

Barueri, 14 de agosto de 2012.

A Tempo Participações S.A. (BM&FBovespa: TEMP3; Reuters: TEMP3.SA; Bloomberg: TEMP3 BZ), empresa líder na administração de planos de saúde, operação de planos odontológicos e serviços de assistência especializada, anuncia hoje seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2012.

Tempo Assist anuncia crescimento de 25,2% na receita líquida e de 35,5% no EBITDA recorrente diante do mesmo trimestre do ano anterior

Conference Call 2T12:

Português - 16/08/2012

Horário: 10h00 (09h00 NY)
Tel.: +55 (11) 4688-6361

Inglês - 16/08/2012

Horário: 11h00 (10h00 NY)
Tel.: (+1) 786-924-6977
Tel.: +55 (11) 4688-6361

Contatos RI Tempo Assist:

Tel.: +55 (11) 4208-8025
ri@tempoassist.com.br
www.tempoassist.com.br/ri

Contatos Máquina da Notícia:

Marília Paiotti
marilia.paiotti@grupomaquina.com
Tel.: +55 (11) 3147-7419

Derick Almeida
derick.almeida@grupomaquina.com
Tel.: +55 (11) 3147-7384

Destques Operacionais e Financeiros do 2º trimestre de 2012:

- **Tempo Assist:** destacado desempenho comercial em todas Unidades de Negócios, promovendo crescimento consolidado de 25,2% na receita líquida e de 30,8% no lucro líquido entre o 2T11 e o 2T12 (pág. 03);
- **Assistências:** aumento da receita líquida em 51,3% e da margem EBITDA em 2,8 p.p. no comparativo com o 2T11 (pág. 05);
- **Saúde Soluções:** crescimento de 9,3% na receita líquida diante do 2T11, atingindo EBITDA de R\$ 4,6 milhões e margem EBITDA de 24,0% no 2T12 (pág. 10);
- **Seguradora Saúde:** 27,8% de crescimento em beneficiários de planos de pré-pagamento contra o 2T11 (pág. 14);
- **Odonto:** ampliação de 2,7% na receita líquida diante do 2T11 (pág. 18);
- **Home Care:** frente ao 2T11, crescimento de 9,2% na receita líquida e 25,8% na quantidade de pacientes atendidos (pág. 22).

Principais Indicadores Financeiros Consolidados

Consolidado Tempo Assist (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Líquida*	211,4	224,4	6,1%	179,2	224,4	25,2%	355,6	435,8	22,6%
Custo dos serviços prestados	(137,6)	(146,1)	6,2%	(116,7)	(146,1)	25,2%	(228,4)	(283,8)	24,2%
Lucro Bruto	73,8	78,2	6,0%	62,5	78,2	25,2%	127,2	152,0	19,5%
Margem bruta (%)	34,9%	34,9%	0,0 p.p.	34,9%	34,9%	0,0 p.p.	35,8%	34,9%	-0,9 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(55,3)	(55,8)	0,9%	(45,6)	(55,8)	22,4%	(93,0)	(111,2)	19,5%
Resultado operacional	18,5	22,4	21,4%	16,9	22,4	32,8%	34,2	40,9	19,4%
Margem operacional (%)	8,7%	10,0%	1,3 p.p.	9,4%	10,0%	0,6 p.p.	9,6%	9,4%	-0,2 p.p.
Despesas corporativas	(7,7)	(8,5)	9,8%	(8,1)	(8,5)	4,6%	(14,1)	(16,2)	15,2%
Ebitda	10,7	13,9	29,8%	8,8	13,9	58,9%	20,1	24,7	22,4%
Margem EBITDA (%)	5,1%	6,2%	1,1 p.p.	4,9%	6,2%	1,3 p.p.	5,7%	5,7%	0,0 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes**	(0,9)	(0,9)	0,0%	(2,2)	(0,9)	-58,2%	(3,7)	(1,8)	-51,1%
Ebitda Recorrente	11,6	14,8	27,4%	10,9	14,8	35,5%	23,9	26,5	10,9%
Margem Ebitda recorrente	5,5%	6,6%	1,1 p.p.	6,1%	6,6%	0,5 p.p.	6,7%	6,1%	-0,6 p.p.
Lucro líquido	6,7	5,4	-19,8%	4,1	5,4	30,8%	10,6	12,1	14,7%
Margem Líquida (%)	3,2%	2,4%	-0,8 p.p.	2,3%	2,4%	0,1 p.p.	3,0%	2,8%	-0,2 p.p.

* A Receita Líquida exclui impostos (PIS, COFINS e ISS) e repasses de custos médicos;

** No 1T12 e 2T12, os ajustes não recorrentes referem-se à contabilização do plano de stock options segundo metodologia do IFRS – não impacta caixa. Ajustes dos demais trimestres são detalhados nos respectivos releases de resultado.

Comentários sobre o resultado do 2T12

A partir do início de 2011, diversas áreas da Companhia foram reorganizadas com o objetivo de reforçar sua agenda comercial e prospecção de negócios. Como resultado dessa estratégia, a empresa continua apresentando crescimento com escala superior a 20% ao ano.

As integrações de sistemas promovidas nos períodos anteriores e os projetos de otimização operacional promoveram maior eficiência na gestão de custos e despesas da empresa. Com isso, o EBITDA recorrente alcançou R\$ 14,8 milhões no período (expansão de 35,5% em comparação ao 2T11) com melhoria de margem de 0,5 p.p..

Ao final de julho desse ano, a Tempo distribuiu R\$ 75 milhões a seus acionistas por meio de uma redução de capital que, além de ampliar o retorno financeiro a seus investidores, tornou sua estrutura de capital mais eficiente. Além disso, com o plano de Recompra de Ações que vigorou entre 12 de agosto de 2011 e 11 de agosto de 2012, a Companhia adquiriu 6,1 milhões de ações a um preço médio de R\$ 3,39 por ação. Hoje a empresa detém aproximadamente 13 milhões de ações em tesouraria. Por fim, alguns destaques de cada unidade de negócio no comparativo entre 2T12 e 2T11:

- **Assistências:** a receita líquida cresceu 51,3%, em razão da conquista dos contratos da Caixa Seguros e Chevrolet; a margem EBITDA recorrente evoluiu 2,8 p.p. e atingiu 9,5%; o contrato com o Ponto Frio para comercialização de planos de assistências já iniciou suas vendas no mês de abril/12;
- **Saúde Soluções:** contrato com a Caixa Seguradora Saúde com vendas no canal corretor em processo de expansão; o EBITDA da unidade passou de R\$ 0,5 milhão para R\$ 4,6 milhões, com melhoria de margem de 20,9 pontos percentuais;
- **Seguradora Saúde:** crescimento de 27,8% em beneficiários de planos de pré-pagamento, atingindo 94 mil vidas, sendo relevante a participação de novas filiais nesse crescimento. A sinistralidade em planos de pré-pagamento terminou o trimestre em 79,0%, com redução de 3,6 p.p.;
- **Odonto:** carteira de beneficiários do segmento afinidades ampliou 21,4% com inclusão líquida de 72 mil vidas. No segmento de planos corporativos, destaque para o controle do *churn* da carteira e manutenção do número de vidas em relação ao trimestre anterior. A sinistralidade da unidade terminou o período com 37,0%;
- **Home Care:** receita líquida cresceu 9,2% e atingiu R\$ 24,2 milhões, devido ao crescimento no número de beneficiários no período.

Resultado Consolidado

Consolidado (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	297,9	315,1	5,8%	269,9	315,1	16,7%	521,7	613,0	17,5%
(-) Impostos	(6,2)	(6,8)	10,2%	(4,4)	(6,8)	54,1%	(10,0)	(13,0)	30,3%
Receita Líquida de Impostos	291,7	308,2	5,7%	265,5	308,2	16,1%	511,7	600,0	17,3%
(-) Repasses	(80,3)	(83,9)	4,4%	(86,3)	(83,9)	-2,8%	(156,1)	(164,2)	5,2%
Receita Líquida	211,4	224,4	6,1%	179,2	224,4	25,2%	355,6	435,8	22,6%
Custo (líquido de repasses) dos Serviços Prestados	(137,6)	(146,1)	6,2%	(116,7)	(146,1)	25,2%	(228,4)	(283,8)	24,2%
Lucro Bruto	73,8	78,2	6,0%	62,5	78,2	25,2%	127,2	152,0	19,5%
Margem Bruta (%)	34,9%	34,9%	0,0 p.p.	34,9%	34,9%	0,0 p.p.	35,8%	34,9%	-0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(55,3)	(55,8)	0,9%	(45,6)	(55,8)	22,4%	(93,0)	(111,2)	19,5%
Resultado Operacional	18,5	22,4	21,4%	16,9	22,4	32,8%	34,2	40,9	19,4%
Margem Operacional (%)	8,7%	10,0%	1,3 p.p.	9,4%	10,0%	0,6 p.p.	9,6%	9,4%	-0,2 p.p.
Despesas Corporativas	(7,7)	(8,5)	9,8%	(8,1)	(8,5)	4,6%	(14,1)	(16,2)	15,2%
EBITDA	10,7	13,9	29,8%	8,8	13,9	58,9%	20,1	24,7	22,4%
Margem EBITDA (%)	5,1%	6,2%	1,1 p.p.	4,9%	6,2%	1,3 p.p.	5,7%	5,7%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(4,5)	(5,6)	24,5%	(4,1)	(5,6)	36,0%	(8,2)	(10,0)	22,9%
Equivalência Patrimonial	(0,0)	0,0	N/A	1,0	0,0	N/A	1,0	0,0	N/A
Resultado Financeiro	3,0	3,8	30,1%	0,3	3,8	1012,1%	5,0	6,8	36,7%
IR e Contribuição Social	(2,5)	(6,8)	173,9%	(1,9)	(6,8)	261,5%	(7,4)	(9,3)	26,1%
Lucro Líquido	6,7	5,4	-19,8%	4,1	5,4	30,8%	10,6	12,1	14,7%
Margem Líquida (%)	3,2%	2,4%	-0,8 p.p.	2,3%	2,4%	0,1 p.p.	3,0%	2,8%	-0,2 p.p.
(-) Ajustes Não Recorrentes*	(0,9)	(0,9)	0,0%	(2,2)	(0,9)	-58,2%	(3,7)	(1,8)	-51,1%
EBITDA Recorrente	11,6	14,8	27,4%	10,9	14,8	35,5%	23,9	26,5	10,9%
Margem EBITDA Recorrente (%)	5,5%	6,6%	1,1 p.p.	6,1%	6,6%	0,5 p.p.	6,7%	6,1%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	7,6	6,3	-17,5%	6,3	6,3	0,0%	14,3	14,0	-2,5%
Margem Líquida Recorrente (%)	3,6%	2,8%	-0,8 p.p.	3,5%	2,8%	-0,7 p.p.	4,0%	3,2%	-0,8 p.p.

* No 1T12 e 2T12, os ajustes não recorrentes referem-se à contabilização do plano de stock options segundo metodologia do IFRS e não impactam caixa. Ajustes dos demais trimestres são detalhados nos respectivos releases de resultado.

Destaques

- Receita líquida com crescimento de 25,2% diante do 2T11, impulsionada principalmente pelo desempenho das Unidades Assistências (pág. 05) e Seguradora de Saúde (pág. 14);
- Resultado operacional cresceu 32,8% frente ao 2T11 impulsionado pelas unidades Assistências (pág. 05) e Saúde Soluções (pág. 10);
- EBITDA recorrente avançou 35,5% em comparação ao 2T11, impactado principalmente pelos resultados de Assistências (pág. 05) e Saúde Soluções (pág. 10);
- Lucro líquido cresceu 30,8% em 12 meses, atingindo R\$ 5,4 milhões.

Resultado por Segmento

Resultado por Segmento - 2T12 (Em milhões de Reais)	Assistência	Saúde Soluções	Seguradora Saúde	Odonto	Home Care	Corporativo	Eliminação	Total UNs
Receita Líquida	101,0	19,1	68,7	17,7	24,2	(0,2)	(6,1)	224,4
Custo dos Serviços Prestados	(70,0)	-	(54,6)	(6,8)	(16,6)	-	1,8	(146,1)
Lucro Bruto	31,0	19,1	14,1	10,9	7,6	(0,2)	(4,3)	78,2
<i>Margem Bruta (%)</i>	30,7%	100,0%	20,5%	61,7%	31,5%	N/A	N/A	34,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(18,1)	(12,1)	(14,4)	(10,6)	(4,8)	-	4,3	(55,8)
Resultado Operacional	12,9	6,9	(0,3)	0,3	2,8	(0,2)	-	22,4
<i>Margem Operacional (%)</i>	12,7%	36,3%	-0,4%	1,8%	11,5%	N/A	N/A	10,0%
Despesas Corporativas	(3,2)	(2,3)	(0,7)	(0,7)	(0,5)	(1,1)	-	(8,5)
EBITDA	9,6	4,6	(0,9)	(0,3)	2,3	(1,3)	-	13,9
<i>Margem EBITDA (%)</i>	9,5%	24,0%	-1,4%	-2,0%	9,6%	N/A	N/A	6,2%
Depreciação e Amortização	(2,5)	(0,5)	(0,1)	(0,6)	(0,0)	(1,8)	-	(5,6)
Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	0,0	5,3	(5,3)	-
Resultado Financeiro	(1,3)	0,2	1,7	0,5	(0,0)	2,7	-	3,8
IR e Contribuição Social	(2,0)	(3,7)	(0,7)	-	(0,4)	(0,1)	-	(6,8)
Lucro Líquido	3,8	0,6	0,0	(0,4)	1,9	4,8	(5,3)	5,4
<i>Margem Líquida (%)</i>	3,8%	3,3%	0,0%	-2,3%	7,9%	N/A	N/A	2,4%

Resultado por Segmento - 1T12 (Em milhões de Reais)	Assistência	Saúde Soluções	Seguradora Saúde	Odonto	Home Care	Corporativo	Eliminação	Total UNs
Receita Líquida	96,0	17,8	64,8	17,6	22,1	-	(6,9)	211,4
Custo dos Serviços Prestados	(67,2)	-	(51,9)	(6,5)	(15,4)	-	3,4	(137,6)
Lucro Bruto	28,8	17,8	12,9	11,2	6,7	-	(3,5)	73,8
<i>Margem Bruta (%)</i>	30,0%	100,0%	19,9%	63,3%	30,2%	N/A	N/A	34,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(17,8)	(15,0)	(12,8)	(8,7)	(4,6)	-	3,5	(55,3)
Resultado Operacional	11,0	2,8	0,1	2,5	2,1	-	-	18,5
<i>Margem Operacional (%)</i>	11,5%	15,8%	0,2%	14,0%	9,4%	N/A	N/A	8,7%
Despesas Corporativas	(3,1)	(2,3)	(0,7)	(0,6)	(0,4)	(0,6)	-	(7,7)
EBITDA	7,9	0,5	(0,6)	1,8	1,7	(0,6)	-	10,7
<i>Margem EBITDA (%)</i>	8,2%	2,9%	-0,9%	10,5%	7,6%	N/A	N/A	5,1%
Depreciação e Amortização	(1,5)	(0,5)	(0,1)	(0,6)	(0,0)	(1,8)	-	(4,5)
Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	0,0	9,2	(9,2)	-
Resultado Financeiro	0,7	0,9	2,0	(0,2)	(0,2)	(0,2)	-	3,0
IR e Contribuição Social	(2,9)	1,4	(0,9)	-	(0,0)	(0,0)	-	(2,5)
Lucro Líquido	4,2	2,3	0,4	1,0	1,4	6,5	(9,2)	6,7
<i>Margem Líquida (%)</i>	4,4%	13,2%	0,7%	5,9%	6,4%	N/A	N/A	3,2%

Resultado por Segmento - 2T11 (Em milhões de Reais)	Assistência	Saúde Soluções	Seguradora Saúde	Odonto	Home Care	Corporativo	Eliminação	Total UNs
Receita Líquida	66,8	17,4	59,7	17,2	22,2	-	(4,1)	179,2
Custo dos Serviços Prestados	(47,9)	-	(48,7)	(8,3)	(14,1)	-	2,3	(116,7)
Lucro Bruto	18,9	17,4	10,9	8,9	8,1	-	(1,8)	62,5
<i>Margem Bruta (%)</i>	28,3%	100,0%	18,3%	51,9%	36,3%	N/A	N/A	34,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(11,9)	(14,1)	(11,4)	(6,7)	(3,3)	-	1,8	(45,6)
Resultado Operacional	7,0	3,3	(0,4)	2,3	4,7	-	-	16,9
<i>Margem Operacional (%)</i>	10,5%	18,9%	-0,8%	13,2%	21,3%	N/A	N/A	9,4%
Despesas Corporativas	(2,5)	(2,8)	-	(1,3)	(0,6)	(0,9)	-	(8,1)
EBITDA	4,5	0,5	(0,4)	0,9	4,1	(0,9)	-	8,8
<i>Margem EBITDA (%)</i>	6,8%	3,1%	-0,8%	5,4%	18,5%	N/A	N/A	4,9%
Depreciação e Amortização	(1,5)	(0,5)	-	(0,4)	(0,1)	(1,7)	-	(4,1)
Equivalência Patrimonial	-	1,0	-	-	0,0	7,9	(7,9)	1,0
Resultado Financeiro	0,3	0,3	3,2	0,3	(0,3)	(3,4)	-	0,3
IR e Contribuição Social	(1,2)	(0,1)	(0,8)	0,0	-	0,2	-	(1,9)
Lucro Líquido	2,2	1,2	1,9	0,8	3,7	2,1	(7,9)	4,1
<i>Margem Líquida (%)</i>	3,3%	7,1%	3,2%	4,9%	16,8%	N/A	N/A	2,3%



1. Unidade Assistências

1.1 – Informações gerais sobre a Unidade

A Tempo Assist atua no segmento de Assistências Especializadas 24 Horas com a marca Tempo USS. É considerada a principal empresa independente do mercado de assistências, sendo referência em qualidade e em crescimento.

A empresa tem como clientes seguradoras e montadoras de automóveis que oferecem os serviços de assistências aos seus clientes. São três as modalidades de serviços prestados:

- Veículos: serviços como guincho e carro reserva, entre outros;
- Residencial: serviços de encanadores, chaveiros e eletricista, entre outros;
- Pessoas: serviços funerários, nutricionistas e assistência a viagens, entre outros.

A Tempo USS também comercializa planos assistenciais diretamente ao consumidor final por meio de parceiros de afinidades. Esse canal de comercialização é estratégico para a Companhia por permitir crescimento além do canal segurador. Sabe-se que a maior parte da frota de veículos e das residências no país não é segurada, e a Tempo está bem posicionada para preencher essa lacuna. Hoje a Tempo USS conta com dois grandes parceiros para a comercialização de seus planos: o cartão de crédito Hipercard e o varejista Ponto Frio.

1.2 – Dados Financeiros da Unidade

Assistência (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	98,9	104,3	5,4%	68,8	104,3	51,5%	134,4	203,2	51,2%
(-) Impostos	(2,9)	(3,2)	11,0%	(2,0)	(3,2)	59,3%	(3,7)	(6,2)	67,1%
Receita Líquida	96,0	101,0	5,3%	66,8	101,0	51,3%	130,7	197,0	50,7%
Custo dos Serviços Prestados	(67,2)	(70,0)	4,2%	(47,9)	(70,0)	46,3%	(95,5)	(137,2)	43,7%
Lucro Bruto	28,8	31,0	7,7%	18,9	31,0	63,8%	35,2	59,8	69,7%
Margem Bruta (%)	30,0%	30,7%	0,7 p.p.	28,3%	30,7%	2,3 p.p.	26,9%	30,3%	3,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(17,8)	(18,1)	2,0%	(11,9)	(18,1)	52,3%	(25,2)	(35,9)	42,5%
Resultado Operacional	11,0	12,9	17,0%	7,0	12,9	83,4%	10,0	23,9	138,1%
Margem Operacional (%)	11,5%	12,7%	1,3 p.p.	10,5%	12,7%	2,2 p.p.	7,7%	12,1%	4,4 p.p.
Despesas Corporativas	(3,1)	(3,2)	4,9%	(2,5)	(3,2)	29,7%	(4,8)	(6,3)	32,0%
EBITDA	7,9	9,6	21,7%	4,5	9,6	112,9%	5,2	17,6	234,7%
Margem EBITDA (%)	8,2%	9,5%	1,3 p.p.	6,8%	9,5%	2,8 p.p.	4,0%	8,9%	4,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(1,5)	(2,5)	71,6%	(1,5)	(2,5)	74,0%	(2,9)	(4,0)	37,6%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	0,7	(1,3)	N/A	0,3	(1,3)	N/A	0,8	(0,6)	N/A
IR e Contribuição Social	(2,9)	(2,0)	-31,3%	(1,2)	(2,0)	68,1%	(2,1)	(4,9)	134,3%
Lucro Líquido	4,2	3,8	-9,5%	2,2	3,8	74,3%	1,1	8,0	665,4%
Margem Líquida (%)	4,4%	3,8%	-0,6 p.p.	3,3%	3,8%	0,5 p.p.	0,8%	4,1%	3,3 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes	-	-	N/A	-	-	N/A	(1,9)	-	-100,0%
EBITDA Recorrente	7,9	9,6	21,7%	4,5	9,6	112,9%	7,2	17,6	144,9%
Margem EBITDA Recorrente (%)	8,2%	9,5%	1,3 p.p.	6,8%	9,5%	2,8 p.p.	5,5%	8,9%	3,4 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	4,2	3,8	-9,5%	2,2	3,8	74,3%	3,0	8,0	170,4%
Margem Líquida Recorrente (%)	4,4%	3,8%	-0,6 p.p.	3,3%	3,8%	0,5 p.p.	2,3%	4,1%	1,8 p.p.



1.3 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Itens e Ticket Médio por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta Assistência Veículos (R\$ milhões)	62,6	65,3	4,3%	46,7	65,3	39,8%	91,8	127,9	39,2%
Números de Itens (milhões)	3,3	3,4	4,1%	2,3	3,4	46,9%	2,3	3,4	46,9%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	7,2	6,5	-9,5%	6,8	6,5	-3,3%	6,7	6,9	3,2%
Receita Bruta Assistência Residencial (R\$ milhões)	20,3	20,6	1,4%	13,8	20,6	49,6%	27,4	40,9	49,2%
Números de Itens (milhões)	7,3	7,6	4,3%	2,7	7,6	180,4%	2,7	7,6	180,4%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	1,0	0,9	-5,2%	1,7	0,9	-44,7%	1,7	1,0	-42,6%
Receita Bruta Assistência Pessoas (R\$ milhões)	16,0	18,4	14,9%	8,3	18,4	120,4%	15,1	34,4	127,2%
Números de Itens (milhões)	14,5	15,7	8,3%	10,1	15,7	55,5%	10,1	15,7	55,5%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	0,4	0,4	14,9%	0,3	0,4	44,9%	0,3	0,4	48,1%
Receita Bruta Total (R\$ milhões)	98,9	104,3	5,4%	68,8	104,3	51,5%	134,4	203,2	51,2%
Números de Itens (milhões)	25,0	26,6	6,6%	15,1	26,6	76,5%	15,1	26,6	76,5%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	1,3	1,3	1,7%	1,5	1,3	-12,3%	1,5	1,3	-11,3%

* O cálculo do ticket médio mensal (R\$) considera a média dos beneficiários de cada período.

As principais variações da receita da unidade Assistência derivam do seguinte:

- **Segmento Assistência Veículos**

- 2T12 vs 2T11: o crescimento de 39,8% é explicado por renegociações contratuais com grandes clientes, conquista de um novo contrato implantado em fevereiro de 2012 e que registra saldo de 741 mil veículos ao término do 2T12 e crescimento orgânico da carteira (aproximadamente 341 mil veículos no período);
- 2T12 vs 1T12: o crescimento de 4,3% na receita é derivado do crescimento orgânico da carteira.
- Nos dois períodos de comparação o recuo no valor do ticket médio deve-se à inclusão de um novo contrato que possui ticket médio menor por conta de sua menor frequência de utilização. Além disso, tal contrato fora implantado no segundo mês do 1T12, não tendo impactado o trimestre inteiro, como ocorrido no 2T12.

- **Segmento Assistência Residencial**

- 2T12 vs 2T11: o crescimento de 49,6% na receita bruta desse segmento é justificado pelo crescimento orgânico da carteira (555 mil residências) e pela conquista do contrato com a Caixa Seguros (4,3 milhões de residências), que também possui ticket médio menor devido à menor frequência de utilização. Isso representa aumento de 180,4% no número de itens frente ao mesmo período do ano anterior, passando de 2,7 milhões para 7,6 milhões;
- 2T12 vs 1T12: praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.

- **Segmento Assistência Pessoas**

- 2T12 vs 2T11: a receita cresceu 120,4% no período, motivado tanto pelo crescimento orgânico (2,3 milhões de itens) quanto pela inclusão do contrato com a Caixa Seguros (3,9 milhões de itens). O ticket médio mensal, por sua vez, variou positivamente devido a reajustes contratuais realizados no final de 2011;
- 2T12 vs 1T12: o aumento de 14,9% na receita é derivado do crescimento orgânico da carteira (8,3%, ou 1,2 milhões de itens).



1.4 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Custo Assistência Veículos (R\$ milhões)	(51,0)	(53,0)	3,9%	(35,7)	(53,0)	48,3%	(72,5)	(104,0)	43,4%
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(5,2)	(5,2)	-0,2%	(5,1)	(5,2)	1,0%	(5,2)	(5,2)	-0,8%
<i>Sinistralidade (%)</i>	<i>81,5%</i>	<i>81,1%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>76,5%</i>	<i>81,1%</i>	<i>4,6 p.p.</i>	<i>79,0%</i>	<i>81,3%</i>	<i>2,4 p.p.</i>
Custo Assistência Residencial (R\$ milhões)	(11,0)	(10,8)	-1,6%	(8,8)	(10,8)	22,9%	(16,9)	(21,8)	29,4%
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,5)	(0,5)	-5,6%	(1,1)	(0,5)	-56,2%	(1,0)	(0,5)	-52,2%
<i>Sinistralidade (%)</i>	<i>54,1%</i>	<i>52,6%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>64,0%</i>	<i>52,6%</i>	<i>-11,4 p.p.</i>	<i>61,5%</i>	<i>53,4%</i>	<i>-8,2 p.p.</i>
Custo Assistência Pessoas (R\$ milhões)	(5,2)	(6,2)	19,7%	(3,3)	(6,2)	87,6%	(6,1)	(11,4)	87,4%
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,1)	(0,1)	10,5%	(0,1)	(0,1)	20,6%	(0,1)	(0,1)	23,1%
<i>Sinistralidade (%)</i>	<i>32,5%</i>	<i>33,9%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>39,8%</i>	<i>33,9%</i>	<i>-5,9 p.p.</i>	<i>40,3%</i>	<i>33,2%</i>	<i>-7,1 p.p.</i>
Custo Total (R\$ milhões)	(67,2)	(70,0)	4,2%	(47,9)	(70,0)	46,3%	(95,5)	(137,2)	43,7%
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,9)	(0,9)	-2,3%	(1,1)	(0,9)	-17,1%	(1,1)	(0,9)	-16,8%
<i>Sinistralidade (%)</i>	<i>68,0%</i>	<i>67,2%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>69,5%</i>	<i>67,2%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>71,1%</i>	<i>67,5%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>

- **Segmento Assistência Veículos**

- 2T12 vs 2T11: o crescimento de 48,3% dos custos de serviços prestados é justificado pela evolução de itens segurados em 46,9%, principalmente devido à inclusão de novos contratos. A sinistralidade, por sua vez, acompanhou esse crescimento e evoluiu 4,6 p.p. no período;
- 2T12 vs 1T12: o crescimento dos custos de serviços prestados de 3,9% é inferior ao de 4,3% na receita bruta do segmento o que resultou em redução na sinistralidade do período em 0,4 pontos percentuais.

- **Segmento Assistência Residencial**

- 2T12 vs 2T11: o crescimento dos custos de serviços prestados de 22,9% é inferior ao de 49,6% na receita bruta do segmento. A redução do custo médio mensal por item no período deve-se principalmente à menor frequência de utilização do contrato com a Caixa Seguros;
- 2T12 vs 1T12: praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.

- **Segmento Assistência Pessoas**

- 2T12 vs 2T11: o crescimento dos custos de serviços prestados de 87,6% é inferior ao de 120,4% na receita bruta. Mesmo com aumento de 20,6% no custo médio mensal por vida, a Companhia reduziu a sinistralidade em 5,9 p.p. e encerrando o trimestre em 33,9%, favorecida pelo crescimento promovido pela conquista do contrato com a Caixa Seguros (3,9 milhões de itens);
- 2T12 vs 1T12: praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.



Assistências



1.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(17,8)	(18,1)	2,0%	(11,9)	(18,1)	52,3%	(25,2)	(35,9)	42,5%
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,1)	(0,1)	-51,0%	(0,1)	(0,1)	-8,6%	(0,0)	(0,2)	771,0%
Despesas com Pessoal	(9,4)	(10,7)	13,6%	(8,0)	(10,7)	33,6%	(16,6)	(20,1)	21,1%
Despesas com Comercialização	(0,0)	(0,2)	333,2%	(0,1)	(0,2)	20,3%	(0,3)	(0,2)	-39,5%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(3,2)	(3,1)	-3,8%	(2,2)	(3,1)	40,4%	(5,3)	(6,3)	20,2%
Provisão para Contingências	(0,2)	(0,1)	-36,5%	(0,1)	(0,1)	-24,6%	(0,2)	(0,3)	91,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4,8)	(4,0)	-16,6%	(1,3)	(4,0)	201,0%	(2,8)	(8,8)	211,0%
<i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>18,5%</i>	<i>17,9%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>17,8%</i>	<i>17,9%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>19,3%</i>	<i>18,2%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

- 2T12 vs 2T11: o crescimento de 52,3%, em linha com o crescimento de receita líquida da Unidade no período (51,3%), reflete os gastos necessários à unidade para viabilizar a implantação dos novos contratos conquistados;
- 2T12 vs 1T12: apesar do aumento de 2,0%, houve redução de 0,6 ponto percentual no total das despesas diante da receita líquida. O controle de custos e despesas da Companhia promoveu crescimento com ampliação de margens (bruta e EBITDA).

1.5 – Composição do Lucro Líquido

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	7,9	9,6	21,7%	4,5	9,6	112,9%	5,2	17,6	234,7%
Depreciação e Amortização	(1,5)	(2,5)	71,6%	(1,5)	(2,5)	74,0%	(2,9)	(4,0)	37,6%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	0,7	(1,3)	N/A	0,3	(1,3)	N/A	0,8	(0,6)	N/A
Receitas financeiras	0,9	0,9	0,2%	0,5	0,9	105,6%	1,1	1,9	72,2%
Despesas financeiras	(0,2)	(2,2)	828,9%	(0,1)	(2,2)	1449,8%	(0,3)	(2,5)	801,9%
IR e Contribuição Social	(2,9)	(2,0)	-31,3%	(1,2)	(2,0)	68,1%	(2,1)	(4,9)	134,3%
(+) IR & CS corrente	(1,8)	(1,4)	-17,7%	0,3	(1,4)	N/A	0,6	(3,2)	N/A
(+) IR & CS diferido	(1,2)	(0,6)	-51,7%	(1,5)	(0,6)	-61,1%	(2,7)	(1,7)	-35,6%
Lucro Líquido	4,2	3,8	-9,5%	2,2	3,8	74,3%	1,1	8,0	665,4%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>4,4%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>3,3%</i>	<i>3,8%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>0,8%</i>	<i>4,1%</i>	<i>3,3 p.p.</i>

- **EBITDA:** crescimento de 112,9% no EBITDA, diante do 2T11, é explicado pelo crescimento de receita (+51,5%) aliado ao maior controle de custos e despesas (ampliação de margem EBITDA de 2,8 p.p.);
- **Lucro Líquido:** em relação ao 2T11, partiu de R\$ 2,2 milhões para R\$ 3,8 milhões (+74,3%) por conta da evolução positiva no EBITDA, atingindo uma margem líquida de 3,8% (+0,5 p.p.).



Assistências



1.6 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Assistência
(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	135.181	166.817	PASSIVO	135.181	166.817
Circulante	79.650	103.830	Circulante	34.619	43.681
Caixa e equivalentes de caixa	33	373	Provisões técnicas	-	-
Aplicações financeiras	14.676	16.718	Fornecedores	14.427	29.125
Contas a receber	35.194	52.533	Partes relacionadas a pagar	6.843	8.704
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(2.583)	(2.659)	Demais contas a pagar	13.350	5.851
Outros ativos	32.330	36.865			
			Exigível a longo prazo	1.073	14.328
Realizável a longo prazo	36.243	45.864	Provisões técnicas	-	-
Impostos diferidos - LP	10.195	10.786	Provisão para contingências	1.002	2.962
Partes Relacionadas	24.705	34.368	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-
Outros ativos	1.343	710	Outros	72	11.366
Permanente	19.287	17.123	Patrimônio líquido	99.488	108.808
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	Capital social	67.099	67.099
Investimento	-	-	Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Imobilizado	1.867	1.987	Reserva de capital	435	435
Intangível	17.420	15.135	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-
			Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	148
			Lucros (prejuízos) acumulados	31.954	41.126



2. Unidade Saúde Soluções

2.1 – Informações gerais sobre a Unidade

A Unidade Saúde Soluções oferece serviços em saúde que não envolvem risco atuarial. Essa Unidade atua através de duas marcas: Tempo CRC e Gama Saúde. Os serviços oferecidos por essa unidade de negócios são:

- *Back Office* (Tempo CRC): serviços oferecidos a autogestões (públicas e privadas), medicinas de grupo e seguradoras que terceirizam suas operações relacionadas à saúde para a Tempo. Os principais serviços oferecidos são auditoria médica, processamento de contas médicas, *call center*, licenciamento de sistema de gestão de rede hospitalar e sinistros, entre outros;
- Aluguel de rede (Gama Saúde): serviços oferecidos a autogestões (públicas e privadas), medicinas de grupo e seguradoras que contratam a rede médico hospitalar da Gama Saúde de forma complementar às suas próprias redes credenciadas, beneficiando-se da capilaridade e escala da rede Gama;
- Planos administrados (Gama Saúde): são planos contratados por grandes empresas que oferecem benefício de saúde a seus funcionários e optam por arcar com os custos médicos por eles incorridos. É uma modalidade vantajosa para empresas com ampla base de funcionários que consigam diluir o risco atuarial.

Recentemente a Tempo Assist anunciou a assinatura dos contratos de *back office* e aluguel de rede com a Caixa Saúde Seguradora. Tal fato evidencia a capacitação da Tempo Assist em oferecer processos e tecnologia para a gestão de planos de saúde em escala nacional. Esse contrato, que já está em operação, é estratégico para alavancar o crescimento dessa unidade de negócios e evidenciar a escalabilidade de sua plataforma operacional.

A Tempo Assist é a principal empresa do país nesses tipos de serviços, atuando há 15 anos nos setores público e privado com a solução mais completa em saúde para seus clientes. Seus diferenciais competitivos são:

- Sistema proprietário de gestão de rede hospitalar: altamente customizável às necessidades dos seus clientes (sistema baseado em tecnologias recentes);
- Abrangência de serviços: um dos portfólios mais completos do mercado;
- Rede: uma das maiores e mais bem gerenciadas redes de médicos, laboratórios e hospitais do país.



2.2 – Dados Financeiros da Unidade

Saúde Soluções (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	90,1	94,1	4,5%	97,0	94,1	-2,9%	180,0	184,3	2,3%
(-) Impostos	(1,0)	(1,0)	5,5%	(0,9)	(1,0)	11,9%	(2,0)	(2,0)	1,3%
Receita Líquida com Repasse	89,1	93,1	4,5%	96,1	93,1	-3,1%	178,1	182,3	2,4%
(-) Repasse	(71,4)	(74,1)	3,8%	(78,6)	(74,1)	-5,8%	(141,9)	(145,4)	2,5%
Receita Líquida	17,8	19,1	7,3%	17,4	19,1	9,3%	36,2	36,8	1,9%
Custo dos Serviços Prestados	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Lucro Bruto	17,8	19,1	7,3%	17,4	19,1	9,3%	36,2	36,8	1,9%
Margem Bruta (%)	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	100,0%	100,0%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(15,0)	(12,1)	-18,8%	(14,1)	(12,1)	-14,2%	(26,6)	(27,1)	2,0%
Resultado Operacional	2,8	6,9	146,0%	3,3	6,9	109,8%	9,6	9,7	1,5%
Margem Operacional (%)	15,8%	36,3%	20,5 p.p.	18,9%	36,3%	17,4 p.p.	26,5%	26,4%	-0,1 p.p.
Despesas Corporativas	(2,3)	(2,3)	2,2%	(2,8)	(2,3)	-15,1%	(5,3)	(4,6)	-12,0%
EBITDA	0,5	4,6	781,9%	0,5	4,6	752,4%	4,3	5,1	18,0%
Margem EBITDA (%)	2,9%	24,0%	21,1 p.p.	3,1%	24,0%	20,9 p.p.	11,9%	13,8%	1,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,5)	(0,5)	3,6%	(0,5)	(0,5)	4,7%	(1,0)	(1,0)	0,1%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	1,0	-	-100,0%	1,0	-	-100,0%
Resultado Financeiro	0,9	0,2	-75,0%	0,3	0,2	-16,9%	0,6	1,2	85,7%
IR e Contribuição Social	1,4	(3,7)	N/A	(0,1)	(3,7)	4058,8%	(1,3)	(2,3)	79,7%
Lucro Líquido	2,3	0,6	-72,8%	1,2	0,6	-48,7%	3,7	3,0	-18,9%
Margem Líquida (%)	13,2%	3,3%	-9,8 p.p.	7,1%	3,3%	-3,8 p.p.	10,1%	8,1%	-2,1 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
EBITDA Recorrente	0,5	4,6	781,9%	0,5	4,6	752,4%	4,3	5,1	18,0%
Margem EBITDA Recorrente (%)	2,9%	24,0%	21,1 p.p.	3,1%	24,0%	20,9 p.p.	11,9%	13,8%	1,9 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	2,3	0,6	-72,8%	1,2	0,6	-48,7%	3,7	3,0	-18,9%
Margem Líquida Recorrente (%)	13,2%	3,3%	-9,8 p.p.	7,1%	3,3%	-3,8 p.p.	10,1%	8,1%	-2,1 p.p.

2.3 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta (R\$ milhões)	90,1	94,1	4,5%	97,0	94,1	-2,9%	180,0	184,3	2,3%
Repasse (R\$ milhões)	71,4	74,1	3,8%	78,6	74,1	-5,8%	141,9	145,4	2,5%
Planos Administrados (R\$ milhões)	32,4	34,8	7,2%	39,4	34,8	-11,7%	70,8	67,2	-5,1%
Aluguel de Rede (R\$ milhões)	38,9	39,3	0,9%	39,2	39,3	0,2%	71,1	78,2	10,0%
Fee (R\$ milhões)	18,7	20,1	7,2%	18,4	20,1	9,4%	38,1	38,8	1,8%
Fee por Vida (R\$ milhões)	12,0	12,8	6,1%	13,5	12,8	-5,5%	27,8	24,8	-10,8%
Beneficiários (milhões)	1,1	1,1	-2,2%	1,2	1,1	-7,4%	1,2	1,1	-7,4%
<i>Ticket Médio Mensal (R\$)*</i>	3,6	3,8	5,2%	3,8	3,8	0,9%	3,9	3,7	-4,4%
Fee por Utilização (R\$ milhões)	6,7	7,3	9,1%	4,8	7,3	51,0%	10,3	14,0	35,8%
Beneficiários (milhões)	0,5	0,5	2,9%	0,4	0,5	21,5%	0,4	0,5	21,5%
Repasse de Aluguel de Rede (R\$ milhões)	38,9	39,3	0,9%	39,2	39,3	0,2%	71,1	78,2	10,0%
<i>Fee em Percentual do Repasse (%)</i>	<i>17,2%</i>	<i>18,6%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>12,4%</i>	<i>18,6%</i>	<i>6,3 p.p.</i>	<i>14,5%</i>	<i>17,9%</i>	<i>3,4 p.p.</i>

* No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.

Conceitos importantes na análise dos resultados da UN Saúde Soluções:

- **Repasse:** reembolso dos custos médicos relacionados aos serviços de aluguel de rede e de planos administrados. Esses repasses entram como receita bruta e saem como custo, não promovendo nenhum impacto no resultado final da unidade de negócio;



- **Fee por vida:** é o fee mensal cobrado dos clientes de *back office* e planos administrados. Esses dois segmentos possuem uma receita fixa por vida;
- **Fee por utilização:** é o fee cobrado de clientes de aluguel de rede. Nessa modalidade, a Tempo Assist é remunerada com base em um percentual da utilização da rede da Tempo pelos beneficiários de seus clientes.

As principais variações no fee da unidade no 2T12 foram as seguintes:

- **Fee por Vida**
 - 2T12 vs 2T11: redução de 5,5% é explicada pela redução de 7,4% no número de beneficiários (*churn* de clientes) do período;
 - 2T12 vs 1T12: reajustes de preços explicam a variação de 6,1% com aumento do ticket médio mensal em 5,2%.
- **Fee por Utilização**
 - 2T12 vs 2T11: o crescimento de 51,0% no período deriva principalmente da concentração da utilização da rede em clientes cujos fees são maiores que a média da carteira.
 - 2T12 vs 1T12: crescimento orgânico e aumento da utilização médica explicam a variação de 9,1% no fee por utilização apurado no período;

2.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(15,0)	(12,1)	-18,8%	(14,1)	(12,1)	-14,2%	(26,6)	(27,1)	2,0%
Provisão para Devedores Duvidosos	(3,2)	0,1	N/A	(1,0)	0,1	N/A	(1,1)	(3,1)	173,2%
Despesas com Pessoal	(6,6)	(7,1)	6,8%	(7,7)	(7,1)	-8,9%	(14,9)	(13,7)	-8,1%
Despesas com Comercialização	(0,3)	(0,3)	31,1%	(0,2)	(0,3)	39,1%	(1,3)	(0,6)	-54,3%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(1,2)	(1,1)	-3,2%	(1,5)	(1,1)	-24,4%	(3,1)	(2,3)	-26,3%
Provisão para Contingências	(0,0)	(0,1)	402,7%	(0,1)	(0,1)	-20,6%	0,0	(0,1)	N/A
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3,7)	(3,7)	-0,9%	(3,6)	(3,7)	2,0%	(6,2)	(7,4)	19,2%
<i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>84,2%</i>	<i>63,7%</i>	<i>-20,5 p.p.</i>	<i>81,1%</i>	<i>63,7%</i>	<i>-17,4 p.p.</i>	<i>73,5%</i>	<i>73,6%</i>	<i>0,1 p.p.</i>

- 2T12 vs 2T11: a redução de R\$ 14,2% é explicada pela não constituição de provisão para devedores duvidosos (“PDD”) no mesmo patamar contabilizado no 2T11;
- 2T12 vs 1T12: assim como na comparação contra o 2T11, a reversão de PDD de R\$ 0,1 milhão, quando comparada à constituição de R\$ 3,2 milhões no 1T12, explica a redução de 18,8% no total das despesas. Embora a Companhia tenha observado uma evolução relevante nesse indicador, há ainda desafios importantes relacionados à otimização dos processos relacionados ao ciclo de recebimento dessa unidade de negócios.



2.5 – Composição do Lucro Líquido

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	0,5	4,6	781,9%	0,5	4,6	752,4%	4,3	5,1	18,0%
Depreciação e Amortização	(0,5)	(0,5)	3,6%	(0,5)	(0,5)	4,7%	(1,0)	(1,0)	0,1%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	1,0	-	-100,0%	1,0	-	-100,0%
Resultado Financeiro	0,9	0,2	-75,0%	0,3	0,2	-16,9%	0,6	1,2	85,7%
Receitas financeiras	1,4	1,2	-17,4%	0,5	1,2	117,3%	1,1	2,6	137,7%
Despesas financeiras	(0,5)	(1,0)	87,5%	(0,3)	(1,0)	258,0%	(0,5)	(1,5)	205,5%
IR e Contribuição Social	1,4	(3,7)	N/A	(0,1)	(3,7)	4058,8%	(1,3)	(2,3)	79,7%
(+) IR & CS corrente	(0,9)	0,3	N/A	0,6	0,3	-42,0%	(1,0)	(0,6)	-41,1%
(+) IR & CS diferido	2,3	(4,0)	N/A	(0,7)	(4,0)	498,0%	(0,2)	(1,7)	587,4%
Lucro Líquido	2,3	0,6	-72,8%	1,2	0,6	-48,7%	3,7	3,0	-18,9%
Margem Líquida (%)	13,2%	3,3%	-9,8 p.p.	7,1%	3,3%	-3,8 p.p.	10,1%	8,1%	-2,1 p.p.

- **EBITDA:** nos dois períodos de comparação (2T12 vs 2T11 e 2T12 vs 1T12), os aumentos no EBITDA derivam principalmente do crescimento da receita e melhor performance dos recebíveis em relação aos períodos anteriores.
- **Lucro líquido:** a variação no Lucro Líquido tanto na comparação com o mesmo período do ano anterior quanto com o trimestre anterior é derivada da reversão de imposto de renda diferido (efeito contábil, sem impacto em caixa) por conta da redução de eliminações temporárias na apuração trimestral.

2.6 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Saúde Soluções
(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	148.953	175.713	PASSIVO	148.953	175.713
Circulante	113.025	139.199	Circulante	75.600	76.215
Caixa e equivalentes de caixa	2.006	2.862	Provisões técnicas	32.836	35.019
Aplicações financeiras	22.713	32.502	Fornecedores	1.660	5.997
Contas a receber	65.516	83.779	Partes relacionadas a pagar	24.307	21.110
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(6.502)	(9.250)	Demais contas a pagar	16.797	14.090
Outros ativos	29.292	29.306			
			Exigível a longo prazo	2.880	8.166
Realizável a longo prazo	32.189	27.824	Provisões técnicas	-	-
Impostos diferidos - LP	2.995	7.481	Provisão para contingências	1.676	1.593
Partes Relacionadas	28.621	19.401	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-
Outros ativos	572	941	Outros	1.204	6.574
Permanente	3.740	8.691	Patrimônio líquido	70.473	91.331
Adiantamento para compra de investimentos	96	96	Capital social	34.826	71.135
Investimento	-	3.556	Adiantamento para futuro aumento de capital	19.909	-
Imobilizado	660	523	Reserva de capital	-	642
Intangível	2.984	4.515	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-
			Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-
			Lucros (prejuízos) acumulados	15.738	19.554



3. Unidade Seguradora Saúde

3.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

A Unidade Saúde Seguradora oferece planos de seguros à saúde, atuando sob a marca Tempo Saúde. É hoje a 8º maior seguradora do país com forte associação à qualidade de seus serviços. Oferece planos de saúde na modalidade pré-pagamento, sobretudo a pequenas e médias empresas, porém mantém apenas um cliente na modalidade pós pagamento (ou plano administrado). Trata-se de funcionários do Itaú Unibanco que mantiveram o plano de saúde que lhes era oferecido antes da aquisição da seguradora do Itaú Unibanco pela Tempo Assist.

A principal estratégia de crescimento da Tempo Saúde é a expansão geográfica para regiões onde ainda não possui representatividade e que apresentam mercado potencial atraente. Em 2012 já conta com 4 novas filiais (Belo Horizonte, Brasília, Porto Alegre e Curitiba).

3.2 – Dados Financeiros da Unidade

Seguradora (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	74,4	79,0	6,1%	66,9	79,0	18,1%	132,7	153,4	15,6%
(-) Impostos	(0,7)	(0,5)	-20,1%	0,5	(0,5)	N/A	(0,5)	(1,2)	135,1%
Receita Líquida com Repasse	73,8	78,5	6,4%	67,3	78,5	16,5%	132,3	152,3	15,1%
(-) Repasse	(8,9)	(9,8)	9,6%	(7,7)	(9,8)	27,5%	(14,2)	(18,8)	32,2%
Receita Líquida	64,8	68,7	5,9%	59,7	68,7	15,1%	118,1	133,5	13,1%
Custo dos Serviços Prestados	(51,9)	(54,6)	5,1%	(48,7)	(54,6)	12,0%	(91,8)	(106,5)	16,0%
Lucro Bruto	12,9	14,1	9,1%	10,9	14,1	29,2%	26,3	27,0	2,9%
Margem Bruta (%)	19,9%	20,5%	0,6 p.p.	18,3%	20,5%	2,2 p.p.	22,2%	20,2%	-2,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(12,8)	(14,4)	12,3%	(11,4)	(14,4)	26,5%	(21,8)	(27,2)	24,5%
Resultado Operacional	0,1	(0,3)	N/A	(0,4)	(0,3)	38,4%	4,4	(0,2)	N/A
Margem Operacional (%)	0,2%	-0,4%	-0,6 p.p.	-0,8%	-0,4%	0,3 p.p.	3,7%	-0,1%	-3,9 p.p.
Despesas Corporativas	(0,7)	(0,7)	-5,0%	-	(0,7)	N/A	-	(1,4)	N/A
EBITDA	(0,6)	(0,9)	-59,5%	(0,4)	(0,9)	-112,1%	4,4	(1,5)	N/A
Margem EBITDA (%)	-0,9%	-1,4%	-0,5 p.p.	-0,8%	-1,4%	-0,6 p.p.	3,7%	-1,2%	-4,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,1)	(0,1)	19,0%	-	(0,1)	N/A	(0,0)	(0,2)	11845,2%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	2,0	1,7	-14,3%	3,2	1,7	-45,6%	5,1	3,7	-26,8%
IR e Contribuição Social	(0,9)	(0,7)	25,8%	(0,8)	(0,7)	18,9%	(3,8)	(1,6)	59,5%
Lucro Líquido	0,4	0,0	-98,0%	1,9	0,0	-99,5%	5,7	0,4	-92,2%
Margem Líquida (%)	0,7%	0,0%	-0,7 p.p.	3,2%	0,0%	-3,2 p.p.	4,8%	0,3%	-4,5 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes	-	-	N/A	(0,8)	-	-100,0%	(0,9)	-	-100,0%
EBITDA Recorrente	(0,6)	(0,9)	59,5%	0,3	(0,9)	N/A	5,4	(1,5)	N/A
Margem EBITDA Recorrente (%)	-0,9%	-1,4%	-0,5 p.p.	0,5%	-1,4%	-1,9 p.p.	4,5%	-1,2%	-5,7 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	0,4	0,0	-98,0%	2,7	0,0	-99,7%	6,6	0,4	-93,3%
Margem Líquida Recorrente (%)	0,7%	0,0%	-0,7 p.p.	4,5%	0,0%	-4,5 p.p.	5,6%	0,3%	-5,3 p.p.



3.3 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta Pré Pagamento (R\$ milhões)	65,2	69,0	5,9%	59,0	69,0	17,1%	117,9	134,3	13,9%
Beneficiários (em milhares)	87,0	94,0	8,0%	73,5	94,0	27,8%	87,0	94,0	8,0%
<i>Ticket Médio Mensal (R\$)*</i>	256,1	254,4	-0,7%	269,8	254,4	-5,7%	271,0	255,2	-5,8%
Receita Bruta Pós Pagamento (R\$ milhões)	9,2	10,0	8,1%	7,9	10,0	26,0%	14,8	19,2	29,2%
Repasse (R\$ milhões)	8,9	9,8	9,6%	7,7	9,8	27,5%	14,2	18,8	32,2%
Fee (R\$ milhões)	0,3	0,1	-42,8%	0,2	0,1	-28,7%	0,6	0,4	-36,7%
Beneficiários (em milhares)	7,9	7,6	-3,0%	9,0	7,6	-15,4%	9,0	7,6	-15,4%
<i>Fee por vida mensal (R\$)*</i>	11,3	6,3	-44,6%	7,7	6,3	-19,1%	12,2	8,8	-27,8%
Receita Bruta Total (R\$ milhões)	74,4	79,0	6,1%	66,9	79,0	18,1%	132,7	153,4	15,6%
Beneficiários (em milhares)	94,9	101,6	7,1%	82,5	101,6	23,1%	82,5	101,6	23,1%
<i>Ticket Médio Mensal (R\$)*</i>	261,5	268,1	2,5%	272,9	268,1	-1,8%	272,3	264,8	-2,8%

* Nos cálculos do ticket médio mensal e do fee por vida mensal (R\$) são consideradas as médias dos beneficiários de cada período.

- Pré Pagamento**

- 2T12 vs 2T11: crescimento de 17,2% devido ao aumento de 27,8% na base de beneficiários (fruto da estratégia da Companhia de expansão geográfica) e de reajustes contratuais com diversos clientes. A redução do ticket médio está associada à comercialização de planos com cobertura médico-hospitalar mais restrita em comparação aos planos de clientes da base em períodos anteriores;
- 2T12 vs 1T12: a receita cresceu 6,0% no período, impactada pelos fatores explicados acima.

- Pós Pagamento**

- 2T12 vs 2T11 e 2T12 x 1T12: fee nominal praticamente estável em ambas comparações.

3.4 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Custo Pré Pagamento (R\$ milhões)	(51,9)	(54,6)	5,1%	(48,7)	(54,6)	12,0%	(91,8)	(106,5)	16,0%
Custo (R\$ milhões)	(52,9)	(57,1)	7,9%	(48,8)	(57,1)	17,1%	(90,5)	(110,0)	21,6%
PEONA (R\$ milhões)	1,0	2,5	152,4%	0,0	2,5	8288,0%	(1,3)	3,6	N/A
<i>Sinistralidade (%)</i>	79,6%	79,0%	-0,5 p.p.	82,7%	79,0%	-3,6 p.p.	77,8%	79,3%	1,5 p.p.
Custo Pós Pagamento (R\$ milhões)	(8,9)	(9,8)	9,6%	(7,7)	(9,8)	27,5%	(14,2)	(18,8)	32,2%
<i>Sinistralidade (%)</i>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Custo Total (R\$ milhões)	(60,9)	(64,4)	5,8%	(56,4)	(64,4)	14,1%	(106,0)	(125,2)	18,1%

- Pré Pagamento**

- 2T12 vs 2T11: redução de 3,6 p.p. na sinistralidade do período..
- 2T12 vs 1T12: diante do 1T12, a sinistralidade da unidade recuou 0,5 ponto percentual, atingindo 79,0%.

- Pós Pagamento:** no segmento pós-pagamento não há sinistralidade, uma vez que os custos dos serviços são repassados ao cliente.



3.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(12,8)	(14,4)	12,3%	(11,4)	(14,4)	26,5%	(21,8)	(27,2)	24,5%
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,5)	(0,1)	-75,7%	(0,6)	(0,1)	-79,1%	(0,6)	(0,6)	6,8%
Despesas com Pessoal	(1,6)	(1,6)	-3,2%	(1,3)	(1,6)	23,5%	(1,0)	(3,2)	202,1%
Despesas com Comercialização	(6,4)	(7,1)	10,3%	(5,2)	(7,1)	37,0%	(12,6)	(13,5)	7,0%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,1)	(0,1)	-4,8%	2,7	(0,1)	N/A	(0,0)	(0,3)	1898354%
Provisão para Contingências	(0,4)	(0,1)	-67,1%	0,5	(0,1)	N/A	0,5	(0,5)	N/A
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3,7)	(5,3)	43,4%	(7,4)	(5,3)	-28,4%	(8,1)	(9,0)	12,2%
<i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>19,8%</i>	<i>20,9%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>19,0%</i>	<i>20,9%</i>	<i>1,9 p.p.</i>	<i>18,5%</i>	<i>20,4%</i>	<i>1,9 p.p.</i>

- 2T12 vs 2T11: o aumento de 26,5% é explicado principalmente pelo reajuste da despesa de *backoffice* paga à Tempo CRC, pelo aumento das despesas com comercialização (comissões pagas aos corretores) e também pela constituição das filiais de Belo Horizonte, Brasília, Porto Alegre e Curitiba;
- 2T12 vs 1T12: o aumento total das despesas em 12,3% deriva do aumento no número de beneficiários da unidade, aumentando, assim, as despesas com comercialização e com o *backoffice* da operação no período.

3.6 – Composição do Lucro Líquido

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	(0,6)	(0,9)	59,5%	(0,4)	(0,9)	112,1%	4,4	(1,5)	N/A
Depreciação e Amortização	(0,1)	(0,1)	19,0%	-	(0,1)	N/A	(0,0)	(0,2)	11845,2%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	2,0	1,7	-14,3%	3,2	1,7	-45,6%	5,1	3,7	-26,8%
Receitas financeiras	2,2	1,9	-12,2%	3,1	1,9	-37,1%	5,6	4,1	-26,7%
Despesas financeiras	(0,2)	(0,2)	11,1%	0,1	(0,2)	N/A	(0,5)	(0,4)	-25,8%
IR e Contribuição Social	(0,9)	(0,7)	-25,8%	(0,8)	(0,7)	-18,9%	(3,8)	(1,6)	-59,5%
(+) IR & CS corrente	(1,0)	(0,8)	-22,2%	(0,8)	(0,8)	-7,0%	(3,9)	(1,7)	-55,3%
(+) IR & CS diferido	0,1	0,1	19,4%	(0,0)	0,1	N/A	0,0	0,2	1301,8%
Lucro Líquido	0,4	0,0	-98,0%	1,9	0,0	-99,5%	5,7	0,4	-92,2%
<i>Margem Líquida Recorrente (%)</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>3,2%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-3,2 p.p.</i>	<i>4,8%</i>	<i>0,3%</i>	<i>-4,5 p.p.</i>

- **EBITDA:** a redução nos dois períodos de comparação deriva do aumento das despesas no período corrente, motivado principalmente pelo aumento das despesas com comercialização e *backoffice*.
- **Lucro Líquido:** a variação no Lucro Líquido, além da redução do EBITDA explicada acima, é justificada por uma redução no resultado financeiro da Companhia.



3.7 - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Seguradora
(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	116.356	144.356	PASSIVO	116.356	144.356
Circulante	113.541	139.248	Circulante	56.049	45.757
Caixa e equivalentes de caixa	2.638	6.769	Provisões técnicas	24.383	33.644
Aplicações financeiras	94.950	118.649	Fornecedores	5.188	761
Contas a receber	17.478	17.788	Partes relacionadas a pagar	401	2.054
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(8.698)	(9.966)	Demais contas a pagar	26.077	9.298
Outros ativos	7.173	6.008			
			Exigível a longo prazo	1.742	16.043
Realizável a longo prazo	2.521	2.965	Provisões técnicas	64	37
Impostos diferidos - LP	1.184	2.229	Provisão para contingências	1.677	2.675
Partes Relacionadas	651	732	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-
Outros ativos	687	4	Outros impostos e Contribuições	-	13.331
Permanente	295	2.143	Patrimônio líquido	58.565	82.556
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	Capital social	41.803	41.803
Investimento	-	-	Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Imobilizado	13	194	Reserva de capital	14.300	27.504
Intangível	282	1.949	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	(16.499)	-
			Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	11.690
			Lucros (prejuízos) acumulados	18.961	1.558



4. Unidade Odonto

4.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

A Unidade Odonto comercializa planos odontológicos sob a marca Tempo Dental, por meio das operadoras Odonto Empresas e Prevdonto, para mais de 568 mil beneficiários.

A Tempo Assist se destaca no mercado de planos odontológicos por ser a primeira e principal empresa na distribuição de planos por meio de parceiros de afinidade. Esse canal de vendas é estratégico para essa unidade de negócios, pois permite atingir um mercado menos penetrado e competitivo que o de contratos corporativos. A experiência da Tempo Assist em desenvolver e gerenciar canais afinidades, aliada a uma rede com mais de 8 mil dentistas cadastrados, são seus principais diferenciais para competir no mercado de planos odontológicos.

4.2 – Dados Financeiros da Unidade

Odonto (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	18,3	18,3	0,2%	17,7	18,3	3,3%	38,6	36,6	-5,2%
(-) Impostos	(0,6)	(0,6)	-3,0%	(0,5)	(0,6)	21,4%	(1,2)	(1,2)	6,8%
Receita Líquida	17,6	17,7	0,3%	17,2	17,7	2,7%	37,4	35,3	-5,6%
Custo dos Serviços Prestados	(6,5)	(6,8)	4,7%	(8,3)	(6,8)	-18,2%	(17,1)	(13,3)	-22,6%
Lucro Bruto	11,2	10,9	-2,2%	8,9	10,9	22,1%	20,3	22,1	8,7%
Margem Bruta (%)	63,3%	61,7%	-1,6 p.p.	51,9%	61,7%	9,8 p.p.	54,3%	62,5%	8,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(8,7)	(10,6)	21,9%	(6,7)	(10,6)	59,1%	(16,4)	(19,3)	17,4%
Resultado Operacional	2,5	0,3	-87,2%	2,3	0,3	-86,1%	3,9	2,8	-28,1%
Margem Operacional (%)	14,0%	1,8%	-12,2 p.p.	13,2%	1,8%	-11,4 p.p.	10,3%	7,9%	-2,5 p.p.
Despesas Corporativas	(0,6)	(0,7)	7,6%	(1,3)	(0,7)	-50,5%	(2,6)	(1,3)	-50,1%
EBITDA	1,8	(0,3)	N/A	0,9	(0,3)	N/A	1,3	1,5	15,6%
Margem EBITDA (%)	10,5%	-2,0%	-12,4 p.p.	5,4%	-2,0%	-7,4 p.p.	3,5%	4,2%	0,8 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,6)	(0,6)	-0,5%	(0,4)	(0,6)	39,5%	(0,8)	(1,2)	40,1%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	(0,2)	0,5	N/A	0,3	0,5	72,5%	0,8	0,3	-65,1%
IR e Contribuição Social	-	-	N/A	0,0	-	-100,0%	(0,1)	-	-100,0%
Lucro Líquido	1,0	(0,4)	N/A	0,8	(0,4)	N/A	1,2	0,6	-45,8%
Margem Líquida (%)	5,9%	-2,3%	-8,2 p.p.	4,9%	-2,3%	-7,2 p.p.	3,1%	1,8%	-1,3 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
EBITDA Recorrente	1,8	(0,3)	N/A	0,9	(0,3)	N/A	1,3	1,5	15,6%
Margem EBITDA Recorrente (%)	10,5%	-2,0%	-12,4 p.p.	5,4%	-2,0%	-7,4 p.p.	3,5%	4,2%	0,8 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	1,0	(0,4)	N/A	0,8	(0,4)	N/A	1,2	0,6	-45,8%
Margem Líquida Recorrente (%)	5,9%	-2,3%	-8,2 p.p.	4,9%	-2,3%	-7,2 p.p.	3,1%	1,8%	-1,3 p.p.



4.3 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta Contratos Afinidades (R\$ milhões)	11,9	13,0	8,7%	8,9	13,0	46,1%	16,5	24,9	51,4%
Beneficiários* (milhares)	397,5	410,9	3,4%	338,4	410,9	21,4%	397,5	410,9	3,4%
Ticket Médio Mensal (R\$)**	9,3	10,7	15,1%	9,0	10,7	19,3%	8,4	10,0	19,0%
Receita Bruta Contratos Corporativos (R\$ milhões)	6,3	5,3	-15,8%	8,9	5,3	-39,8%	22,1	11,7	-47,3%
Beneficiários (milhares)	158,3	157,6	-0,4%	235,9	157,6	-33,2%	158,3	157,6	-0,4%
Ticket Médio Mensal (R\$)**	12,6	11,3	-10,8%	11,6	11,3	-3,3%	14,0	11,9	-14,7%
Receita Bruta Total (R\$ milhões)	18,3	18,3	0,2%	17,7	18,3	3,3%	38,6	36,6	-5,2%
Beneficiários (milhares)	555,8	568,5	2,3%	574,2	568,5	-1,0%	555,8	568,5	2,3%
Ticket Médio Mensal (R\$)**	10,2	10,9	6,1%	10,1	10,9	7,2%	10,9	10,5	-3,5%

* Com o objetivo de melhorar os controles sobre sua base de beneficiários ativos, a Companhia revisou e aperfeiçoou os sistemas e processos de troca de bases de beneficiários com seus parceiros de Afinidades, o que permitiu identificar e cancelar 90 mil beneficiários inativos que permaneciam cadastrados, desde o 1T11. Os números apresentados nessa tabela foram ajustados para refletir esse evento.

** No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.

• Contratos Afinidades

- 2T12 vs 2T11: crescimento de 46,1%, explicado em parte pela ampliação de 21,4% no número de beneficiários. A variação de ticket médio (+19,3%) é derivada da alteração na forma de contabilização da receita de um cliente do segmento Afinidades, que passa a incorporar a comissão desse parceiro. Esse efeito gera incremento na receita e também na despesa com comercialização da unidade (na mesma proporção);
- 2T12 vs 1T12: aumento de 13,4 mil beneficiários no período, ou +3,4%, resultando em aumento da receita.

• Contratos Corporativos

- 2T12 vs 2T11: a queda de 33,2% no número de beneficiários explica a redução da receita no período em 39,8%;
- 2T12 vs 1T12: destaque para a manutenção do número de beneficiários da carteira de clientes corporativos no período. Esse cenário é reflexo de ações para melhoria do *churn* porém a Unidade ainda enfrenta desafios para a retomada do crescimento no segmento corporativo.



4.4 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Custo Contratos Afinidades (R\$ milhões)	(3,6)	(4,3)	20,6%	(4,0)	(4,3)	7,7%	(6,9)	(7,9)	14,8%
Custo (R\$ milhões)	(3,6)	(4,8)	32,7%	(5,3)	(4,8)	-9,3%	(8,2)	(8,4)	2,8%
PEONA (R\$ milhões)	-	0,4	N/A	1,2	0,4	-64,7%	1,2	0,4	-64,7%
Sinistralidade (%)	30,2%	33,5%	3,3 p.p.	45,4%	33,5%	-12,0 p.p.	42,1%	31,9%	-10,2 p.p.
Custo Contratos Corporativos (R\$ milhões)	(2,9)	(2,4)	-15,2%	(4,3)	(2,4)	-42,7%	(10,2)	(5,3)	-47,9%
Custo (R\$ milhões)	(2,9)	(2,6)	-10,0%	(4,3)	(2,6)	-40,0%	(10,3)	(5,5)	-46,8%
PEONA (R\$ milhões)	-	0,2	N/A	0,1	0,2	140,9%	0,1	0,2	140,9%
Sinistralidade (%)	45,4%	45,7%	0,3 p.p.	48,0%	45,7%	-2,3 p.p.	46,1%	45,5%	-0,5 p.p.
Custo Total (R\$ milhões)	(6,5)	(6,8)	4,7%	(8,3)	(6,8)	-18,2%	(17,1)	(13,3)	-22,6%
Sinistralidade (%)	35,4%	37,0%	1,6 p.p.	46,7%	37,0%	-9,7 p.p.	44,4%	36,2%	-8,1 p.p.

• Contratos Afinidades

- 2T12 vs 2T11: a queda de 12,0 pontos percentuais na sinistralidade está principalmente associada ao aumento da receita (+46,1%) conforme descrito na página anterior;
- 2T12 vs 1T12: o aumento de 3,3 pontos percentuais na sinistralidade deve-se ao aumento de 20,6% no custo do período. Esse aumento pode ser compreendido como reflexo do crescimento da base de beneficiários ocorrido no final do ano passado, motivado pelas campanhas comerciais dos nossos parceiros varejistas. Devido à carência de utilização desses planos e ao tempo de envio das faturas de serviços pelos dentistas, o custo originado pela base adicionada no fim do ano acaba impactando o 2T12.

• Contratos Corporativos

- 2T12 vs 2T11: a sinistralidade no segmento corporativo reduziu 2,3 pontos percentuais no período reflexo de melhorias na administração dos custos nesse segmento;
- 2T12 vs 1T12: a sinistralidade manteve-se praticamente estável;

4.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(8,7)	(10,6)	21,9%	(6,7)	(10,6)	59,1%	(16,4)	(19,3)	17,4%
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,5)	(0,2)	-51,5%	(0,9)	(0,2)	-74,7%	(2,2)	(0,7)	-66,6%
Despesas com Pessoal	(2,6)	(2,8)	9,7%	(2,5)	(2,8)	12,7%	(5,2)	(5,4)	5,0%
Despesas com Comercialização	(3,8)	(6,0)	57,6%	(1,1)	(6,0)	438,2%	(4,6)	(9,9)	116,2%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,6)	(0,4)	-25,7%	(0,7)	(0,4)	-44,0%	(1,4)	(1,0)	-28,7%
Provisão para Contingências	(0,3)	(0,3)	12,0%	(0,2)	(0,3)	37,0%	(0,4)	(0,6)	52,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(0,9)	(0,7)	-20,2%	(1,1)	(0,7)	-32,0%	(2,7)	(1,7)	-38,8%
DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)	49,3%	59,9%	10,6 p.p.	38,7%	59,9%	21,2 p.p.	43,9%	54,6%	10,7 p.p.

- 2T12 vs 2T11: o aumento de 59,1% deriva diretamente da nova forma de contabilização da receita do canal Afinidades já explicado acima, onde há também aumento das despesas com comercialização (comissões devidas aos parceiros Afinidades);
- 2T12 vs 1T12: a variação de 21,9% é também explicada pela nova forma de contabilização da receita e comissões dos parceiros Afinidades, ocorrida a partir de março de 2012.



4.6 – Composição do Lucro Líquido

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	1,8	(0,3)	N/A	0,9	(0,3)	N/A	1,3	1,5	15,6%
Depreciação e Amortização	(0,6)	(0,6)	-0,5%	(0,4)	(0,6)	39,5%	(0,8)	(1,2)	40,1%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Resultado Financeiro	(0,2)	0,5	N/A	0,3	0,5	72,5%	0,8	0,3	-65,1%
Receitas financeiras	0,9	0,7	-14,3%	0,6	0,7	20,0%	1,3	1,6	24,2%
Despesas financeiras	(1,1)	(0,2)	-80,1%	(0,3)	(0,2)	-30,5%	(0,5)	(1,3)	186,4%
IR e Contribuição Social	-	-	N/A	0,0	-	-100,0%	(0,1)	-	-100,0%
(+) IR & CS corrente	-	-	N/A	0,0	-	-100,0%	(0,1)	-	-100,0%
(+) IR & CS diferido	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
Lucro Líquido	1,0	(0,4)	N/A	0,8	(0,4)	N/A	1,2	0,6	-45,8%
Margem Líquida (%)	5,9%	-2,3%	-8,2 p.p.	4,9%	-2,3%	-7,2 p.p.	3,1%	1,8%	-1,3 p.p.

- **EBITDA:** a queda no número de beneficiários do segmento corporativo dos últimos períodos e sua consequente redução de receita maior que a redução dos custos e despesas fez com que o EBITDA apresentado no período fosse de -R\$ 0,3 milhão no 2T12;
- **Lucro Líquido:** o prejuízo líquido de -R\$ 0,4 milhão também é explicado pela redução da quantidade de beneficiários corporativos na unidade nos últimos períodos.

4.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Odonto
(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	81.699	70.925	PASSIVO	81.699	70.925
Circulante	45.651	45.395	Circulante	19.934	15.964
Caixa e equivalentes de caixa	1.228	99	Provisões técnicas	7.236	6.200
Aplicações financeiras	28.665	30.393	Fornecedores	1.420	835
Contas a receber	22.435	16.963	Partes relacionadas a pagar	1.308	1.324
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(14.211)	(7.032)	Demais contas a pagar	9.970	7.605
Outros ativos	7.534	4.972			
			Exigível a longo prazo	27.606	15.330
Realizável a longo prazo	10.812	2.247	Provisões técnicas	-	-
Impostos diferidos - LP	-	-	Provisão para contingências	26.915	11.458
Partes Relacionadas	3.533	2.104	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	1.569
Outros ativos	7.279	143	Outros	691	2.303
Permanente	25.235	23.283	Patrimônio líquido	34.159	39.631
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	Capital social	143.992	38.011
Investimento	-	-	Adiantamento para futuro aumento de capital	560	-
Imobilizado	703	424	Reserva de capital	-	-
Intangível	24.532	22.858	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-
			Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-
			Lucros (prejuízos) acumulados	(110.392)	1.620



5. Unidade Home Care

5.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

Fundada em 1993, a Med-lar é uma das mais tradicionais e reconhecidas empresas especializadas em serviços de assistência domiciliar. Seus principais clientes são operadoras de planos de saúde, autogestões públicas, entidades privadas e pacientes particulares. Os serviços prestados são classificados como:

- Internações domiciliares: destinados a pacientes em quadro de alta complexidade que requerem monitoramento médico regular;
- Atendimentos domiciliares: destinados a pacientes em quadro de baixa e média complexidade, gerando tratados através de procedimentos ocasionais.

5.2 – Dados Financeiros da Unidade

Home Care (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta	23,1	25,5	10,2%	23,7	25,5	7,6%	43,8	48,6	10,9%
(-) Impostos	(1,0)	(1,2)	20,0%	(1,5)	(1,2)	-16,1%	(2,7)	(2,2)	-16,2%
Receita Líquida	22,1	24,2	9,8%	22,2	24,2	9,2%	41,1	46,3	12,7%
Custo dos Serviços Prestados	(15,4)	(16,6)	7,7%	(14,1)	(16,6)	17,4%	(28,2)	(32,0)	13,3%
Lucro Bruto	6,7	7,6	14,5%	8,1	7,6	-5,2%	12,9	14,3	11,4%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>30,2%</i>	<i>31,5%</i>	<i>1,3 p.p.</i>	<i>36,3%</i>	<i>31,5%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>	<i>31,3%</i>	<i>30,9%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(4,6)	(4,8)	5,6%	(3,3)	(4,8)	45,5%	(6,5)	(9,4)	44,6%
Resultado Operacional	2,1	2,8	34,3%	4,7	2,8	-40,9%	6,3	4,9	-22,9%
<i>Margem Operacional (%)</i>	<i>9,4%</i>	<i>11,5%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>21,3%</i>	<i>11,5%</i>	<i>-9,8 p.p.</i>	<i>15,4%</i>	<i>10,5%</i>	<i>-4,9 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(0,4)	(0,5)	18,4%	(0,6)	(0,5)	-25,6%	(1,2)	(0,9)	-28,0%
EBITDA	1,7	2,3	38,0%	4,1	2,3	-43,3%	5,1	4,0	-21,7%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>7,6%</i>	<i>9,6%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>18,5%</i>	<i>9,6%</i>	<i>-8,9 p.p.</i>	<i>12,4%</i>	<i>8,6%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	(0,0)	(0,0)	-10,5%	(0,1)	(0,0)	-54,3%	(0,2)	(0,1)	-59,2%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0	23,1%	0,0	0,0	-49,3%	0,0	0,0	-29,7%
Resultado Financeiro	(0,2)	(0,0)	-84,5%	(0,3)	(0,0)	-89,4%	(0,3)	(0,3)	-12,7%
IR e Contribuição Social	(0,0)	(0,4)	1567,8%	-	(0,4)	N/A	-	(0,4)	N/A
Lucro Líquido	1,4	1,9	35,3%	3,7	1,9	-48,8%	4,7	3,3	-29,0%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>6,4%</i>	<i>7,9%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>16,8%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-8,9 p.p.</i>	<i>11,4%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>
(-) Ajustes não recorrentes	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
EBITDA Recorrente	1,7	2,3	38,0%	4,1	2,3	-43,3%	5,1	4,0	-21,7%
<i>Margem EBITDA Recorrente (%)</i>	<i>7,6%</i>	<i>9,6%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>18,5%</i>	<i>9,6%</i>	<i>-8,9 p.p.</i>	<i>12,4%</i>	<i>8,6%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>
Lucro Líquido Recorrente	1,4	1,9	35,3%	3,7	1,9	-48,8%	4,7	3,3	-29,0%
<i>Margem Líquida Recorrente (%)</i>	<i>6,4%</i>	<i>7,9%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>16,8%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-8,9 p.p.</i>	<i>11,4%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>



5.3 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Pacientes e Ticket Médio por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Receita Bruta Internações (R\$ milhões)	19,3	20,8	7,9%	19,4	20,8	7,2%	35,9	40,0	11,5%
Pacientes (em unidades)	392	429	9,3%	373	429	14,9%	373	429	14,9%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)*	16,0	16,9	5,3%	17,2	16,9	-1,8%	15,8	16,4	3,7%
Receita Bruta Procedimentos (R\$ milhões)	3,8	4,7	22,1%	4,3	4,7	9,6%	7,9	8,5	8,2%
Pacientes (em unidades)	869	955	9,9%	727	955	31,4%	727	955	31,4%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)*	1,5	1,7	18,1%	1,9	1,7	-10,4%	1,7	1,6	-9,1%
Receita Bruta Total (R\$ milhões)	23,1	25,5	10,2%	23,7	25,5	7,6%	43,8	48,6	10,9%
Pacientes (em unidades)	1.261	1.384	9,7%	1.100	1.384	25,8%	1.100	1.384	25,8%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)	6,0	6,4	6,9%	7,0	6,4	-8,7%	6,4	6,2	-3,7%

* No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.

As principais variações da receita da unidade Home Care derivam do seguinte:

- **Internações** (pacientes de alta complexidade)
 - Tanto no comparativo 2T12 vs 2T11 como no 2T12 vs 1T12, o aumento da receita é derivado do crescimento orgânico da base de pacientes atendidos.
- **Procedimentos** (pacientes de baixa complexidade)
 - 2T12 vs 2T11: o aumento de 9,6% na receita bruta deriva do aumento de 31,4% no número de pacientes atendidos no trimestre e de reajuste de preços de alguns clientes a partir de fevereiro de 2012. A redução no ticket médio mensal em 10,4% é derivada de mudança no mix de procedimentos contratados no período;
 - 2T12 vs 1T12: aumento na receita em 22,1% é fruto do aumento do número de beneficiários no período, motivado pela maior captação de pacientes, tanto em clientes da base como em novos clientes. Tal variação também tem influência dos reajustes de preços de alguns clientes a partir de fevereiro de 2012, melhorando o ticket médio em 18,1%.

5.4 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Custo Internações (R\$ milhões)	(12,9)	(13,5)	4,9%	(11,8)	(13,5)	15,2%	(23,6)	(26,5)	12,3%
Sinistralidade (%)	67,1%	65,2%	-1,9 p.p.	60,6%	65,2%	4,6 p.p.	65,6%	66,1%	0,5 p.p.
Custo Procedimentos (R\$ milhões)	(2,5)	(3,0)	22,6%	(2,4)	(3,0)	28,1%	(4,7)	(5,5)	18,0%
Sinistralidade (%)	64,7%	64,9%	0,3 p.p.	55,6%	64,9%	9,4 p.p.	59,5%	64,8%	5,4 p.p.
Custo Total (R\$ milhões)	(15,4)	(16,6)	7,7%	(14,1)	(16,6)	17,4%	(28,2)	(32,0)	13,3%
Sinistralidade (%)	66,7%	65,2%	-1,5 p.p.	59,7%	65,2%	5,4 p.p.	64,5%	65,9%	1,4 p.p.

- 2T12 vs 2T11: no período doze meses, tanto na modalidade Internações quanto Procedimentos, houve aumento de 5,4 pontos percentuais na sinistralidade total apurada. A sinistralidade observada no 2T11 foi influenciada positivamente pela captação de pacientes de curto prazo (atendimento a outras empresas de Home Care) que promoveram crescimento da receita a uma sinistralidade inferior à observada regularmente nesse negócio;
- 2T12 vs 1T12: a sinistralidade total manteve-se praticamente em linha nos dois segmentos de atuação.



5.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(4,6)	(4,8)	5,6%	(3,3)	(4,8)	45,5%	(6,5)	(9,4)	44,6%
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,1)	0,1	N/A	0,6	0,1	-80,1%	0,6	0,0	-98,1%
Despesas com Pessoal	(2,5)	(3,1)	23,4%	(2,6)	(3,1)	19,6%	(5,0)	(5,5)	10,6%
Despesas com Comercialização	(0,0)	(0,1)	150,4%	(0,1)	(0,1)	-24,0%	(0,1)	(0,1)	-31,8%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,4)	(0,4)	-3,1%	(0,4)	(0,4)	0,9%	(0,9)	(0,8)	-0,4%
Provisão para Contingências	(0,7)	(0,6)	-6,5%	(0,1)	(0,6)	878,2%	0,8	(1,3)	N/A
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(0,9)	(0,8)	-9,4%	(0,8)	(0,8)	1,3%	(1,9)	(1,7)	-11,2%
<i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>20,8%</i>	<i>20,0%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>15,0%</i>	<i>20,0%</i>	<i>5,0 p.p.</i>	<i>15,9%</i>	<i>20,4%</i>	<i>4,5 p.p.</i>

- 2T12 vs 1T12: aumento de 45,5% nas despesas totais da unidade devido a contratação de pessoal (R\$ 0,5 milhão) para atender à expansão da demanda e do aumento de provisões para contingências (R\$ 0,5 milhão);
- 2T12 vs 1T12: as despesas mantiveram-se praticamente estáveis no período de comparação, variando apenas R\$ 0,2 milhão, ou 5,6%. A eficiência da operação permitiu também redução em 0,8 ponto percentual no percentual sobre a receita líquida.

5.6 – Composição do Lucro Líquido

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	1,7	2,3	38,0%	4,1	2,3	-43,3%	5,1	4,0	-21,7%
Depreciação e Amortização	(0,0)	(0,0)	-10,5%	(0,1)	(0,0)	-54,3%	(0,2)	(0,1)	-59,2%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0	23,1%	0,0	0,0	-49,3%	0,0	0,0	-29,7%
Resultado Financeiro	(0,2)	(0,0)	-84,5%	(0,3)	(0,0)	-89,4%	(0,3)	(0,3)	-12,7%
Receitas financeiras	0,7	0,4	-47,2%	0,2	0,4	99,9%	0,3	1,1	277,1%
Despesas financeiras	(0,9)	(0,4)	-56,1%	(0,5)	(0,4)	-20,5%	(0,6)	(1,3)	130,2%
IR e Contribuição Social	(0,0)	(0,4)	1567,8%	-	(0,4)	N/A	-	(0,4)	N/A
(+) IR & CS corrente	(0,4)	(0,3)	-30,6%	-	(0,3)	N/A	-	(0,6)	N/A
(+) IR & CS diferido	0,3	(0,1)	N/A	-	(0,1)	N/A	-	0,2	N/A
Lucro Líquido	1,4	1,9	35,3%	3,7	1,9	-48,8%	4,7	3,3	-29,0%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>6,4%</i>	<i>7,9%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>16,8%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-8,9 p.p.</i>	<i>11,4%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>

- **EBITDA:** a baixa sinistralidade apresentada no 2T11 fez com que o EBITDA do período fosse de R\$ 4,1 milhões, R\$ 1,8 milhão maior que o EBITDA do 2T12.
- **Lucro Líquido:** o bom desempenho da unidade no 2T11 também explica a variação do lucro líquido, que encerrou o 2T12 com R\$ 1,9 milhão.



5.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Home Care
(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	53.914	75.650	PASSIVO	53.914	75.650
Circulante	36.504	43.810	Circulante	21.989	18.964
Caixa e equivalentes de caixa	337	906	Provisões técnicas	-	-
Aplicações financeiras	6.970	9.152	Fornecedores	5.538	6.722
Contas a receber	27.010	26.116	Partes relacionadas a pagar	2.929	751
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(8.857)	(4.595)	Demais contas a pagar	13.522	11.491
Outros ativos	11.045	12.231			
			Exigível a longo prazo	17.118	24.601
Realizável a longo prazo	12.901	27.322	Provisões técnicas	-	-
Impostos diferidos - LP	1.656	12.295	Provisão para contingências	17.118	21.450
Partes Relacionadas	3.153	5.004	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	10
Outros ativos	8.092	10.022	Outros	-	3.141
Permanente	4.509	4.518	Patrimônio líquido	14.806	32.085
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	Capital social	45.540	30.341
Investimento	136	307	Adiantamento para futuro aumento de capital	18.652	1.724
Imobilizado	218	175	Reserva de capital	37	37
Intangível	4.154	4.036	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-
			Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-
			Lucros (prejuízos) acumulados	(49.422)	(18)

6. Consolidado

6.1 – Despesas Gerais e Administrativas Corporativas

São despesas referentes à estrutura corporativa da Tempo Assist, compartilhada por todos os segmentos de negócios. São exemplos dessas despesas os gastos com os departamentos Jurídico, Financeiro, Relações com Investidores, Controles Internos e Recursos Humanos.

DG&A Corporativas (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(7,7)	(8,5)	9,8%	(8,1)	(8,5)	4,6%	(14,1)	(16,2)	15,2%
Despesas com Pessoal	(5,0)	(5,2)	4,5%	(5,2)	(5,2)	-0,2%	(8,5)	(10,2)	20,6%
Despesas com Comercialização	(0,1)	(0,1)	7,1%	(0,0)	(0,1)	31,7%	(0,1)	(0,1)	-9,2%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,2)	(0,2)	3,4%	(0,1)	(0,2)	289,0%	(0,1)	(0,4)	266,2%
Provisão para Contingências	0,5	(0,0)	N/A	-	(0,0)	N/A	-	0,4	N/A
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3,0)	(3,0)	1,9%	(2,8)	(3,0)	7,8%	(5,4)	(6,0)	10,7%
<i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>3,7%</i>	<i>3,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>4,5%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>4,0%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>

6.2 – Resultado Financeiro

EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%	6M11	6M12	Δ%
EBITDA	10,7	13,9	29,8%	8,8	13,9	58,9%	20,1	24,7	22,4%
Depreciação e Amortização	(4,5)	(5,6)	24,5%	(4,1)	(5,6)	36,0%	(8,2)	(10,0)	22,9%
Equivalência Patrimonial	(0,0)	0,0	N/A	1,0	0,0	N/A	1,0	0,0	N/A
Resultado Financeiro	3,0	3,8	30,1%	0,3	3,8	1012,1%	5,0	6,8	36,7%
Receitas financeiras	6,2	7,8	25,9%	6,0	7,8	31,8%	11,8	14,1	19,6%
Despesas financeiras	(3,3)	(4,0)	22,2%	(5,6)	(4,0)	-28,5%	(6,8)	(7,3)	7,1%
IR e Contribuição Social	(2,5)	(6,8)	173,9%	(1,9)	(6,8)	261,5%	(7,4)	(9,3)	26,1%
(+) IR & CS corrente	(4,1)	(2,2)	-45,3%	0,2	(2,2)	N/A	(4,4)	(6,3)	41,5%
(+) IR & CS diferido	1,6	(4,6)	N/A	(2,1)	(4,6)	115,2%	(2,9)	(3,0)	2,9%
Lucro Líquido	6,7	5,4	-19,8%	4,1	5,4	30,8%	10,6	12,1	14,7%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,4%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>3,0%</i>	<i>2,8%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>

6.3 – Capex

A Companhia tem como política concentrar seus investimentos no aprimoramento de seus sistemas operacionais e na modernização de seu parque tecnológico. Esses investimentos, juntos, correspondem a 71,0% dos investimentos realizados no período pela Companhia, conforme tabela abaixo:

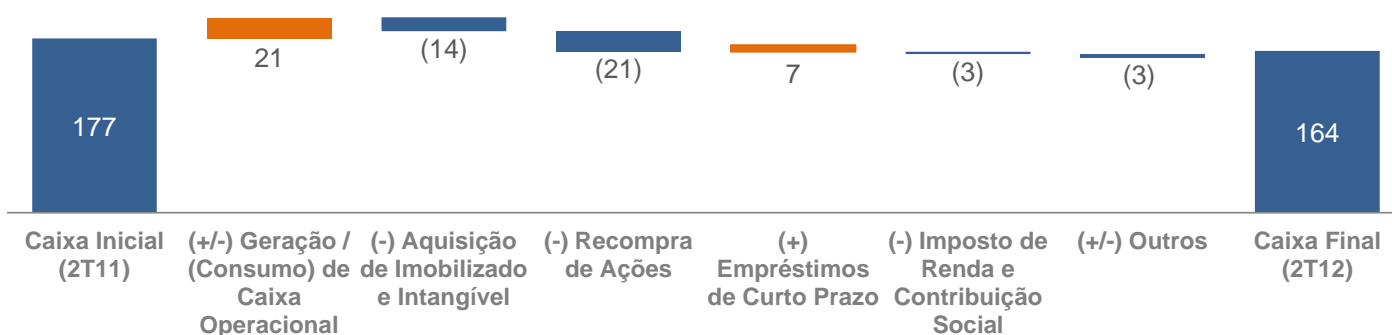
CAPEX (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%
Software	0,9	2,0	121,0%	0,5	2,0	339,6%
Equipamentos de TI	0,4	0,3	-17,4%	0,6	0,3	-51,4%
Instalações	-	-	N/A	0,0	-	-100,0%
Móveis e utensílios	0,2	0,0	-93,0%	0,0	0,0	66,9%
Outros	0,0	0,9	2405,4%	-	0,9	N/A
Total	1,5	3,2	118,5%	1,1	3,2	204,0%

6.4 – Balanço Patrimonial

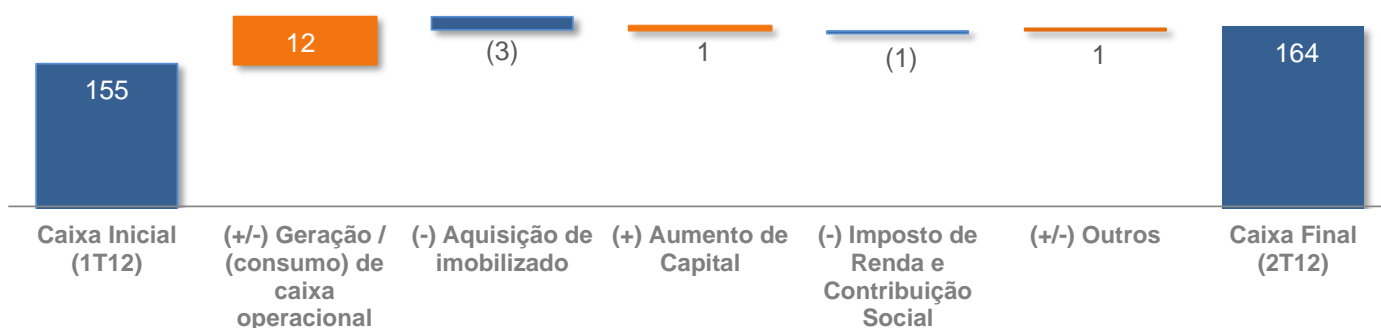
Balanço Patrimonial por Segmento - 2T12 (Em milhões de Reais)	Assistência	Saúde Soluções	Seguradora Saúde	Odonto	Home Care	Corporativo	Eliminação	Consolidado
Ativo	166.817	175.713	144.356	70.925	75.650	521.120	(582.003)	572.577
Ativo Circulante	103.830	139.199	139.248	45.395	43.810	10.583	(60.521)	421.544
Realizável a longo prazo	45.864	27.824	2.965	2.247	27.322	31.231	(90.259)	47.193
Permanente	17.123	8.691	2.143	23.283	4.518	479.306	(431.222)	103.840
Passivo	166.817	175.713	144.356	70.925	75.650	521.120	(582.003)	572.577
Passivo Circulante	43.681	76.215	45.757	15.964	18.964	68.054	(93.874)	174.761
Exigível a longo prazo	14.328	8.166	16.043	15.330	24.601	2.285	(7.870)	72.883
Patrimônio Líquido	108.808	91.331	82.556	39.631	32.085	450.781	(480.259)	324.933

6.5 – Fluxo de Caixa

- 2T11 vs 2T12



- 1T12 vs 2T12



6.6 – Posição Final de Caixa

Ao final do segundo trimestre de 2012, a Companhia apresentou redução de 7,2% em seu caixa, quando comparado ao segundo trimestre de 2011. Porém, entre o 2T11 e o 2T12, foram utilizados R\$ 21 milhões para recompra de ações da Companhia. Dessa forma, de um ponto de vista operacional, a Companhia gerou aproximadamente 8,0 milhões de reais no período.

No comparativo com o 1T12, a Companhia gerou aproximadamente R\$ 8,7 milhões de caixa livre a seus acionistas.

Caixa e Equivalentes (Em milhões de Reais)	1T12	2T12	Δ%	2T11	2T12	Δ%
Caixa e equivalentes	1,4	11,0	691,8%	6,4	11,0	73,0%
Aplicações financeiras	153,9	152,9	-0,6%	170,2	152,9	-10,2%
Posição de Caixa Contábil	155,3	163,9	5,6%	176,6	163,9	-7,2%
Recompra de Ações	-	20,7	N/A	-	20,7	N/A
Posição de Caixa ex-Recompra de Ações	155,3	184,6	18,9%	176,6	184,6	4,6%



7. Informações Adicionais

7.1 – Capital Social e Plano de Opção de Compra de Ações

O Capital Social da Companhia, que soma R\$ 354,6 milhões em 30/06/2012, está dividido em 156,8 milhões de ações, conforme quadro abaixo. A Tempo Assist conta com 12,9 milhões de ações em tesouraria e com 14,4 milhões de opções de compra de ações concedidas a executivos da empresa. Desse modo, o total de ações da Companhia, considerando a diluição derivada do plano de opção de compra de ações, é de 158,2 milhões de ações.

Quantidade de Ações	
Total de ações	156.805.869
(-) Ações em tesouraria	12.933.258
Total de ações em circulação	143.872.611
(+) Stock options não exercidas	14.369.032
Total de Ações - "Fully Diluted"	158.241.643

A Tempo Assist teve aprovado, na Assembleia Geral Extraordinária ocorrida em 28/04/2011, um novo plano de opção de compra de ações para funcionários e administradores da empresa. Esse plano visa atrair e reter executivos da Companhia além de proporcionar um maior alinhamento de interesses entre seus funcionários e acionistas.

O plano prevê que a Companhia poderá outorgar opções de compra de ações até o limite de 14% do total de ações do capital social da Companhia em 28/04/2011, excluindo-se as ações em tesouraria e considerando o efeito da diluição dessa outorga bem como das outorgas concedidas no âmbito do primeiro plano de opção, conforme tabela abaixo.

Quantidade de Ações	
Total de ações em circulação	143.872.611
Total de opções aprovadas no Plano	24.329.583
(a) Opções outorgadas	15.761.094
(b) Opções exercidas	1.392.062
Diluição Atual: (a) - (b)	14.369.032

Outras informações - Plano de Opção de Compra

Preço Inicial em 15/01/2007	R\$ 2,34
Atualização financeira até 28/04/2011	IGP-M + 6% a.a.
Atualização financeira após 28/04/2011	IPCA + 3% a.a.
<i>Strike Price</i> em 30/06/2012	R\$ 3,82



7.2 – Programa de Recompra de Ações

Nenhuma ação foi recomprada durante primeiro semestre de 2012 e até o término do programa, em 11 de agosto de 2012. Assim, a Companhia mantém o total de 12.933.258 ações em tesouraria do final de 2011. O preço médio das ações recompradas em todo o Programa foi de R\$ 3,39 por ação (valor pré-redução de capital), que poderão ser mantidas em tesouraria para posterior alienação ou cancelamento, sem redução do capital social. Tal decisão será tomada oportunamente e comunicada ao mercado.

As instituições intermediárias que atuaram no Programa foram o Morgan Stanley Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A. e o BTG Pactual Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A..

**Balanco Patrimonial Consolidado****Balanco Patrimonial Tempo Assist - Consolidado**

(Em milhares de Reais)

	30-jun-11	30-jun-12		30-jun-11	30-jun-12
ATIVO	533.810	572.577	PASSIVO	533.810	572.577
Circulante	386.475	421.544	Circulante	177.415	174.761
Caixa e equivalentes de caixa	6.364	11.010	Provisão Técnicas	64.456	74.862
Aplicações financeiras	170.215	152.907	Fornecedores	28.778	44.609
Contas a receber	161.632	197.180	Impostos e Contribuições	54.403	16.212
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(40.851)	(33.503)	Empréstimos e financiamentos	-	7.202
Estoques de medicamentos	1.784	1.791	Obrigações com pessoal e encargos sociais	12.588	13.144
Créditos tributários e previdenciários	73.665	77.059	Adiantamento de clientes	2.718	2.976
Crédito fiscal e outros ativos	13.667	15.099	Demais contas a pagar	14.473	15.756
Realizável a longo prazo	41.929	47.193	Exigível a longo prazo	50.426	72.883
Impostos diferidos	16.030	32.792	Provisão para contingências, líquidas	48.395	40.207
Outros ativos	25.891	14.401	Provisões Técnicas	64	37
Outros Títulos a Receber	8	0	Outros impostos e contribuições	202	30.800
			Outros passivos exigíveis a Longo Prazo	1.765	1.838
Permanente	105.405	103.840	Patrimônio líquido	305.968	324.933
Adiantamento para compra de investimentos	96	96	Capital social	534.068	354.589
Investimento	(0)	3.556	Reserva de capital	11.779	15.850
Imobilizado	10.943	10.168	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	(36.943)	(57.642)
Intangível	94.366	90.019	Lucros (prejuízos) acumulados	(202.936)	12.135



Demonstração de Resultado Consolidado

DRE Tempo Assist - Consolidado (Em milhares de Reais)	2T11	2T12	6M11	6M12
Receita Bruta de vendas e serviços/contraprestação efetivas	269.915,7	315.080,5	521.704,1	613.011,1
Reembolso	150.120,8	161.348,4	283.217,4	314.001,4
Despesas de gestão de planos de assistência médica	146.668,9	154.156,6	277.495,1	302.177,5
Despesas dos serviços de assistência especializada	3.451,9	7.191,8	5.722,3	11.823,9
Serviços prestados de assistência especializada	65.351,7	96.992,8	128.661,4	191.238,8
Receitas com administração de planos de saúde	14.691,1	15.763,2	30.578,8	29.334,3
Contraprestações líquidas com gestão de planos de assistência odontológica / planos de saúde	17.839,9	17.338,6	38.696,0	35.059,5
Receitas com serviços de atendimento domiciliar e crônicos	21.912,3	23.637,4	40.550,5	43.377,1
Variação da provisão de risco com planos de assistência odontológica	-	-	-	-
Deduções da receita bruta de serviços e contraprestações efetivas	(4.437,1)	(6.837,6)	(10.008,5)	(13.040,3)
Impostos e contribuições sobre serviços prestados e contraprestações efetivas	(4.437,1)	(6.837,6)	(10.008,5)	(13.040,3)
Receita líquida dos serviços	265.478,6	308.242,9	511.695,7	599.970,9
Custo dos serviços prestados/eventos indenizáveis líquidos	(202.994,6)	(230.002,5)	(384.493,1)	(447.944,4)
Repassse	(76.589,4)	(71.788,4)	(138.112,5)	(139.527,4)
Despesas de gestão de planos de assistência médica - Custo	(76.589,4)	(71.788,4)	(138.112,5)	(139.527,4)
Despesas dos serviços de assistência especializada - Custo	-	-	-	-
Custo dos serviços prestados de assistência especializada	(47.235,2)	(69.951,3)	(94.304,0)	(137.015,3)
Créditos de PIS e COFINS com serviços prestados de assistência especializada	-	-	-	-
Eventos indenizáveis com planos de assistência odontológica / planos de saúde	(67.492,5)	(75.710,4)	(125.709,9)	(145.353,1)
Variação da provisão para eventos ocorridos e não avisados com planos de assistência odontológica - PEONA	1.599,9	3.135,9	278,9	4.146,2
Custo dos serviços com atendimento domiciliar e crônicos	(13.277,3)	(15.688,2)	(26.645,6)	(30.194,7)
Lucro Bruto	62.484,1	78.240,4	127.202,6	152.026,5
Despesas operacionais	(56.816,0)	(69.870,5)	(114.217,7)	(137.387,7)
Vendas, gerais e administrativas	(53.721,2)	(64.317,1)	(107.056,5)	(127.372,3)
Despesas com pessoal	(27.323,5)	(28.016,4)	(51.187,1)	(54.752,1)
Despesas institucionais e legais	(2.801,0)	(1.333,3)	(4.304,4)	(2.973,7)
Despesas gerais e administrativas	(4.293,6)	(4.665,1)	(8.681,0)	(9.633,4)
Despesas com auditoria e consultoria	(8.442,1)	(8.119,1)	(10.852,2)	(15.897,4)
Despesas com marketing	(539,3)	(1.290,3)	(3.644,7)	(2.291,0)
Despesas com tecnologia e telecom	(2.277,2)	(5.415,7)	(10.741,6)	(11.149,8)
Outras operacionais	286,3	(1.566,0)	337,9	(1.594,6)
Despesas com comissão e agenciamento	(6.255,1)	(12.446,7)	(15.426,7)	(22.077,7)
Provisão para contingências	(89,2)	(1.280,0)	771,9	(2.384,0)
Depreciação e amortização	(4.084,4)	(5.553,5)	(8.150,8)	(10.015,3)
Resultado de equivalência patrimonial	989,6	0,0	989,6	0,0
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(1.986,4)	(184,4)	(3.328,6)	(4.618,7)
Lucro/Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	5.668,1	8.369,9	12.984,9	14.638,9
Resultado financeiro	345,2	3.839,2	4.966,6	6.791,3
Receitas financeiras	5.951,7	7.846,8	11.770,8	14.079,4
Despesas financeiras	(5.606,4)	(4.007,5)	(6.804,2)	(7.288,0)
Despesas de imposto de renda e da contribuição social	(1.883,8)	(6.809,1)	(7.368,7)	(9.295,0)
Corrente	249,1	(2.219,1)	(4.432,9)	(6.272,8)
Diferido	(2.132,9)	(4.590,0)	(2.935,9)	(3.022,2)
Resultados líquido do período (acumulado)	4.129,5	5.400,0	10.582,7	12.135,2

**Fluxo de Caixa Consolidado**

Fluxo de Caixa Consolidado (Em milhões de Reais)	2T11	2T12
CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES OPERACIONAIS		
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	6.013,0	12.210,0
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa gerado pelas atividades operacionais	(4.250,0)	2.655,0
	1.763,0	14.865,0
Redução (aumento) nos ativos operacionais	61.133,0	(13.780,0)
Aumento (redução) nos passivos operacionais	5.938,0	10.479,0
CAIXA GERADO (APLICADO) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	68.834	11.564
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS		
Aquisição de imobilizado e intangível	(2.559,0)	(3.237,0)
Aporte Capital em Coligada	-	-
Compra de ações em Tesouraria	-	-
Contas a pagar por aquisição de controlada	(49.452,0)	-
Aumento de capital	-	907,0
CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS	(52.011,0)	(2.330,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS		
Pagamentos de arrendamento mercantil	(85,0)	(103,0)
Empréstimos de curto prazo	-	163,0
CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS	(85,0)	60,0
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(967,0)	(639,0)
Outros	-	-
AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	15.771,0	8.655,0
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
Saldo inicial	160.877,0	155.262,0
Saldo final	176.648,0	163.917,0
AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	15.771,0	8.655,0

Afirmações sobre Expectativas Futuras: Este relatório pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.