	<p>R\$ 630.000.000</p> <p>Repasso BNDES</p>  <p>Coordenador Contratado</p> <p>dezembro, 2014</p>	<p>R\$ 45.200.000</p> <p>Debêntures</p>  <p>Coordenador Líder</p> <p>novembro, 2014</p>

Destques e Resultados



1. Gap positivo de liquidez, mantido ao longo dos últimos anos, com 401 dias para o Crédito e 486 dias para a Captação.
2. Balanço líquido com caixa equivalente a 41% dos depósitos a prazo.
3. Aceleração na estratégia de desalavancagem da carteira dada a piora do cenário econômico.
4. Contínua gestão de passivos que levou ao pré-pagamento voluntário e parcial das cotas seniores do FIDC AGRO, no montante de R\$ 340 milhões.
5. Índice de cobertura da carteira acima de 4%, resultado do incremento preventivo em provisões ao longo dos últimos 15 meses.
6. Retração nas despesas de pessoal e administrativas, fruto da diligência e da antecipação de um cenário adverso em 2015.

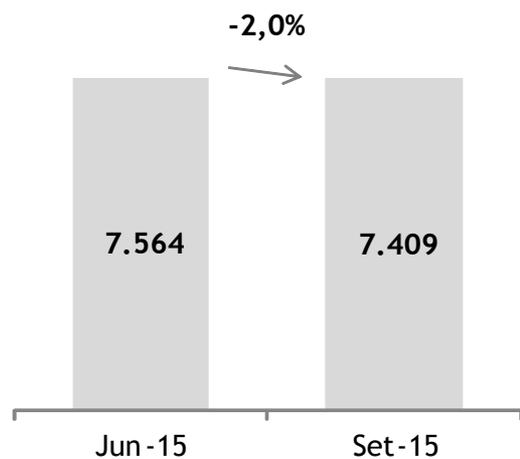
Destaques Financeiros de 3T15



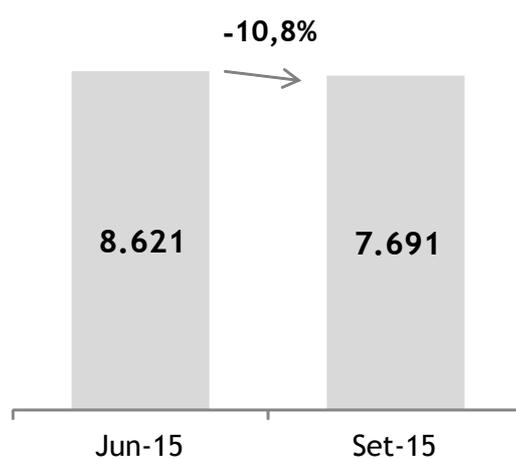
Os principais indicadores apresentaram desempenho dentro do esperado no período.

R\$ milhões

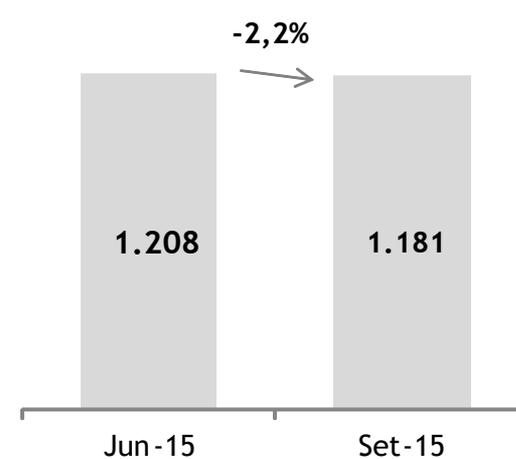
Captação Total



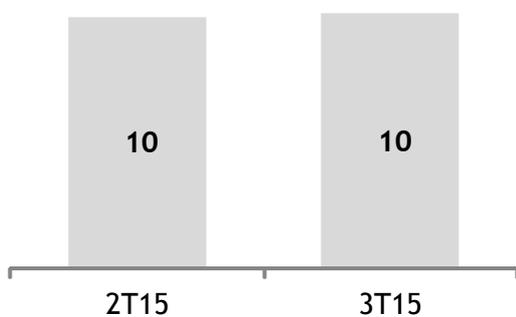
Carteira de Crédito¹



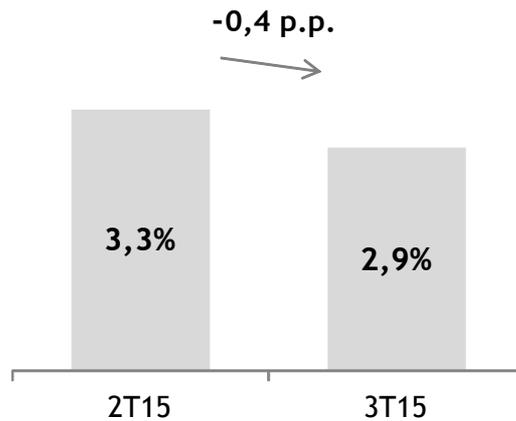
Patrimônio Líquido



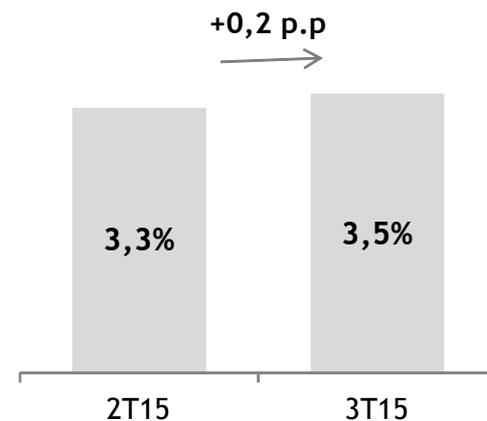
Lucro Líquido



Margem Financeira

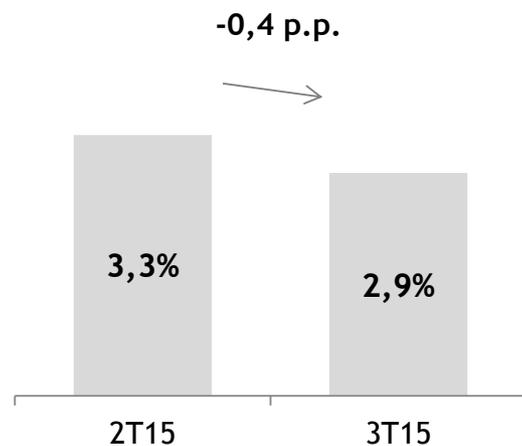


ROAE



¹ Inclui Cartas de Crédito a utilizar, Fianças, Títulos de Creditos a Receber e Títulos (debêntures, CRIs, *eurobonds* e cotas de fundos)

Evolução da Margem



Impactos no Período

- ▣ Menor participação da Mesa de Clientes e Tesouraria nas receitas;
- ▣ Marcação a mercado de títulos e derivativos (Res. 4277);
- ▣ Amortização antecipada do FIDC;
- ▣ Reprecificação positiva de *spreads na ponta*.

Composição da Margem

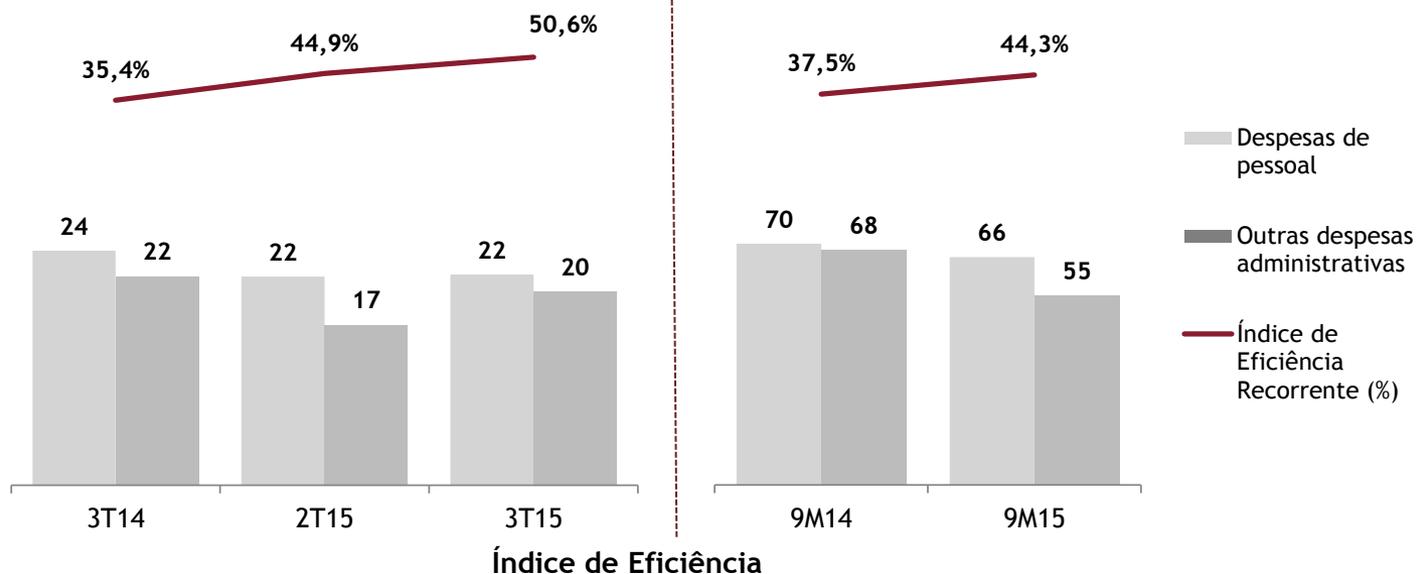
	R\$ milhões				
	3T15	2T15	3T14	9M15	9M14
Margem Financeira					
Resultado da intermediação financeira	1	80	92	135	297
Efeito do <i>overhedge</i>	55	(10)	4	79	(2)
Resultado da intermediação financeira desconsiderando <i>overhedge</i>	56	70	96	214	296

Despesas e Índice de Eficiência

Rigoroso controle de despesas



Despesas



	R\$ milhões				
	3T15	2T15	3T14	9M15	9M14
Despesas operacionais ¹	44	48	49	137	146
(-) Despesas não recorrentes	(4)	(4)	(4)	(9)	(9)
Despesas operacionais recorrentes (A)	41	44	45	128	137
Receitas ² recorrentes (B)	81	98	127	289	365
Índice de Eficiência Recorrente (A/B)	50,6%	44,9%	35,4%	44,3%	37,5%

¹ Outras despesas administrativas + despesas tributárias + despesas de pessoal

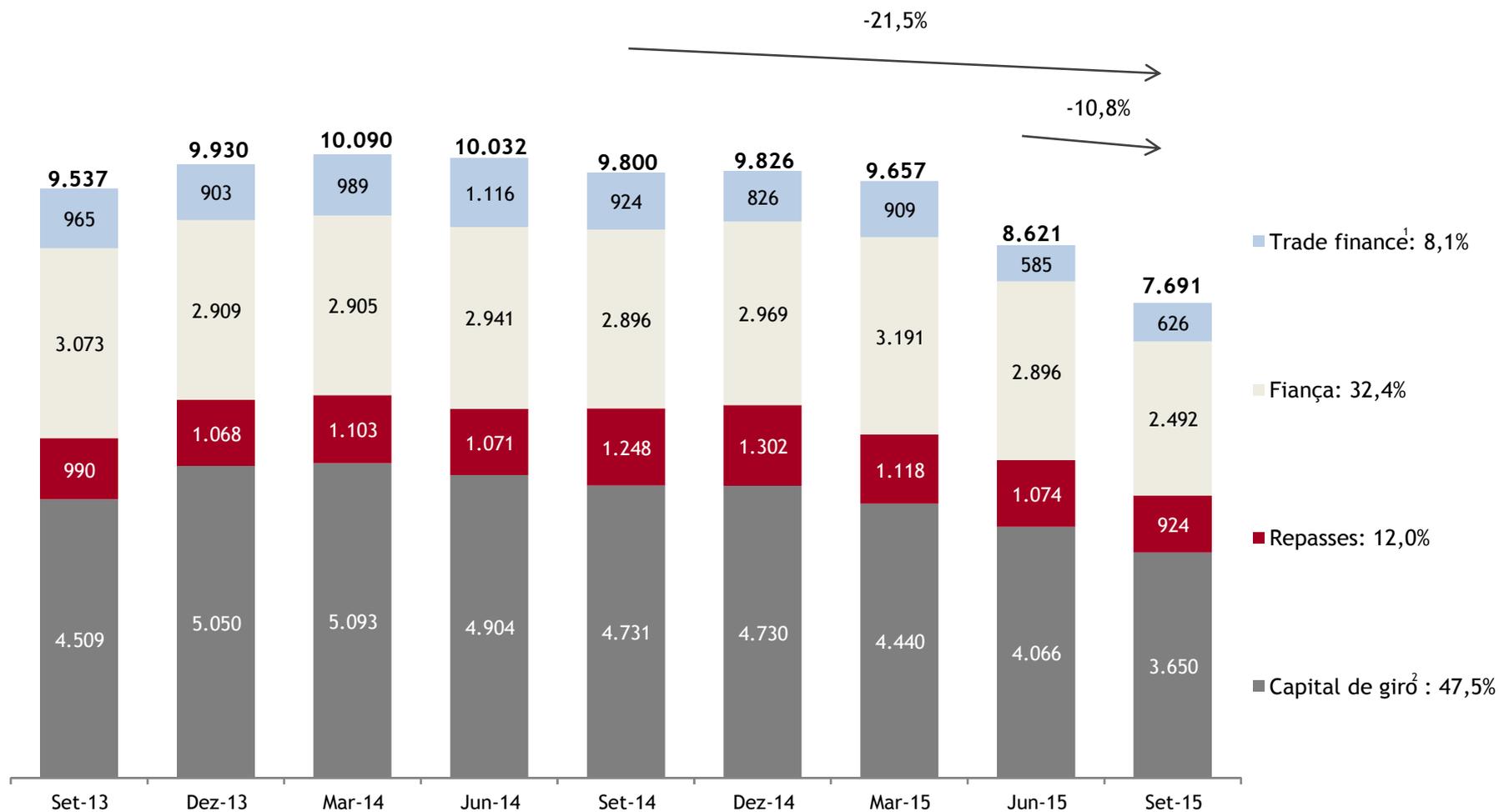
² Resultado da intermediação financeira - provisão para perdas com crédito + receitas de prestação de serviços + efeito do *overhedge* - efeito *hedge* de passivos

Carteira de Crédito



A carteira encerrou o período em R\$ 7,7 bilhões...

R\$ milhões



¹ Inclui cartas de crédito a utilizar.

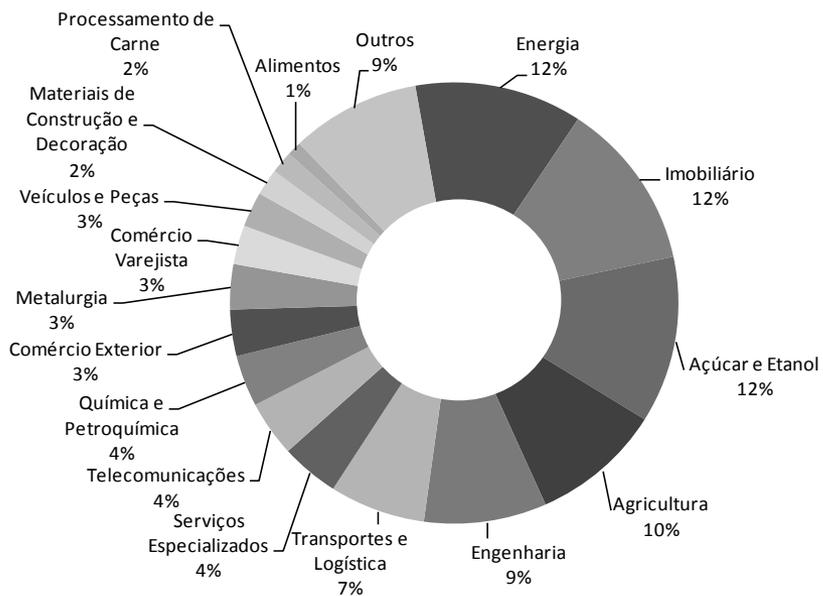
² Inclui debêntures, CRIs, cotas de fundo, eurobonds, carteira de crédito adquirida de instituições financeiras com coobrigação e pessoa física.

Contínua Gestão do Portfólio de Crédito

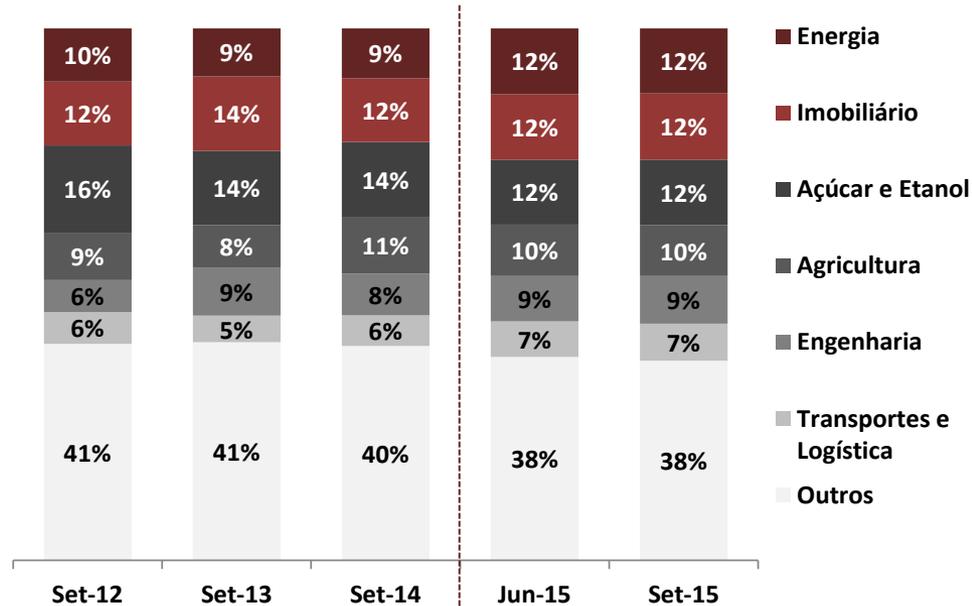
...com importante diversificação setorial.



Setores



Rebalanceamento



- A carteira dos 20 maiores clientes apresentou mudança na sua composição ao redor de 20% ao longo dos últimos doze meses
- A proporção dos 20 maiores clientes sobre a carteira total manteve-se abaixo dos 30%, em linha com pares

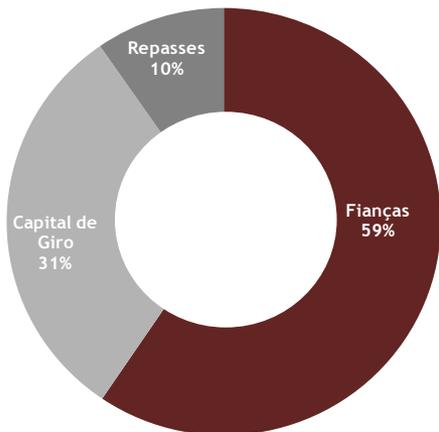
Principais Setores

Energia | Imobiliário | Açúcar e Etanol

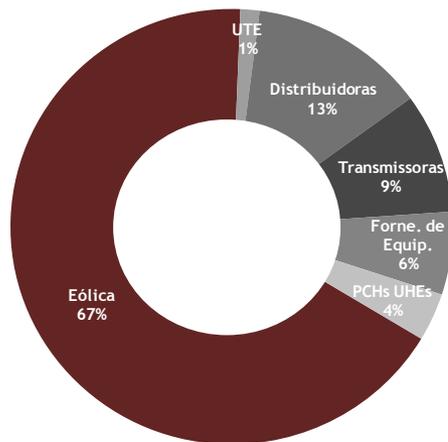


Energia (12%)

Exposição por Produto

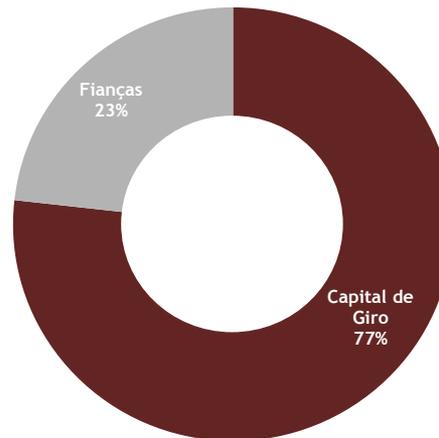


Exposição por Segmento

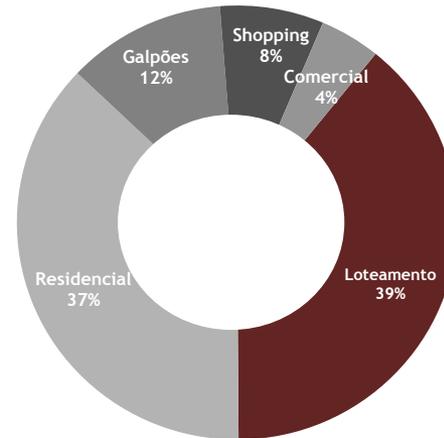


Imobiliário (12%)

Exposição por Produto

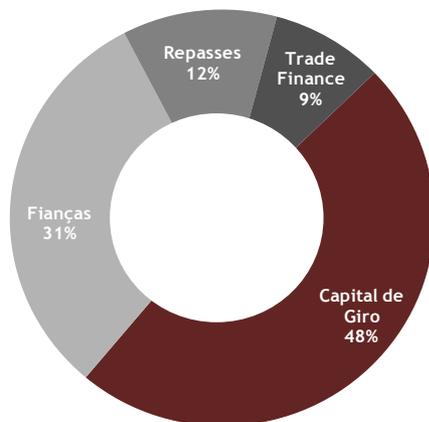


Exposição por Segmento

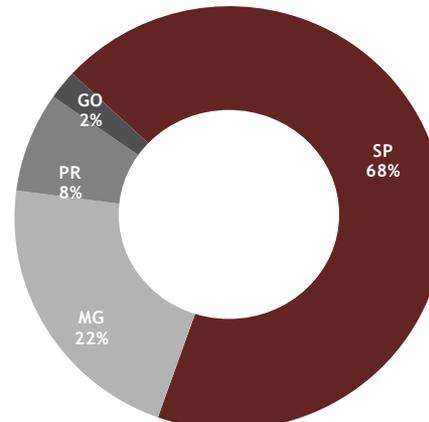


Açúcar e Etanol (12%)

Exposição por Produto

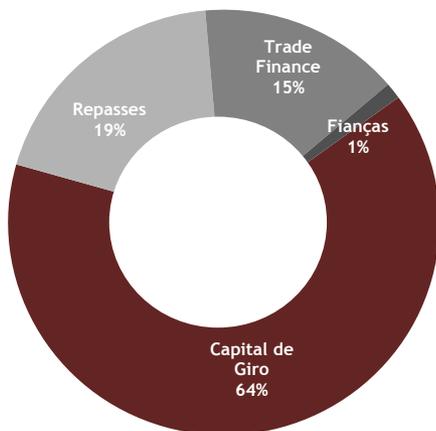


Exposição por Estado

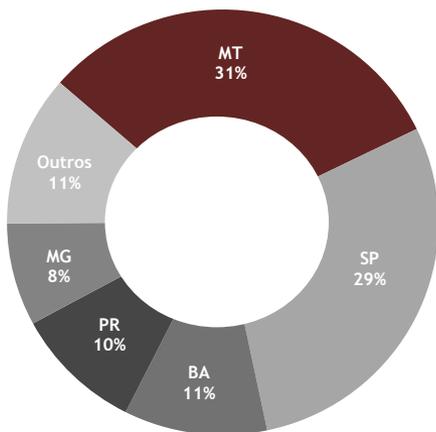


Agricultura (10%)

Exposição por Produto

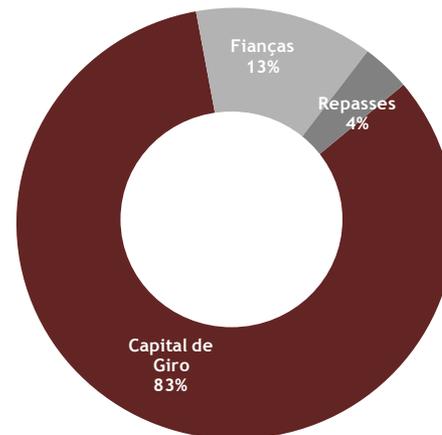


Exposição por Estado

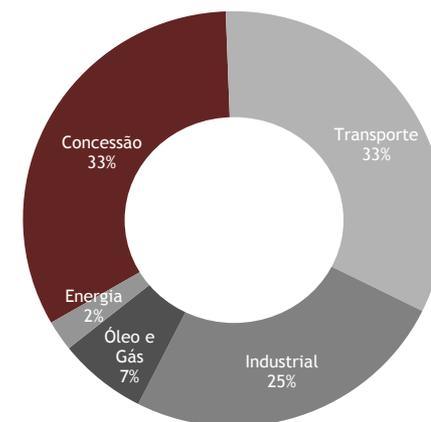


Engenharia (9%)

Exposição por Produto



Exposição por Segmento



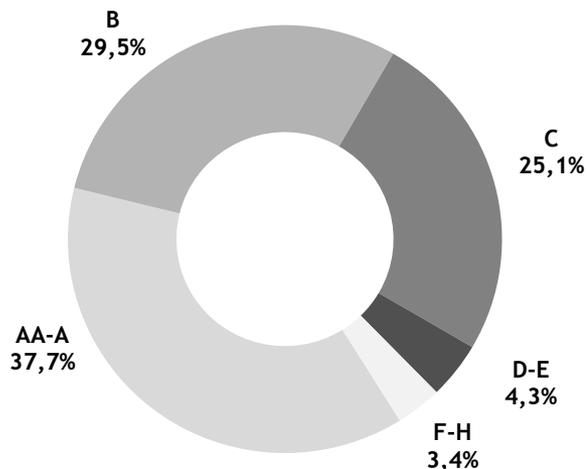
Qualidade da Carteira de Crédito

92,3% dos créditos classificados entre AA-C.

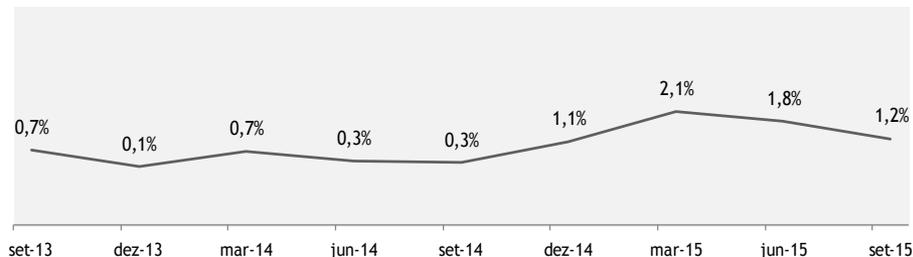


Qualidade da Carteira de Crédito - Res. 2682

30 de setembro de 2015

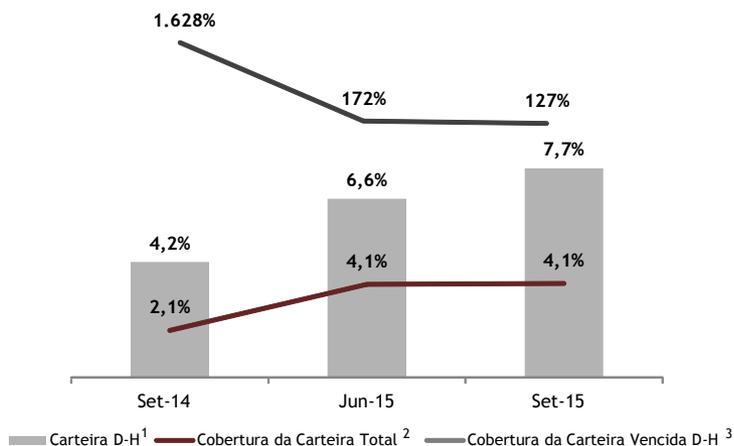


Non Performing Loans > 90 dias (Contrato Total)

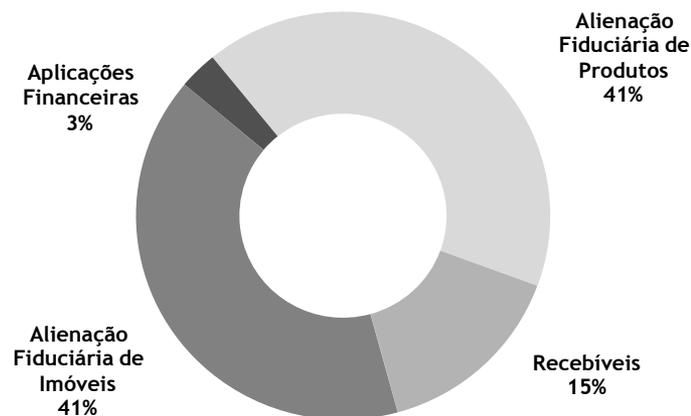


Contratos em atraso: valor total dos contratos em atraso há mais de 90 dias / Carteira de Crédito excluindo Fianças e Cartas de Crédito a Utilizar.

Índice de Cobertura



Garantias



¹Carteira D-H: Carteira D-H / Carteira de Crédito Res. 2682

²Cobertura da Carteira Total: Provisão/Carteira de Crédito Res. 2682

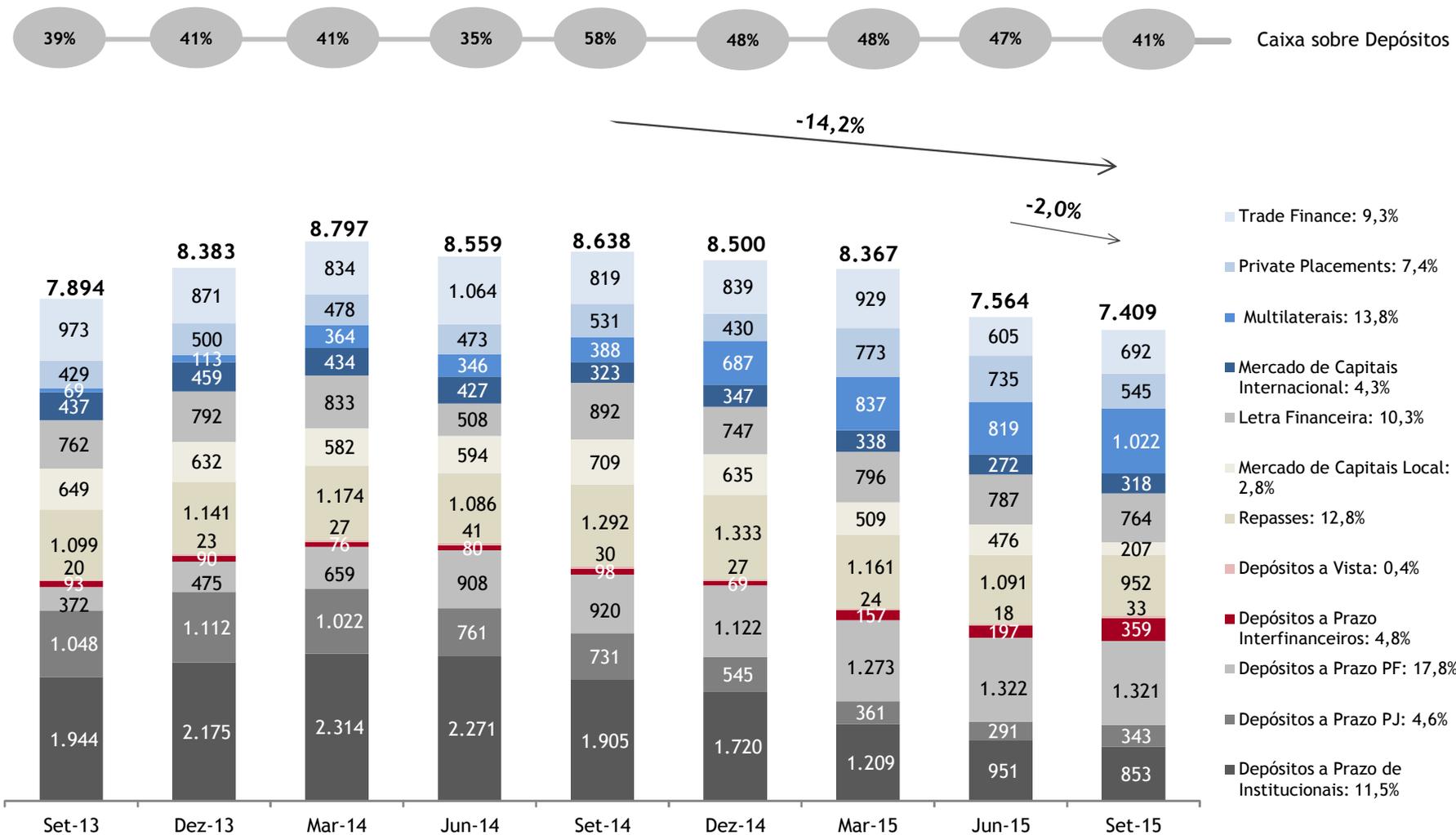
³Cobertura da Carteira Vencida D-H: Provisão/Carteira D-H Vencida

Captação

Fontes de captação diversificadas...



R\$ milhões

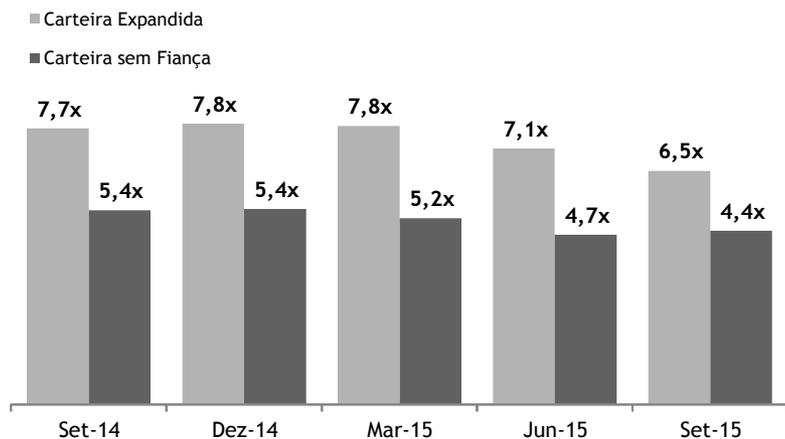


Gestão de Ativos e Passivos

... apresentando um *gap* positivo entre a carteira de crédito e as captações.

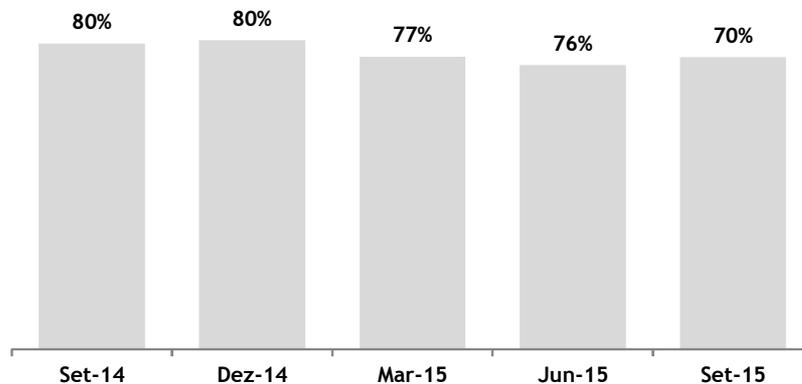


Alavancagem



Alavancagem: Carteira de crédito expandida / PL
Carteira de crédito excluindo fianças e carta de crédito a utilizar / PL

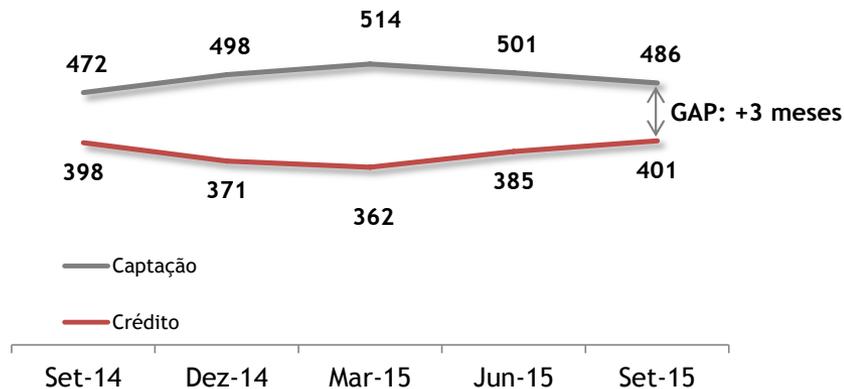
Crédito sobre Captação Total



Índice de Crédito sobre Captação Total: Carteira de crédito excluindo fianças e carta de crédito a utilizar / Captação total

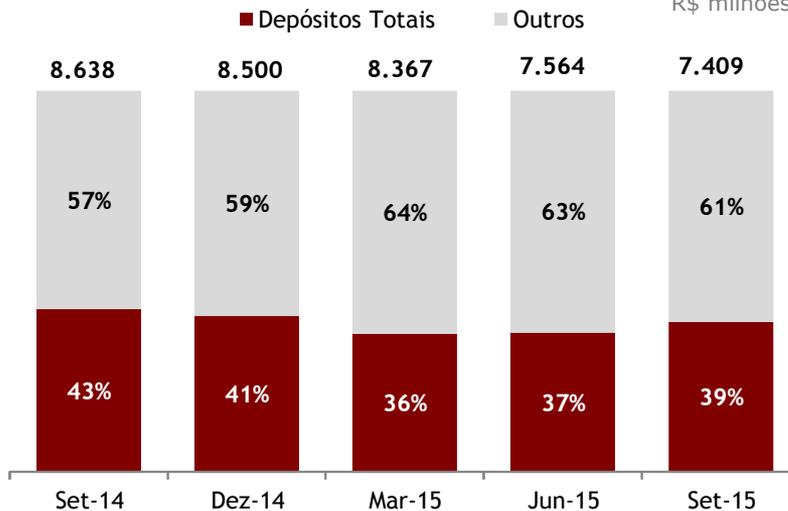
ALM - Prazo Médio

dias



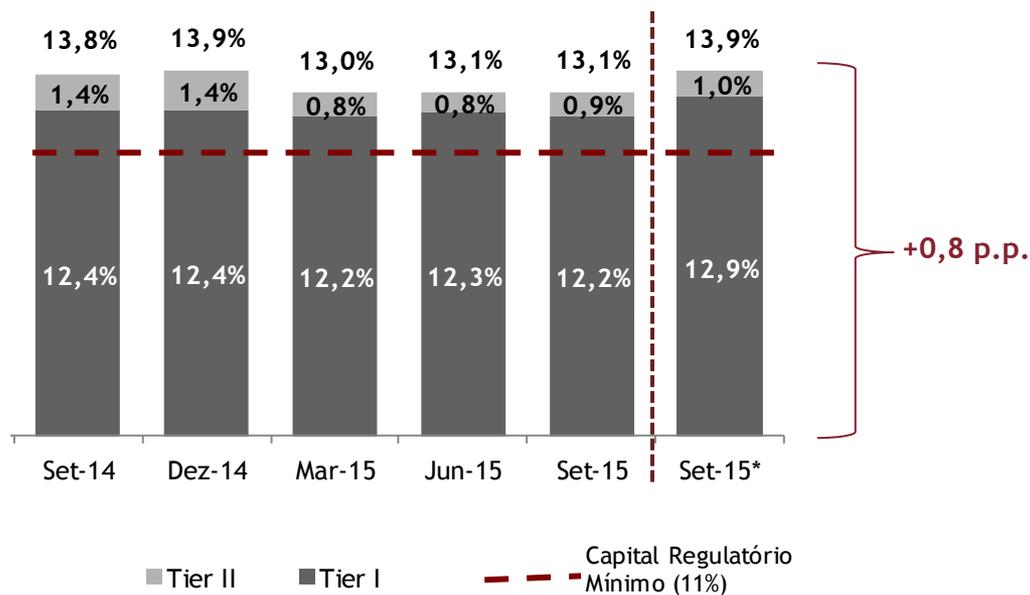
Depósitos totais sobre Captação Total

R\$ milhões



Basileia III

O Índice de Basileia manteve-se em 13,1%.



* Simulação: considera a nova regra de ponderação de 50% para operações de aval ou fiança em processos judiciais ou administrativos de natureza fiscal, conforme Carta Circular 3.770 do Banco Central de 29 de outubro de 2015.

Noberto N. Pinheiro Junior
CEO/DRI

João Brito
CFO

Raquel Varela Bastos
Superintendente Executivo de Relações com Investidores, Marketing & Imprensa

Luiz Maximo
Especialista de Relações com Investidores

Gabriel Netto
Analista de Relações com Investidores

Fone: (55 11) 3372-5343

ri.pine.com
ri@pine.com

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do PINE são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira e do setor (mudanças políticas e econômicas, volatilidade nas taxas de juros e câmbio, mudanças tecnológicas, inflação, desintermediação financeira, pressões competitivas sobre produtos e preços e mudanças na legislação tributária) e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. As informações financeiras são apresentadas neste documento em milhões de Reais e, portanto, os valores totais apresentados nas tabelas podem apresentar diferenças de arredondamento em relação ao somatório dos valores individuais das respectivas linhas.