TEMPO ASSIST

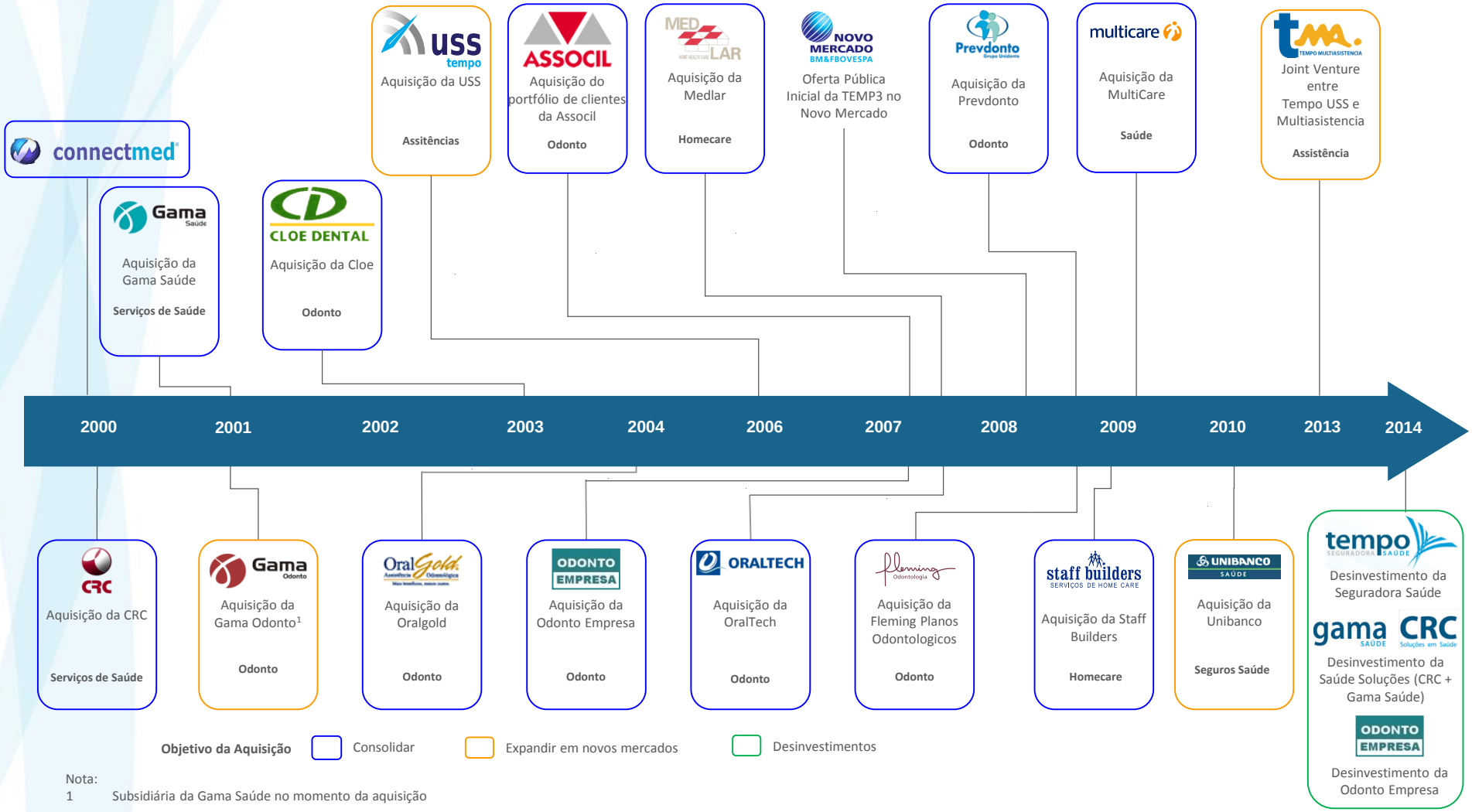
Reunião Pública Anual

São Paulo, 09 de dezembro de 2014

Agenda

- **Introdução e Visão Geral**
- Realizações 2014 e Desafios 2015
- Unidades de Negócio
    1. Assistência
    2. Home Care
- Fluxo de Caixa LTM

Introdução e Visão Geral
Histórico Corporativo



Nota:
1 Subsidiária da Gama Saúde no momento da aquisição

Introdução e Visão Geral
Visão Geral

Conselho de Administração

- Dimas Maia (Sup.: Ricardo Lima)
- Thiago Rodrigues (Sup.: Danilo Gamboa)
- José Bonchristiano (Sup.: Patricia Bonchristiano)
- Vitor Paulino (Sup.: Alexandre Gomes)
- Maurício Luchetti (Sup.: Danilo Gamboa)

CEO / DRI
Marcos Couto

Unidades de Negócios

Assistência
Gibran Marona

TMA
Manuel Menendez

Home Care
Rosana Affares

BSS
Dalva de Camargo

Corporativo

Desenvolvimento Estratégico
Alexandre Fialdini

CFO
Guilherme Vergani

Gente e Gestão
Paulo Leitner

Jurídico
Melissa Camargo

Introdução e Visão Geral

Visão Geral

Home Care	Assistência		
med·lar	tempo USS	tempo BSS	tma TEMPO MULTIASISTENCIA
• Serviços de Atendimento e Internação Domiciliar • Excelência no Gerenciamento de Doenças Crônicas • Modelo de Gestão Dedicado (*Case Manager*), que permite atendimento personalizado a centenas de pacientes • Atende a aproximadamente 580 pacientes	• 20 anos de experiência no mercado de Assistência 24h a Veículos, Imóveis e Pessoas • Quase 30 milhões de itens segurados • 1,7 milhão de assistências realizadas por ano	• A Tempo BSS foi criada para atender as demandas de *call center* do mercado. • 740 pontos de atendimento e mais de 1.500 funcionários.	• Joint Venture criada em junho/2013 entre Tempo USS e Multiasistencia, empresa espanhola especialista em gestão de reparos a propriedades, sendo pioneira nesse segmento de serviços • Gestão integral de reparos a imóveis ou de consertos e manutenção de equipamentos

Comercialização via Afinidades

Vendas diretas às Pessoas Físicas através de parceiros comerciais varejistas e cartões de créditos

Introdução e Visão Geral
Visão Geral

DIFERENCIAL ESTRATÉGICO: PLATAFORMA NACIONAL

Maior rede de prestadores de assistência a Veículos, Imóveis e Pessoas do Brasil

Alta capilaridade de rede de prestadores (mais de 20 mil prestadores)

A Med-Lar passará a ser a maior empresa de *home care* do país a operar totalmente em linha com as recentes determinações do Ministério Público do Trabalho

Agenda

- Introdução e Visão Geral
- **Realizações 2014 e Desafios 2015**
- Unidades de Negócio
    1. Assistência
    2. Home Care
- Fluxo de Caixa LTM

Realizações 2014 e Desafios 2015

REALIZAÇÕES 2014

- **Tempo Assist**
  - Reestruturação dos negócios da Companhia / Desinvestimentos:
    - **Seguradora de Saúde (01/04/2014):** venda da Carteira de Clientes para a Unimed Seguros S.A. pelo valor de R$ 30 milhões;
    - **Saúde Soluções (13/08/2014):** associação com a Qualicorp. A Tempo recebeu por essa transação 3.352.601 milhões de ações da Qualicorp mais bônus de subscrição de 2.994.367 ações da Qualicorp (cujo exercício está vinculado a atingimento de metas);
    - **Odonto Empresas (01/09/2014):** venda para a Caixa Seguros Participações em Saúde Ltda. no valor R$ 128,5MM.

- **Assistência**
  - Renegociações e cancelamento de contratos com margens ruins;
  - Expansão das vendas no Canal *Affinity*.

- **Med-Lar**
  - Processo de reestruturação da Unidade com o objetivo de trabalhar apenas com colaboradores diretamente contratados;
  - Melhorias nos serviços oferecidos aos seus clientes.

Realizações 2014 e Desafios 2015

DESAFIOS 2015

- **Assistência**
  - Ampliação da liderança no segmento de Seguros;
  - Ampliação do canal Afinidades com novas parcerias;
  - Desenvolvimento de novos produtos;
  - Crescimento em carteira;
  - Aumento do ticket médio (novos clientes e upsell).

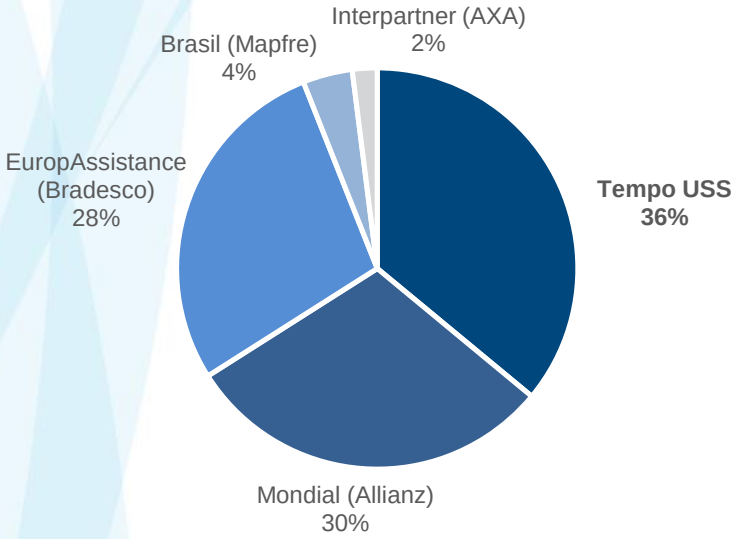
- **Med-Lar**
  - Finalização do processo de reestruturação;
  - Manter o nível de serviço e controle da sinistralidade;
  - Oferecer novos produtos e reajustar contratos com a maioria dos clientes;
  - Retomar negociações com clientes antigos que deixaram a nossa base pelos reajustes de preços;
  - Manutenção do atual nível de acreditação ONA (nível 1 – Segurança do Paciente).

Agenda

- Introdução e Visão Geral
- Realizações 2014 e Desafios 2015
- Unidades de Negócio
    1. **Assistência**
    2. Home Care
- Fluxo de Caixa LTM

Assistência – Mercado e Concorrência
Mercado de Assistências

Market Share da indústria de Assistências



Base: *Dezembro de 2014.*
Fonte: *Estimativas Tempo.*

3 Players detém 64% do mercado*

- Mercado Total de R$ 2,2 bi;
- Target Market R$ 1,5 bi;
- EUROP altamente concentrada com o Bradesco;
- MONDIAL enfrentando baixo ciclo de rentabilidade;
- Brasil com pouca relevância em seguros e com alta participação em massificados;
- Interpartner (pouca relevância);
- Forte concentração na Indústria de Seguros.

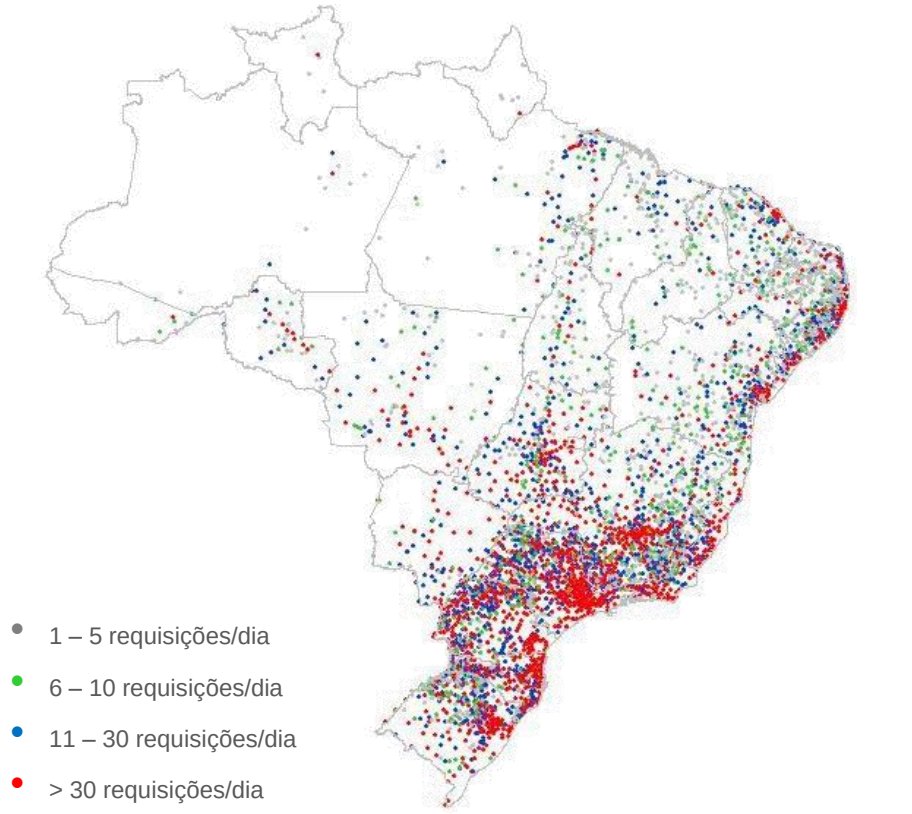
** Excluindo Sul América e Porto Seguro.*

Assistência – Visão Geral da Unidade

Administração na Assistência

- **Produtos:**
  - Assistências 24h a Veículos, Residências e Pessoas.
- **Canal de Vendas:**
  - Direto
  - Massificada, através de parceiros Afinidades.
- **Diferenciais Competitivos:**
  - *Know How* adquirido em 20 anos de experiência no setor;
  - Distribuição massificada;
  - Rede nacional: mais de 20 mil prestadores de serviços em todo o país;
  - Estado da Arte em tecnologia.
  - Relacionamento de longo prazo com os clientes – média de 7,8 anos;
  - Uso intensivo de tecnologia – GPS, acionamento eletrônico.

VOLUME DE SERVIÇOS PRESTADOS POR REGIÃO

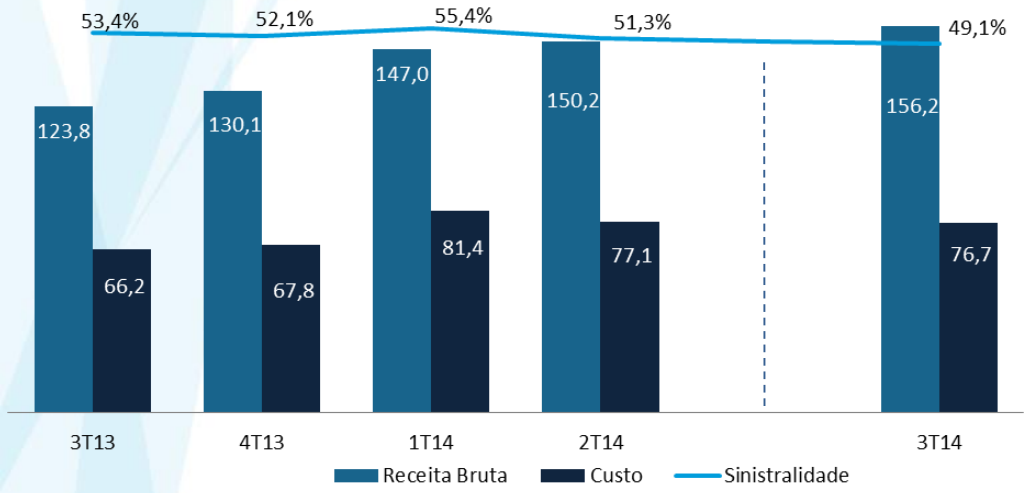


Assistência – Visão Geral da Unidade

Evolução de Receita, Sinistralidade e Itens

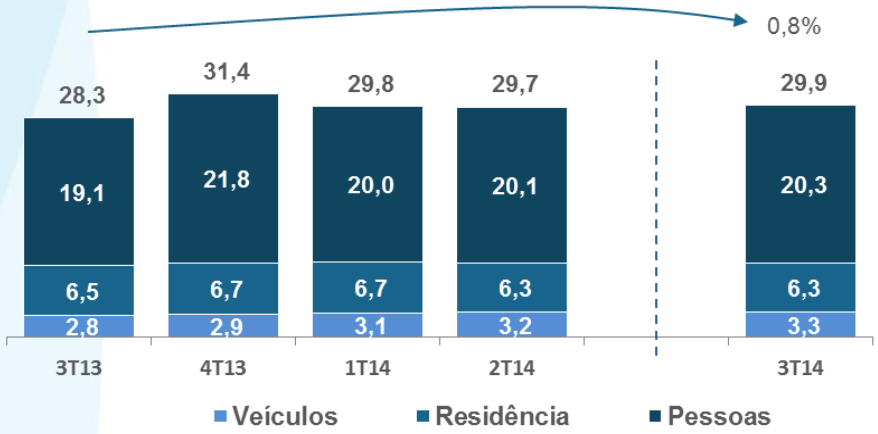
Evolução da Receita Bruta e Sinistralidade

(R$ milhares e %)



Números de Itens

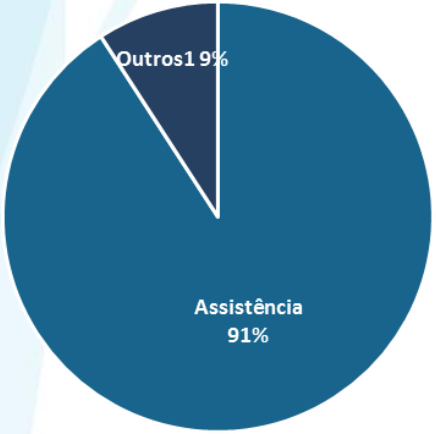
(milhões)



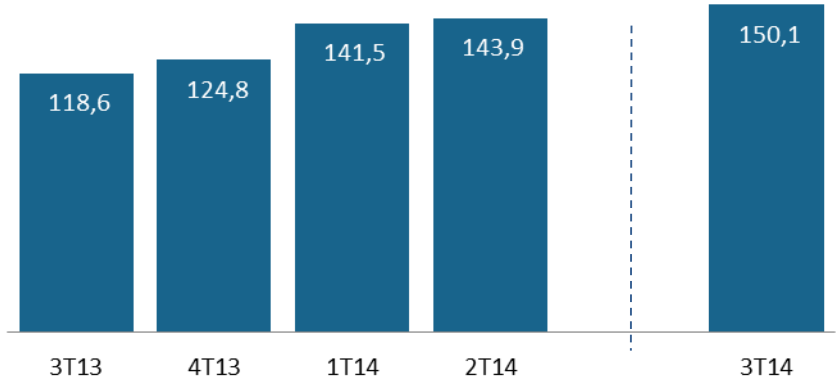
- O crescimento nas carteiras residenciais e de pessoas contribuem com a melhoria na taxa de sinistralidade comparada à do segmento de veículos (passeios + caminhões);
- Em relação aos clientes conquistados em 2014, houve dois novos contratos com seguradoras de destaque no mercado nacional, sendo um implantado no primeiro trimestre do ano e outro com implantação concluída em abril desse ano;
- Projetos de eficiência operacional e renegociação de contratos tem promovido impactos positivos no resultado;
- Direcionamento estratégico voltado também para crescimento via parcerias no canal afinidades, que possuem perfil de sinistralidade mais favorável que contratos corporativos.

Assistência – Informações Financeiras

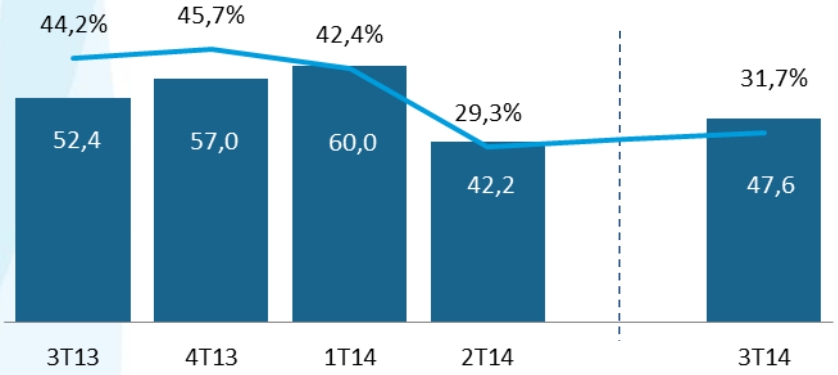
Participação da Unidade na Receita Líquida - 3T14



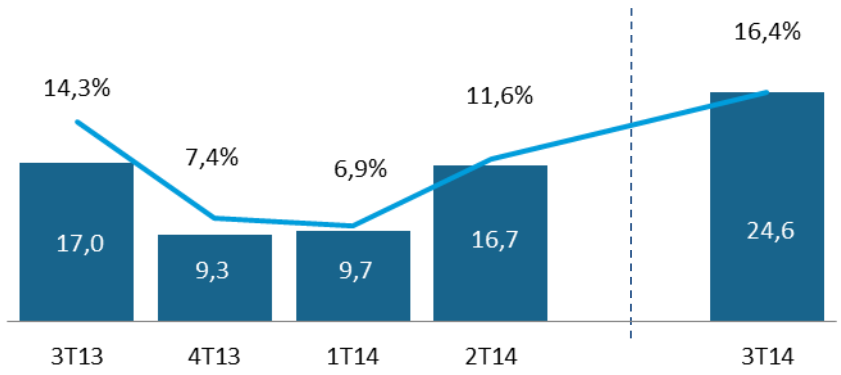
Receita Líquida (R$ milhões)



Lucro Bruto (R$ milhões) e Margem Bruta (%)



EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)

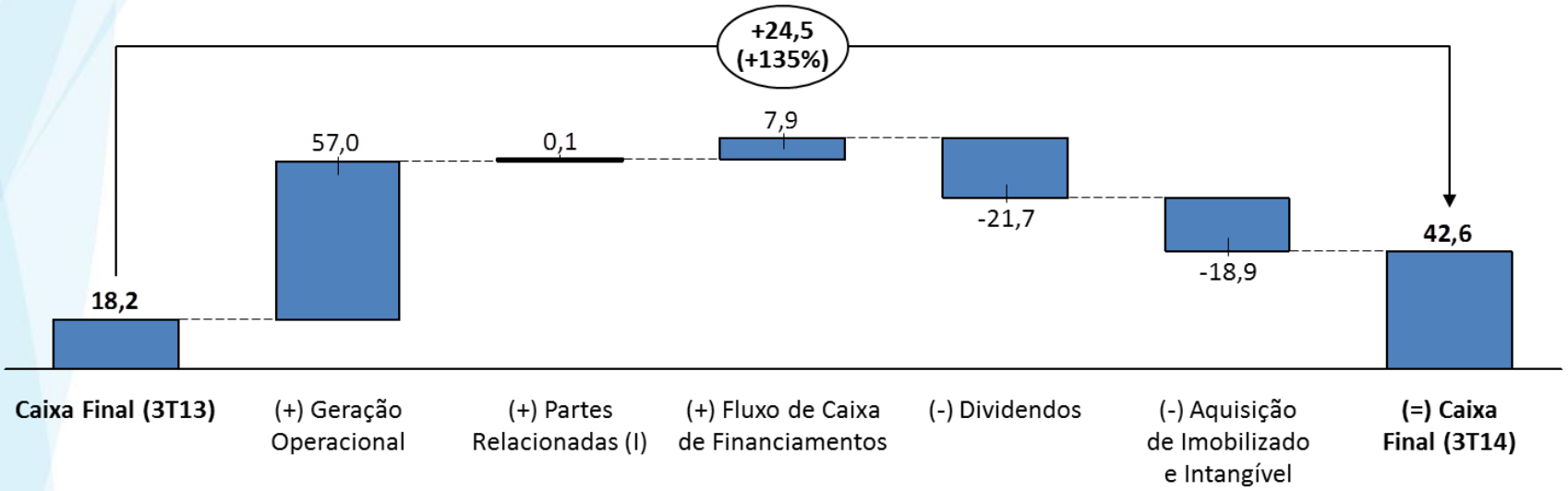


Notas:

1 - “Outros” representa as unidades de negócio restantes da Tempo Assist.

Fluxo de Caixa LTM Consolidado

Evolução do Caixa, 3T13 vs. 3T14
(em milhões de R$)



Notas:

I – Encontro de contas dos saldos intercompany com as empresas desinvestidas.

Agenda

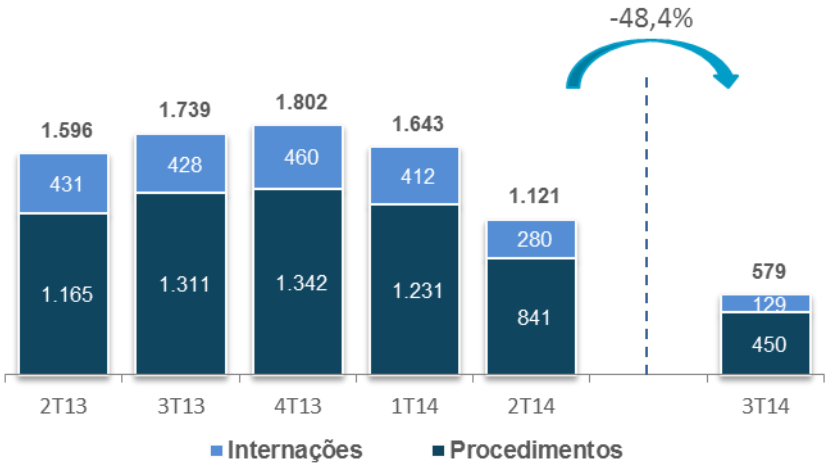
- Introdução e Visão Geral
- Realizações 2014 e Desafios 2015
- Unidades de Negócio
    1. Assistência
    2. **Home Care**
- Fluxo de Caixa LTM

Home Care – Visão Geral da Unidade

Administração na Home Care

- **Produtos:**
  - **Procedimentos:** casos mais simples que não exigem tratamento intensivo (curativos, dosagem medicamentosa, entre outros)
  - **Internações:** casos mais complexos que exigem tratamento intensivo e acompanhamento cuidadoso
- **Canal de Vendas:**
  - Direto
- **Mercado e Concorrência:**
  - Das 10 principais operadoras do país, 9 são atendidas pela Med-Lar;
  - 10 maiores players detém 80% do mercado;
  - Principais concorrentes: Home Doctor, Procare (BEM Assistências Médicas), Pronep, Hospitalar Santa Celina, Ideal Care;
- **Diferenciais Competitivos:**
  - Modelo de Case Manager;
  - Atuação nacional;
  - Gestão única de dispensário;
  - Acreditação ONA (Nível 1).

Pacientes
(em unidades)



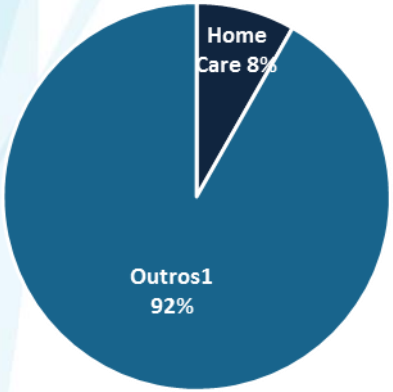
Mercado com presença regional, com filiais instaladas



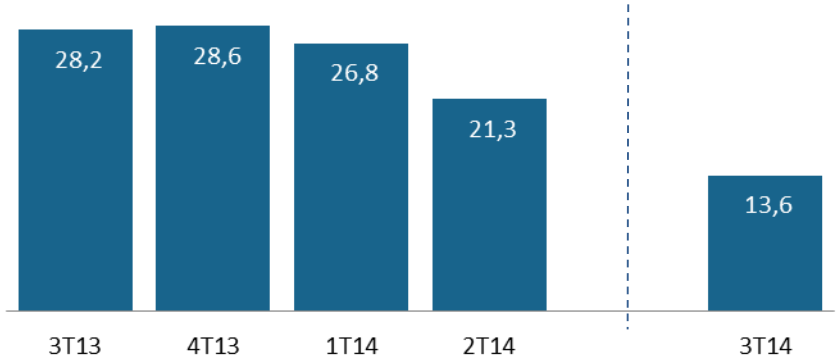
Filiais Med-Lar

Home Care - Informações Financeiras

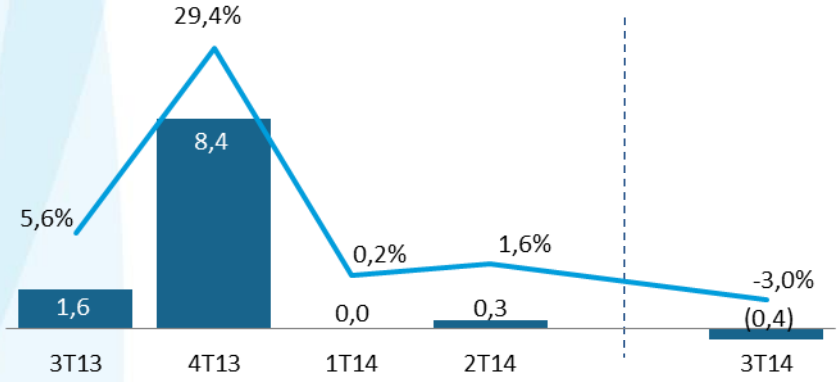
Participação da Unidade na Receita Líquida – 3T14



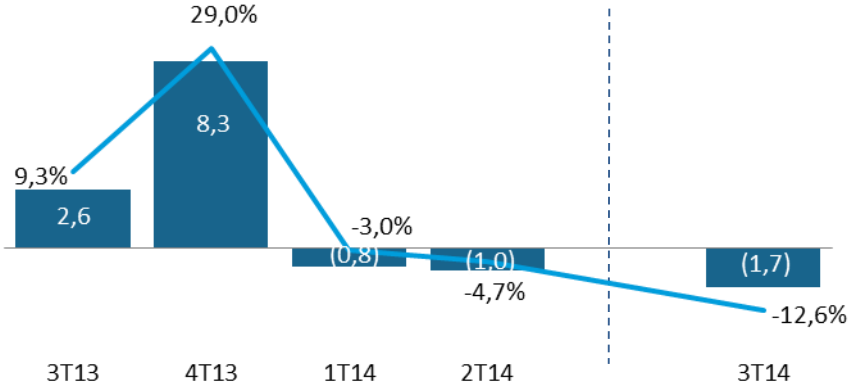
Receita Líquida (R$ milhões)



Lucro Líquido (R$ milhões) e Margem Líquida (%)



EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)

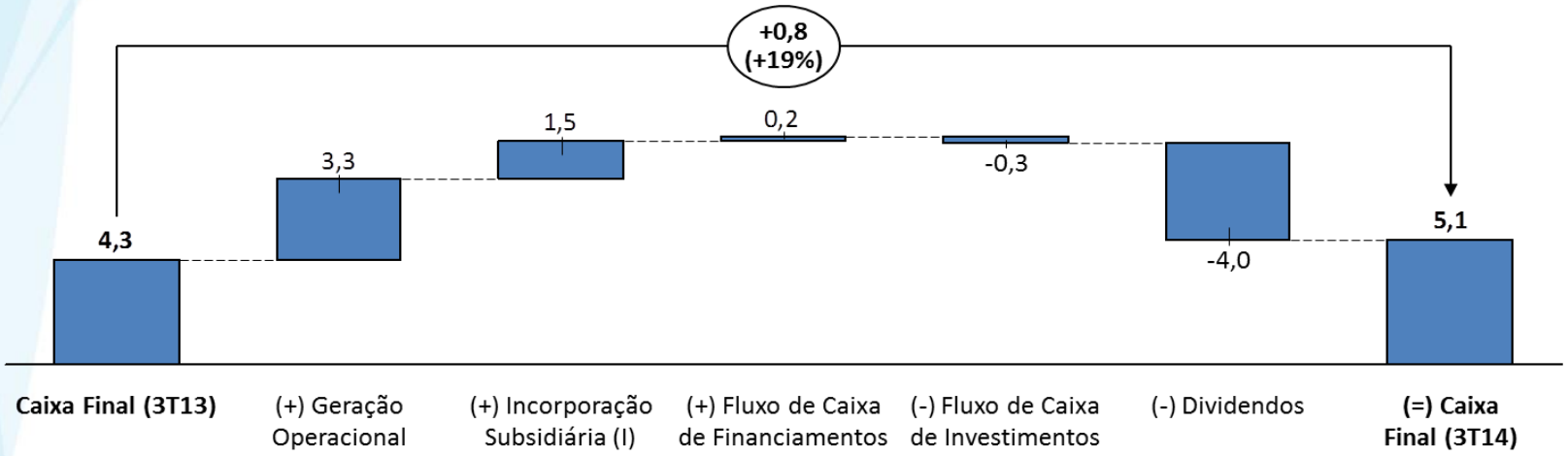


Notas:

1 - “Outros” representa as unidades de negócio restantes da Tempo Assist.

Fluxo de Caixa LTM Consolidado

Evolução do Caixa, 3T13 vs. 3T14
(em milhões de R$)



Notas:

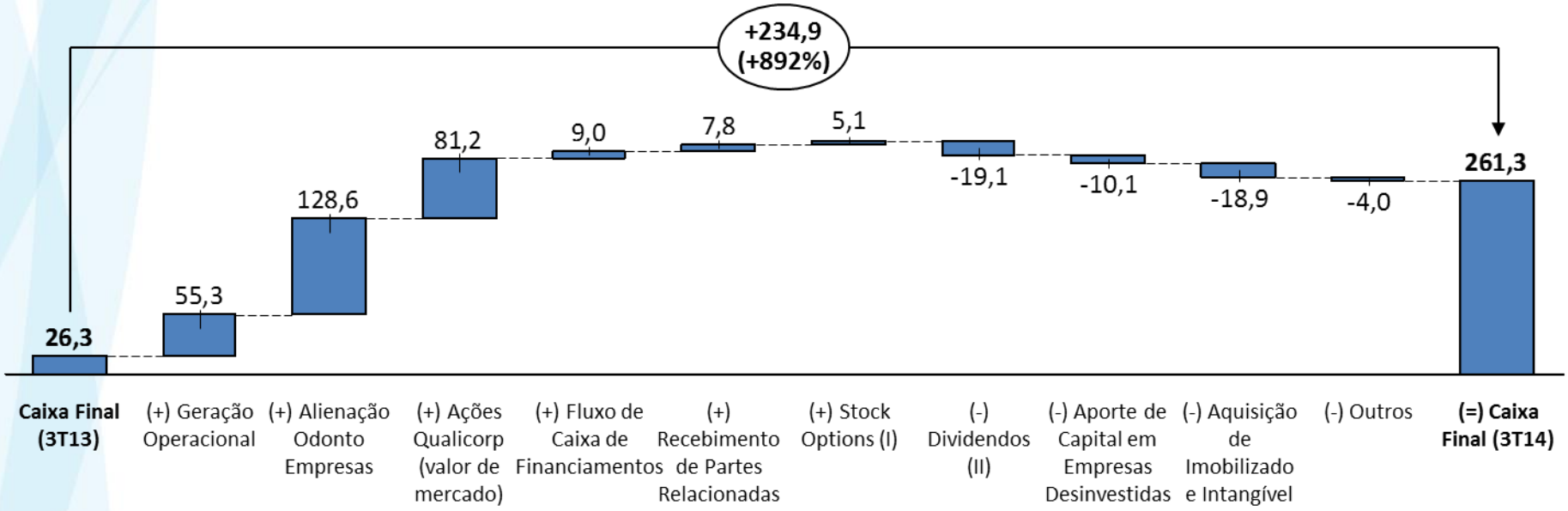
I – Caixa proveniente de subsidiária da Med-Lar incorporada no período.

Agenda

- Introdução e Visão Geral
- Realizações 2014 e Desafios 2015
- Unidades de Negócio
    1. Assistência
    2. Home Care
- **Fluxo de Caixa LTM**

Fluxo de Caixa LTM Consolidado

Evolução do Caixa, 3T13 vs. 3T14
(em milhões de R$)




tempo
ASSIST