



Investor Day 2023

DEZEMBRO 2023



Aviso Legal

Esta apresentação pode conter informações sobre eventos futuros. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletiriam os desejos e as expectativas da direção da companhia.

As palavras "acredita", "espera", "planeja", "prevê", "estima", "projeta", "almeja" e similares pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e serviços, aceitação dos serviços no mercado, transações de serviço da companhia e de seus competidores, aprovação regulamentar, flutuação da moeda, mudanças no mix de serviços oferecidos e outros riscos descritos nos relatórios da companhia.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas demonstrações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre as informações aqui divulgadas. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A Administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações discutidas na presente apresentação. Tais informações devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou revisadas por auditoria para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e o Grupo Fleury não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Todas as comparações realizadas são relativas ao mesmo período do ano anterior, exceto quando especificado diferentemente.

AGENDA

Agenda

1º BLOCO	PAUTA	APRESENTADOR
	1. Mensagem do Chairman	Márcio Mendes
	2. Tendências de Mercado	José Roberto Mendonça de Barros
	3. Mercado de Diagnósticos - Visão Estratégica	Jeane Tsutsui
	4. Destaques Financeiros - Integração	José Filippo
	5. Perguntas e Respostas	
	6. Coffee Break	

2º BLOCO	PAUTA	APRESENTADOR
	7. Plataformas de Saúde	Alessandro Ferreira e João Alvarenga
	8. B2B	Roberto Santoro
	9. Novos Elos	Edgar Rizzatti
	10. B2C	Patrícia Maeda
	11. Perguntas e Respostas	
	12. Palavras Finais	Jeane Tsutsui



Mensagem do Chairman

Marcio Mendes
Presidente do Conselho

FID 2023

 **GrupoFleury**



Tendências de Mercado

José Roberto Mendonça de Barros

FID 2023

 **GrupoFleury**



Visão Estratégica

Jeane Tsutsui
CEO

FID 2023

 **GrupoFleury**

Principais tópicos a serem apresentados

A evolução da Medicina Diagnóstica

O envelhecimento da população

Nosso posicionamento estratégico

As avenidas de crescimento

Geração de valor ao sistema

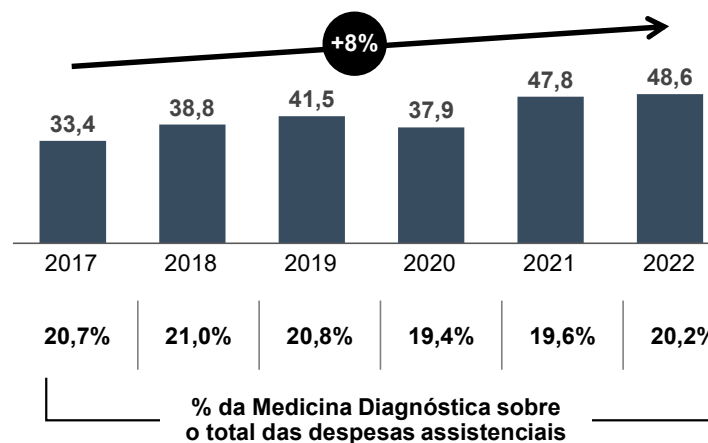
A ambição do Grupo Fleury

Medicina diagnóstica tem mostrado **crescimento resiliente** nos últimos anos

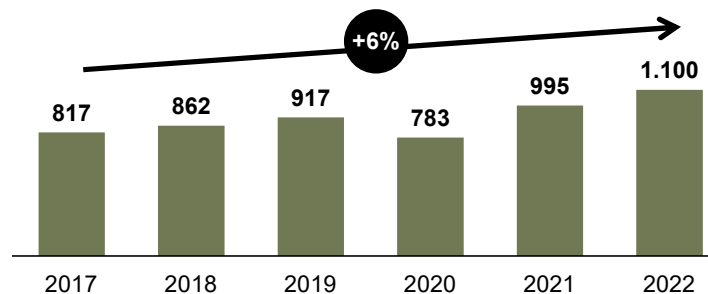


Manutenção do patamar de representatividade de medicina diagnóstica sobre o total dos gastos da saúde suplementar **próximo dos 20%**

Medicina Diagnóstica
Saúde Suplementar
(R\$ BI; CAGR)



Número de exames realizados
Saúde Suplementar
(# MM; CAGR)

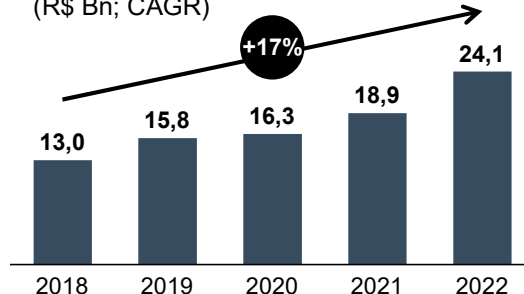


Demais mercados em que o Grupo Fleury tem expandido sua atuação também apresentam **alto crescimento**

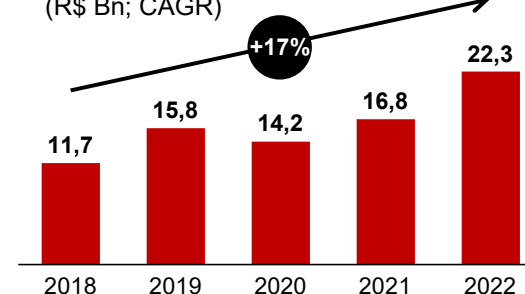


Principais Elos onde
o Grupo Fleury
expandiu atuação
crecem 15% a.a.

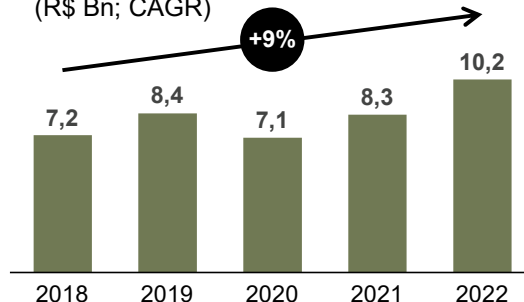
Mercado Privado de Oncologia
(R\$ Bn; CAGR)



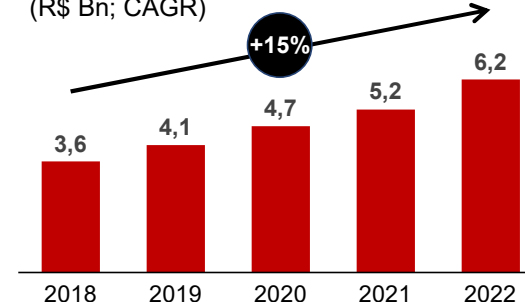
Mercado Privado de Ortopedia
(R\$ Bn; CAGR)



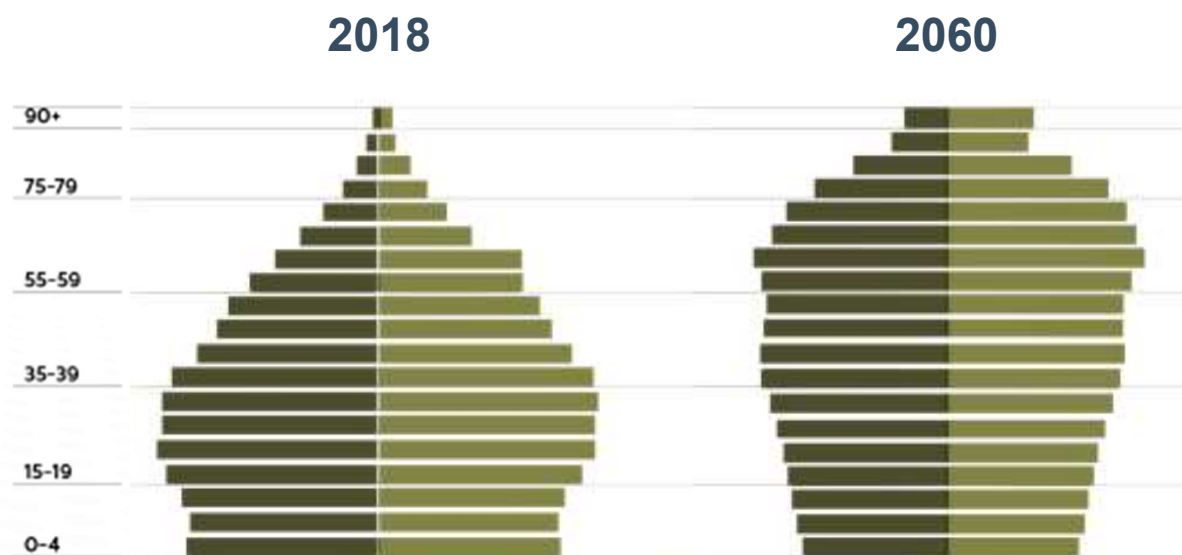
Mercado Privado de Oftalmologia
(R\$ Bn; CAGR)



Mercado Privado de Infusões
(R\$ Bn; CAGR)



O **envelhecimento populacional** leva a **maior demanda** por serviços de saúde. Atualmente somente 25% da população tem acesso à saúde suplementar no Brasil



10,9%

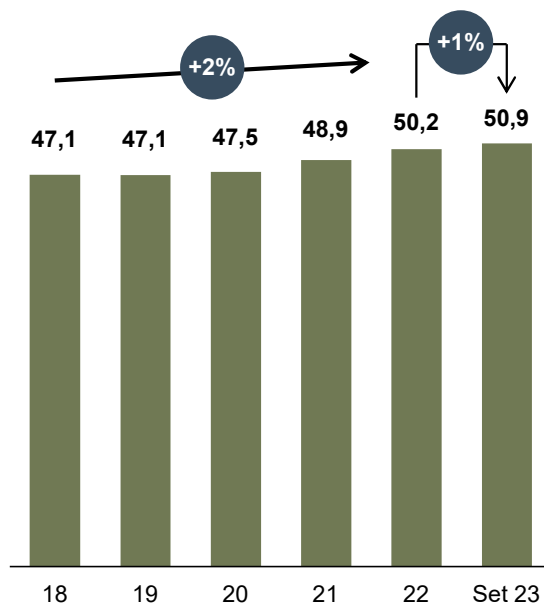
da população
brasileira tem
65 anos ou mais

15,6%

da população
brasileira tem
60 anos ou mais

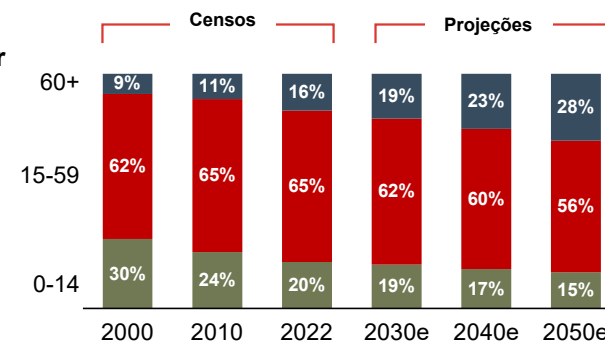
Aumento do número de beneficiários na saúde suplementar e envelhecimento populacional devem impulsionar **crescimento do mercado de saúde**

Beneficiários na saúde suplementar
(MM pessoas; CAGR)

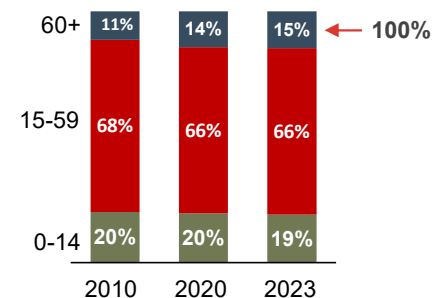


Número de beneficiários vem crescendo nos últimos anos, atingindo **pico histórico** em Set 23

População Brasil por grandes grupos etários (% do total)

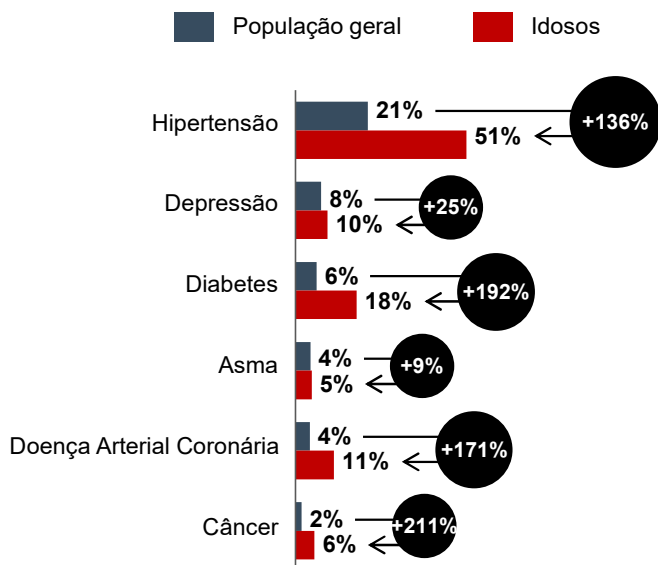


Beneficiários da saúde suplementar por grandes grupos etários (% do total)



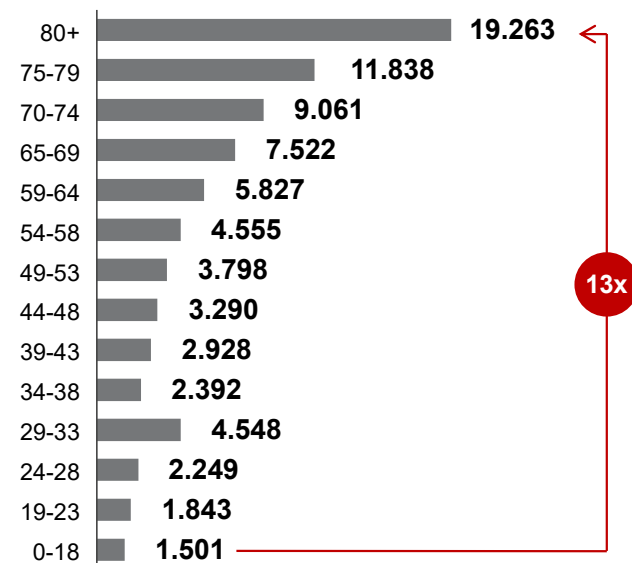
Envelhecimento populacional amplia a utilização do sistema de saúde, demandando **modelos mais sustentáveis de cuidado**

Prevalência de doenças crônicas no Brasil



Prevalência das principais doenças crônicas é em média **119% maior** na população idosa

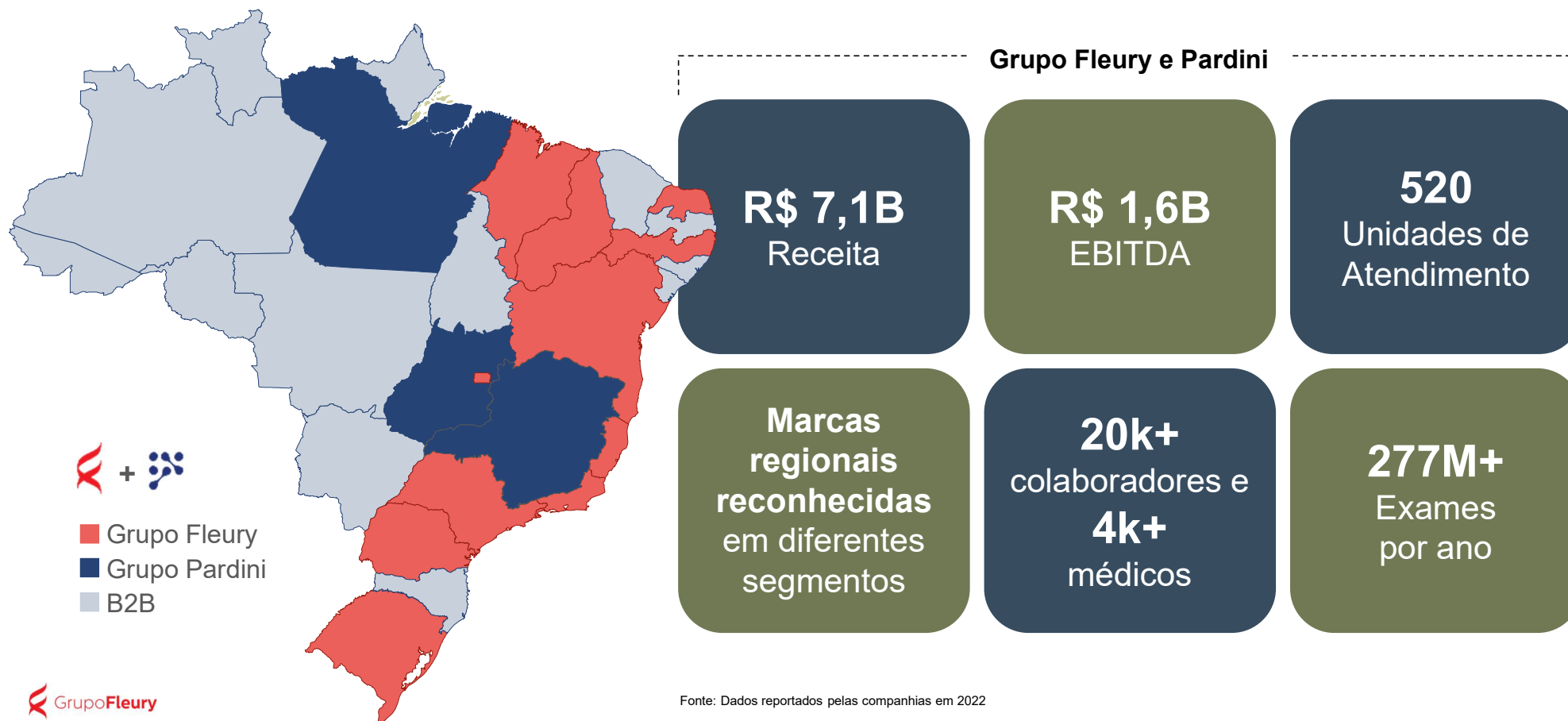
Despesa assistencial per capita (R\$) por faixa etária, 2017, amostra de planos individuais



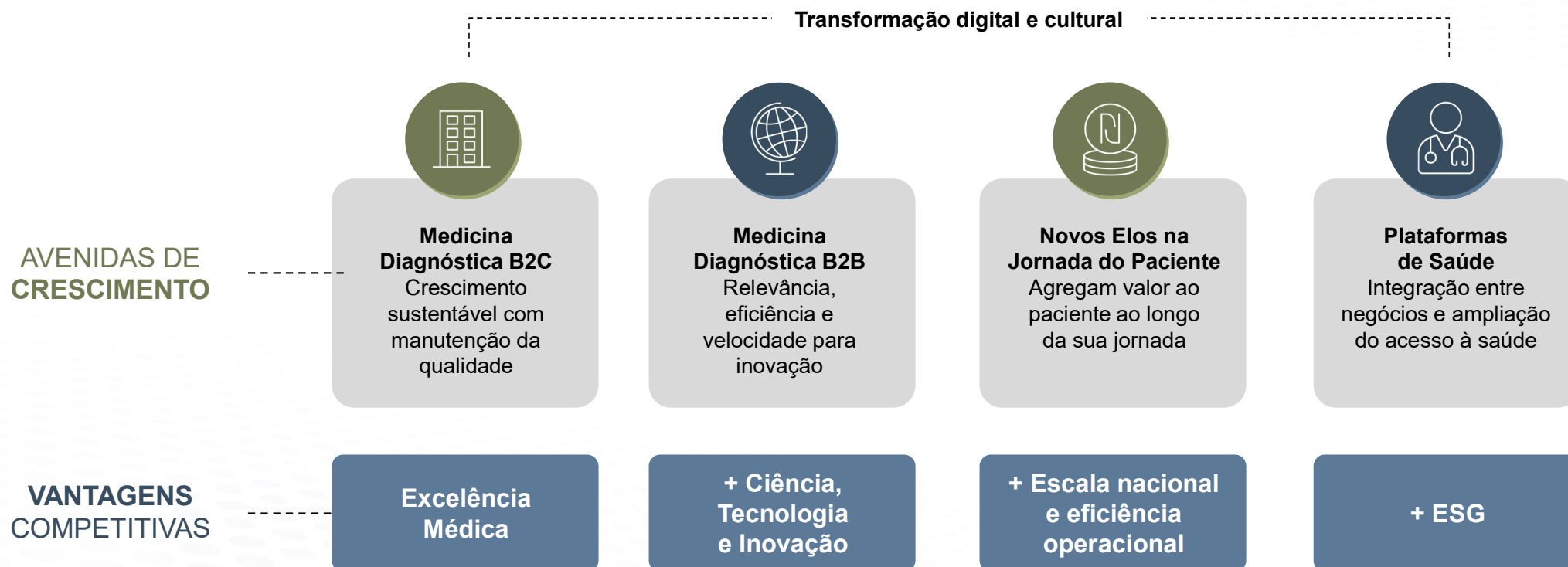
A Estratégia do Grupo Fleury de atuar na coordenação de saúde por meio de integração da jornada de cuidado é chave para a sustentabilidade do setor



A Combinação de Negócios entre Grupo Fleury e Pardini propiciou um **novo patamar** com complementariedade de portfólio de marcas e ampliação da cobertura geográfica



Nossas **avenidas de crescimento e vantagens competitivas** nos permitem um posicionamento diferenciado no mercado de saúde



Complementariedades geográfica e de portfólio expandem população alcançada e **abrem caminhos para acelerar crescimento futuro**

ALCANCE DE BENEFICIÁRIOS AUMENTARÁ 24%



Alcance de beneficiários potenciais da empresa combinada

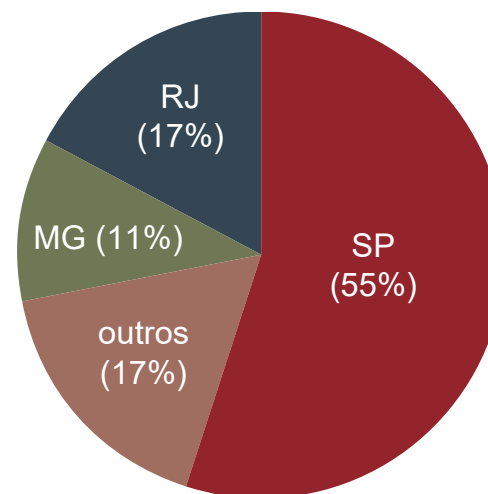
49% do total de beneficiários



Unidades de atendimento da empresa combinada

PRESENÇA MAIOR E MAIS EQUILIBRADA

Receita Bruta Pro Forma
(R\$B, B2C 2022)



O Lab-to-lab amplia nossa atuação **com alcance nacional**



2,2 mil
cidades



7,3 mil
clientes

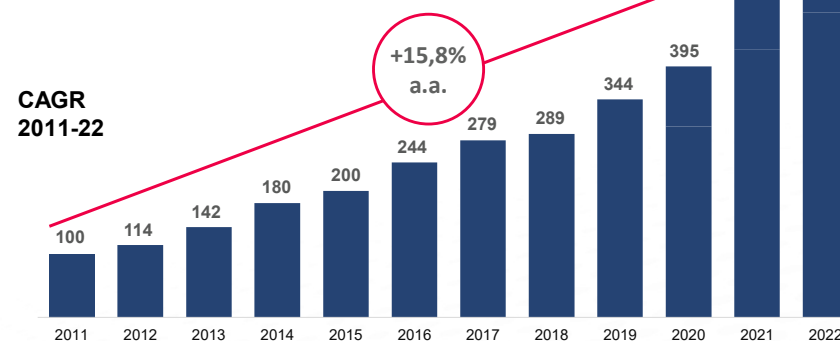


logística
especializada



resultados
consistentes

Base 100:



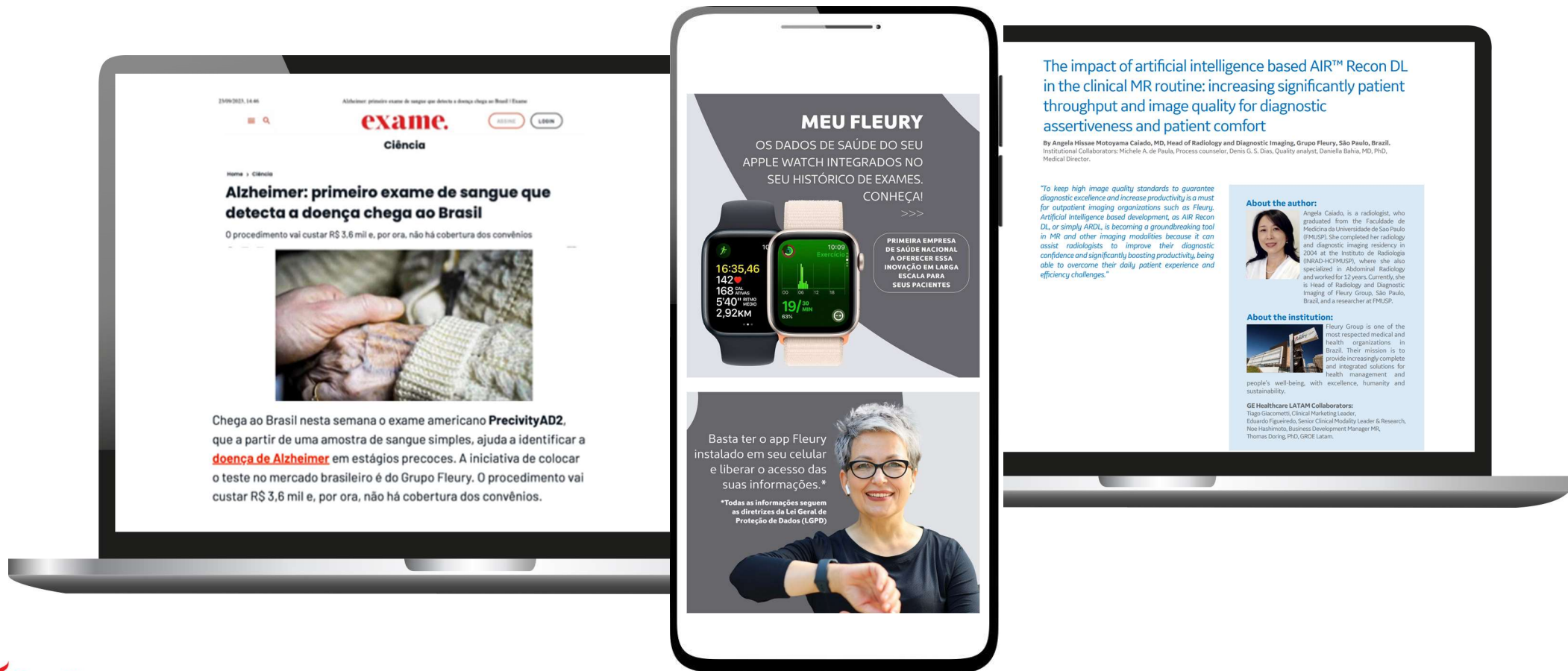
Expansão de serviços em **Novos Elos** aumenta integração da jornada do paciente

Mercado endereçável para especialidades foco



Integração de jornada do paciente reforça core de medicina diagnóstica e potencializa crescimento da cia integrada

Com inovação e evolução digital o Grupo Fleury permanece na **vanguarda da Medicina e Saúde**



Ampliação da jornada de cuidado dos clientes **gera valor a todos os stakeholders**



Ambição do Grupo Fleury



Tornar-se um dos **principais players de saúde**, com atuação na cadeia de valor e liderança na coordenação da **jornada dos pacientes**



Destques Financeiros e Integração

Jose Filippo
CFO

FID 2023

 **GrupoFleury**

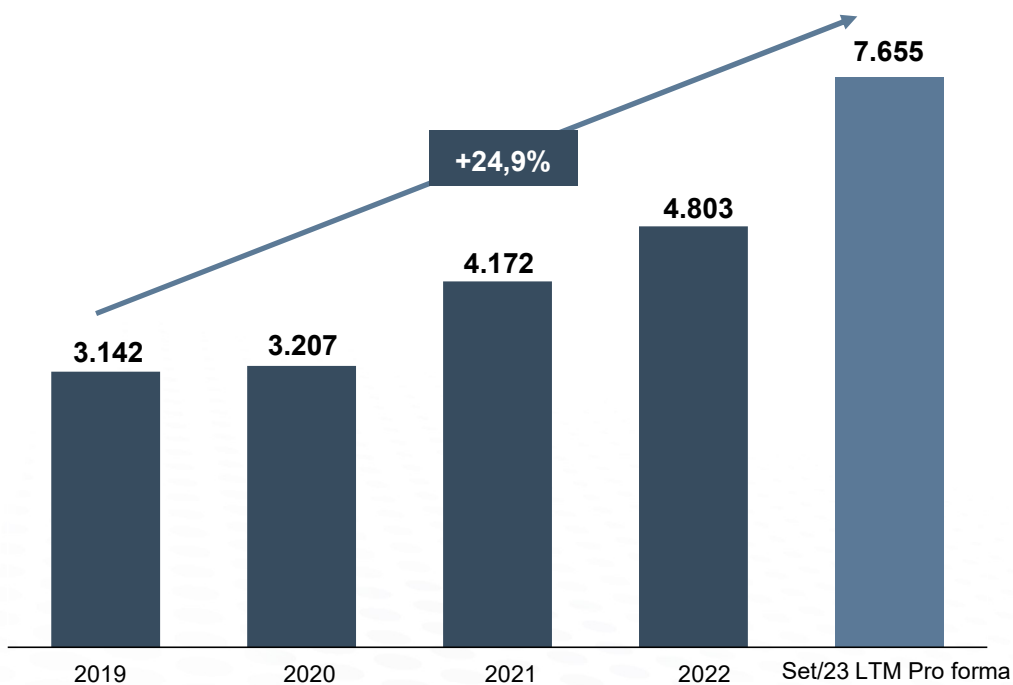


Destques Financeiros

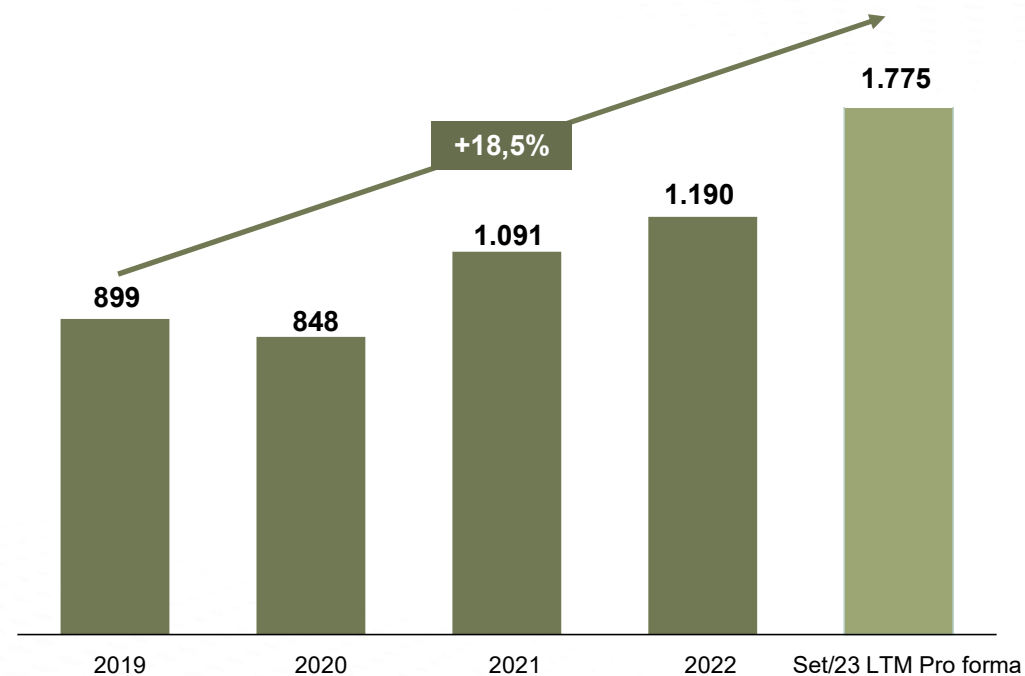


Indicadores Financeiros Demonstram **Crescimento Sustentável**

Receita Bruta (R\$ MM; CAGR)

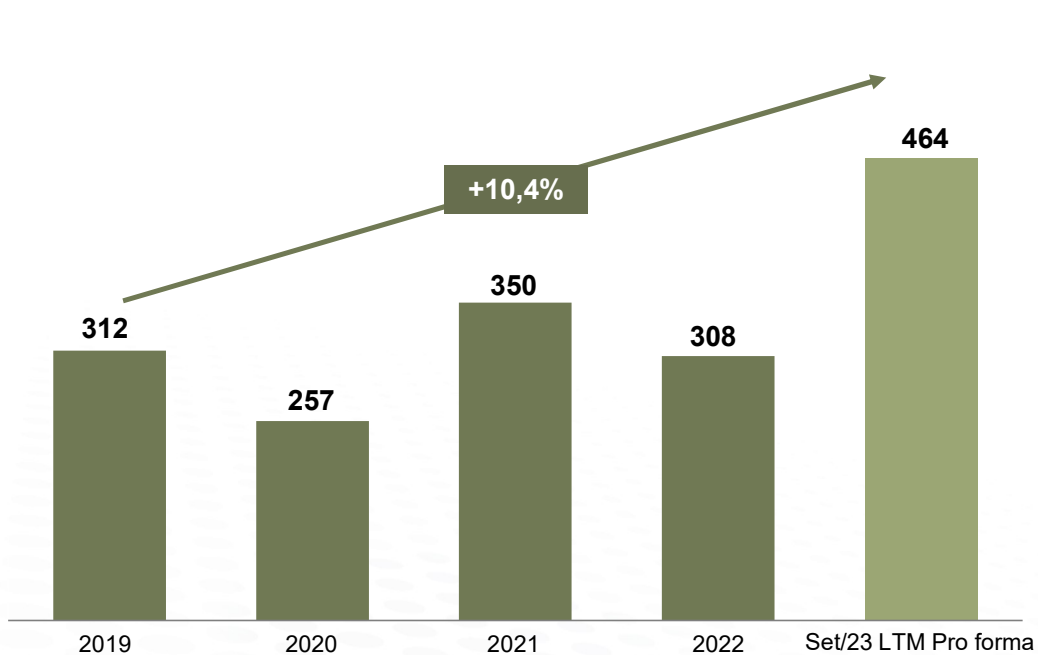


EBITDA Ajustado (R\$ MM; CAGR)

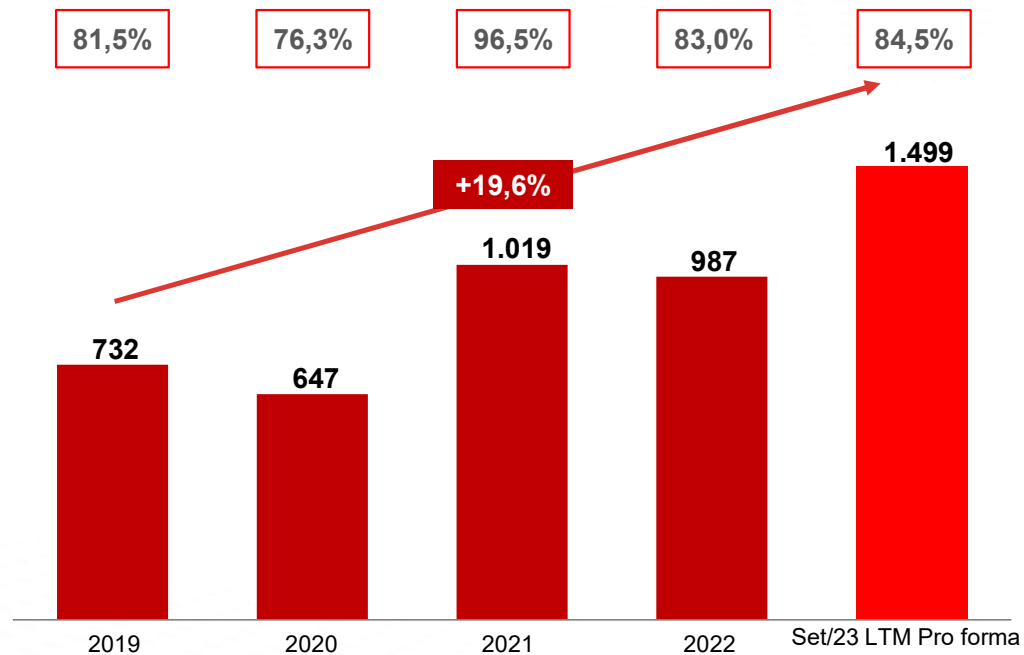


Nível de Rentabilidade

Lucro Líquido (R\$ MM; CAGR)

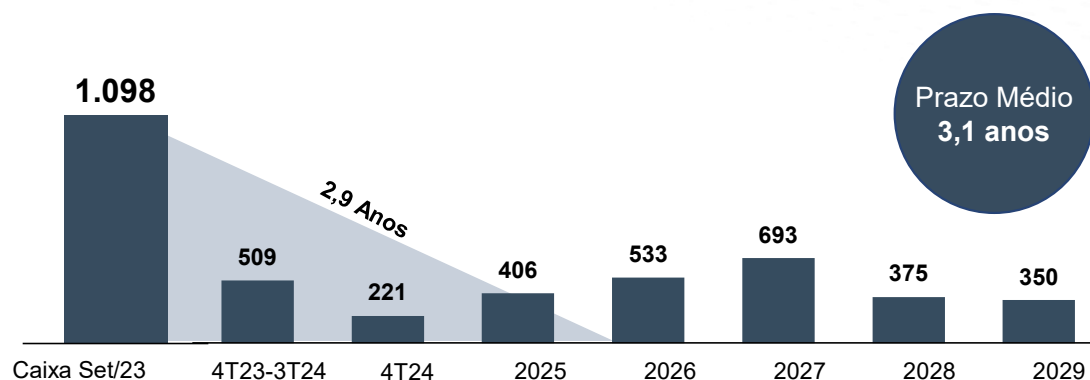


Fluxo de Caixa Operacional (R\$ MM; CAGR) e EBITDA Ajustado (%)

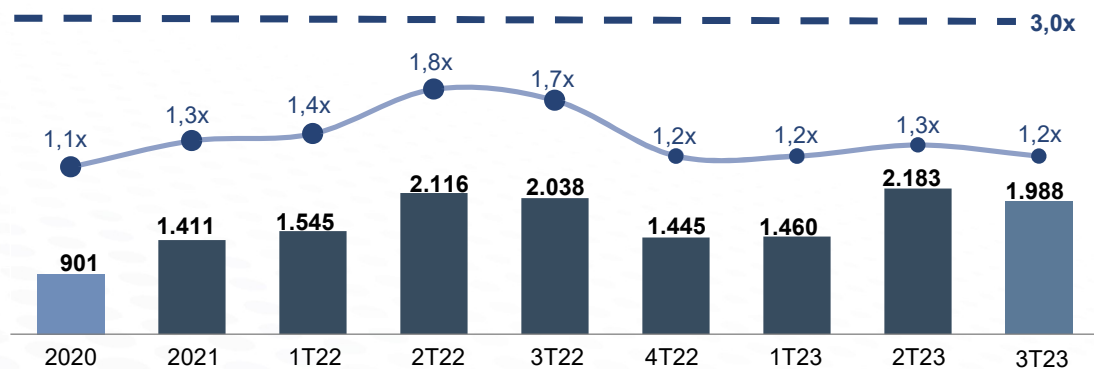


Estrutura de Capital com Perfil de Dívida Confortável

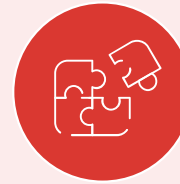
Cronograma de Amortização (R\$ MM)



Dívida Líquida (R\$ MM), Alavancagem e Covenants



- Covenants
- Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA LTM Pro Forma)
- Dívida Líquida (R\$ MM)



Integração Pardini e Fleury

Somos uma só Essência.



SINERGIAS

Captura da maior parte em 36 meses após closing

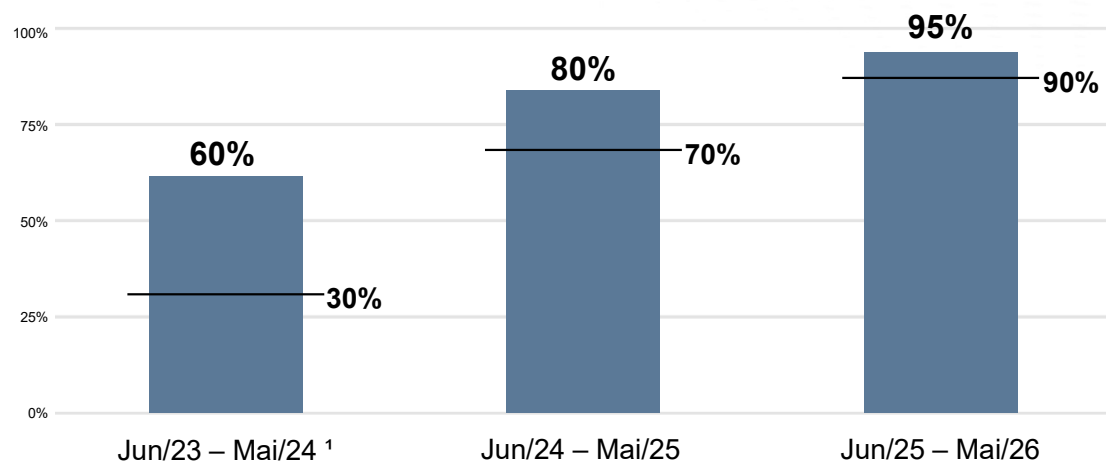


Estimativa da geração anual de
sinergias

R\$ 200-220M

de EBITDA incremental

~90% de custos e despesas



■ % de sinergia no final do ano

— Média de sinergia ao longo do ano

Equipes mobilizadas e engajadas na execução das estratégias de integração



Alguns milestones suportam o plano de médio e longo prazo

Internalização de exames processados
por labs terceiros

Início da otimização na malha logística do L2L

Primeiro exame toxicológico em PSC
nas demais marcas do Grupo Fleury

Primeiro cliente B2G do Grupo Fleury

Primeiro exame do portfólio do Grupo Fleury no L2L

Transbordo de clientes entre marcas otimizando as agendas

Integração de áreas técnicas

Publicação de DFs da empresa combinada

APIMEC

Selo APIMEC





Perguntas e Respostas



saúdeiD

Alessandro Ferreira

Diretor Executivo
Comercial e Marketing

FID 2023

 **GrupoFleury**

Saúde iD conecta,
de forma **100% digital**,
produtos e serviços em
saúde com **potenciais**
clientes



Mudanças estratégicas em três frentes para acelerar crescimento



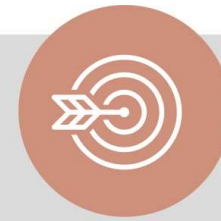
PRODUTOS

- ✓ Ampliação de verticais de 3 para 6
- ✓ Lançamento do **Saúde Fix**, produto com receita recorrente
- ✓ Melhoria de performance em verticais existentes



SITE E JORNADA

- ✓ Remodelagem do site para facilitar a experiência de compra
- ✓ Melhoria da jornada por meio da tecnologia, incluindo **AI**

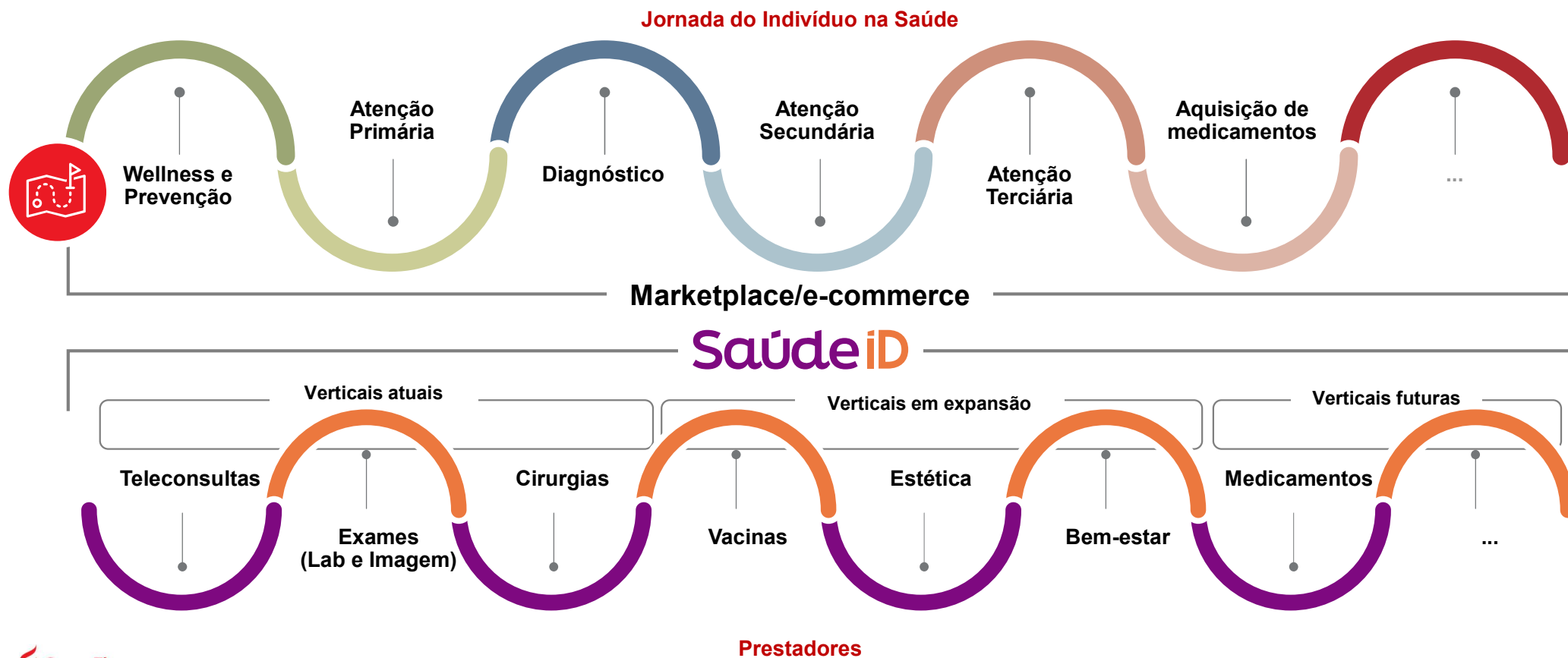


MARKETING

- ✓ Saída de **B2C** para **B2B2C + B2C**
- ✓ Alavancagem do Grupo Fleury para levar clientes para **Saúde id**
- ✓ Intensificação de estratégia de **MKT Digital**



Novo modelo híbrido para oferta de soluções em toda a jornada do indivíduo em saúde



Ampliação de verticais e lançamento do Saúde Fix

Ampliação de Verticais e Ofertas

A) Expansão para 3 novas verticais, ampliando soluções disponíveis

Exames

Cirurgias

Teleconsulta

Vacinas

Estética

Bem-estar

B) Inclusão de ofertas de todas as marcas do Grupo na plataforma, ampliando portfólio e praças de atuação

+181 Unidades
Totalizará 593 Unidades

112.763 ofertas
Totalizará 249.283 ofertas

+ adição de novos elos, como a+ Ortopedia e Oftamologia



PRODUTOS

Lançamento Saúde Fix (receita recorrente)

Saúde Fix é uma **assinatura mensal** que monitora a saúde de **pacientes que não contam com plano de saúde**

Ofertas no modelo B2B2C e B2C

Modelo que integra as forças do Saúde Digital, marcas do Grupo Fleury e parceiros L2L

Serviço de assinatura mensal que monitora a saúde dos pacientes e dos colaboradores de empresas que não contratam planos de saúde.



ASSINATURA

(Contrato anual com parcelas mensais)



REMUNERAÇÃO ADICIONAL

(Exames e procedimentos complementares)

Quando avaliamos a jornada dos públicos-alvo, observamos sinergia com vários negócios do Grupo Fleury



Este produto visa **engajar pacientes e empresas** por meio de uma equipe de **profissionais de saúde multifuncionais** que com um atendimento humanizado e **ativo 24 horas**, através da **telemedicina** e uma **rede nacional** de laboratórios do segmento L2L.

É o primeiro **produto escalável** que visa geração de **receita recorrente** com **potencial de fidelização** de todos clientes L2L e engajamento das nossas unidades de atendimento.

Atualização do site para aprimorar a jornada do cliente e facilitar compra

Melhoria da Jornada via AI

Automação da jornada, gerando carrinho de compra a partir de um pedido médico

Integração entre ferramentas de busca, AI e desenvolvimento próprio

Aprimoramento da ferramenta com expertise médica

Conversão do pedido médico em texto

Identificação de exames presentes no texto

Utilização de sinônimos e localização para montagem do carrinho

SaúdeID



SITE E JORNADA





Aceleração digital

João Alvarenga

Diretor Executivo
Digital e TI

FID 2023

 **GrupoFleury**

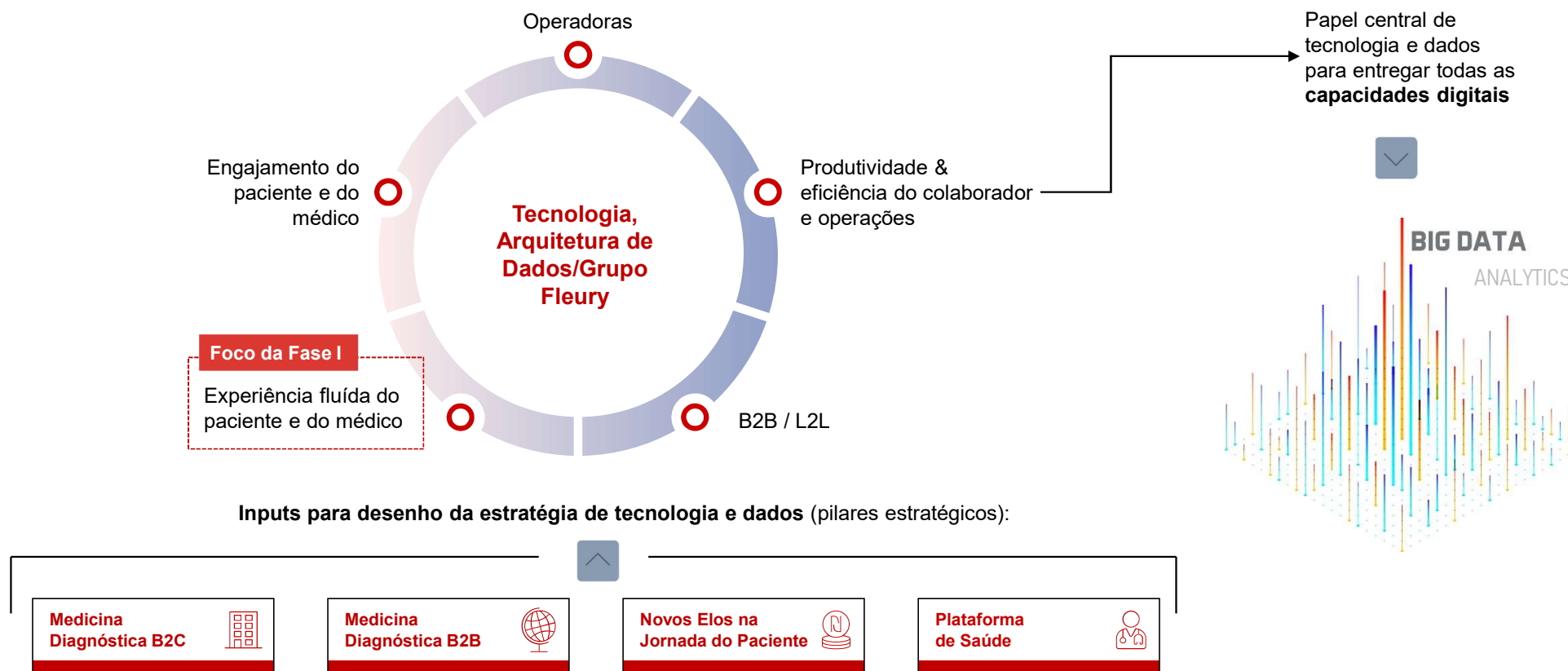
Como deve ser a jornada digital que honra o tempo e a atenção do cliente



Valores da Nova Experiência



A partir da ambição e estratégia estabelecidas, o projeto contempla 5 principais objetivos, com **foco em pacientes e médicos na marca Fleury**





Projeto X

Plataforma tecnológica
para proporcionar liberdade de
coleta e de unidades produtivas
para o Grupo

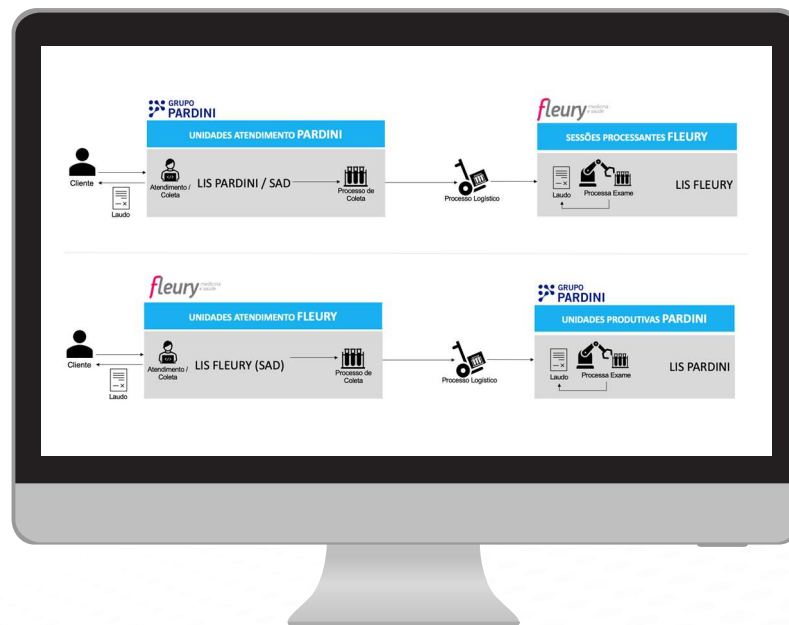


Interoperabilidade de amostras entre unidades produtivas



OBJETIVO

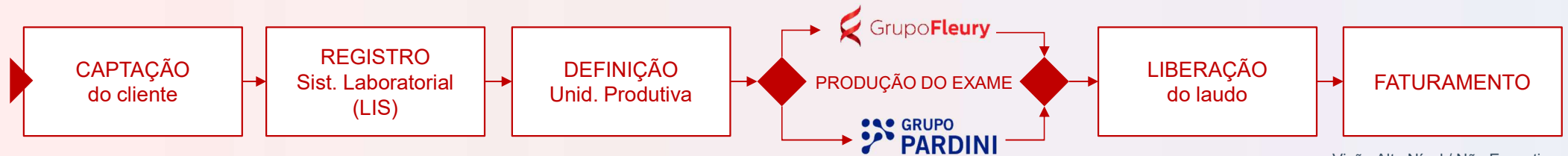
Implementação de interface entre Grupo Pardini e Grupo Fleury, para viabilizar o intercâmbio de amostras entre unidades produtivas das duas empresas, seja de amostras oriundas do PSC (Patient Service Center) ou Lab-to-Lab.



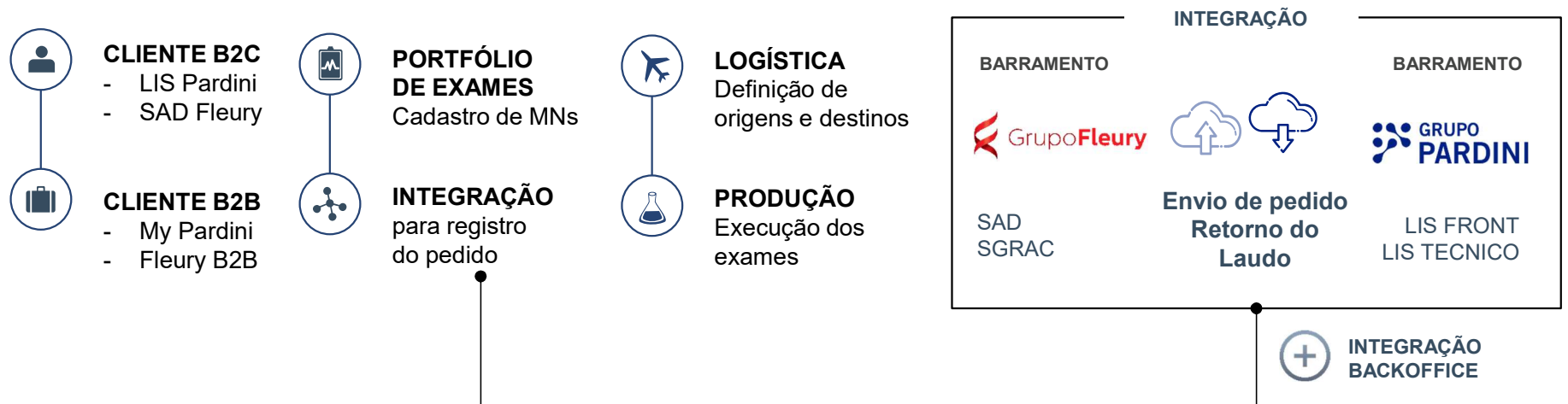
POR QUÊ?

Aumentar a eficiência operacional entre as duas empresas para uso dos recursos produtivos da melhor maneira possível, considerando os aspectos de “terceirização de exames” entre sites (redução de custo, melhoria de TAT, customer experience...)

Análise da Jornada | Processos e Sistemas Envolvidos



Visão Alto Nível / Não Exaustivo



Estratégia de Implementação | Metodologia ágil





Lab-to-Lab

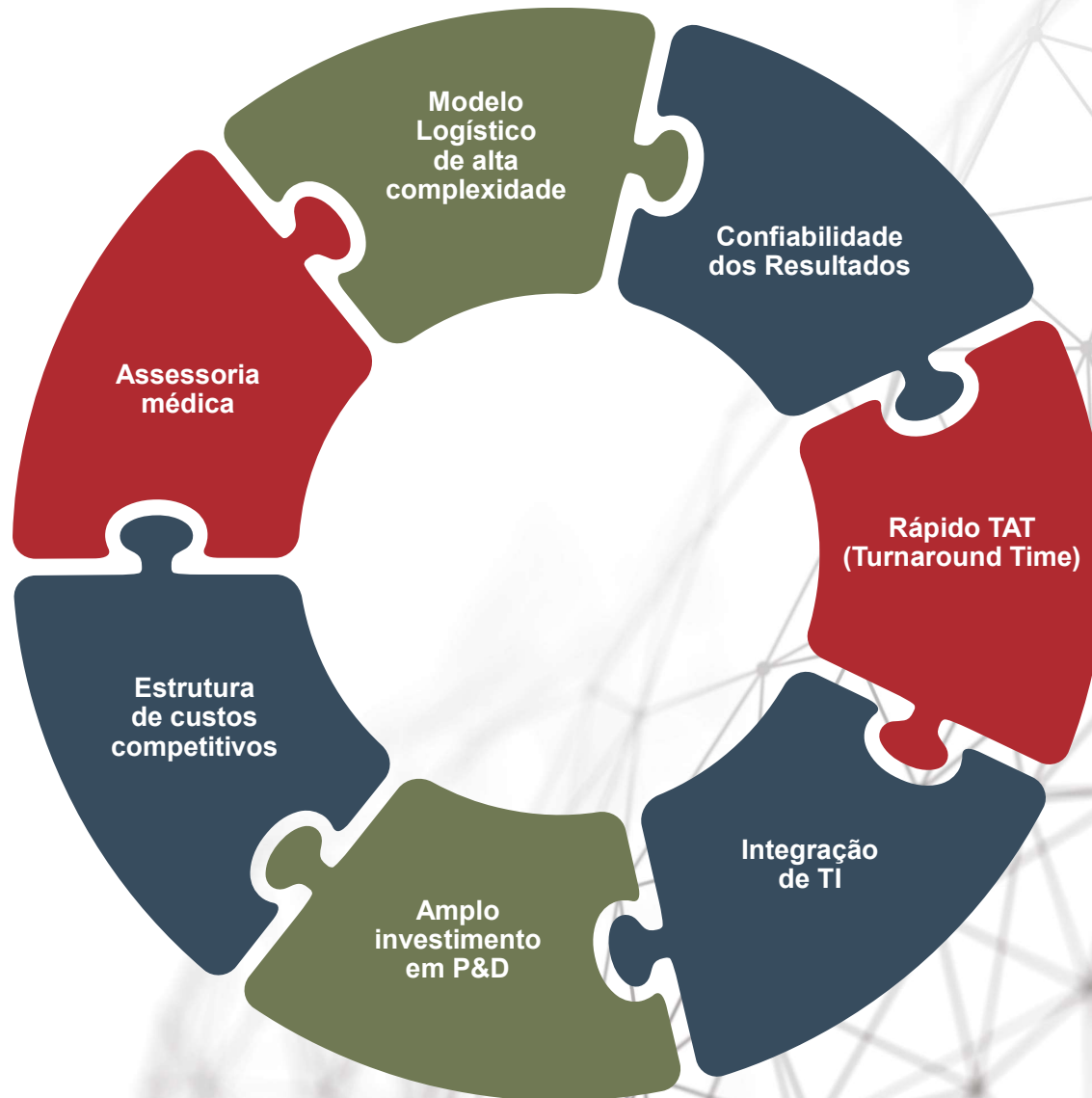
Roberto Santoro

Presidente
B2B e Operações

FID 2023

 **GrupoFleury**

Proposta de valor



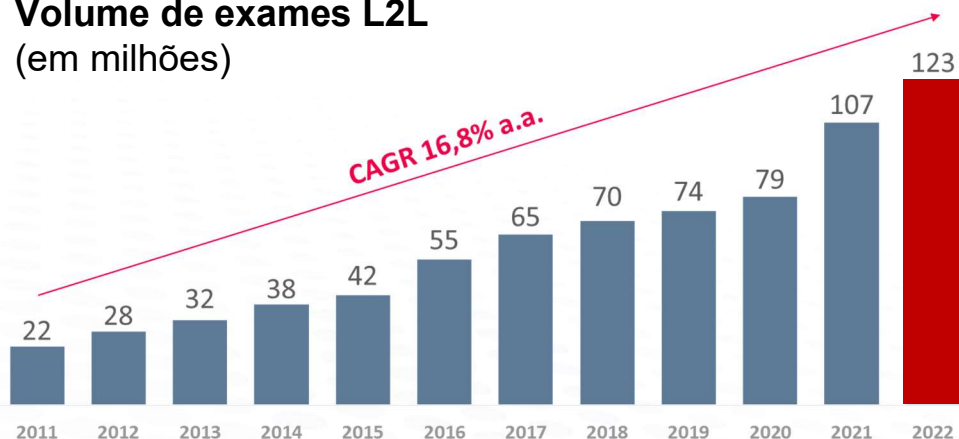
Alguns números do Lab-to-Lab

O Lab-to-Lab é responsável por:



~45%
do volume
de exames

Volume de exames L2L
(em milhões)



~400

rotas logísticas

- +260 carros, +140 motocicletas e 2 drones
- Transporte fluvial em regiões mais distantes
- Transporte aéreo por meio de companhias comerciais



+20

áreas técnicas

- Para processamento dos exames
- +9.000 tipos de exames no portfólio



+7.000

clientes

- Laboratórios, hospitais, clínicas, órgãos públicos, farmas, operadoras verticalizadas, cooperativas, etc.

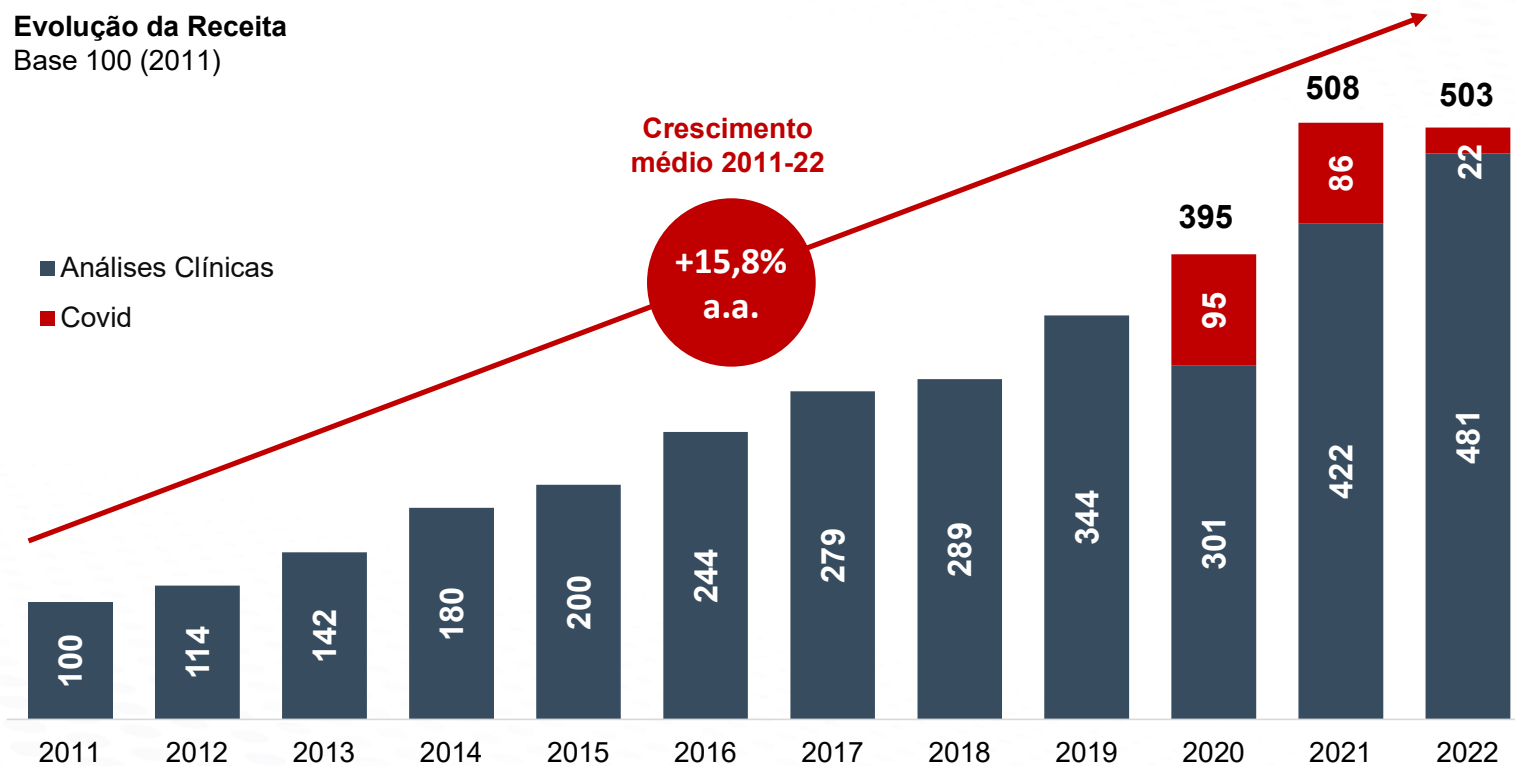


~93.000 km
percorridos diariamente

+2.200
cidades atendidas

+100
bases logísticas

Crescimento consistente da receita de Lab-to-Lab



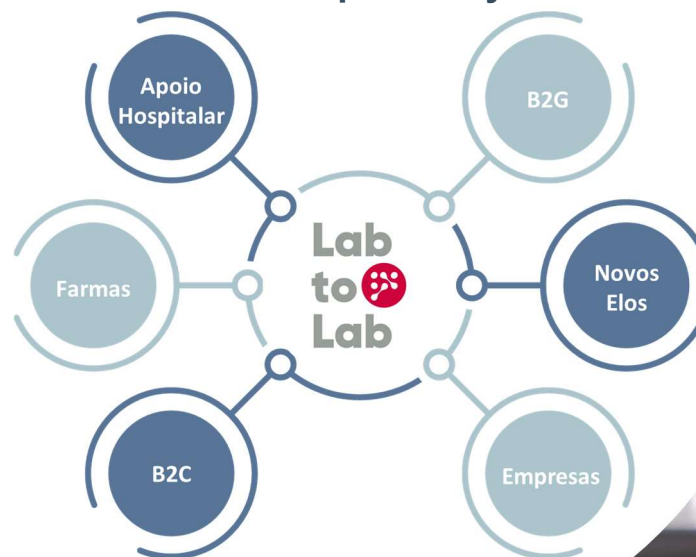
Benefícios da integração entre Grupo Pardini e Grupo Fleury



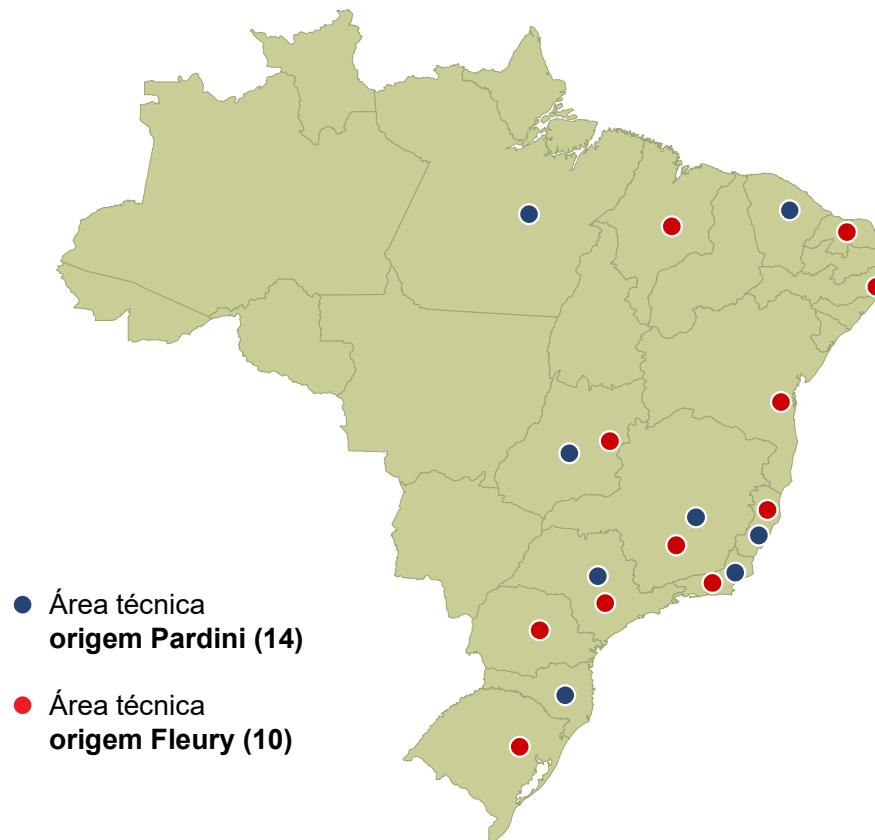
BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES

- Ampliação do **portfólio** de exames
- **Custo unitário** muito competitivo
- Transformação custos fixos em **custos variáveis**
- **Prazo** de pagamento
- Alto **nível de serviço**
- Assessoria médica
- Compartilhamento de **expertise**

Sinergia entre o L2L e outros negócios do Grupo Fleury



Crescimento por meio do modelo produtivo



CARACTERÍSTICAS DO MODELO PRODUTIVO:

- ✓ Padronização das plataformas produtivas gera redundância e flexibilidade -> **case do NTA-SP**
- ✓ Capacidade de processamento de grande **volume** de exames com alta **qualidade**, **prazo** reduzido e **custo** competitivo

Oportunidades estratégicas para os próximos anos



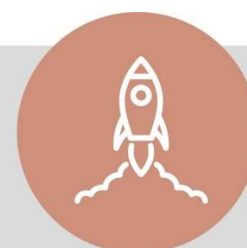
CRESCIMENTO

- ✓ **Orgânico:** Novos clientes, ganho de **Share of Wallet** e **Market Share**, por meio das áreas técnicas Fleury
- ✓ **Inorgânico (M&A):** expansão de portfólio especializado, **Apoio Regional** ou **Apoio Nacional**
- ✓ Evolução do **modelo comercial**:
 - Transacional >> **Consultivo**
 - **Especialistas de produtos** para exames de alta especialização
 - Expandir **inside sales**



RENTABILIDADE

- ✓ Implementação das **sinergias** de integração entre LARE Fleury e Lab-to-Lab Pardini
- ✓ **Branding:** oferecer **pacotes de valor** diferentes para cada segmento de clientes (marcas acesso, intermediário e premium)



NÍVEL DE SERVIÇO

- ✓ Criação de um novo negócio de **Logística**
- ✓ **Rede Nacional de Laboratórios**
- ✓ **PPPs**
- ✓ Oportunidades **Pardis**
 - Expansão do **MarketPlace**
 - **Private Label** e **importação** de produtos





Novos Elos

Edgar Rizzatti
Presidente
Novos Elos e Médico

FID 2023

 **GrupoFleury**

NOVOS ELOS



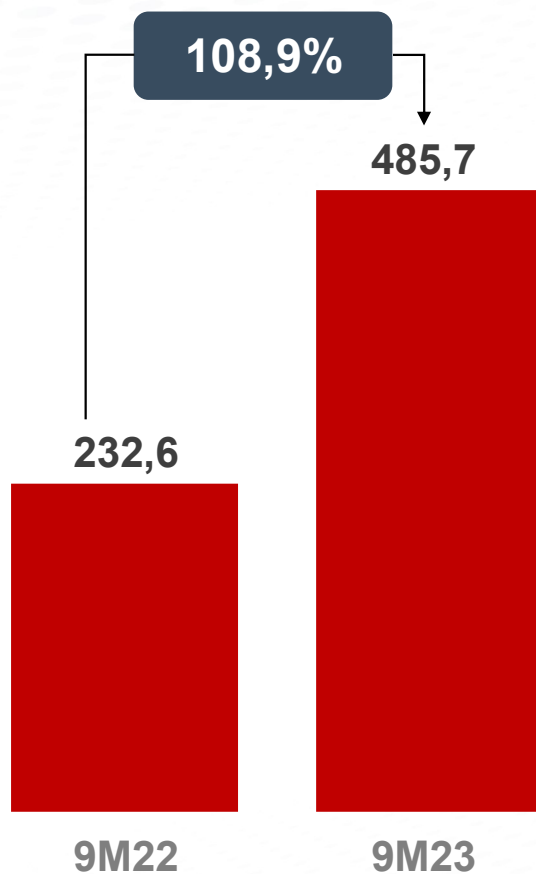
Atenção Secundária



Atenção Terciária



Novos Elos (R\$ Milhões)

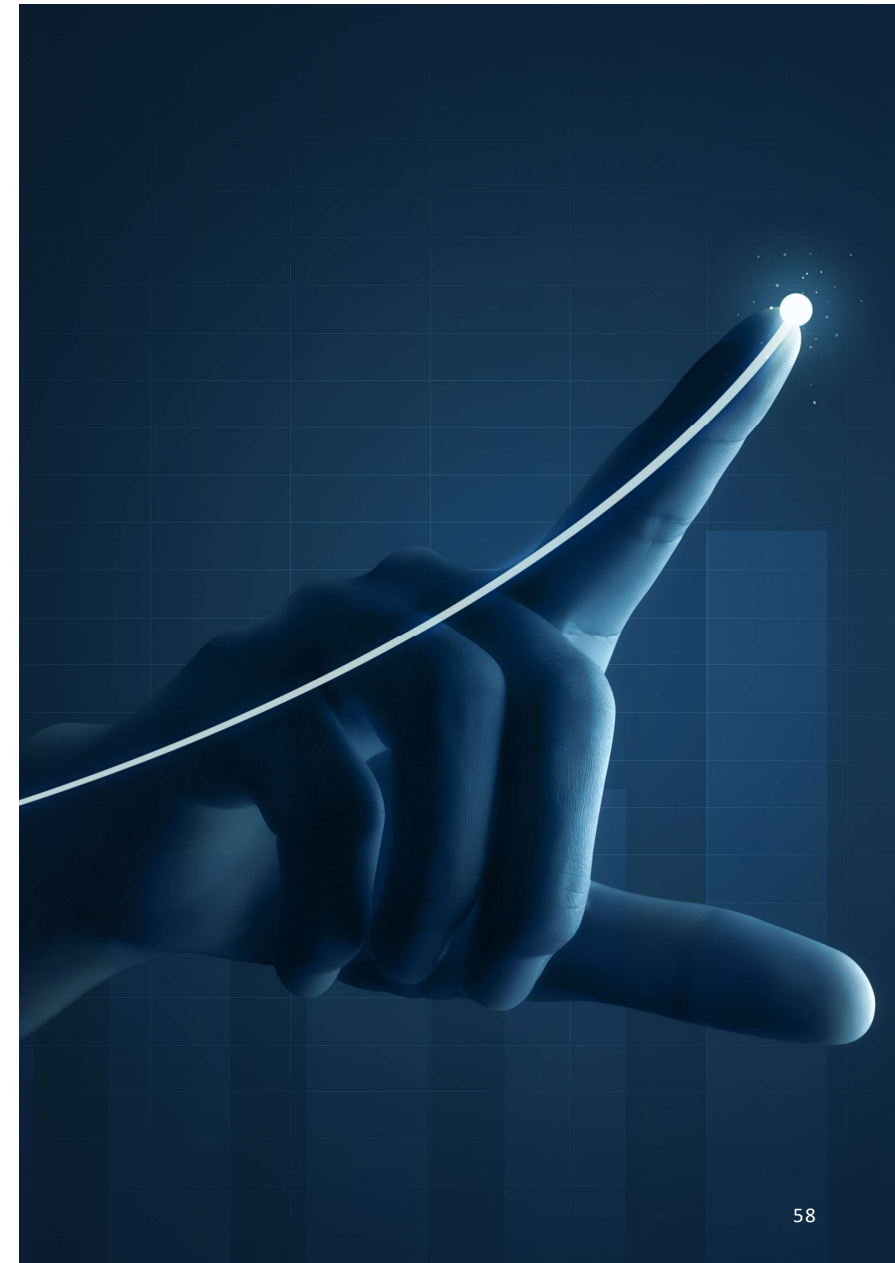
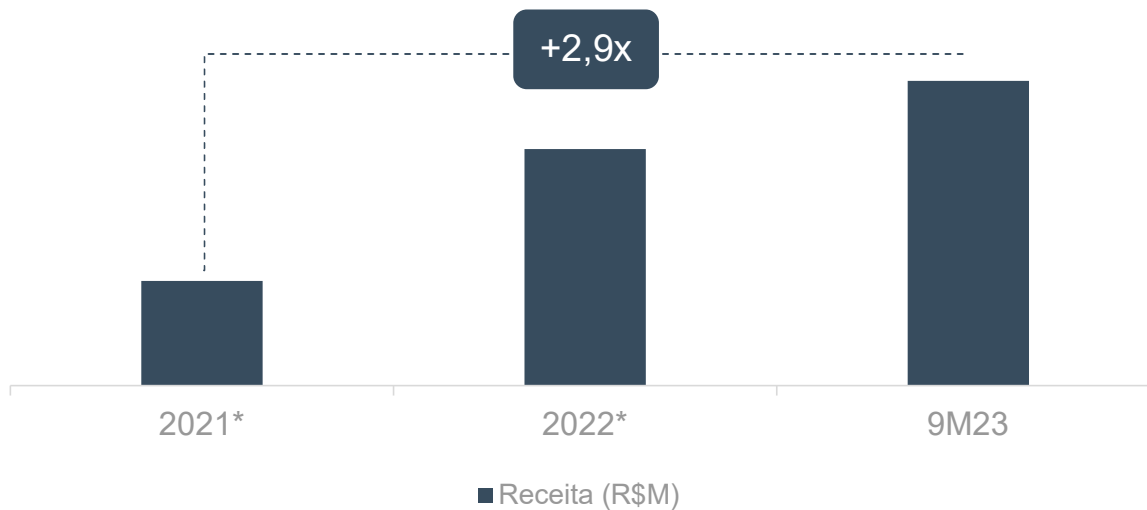


Novos Elos 9M23:

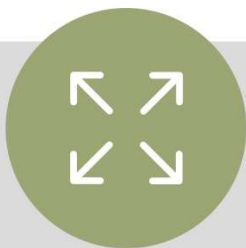
- Receita Bruta de **R\$ 485,7 m**
- Crescimento de **108,9%** vs. 9M22 (28,3% Orgânico)

DESTAQUES FINANCEIROS

Bom desempenho de infusões impulsiona crescimento de Novos Elos (Em base 100)



Infusões: próximos passos



EXPANSÃO NACIONAL

- ✓ Oferta do serviço de Infusões para as demais praças de atuação do grupo, alavancando capilaridade existente
- ✓ Baixo investimento necessário potencializando o ROIC da ação



CONSTRUÇÃO DE JORNADAS

- ✓ Integração dos serviços do grupo para construção de uma jornada mais coordenada do paciente crônico
- ✓ Eliminação de desperdícios e melhor coordenação do paciente ao longo de sua jornada de tratamento

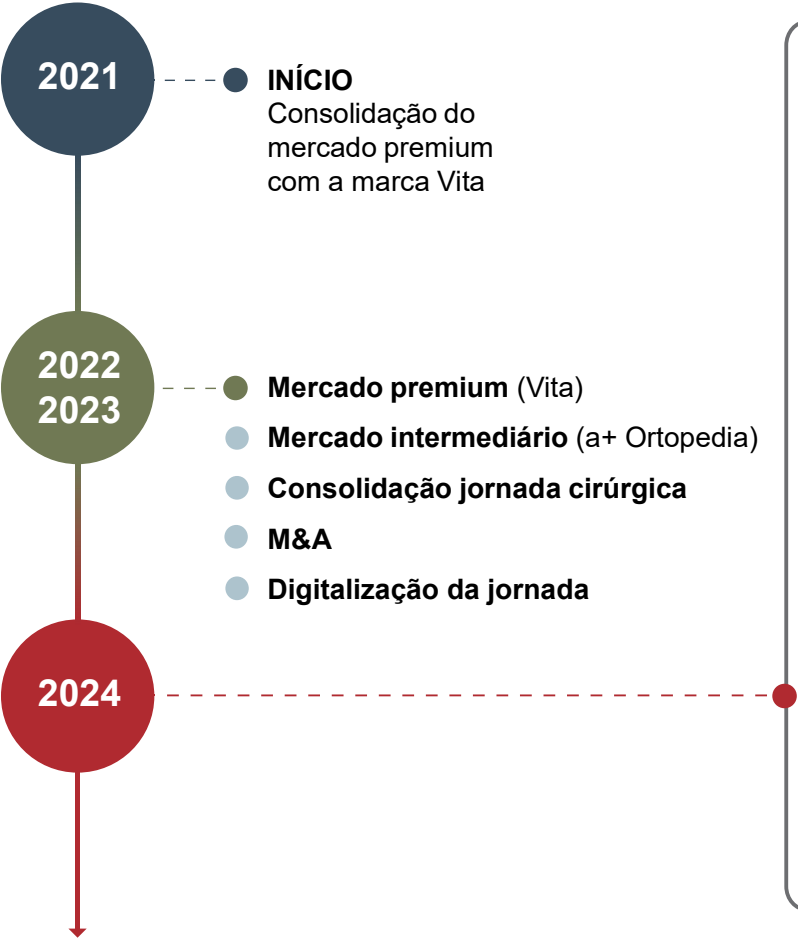


AMPLIAÇÃO DO SERVIÇO MÓVEL

- ✓ Expansão do atendimento móvel em infusões para diversas marcas do Grupo
- ✓ Elaboração de indicadores para garantir aderência ao protocolo e correto acondicionamento da medicação



Ortopedia



COMO ESTAMOS



ATUALIZAÇÃO DA ESTRATÉGIA



DESCRIÇÃO	INAUGURAÇÃO
Vita – Braz Leme	Mai/22
Vita – Parque Ibirapuera	Ago/22
Vita – Ibirapuera República	Set/22
A+ Tatuapé HD	Dez/22
Vita – Perdizes	Fev/23
Vita – Marcatins	Jun/23
Vita – Anália Franco	Ago/23

Base para expansão nacional em oftalmologia

Mercado de R\$8bi, em plena consolidação e sem um grande player nacional



Jornada Integral do Paciente:

Conexão da saúde ocular com a saúde integral do paciente (paciente com retinopatia diabética com os exames e médicos da diabete; glaucoma com os exames e médicos de controle da pressão arterial)



Complementariedade:

Fluxo de pacientes complementar ao fluxo de unidades ambulatoriais do grupo



Protocolos:

Rede com o mesmo padrão de protocolos e fidelização médica



VBHC:

Modelo de credenciamento por pacotes, bundles e VBHC conectando o cuidado com toda saúde do paciente.



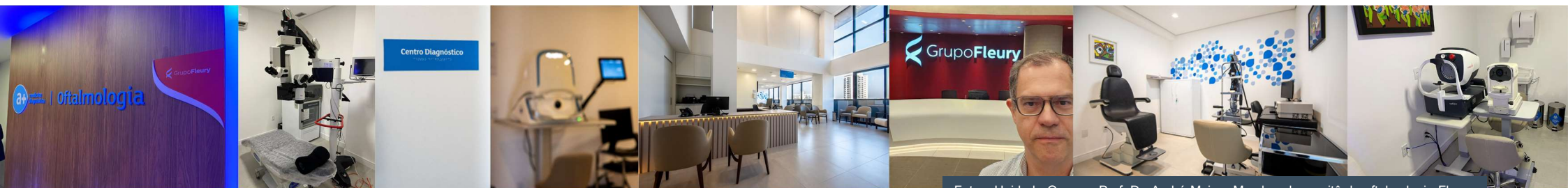
Prevenção:

Oftalmologia como um elo de acompanhamento para um diagnóstico precoce para além da saúde ocular



Excelência médica:

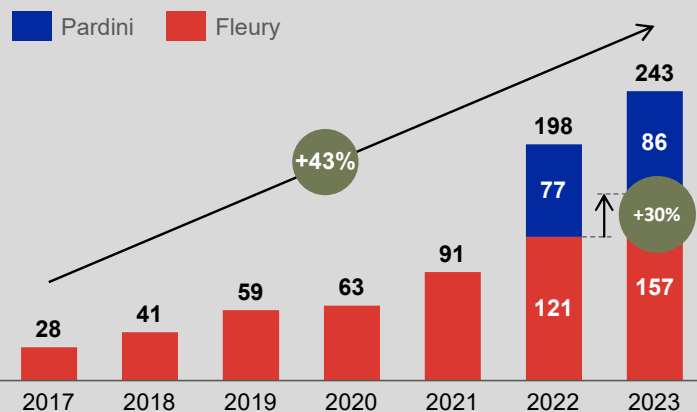
Board médico com grandes referências nacionais



Fotos: Unidade Osasco. Prof. Dr. André Maia – Membro do comitê de oftalmologia Fleury

Genômica

Receita Genômica (R\$M)



Genômica apresenta CAGR de 43% entre 2017 e 2023 (30% se desconsiderarmos Pardini), atingindo R\$ 243M de receita.

Gênesis

Início da operação com Hospital Israelita Albert Einstein para Joint Venture de Genômica

Novos Produtos

- **HRD:** novo teste para Análise de Deficiência na Via de Reparo por Recombinação Homóloga, recentemente incluído no ROL da ANS;
- **NIPT:** 1º laboratório do Brasil a oferecer o teste pré-natal não invasivo (NIPT) com análise para doenças recessivas tratáveis;
- **Painéis NGS de Câncer Hereditário:** Pioneiro na inclusão da análise de RNA em rotina, ampliando taxa diagnóstica;

Genômica

Tecnologia & Operação



Nova Seq X Plus

- 1º Laboratório da América Latina a adquirir o equipamento;
- Aumento de capacidade NGS (2,5x maior)
- Sequenciamento até 2,5x mais rápido, permitindo diagnósticos mais rápidos;
- Ganhos de eficiência e escala;

Relacionamento Médico

- Participação em 10+ congressos nacionais e internacionais;
- Contato com mais 4 mil médicos das principais especialidades;



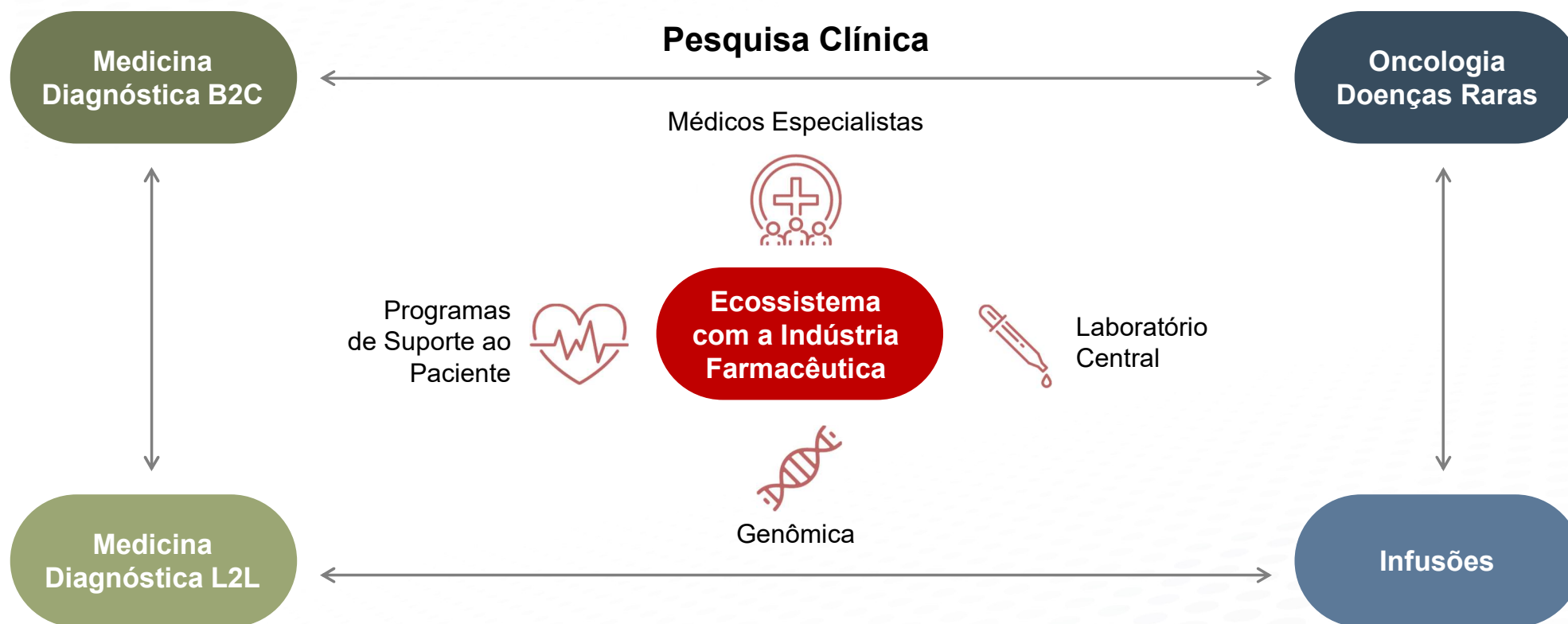
Internacionalização

- Início da expansão internacional via Programas de Suporte ao Paciente com farmacêuticas e laboratórios, com operação em 6 países.



- Entrada nesses países expande em 2x o mercado endereçável de Genômica.
- Expansão para outras geografias a médio prazo.

Integração com Medicina Diagnóstica & Novos Elos e diversificação de fontes pagadoras



Parcerias estratégicas exclusivas

Doença de Alzheimer

Ministério da Saúde estima que 1,2 milhão de pessoas vivem com alguma forma de demência.

Cerca de 100 mil novos casos são diagnosticados a cada ano.

Precivity AD2®

Abordagem inovadora: análise de sangue periférico utilizando espectrometria de massas para dosagem simultânea de proteínas alvo

Validado clinicamente em mais de 550 pacientes com perda cognitiva ou demência

Início da oferta em setembro/23, em expansão



Fleury traz ao Brasil o **Precivity AD2™**, teste feito em sangue para o diagnóstico precoce da doença de Alzheimer

Saiba mais

fl Med

Notícia veiculada em mais de 220 veículos de comunicação nacionais, estaduais e regionais

Alzheimer: primeiro exame de sangue que detecta a doença chega ao Brasil; veja como funciona e valor

Brasil deixa de diagnosticar 75% a 95% dos casos de Alzheimer, alerta relatório

Número de doentes no país pode chegar a 2,4 milhões. Número deve compor Relatório Nacional de Demências e foi antecipado

Por O GLOBO — São Paulo
23/09/2023 19h27 · Atualizado há um mês

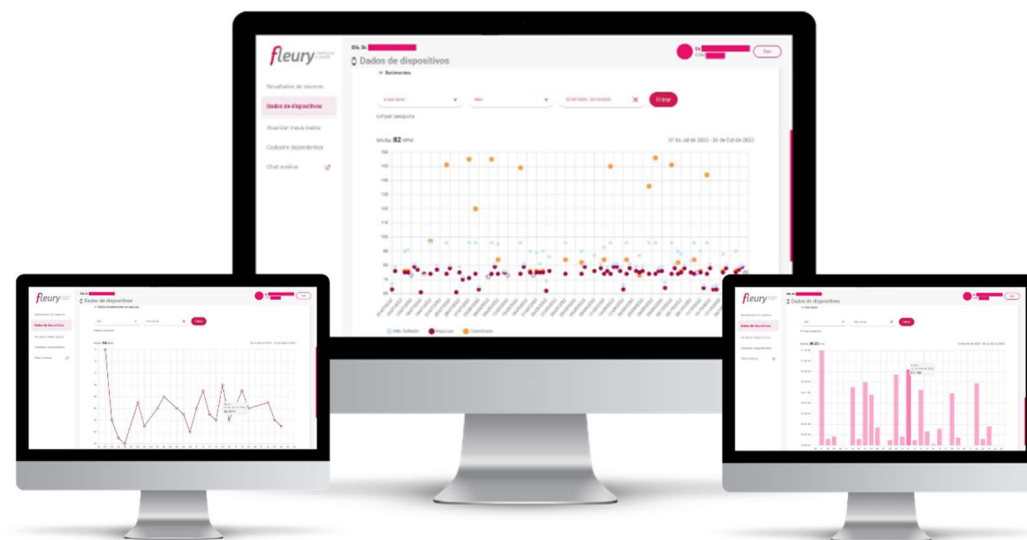
Dia Mundial do Alzheimer: 3 boas notícias recentes para pessoas com demência

Doença que afeta 1,2 milhão de brasileiros não apresentava grandes novidades há décadas — mas esse cenário começou a mudar (para melhor) nos últimos anos.

Por BBC
20/09/2023 11h33 · Atualizado há um mês

Parcerias estratégicas exclusivas

Trazendo para o consultório médico dados coletados continuamente por wearables



Integra os **dados das atividades físicas e informações cardiológicas** coletados por *wearables* ao histórico de saúde do paciente no Grupo Fleury

Possibilita que pacientes dêem acesso para os seus médicos a **informações valiosas no mesmo Portal de Resultados** em que já costumam checar os resultados de exames convencionais

Grupo Fleury e Saúde Digital

PA Digital e Especialidades

APS “Fígital” e Saúde Ocupacional

Gestão Internados / Pós-alta

Serviços Integrados B2B

Portal dos Clientes

UX na Saúde Digital

Mapa de Integrações

PARCEIROS

Prontmed	Minerva	Nilo Saúde
Einstein	Dr Tis	Dr Ao Vivo
Base Grupo Fleury	Saúde ID	Livance
SOC	Ayra	Pardini



Hub Saúde Digital

Portal Empresas

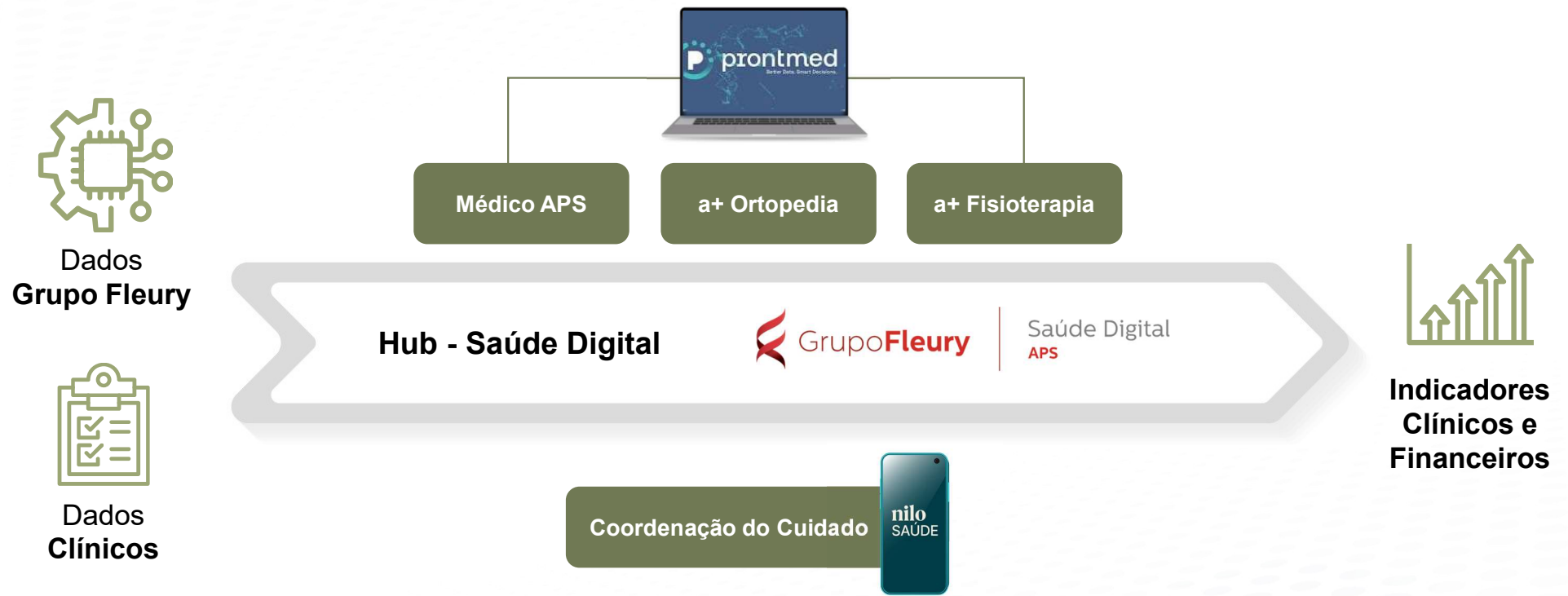
Cuidado Digital

App Saúde Digital

SERVIÇOS

PA Digital	APS	Especialidades
Genômica	Infusões	Ortopedia
Segunda opinião	GAC	Cabines/ Devices
Oftalmologia	Consultórios	Gate Keeper

Digitalização da jornada com Saúde Digital



A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



Virtual

Até US\$ 250b em gastos nos EUA podem ser transferidos para o virtual



Patient-centric

Os consumidores estão gastando US\$ 400b em bem-estar



Ambulatório

As visitas são 25% mais curtas do que as visitas hospitalares comparáveis



Domiciliar

Beneficiários com valor de até US\$ 265b poderiam mudar para o serviço domiciliar



Baseado em valor e suporte de risco

Os cuidados baseados em valor deverão crescer de 15% para 22%



Impulsionado por dados e tecnologia

A tecnologia ajuda a oferecer cuidados mais virtualizados, personalizados e intimamente ligados ao valor



Financiado por investidores privados

Private Equity e Venture Capital cresceram 29% ao ano



Habilitado por novas tecnologias médicas

O monitoramento cardíaco pode identificar arritmia por cerca de 90% menos custo



Transparente e interoperável

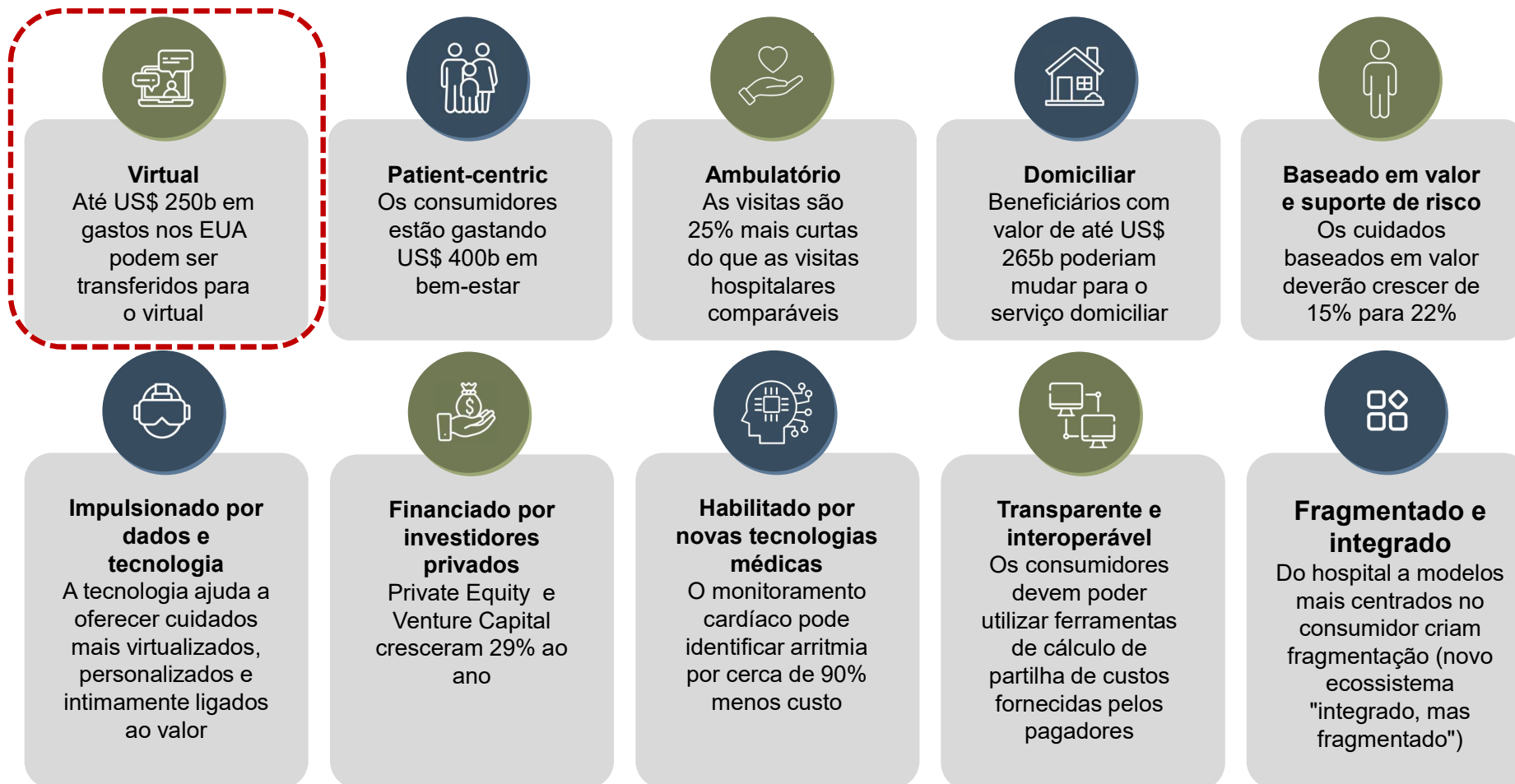
Os consumidores devem poder utilizar ferramentas de cálculo de partilha de custos fornecidas pelos pagadores



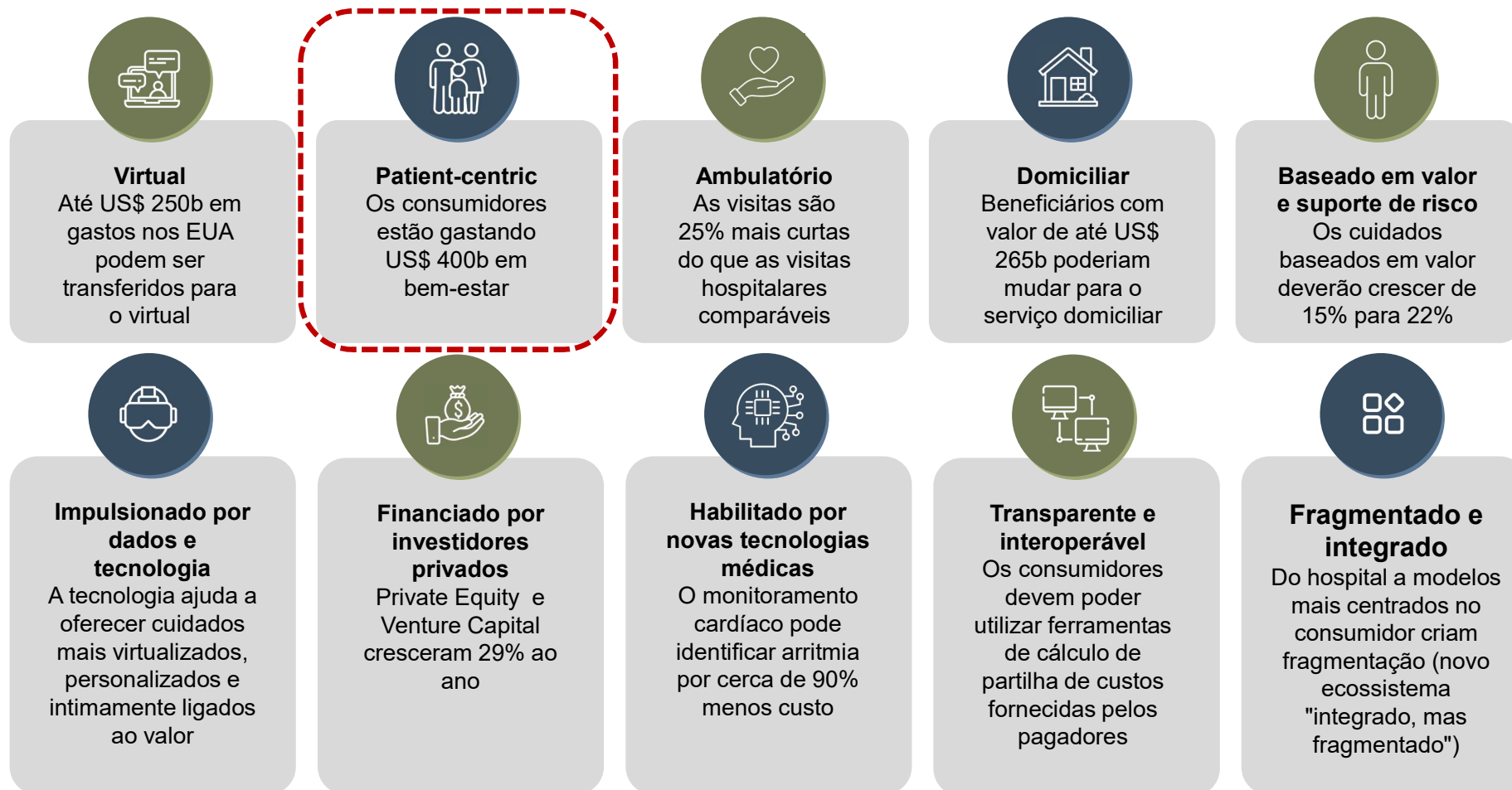
Fragmentado e integrado

Do hospital a modelos mais centrados no consumidor criam fragmentação (novo ecossistema "integrado, mas fragmentado")

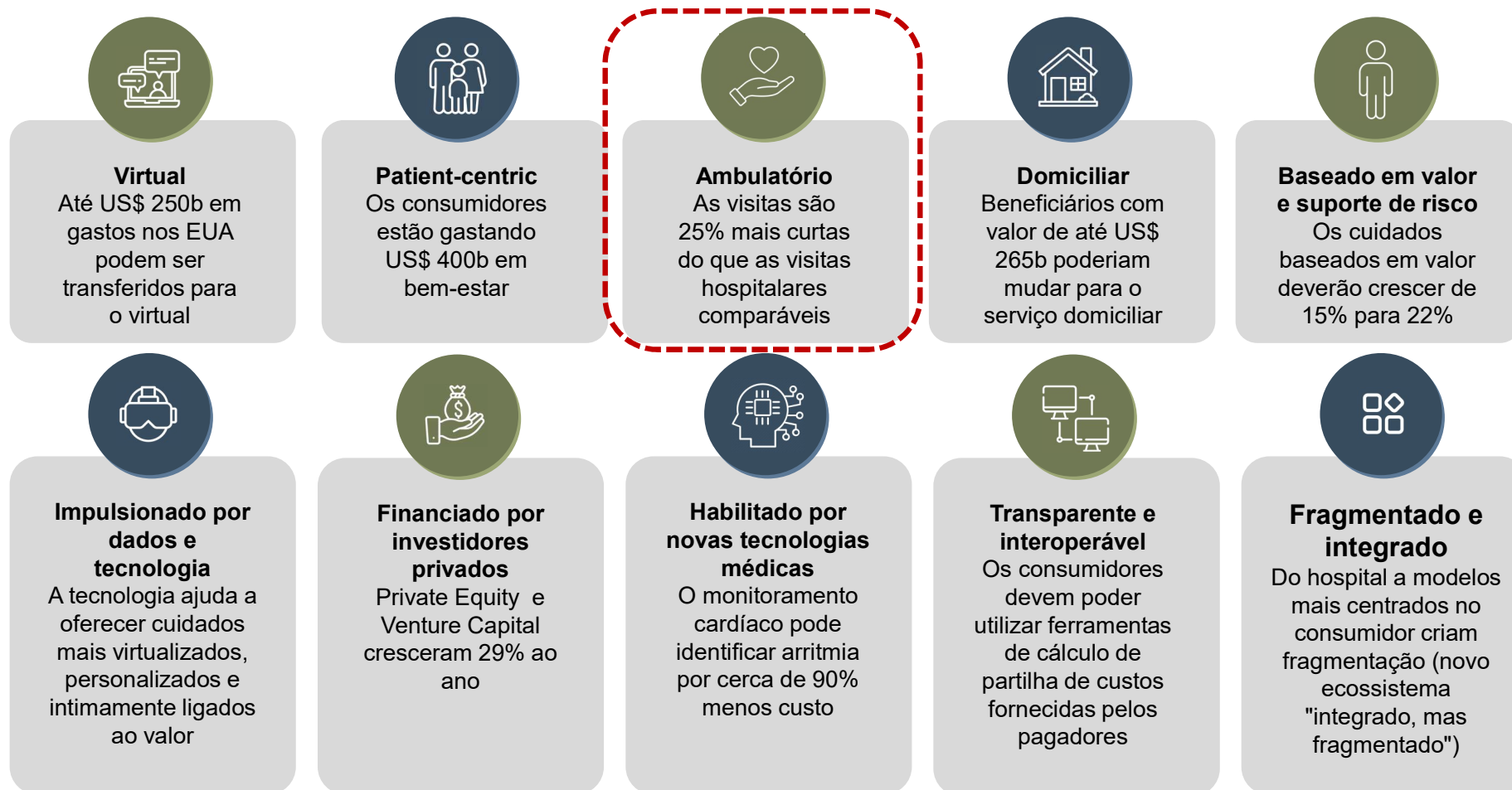
A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



Virtual

Até US\$ 250b em gastos nos EUA podem ser transferidos para o virtual



Patient-centric

Os consumidores estão gastando US\$ 400b em bem-estar



Ambulatório

As visitas são 25% mais curtas do que as visitas hospitalares comparáveis



Domiciliar

Beneficiários com valor de até US\$ 265b poderiam mudar para o serviço domiciliar



Baseado em valor e suporte de risco

Os cuidados baseados em valor deverão crescer de 15% para 22%



Impulsionado por dados e tecnologia

A tecnologia ajuda a oferecer cuidados mais virtualizados, personalizados e intimamente ligados ao valor



Financiado por investidores privados

Private Equity e Venture Capital cresceram 29% ao ano



Habilitado por novas tecnologias médicas

O monitoramento cardíaco pode identificar arritmia por cerca de 90% menos custo



Transparente e interoperável

Os consumidores devem poder utilizar ferramentas de cálculo de partilha de custos fornecidas pelos pagadores



Fragmentado e integrado

Do hospital a modelos mais centrados no consumidor criam fragmentação (novo ecossistema "integrado, mas fragmentado")

A próxima fronteira da prestação de serviços de saúde é...



Virtual

Até US\$ 250b em gastos nos EUA podem ser transferidos para o virtual



Patient-centric

Os consumidores estão gastando US\$ 400b em bem-estar



Ambulatório

As visitas são 25% mais curtas do que as visitas hospitalares comparáveis



Domiciliar

Beneficiários com valor de até US\$ 265b poderiam mudar para o serviço domiciliar



Baseado em valor e suporte de risco

Os cuidados baseados em valor deverão crescer de 15% para 22%



Impulsionado por dados e tecnologia

A tecnologia ajuda a oferecer cuidados mais virtualizados, personalizados e intimamente ligados ao valor



Financiado por investidores privados

Private Equity e Venture Capital cresceram 29% ao ano



Habilitado por novas tecnologias médicas

O monitoramento cardíaco pode identificar arritmia por cerca de 90% menos custo



Transparente e interoperável

Os consumidores devem poder utilizar ferramentas de cálculo de partilha de custos fornecidas pelos pagadores



Fragmentado e integrado

Do hospital a modelos mais centrados no consumidor criam fragmentação (novo ecossistema "integrado, mas fragmentado")



B2C

Patricia Maeda

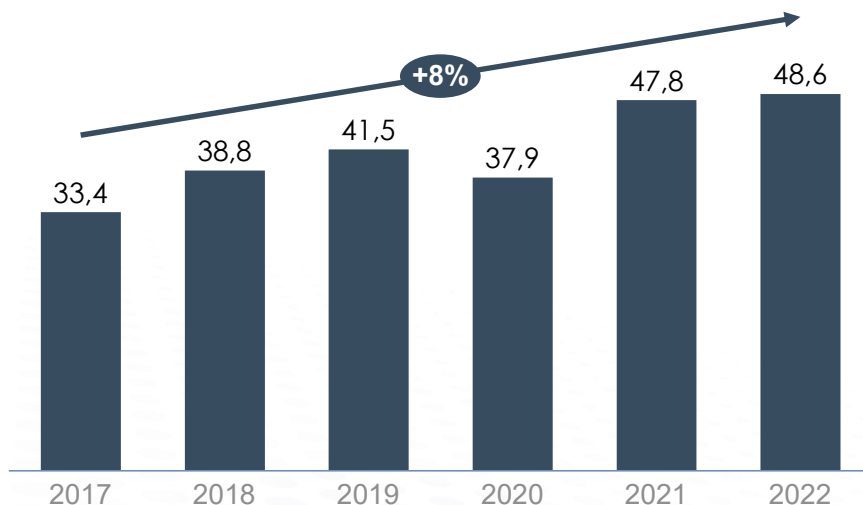
Presidente
B2C

FID 2023

 **GrupoFleury**

Medicina Diagnóstica: 64% do mercado com crescimento resiliente

**Mercado Privado
de Medicina Diagnóstica¹
(R\$ Bn; CAGR)**



Medicina diagnóstica B2C



Grupo Fleury possui **520 unidades de atendimento**, atuando com mais de **25 marcas em 13 Estados** e no Distrito Federal, em todas as macrorregiões do país



Fontes: ANS, Abramed, Geofusion, estimativas internas. ¹Inclui Saúde Suplementar e gastos out-of-pocket.

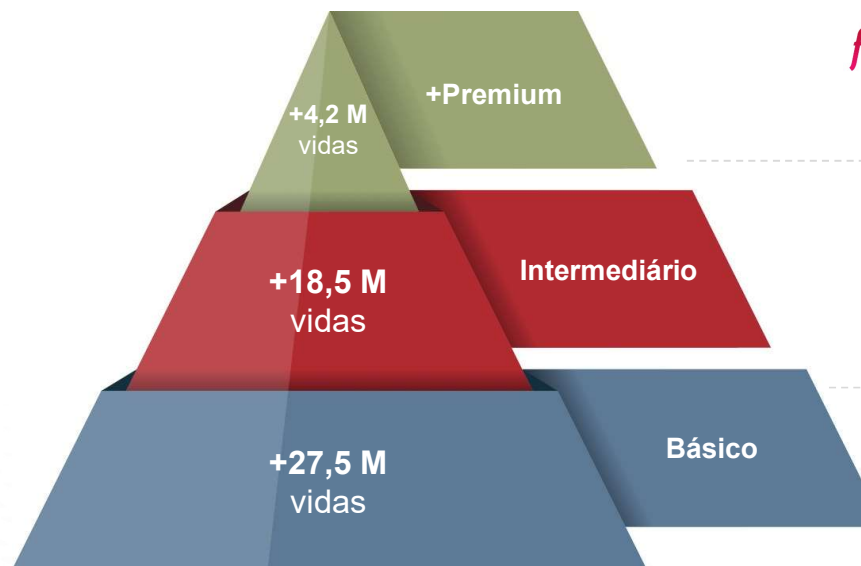
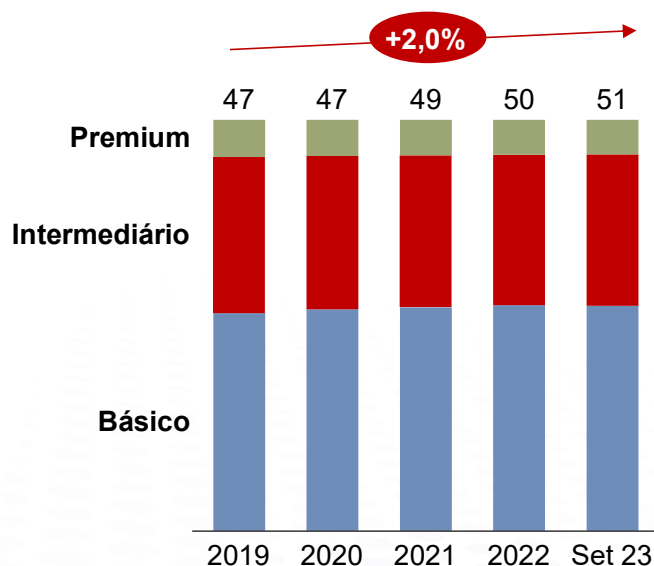
Combinação de negócios com Pardini amplia presença e capacidade instalada do Grupo Fleury



Grupo Fleury possui marcas posicionadas para atender a todos os segmentos de mercado

Beneficiários da saúde suplementar por segmento de operadora¹

Milhões de beneficiários e % do total



¹Básico = OPAs com ticket médio < R\$ 400; | Intermediário = OPAs com ticket médio entre R\$ 400 e R\$ 800; | Premium = OPAs com ticket médio > R\$ 800. Ano base 2022.

Estratégia de crescimento e habilitadores



Reputação de marca e relacionamento

Régua de relacionamento médico

CANAL DIRETO



VISITAS E EVENTOS

Reuniões científicas



Participações em congresso



Materiais Médicos



CONTEÚDO DIGITAL

Comunicações digitais



Informações sobre novos exames



Fleury Med Podcast



Conteúdo científico



fleury

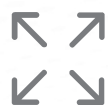


Expansão de oferta



Atendimento Móvel

- Receita cresce **24,3%**
- Ampliação de **15,7%** de rotas
- Expansão de serviços core além de adição de novos serviços



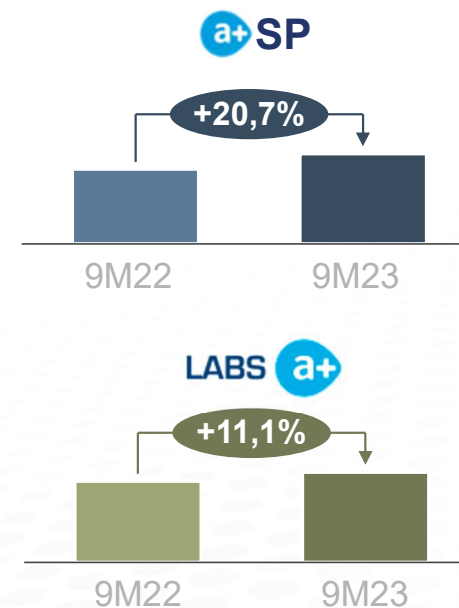
Fleury Itaim

Novo conceito e ampliação

+24% em
Receita



Oferta médica a+SP e Labs a+

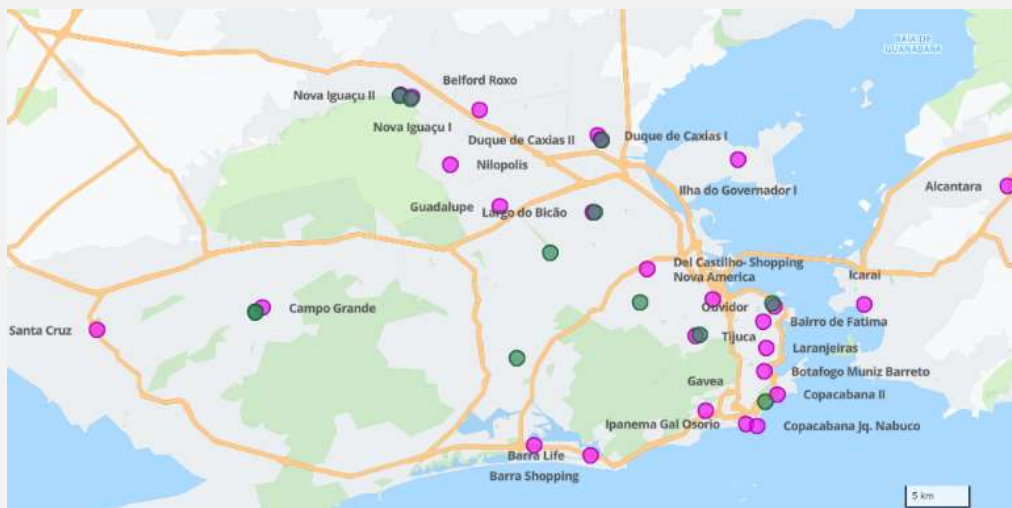


Ampliação de acesso

Rio de Janeiro



+



Capilaridade: **39 unidades**
Serviços Ofertados: **AC+CD**
1,0MM de vidas credenciadas

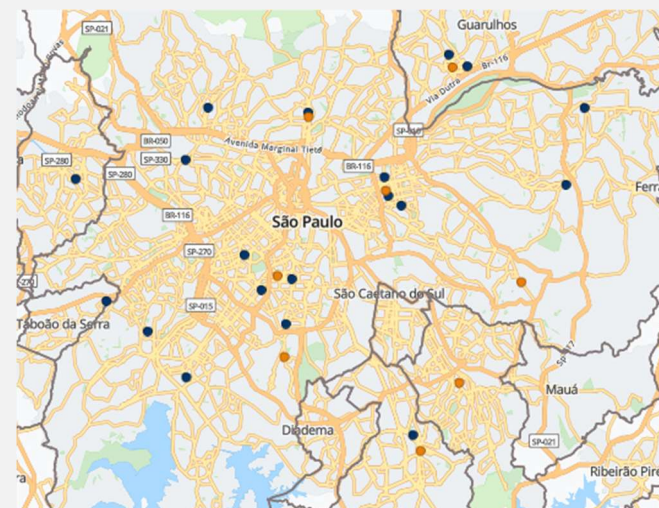
● Centro de Medicina

● Lafe

São Paulo

campana

+



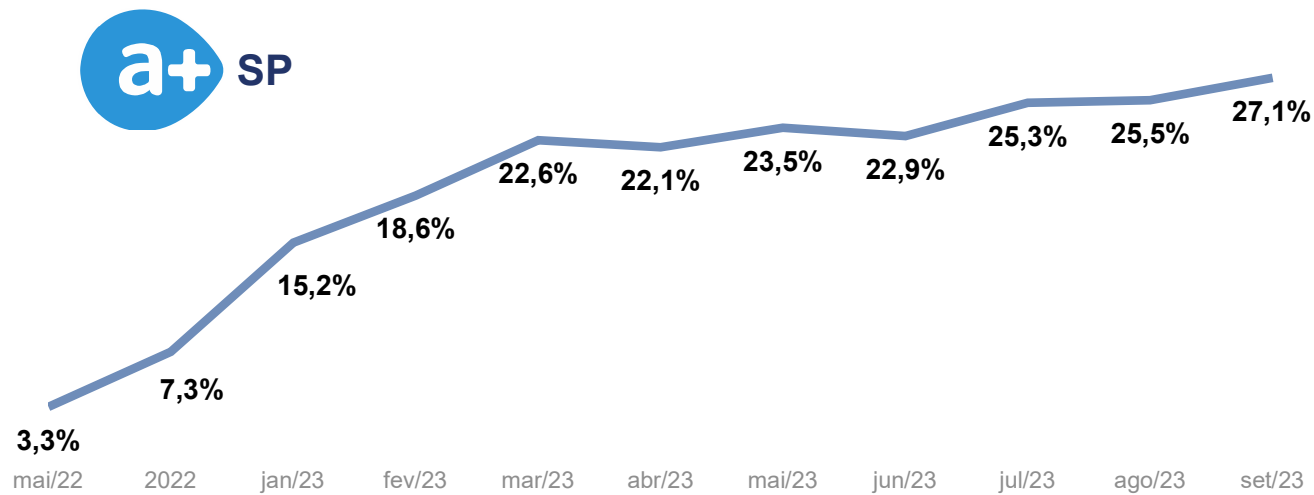
Capilaridade: **30 unidades**
Serviços Ofertados: **AC+CD**
2,3MM de vidas credenciadas

● Campana

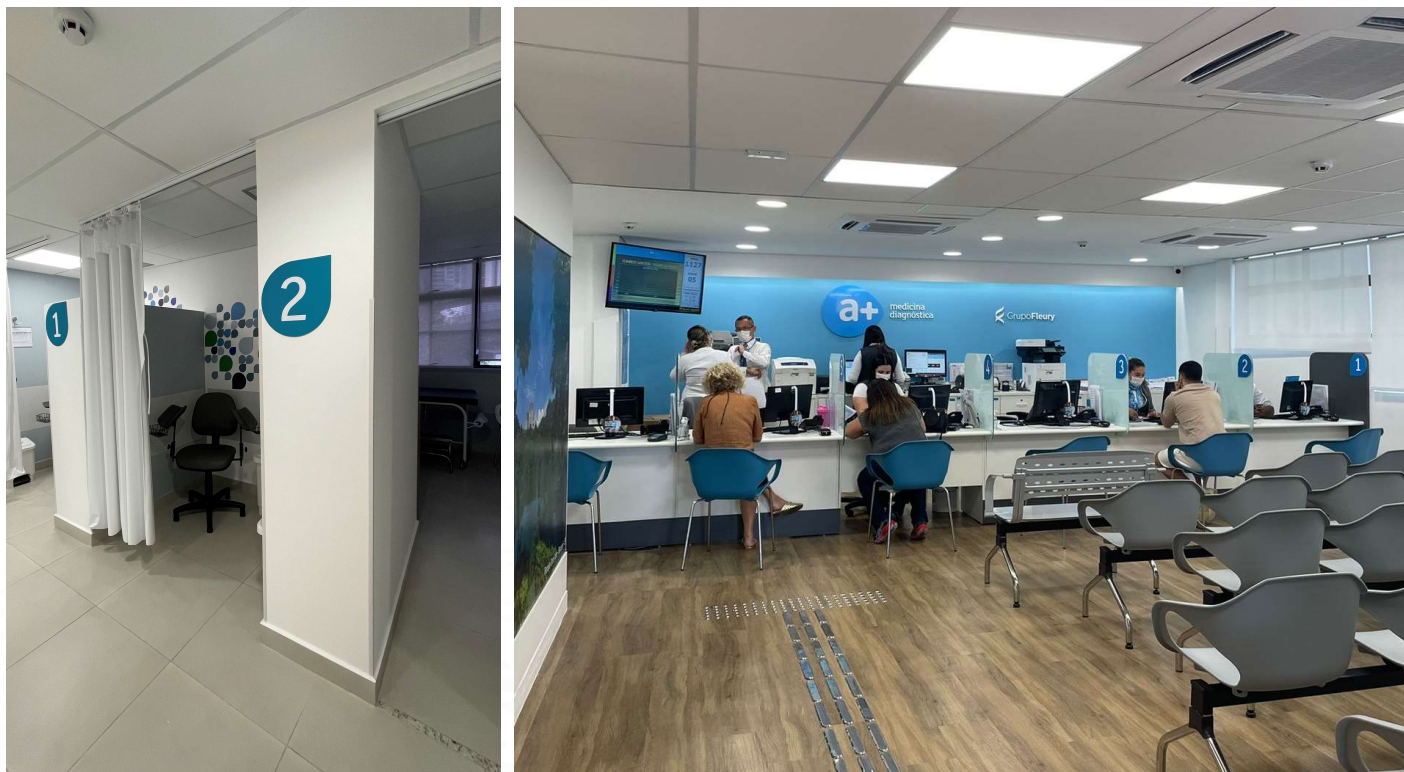
● Pardini

Digital

Agendamentos feitos via Site



Rentabilidade e eficiência



Novos serviços:

- Teste Ergométrico
- Ecocardiografia
- Eletrocardiograma
- Cardiotocografia

+8%
na Receita / m²

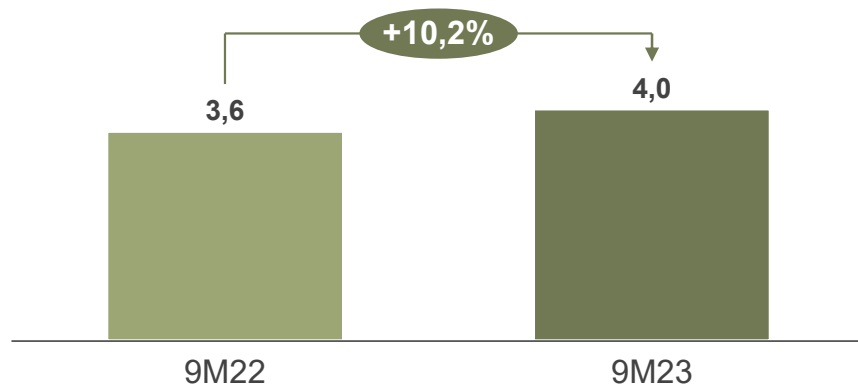


Outros Projetos de Rentabilidade

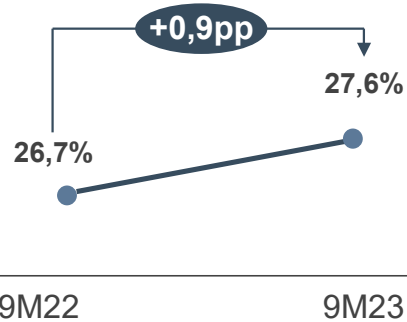
- Redução de consumo de papel
- Resultados pela Internet
- Produtividade de Atendimento

Resultados Pro forma B2C

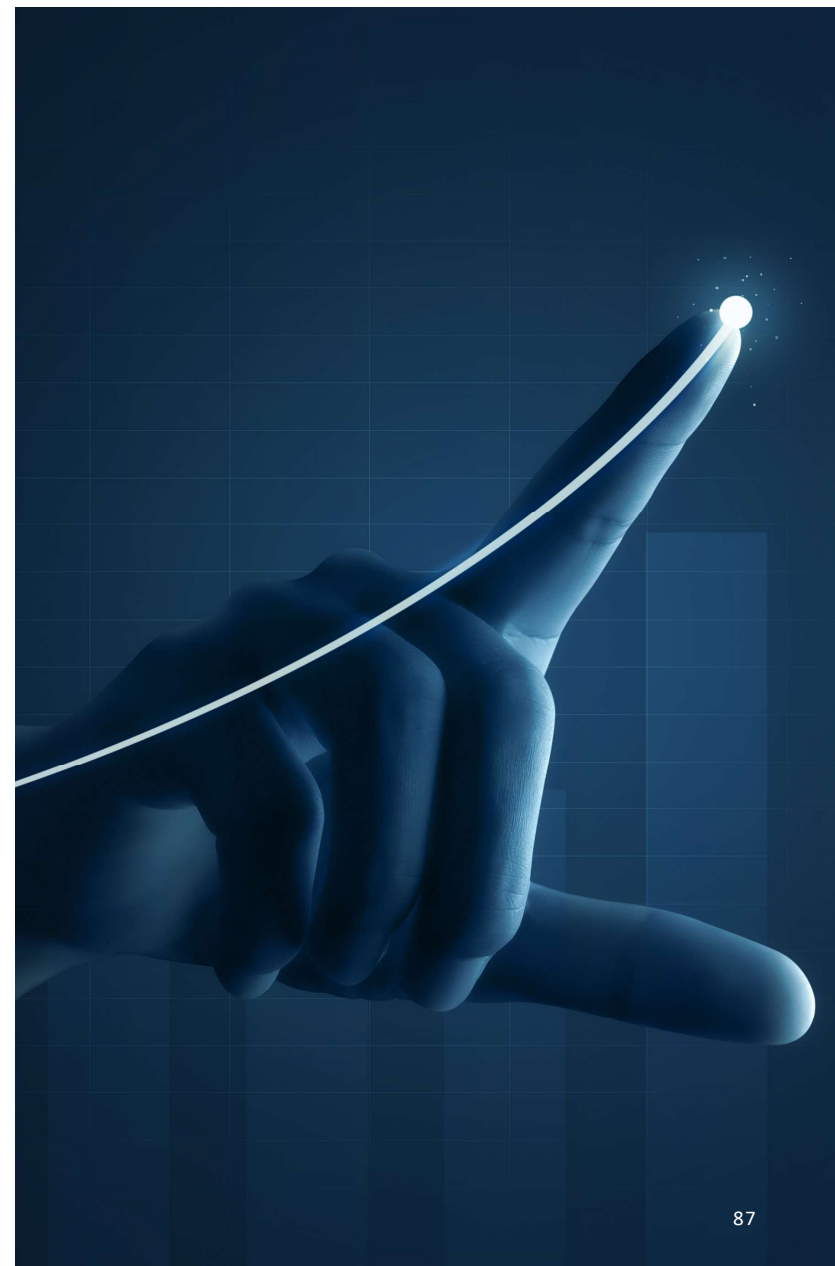
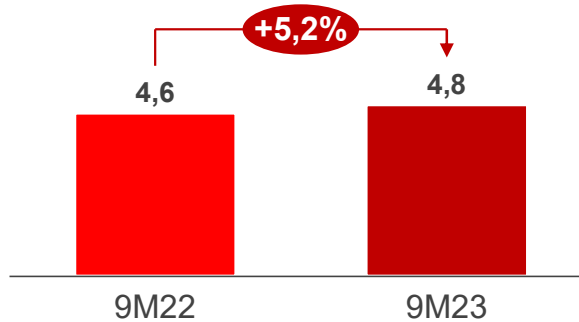
 **Receitas** R\$ Bilhões



 **Market Share** ¹ %



 **Clientes** ² Milhões





Perguntas e Respostas



Mensagem Final

Jeane Tsutsui
CEO

FID 2023

 **GrupoFleury**





Mensagem Final

Jeane Tsutsui
CEO

FID 2023

 **GrupoFleury**



Relações com Investidores

 <https://ri.fleury.com.br/>

 ri@grupofleury.com.br

 +55 (11) 98133-7900

