



Apresentação Institucional

Dezembro / 2020

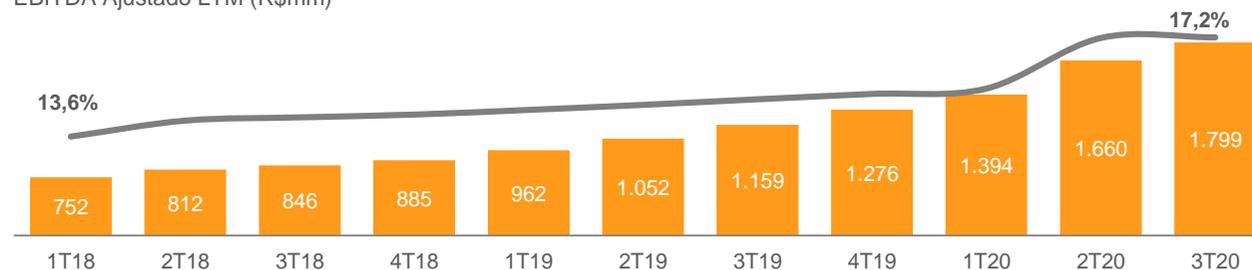
Destques Financeiros

Aumento de Beneficiários e Redução de Sinistralidade Resultam em Expansão de Margens

	3T20 vs. 3T19		9M20 vs. 9M19	
Beneficiários Médio Saúde:	3.620,1k	+24,8%	3.547,7k	+27,6%
Beneficiários Médio Dental :	2.556,5k	+4,6%	2.553,9k	+20,4%
Receita Líquida:	R\$2.698,6mm	+24,1%	R\$7.862,1mm	+28,7%
• Plano de Saúde	R\$2.488,3mm	+29,5%	R\$7.234,7mm	+33,0%
• Serviços Hospitalares	R\$135,9mm	-25,3%	R\$401,7mm	-17,2%
• Planos Dentais	R\$74,4mm	+4,2%	R\$225,7mm	+22,5%
Sinistralidade Caixa:	68,6%	2,0p.p. melhor	67,2%	4,0p.p. melhor
G&A Caixa:	8,9%	0,4p.p. melhor	9,1%	0,1p.p. melhor
EBITDA Ajustado:	R\$458,4mm	+43,4%	R\$1.403,2mm	+59,3%
% Margem	17,0%	2,3p.p. melhor	17,8%	3,4p.p. melhor
Lucro Líquido:	R\$196,8mm (7,3%)	+97,4%	R\$580,6mm (7,4%)	+98,7%
Lucro Líquido Ajustado:	R\$265,5mm (9,8%)	+70,5%	R\$777,3mm (9,9%)	+79,1%
Caixa Líquido:	R\$103,9mm	0,1x EBITDA		

Crescimento Consistente do Resultado Operacional

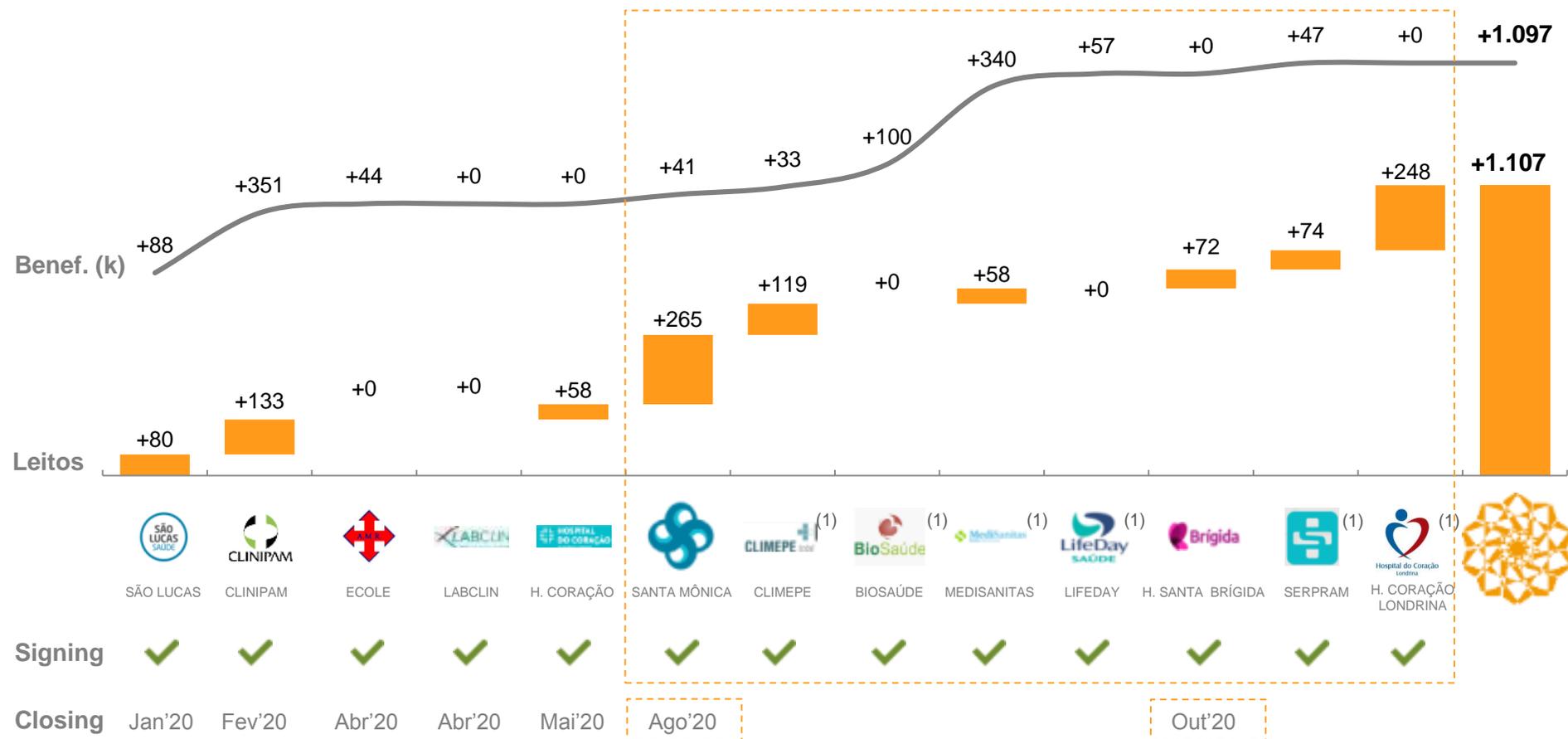
EBITDA Ajustado LTM (R\$mm)



Continuidade da Consolidação do Mercado e uma Estratégia de M&A Eficiente Apesar do COVID-19

13 aquisições durante 2020 totalizam ~1,1 milhão de beneficiários e 1.107 leitos

Ao longo de 2020, conseguimos executar nosso pilar estratégico de M&As de forma ágil, com 13 aquisições que totalizam 1,1 milhão beneficiários e 1.107 leitos, especialmente marcando a entrada em alguns dos mercados mais relevantes da Saúde privada do Brasil, como Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais



(1) Pendente aprovação da ANS e/ou CADE

Intermédica: Uma Solução para a Inflação Médica no Brasil

Alta qualidade com preços acessíveis

Modelo Único: Provedor de Saúde Integrado



Plano de Saúde no Brasil com Maior Crescimento⁽¹⁾ & Maior Rentabilidade⁽²⁾

Planos de Saúde e Serviços Hospitalares



Plano de Saúde no Brasil por Beneficiários



Plano de Saúde em São Paulo por Beneficiários



Operadora de Hospitais privados no Brasil por Leitos

- ✓ Modelo **verticalmente integrado**
- ✓ HMO & produtos **PPO de alta-qualidade**
- ✓ Foco em **contas corporativas**
- ✓ Foco no Estado de São Paulo, com participação no **Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina**

Planos Odontológicos



Planos Odontológicos no Brasil por Beneficiários



Planos Odontológicos em São Paulo por Beneficiários



Operadora de Planos Odontológicos no Brasil por Crescimento de Beneficiários⁽³⁾

- ✓ Alto crescimento e alta rentabilidade na operação, **líder em planos odontológicos**
- ✓ Rede Nacional terceirizada com **18.000 dentistas** em +1.100 cidades brasileiras
- ✓ **Cross-sell abrangente** para clientes do plano de saúde

Rede Própria



Centros Clínicos⁽⁴⁾



89



Hospitais



27



Pronto Socorros Autônomos



23



Centros de Medicina Preventiva



17



Laboratórios de Análises Clínicas⁽⁵⁾



82

(1) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Dez 2019, como publicado pela ANS
(2) Por lucro operacional (margem EBIT) entre os top 10 operadores, em 2019, como publicado pela ANS
(3) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Dez 2019, como publicado pela ANS

(4) Não inclui 2 Centros de Saúde (Unidade da Notrelife)
(5) Inclui 70 Pontos de Coleta de Análises Clínicas e 12 Unidades de Imagens

Líder no Setor de Saúde Privado no Brasil

Bem posicionado no terceiro maior mercado de saúde do mundo⁽¹⁾

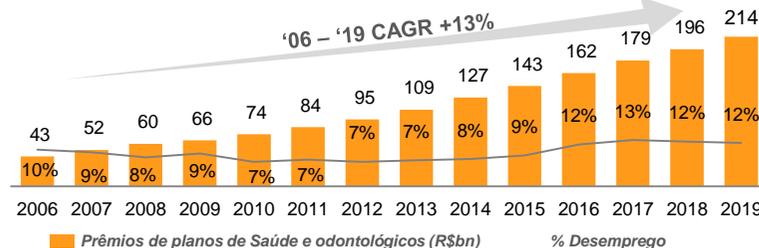
Mercado Robusto, Atrativo e Resiliente com Significativo Potencial de *Upside*



US\$113bn
market
(3rd mercado global)⁽¹⁾

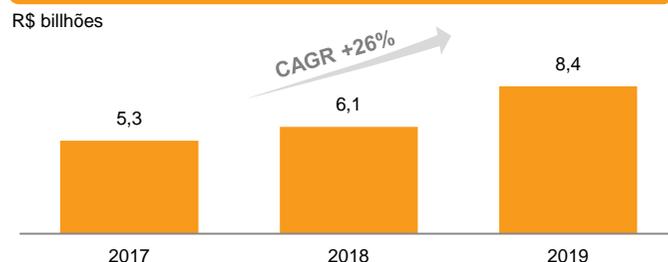
22.4%
penetração
vs. 67.2% nos EUA

Mercado Resiliente – Gasto Privado no Brasil

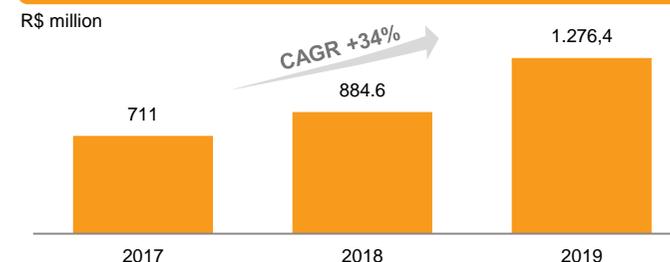


Provedor de Serviços de Saúde com Maior Crescimento no Brasil

Evolução da Receita Líquida



Evolução do EBITDA Ajustado



Administração Experiente & Altos Níveis de Governança Corporativa

Administração

Conselho com grande experiência no setor de saúde

- Bain Capital Partners
- Irlau Machado (Ex-CEO da Medial Saúde, AC Camargo)

Equipe de executivos multidisciplinar

- 10 profissionais sênior com *expertise* da indústria
- Planos de Opção de Ações para mais de 80 executivos

Governança

- Conselho ativo com membros independentes sêniores
José Luiz Rossi – CEO Serasa Experian
Plínio Villares Musetti – *Partner* na Janos Holding
- Comitê de Auditoria Formal com 2 membros não-acionistas do Conselho
- Auditoria interna com suporte de empresa de consultoria externa e independente e Conselho Fiscal
- Compliance

Fonte: Companhia, ANS, Banco Mundial

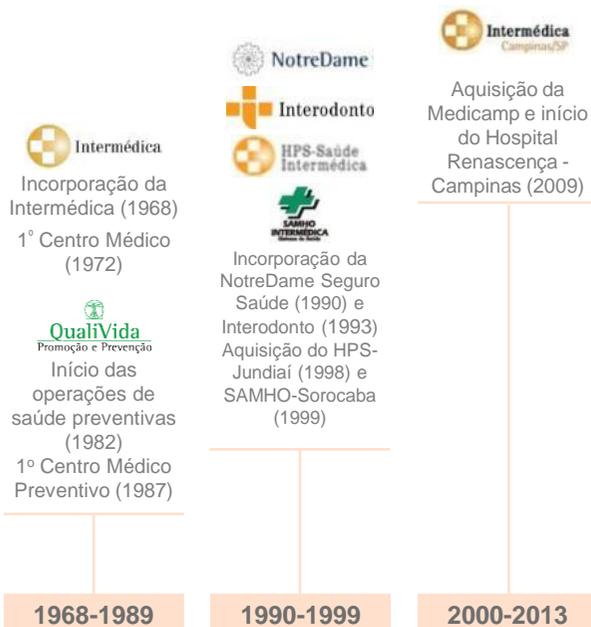
Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

(1) De acordo com a última informação do WorldBank, de 2017. Considerando somente os gastos com saúde privada

Histórico de Sucesso de Longa Data na Indústria

História de +50 anos no setor de saúde brasileiro

Evolução do Modelo de Negócios



Escalando o Modelo de Negócios



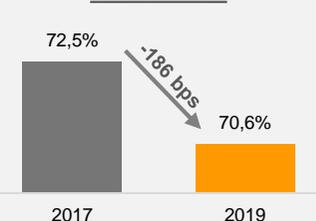
Transformação do Negócio

Average Beneficiaries (000s)



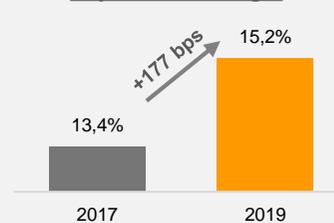
Desenvolvimento de Nova Estratégia Comercial

Cash MLR %



Investimentos na Rede Própria

Adj. EBITDA Margin



Mudança Profunda da Estrutura Organizacional e da Governança Corporativa

(1) Pendente aprovação do CADE e/ou ANS

Fonte: Companhia. Nota: números da Companhia para 2017 conforme arquivamentos públicos / release de resultados

Foco nos Segmentos do Mercado de Saúde Mais Promissores

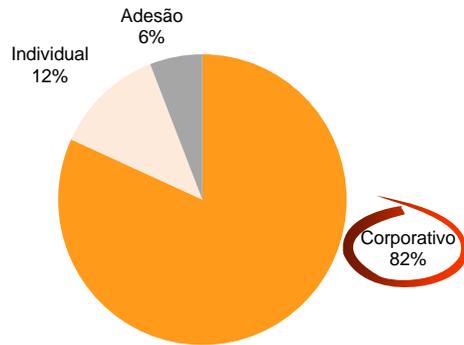
O portfólio de membros da Intermédica corroboram a sua performance superior

Foco em clientes corporativos...

...servindo a pouco penetrada classe média brasileira...

...com uma base de beneficiários jovem

Distribuição de vidas da Intermédica (%)



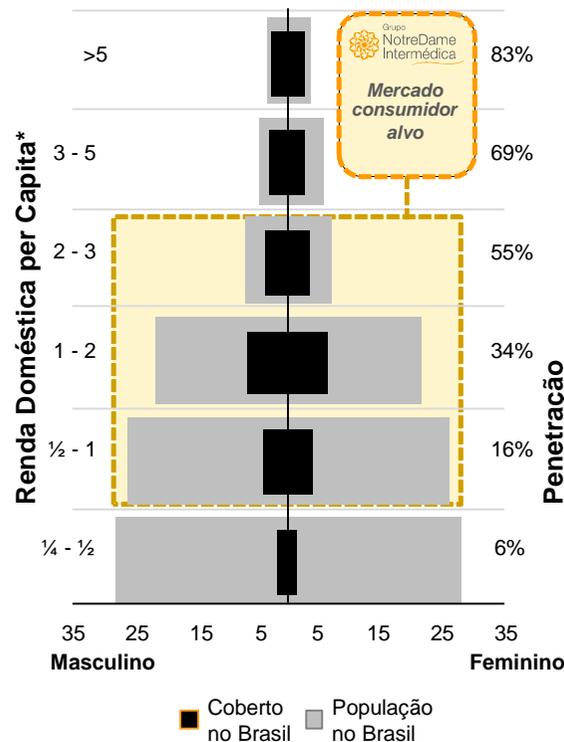
Baixo risco regulatório ✓

Negociação de preços livres ✓

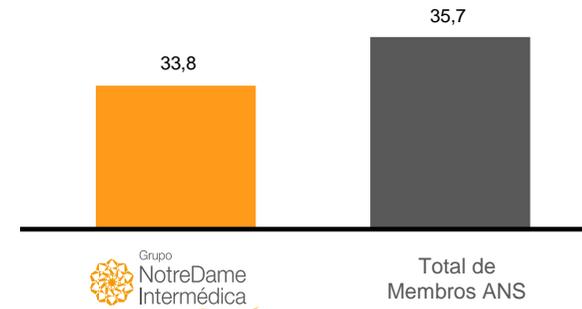
Copay alinha incentivos e reduz custos ✓

Direito de rescisão de contrato caso-a-caso ✓

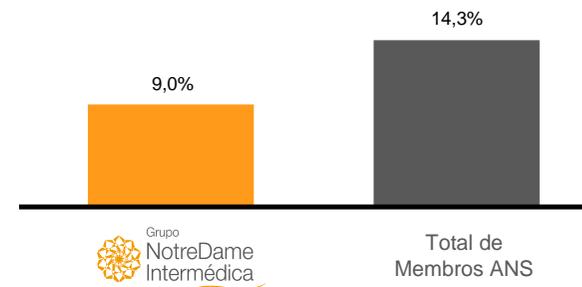
% da população por classe social



Idade média dos membros (Anos)



% de membros com mais de 60 anos de idade

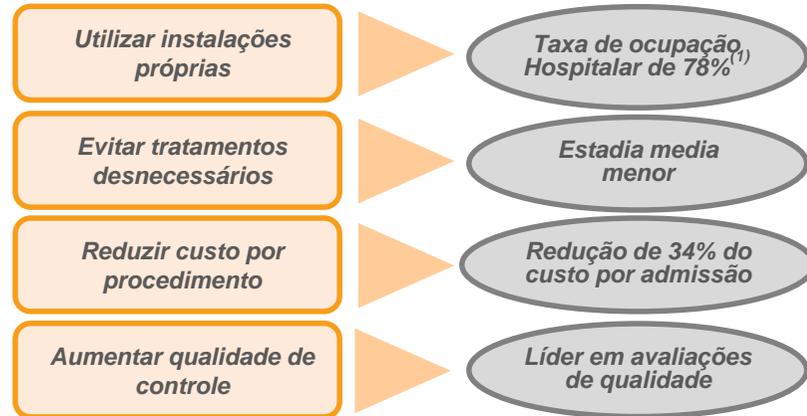


Fonte: ANS em Set'20, IBGE, World Bank e ANAHP
(*) Múltiplos de salários mínimos

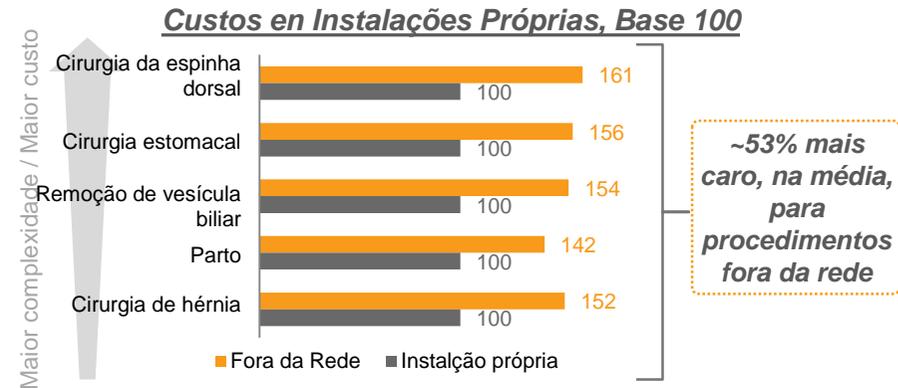
Internalização de Membros Impulsiona Qualidade e Resultados

Tratar pacientes em instalações da GNDI leva a economias de custos e qualidade superior

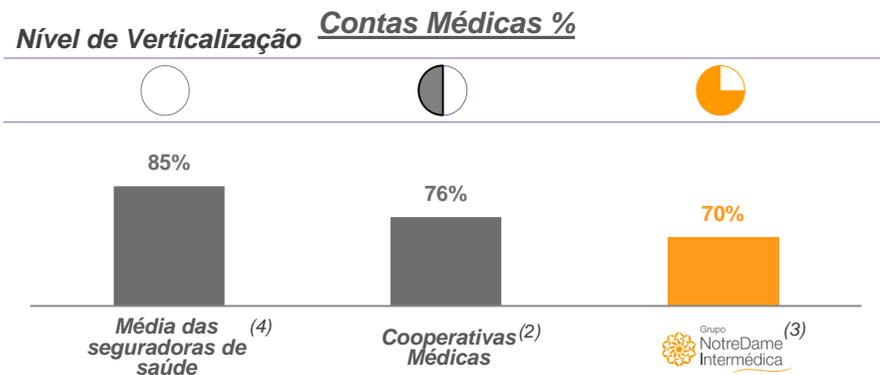
Internalização de tratamento de paciente



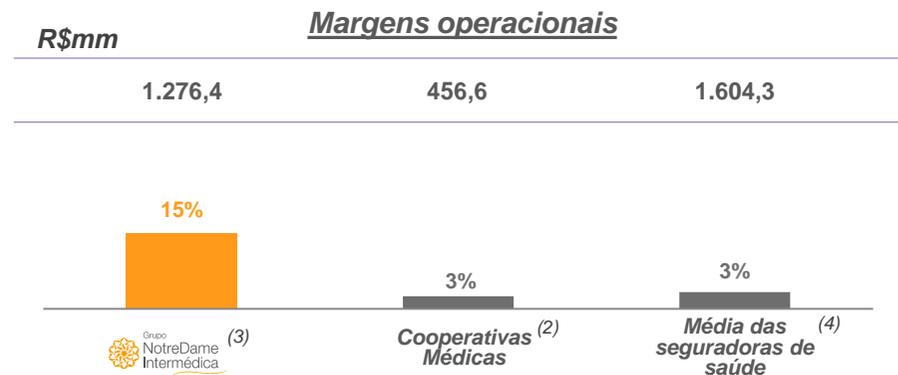
Custo de procedimentos médicos



Líder em gerenciamento de custos médicos ...



... e margens operacionais

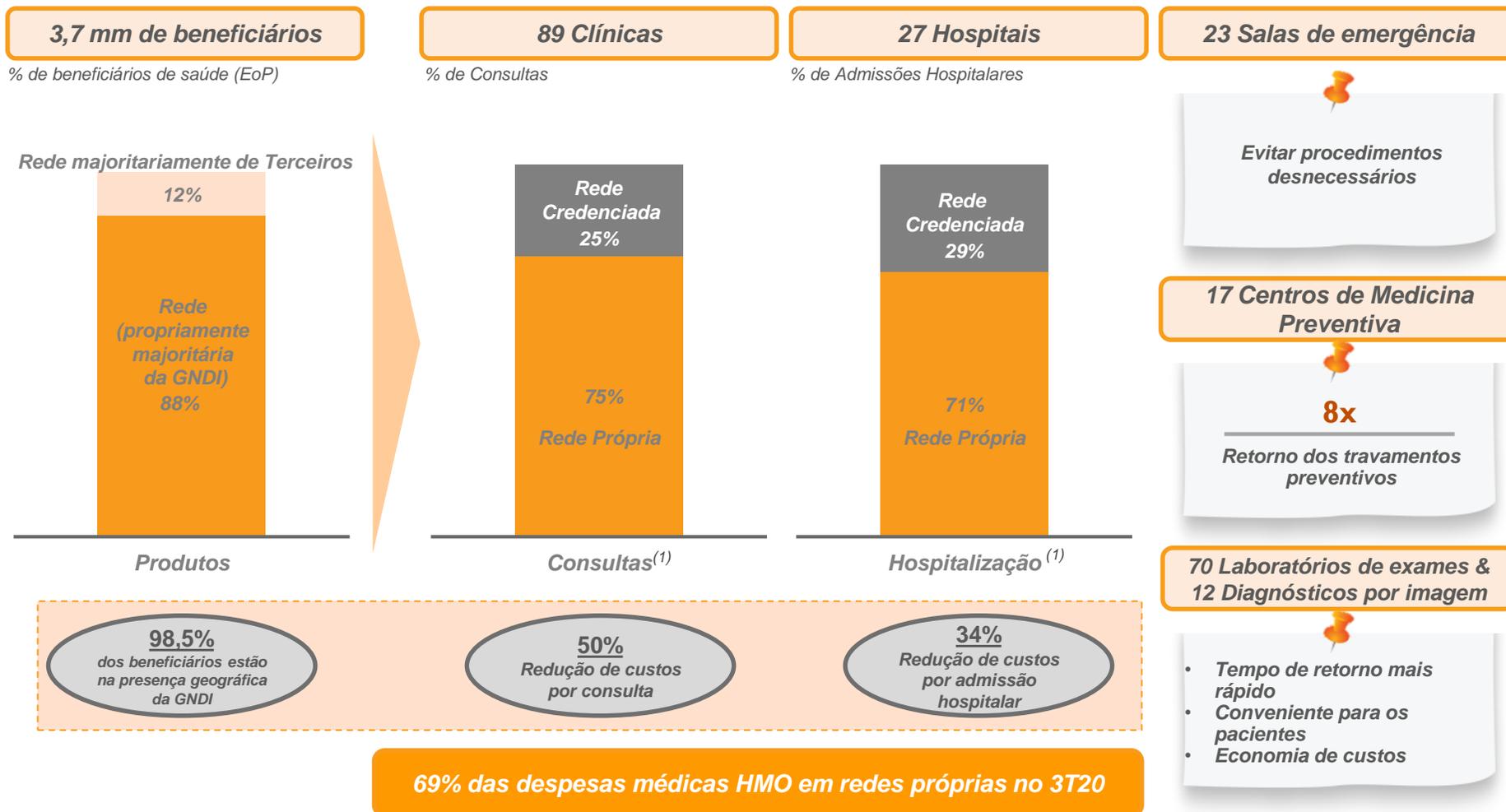


Fonte: ANS em 2019

- (1) Média de ocupação de leitos no 3Q'20 LTM
- (2) Média ponderada de 11 Unimed's que são compatidores-chave da Intermédica
- (3) Consolidado de 2019 da Notre Dame Intermédica Participações S.A.
- (4) 9 seguradoras brasileiras de acordo com ANS | Operadores médicos por tipo

Internalização de Membros é um Diferencial Chave

Aumento da utilização da rede própria permite uma abordagem de serviços de saúde mais eficiente



(1) Custos totais incluem custos de exames + custos referidos. Presença geográfica definida como os estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Consultas e hospitalizações se referem à operações HMO em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina

Alta Qualidade da Marca e Experiência do Cliente

Qualidade médica de primeira qualidade entregue aos nossos beneficiários

Acreditações

11 Hospitais, 7 Prontos Socorros e 3 Centros Clínicos



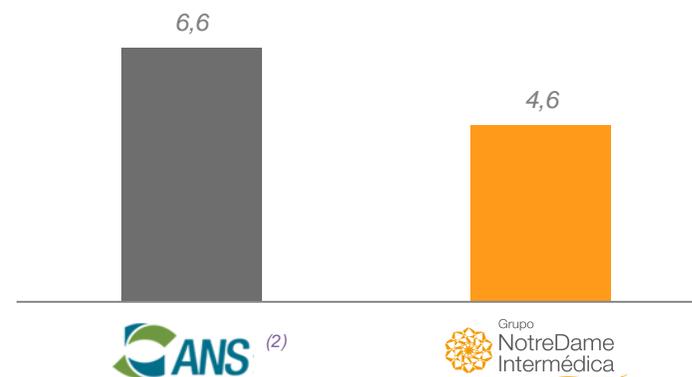
1 Hospital
Acreditação Qmentum



Interodonto



Índice da ANS de queixas dos beneficiários⁽¹⁾



Reclame Aqui⁽³⁾

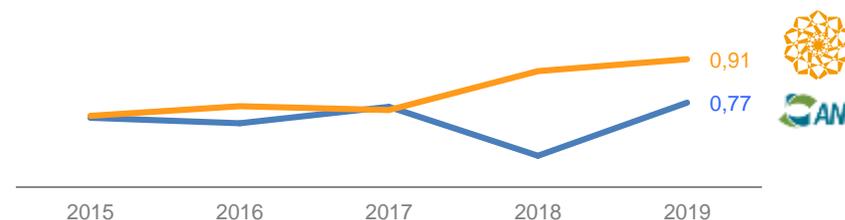


Grupo
NotreDame
Intermédica



Peers de Saúde

IDSS – Índice de Desempenho de Saúde Suplementar



Fonte: ANS a partir de LTM Set'20

(1) Índice geral de reclamações dos principais problemas por beneficiários do 10.000

(2) Principais competidores do GNDI

(3) Período de 6 meses a partir de 31 de Outubro de 2020

Tecnologia e Responsabilidade estão em nosso DNA

Inovação e Responsabilidade Social Resultam em Sustentabilidade de longo prazo

GNDI Easy

Agilidade nos atendimentos, mais comodidade aos nossos beneficiários e gerando economia de custos

- **+2,0 milhões** downloads
- **+15 funcionalidades** já disponíveis (incluindo carteirinha digital, acesso a resultados de exames, solicitação de reembolso, Rede Contratada e Telemedicina)
- **~47%** das marcações de consultas na Rede Própria é via app usando georeferenciamento



Telemedicina

A **Telemedicina** oferece assistência a saúde, especialmente para a prevenção e diagnóstico de doenças com acesso fácil via videoconferência, onde paciente pode falar com o médico e tirar todas as dúvidas sobre sua saúde

Desde a implementação em abr'20:

- ✓ **+406k consultas**
- ✓ **~667k prescrição**
- ✓ **~111k prescrição de receita especial**
- ✓ **90% dos pacientes com alta na própria consulta**
- ✓ **+900 médicos aptos para atender nessa modalidade**

O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal do GNDI ou no aplicativo **GNDIEasy**

ASG (Ambiental, Social e Governança)

Reforçando o comprometimento e a transparência com os temas ambientais, sociais e governança para o nosso negócio. Nós publicamos o 1º Relatório de Sustentabilidade GNDI para 2019, seguindo as diretrizes do *Global Reporting Initiative* (GRI)

A produção do relatório será guiado pelos temas escolhidos com a participação dos nossos *stakeholders* entre 2018 e 2019. Os temas escolhidos foram: governança corporativa responsável, promoção a saúde e prevenção de doenças, atendimento humanizado, relacionamento positivo com os colaboradores e a ecoeficiência, e gestão de resíduos

Destacamos abaixo alguns resultados apresentados no Relatório:

Igualdade de Gênero



- Participação Feminina:
- Todas as posições: **80%**
 - Gestão: **53%**

Programas de Promoção a Saúde



- Número de Participantes
- 2017: **331k**
 - 2019: **1.175mn**

Certificação Qmentum



Primeira Instituição de Saúde LatAm a alcançar esse status

Responsabilidade Social



Projeto em escolas municipais, impactando 1.395 estudantes e famílias

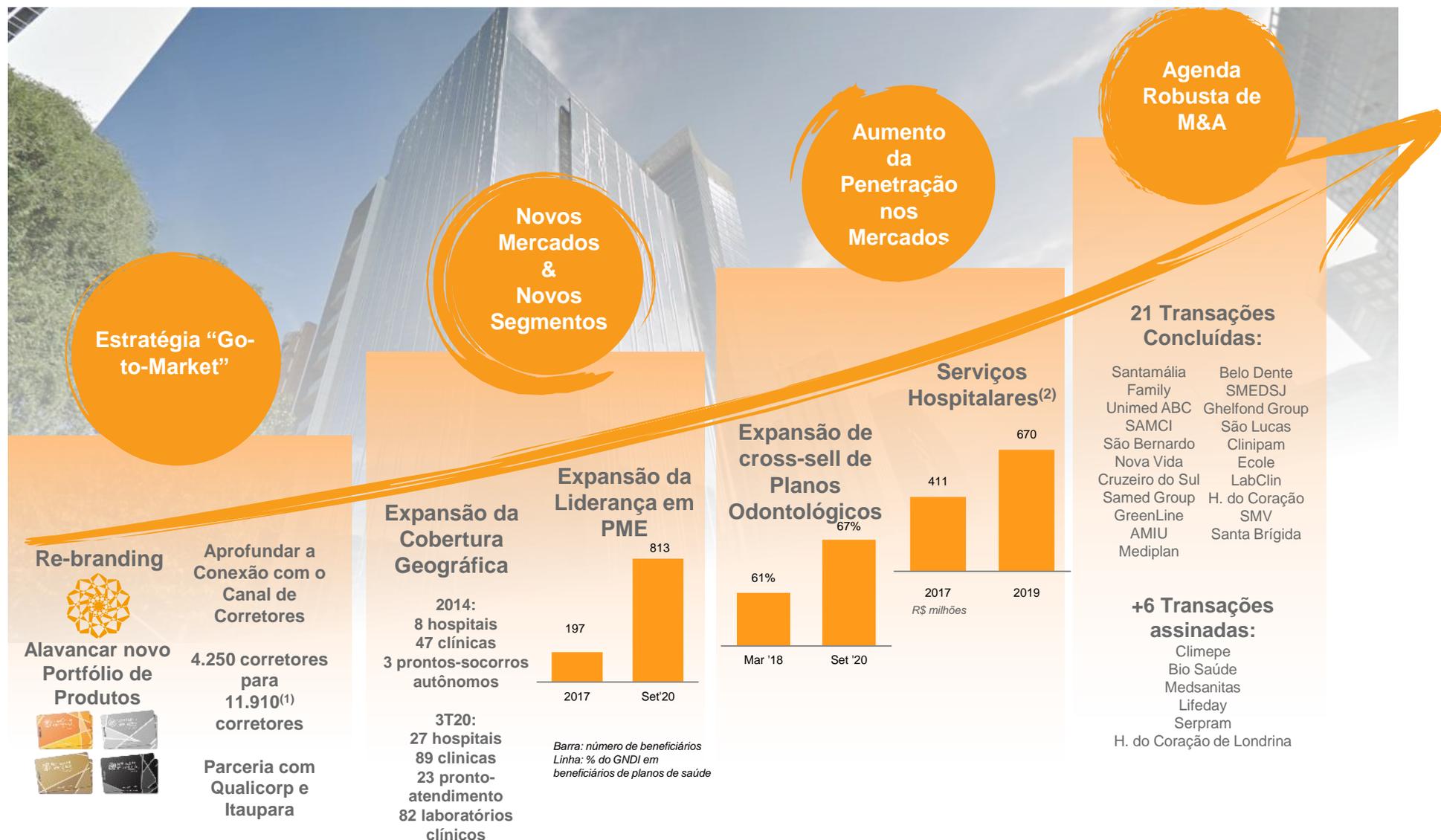


Estratégia de Crescimento

Estratégia de Crescimento com Múltiplas Iniciativas Orgânicas e Inorgânicas

Intermédica irá alavancar sua proposição única de valor para atingir crescimento futuro

Cada iniciativa implementada desde 2014 pavimentou o caminho para uma estratégia de crescimento contínua e diversificada

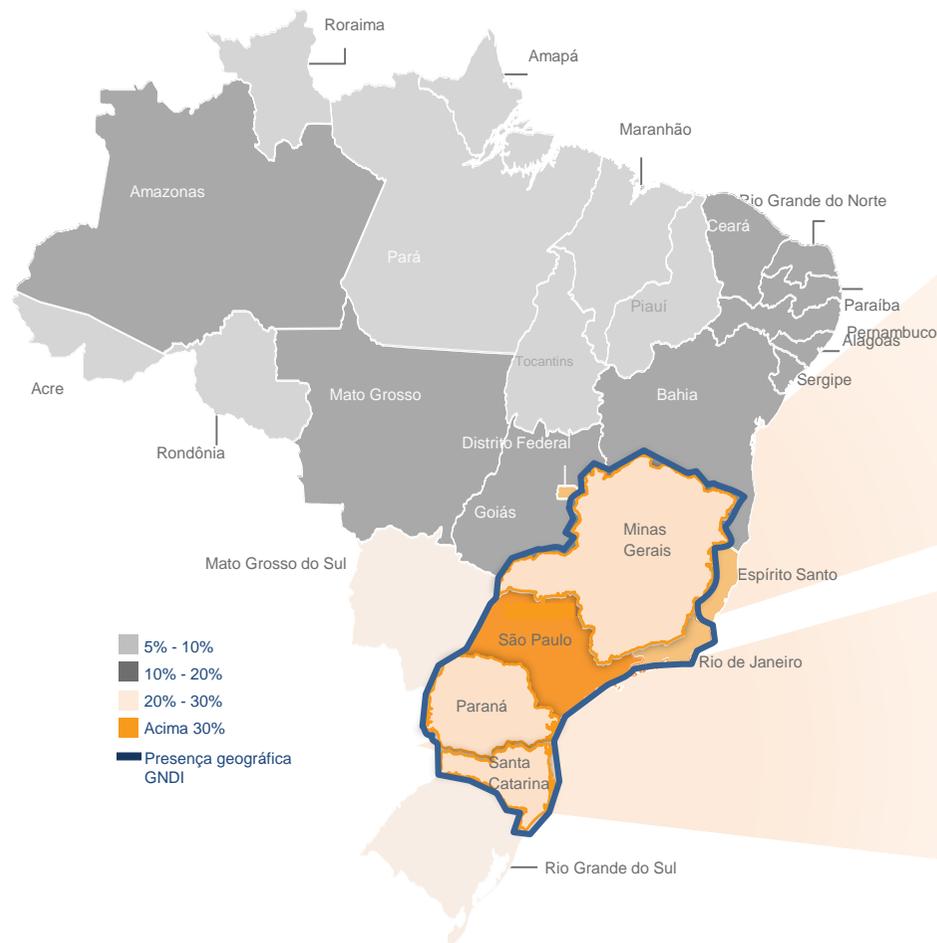


(1) Número da Companhia em Set'20
(2) Receita Líquida

Expandindo para Novas Áreas

Extenso mercado endereçável ainda pouco penetrado

Expandindo geograficamente a área de operação do GNDI



Minas Gerais



Visão Geral da Região

- **População:**
21,3MM
- **Vidas cobertas por planos privados:**
5,15MM (~26% da população)
- **86% corporativas**

Aquisições da GNDI em 2020

6 hospitais

516 leitos

461k benef. de saúde.

Paraná & Santa Catarina



- **População:**
18,8MM
- **Vidas cobertas por planos privados :**
4,30MM (~23% da população)

6 hospitais

511 leitos

408k benef. de saúde

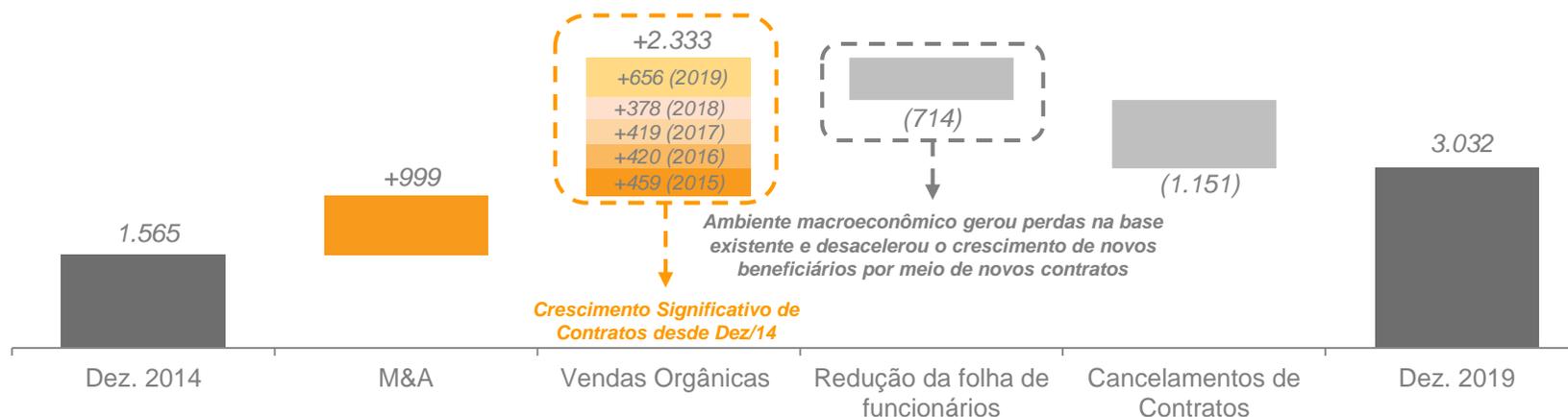
Crescimento Resiliente e Comprovado

Crescimento do Número de Beneficiários via Crescimento Orgânico e Aquisições

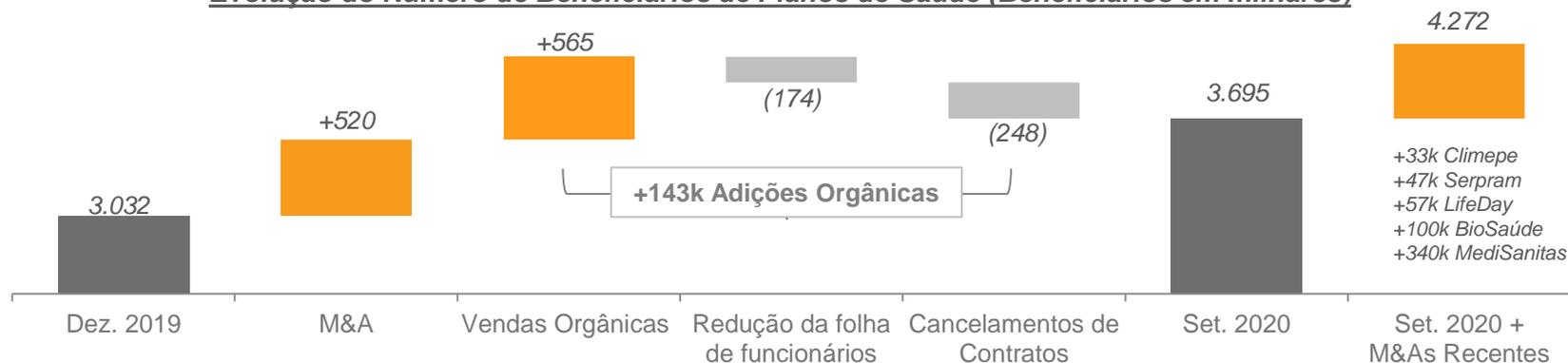
Crescimento de Beneficiários Robusto e Resiliente

('000 Benef.)

Evolução do Número de Beneficiários de Planos de Saúde (Beneficiários em milhares)⁽¹⁾



Evolução do Número de Beneficiários de Planos de Saúde (Beneficiários em milhares)⁽¹⁾

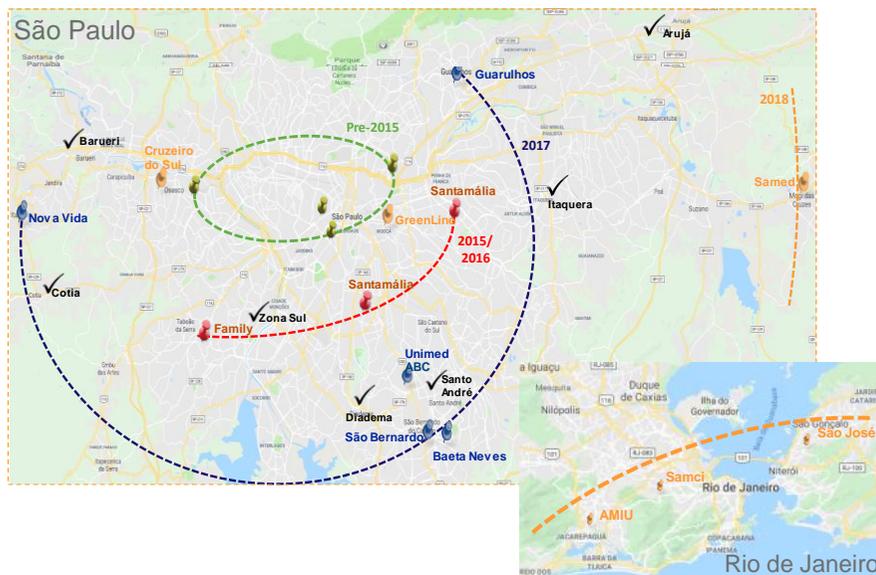


(1) Conforme dados da companhia

Agenda Robusta de M&A

Bem posicionada para capitalizar em um mercado fragmentado e em consolidação

Estratégia de Cintos de Aquisições



Integração das Aquisições Aceleram os Resultados da GNDI

- ✓ *Histórico de integração sólido e de sucesso*
- ✓ *Time dedicado com lideranças experientes*
- ✓ *Planejamento minucioso, aprovado pelo conselho antes de cada aquisição*
- ✓ *Plataforma e sistemas da GNDI foram desenhadas para permitir uma integração rápida*
- ✓ *Monitoramento contínuo da performance com comitê periódico em áreas chaves*

Principais Áreas de Foco de M&A

- 1 *Hospitais em regiões com números elevados de beneficiários da Intermédica mas com pouca verticalização (~100 leitos hospitalares em média)*
- 2 *Competidores verticalizados com alto potencial de sinergia ("Mini Intermédicas")*

Expansão para Nova Geografia



Foco Regional permite maiores sinergias e melhor gestão

- *População: 103 mm ou 49% do Brasil*
- *61,8% do PIB do Brasil*
- *57,7% dos membros de saúde privada do Brasil*



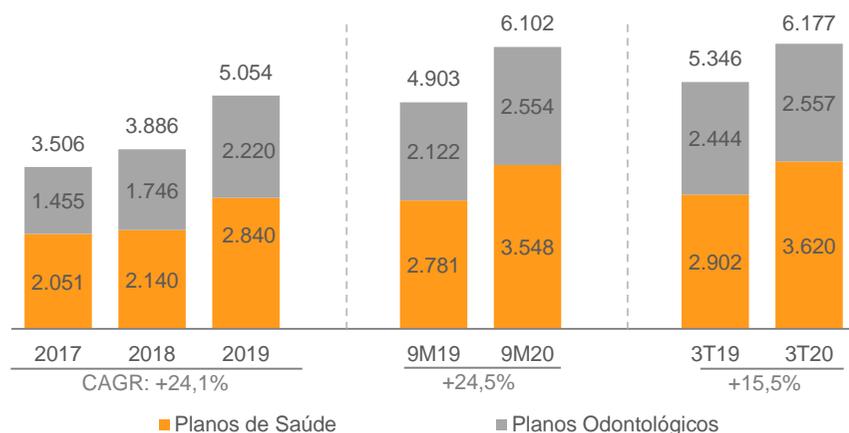
Desempenho Operacional e Financeiro

NDIPar Performance Financeira Consolidada

Crescimento Robusto e Consistente de Beneficiários, Ticket Médio e Receita da Companhia

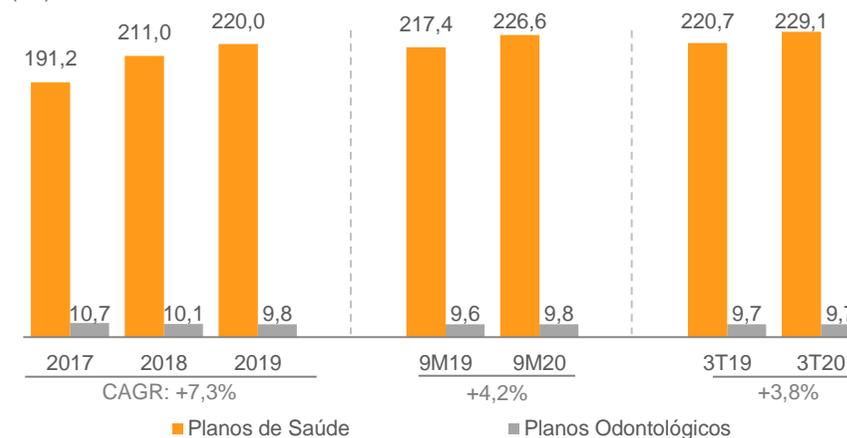
Número Médio de beneficiários

('000 Beneficiaries)



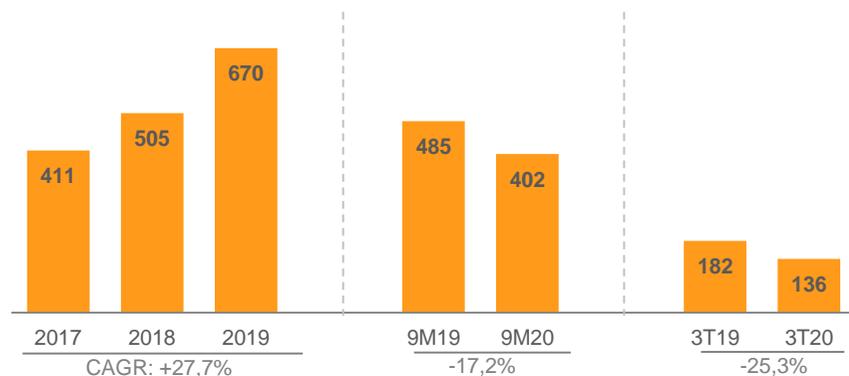
Ticket Médio Mensal

(R\$)



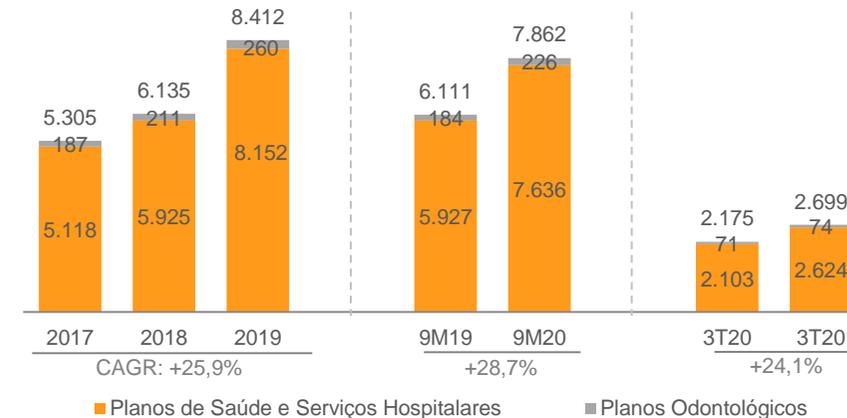
Receita de Serviços Hospitalares

(R\$mm)



Receita Líquida

(R\$mm)



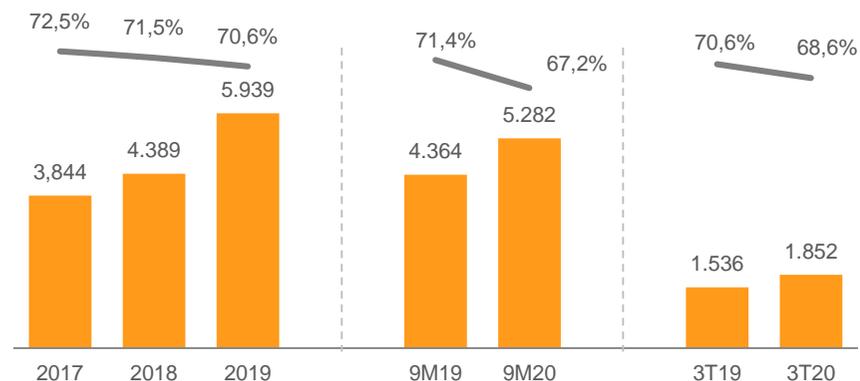
Fonte: Números da companhia auditados

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Crescimento sustentável através da melhoria contínua da performance

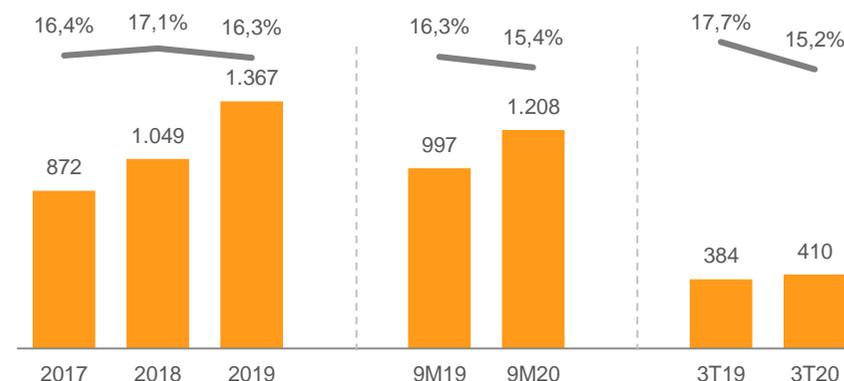
Sinistralidade caixa

(R\$mm, % da RL)



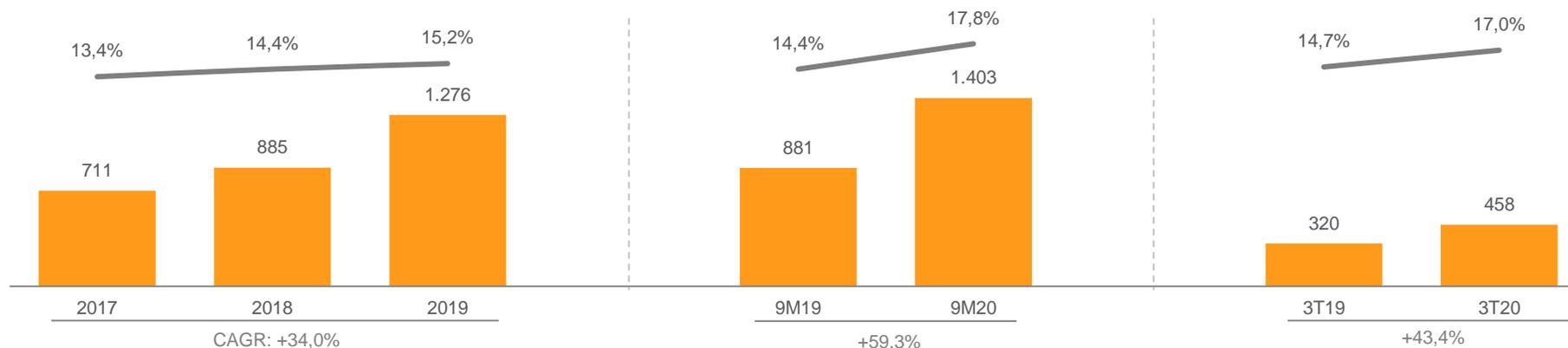
G&A Caixa e Despesas Comerciais⁽¹⁾

(R\$mm, % da RL)



EBITDA Ajustado⁽¹⁾

(R\$mm, % of NR)



Fonte: Números da companhia auditados

Nota:

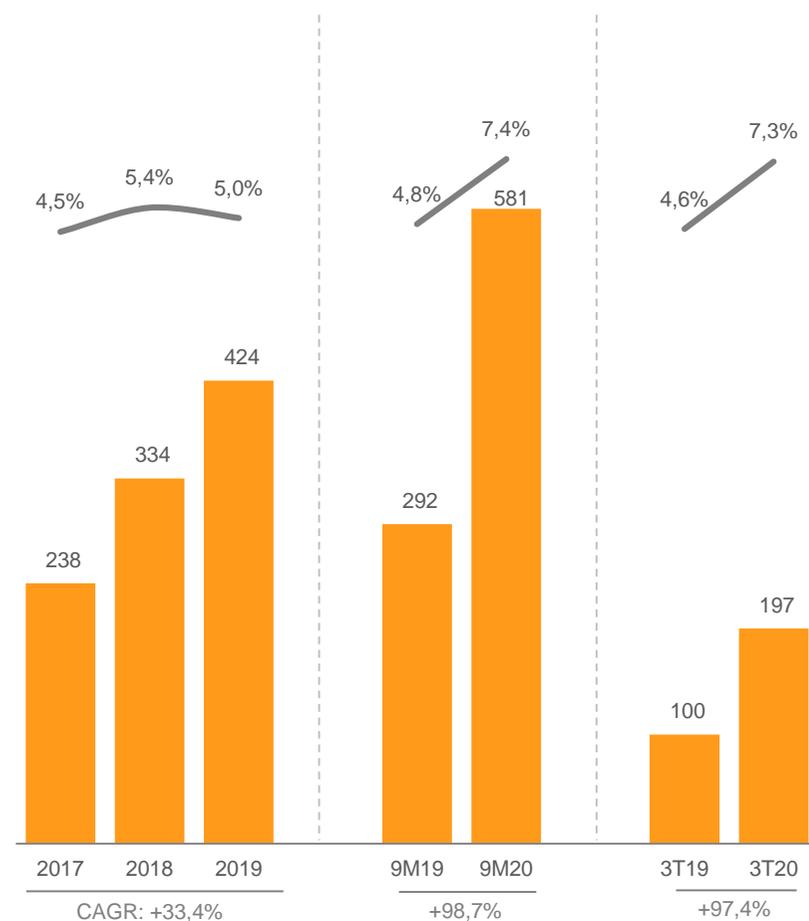
(1) EBITDA Ajustado inclui receita financeira sob o caixa restrito e exclui despesas não recorrentes

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Forte geração de caixa se traduz em retornos atrativos e sustenta crescimento futuro

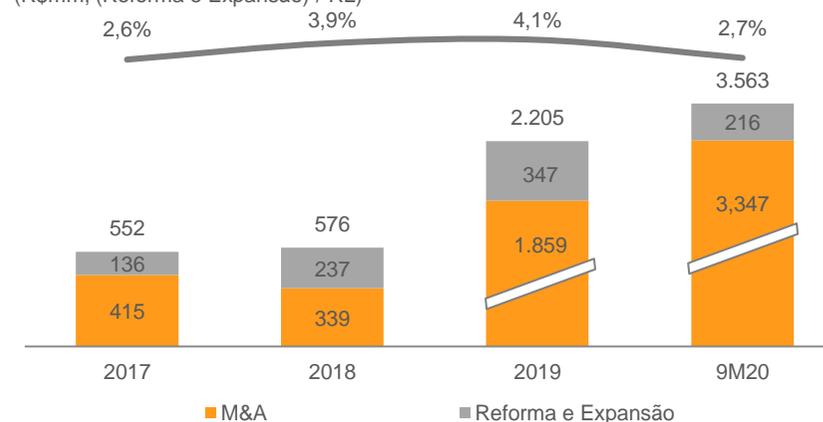
Receita Líquida

(R\$mm, % da RL)



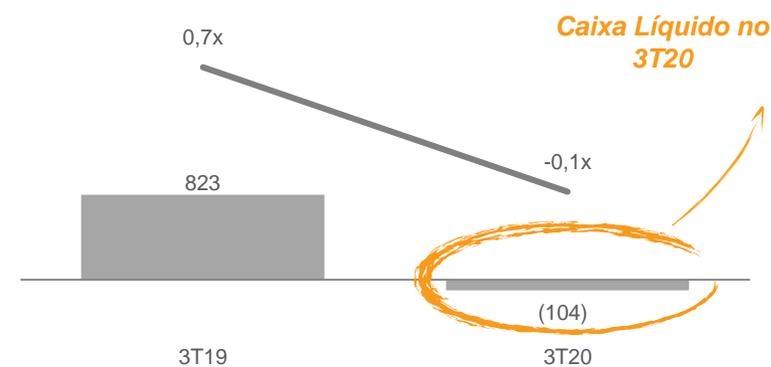
CapEx

(R\$mm, (Reforma e Expansão) / RL)



Dívida Líquida

(R\$mm, Dívida Líquida / LTM EBITDA)



Apêndice

Atrativo Setor de Saúde Brasileiro, com Rápido Crescimento

Um dos mercados de saúde mais bem posicionados estrategicamente no mundo, com tendências seculares

Robusto, resiliente e de rápido crescimento



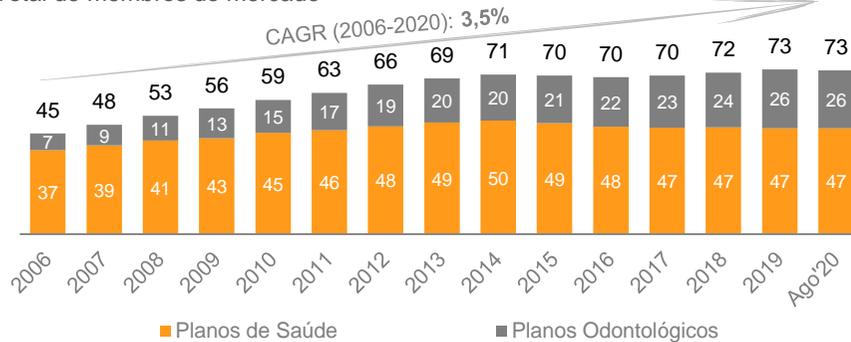
Mercado de US\$113bi
(3º maior globalmente)⁽¹⁾

Comparação favorável em relação aos E.U.A.

	Estados Unidos	Brasil	Observação
População Total (mm)	327	210	Maior crescimento demográfico no Brasil
Penetração de planos de saúde privados	68%	23%	Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil
Penetração de planos odontológicos privados	60%	12%	Oportunidades de cross-selling significativas
Quantidade de operadores de saúde	337	723	Oportunidades de consolidação significativas
Gasto per capita em saúde (US\$'000)	10	1	Baixo gasto per capita no Brasil com potencial de crescimento

Tendência do Aumento de Beneficiários

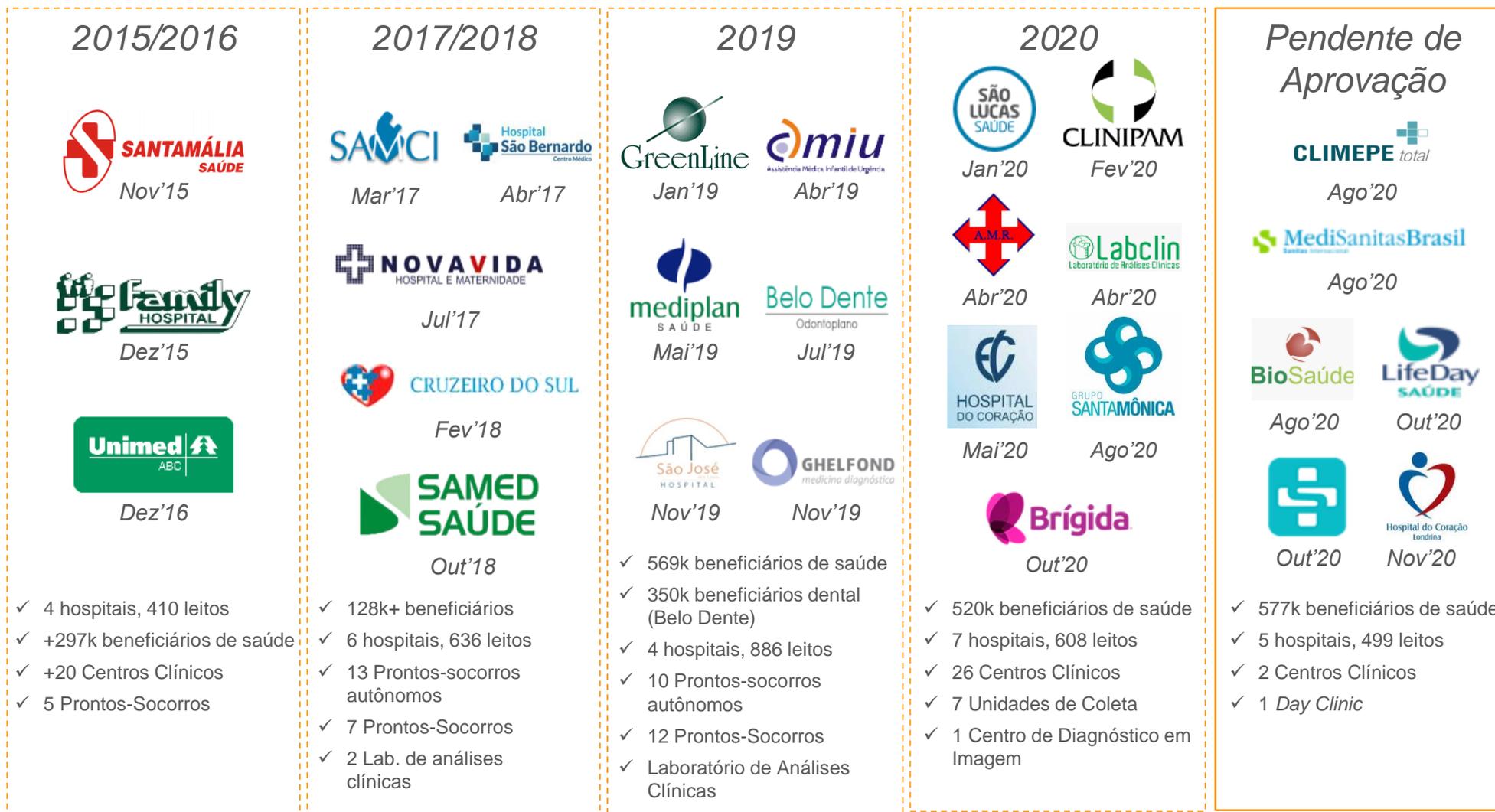
Total de membros do mercado



Fonte: ANS, Healthcare Distribution Management, relatórios de Wall Street, US Census Bureau, Associação Nacional de Planos Odontológicos
(1) De acordo com as últimas informações do WorldBank, de 2017. Considerando despesas de planos de saúde privados

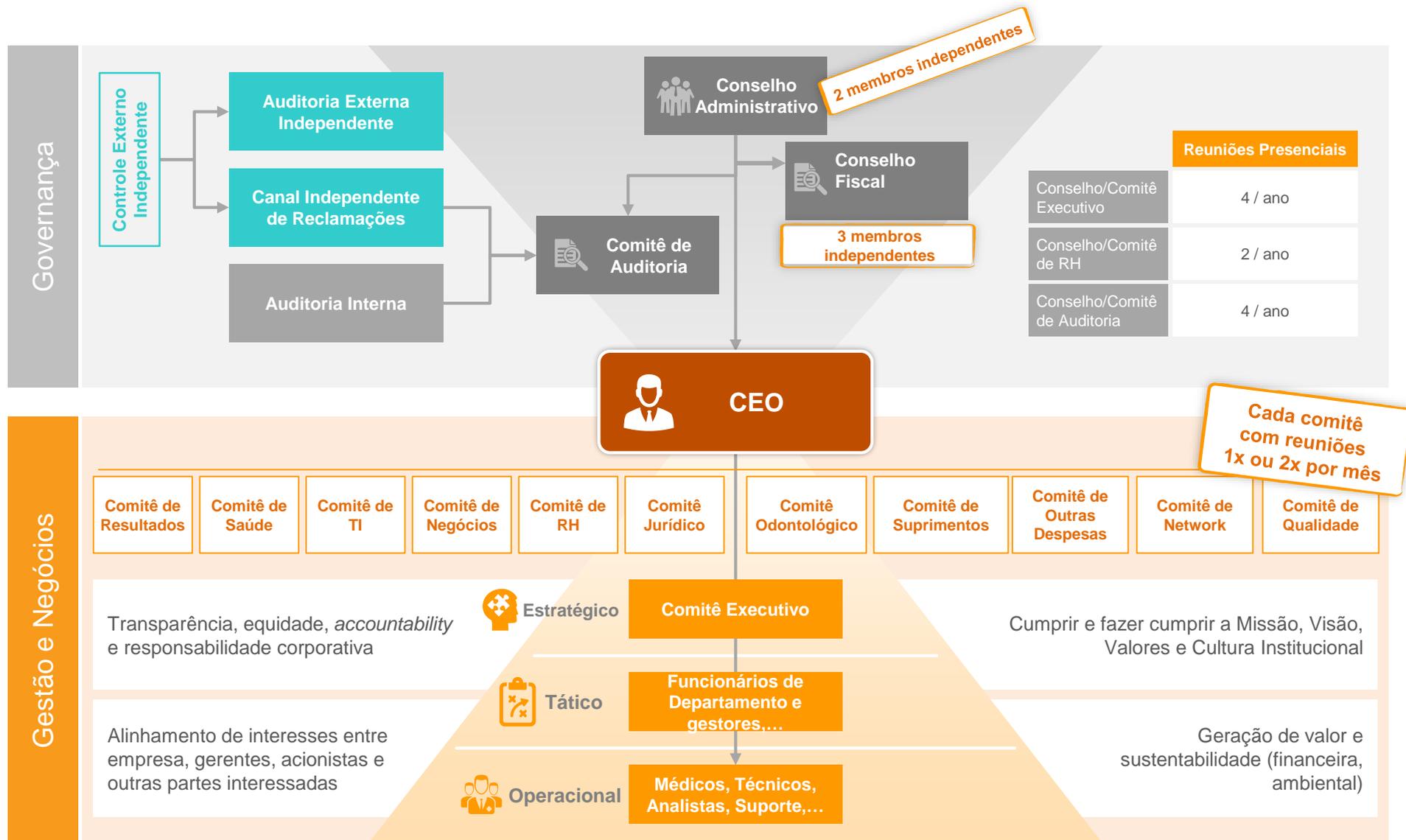
Histórico de Execução de Aquisições Robusto

+900k de Beneficiários (Saúde e Odontológico), ~900 Leitos em 2019



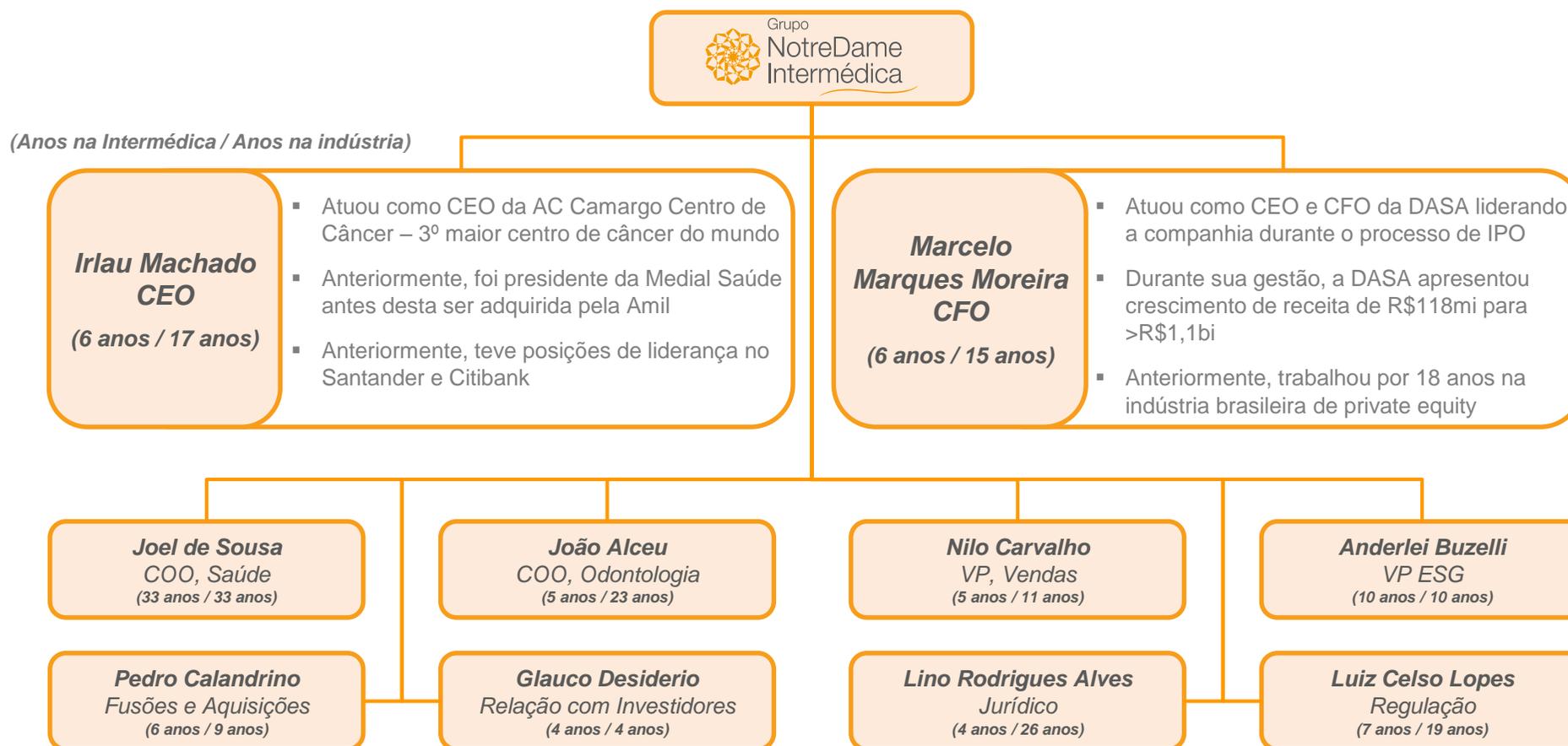
Padrão Elevado de Governança Corporativa

Melhores práticas do setor



Time de Gestão Experiente

Profissionais sêniores da indústria que combinam suas experiências e expertises



- A Intermédica é liderada por uma forte equipe de veteranos do setor de saúde
 - Os dez principais executivos possuem uma média de 16 anos de experiência no setor, dos quais 8 anos dedicados exclusivamente à Intermédica