

**tempo**  
ASSIST



Divulgação de Resultados  
Terceiro Trimestre de 2013

Barueri, 12 de novembro de 2013.

A Tempo Participações S.A. (BM&FBovespa: TEMP3; Reuters: TEMP3.SA; Bloomberg: TEMP3 BZ), empresa de capital aberto listada no Novo Mercado da BM&FBovespa, é uma das principais Companhias do país na prestação de serviços de seguro saúde, planos odontológicos, assistências especializadas, *Home Care* e soluções em saúde.

## Tempo Assist anuncia crescimento de 66,2% no EBITDA Recorrente diante do mesmo trimestre do ano anterior

Diante do 2T13, crescimento de 73,4% de EBITDA Recorrente, gerando um ganho de Margem EBITDA Recorrente de 2,8 p.p.. A significativa expansão do resultado demonstra o sucesso da Companhia nos esforços de aumento de rentabilidade.

### TEMPO ASSIST BOVESPA: TEMP3

#### Capital Total

157.636.935 ações

#### Ações em Tesouraria

12.936.958 ações

#### Cotação na BM&FBovespa

(30/09/13)

R\$ 2,69/ação

#### MKT CAP (30/09/13)

R\$ 388.508.568,13

#### Contatos RI Tempo Assist

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

- **Assistência:** forte crescimento de receita em doze meses (+18,7%), puxado principalmente pelo desenvolvimento do canal massificado de comercialização e desenvolvimento dos clientes de sua base, levando a um crescimento de EBITDA de 98% no 3T13. A unidade se destaca como motor de crescimento da Companhia, com contratos ainda em fase de *ramp-up*;
- **Saúde Soluções:** resultado ainda negativo no trimestre, com o esforço de readequação de contratos em processo. Maior ênfase na atividade comercial traz nova perspectiva para o crescimento da Unidade;
- **Seguradora Saúde:** a Unidade continuou a impactar negativamente o resultado, em R\$ 3,1 milhões no 3T13. A Companhia anunciou o desinvestimento da Unidade, através da venda de sua carteira de segurados por R\$ 30 milhões em caixa;
- **Odonto:** conquista de novos clientes no segmento corporativo, com aumento de ticket médio e forte controle dos custos, permitiram alcançar EBITDA de R\$ 2,3 milhões, com Margem EBITDA de 10,7%;
- **Home Care:** diante do 3T12, aumento do número de pacientes atendidos em 19,0% e de receita líquida em 12,3%, mantendo a trajetória de crescimento saudável da Unidade.

## Resumo Financeiro

Unidades	Resultado por Segmento (Em milhões de Reais)	3T13			3T12			9M13		
		3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Assistência	Receita Líquida	118,6	111,6	6,3%	118,6	99,9	18,7%	342,2	296,9	15,3%
	EBITDA Recorrente	17,0	14,7	15,3%	17,0	8,6	98,0%	40,9	26,1	56,6%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	14,3%	13,2%	1,1 p.p.	14,3%	8,6%	5,7 p.p.	12,0%	8,8%	3,2 p.p.
Saúde Soluções	Receita Líquida	11,2	10,9	3,1%	11,2	19,5	-42,5%	31,8	56,3	-43,6%
	EBITDA Recorrente	(2,4)	(4,2)	-43,8%	(2,4)	6,5	N/A	(9,6)	11,6	N/A
	Margem EBITDA Recorrente (%)	-21,2%	-38,9%	17,7 p.p.	-21,2%	33,6%	-54,8 p.p.	-30,1%	20,7%	-50,8 p.p.
Seguradora Saúde	Receita Líquida	71,4	72,9	-2,1%	71,4	73,6	-3,0%	217,7	207,1	5,1%
	EBITDA Recorrente	(3,1)	(5,4)	-43,1%	(3,1)	(7,1)	-56,8%	(5,6)	(8,7)	-35,9%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	-4,3%	-7,4%	3,1 p.p.	-4,3%	-9,7%	5,4 p.p.	-2,6%	-4,2%	1,6 p.p.
Odonto	Receita Líquida	21,6	20,7	4,5%	21,6	18,7	15,8%	63,2	54,0	16,9%
	EBITDA Recorrente	2,3	1,2	86,2%	2,3	0,1	2595,3%	5,7	1,6	261,1%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	10,7%	6,0%	4,7 p.p.	10,7%	0,5%	10,2 p.p.	9,0%	2,9%	6,1 p.p.
Home Care	Receita Líquida	28,2	28,0	0,8%	28,2	25,1	12,3%	81,5	71,4	14,2%
	EBITDA Recorrente	2,6	3,4	-23,0%	2,6	2,4	9,8%	7,6	6,4	18,6%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	9,3%	12,2%	-2,9 p.p.	9,3%	9,5%	-0,2 p.p.	9,3%	9,0%	0,3 p.p.
Corporativo	Receita Líquida	0,1	(0,3)	N/A	0,1	-	N/A	(0,2)	(0,2)	-7,5%
	EBITDA Recorrente	0,0	(0,5)	N/A	0,0	(0,2)	N/A	(0,7)	(0,3)	109,2%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Eliminação	Receita Líquida	(7,7)	(8,5)	-9,6%	(7,7)	(7,1)	8,5%	(25,4)	(20,1)	26,3%
	EBITDA Recorrente	0,6	0,6	5,4%	0,6	N/A	N/A	1,8	N/A	N/A
	Margem EBITDA Recorrente (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Consolidado	Receita Líquida	243,4	235,2	3,5%	243,4	229,7	6,0%	710,8	665,5	6,8%
	EBITDA Recorrente	17,1	9,8	73,4%	17,1	10,3	66,2%	40,2	36,8	9,4%
	Margem EBITDA Recorrente (%)	7,0%	4,2%	2,8 p.p.	7,0%	4,5%	2,5 p.p.	5,7%	5,5%	0,1 p.p.

<b>COMENTÁRIOS SOBRE O RESULTADO DO 3T13 .....</b>	<b>3</b>
<b>Resultado Consolidado .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Unidade Assistência .....</b>	<b>5</b>
1.1 – Dados Financeiros da Unidade .....	5
1.2 – Detalhamento da Receita .....	6
1.3 – Sinistralidade .....	7
1.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas.....	7
<b>2. Unidade Saúde Soluções.....</b>	<b>8</b>
2.1 – Dados Financeiros da Unidade .....	8
2.2 – Detalhamento da Receita .....	9
2.3 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas.....	9
<b>3. Unidade Seguradora Saúde .....</b>	<b>10</b>
3.1 – Dados Financeiros da Unidade .....	10
3.2 – Detalhamento da Receita .....	11
3.3 – Sinistralidade .....	11
3.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas.....	12
<b>4. Unidade Odonto.....</b>	<b>13</b>
4.1 – Dados Financeiros da Unidade .....	13
4.2 – Detalhamento da Receita .....	14
4.3 – Sinistralidade .....	15
4.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas.....	15
<b>5. Unidade Home Care.....</b>	<b>16</b>
5.1 – Dados Financeiros da Unidade .....	16
5.2 – Detalhamento da Receita .....	17
5.3 – Sinistralidade .....	17
5.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas.....	18
<b>6. Consolidado.....</b>	<b>19</b>
6.1 – Despesas Gerais e Administrativas Corporativas .....	19
6.2 – Capex.....	19
6.3 – Fluxo de Caixa .....	19
6.4 – Posição Final de Caixa .....	20
<b>7. Informações Adicionais .....</b>	<b>21</b>
7.1 – Capital Social e Plano de Opção de Compra de Ações.....	21
7.2 – Eventos Subsequentes.....	22
7.3 – Teleconferência dos Resultados.....	23
<b>8. Glossário .....</b>	<b>24</b>
Tempo Assist .....	24
Unidade Assistência .....	24
Unidade Saúde Soluções .....	25
Unidade Seguradora Saúde .....	25
Unidade Odonto .....	26
Unidade <i>Home Care</i> .....	26
<b>Anexo I – Balanços Patrimoniais das Unidades da Tempo Assist.....</b>	<b>27</b>
Balanço Patrimonial Assistência.....	27
Balanço Patrimonial Saúde Soluções .....	28
Balanço Patrimonial Seguradora Saúde .....	28
Balanço Patrimonial Odonto .....	29
Balanço Patrimonial <i>Home Care</i> .....	29
<b>Anexo II - Balanço Patrimonial Consolidado .....</b>	<b>30</b>
Balanço Patrimonial Consolidado .....	30
<b>Anexo III - Fluxo de Caixa Consolidado.....</b>	<b>31</b>

## Comentários sobre o resultado do 3T13

O terceiro trimestre deste ano trouxe resultados muito positivos para toda a Companhia, que estamos muito satisfeitos de apresentar. As Unidades de Assistência, *Home Care* e Odonto têm entregue crescimentos consistentes de duplo dígito, além de expandir suas margens operacionais e levando o EBITDA Recorrente consolidado da Companhia a uma evolução de 66,2% sobre o 3T12. Apesar deste forte resultado, ainda tivemos o impacto de Unidades com resultados abaixo de seus potenciais, especialmente a Unidade de Saúde Soluções, além da Seguradora de Saúde. Esta forte expansão do EBITDA Recorrente se beneficiou dos esforços da Companhia de limpeza de carteira e renegociações comerciais com foco em rentabilidade, que impactaram a receita líquida, gerando um aumento de 6,0% no período.

Após o fechamento do trimestre, anunciamos um importante movimento estratégico – a venda da carteira da Seguradora de Saúde por R\$ 30 milhões para a Unimed Seguros Saúde S.A. (transação ainda em aprovação pelo CADE e ANS). Este movimento permitirá simplificar a operação da Companhia, liberando atenção da gestão para continuar a desenvolver o bom momento das demais Unidades.

Analisando Unidade a Unidade, Assistência continua sua acelerada expansão de resultados, impulsionada pelo seu bom desenvolvimento comercial, entregando crescimento de 18,7% na Receita Líquida e 98,0% no EBITDA sobre o 3T12. Estamos muito satisfeitos com o canal massificado de comercialização, que tem sido o principal motor do resultado da Unidade, e cujos contratos atuais ainda estão no período de *ramp-up*. Além disso, a Unidade continua apresentando resultados positivos provenientes do desenvolvimento da base dos nossos clientes.

Em Saúde Soluções, a Companhia continua focada em melhorar a rentabilidade da Unidade, através da renegociação de contratos antigos e um maior esforço comercial para retomar uma escala ótima de operação. Já podemos observar uma pequena melhora nesse terceiro trimestre de 2013, com a retomada do crescimento da receita e redução do prejuízo operacional. O sucesso na frente comercial também nos traz boas expectativas para o resultado, tendo inclusive assinado um importante contrato para a Unidade neste mês de novembro (vide o capítulo “Eventos Subsequentes” na página 22 deste documento).

Odonto está retomando de forma consistente seu desempenho comercial e aumentando assim sua base de beneficiários, principalmente no canal corporativo de comercialização, apesar do cancelamento de um contrato de baixa rentabilidade. Além disso, está apresentando um controle muito eficiente dos seus custos, gerando assim um aumento de 10,2 p.p. na margem EBITDA com relação ao 3T12.

A Med-Lar continua expandindo sua base de pacientes, tanto nos atendimentos de alta quanto de baixa complexidade, evidenciado pela entrega recorrente de crescimento acima de 10% ao ano.

Vale destacar ainda que o EBITDA Recorrente deste trimestre sofre impacto do provisionamento de bônus no valor de R\$ 2,5 milhões que, enquanto no ano passado, o bônus do ano foi todo provisionado no 4T12. Dessa forma, quando em bases comparáveis, o crescimento do EBITDA Recorrente com relação ao 3T12 foi de 90,7%.

Por fim, gostaríamos de ressaltar que estamos muito orgulhosos com os resultados obtidos neste trimestre. A Companhia e todos os seus colaboradores continuam confiantes e focados na melhora da rentabilidade e geração de caixa da Tempo, visando o aumento de valor do nosso negócio para os acionistas.

## Resultado Consolidado

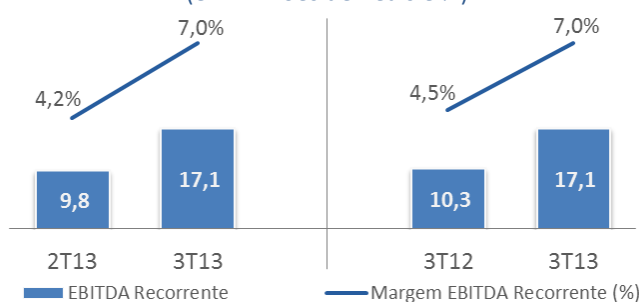
Consolidado (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Receita Bruta	298,5	289,8	3,0%	298,5	313,5	-4,8%	880,2	926,6	-5,0%
(-) Impostos	(9,8)	(9,6)	1,9%	(9,8)	(7,1)	37,5%	(27,7)	(20,2)	37,1%
Receita Líquida de Impostos	288,7	280,1	3,1%	288,7	306,4	-5,8%	852,5	906,4	-5,9%
(-) Repasses	(45,3)	(44,9)	0,9%	(45,3)	(76,7)	-40,9%	(141,7)	(240,9)	-41,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>243,4</b>	<b>235,2</b>	<b>3,5%</b>	<b>243,4</b>	<b>229,7</b>	<b>6,0%</b>	<b>710,8</b>	<b>665,5</b>	<b>6,8%</b>
Custo (Repass) dos Serviços Prestados	(152,7)	(151,2)	1,0%	(152,7)	(160,1)	-4,6%	(454,7)	(443,9)	2,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>90,7</b>	<b>84,0</b>	<b>8,0%</b>	<b>90,7</b>	<b>69,6</b>	<b>30,3%</b>	<b>256,1</b>	<b>221,6</b>	<b>15,6%</b>
Margem Bruta (%)	37,2%	35,7%	1,5 p.p.	37,2%	30,3%	6,9 p.p.	36,0%	33,3%	2,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(62,1)	(65,1)	-4,6%	(62,1)	(45,2)	37,3%	(187,0)	(156,4)	19,6%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>28,6</b>	<b>18,9</b>	<b>51,2%</b>	<b>28,6</b>	<b>24,4</b>	<b>17,2%</b>	<b>69,2</b>	<b>65,3</b>	<b>6,0%</b>
Margem Operacional (%)	11,7%	8,0%	3,7 p.p.	11,7%	10,6%	1,1 p.p.	9,7%	9,8%	-0,1 p.p.
Despesas Corporativas	(9,2)	(9,6)	-3,4%	(9,2)	(8,8)	4,6%	(27,8)	(25,1)	11,0%
<b>EBITDA</b>	<b>19,4</b>	<b>9,3</b>	<b>107,2%</b>	<b>19,4</b>	<b>15,6</b>	<b>24,4%</b>	<b>41,3</b>	<b>40,2</b>	<b>2,8%</b>
Margem EBITDA (%)	8,0%	4,0%	4,0 p.p.	8,0%	6,8%	1,2 p.p.	5,8%	6,0%	-0,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(4,2)	(6,3)	-33,7%	(4,2)	(9,4)	-55,2%	(15,3)	(19,4)	-21,1%
Equivalência Patrimonial	0,1	(0,0)	N/A	0,1	0,5	N/A	0,1	0,5	-76,8%
Resultado Financeiro	(1,6)	1,4	N/A	(1,6)	1,9	N/A	1,3	8,7	-84,7%
IR e Contribuição Social	(6,9)	0,4	N/A	(6,9)	(2,1)	233,6%	(9,5)	(11,4)	-16,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>6,7</b>	<b>4,7</b>	<b>42,2%</b>	<b>6,7</b>	<b>6,4</b>	<b>4,8%</b>	<b>17,9</b>	<b>18,6</b>	<b>-3,4%</b>
Margem Líquida (%)	2,8%	2,0%	0,8 p.p.	2,8%	2,8%	0,0 p.p.	2,5%	2,8%	-0,3 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes no Ebitda*	2,3	(0,5)	N/A	2,3	5,3	-56,7%	1,1	3,5	-66,8%
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>17,1</b>	<b>9,8</b>	<b>73,4%</b>	<b>17,1</b>	<b>10,3</b>	<b>66,2%</b>	<b>40,2</b>	<b>36,8</b>	<b>9,4%</b>
Margem EBITDA Recorrente (%)	7,0%	4,2%	2,8 p.p.	7,0%	4,5%	2,5 p.p.	5,7%	5,5%	0,1 p.p.

\* Trimestralmente a Companhia contabiliza seu plano de stock options segundo metodologia do IFRS, cujo efeito é apenas contábil e sem impacto em caixa (R\$ 0,4 milhão no 3T13). Os ajustes dos demais trimestres são detalhados nos seus respectivos releases de resultados.

\* Neste trimestre foi contabilizado ajuste não recorrente de -R\$ 2,7 milhões devido à incorporação societária na Seguradora Saúde.

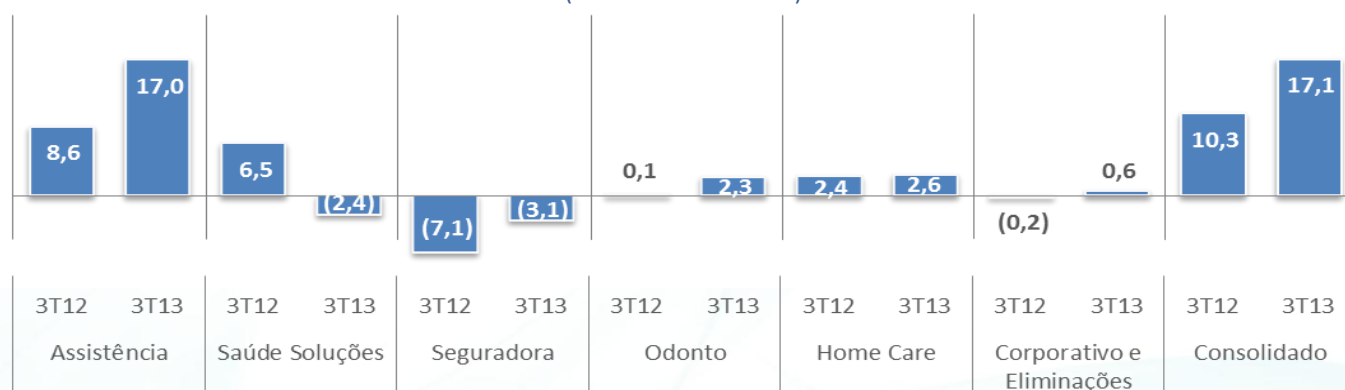
### EBITDA Recorrente e Margem EBITDA Recorrente

(em milhões de Reais e %)



### EBITDA Recorrente por Unidade

(em milhões de Reais)





## 1. Unidade Assistência

### 1.1 – Dados Financeiros da Unidade

Assistência (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Receita Bruta	123,8	116,0	6,8%	123,8	103,7	19,4%	355,3	306,9	15,8%
(-) Impostos	(5,3)	(4,4)	20,0%	(5,3)	(3,8)	38,4%	(13,1)	(10,0)	31,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>118,6</b>	<b>111,6</b>	<b>6,3%</b>	<b>118,6</b>	<b>99,9</b>	<b>18,7%</b>	<b>342,2</b>	<b>296,9</b>	<b>15,3%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(66,2)	(63,7)	3,9%	(66,2)	(69,6)	-5,0%	(202,7)	(206,9)	-2,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>52,4</b>	<b>47,9</b>	<b>9,3%</b>	<b>52,4</b>	<b>30,3</b>	<b>73,1%</b>	<b>139,5</b>	<b>90,0</b>	<b>54,9%</b>
Margem Bruta (%)	44,2%	43,0%	1,2 p.p.	44,2%	30,3%	13,9 p.p.	40,8%	30,3%	10,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(31,5)	(29,1)	8,1%	(31,5)	(12,2)	157,4%	(86,8)	(48,1)	80,2%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>20,9</b>	<b>18,8</b>	<b>11,2%</b>	<b>20,9</b>	<b>18,0</b>	<b>15,9%</b>	<b>52,7</b>	<b>41,9</b>	<b>25,9%</b>
Margem Operacional (%)	17,6%	16,9%	0,8 p.p.	17,6%	18,1%	-0,4 p.p.	15,4%	14,1%	1,3 p.p.
Despesas Corporativas	(3,9)	(4,1)	-3,3%	(3,9)	(3,3)	20,4%	(11,8)	(9,6)	23,4%
<b>EBITDA</b>	<b>17,0</b>	<b>14,7</b>	<b>15,3%</b>	<b>17,0</b>	<b>14,8</b>	<b>15,0%</b>	<b>40,9</b>	<b>32,3</b>	<b>26,6%</b>
Margem EBITDA (%)	14,3%	13,2%	1,1 p.p.	14,3%	14,8%	-0,5 p.p.	12,0%	10,9%	1,1 p.p.
Depreciação e Amortização	(1,9)	(0,8)	136,9%	(1,9)	(6,3)	-69,1%	(4,5)	(10,3)	-56,0%
Equivalência Patrimonial	0,3	0,3	-7,4%	0,3	-	N/A	1,1	-	N/A
Resultado Financeiro	(0,2)	(1,4)	-88,3%	(0,2)	0,1	N/A	(1,5)	(0,5)	217,7%
IR e Contribuição Social	(5,0)	(4,2)	20,0%	(5,0)	(2,9)	69,6%	(11,7)	(7,9)	48,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10,2</b>	<b>8,7</b>	<b>17,7%</b>	<b>10,2</b>	<b>5,6</b>	<b>81,0%</b>	<b>24,2</b>	<b>13,7</b>	<b>77,3%</b>
Margem Líquida (%)	8,6%	7,8%	0,8 p.p.	8,6%	5,6%	3,0 p.p.	7,1%	4,6%	2,5 p.p.
(-) Ajustes Não Recorrentes no Ebitda*	-	-	N/A	-	6,2	-100,0%	-	6,2	-100,0%
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>17,0</b>	<b>14,7</b>	<b>15,3%</b>	<b>17,0</b>	<b>8,6</b>	<b>98,0%</b>	<b>40,9</b>	<b>26,1</b>	<b>56,6%</b>
Margem EBITDA Recorrente (%)	14,3%	13,2%	1,1 p.p.	14,3%	8,6%	5,7 p.p.	12,0%	8,8%	3,2 p.p.

\* No 3T12, o Ajuste Não Recorrente no EBITDA refere-se ao recebimento de multa pela rescisão de um contrato do segmento no valor de R\$ 6,2 milhões.

#### Destaques do Trimestre:

Puxada principalmente pelo desenvolvimento do canal massificado de comercialização, em doze meses a Unidade Assistência apresentou um crescimento de 18,7% em sua Receita Líquida e 98,0% em seu EBITDA Recorrente, que passou de R\$ 8,6 milhões para R\$ 17,0 milhões. O cancelamento de contratos que possuíam alta sinistralidade e o forte controle dos custos contribuíram para a redução de 5,0% no custo do período.

A Margem EBITDA Recorrente do 3T13 foi 5,7 pontos percentuais maior do que o mesmo período do ano passado (já desconsiderando o efeito do recebimento de multa contratual pelo cancelamento de um contrato no 3T12 no valor de R\$ 6,2 milhões).



## 1.2 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Itens e Ticket Médio por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Receita Bruta Assistência Veículos (R\$ milhões)</b>	<b>65,0</b>	<b>66,4</b>	<b>-2,1%</b>	<b>65,0</b>	<b>62,6</b>	<b>3,9%</b>	<b>201,8</b>	<b>190,5</b>	<b>5,9%</b>
Números de Itens (milhões)	2,8	2,7	1,4%	2,8	3,1	-10,4%	2,8	3,1	-10,4%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	7,9	7,5	5,1%	7,9	6,4	22,8%	7,8	6,5	19,3%
<b>Receita Bruta Assistência Residencial (R\$ milhões)</b>	<b>20,8</b>	<b>17,4</b>	<b>19,4%</b>	<b>20,8</b>	<b>21,1</b>	<b>-1,6%</b>	<b>56,2</b>	<b>62,0</b>	<b>-9,4%</b>
Números de Itens (milhões)	6,5	6,5	0,0%	6,5	7,0	-8,0%	6,5	7,0	-8,0%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	1,1	0,9	15,0%	1,1	1,0	11,2%	1,0	0,9	4,9%
<b>Receita Bruta Assistência Pessoas (R\$ milhões)</b>	<b>38,0</b>	<b>32,1</b>	<b>18,4%</b>	<b>38,0</b>	<b>20,0</b>	<b>89,9%</b>	<b>97,3</b>	<b>54,4</b>	<b>78,9%</b>
Números de Itens (milhões)	19,1	19,6	-2,8%	19,1	15,6	21,8%	19,1	15,6	21,8%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	0,7	0,6	11,3%	0,7	0,4	53,1%	0,6	0,4	47,3%
<b>Receita Bruta Total (R\$ milhões)</b>	<b>123,8</b>	<b>116,0</b>	<b>6,8%</b>	<b>123,8</b>	<b>103,7</b>	<b>19,4%</b>	<b>355,3</b>	<b>306,9</b>	<b>15,8%</b>
Números de Itens (milhões)	28,3	28,8	-1,8%	28,3	25,7	9,9%	28,3	25,7	9,9%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	1,4	1,4	2,3%	1,4	1,3	9,3%	1,4	1,3	7,8%

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

- **Segmento Assistência Veículos**

- Em doze meses, apesar de rescisões contratuais com três clientes desse segmento (que resultaram na saída líquida de 516 mil itens na comparação 3T13 vs 3T12), a Unidade manteve em sua base clientes que estão apresentando crescimento acima da média do mercado segurador. No período, essa carteira cresceu 196 mil itens e sua receita total, 3,9%;

- **Segmento Assistência Residencial**

- A redução do número de itens no segmento deve-se à saída de dois clientes da Unidade nos últimos doze meses. Entretanto, como resultado de atualizações contratuais, o ticket médio mensal cresceu 11,6% e compensou parcialmente tal redução na base. Assim, a receita apresentou leve queda de 1,6% no período analisado. Além disso, no 3T13 ocorreram também recebimentos pendentes de alguns clientes, fazendo com que, diante do trimestre imediatamente anterior, a Receita Bruta variasse +19,4%;

- **Segmento Assistência Pessoas**

- A partir deste trimestre, a contabilização da venda de combos via Afinidades passa a ser feita no segmento Assistência Pessoas devido à natureza dos serviços oferecidos. Tal fato contribui para o aumento do ticket médio do segmento e também para o aumento da Receita Bruta nos períodos apresentados e comparados. A redução no número de itens diante do 2T13 deriva de revisões das carteiras de alguns clientes que permitiram a realocação adequada dos serviços prestados.



## 1.3 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Custo Assistência Veículos (R\$ milhões)</b>	<b>(46,3)</b>	<b>(46,5)</b>	<b>-0,6%</b>	<b>(46,3)</b>	<b>(50,2)</b>	<b>-7,8%</b>	<b>(148,9)</b>	<b>(154,2)</b>	<b>-3,4%</b>
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(5,6)	(5,3)	6,8%	(5,6)	(5,2)	8,9%	(5,7)	(5,3)	8,8%
Sinistralidade (%)	71,1%	70,0%	1,1 p.p.	71,1%	80,2%	-9,0 p.p.	73,8%	80,9%	-7,1 p.p.
<b>Custo Assistência Residencial (R\$ milhões)</b>	<b>(9,7)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(9,7)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-8,5%</b>	<b>(26,9)</b>	<b>(32,4)</b>	<b>-17,0%</b>
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,5)	(0,5)	7,6%	(0,5)	(0,5)	3,4%	(0,5)	(0,5)	-3,9%
Sinistralidade (%)	46,7%	49,9%	-3,2 p.p.	46,7%	50,2%	-3,5 p.p.	47,9%	52,3%	-4,4 p.p.
<b>Custo Assistência Pessoas (R\$ milhões)</b>	<b>(10,2)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>20,6%</b>	<b>(10,2)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>15,0%</b>	<b>(26,9)</b>	<b>(20,3)</b>	<b>32,7%</b>
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,2)	(0,2)	13,5%	(0,2)	(0,2)	-7,3%	(0,2)	(0,1)	9,2%
Sinistralidade (%)	26,8%	26,3%	0,5 p.p.	26,8%	44,3%	-17,5 p.p.	27,7%	37,3%	-9,6 p.p.
<b>Custo Total (R\$ milhões)</b>	<b>(66,2)</b>	<b>(63,7)</b>	<b>3,9%</b>	<b>(66,2)</b>	<b>(69,6)</b>	<b>-5,0%</b>	<b>(202,7)</b>	<b>(206,9)</b>	<b>-2,0%</b>
Custo Médio Mensal por Item (R\$)	(0,8)	(0,8)	-0,4%	(0,8)	(0,9)	-13,0%	(0,8)	(0,9)	-8,8%
Sinistralidade (%)	53,4%	54,9%	-1,5 p.p.	53,4%	67,1%	-13,7 p.p.	57,1%	67,4%	-10,4 p.p.

- **Segmento Assistência Veículos**

- A queda de 9,0 pontos percentuais na sinistralidade do segmento em doze meses deve-se ao cancelamento de contratos que possuíam alta sinistralidade e ao forte controle dos custos no segmento;

- **Segmento Assistência Residencial**

- A saída de um cliente no 2T13 cuja sinistralidade era muito maior do que a média dos outros clientes explica a queda no custo em 8,5% no comparativo 3T13 vs. 3T12. Dessa forma, associada à pequena evolução negativa da Receita do Segmento, a sinistralidade caiu 3,5 pontos percentuais no período analisado;

- **Segmento Assistência Pessoas**

- A partir deste trimestre, a contabilização dos custos dos combos vendidos via Afinidades (que tiveram as vendas iniciadas no final de 2012) passa a ser feita no segmento Assistência Pessoas devido à natureza dos serviços oferecidos. A sinistralidade consolidada manteve-se praticamente estável diante do 2T13.

## 1.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(29,1)</b>	<b>8,1%</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>157,4%</b>	<b>(86,8)</b>	<b>(48,1)</b>	<b>80,2%</b>
Provisão para Devedores Duvidosos	0,1	(0,2)	N/A	0,1	(0,5)	N/A	(0,1)	(0,7)	-91,1%
Despesas com Pessoal	(2,4)	(2,0)	17,6%	(2,4)	(10,5)	-77,5%	(7,2)	(30,6)	-76,5%
Despesas com Comercialização	(10,4)	(7,4)	41,5%	(10,4)	(0,6)	1675,1%	(21,5)	(0,8)	2668,9%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,2)	(0,5)	-69,0%	(0,2)	(3,0)	-94,3%	(0,4)	(9,3)	-96,1%
Provisão para Contingências	0,2	(0,1)	N/A	0,2	(0,1)	N/A	(0,1)	(0,4)	-80,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(18,9)	(19,0)	-0,5%	(18,9)	2,4	N/A	(57,6)	(6,4)	802,9%
DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)	26,6%	26,1%	0,5 p.p.	26,6%	12,2%	14,3 p.p.	25,4%	16,2%	9,1 p.p.

- No 3T12, a Unidade foi beneficiada pelo recebimento de uma multa gerada pela rescisão contratual de um de seus clientes, contabilizada na linha de "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas". Essa multa totalizou R\$ 6,8MM (bruta de impostos);
- Realocação das despesas com Pessoal e com Tecnologia e Telecom em empresa do próprio grupo, contribuindo para o aumento da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas". Além disso, no período corrente a Unidade aumentou os gastos com consultorias e projetos que visam otimização de seus processos.



## 2. Unidade Saúde Soluções

### 2.1 – Dados Financeiros da Unidade

Saúde Soluções (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Receita Bruta	57,1	55,3	3,2%	57,1	87,2	-34,5%	165,0	271,4	-39,2%
(-) Impostos	(0,9)	(0,9)	-0,6%	(0,9)	(1,0)	-16,0%	(2,7)	(3,0)	-11,8%
Receita Líquida com Repasse	56,2	54,4	3,3%	56,2	86,1	-34,7%	162,3	268,4	-39,5%
(-) Repasse	(45,0)	(43,6)	3,4%	(45,0)	(66,6)	-32,4%	(130,5)	(212,1)	-38,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>11,2</b>	<b>10,9</b>	<b>3,1%</b>	<b>11,2</b>	<b>19,5</b>	<b>-42,5%</b>	<b>31,8</b>	<b>56,3</b>	<b>-43,6%</b>
Custo dos Serviços Prestados	-	-	N/A	-	-	N/A	-	-	N/A
<b>Lucro Bruto</b>	<b>11,2</b>	<b>10,9</b>	<b>3,1%</b>	<b>11,2</b>	<b>19,5</b>	<b>-42,5%</b>	<b>31,8</b>	<b>56,3</b>	<b>-43,6%</b>
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	(11,9)	(13,4)	-11,5%	(11,9)	(10,4)	13,6%	(36,3)	(37,5)	-3,3%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>-74,2%</b>	<b>(0,7)</b>	<b>9,1</b>	<b>N/A</b>	<b>(4,6)</b>	<b>18,8</b>	<b>N/A</b>
Margem Operacional (%)	-5,8%	-23,2%	17,4 p.p.	-5,8%	46,5%	-52,3 p.p.	-14,3%	33,4%	-47,7 p.p.
Despesas Corporativas	(1,7)	(1,7)	1,3%	(1,7)	(2,5)	-31,4%	(5,0)	(7,2)	-29,7%
<b>EBITDA</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>-43,8%</b>	<b>(2,4)</b>	<b>6,5</b>	<b>N/A</b>	<b>(9,6)</b>	<b>11,6</b>	<b>N/A</b>
Margem EBITDA (%)	-21,2%	-38,9%	17,7 p.p.	-21,2%	33,6%	-54,8 p.p.	-30,1%	20,7%	-50,8 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,6)	(0,6)	3,7%	(0,6)	(0,5)	6,9%	(1,7)	(1,5)	11,4%
Equivalência Patrimonial	0,3	0,2	10,8%	0,3	0,5	-45,7%	0,7	0,5	54,3%
Resultado Financeiro	0,8	0,7	9,9%	0,8	0,4	94,1%	2,0	1,6	27,0%
IR e Contribuição Social	0,8	1,3	-41,2%	0,8	(1,8)	N/A	3,1	(4,1)	N/A
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>-54,0%</b>	<b>(1,2)</b>	<b>5,1</b>	<b>N/A</b>	<b>(5,5)</b>	<b>8,0</b>	<b>N/A</b>
Margem Líquida (%)	-10,5%	-23,5%	13,0 p.p.	-10,5%	26,0%	-36,5 p.p.	-17,3%	14,3%	-31,5 p.p.

#### Destaques do Trimestre:

Em doze meses, a queda no faturamento se justifica pela saída de um cliente da Unidade no final de 2012. Tal cliente não teve seu contrato renovado devido ao fato de os novos preços oferecidos não terem atendido às margens mínimas aceitáveis pela Companhia. Dessa forma, para esta Unidade, indica-se a análise diante do trimestre imediatamente anterior.

Diante do 2T13, a Unidade cresceu sua Receita Líquida em 3,1% principalmente por causa da reorganização da sua estrutura de vendas e operacional, que já trouxe como resultados positivos a conquista de novos clientes, renegociações bem sucedidas de contratos cujas margens estavam depreciadas e a redução de despesas gerais e administrativas.

Quanto ao EBITDA Recorrente de -R\$ 2,4 milhões, este foi 43,8% melhor do que o contabilizado no trimestre imediatamente anterior e reflete as ações mencionadas anteriormente. Espera-se, portanto, que a Unidade recupere já nos próximos períodos posição positiva dentro do grupo Tempo.



## 2.2 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Receita Bruta (R\$ milhões)	57,8	56,3	2,8%	57,8	87,2	-33,6%	168,4	271,4	-37,9%
Repasse (R\$ milhões)	45,0	43,6	3,4%	45,0	66,6	-32,4%	130,5	212,1	-38,5%
Planos Administrados (R\$ milhões)	33,1	30,4	8,9%	33,1	26,5	24,8%	92,1	93,7	-1,7%
Aluguel de Rede (R\$ milhões)	12,0	13,2	-9,3%	12,0	40,1	-70,2%	38,5	118,4	-67,5%
Fee (R\$ milhões)*	12,8	12,7	0,9%	12,8	20,5	-37,5%	37,9	59,4	-36,1%
Fee por Vida (R\$ milhões)	10,9	10,8	1,2%	10,9	11,5	-5,1%	32,3	36,3	-11,2%
Beneficiários (milhões)	0,9	0,9	-0,7%	0,9	1,0	-15,3%	0,9	1,0	-15,3%
Ticket Médio Mensal (R\$)**	4,1	4,1	1,5%	4,1	3,7	11,7%	4,1	3,7	9,3%
Fee por Utilização (R\$ milhões)	1,9	1,9	-1,0%	1,9	9,0	-79,0%	5,7	23,0	-75,5%
Beneficiários (milhões)	0,1	0,1	8,0%	0,1	0,5	-81,3%	0,1	0,5	-81,3%
Repasse de Aluguel de Rede (R\$ milhões)	12,0	13,2	-9,3%	12,0	40,1	-70,2%	38,5	118,4	-67,5%
Fee em Percentual do Repasse (%)	15,8%	14,4%	1,3 p.p.	15,8%	22,4%	-6,6 p.p.	14,7%	19,5%	-4,8 p.p.
Glosa (R\$ milhões)	0,8	1,0	-22,7%	0,8	-	N/A	3,5	-	N/A
Fee - Glosa (R\$ milhões)	12,1	11,7	2,8%	12,1	-	N/A	34,4	-	N/A

\* Valor bruto, com Impostos e Glosa;

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

As principais variações no fee da Unidade no 3T13 foram as seguintes:

- **Fee por Vida**
  - Crescimento motivado pela evolução positiva do ticket médio mensal da Unidade, já considerando a redução da base de beneficiários da modalidade, devido principalmente ao cancelamento de contratos que não atendem às margens mínimas exigidas pela Companhia.
- **Fee por Utilização**
  - Esta modalidade de receita manteve-se praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior, apesar da diminuição do Repasse de Aluguel de Rede, fato gerador deste Fee. Esse efeito se justifica pelo aumento do ticket médio conquistado através das renegociações contratuais realizadas com alguns clientes já mencionadas anteriormente e também pelo aumento de 8,0% no número de beneficiários da modalidade.

## 2.3 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(11,9)	(13,4)	-11,5%	(11,9)	(10,4)	13,6%	(36,3)	(37,5)	-3,3%
Provisão para Devedores Duvidosos	1,0	(0,3)	N/A	1,0	1,0	-2,4%	(0,1)	(2,1)	-96,9%
Despesas com Pessoal	(6,0)	(6,3)	-4,2%	(6,0)	(6,8)	-11,4%	(17,5)	(20,5)	-14,3%
Despesas com Comercialização	(0,3)	(0,5)	-31,9%	(0,3)	(0,4)	-17,9%	(1,1)	(1,0)	15,6%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,6)	(0,3)	72,0%	(0,6)	(0,7)	-14,8%	(1,3)	(3,0)	-56,4%
Provisão para Contingências	(0,0)	0,0	N/A	(0,0)	(0,1)	-33,7%	(0,1)	(0,2)	-25,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(5,9)	(6,0)	-2,4%	(5,9)	(3,5)	67,6%	(16,1)	(10,9)	48,6%
DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)	105,8%	123,2%	-17,4 p.p.	105,8%	53,5%	52,3 p.p.	114,3%	66,6%	47,7 p.p.

- A redução de 11,5% diante do 3T12, ou R\$ 1,5 milhão, deve-se ao forte controle operacional realizado na Unidade que promoveu redução nos gastos com Pessoal, Comercialização e Consultorias Médicas, alocadas na linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas". Além disso, no período corrente a Unidade contabilizou reversão de Provisão para Devedores Duvidosos de R\$ 1,0 milhão, diante da constituição de Provisão de R\$ 0,3 milhão no 2T13.



## 3. Unidade Seguradora Saúde

### 3.1 – Dados Financeiros da Unidade

Seguradora (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Receita Bruta	72,2	74,9	-3,6%	72,2	84,2	-14,3%	230,5	237,6	-3,0%
(-) Impostos	(0,4)	(0,6)	-23,5%	(0,4)	(0,5)	-10,6%	(1,7)	(1,6)	1,1%
Receita Líquida com Repasse	71,7	74,3	-3,5%	71,7	83,7	-14,3%	228,9	235,9	-3,0%
(-) Repasse	(0,3)	(1,4)	-77,3%	(0,3)	(10,1)	-96,9%	(11,1)	(28,8)	-61,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>71,4</b>	<b>72,9</b>	<b>-2,1%</b>	<b>71,4</b>	<b>73,6</b>	<b>-3,0%</b>	<b>217,7</b>	<b>207,1</b>	<b>5,1%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(62,4)	(64,7)	-3,6%	(62,4)	(67,1)	-7,1%	(184,2)	(173,6)	6,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>9,1</b>	<b>8,2</b>	<b>9,8%</b>	<b>9,1</b>	<b>6,5</b>	<b>39,3%</b>	<b>33,5</b>	<b>33,5</b>	<b>0,0%</b>
Margem Bruta (%)	12,7%	11,3%	1,4 p.p.	12,7%	8,8%	3,8 p.p.	15,4%	16,2%	-0,8 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(12,8)	(13,0)	-1,7%	(12,8)	(12,9)	-1,2%	(38,5)	(40,1)	-3,9%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>-21,6%</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(6,4)</b>	<b>-42,1%</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>-23,8%</b>
Margem Operacional (%)	-5,2%	-6,5%	1,3 p.p.	-5,2%	-8,7%	3,5 p.p.	-2,3%	-3,2%	0,9 p.p.
Despesas Corporativas	(0,7)	(0,7)	6,3%	(0,7)	(0,7)	0,2%	(1,9)	(2,1)	-9,5%
<b>EBITDA</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(5,4)</b>	<b>-18,2%</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(7,1)</b>	<b>-38,0%</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>-20,4%</b>
Margem EBITDA (%)	-6,2%	-7,4%	1,2 p.p.	-6,2%	-9,7%	3,5 p.p.	-3,2%	-4,2%	1,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,2)	(0,2)	5,0%	(0,2)	(0,1)	40,8%	(0,5)	(0,3)	52,6%
Resultado Financeiro	1,5	0,3	471,1%	1,5	1,5	1,0%	3,0	5,2	-41,8%
IR e Contribuição Social	0,8	2,0	-60,3%	0,8	2,9	-72,1%	1,3	1,3	-3,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(2,3)</b>	<b>(3,3)</b>	<b>-29,9%</b>	<b>(2,3)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>-20,6%</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>25,2%</b>
Margem Líquida (%)	-3,2%	-4,5%	1,3 p.p.	-3,2%	-4,0%	0,7 p.p.	-1,4%	-1,2%	-0,2 p.p.
(-) Ajustes não recorrentes*	(1,3)	-	N/A	(1,3)	-	N/A	(1,3)	-	N/A
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(5,4)</b>	<b>-43,1%</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(7,1)</b>	<b>-56,8%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>-35,9%</b>
Margem EBITDA Recorrente (%)	-4,3%	-7,4%	3,1 p.p.	-4,3%	-9,7%	5,4 p.p.	-2,6%	-4,2%	1,6 p.p.

\* Neste trimestre foi contabilizado ajuste não recorrente de -R\$ 1,3 milhão devido à incorporação societária na Unidade.

#### Destaques do Trimestre:

Atualmente, a Seguradora de Saúde da Tempo atende quase 75 mil beneficiários e devido às mudanças de comportamento da sinistralidade no mercado nos últimos períodos, renegociou os contratos com clientes que estavam com margens ruins ou que não atendessem às mínimas determinadas pela administração da Unidade. Dessa forma, realinhou seus produtos e melhorou a rentabilidade total do negócio. Esse movimento já apresenta resultados positivos e permitiu que o EBITDA Recorrente da Unidade melhorasse 56,8% diante do mesmo trimestre do ano anterior, passando de -R\$ 7,1 milhões para -R\$ 3,1 milhões.

Também derivado deste processo, o ticket médio do segmento pré-pagamento aumentou 20,6% em doze meses, passando de R\$ 257,00 para R\$ 310,00. Quanto à base de beneficiários, esta se reduziu 23,5% no mesmo período (-22,9 mil beneficiários).

Destaca-se que todos os contratos cancelados possuíam histórico de sinistralidade acumulada superior a 85,0%.



## 3.2 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Segurados e Ticket Médio por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Receita Bruta Pré Pagamento (R\$ milhões)</b>	<b>71,8</b>	<b>72,9</b>	<b>-1,5%</b>	<b>71,8</b>	<b>73,8</b>	<b>-2,7%</b>	<b>220,2</b>	<b>208,1</b>	<b>5,8%</b>
Segurados (em milhares)	74,7	79,9	-6,5%	74,7	97,6	-23,5%	74,6	97,6	-23,5%
<i>Ticket Médio Mensal (R\$)*</i>	310,0	287,7	7,7%	310,0	257,0	20,6%	287,1	255,8	12,2%
<b>Receita Bruta Pós Pagamento (R\$ milhões)</b>	<b>0,3</b>	<b>2,0</b>	<b>-83,5%</b>	<b>0,3</b>	<b>10,3</b>	<b>-96,9%</b>	<b>11,5</b>	<b>29,5</b>	<b>-61,1%</b>
Repasso (R\$ milhões)	0,3	1,4	-80,2%	0,3	10,1	-97,3%	10,5	28,8	-63,5%
Fee (R\$ milhões)	0,1	0,6	-91,4%	0,1	0,3	-80,0%	0,9	0,7	45,2%
Segurados (em milhares)	-	-	-100,0%	-	7,5	-100,0%	0,0	7,5	-100,0%
<i>Fee por vida mensal (R\$)**</i>	-	-	N/A	-	11,1	-100,0%	29,1	9,4	210,6%
<b>Receita Bruta Total (R\$ milhões)</b>	<b>72,2</b>	<b>74,9</b>	<b>-3,6%</b>	<b>72,2</b>	<b>84,2</b>	<b>-14,3%</b>	<b>231,7</b>	<b>237,6</b>	<b>-2,5%</b>
Segurados (em milhares)	74,7	79,9	-6,5%	74,7	105,1	-28,9%	74,7	105,1	-28,9%
<i>Ticket Médio Mensal (R\$)*</i>	311,3	295,5	5,4%	311,3	271,5	14,7%	289,8	268,9	7,7%

\* Nos cálculos do ticket médio mensal (R\$) são consideradas as médias dos números de segurados de cada período;

\*\* A queda no número de segurados e consequente ausência do "Fee por vida mensal (R\$)" a partir do 2T13 deve-se à descontinuidade do único contrato na modalidade.

### • Pré Pagamento

- A melhora de 20,6% no ticket médio mensal da Unidade deriva diretamente dos reajustes contratuais realizados ao longo dos últimos períodos e a queda do número de segurados reflete os contratos cancelados dos clientes que não aceitaram os reajustes propostos pela Companhia.

### • Pós Pagamento

- Devido ao recebimento de algumas faturas médicas após o cancelamento do único contrato na modalidade, no início de 2013, ainda há a contabilização residual de alguns valores nesta linha.

## 3.3 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Custo Pré Pagamento (R\$ milhões)</b>	<b>(62,4)</b>	<b>(64,7)</b>	<b>-3,6%</b>	<b>(62,4)</b>	<b>(67,1)</b>	<b>-7,1%</b>	<b>(184,2)</b>	<b>(173,6)</b>	<b>6,1%</b>
Custo (R\$ milhões)	(62,9)	(61,7)	1,9%	(62,9)	(63,5)	-1,0%	(184,2)	(173,5)	6,2%
PEONA (R\$ milhões)	0,5	(3,0)	N/A	0,5	(3,6)	N/A	0,0	(0,1)	N/A
<i>Sinistralidade (%)</i>	86,8%	88,7%	-1,9 p.p.	86,8%	90,9%	-4,1 p.p.	83,7%	83,4%	0,2 p.p.
<b>Custo Pós Pagamento (R\$ milhões)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(1,4)</b>	<b>-77,3%</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>-96,9%</b>	<b>(11,1)</b>	<b>(28,8)</b>	<b>-61,4%</b>
<i>Sinistralidade (%)</i>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>Custo Total (R\$ milhões)</b>	<b>(62,7)</b>	<b>(66,1)</b>	<b>-5,1%</b>	<b>(62,7)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>-18,8%</b>	<b>(195,3)</b>	<b>(202,4)</b>	<b>-3,5%</b>

### • Pré Pagamento

- Em doze meses, a redução de 4,1 pontos percentuais na sinistralidade da Seguradora de Saúde deriva tanto do forte controle dos custos pelas melhorias em processos internos, quanto do cancelamento de contratos cujos custos eram maiores do que a média da carteira da Unidade (permitindo redução de R\$ 0,6 milhão, ou -1,0%). No período, foi contabilizada também reversão da PEONA em R\$ 0,5 milhão, tendo havido constituição de R\$ 3,6 milhões no mesmo trimestre do ano anterior. Tal reversão foi realizada devido à redução da severidade dos quadros clínicos de alguns segurados.

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



### 3.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	3T13			3T12			9M13		
	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>-1,7%</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(12,9)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(38,5)</b>	<b>(40,1)</b>	<b>-3,9%</b>
Provisão para Devedores Duvidosos	0,1	(0,6)	N/A	0,1	(0,7)	N/A	(0,5)	(1,3)	-64,9%
Despesas com Pessoal	(1,5)	(1,6)	-7,5%	(1,5)	(1,7)	-13,7%	(4,8)	(4,9)	-0,9%
Despesas com Comercialização	(6,8)	(6,8)	0,9%	(6,8)	(6,2)	9,7%	(20,7)	(19,8)	4,5%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,1)	(0,1)	66,2%	(0,1)	(0,2)	-38,2%	(0,4)	(0,5)	-25,9%
Provisão para Contingências	0,2	(0,3)	N/A	0,2	(0,1)	N/A	(0,2)	(0,6)	-71,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4,6)	(3,7)	24,8%	(4,6)	(4,0)	15,8%	(12,0)	(13,0)	-7,7%
<i>DG&amp;A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>17,9%</i>	<i>17,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>17,9%</i>	<i>17,6%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>17,7%</i>	<i>19,4%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>

- Diante do 3T12, o aumento dos gastos com comercialização foi parcialmente compensado pela contabilização de reversão tanto de PDD quanto de Provisão para Contingências (em R\$ 0,1 milhão e R\$ 0,2 milhão, respectivamente) e redução dos gastos com Pessoal e Tecnologia e Telecom. Vale destacar que neste período houve impacto de -R\$ 1,3 milhão na linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas" devido à incorporação societária ocorrida no período.



## 4. Unidade Odonto

### 4.1 – Dados Financeiros da Unidade

<b>Odonto</b> (Em milhões de Reais)	<b>3T13</b>	<b>2T13</b>	<b>Δ%</b>	<b>3T13</b>	<b>3T12</b>	<b>Δ%</b>	<b>9M13</b>	<b>9M12</b>	<b>Δ%</b>
Receita Bruta	22,5	21,5	4,7%	22,5	19,3	16,5%	65,7	55,9	17,5%
(-) Impostos	(0,9)	(0,8)	8,7%	(0,9)	(0,6)	38,4%	(2,6)	(1,9)	36,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>21,6</b>	<b>20,7</b>	<b>4,5%</b>	<b>21,6</b>	<b>18,7</b>	<b>15,8%</b>	<b>63,2</b>	<b>54,0</b>	<b>16,9%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(7,0)	(6,8)	2,4%	(7,0)	(7,4)	-5,6%	(19,6)	(20,7)	-5,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>14,6</b>	<b>13,9</b>	<b>5,6%</b>	<b>14,6</b>	<b>11,3</b>	<b>29,9%</b>	<b>43,5</b>	<b>33,4</b>	<b>30,5%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>67,6%</i>	<i>67,0%</i>	<i>0,7 p.p.</i>	<i>67,6%</i>	<i>60,3%</i>	<i>7,3 p.p.</i>	<i>68,9%</i>	<i>61,7%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(11,7)	(11,8)	-1,2%	(11,7)	(10,4)	12,1%	(35,6)	(29,7)	19,6%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>3,0</b>	<b>2,0</b>	<b>45,5%</b>	<b>3,0</b>	<b>0,8</b>	<b>248,4%</b>	<b>8,0</b>	<b>3,6</b>	<b>119,3%</b>
<i>Margem Operacional (%)</i>	<i>13,7%</i>	<i>9,8%</i>	<i>3,8 p.p.</i>	<i>13,7%</i>	<i>4,5%</i>	<i>9,1 p.p.</i>	<i>12,6%</i>	<i>6,7%</i>	<i>5,9 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(0,6)	(0,8)	-18,8%	(0,6)	(0,8)	-16,0%	(2,2)	(2,0)	9,6%
<b>EBITDA</b>	<b>2,3</b>	<b>1,2</b>	<b>86,2%</b>	<b>2,3</b>	<b>0,1</b>	<b>2595,3%</b>	<b>5,7</b>	<b>1,6</b>	<b>261,1%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>10,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>4,7 p.p.</i>	<i>10,7%</i>	<i>0,5%</i>	<i>10,2 p.p.</i>	<i>9,0%</i>	<i>2,9%</i>	<i>6,1 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	(1,6)	(2,9)	-43,4%	(1,6)	(0,6)	179,0%	(4,9)	(1,7)	183,1%
Resultado Financeiro	(0,4)	(0,8)	-58,1%	(0,4)	0,2	N/A	(1,3)	0,5	N/A
IR e Contribuição Social	0,2	2,0	-89,6%	0,2	-	N/A	3,0	-	N/A
<b>Lucro Líquido</b>	<b>0,5</b>	<b>(0,5)</b>	<b>N/A</b>	<b>0,5</b>	<b>(0,3)</b>	<b>N/A</b>	<b>2,4</b>	<b>0,3</b>	<b>666,0%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>2,4%</i>	<i>-2,5%</i>	<i>5,0 p.p.</i>	<i>2,4%</i>	<i>-1,6%</i>	<i>4,1 p.p.</i>	<i>3,8%</i>	<i>0,6%</i>	<i>3,3 p.p.</i>

#### Destaques do Trimestre:

Diante do 3T12, Odonto retomou seu crescimento no segmento Corporativo e apesar da redução de beneficiários no canal Afinidades, aumentou seu ticket médio mensal.

No primeiro segmento, expandiu sua base de beneficiários ativos em 5,8% e seu ticket médio mensal em 7,2%. Vale mencionar que neste trimestre a Unidade cancelou um contrato de 18 mil vidas cuja sinistralidade era maior do que a média dos outros clientes. Tal ação representa o compromisso da administração da Companhia em rentabilizar adequadamente os contratos com seus clientes.

No canal Afinidades, apesar de ter reduzido a base de beneficiários em 2,2%, elevou seu ticket médio mensal em 25,1%, devido a recomposições de preços realizados durante o período de comparação.

Tais aumentos de receita promoveram impacto positivo na sinistralidade total do negócio, e associados aos fortes controles de custos desenvolvidos nos últimos períodos, resultou em uma redução nos últimos doze meses de 5,4 e 8,7 pontos percentuais nos canais Corporativo e Afinidades, respectivamente.

Unindo os dois canais de comercialização, atualmente atende a mais de 524 mil beneficiários e possui uma rede de mais de 8 mil dentistas em todo o país.



## 4.2 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento	3T13			3T12			9M13		
	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Receita Bruta Contratos Afinidades (R\$ milhões)</b>	<b>15,7</b>	<b>15,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>15,7</b>	<b>13,9</b>	<b>13,2%</b>	<b>46,8</b>	<b>38,8</b>	<b>20,8%</b>
Beneficiários (milhares)	341,9	346,4	-1,3%	341,9	349,7	-2,2%	341,9	349,7	-2,2%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	15,2	14,6	3,7%	15,2	12,1	25,1%	14,2	10,4	36,6%
<b>Receita Bruta Contratos Corporativos (R\$ milhões)</b>	<b>6,8</b>	<b>6,1</b>	<b>11,6%</b>	<b>6,8</b>	<b>5,5</b>	<b>25,1%</b>	<b>18,9</b>	<b>17,1</b>	<b>10,2%</b>
Beneficiários (milhares)	182,5	202,6	-9,9%	182,5	172,4	5,8%	182,5	172,4	5,8%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	11,9	10,9	8,5%	11,9	11,1	7,2%	11,8	11,6	1,2%
<b>Receita Bruta Total (R\$ milhões)</b>	<b>22,5</b>	<b>21,5</b>	<b>4,7%</b>	<b>22,5</b>	<b>19,3</b>	<b>16,5%</b>	<b>65,7</b>	<b>55,9</b>	<b>17,5%</b>
Beneficiários (milhares)	524,4	548,9	-4,5%	524,4	522,1	0,4%	524,4	522,1	0,4%
Ticket Médio Mensal (R\$)*	14,0	13,4	4,8%	14,0	11,8	18,4%	13,4	10,7	24,8%

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

- **Contratos Afinidades**

- Diante do 3T12, o crescimento de 25,1% no ticket médio mensal resultou em expansão de 13,2% na receita bruta do segmento, ainda que o número de beneficiários tenha se reduzido em 2,2% (ou 7,8 mil beneficiários). O aumento do ticket médio mensal deve-se ao reposicionamento do preço de venda dos planos odontológicos e a redução na base de beneficiários deriva do *churn* do negócio, onde o nível de cancelamentos superou o nível de vendas neste período.

- **Contratos Corporativos**

- Crescimento de 5,8% na base de beneficiários (+10,1 mil) deriva da conquista de novos contratos que, inclusive, possuem custo compatível com a média da carteira. Além disso, a Unidade conseguiu atualizar com sucesso os preços de muitos contratos com clientes já existentes em sua base. Diante do trimestre imediatamente anterior, a variação no número de beneficiários deve-se ao cancelamento de um contrato com um cliente de 18 mil cuja sinistralidade era muito maior do que a média da carteira do segmento.



### 4.3 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Custo Contratos Afinidades (R\$ milhões)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>-16,4%</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(12,5)</b>	<b>-9,5%</b>
Custo (R\$ milhões)	(3,7)	(4,0)	-7,5%	(3,7)	(4,9)	-25,4%	(11,3)	(13,3)	-14,9%
PEONA (R\$ milhões)	(0,2)	(0,0)	627,1%	(0,2)	0,3	N/A	(0,1)	0,7	N/A
Sinistralidade (%)	24,5%	25,9%	-1,4 p.p.	24,5%	33,2%	-8,7 p.p.	24,3%	32,4%	-8,1 p.p.
<b>Custo Contratos Corporativos (R\$ milhões)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>10,4%</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>12,1%</b>	<b>(8,3)</b>	<b>(8,1)</b>	<b>1,8%</b>
Custo (R\$ milhões)	(3,0)	(2,8)	7,9%	(3,0)	(2,9)	3,4%	(8,4)	(8,4)	-0,3%
PEONA (R\$ milhões)	(0,1)	(0,0)	186,4%	(0,1)	0,1	N/A	0,1	0,3	-62,1%
Sinistralidade (%)	46,1%	46,6%	-0,5 p.p.	46,1%	51,5%	-5,4 p.p.	43,8%	47,4%	-3,6 p.p.
<b>Custo Total (R\$ milhões)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(6,8)</b>	<b>2,4%</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(7,4)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>(19,6)</b>	<b>(20,7)</b>	<b>-5,0%</b>
Sinistralidade (%)	31,1%	31,8%	-0,7 p.p.	31,1%	38,4%	-7,3 p.p.	29,9%	37,0%	-7,1 p.p.

- Contratos Afinidades**

- Ainda que a quantidade de beneficiários do segmento tenha caído 2,2%, a queda no custo foi de 25,4% devido, principalmente, ao forte controle de fraudes realizado ao longo dos últimos doze meses. Associado a isso, o aumento do ticket médio mensal em 25,1% contribuiu ainda mais para que a sinistralidade do segmento recuasse 8,7 pontos percentuais, encerrando o trimestre corrente em 24,5%.

- Contratos Corporativos**

- Ainda que a quantidade de beneficiários tenha aumentado 5,8% (+10,1 mil), devido ao aumento do ticket médio mensal em 7,2% e ao forte controle antifraude realizado em toda a Unidade, a sinistralidade do segmento recuou 5,4 pontos percentuais em doze meses.

### 4.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(11,7)</b>	<b>(11,8)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(11,7)</b>	<b>(10,4)</b>	<b>12,1%</b>	<b>(35,6)</b>	<b>(29,7)</b>	<b>19,6%</b>
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,4)	0,2	N/A	(0,4)	(0,0)	973,9%	(0,5)	(0,8)	-35,8%
Despesas com Pessoal	(2,1)	(2,1)	2,3%	(2,1)	(2,5)	-15,3%	(6,3)	(8,0)	-21,2%
Despesas com Comercialização	(6,9)	(7,1)	-3,7%	(6,9)	(6,3)	9,8%	(21,3)	(16,1)	31,9%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,2)	(0,1)	53,6%	(0,2)	(0,7)	-70,1%	(0,5)	(1,7)	-68,5%
Provisão para Contingências	(0,1)	(0,3)	-61,4%	(0,1)	(0,3)	-62,9%	(0,7)	(0,9)	-22,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(1,9)	(2,3)	-16,3%	(1,9)	(0,6)	236,7%	(6,3)	(2,3)	178,5%
DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)	54,0%	57,1%	-3,2 p.p.	54,0%	55,8%	-1,8 p.p.	56,3%	55,0%	1,3 p.p.

- O aumento de 12,1% deriva da constituição de PDD de R\$ 0,4 milhão e do aumento dos gastos com comercialização (comissões devidas aos parceiros Afinidades) em 9,8%, ou R\$ 0,6 milhão. Além disso, houve também realocação das despesas com Pessoal e com Tecnologia e Telecom em empresa do próprio grupo, contribuindo para o aumento da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas".



## 5. Unidade Home Care

### 5.1 – Dados Financeiros da Unidade

<b>Home Care</b> (Em milhões de Reais)	<b>3T13</b>	<b>2T13</b>	<b>Δ%</b>	<b>3T13</b>	<b>3T12</b>	<b>Δ%</b>	<b>9M13</b>	<b>9M12</b>	<b>Δ%</b>
Receita Bruta	29,5	29,4	0,3%	29,5	26,3	12,0%	85,2	74,8	13,9%
(-) Impostos	(1,3)	(1,4)	-9,0%	(1,3)	(1,2)	7,3%	(3,7)	(3,4)	7,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>28,2</b>	<b>28,0</b>	<b>0,8%</b>	<b>28,2</b>	<b>25,1</b>	<b>12,3%</b>	<b>81,5</b>	<b>71,4</b>	<b>14,2%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(20,0)	(19,3)	3,8%	(20,0)	(18,3)	9,1%	(57,8)	(50,3)	14,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>8,2</b>	<b>8,7</b>	<b>-5,9%</b>	<b>8,2</b>	<b>6,8</b>	<b>20,9%</b>	<b>23,8</b>	<b>21,1</b>	<b>12,6%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>29,1%</i>	<i>31,1%</i>	<i>-2,1 p.p.</i>	<i>29,1%</i>	<i>27,0%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>29,1%</i>	<i>29,5%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(4,9)	(4,6)	7,2%	(4,9)	(3,9)	25,2%	(14,1)	(13,3)	5,9%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>3,3</b>	<b>4,1</b>	<b>-20,2%</b>	<b>3,3</b>	<b>2,9</b>	<b>15,0%</b>	<b>9,6</b>	<b>7,7</b>	<b>24,0%</b>
<i>Margem Operacional (%)</i>	<i>11,7%</i>	<i>14,8%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>11,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>11,8%</i>	<i>10,9%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(0,7)	(0,7)	-7,4%	(0,7)	(0,5)	41,1%	(2,0)	(1,4)	49,7%
<b>EBITDA</b>	<b>2,6</b>	<b>3,4</b>	<b>-23,0%</b>	<b>2,6</b>	<b>2,4</b>	<b>9,8%</b>	<b>7,6</b>	<b>6,4</b>	<b>18,6%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>9,3%</i>	<i>12,2%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,5%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,0%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	(0,0)	(0,0)	31,1%	(0,0)	(0,0)	-38,4%	(0,1)	(0,1)	-50,4%
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0	-43,0%	0,0	(0,0)	N/A	0,0	(0,0)	N/A
Resultado Financeiro	(0,2)	(0,6)	-73,8%	(0,2)	(0,2)	-25,5%	(1,0)	(0,5)	117,1%
IR e Contribuição Social	(0,9)	(0,2)	326,8%	(0,9)	(0,3)	224,8%	(1,6)	(0,7)	138,1%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>1,6</b>	<b>2,6</b>	<b>-40,2%</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>-14,5%</b>	<b>5,0</b>	<b>5,1</b>	<b>-3,0%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>5,6%</i>	<i>9,4%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>	<i>5,6%</i>	<i>7,3%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

#### Destaques do Trimestre:

Em doze meses, a Unidade expandiu sua Receita Bruta em 12,0% devido ao crescimento da base de pacientes atendidos em 19,0%. Tal evolução, ainda que os Custos e as Despesas tenham aumentado no mesmo período, permitiu que o EBITDA da Unidade variasse positivamente 9,8%, encerrando o trimestre em R\$ 2,6 milhões.

Tal resultado reflete os esforços tanto comerciais quanto administrativos realizados na Med-Lar ao longo dos últimos períodos, via estreitamento de relacionamento com seus clientes e também através de realização de melhorias operacionais constantes ao longo de todo o período.



## 5.2 – Detalhamento da Receita

Receita Bruta, Pacientes e Ticket Médio por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Receita Bruta Internações (R\$ milhões)</b>	<b>22,7</b>	<b>23,2</b>	<b>-2,0%</b>	<b>22,7</b>	<b>21,1</b>	<b>7,6%</b>	<b>67,1</b>	<b>61,1</b>	<b>9,7%</b>
Pacientes (em unidades)	428	431	-0,8%	428	425	0,6%	428	425	0,6%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)*	17,6	17,9	-1,7%	17,6	16,5	7,0%	16,3	16,4	-0,7%
<b>Receita Bruta Procedimentos (R\$ milhões)</b>	<b>6,7</b>	<b>6,2</b>	<b>9,3%</b>	<b>6,7</b>	<b>5,2</b>	<b>30,2%</b>	<b>18,8</b>	<b>13,7</b>	<b>37,5%</b>
Pacientes (em unidades)	1.311	1.165	12,5%	1.311	1.036	26,5%	1.311	1.036	26,5%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)*	1,8	1,8	0,6%	1,8	1,7	4,7%	1,8	1,6	8,9%
<b>Receita Bruta Total (R\$ milhões)*</b>	<b>29,5</b>	<b>29,4</b>	<b>0,3%</b>	<b>29,5</b>	<b>26,3</b>	<b>12,0%</b>	<b>85,9</b>	<b>74,8</b>	<b>14,8%</b>
Pacientes (em unidades)	1.739	1.596	8,9%	1.739	1.461	19,0%	1.739	1.461	19,0%
Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)*	5,9	6,2	-5,5%	5,9	6,2	-4,4%	5,8	6,2	-5,6%

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

- **Internações** (pacientes de alta complexidade)
  - Em doze meses, além do leve aumento da base de beneficiários atendidos neste segmento, a mudança no mix dos procedimentos contratados fez com que o ticket médio de Internações aumentasse 7,0%, resultando em expansão de 7,6% na Receita Bruta no período.
- **Procedimentos** (pacientes de baixa complexidade)
  - Crescimento de 30,2% na Receita Bruta motivado pelo o aumento de 26,5% no número de pacientes atendidos no período (+275 pacientes). O ticket médio manteve-se praticamente estável.

## 5.3 – Sinistralidade

Sinistralidade por Segmento	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Custo Internações (R\$ milhões)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>(15,7)</b>	<b>0,4%</b>	<b>(15,8)</b>	<b>(14,8)</b>	<b>6,4%</b>	<b>(46,1)</b>	<b>(41,3)</b>	<b>11,6%</b>
Sinistralidade (%)	69,5%	67,8%	1,7 p.p.	69,5%	70,2%	-0,8 p.p.	68,7%	67,5%	1,2 p.p.
<b>Custo Procedimentos (R\$ milhões)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>19,1%</b>	<b>(4,2)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>20,3%</b>	<b>(11,7)</b>	<b>(9,0)</b>	<b>29,6%</b>
Sinistralidade (%)	62,5%	57,4%	5,1 p.p.	62,5%	67,7%	-5,2 p.p.	62,1%	65,9%	-3,8 p.p.
<b>Custo Total (R\$ milhões)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(19,3)</b>	<b>3,8%</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>9,1%</b>	<b>(57,8)</b>	<b>(50,3)</b>	<b>14,8%</b>
Sinistralidade (%)	67,9%	65,6%	2,3 p.p.	67,9%	69,7%	-1,8 p.p.	67,2%	67,2%	0,0 p.p.

- **Internações** (pacientes de alta complexidade)
  - Diante do 3T12, o principal motivo da expansão do custo também foi a mudança no mix dos procedimentos contratados, apesar do leve crescimento no número de pacientes atendidos que também contribuiu para esse aumento de 6,4%. A sinistralidade, por sua vez, variou negativamente em 0,8 ponto percentual devido à expansão de 7,6% da Receita Bruta do segmento;
- **Procedimentos** (pacientes de baixa complexidade)
  - Em doze meses, a sinistralidade recuou 5,2 pontos percentuais devido ao descasamento entre o crescimento da receita (+30,2%) e o crescimento do custo (+20,3%). Esse efeito ocorre devido aos constantes reajustes contratuais com os clientes realizados ao longo de todo o ano, a fim de controlar a sinistralidade do negócio. Ressalta-se ainda que a partir de julho deste ano ocorreram aumentos nos preços pagos tanto a médicos e profissionais multidisciplinares da rede prestadora (principalmente em São Paulo) quanto dos materiais e medicamentos utilizados pela Unidade.



## 5.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

Despesas (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>7,2%</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>25,2%</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(13,3)</b>	<b>5,9%</b>
Provisão para Devedores Duvidosos	(0,4)	(0,2)	134,7%	(0,4)	0,0	N/A	(0,1)	0,0	N/A
Despesas com Pessoal	(2,7)	(2,9)	-5,8%	(2,7)	(2,7)	-1,5%	(8,5)	(8,3)	3,3%
Despesas com Comercialização	(0,0)	(0,0)	-56,7%	(0,0)	(0,1)	-81,8%	(0,1)	(0,1)	-58,0%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,4)	(0,4)	6,1%	(0,4)	(0,4)	-7,1%	(1,2)	(1,3)	-4,7%
Provisão para Contingências	(0,1)	(0,1)	-5,7%	(0,1)	0,0	N/A	(0,8)	(1,3)	-38,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(1,3)	(1,0)	27,1%	(1,3)	(0,7)	82,6%	(3,5)	(2,4)	45,9%
<i>DG&amp;A percentual sobre Receita Líquida (%)</i>	<i>17,3%</i>	<i>16,3%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>17,3%</i>	<i>15,6%</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>17,3%</i>	<i>18,7%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>

- A constituição de PDD no valor de R\$ 0,4 milhão neste trimestre associado ao aumento das despesas gerais administrativas contabilizadas na linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas", explicam o crescimento de 25,2% nas despesas da Unidade em doze meses.

## 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)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>4,6%</b>	<b>(27,8)</b>	<b>(25,1)</b>	<b>11,0%</b>
Despesas com Pessoal	(4,2)	(4,4)	-5,5%	(4,2)	(5,5)	-23,6%	(12,6)	(15,7)	-19,3%
Despesas com Comercialização	(0,1)	(0,1)	12,8%	(0,1)	(0,1)	42,9%	(0,2)	(0,2)	29,2%
Despesas com Tecnologia e Telecom	(0,2)	(0,2)	12,1%	(0,2)	(0,2)	-14,5%	(0,5)	(0,6)	-10,1%
Provisão para Contingências	-	-	N/A	-	0,0	-100,0%	-	0,5	-100,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4,8)	(4,9)	-2,2%	(4,8)	(3,1)	54,5%	(14,4)	(9,1)	58,8%
DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)	3,8%	4,1%	-0,3 p.p.	3,8%	3,8%	0,0 p.p.	3,9%	3,8%	0,1 p.p.

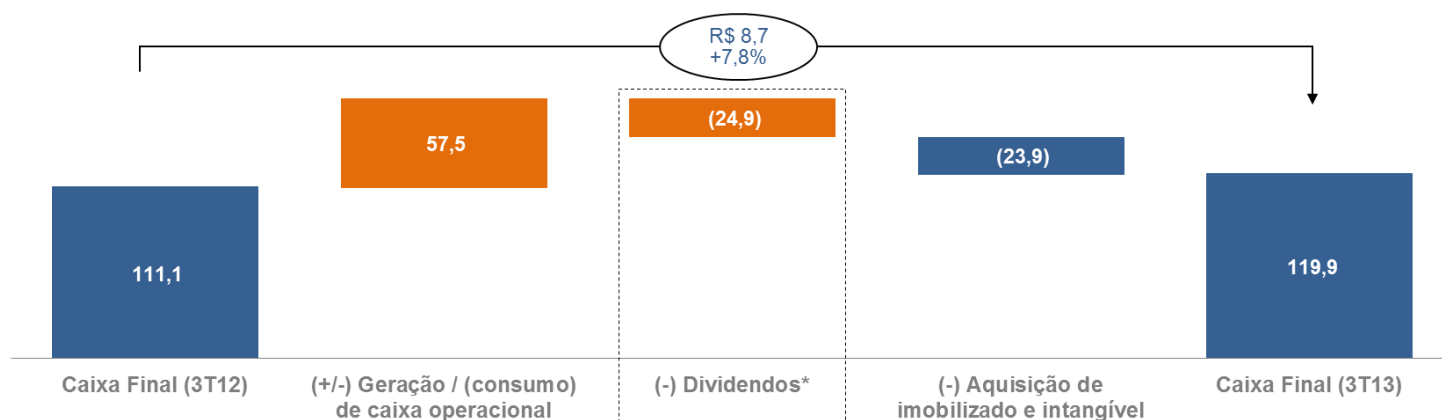
### 6.2 – Capex

A Companhia tem como política concentrar seus investimentos no aprimoramento de seus sistemas operacionais e na modernização de seu parque tecnológico e, no trimestre corrente, tais investimentos somaram R\$ 2,9 milhões.

CAPEX (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%	9M13	9M12	Δ%
Software	1,7	1,5	15,0%	1,7	2,5	-30,4%	4,2	5,4	-22,2%
Equipamentos de TI	1,2	0,3	371,1%	1,2	0,2	538,7%	1,6	0,8	86,3%
Móveis e utensílios	0,0	0,0	-85,7%	0,0	0,1	-94,7%	0	0,3	-84,6%
Outros	0,0	12,9	-99,9%	0,0	0,5	-96,4%	13,3	1,5	801,3%
<b>Total</b>	<b>3,0</b>	<b>14,7</b>	<b>-79,7%</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>-9,7%</b>	<b>19,1</b>	<b>8,0</b>	<b>138,4%</b>

### 6.3 – Fluxo de Caixa

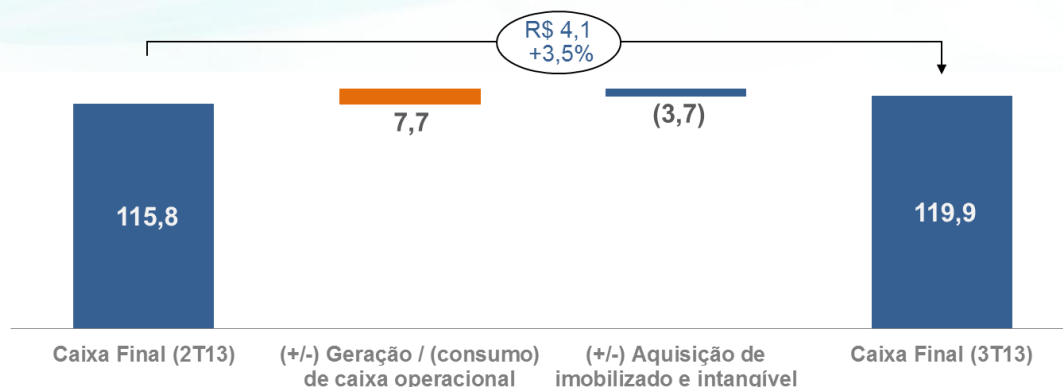
- **3T12 vs 3T13** (valores em milhões de Reais)



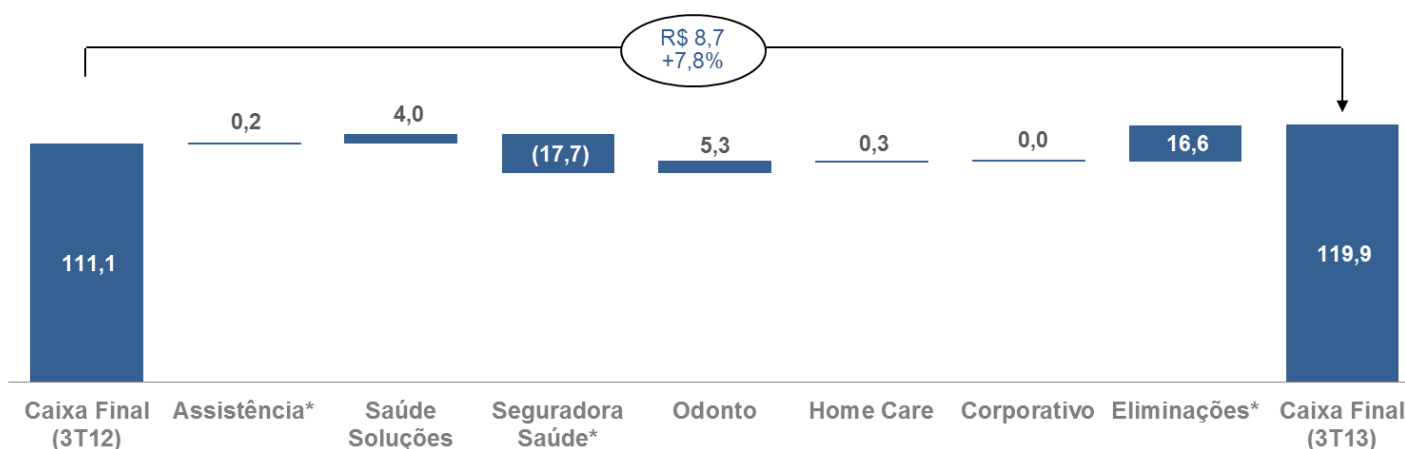
\* A Companhia realizou, no dia 25 de junho de 2013, pagamento de dividendos aos seus acionistas no montante de R\$ 0,173 por ação.

# Resultado Consolidado

- **2T13 vs 3T13** (valores em milhões de Reais)



- **3T12 vs 3T13 – Por Unidade de negócio** (valores em milhões de Reais)



\* As Unidades Assistência e Seguradora Saúde possuem ações da Tempo Participações (TEMP3), que sofreram impacto das variações de preços de mercado no período e na consolidação dos resultados são eliminadas.

## 6.4 – Posição Final de Caixa

As variações negativas apresentadas na tabela abaixo decorrem principalmente dos pagamentos da Restituição de Capital aos acionistas da Companhia no valor de R\$ 75,0 milhões em julho de 2012 e dos Dividendos no montante de R\$ 24,9 milhões em junho de 2013.

Caixa e Equivalentes (Em milhões de Reais)	3T13	2T13	Δ%	3T13	3T12	Δ%
Caixa e equivalentes	3,6	4,2	-13,6%	3,6	8,9	-59,4%
Aplicações financeiras	116,2	111,6	4,1%	116,2	102,2	13,7%
<b>Posição de Caixa</b>	<b>119,9</b>	<b>115,8</b>	<b>3,5%</b>	<b>119,9</b>	<b>111,1</b>	<b>7,8%</b>
Dividendos	-	24,9	-100,0%	-	-	N/A
Restituição de Capital	-	-	N/A	-	75,0	-100,0%
<b>Posição de Caixa Ex Dividendos e Restituição de Capital</b>	<b>119,9</b>	<b>140,7</b>	<b>-14,8%</b>	<b>119,9</b>	<b>186,1</b>	<b>-35,6%</b>



## 7. Informações Adicionais

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

O Capital Social da Companhia, que soma R\$ 288,0 milhões em 30/09/2013, 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.

<b>Quantidade de Ações</b>	
Total de ações	156.805.869
(-) Ações em tesouraria	12.936.958
<b>Total de ações em circulação</b>	<b>143.868.911</b>
(+) Stock options não exercidas	14.369.032
<b>Total de Ações - "Fully Diluted"</b>	<b>158.237.943</b>

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.

<b>Quantidade de Ações</b>	
Total de ações em circulação	143.868.911
Total de opções aprovadas no Plano	24.329.583
(a) Opções outorgadas	15.761.094
(b) Opções exercidas	1.392.062
<b>Diluição Atual: (a) - (b)</b>	<b>14.369.032</b>

<b>Outras informações - Plano de Opção de Compra</b>	
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.
<b>Strike Price em 30/09/2013</b>	<b>R\$ 3,38</b>



### 7.2 – Eventos Subsequentes

- **Venda da Carteira de Clientes da Seguradora Saúde à Unimed Seguros**

Em 04 de novembro de 2013, a Tempo Saúde Seguradora S.A., controlada da Tempo Participações S.A., celebrou “Contrato de Alienação Voluntária Total de Carteira de Segurados de Seguros Saúde e Outras Avenças” com a Unimed Seguros Saúde S.A., onde transferirá, sob o recebimento do montante de R\$ 30,0 milhões e apenas após a aprovação tanto da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) quanto do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), a totalidade de sua carteira de clientes.

O valor mencionado ainda poderá sofrer ajuste em função da quantidade de segurados existente em 1º de novembro de 2013. Destaca-se também que até a aprovação pelos órgãos supramencionados e consequente conclusão da transação, a operação continuará sendo realizada pela Tempo Saúde Seguradora S.A. e, portanto, todo e qualquer resultado durante este período continuará sendo consolidado nos resultados da Tempo Participações S.A..

Além disso, uma vez realizado o Fechamento da transação, a Tempo Saúde Seguradora S.A. terá que adimplir com todas as suas obrigações com a rede de prestadores de serviços cujos atendimentos sejam realizados até a data de transferência da carteira (exclusive). Após o pagamento de referidas obrigações, todo e qualquer ativo da controlada da Companhia Tempo Saúde Seguradora S.A. continuará sendo detido pela mesma (incluindo reservas e ativos garantidores para fins regulatórios), além do valor acordado na venda da carteira de clientes.

Por fim, gostaríamos de destacar que a venda da Carteira de Clientes da Tempo Saúde Seguradora S.A. permitirá a Companhia concentrar seus esforços nos seus demais negócios por meio de suas outras Unidades, quais sejam: assistência especializada (Tempo USS), Saúde Soluções (Connectmed-CRC e Gama Saúde), planos odontológicos (Tempo Dental) e *Home Care* (Med-Lar).

- **Celebração de Contrato de Prestação de Serviços com a PETROBRÁS**

Em 06 de novembro de 2013, a Tempo CRC (empresa da Unidade Saúde Soluções) celebrou contrato com a Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobrás no valor global de R\$ 319.907.700,00, para a prestação de serviços de suporte tecnológico e operacional para a Assistência Multidisciplinar de Saúde daquela empresa, com prazo de vigência de 1.825 dias.



## 7.3 – Teleconferência dos Resultados

### **Português**

14/11/2013

Horário: 10h00 (07h00 NY)

Tel.: +55 (11) 4688-6361

Senha: Tempo Assist

### **Inglês**

14/11/2013

Horário: 11h00 (08h00 NY)

Tel.: (+1) 786-924-6977

Tel.: +55 (11) 4688-6361

Senha: Tempo Assist

*\*Os replays das teleconferências ficarão disponibilizados no website de RI da Companhia.*

### **Relações com Investidores**

#### **TEMPO ASSIST**

Tel.: +55 (11) 4208-8025

[ri@tempoassist.com.br](mailto:ri@tempoassist.com.br)

[www.tempoassist.com.br/ri](http://www.tempoassist.com.br/ri)

### **Contatos para Imprensa**

#### **Máquina da Notícia**

Ricardo Levy

Tel.: +55 (11) 3147-7245

[ricardo.levy@grupomaquina.com](mailto:ricardo.levy@grupomaquina.com)

Elaine Cotta

Tel.: +55 (11) 3147-7256

[elaine.cotta@grupomaquina.com](mailto:elaine.cotta@grupomaquina.com)



### 8. Glossário

#### Tempo Assist

A TEMPO ASSIST iniciou suas atividades em janeiro de 2007, resultante da fusão entre a USS, empresa de tradição no segmento de assistências especializadas, e a IHH (Integrated Health Holdings Inc.), holding da área de saúde conhecida pela sua inovação tecnológica.

A partir de então, a TEMPO ASSIST teve forte crescimento orgânico de sua carteira de clientes, assim como pelas suas oito aquisições, entre elas, quatro operadoras de odontologia, duas de atendimento domiciliar, uma administradora de planos de saúde e uma seguradora de saúde. Em menos de três anos, a TEMPO ASSIST consolidou seu posicionamento de ser a mais completa plataforma de soluções em assistências para o bem-estar das pessoas em todo o Brasil.

Atualmente, a TEMPO ASSIST possui cinco Unidades de negócio: Assistências Especializadas 24 horas (automóveis, pessoas, residências e afinidades), Soluções para Planos de Saúde, Seguros Saúde (pré-pagamento), Planos Odontológicos e Atendimento Domiciliar.

#### Unidade Assistência

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, montadoras de automóveis, administradoras de cartões de crédito e redes de varejo que oferecem os serviços de assistências aos seus clientes. São três segmentos principais de serviços prestados:

- Veículos: serviços como guincho e carro reserva, entre outros;
- Residencial: serviços de encanadores, chaveiros e eletricitista, entre outros;
- Pessoas: serviços funerários, nutricionistas e assistência a viagens, entre outros;
- Afinidades: combos de assistências (veículos, residencial e pessoas) vendidos diretamente a pessoas físicas.

A Tempo USS 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.



### Unidade Saúde Soluções

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;
- 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.

### Unidade Seguradora Saúde

A Unidade Saúde Seguradora oferece planos de seguros à saúde, atuando sob a marca Tempo Saúde, com forte associação à qualidade de seus serviços. Oferece planos de saúde na modalidade pré-pagamento, sobretudo a pequenas e médias empresas, e o único contrato na modalidade pós pagamento (ou plano administrado) foi descontinuado e está em fase de desimplantação, que deve ser totalmente realizada até o final deste ano.



### Unidade Odonto

A Unidade Odonto comercializa planos odontológicos sob a marca Tempo Dental, por meio das operadoras Odonto Empresas e Prevdonto.

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 de aproximadamente 8 mil dentistas cadastrados, são seus principais diferenciais para competir no mercado de planos odontológicos.

### Unidade *Home Care*

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 tratamentos através de procedimentos ocasionais.



## Anexo I – Balanços Patrimoniais das Unidades da Tempo Assist

Balanço Patrimonial por Segmento - 3T13 (Em milhões de Reais)	Assistência	Saúde Soluções	Seguradora Saúde	Odonto	Home Care	Corporativo	Eliminação	Consolidado
<b>Ativo</b>	<b>209.258</b>	<b>138.287</b>	<b>129.484</b>	<b>88.997</b>	<b>78.049</b>	<b>361.202</b>	<b>(425.008)</b>	<b>580.269</b>
Ativo Circulante	137.705	95.416	94.657	27.429	49.524	3.235	(31.866)	376.099
Realizável a longo prazo	46.424	30.252	32.152	28.996	23.782	26.137	(82.815)	104.929
Permanente	25.129	12.619	2.676	32.571	4.742	331.831	(310.327)	99.241
<b>Passivo</b>	<b>209.258</b>	<b>138.287</b>	<b>129.484</b>	<b>88.997</b>	<b>78.049</b>	<b>361.202</b>	<b>(425.008)</b>	<b>580.269</b>
Passivo Circulante	107.220	48.974	40.427	24.337	24.933	71.026	(82.353)	234.564
Exigível a longo prazo	13.330	7.206	4.541	9.249	20.919	2.130	282	57.659
Patrimônio líquido	88.708	82.106	84.516	55.411	32.196	288.046	(342.937)	288.046

### Balanço Patrimonial Assistência

Balanço Patrimonial - Assistência  
(Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>209.258</b>	<b>194.444</b>	<b>165.740</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>209.258</b>	<b>194.444</b>	<b>165.740</b>
<b>Circulante</b>	<b>137.705</b>	<b>119.679</b>	<b>107.777</b>	<b>Circulante</b>	<b>107.220</b>	<b>95.083</b>	<b>63.157</b>
Caixa e equivalentes de caixa	890	1.021	4.350	Fornecedores	38.243	42.756	24.588
Aplicações financeiras	17.948	16.035	14.301	Partes relacionadas a pagar	6.979	6.319	9.839
Contas a receber	62.435	50.167	53.137	Demais contas a pagar	61.999	46.008	28.730
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(2.200)	(2.339)	(3.144)				
Outros ativos	58.632	54.796	39.133	<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>13.330</b>	<b>14.235</b>	<b>14.073</b>
				Provisão para contingências	3.186	4.011	2.758
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>46.424</b>	<b>48.557</b>	<b>46.352</b>	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-	-
Impostos diferidos - LP	5.600	7.348	9.967	Outros	10.144	10.224	11.315
Partes Relacionadas	36.248	36.167	35.675				
Outros ativos	4.577	5.042	711	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>88.708</b>	<b>85.126</b>	<b>88.511</b>
				Capital social	67.099	67.099	67.099
<b>Permanente</b>	<b>25.129</b>	<b>26.208</b>	<b>11.611</b>	Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	-	Reserva de capital	3.987	3.987	435
Investimento	4.178	3.857	-	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-	-
Imobilizado	1.215	1.323	1.814	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(123)	(3)	50
Intangível	19.736	21.027	9.797	Lucros (prejuízos) acumulados	17.744	14.043	20.926



## Balanco Patrimonial Saúde Soluções

### Balanco Patrimonial - Saúde Soluções (Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>138.287</b>	<b>136.281</b>	<b>164.467</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>138.287</b>	<b>136.281</b>	<b>164.467</b>
<b>Circulante</b>	<b>95.416</b>	<b>94.712</b>	<b>129.050</b>	<b>Circulante</b>	<b>48.974</b>	<b>46.976</b>	<b>81.898</b>
Caixa e equivalentes de caixa	534	702	3.266	Provisões técnicas	9.612	10.076	38.649
Aplicações financeiras	22.940	20.279	16.242	Fornecedores	2.648	2.002	6.692
Contas a receber	31.016	37.157	86.233	Partes relacionadas a pagar	20.906	19.385	22.416
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(3.328)	(4.341)	(8.243)	Demais contas a pagar	15.809	15.513	14.141
Outros ativos	44.253	40.914	31.552				
				<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>7.206</b>	<b>7.213</b>	<b>8.243</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>30.252</b>	<b>29.657</b>	<b>25.784</b>	Provisões técnicas	-	-	-
Impostos diferidos - LP	8.800	7.953	7.122	Provisão para contingências	1.249	1.256	1.669
Partes Relacionadas	19.855	20.267	17.802	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-	-
Outros ativos	1.596	1.437	860	Outros	5.957	5.957	6.574
<b>Permanente</b>	<b>12.619</b>	<b>11.912</b>	<b>9.633</b>	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>82.106</b>	<b>82.092</b>	<b>74.326</b>
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	96	Capital social	63.654	55.430	55.157
Investimento	5.529	5.276	4.023	Adiantamento para futuro aumento de capital	8.000	15.037	-
Imobilizado	247	314	457	Reserva de capital	5.469	5.469	642
Intangível	6.844	6.323	5.057	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-	-
				Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-	-
				Lucros (prejuízos) acumulados	4.983	6.156	18.528

## Balanco Patrimonial Seguradora Saúde

### Balanco Patrimonial - Seguradora Saúde (Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>129.484</b>	<b>124.409</b>	<b>130.963</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>129.484</b>	<b>124.409</b>	<b>130.963</b>
<b>Circulante</b>	<b>94.657</b>	<b>106.456</b>	<b>124.547</b>	<b>Circulante</b>	<b>40.427</b>	<b>41.943</b>	<b>43.419</b>
Caixa e equivalentes de caixa	1.181	1.559	707	Provisões técnicas	35.779	36.439	33.962
Aplicações financeiras	77.576	89.721	105.777	Fornecedores	540	561	829
Contas a receber	16.163	16.802	20.266	Partes relacionadas a pagar	1.203	1.408	587
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(11.480)	(11.542)	(10.663)	Demais contas a pagar	2.905	3.536	8.041
Outros ativos	11.217	9.914	8.459				
				<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>4.541</b>	<b>7.944</b>	<b>12.468</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>32.152</b>	<b>15.230</b>	<b>4.017</b>	Provisões técnicas	18	26	43
Impostos diferidos - LP	21.541	4.282	3.271	Provisão para contingências	2.091	2.360	2.138
Partes Relacionadas	478	578	738	Contas a pagar por aquisição de controladas	-	-	-
Outros ativos e Aplicações Financeiras - LP	10.133	10.371	7	Outros impostos e Contribuições	2.433	5.558	10.287
<b>Permanente</b>	<b>2.676</b>	<b>2.723</b>	<b>2.400</b>	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>84.516</b>	<b>74.521</b>	<b>75.076</b>
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	-	Capital social	48.231	41.803	41.803
Investimento	-	-	-	Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Imobilizado	322	333	312	Reserva de capital	40.964	28.189	27.504
Intangível	2.354	2.390	2.087	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-	-
				Ajustes de Avaliação Patrimonial	(2.206)	4.689	7.124
				Lucros (prejuízos) acumulados	(2.472)	(160)	(1.355)



## Balanço Patrimonial Odonto

**Balanço Patrimonial - Odonto**  
(Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>88.997</b>	<b>86.516</b>	<b>53.281</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>88.997</b>	<b>86.516</b>	<b>53.281</b>
<b>Circulante</b>	<b>27.429</b>	<b>23.683</b>	<b>28.350</b>	<b>Circulante</b>	<b>24.337</b>	<b>23.010</b>	<b>19.672</b>
Caixa e equivalentes de caixa	597	205	141	Provisões técnicas	6.180	5.837	5.779
Aplicações financeiras	14.744	10.248	9.854	Fornecedores	480	487	547
Contas a receber	14.018	14.791	20.133	Partes relacionadas a pagar	2.527	1.696	2.499
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(7.669)	(7.253)	(7.049)	Demais contas a pagar	15.149	14.990	10.847
Outros ativos	5.740	5.693	5.271				
				<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>9.249</b>	<b>10.122</b>	<b>15.225</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>28.996</b>	<b>28.611</b>	<b>2.106</b>	Provisões técnicas	-	-	-
Impostos diferidos - LP	27.282	27.077	-	Provisão para contingências	5.831	6.677	11.362
Partes Relacionadas	1.060	973	1.919	Contas a pagar por aquisição de controladas	1.441	1.441	1.569
Outros ativos	654	561	188	Outros	1.977	2.003	2.294
<b>Permanente</b>	<b>32.571</b>	<b>34.222</b>	<b>22.825</b>	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>55.411</b>	<b>53.384</b>	<b>18.384</b>
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	-	Capital social	17.070	17.070	17.070
Investimento	250	250	-	Adiantamento para futuro aumento de capital	9.500	8.000	-
Imobilizado	109	145	361	Reserva de capital	23.158	23.158	-
Intangível	32.212	33.826	22.464	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-	-
				Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-	-
				Lucros (prejuízos) acumulados	5.683	5.156	1.314

## Balanço Patrimonial Home Care

**Balanço Patrimonial - Home Care**  
(Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>78.049</b>	<b>76.142</b>	<b>72.952</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>78.049</b>	<b>76.142</b>	<b>72.952</b>
<b>Circulante</b>	<b>49.524</b>	<b>46.506</b>	<b>41.567</b>	<b>Circulante</b>	<b>24.933</b>	<b>24.090</b>	<b>20.426</b>
Caixa e equivalentes de caixa	416	625	446	Fornecedores	6.564	7.045	7.128
Aplicações financeiras	5.417	2.913	5.136	Partes relacionadas a pagar	908	765	888
Contas a receber	29.132	29.571	27.000	Demais contas a pagar	17.461	16.281	12.410
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(2.208)	(2.823)	(4.501)				
Outros ativos	16.768	16.220	13.487	<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>20.919</b>	<b>21.422</b>	<b>24.730</b>
				Provisão para contingências	18.077	18.580	21.579
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>23.782</b>	<b>25.026</b>	<b>26.926</b>	Contas a pagar por aquisição de controladas	10	10	10
Impostos diferidos - LP	10.083	10.770	12.218	Outros	2.832	2.832	3.141
Partes Relacionadas	3.647	4.434	5.133				
Outros ativos	10.052	9.822	9.575	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>32.196</b>	<b>30.629</b>	<b>27.797</b>
				Capital social	24.220	24.220	24.220
<b>Permanente</b>	<b>4.742</b>	<b>4.610</b>	<b>4.459</b>	Adiantamento para futuro aumento de capital	1.724	1.724	1.724
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	-	Reserva de capital	4.644	4.644	37
Investimento	306	292	265	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	-	-	-
Imobilizado	444	326	177	Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	-	-
Intangível	3.991	3.992	4.017	Lucros (prejuízos) acumulados	1.609	42	1.815

**Anexo II - Balanço Patrimonial Consolidado****Balanço Patrimonial Consolidado****Balanço Patrimonial Tempo Assist - Consolidado**  
(Em milhares de Reais)

	30-set-13	30-jun-13	30-set-12		30-set-13	30-jun-13	30-set-12
<b>ATIVO</b>	<b>580.269</b>	<b>560.955</b>	<b>531.135</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>580.269</b>	<b>560.955</b>	<b>531.135</b>
<b>Circulante</b>	<b>376.099</b>	<b>358.657</b>	<b>386.595</b>	<b>Circulante</b>	<b>234.564</b>	<b>220.220</b>	<b>201.653</b>
Caixa e equivalentes de caixa	3.621	4.191	8.912	Provisões Técnicas	51.571	52.352	78.390
Aplicações financeiras	106.164	101.317	102.226	Fornecedores	52.633	55.557	41.562
Contas a receber	152.763	148.487	206.768	Impostos e Contribuições	20.293	20.837	15.315
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(26.885)	(28.298)	(33.599)	Empréstimos e financiamentos	27.425	27.888	27.344
Estoques de medicamentos	1.886	2.101	2.017	Obrigações com pessoal e encargos sociais	20.388	17.833	13.636
Créditos tributários e previdenciários	96.978	93.627	81.089	Adiantamento de clientes	20.662	7.532	3.280
Outros ativos	41.573	37.232	19.182	Demais contas a pagar	41.592	38.221	22.126
<b>Realizável a longo prazo</b>	<b>104.929</b>	<b>88.463</b>	<b>46.312</b>	<b>Exigível a longo prazo</b>	<b>57.659</b>	<b>59.866</b>	<b>72.207</b>
Impostos diferidos	73.305	57.430	32.577	Provisão para contingências, líquidas	30.757	32.931	39.536
Outros ativos	21.547	20.732	13.731	Provisões Técnicas	18	26	43
Outros Títulos a Receber e Aplicações financeiras - LP	10.076	10.301	3	Outros impostos e contribuições	25.433	25.459	30.791
				Outros passivos exigíveis a Longo Prazo	1.451	1.451	1.838
<b>Permanente</b>	<b>99.241</b>	<b>113.835</b>	<b>98.228</b>	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>288.046</b>	<b>280.869</b>	<b>257.275</b>
Adiantamento para compra de investimentos	-	-	96	Capital social	281.257	281.257	279.590
Investimento	950	982	4.023	Reserva de capital	46.500	46.069	16.764
Imobilizado	8.650	8.168	9.707	Ações em tesouraria, adquiridas por controlada	(57.655)	(57.655)	(57.655)
Intangível	89.640	104.685	84.402	Lucros (prejuízos) acumulados	17.945	11.198	18.575

**Anexo III - Fluxo de Caixa Consolidado**

<b>Fluxo de Caixa Consolidado (Em milhões de Reais)</b>	<b>3T13</b>	<b>2T13</b>	<b>3T12</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
<b>LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS</b>	<b>13.675</b>	<b>4.374</b>	<b>8.517</b>
variação de itens não caixa	(14.668)	(2.667)	10.667
Redução (aumento) nos ativos operacionais	(16.464)	19.746	(12.168)
Aumento (redução) nos passivos operacionais	25.602	(5.513)	(1.003)
<b>CAIXA GERADO (APLICADO) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>8.145</b>	<b>15.940</b>	<b>6.013</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>			
Aquisição de imobilizado e intangível	(3.680)	(14.664)	(3.298)
Aporte Capital em Coligada	1.000	(1.000)	-
Compra de ações em Tesouraria	-	-	(13)
Contas a pagar por aquisição de controlada	-	-	-
Incorporação da controlada	-	-	-
Aquisição de controladas	(950)	-	-
<b>CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>(3.630)</b>	<b>(15.664)</b>	<b>(3.311)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>			
Pagamentos de arrendamento mercantil	-	-	(93)
Empréstimos de curto prazo	(463)	736	20.142
Aumento de capital	-	1.667	-
Redução de Capital	-	-	(75.000)
Dividendos	-	(24.848)	-
<b>CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>	<b>(463)</b>	<b>(22.445)</b>	<b>(54.951)</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-530</b>
<b>Outros</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>4.052</b>	<b>(22.169)</b>	<b>(52.779)</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>			
Saldo inicial	115.809	137.978	163.917
Saldo final	119.861	115.809	111.138
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>4.052</b>	<b>(22.169)</b>	<b>(52.779)</b>

**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.