



cutting through complexity

ADVISORY

Non Performing Loans

Transações envolvendo créditos não performados

Abril de 2013

KPMG Restructuring and Administration Services Ltda.

Ressalvas

- Esta apresentação deve ser exibida somente com a descrição oral fornecida pela KPMG Restructuring and Administration Services Ltda. (“KPMG”). Nem esta apresentação, integral ou em parte, nem o seu conteúdo podem ser usados para qualquer outra finalidade sem o prévio consentimento por escrito da KPMG.
- As informações contidas nesta apresentação são baseadas em informações de domínio público e refletem as condições predominantes e o nosso ponto de vista nesta data, todos sujeitos a mudanças. Na preparação desta apresentação, assumimos, sem verificação independente, a precisão e a integridade das informações disponíveis de fontes públicas.
- O objetivo desta apresentação destina-se unicamente à atividade de NPL Advisory da área de Restructuring da KPMG, e como esta pode atender às necessidades dos clientes.

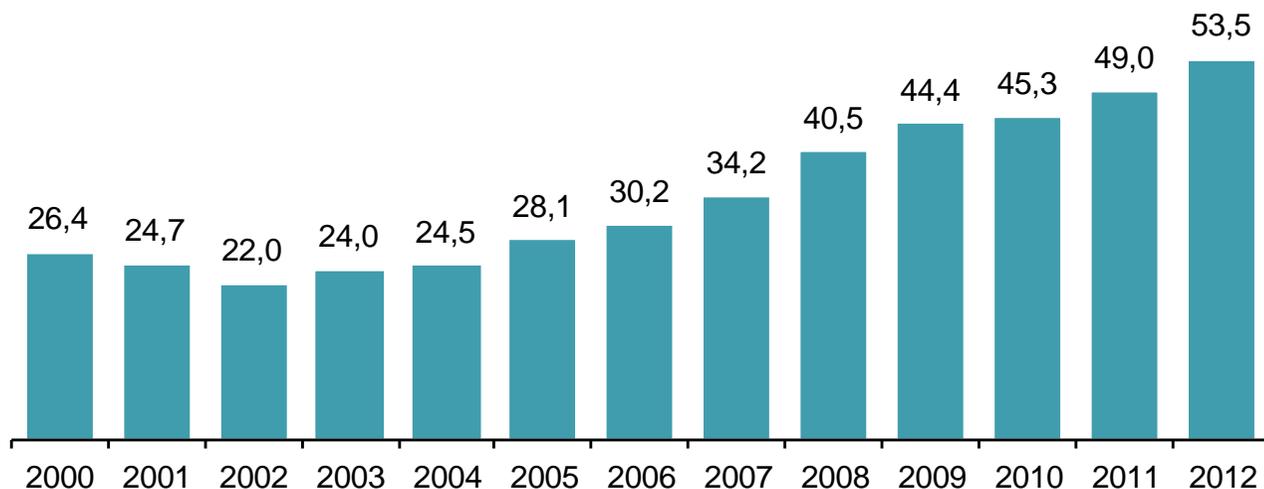
Conteúdo

- **Perspectivas de mercado**
- **NPL - Transações no Brasil**
- **Por que vender?**
- **Como vender?**
- **Exemplo de estrutura de FIDC para NPL**
- **Processo típico de venda**
- **Formas de precificação**
- **Quais são os fatores que afetam o valor de uma carteira?**

Perspectivas de mercado

- Nos últimos anos, o Sistema Financeiro Nacional apresentou crescimento significativo, sustentado pelo “ambiente macroeconômico” e conseqüente atratividade dos juros.

Crédito em % do PIB

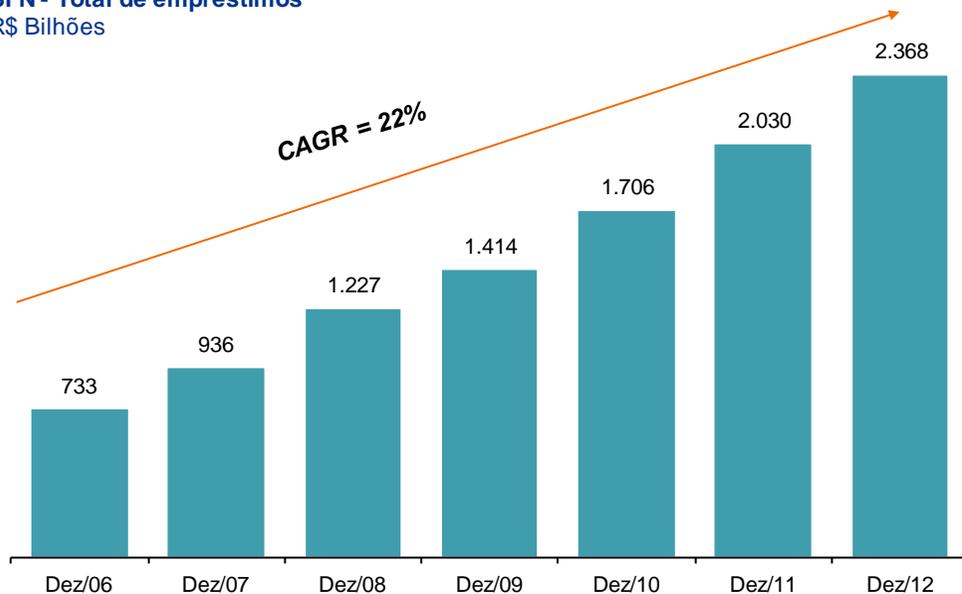


Fonte: BACEN

- Apesar desse crescimento, o Brasil ainda encontra-se distante dos países desenvolvidos, onde o volume de créditos em relação ao PIB é maior.

Perspectivas de mercado (cont.)

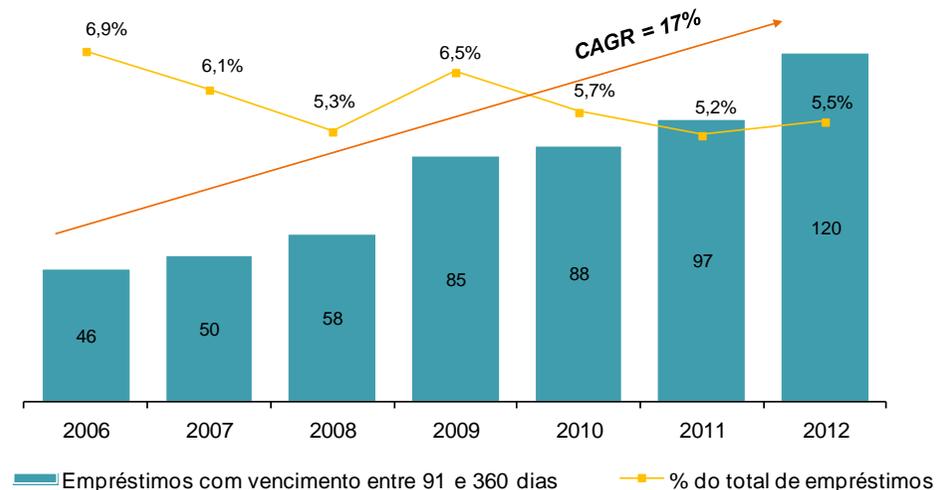
SFN - Total de empréstimos
R\$ Bilhões



- Atualmente, estima-se que o estoque de NPLs esteja em torno de R\$ 400 bilhões, considerando os R\$ 120 bilhões com vencimento entre 91 e 360 dias e os demais créditos vencidos a mais de 360 dias, fora do balanço dos bancos.
- O aumento constante no estoque deste tipo de ativo e a crescente quantidade de transações neste mercado tem atraído novos investidores, inclusive internacionais.

- Observou-se uma mudança na política de risco das instituições financeiras, cada vez menos rígidas e mais flexíveis.

SFN - Empréstimos com atraso entre 91 e 360 dias
R\$ bilhões



Fonte: BACEN

NPL – Transações no Brasil

Transações e Vendedores*	Data	Valor de face (R\$ Milhão)	Tipo de Carteira
Project Eiffel	2010	350	Consumer
Project Bank	2010	1.200	Consumer
Sales Santander	2010	N/A	Consumer
Project Sale I	2010	180	Commercial
Project Sale II	2010	20	Commercial
Total - 2010	2010	> 1750	
Project Sale III	2011	15	Commercial
Project Sale IV	2011	150	Commercial
Project Eiffel II	2011	370	Consumer
Banco comercial	2011	43	Commercial
ItaúBBA	2011	80	-
Banco Santander (5 deals)	2011	16.000	Consumer e SMEs
Total - 2011	2011	16.658	
Project Sale V	2012	50	Consumer
Project Sale VI	2012	115	Corporate e Consumer
Santander	2012	1.600	Corporate e Consumer
Project Bank 2	2012	1.700	Consumer e SMEs
Santander	2012	1.300	Consumer e SMEs
Santander	2012	1.600	Consumer e SMEs
Santander	2012	2.600	Consumer e SMEs
indústria química	on- going	400	Corporate - B2B
Agrobusiness	on- going	150	Corporate - B2B
Banco comercial	on- going	300	Consumer
Total - 2012	2012	9.815	

*Estimativa KPMG – Principais transações

Transações em que KPMG participou

- O mercado de NPLs foi bastante ativo nos últimos 10 anos.
- A partir de 2011 observa-se um aumento tanto na quantidade de transações como no volume financeiro envolvido.
- A expectativa é de que nos próximos 3-5 anos as transações no país alcancem um volume de R\$ 10 - 20 bilhões anuais.
- Seguindo o modelo internacional, o Banco Santander tem a venda de carteiras como produto recorrente e é referência no Brasil.
- Todavia, a maior parte das transações efetuadas são *unsecured*, sem garantias associadas às operações. Os investidores recentemente atraídos, no entanto, apresentam um forte apetite para este tipo de carteira.
- A principal limitação observada com as carteiras *secured* é a falta de informação, que impossibilita ou dificulta o alinhamento de preço entre as partes (vendedor – comprador).

Por que vender?

- Os objetivos principais para venda de ativos non-core e créditos não performandos incluem:

Melhor Liquidez e financiamento

- Geração de caixa no curto prazo para melhor utilização das instituições, tais como investimento em outros ativos de maior rentabilidade ou repagamento de financiamento
- Reduzir possíveis desequilíbrios do balanço entre recebíveis de longo prazo e funding de curto prazo.

Melhor performance do mercado

- Melhoria na classificação de crédito e aumento da confiança dos acionistas
- Remover ou diminuir a exposição à futura deterioração da carteira, com impacto negativo no balanço
- Solução final para os problemas gerados por ativos non-core e créditos não-performandos, ao invés de manter continuar empenhando esforços para tratamento da carteira, seus clientes e sua base de informações.

Melhoria da situação regulatória (e.g. Basileia II e III)

- Redução de ativos ponderados pelo risco (RWA), especialmente quando não performandos e "em risco" a dívida tem uma classificação de alto risco
- Potencial melhoria da situação regulatória (dependendo do preço de venda alcançado para ativos non-core).

Melhor alocação de recursos

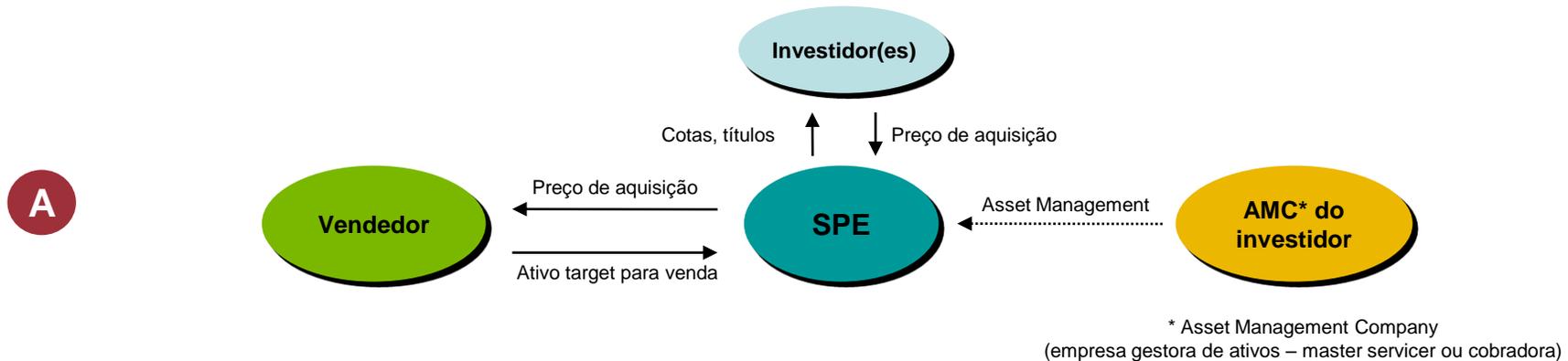
- Concentração em oportunidades "core business" da instituição
- Redução de reports internos
- Desempenho/capacidade do departamento de cobrança.

Benefício Fiscal

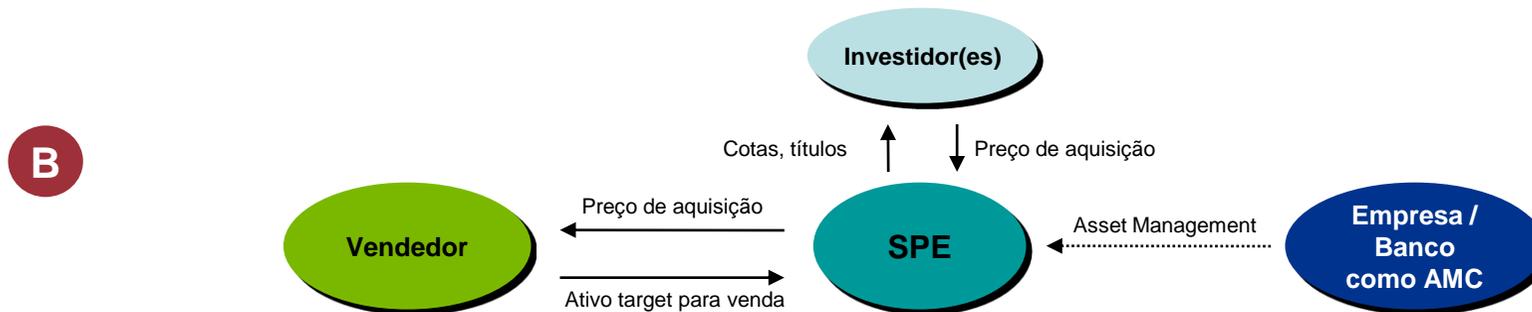
- Antecipação da dedutibilidade para fins fiscais.

Como vender? - Possíveis estruturas das operações

Outright Sale

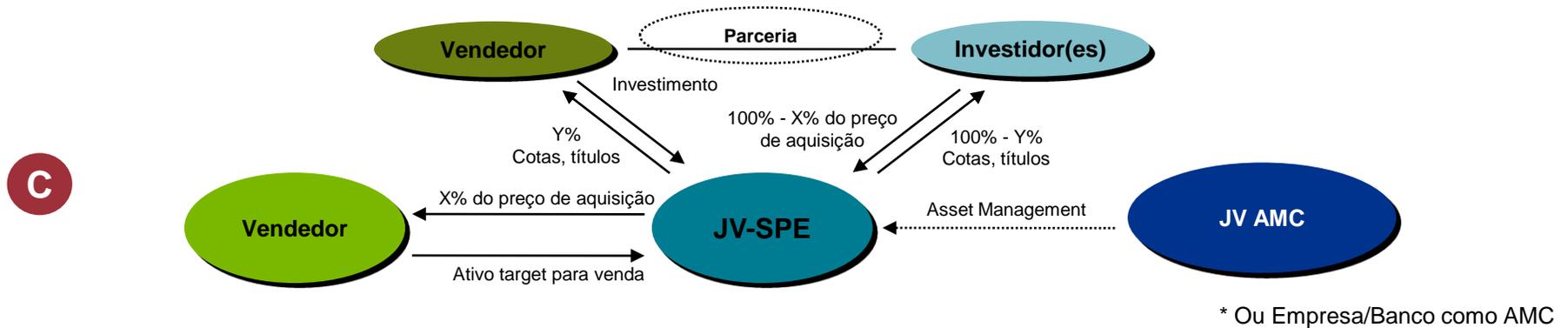


Outright Sale (empresa/banco como servicer)

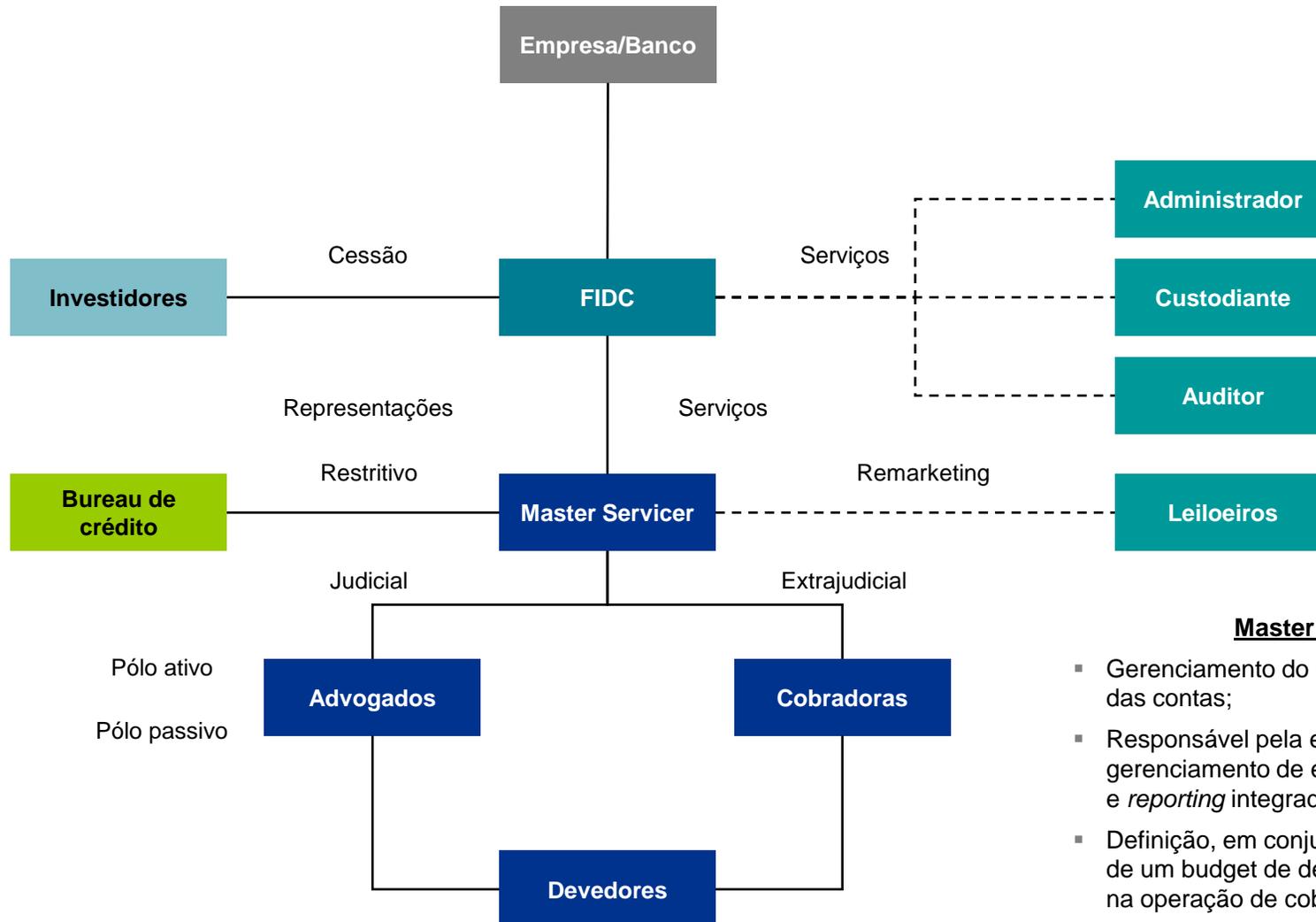


Como vender? - Possíveis estruturas das operações (cont.)

Joint Venture AMC



Exemplo de estrutura de FIDC para NPL



Master Servicer

- Gerenciamento do ciclo de recuperação das contas;
- Responsável pela estratégia de cobrança, gerenciamento de escritórios terceirizados e *reporting* integrado para o investidor;
- Definição, em conjunto com o investidor, de um budget de despesas a ser alocado na operação de cobrança;

Processo típico de venda

Etapas típicas

Fase 1 Preparação para venda

- Análise e revisão das informações iniciais sobre a carteira;
- Estratificação da carteira e definição das amostras estatísticas (quando necessário);
- Auxiliar na organização das informações (files e Data Tape) sobre a carteira que deverão ser disponibilizadas aos investidores;
- Elaborar a precificação preliminar da carteira;
- Auxiliar na preparação do Memorando de Informações a ser distribuído aos investidores.

Fase 2 Contato com investidores e Data Room

- Auxiliar na estruturação e organização do processo de venda/cessão da carteira;
- Identificação e contato com potenciais investidores nacionais e internacionais interessados eventualmente em transações bilaterais;
- Assessorar na organização e funcionamento do Data Room;
- Coordenação da sessão de Q&A (perguntas e respostas) e discussão dos termos do contrato de cessão, garantias e outros termos legais.

Fase 3 Processo de venda

- Assessoria na definição do processo de qualificação dos investidores (caso necessário), apresentação das ofertas (*bidding*), contato e interação com os investidores durante o processo;
- Assessoria na definição dos termos de cessão nas negociações e no fechamento da operação.

Fase 1 - Preparação para venda

O objetivo desta fase é organizar as informações para formatação do Data Tape, precificação da carteira e preparação do Memorando de Informações e Data Room. Para tanto, necessita-se trabalhar as informações conforme abaixo.

Atividades	Descrição	Aspectos críticos
Organização das informações	<ul style="list-style-type: none">▪ Seleção da carteira (por exemplo: créditos com/sem garantias, com/sem ajuizamento, com/sem ações contra, entre outros) e conferência da base de dados;▪ Coleta de informações sobre o processo de cobrança e da recuperação histórica de créditos;▪ Análise das condições de mercado;	<ul style="list-style-type: none">▪ Interação com IT para geração do layout do Data Tape (arquivo eletrônico);▪ Extração de dados para análise da recuperação histórica;▪ Definição de data de corte da carteira e acompanhamento dos eventos subsequentes;▪ Preparação dos arquivos físicos das amostras (quando necessário).
Precificação da carteira	<ul style="list-style-type: none">▪ Análise detalhada das perspectivas de negócio (recuperação histórica ou análise detalhada dependendo das características da carteira);▪ Modelagem de receitas e custos;▪ Análise de aspectos fiscais com possíveis efeitos na precificação;▪ Taxa de desconto apropriada para precificação.	<ul style="list-style-type: none">▪ Documentação insuficiente ou desatualizada no caso de carteira corporate;▪ Custos associados ao processo de recuperação e possíveis contingências.
Preparação do Memorando de Informações	<ul style="list-style-type: none">▪ Sumário executivo da carteira objeto de venda;▪ Regras do Data Room;▪ Estrutura de venda e processo de cessão.	<ul style="list-style-type: none">▪ Definição do cronograma do processo.
Preparação do Data Room	<ul style="list-style-type: none">▪ Preparação e armazenagem dos dados da carteira (Data Tape);▪ Instruções para o processo de Data Room.	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Check</i> dos dados armazenados.

Fase 2 - Contato com investidores e Data Room

Nesta fase, dentre as atividades a serem desempenhadas, estão: interação com os potenciais investidores, a realização do processo de Data Room e a preparação de uma primeira minuta do contrato de cessão a ser celebrado, além de outros termos legais.

Atividades	Descrição	Aspectos críticos
Interação com potenciais investidores	<ul style="list-style-type: none">Entendimento dos interesses dos potenciais investidores e suas expectativas com relação à operação de venda da carteira;Verificação das condições de pré-qualificação, como capacidade operacional e financeira dos potenciais investidores;Opinião dos investidores acerca de eventuais aspectos específicos da transação abordadas pela Empresa/Banco vendedor(a);Documentos legais para pré-qualificação.	<ul style="list-style-type: none">Entendimento de aspectos cruciais para os investidores, por exemplo: veículo de investimento (FIDC).
Realização do processo de Data Room	<ul style="list-style-type: none">Processo de perguntas e respostas sobre os dados fornecidos no Data Tape;Eventuais alterações no cronograma informado no Memorando de Informações.	<ul style="list-style-type: none">Eficiência na sessão de Q&A.
Minuta do contrato de cessão e outros termos legais	<ul style="list-style-type: none">Preparação da minuta de contrato de cessão e outros termos legais;Participação de advogados externos e área jurídica da Empresa/Banco para preparação da minuta do contrato.	<ul style="list-style-type: none">Negociação com os investidores de cláusulas específicas.

Fase 3 - Processo de venda

O processo de venda da carteira pode ser realizado com um único investidor (podendo haver eventuais negociações entre comprador e vendedor) ou via leilão (com a determinação do vencedor do processo). Após a conclusão da venda, há o fechamento (*closing*) do processo de cessão.

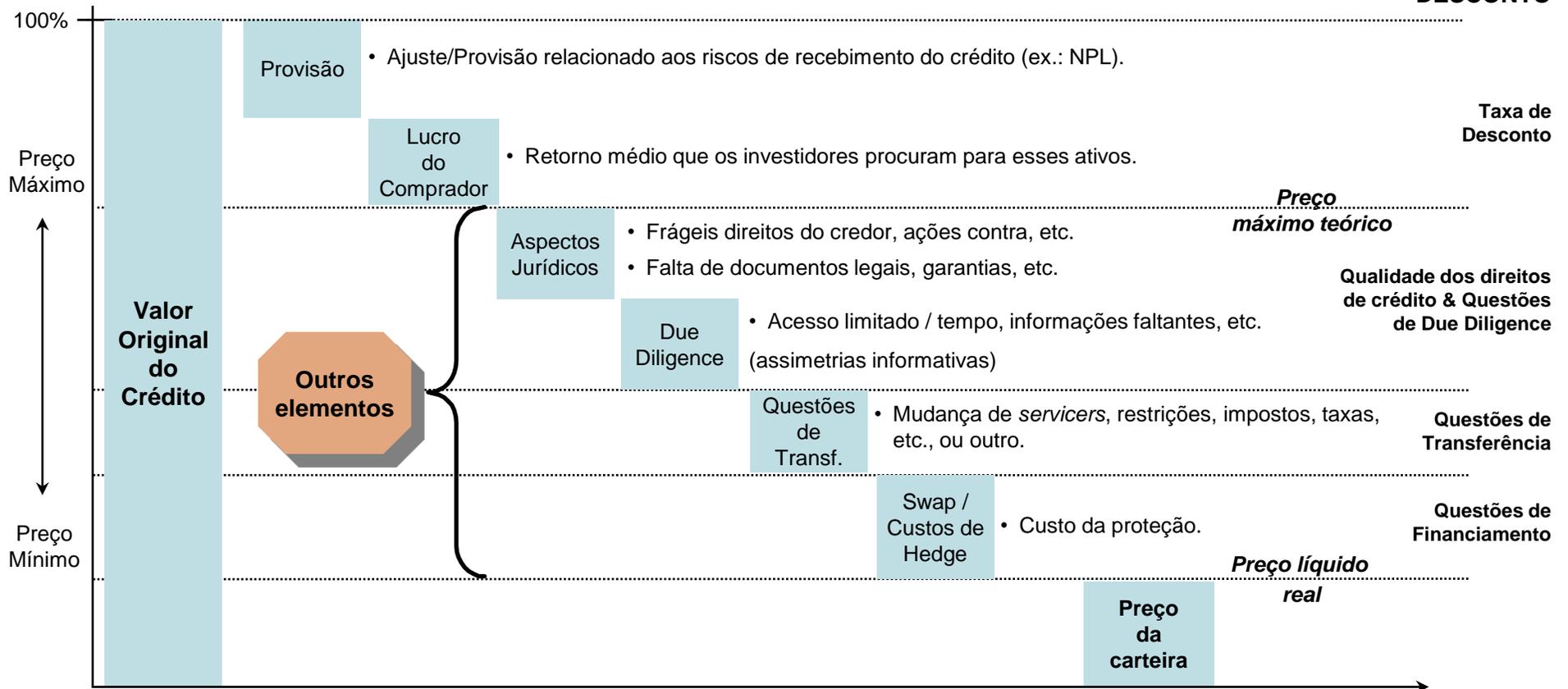
Atividades	Descrição	Aspectos críticos
Realização da venda da carteira	<ul style="list-style-type: none">▪ Depósito de garantias por parte dos investidores;▪ Negociação a ser realizada com um único investidor (one-to-one) ou processo de leilão;▪ Para uma carteira de grande tamanho, orientamos que o processo de venda seja realizado em leilão, cujo processo é dirigido ao maior número possível de investidores qualificados, de forma a maximizar o preço de venda;▪ Apresentação das ofertas e determinação do vencedor do processo de leilão.	<ul style="list-style-type: none">▪ Garantias a serem constituídas.
Fechamento do processo de cessão	<ul style="list-style-type: none">▪ Liquidação financeira da operação de cessão (transferência da carteira);▪ Celebração do contrato de cessão.	<ul style="list-style-type: none">▪ Acerto de aspectos operacionais.

Quais são os fatores que afetam o valor de uma carteira?

Valor Original do Crédito

Valor teórico (1)

FATORES DE DESCONTO



(1) Somente para efeito indicativo; tamanho de barras não estão demonstradas em escala; não se trata de país específico

Objetivo Estratégico: minimizar o valor do intervalo entre Preço Máximo e Preço Mínimo para maximizar o resultado no processo de venda.

Obrigado!

Salvatore Milanese

Sócio Líder - KPMG

© 2013 KPMG Restructuring and Administration Services Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative (“KPMG International”), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil.

O nome KPMG, o logotipo e “*cutting through complexity*” são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.