



alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliar) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração "prospectiva" nesta apresentação apenas ilustra o desempenho hipotético sob pressupostos específicos de eventos ou condições. Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações prospectivas não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

As afirmações aqui contidas estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar. A Alliar não se obriga a atualizar ou revisar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos. Adicionalmente às demonstrações financeiras, os investidores devem ler atentamente o Formulário de Referência da Companhia, em especial as seções 4 e 5, antes de tomarem qualquer decisão de investimento ou desinvestimento envolvendo valores mobiliários de emissão da Companhia.

Os potenciais investidores e acionistas da Companhia devem compreender os pressupostos e avaliar se são adequados para os seus objetivos. Alguns eventos ou condições podem não ter sido considerados em tais suposições. Eventos ou condições reais podem diferir materialmente de tais suposições. O desempenho passado não é um indicador confiável de resultados ou desempenho futuros. A Companhia renuncia a qualquer obrigação de atualizar sua visão de tais riscos e incertezas ou de anunciar publicamente os resultados de qualquer revisão das declarações prospectivas aqui feitas, exceto onde fazê-lo seria exigido pela lei aplicável. A Companhia recomenda aos potenciais investidores e acionistas que não se baseiem em declarações prospectivas como resultados reais poderiam diferir materialmente daqueles expressos ou implícitas nas declarações prospectivas.



alliarDay
● ● ● ● 2021

Ricardo Dupin

CEO



alliarDay

• • • • 2021



Medicina
Diagnóstica

Setor

Medicina Diagnóstica

Setor



Maturidade

2009
1º IPO do setor



Qualidade

ELEVADO
NPS Setor



Oportunidade

Envelhecimento
e aumento da
demanda



Tecnologia

Instrumentos a
favor da saúde



Sustentabilidade

Essencial para
manutenção
da vida



alliarDay

• • • • 2021



A
jornada pela
eficiência
Alliar



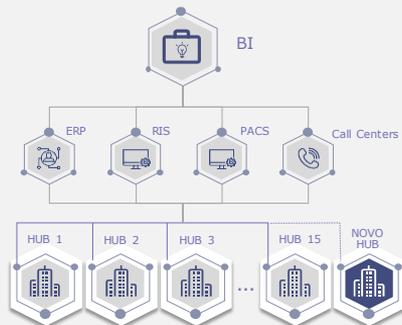
1º
CICLO

2011 a 2013

Experiência do
Cliente médico



Criação de plataforma
única de operações



2º
CICLO

2014 a 2016

Investimentos em
mega unidades



3º
CICLO

2017 a 2019

Ganho de eficiência
e produtividade

Aumento de
rentabilidade

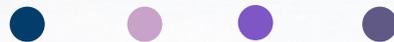
Transformação
digital

Novos modelos de
relacionamento



2022

crecimento sustentável





2022

crescimento sustentável

Pilares estratégicos





Tecnologia

Tecnologia a favor da jornada do cliente

- **Ultrapassar barreiras físicas:**
integração através da telemedicina
- Inteligência artificial





Experiência do cliente

Fidelização do cliente

- **Modelo de serviço reproduzível:** padronização e qualidade
- Patamares altos de qualidade percebida, técnica e certificada





Diversificação

Relevância na área da saúde

- Ganho de participação nos subsegmentos da área da saúde
- Atratividade para clientes particulares e operadoras





Solidez

Investimentos assertivos com rentabilidade

- Resiliência
- Retorno



Medicina Diagnóstica completa de **excelência** e sem fronteiras



Tecnologia

Diversificação

Experiência do cliente

Solidez

Nossas Conquistas

iDr
Inteligência Diagnóstica Remota

79%

crescimento

Receita líquida 9M20 x 9M21

70%

Atendimentos Integrados

com as operadoras¹
24 maiores operadoras já integradas

20%

Agendamentos Online²

iQMR[®] REC ▶

Incorporação Tecnológica
no dia a dia da Alliar

¹11M21

² índice alcançado em 2021



Diversificação



Experiência do cliente



Solidez



Tecnologia

Nossas Conquistas

102
unidades

17
estados

49
cidades
nas 05 regiões



Presença nacional



116 equipamentos
Ressonância magnética



Operadoras



Clientes Particulares



Receita Pública



PPPs



Empresas (B2B)



Fontes de Receita

Nossas Conquistas

Experiência do cliente

Solidez

Tecnologia

Diversificação

NPS
80

Em
7 marcas
Forte evolução
NPS
Consolidado: 70

Percebida



MARCA ONA Nível De Acreditação

Multiscan	Nível 3
Plani	
Delfin	
Axial	Nível 2
Grupo CO	
Cedimagem	

13 lojas acreditadas em 2022

PADI:

Certificada

**Peer
Review**
qualidade
diagnóstica



Dashboards
experiência em
tempo real



Técnica

Nossas Conquistas

Solidez

Tecnologia

Diversificação

Experiência do cliente

CSC

jornada pela **eficiência**

Métricas **recordes** da **história** Alliar

1,2

bi

receita
UDM

309

mi

EBITDA aj.
3T21 anualizado

321

mi

receita
3T21



alliarDay
● ● ● ● 2021

Leandro Figueira

VP COMERCIAL



alliarDay

• • • • 2021



Presença
nacional e
diversificada

Abrangência & Relevância

+35.000

Médicos solicitantes



+1.000

Médicos parceiros



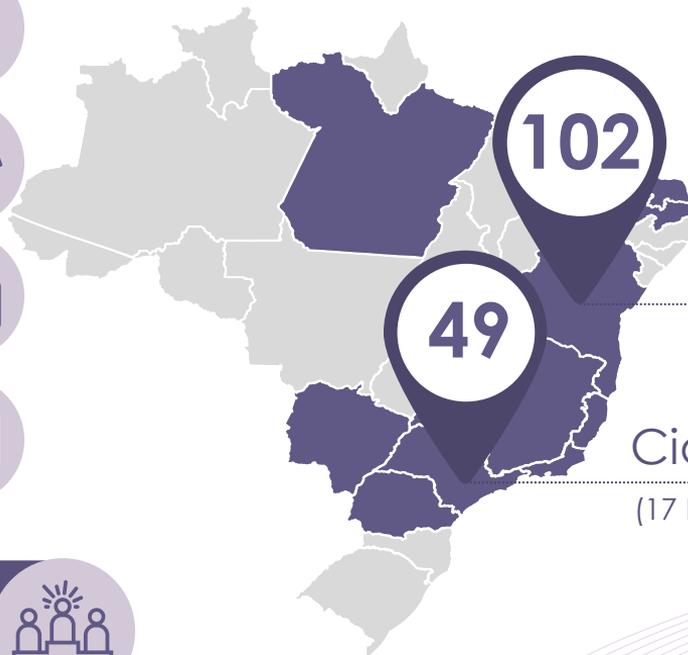
+1 MM

Em exames a distância



+15 MM

Exames realizados por ano



102

Unidades
de atendimento

49

Cidades
(17 Estados)

Em medicina
diagnóstica do Brasil

1ª PPP
(Parceria Público Privado)



Nossas plataformas de **negócio**

Core Business

Marcas Fortes, Consolidadas e Reconhecidas pela Qualidade Médica



Market Place

Inovação e Diversificação ampliam acesso

Cartão Aliança



alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde



RBD
IMAGEM

iDr
Inteligência Diagnóstica Remota



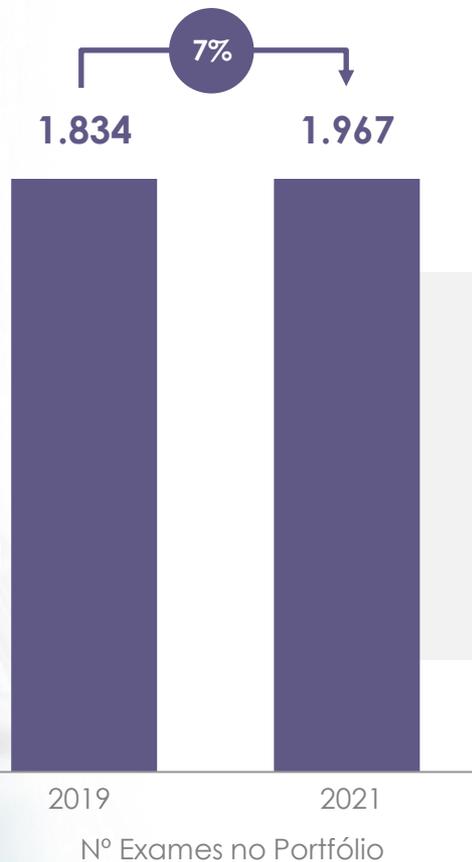
Inteligência Diagnóstica Remota

Parcerias Público-Privada (PPP)

Atendimento e qualidade médica de excelência com **NPS acima de 90%**

Healthtech - iDr

1ª empresa **do mundo** a operar remotamente RM e TC de todos os fabricantes



Core Business

- Portfólio completo em imagem
- Constante atualização em Análises Clínicas
- Ampliação do portfólio de exames genéticos
- Incorporação tecnológica

Core Business

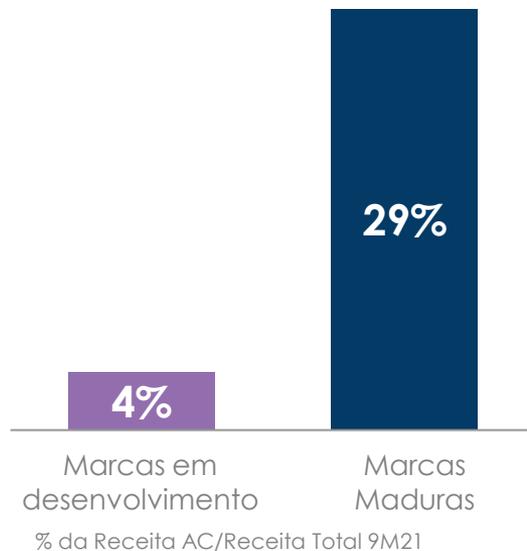
- Crescimento de AC com e sem Covid-19
- Setor de imagens resiliente com rápida recuperação
- Aumento na participação de clientes particulares





Análises Clínicas

- Potencial de crescimento em todas as marcas
- Plano de vendas segue forte e estruturado
- Atendimento Domiciliar





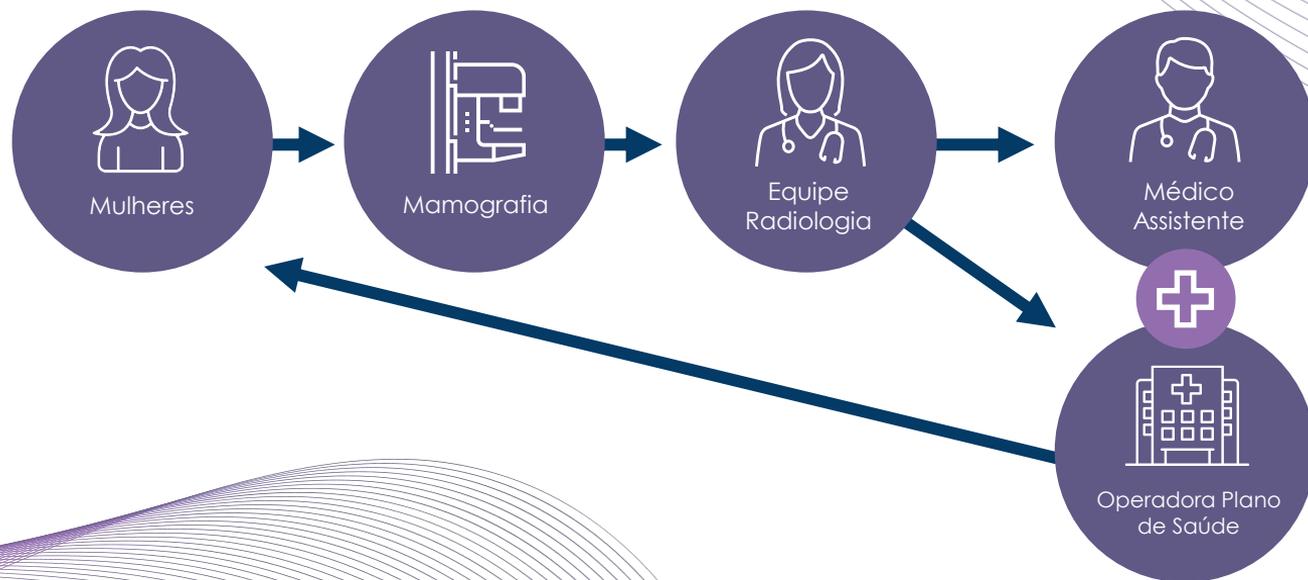
Fontes Pagadoras



- Integrações sistêmicas
- Novos credenciamentos
- Novos modelos de remuneração
- Atenção integrada

Atenção Integrada

Exemplo





alliarDay
● ● ● ● 2021

Gustavo Meirelles

VP MÉDICO



alliarDay

• • • • 2021



Perspectivas
para o setor





Perspectivas para **o setor de saúde**



Crescimento constante



Pouca **digitalização**



Falhas em **diferentes
etapas processuais**

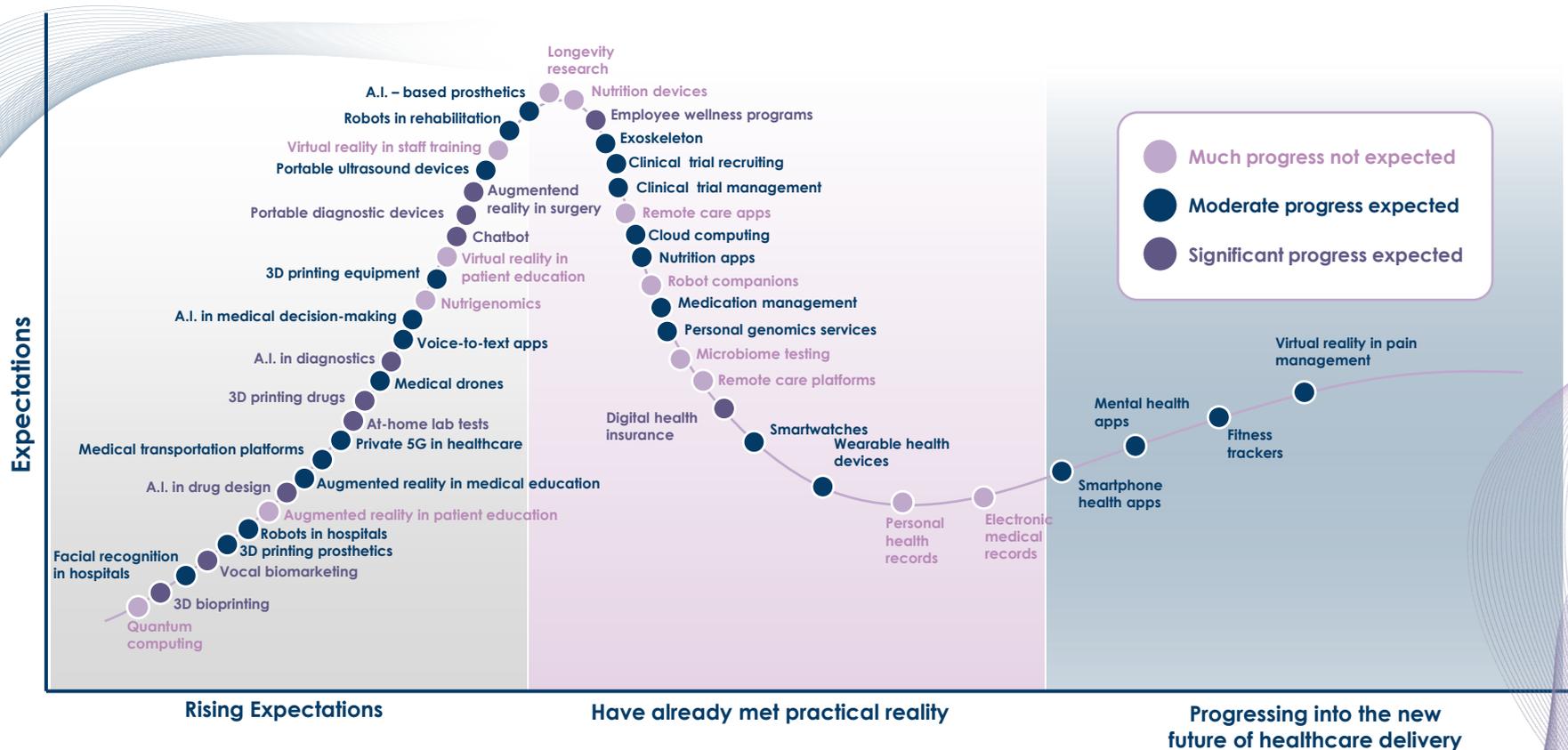


Erros com **impactos
significativos**



Geração de **valor
baseada em inovação**

Hype Cycle of the top 50 Emerging Digital Health Trends in 2021



Inovações: oportunidades

**Aperfeiçoamento
de processos**



**Ganho de
eficiência**



**Redução
de erros**



**Aumento da
qualidade**



**Geração de valor
para o setor**





O médico do presente



Parte da **equipe de atendimento**



Interagir com **médicos e pacientes**



Definir protocolos de **atendimento e atuação**



Liderar reuniões **multidisciplinares**



Postura ativa: estar presente e disponível



alliarDay

• • • • 2021



Novas
tecnologias
no Grupo
Alliar





REC

LAUDOS
AUDIOVISUAIS
INTELIGENTES

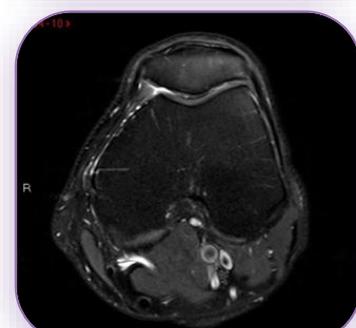
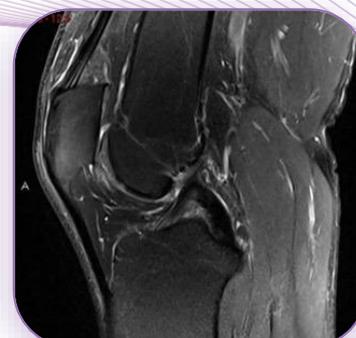
PLATAFORMA DE RADIOLOGIA
MULTISERVIÇOS

IQMR Intelligent Quick MR

- Sistema de IA
- Reduz em até 40% o tempo de exame
- Melhora a resolução da imagem
- Reduz a repetição de exames
- Aumento da produtividade e qualidade

JOELHO ROTINA

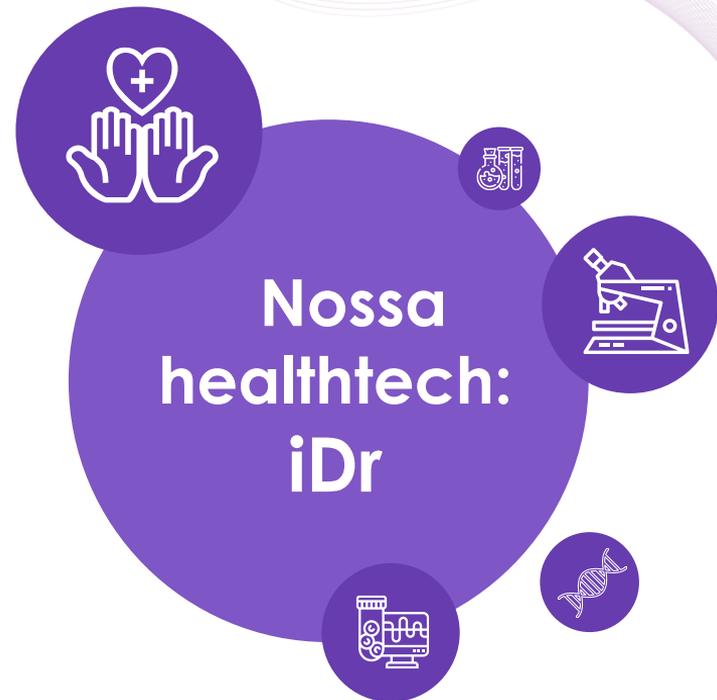
Sequências	Tempo(min)	iQMR	Ganho
SAG T1	02:33	01:11	-54%
SAG T2 FS	02:51	01:54	-33%
COR T2 FS	02:26	01:56	-21%
AXI T2 FS	03:29	02:08	-39%
TOTAL	11:19	07:09	-37%





alliarDay

• • • • 2021





Plataforma
tecnológica



Inteligência,
acessibilidade e
eficiência para
**hospitais, clínicas e
médicos ao longo da
jornada do paciente**



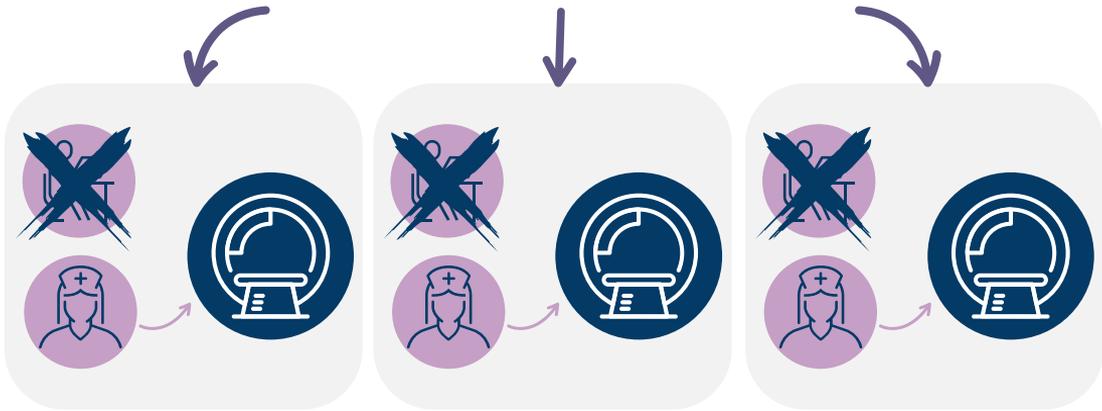
Portfólio

- Telecomando
- Telerradiologia
- Telecardiologia
- iQMR
- Lab-to-Lab
- IA



COMMAND CENTER

- ✓ Ganho de **qualidade**
- ✓ **Acessibilidade**
- ✓ B2B
- ✓ Sem **fronteiras**
- ✓ Democratização do **acesso**



COMMAND CENTER



Realização de qualquer tipo de exame de **TC e RM**, em qualquer hora e lugar



Geração de eficiência
(↑ de até 40% do número de exames realizados)



Redução de custos **diretos** em até 30%



Aumento da qualidade dos exames, com **emprego de protocolos padronizados**



Redução de até **60%** de erros técnicos e reconvocações

MULTIMARCAS COM OPERAÇÃO REMOTA

PHILIPS
Healthcare



GE Healthcare

TOSHIBA

SIEMENS
Healthineers

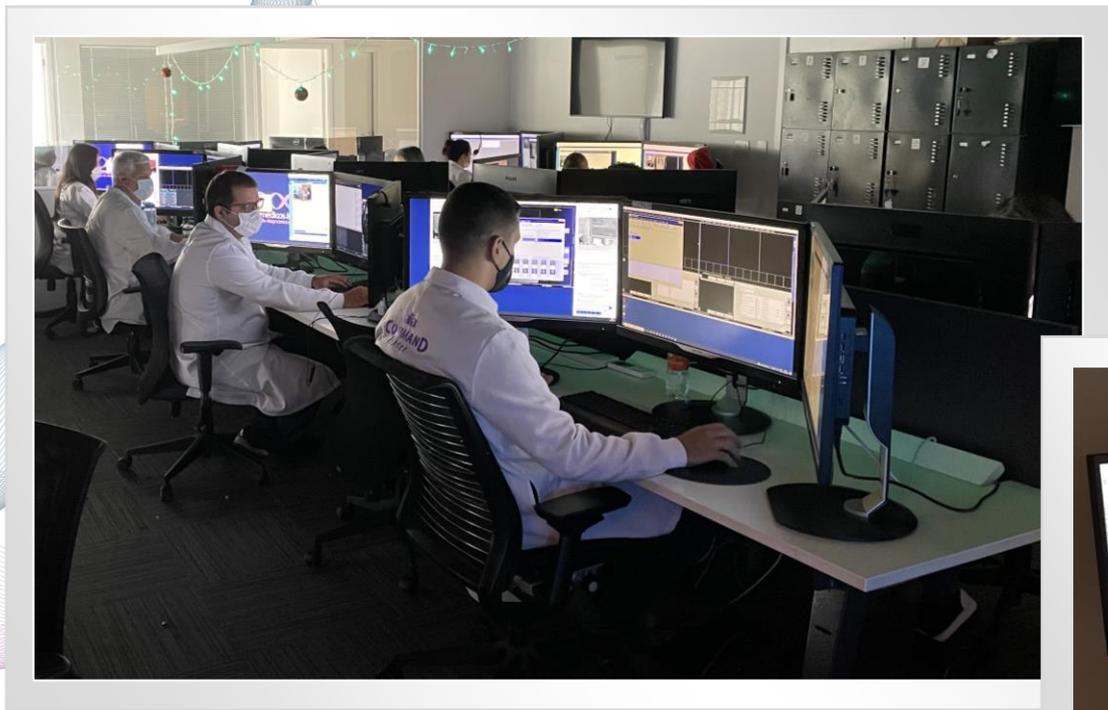
ESTAÇÃO DE TRABALHO PARA ATÉ TRÊS EXAMES SIMULTÂNEOS



SISTEMA DE COMUNICAÇÃO E CÂMERAS DENTRO DA SALA DE EXAME



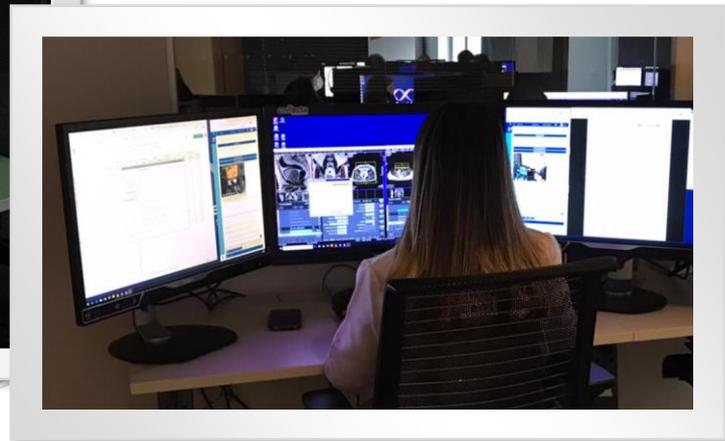
COMMAND CENTER



10 Command Centers
em todo o Brasil



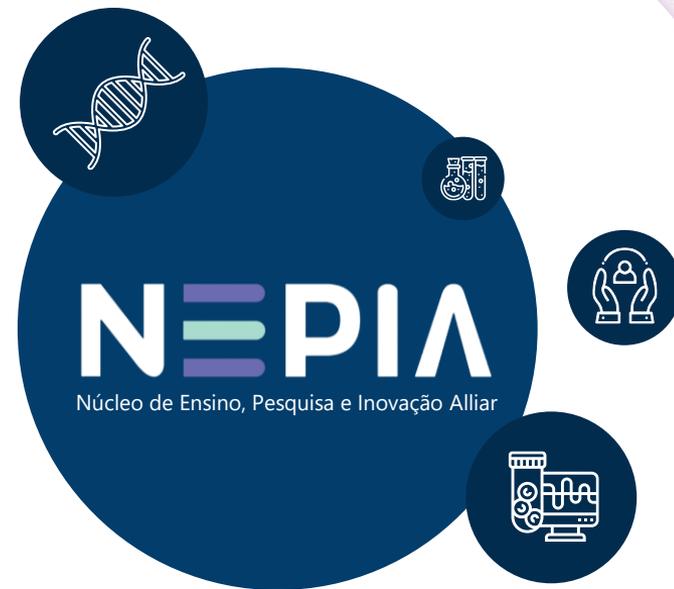
170+ RMs e TCs





alliarDay

• • • • 2021



NEPIA

Ensino
Pesquisa
Inovação

ENSINO

- Reuniões **científicas**
- Encontros de gestão e **empreendedorismo**
- Congresso Alliar
- Programas de **EAD** (médicos, biomédicos)
- **Parcerias** com empresas do setor

PESQUISA

- **Painéis em congressos** nacionais e internacionais
- Publicação de **artigos científicos**
- **Desenvolvimento** de trabalhos de pós-graduação
- **Parcerias** com empresas e universidades

INOVAÇÃO

- Incubação, **aceleração e parcerias** com startups
- Participação em **eventos do setor**
- Programas de **fellowship**
- **Investimentos** em startups



alliarDay
● ● ● ● 2021

Miguel Alcantara

DIRETOR DE TECNOLOGIA

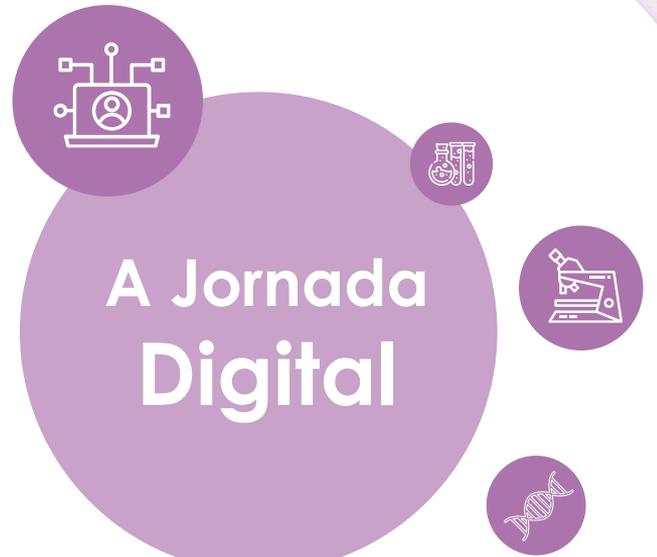


alliarDay

• • • • 2021



A Jornada
Digital



Foco na Omni- canalidade em 2021

As bases foram
potencializadas

Missão e objetivo 2021: Visão Única do Cliente



**Integração
Operadoras**

Integração tecnológica
com os principais parceiros

24 Operadoras **Integradas**

Aprox. **10 milhões** Exames



**Jornada
Digital**

Unificação da experiência
nos canais de contato

Mais de **500 mil** agendamentos online
Aprox. **1 milhão** de exames



**Clínica
Digital**

Produtividade e
eficiência nas clínicas

Mais de **120 mil** clientes usando Web-checkin
Redução do TMA **30%**



**Domiciliar
e Drive-Thru**
(AC e Vacinas)

Novos serviços de
atenção ao cliente fora
das clínicas

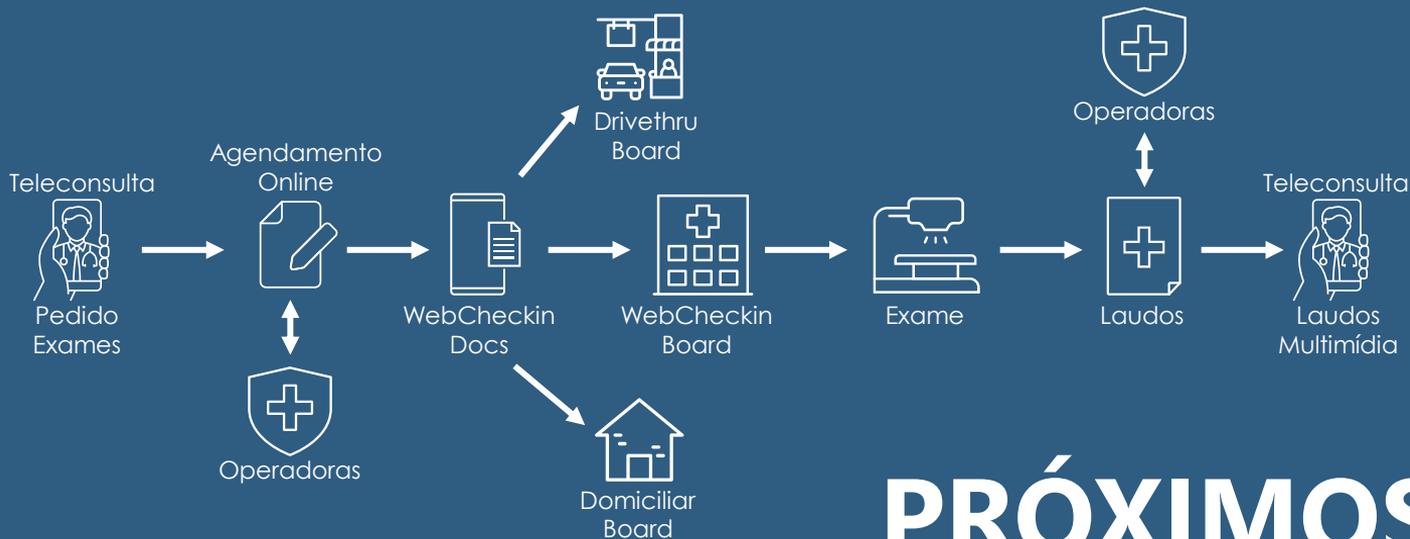
Mais de **50 mil** atendimentos domiciliares
Aprox. **200 mil** atendimentos no Drive-thru



**Data
Science**

Inteligência no uso da
informação de forma
preventiva

Criação do **Datalake** centralizado
Algoritmos de agenda otimizados



PRÓXIMOS PASSOS

INTEGRAÇÃO TOTAL

Régua Comunicação:



Modelos Analytics:

CLIENTES



OPERAÇÃO



EXAMES

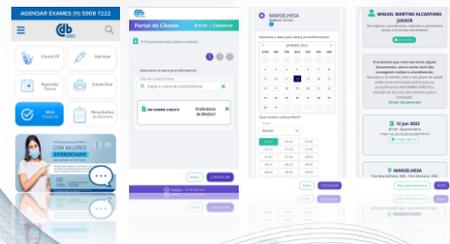


A JORNADA END TO END

Reinventando a Operação



Agendamento Digital
(na loja ou domiciliar)
Massificação do Agendamento
Online Omnichannel



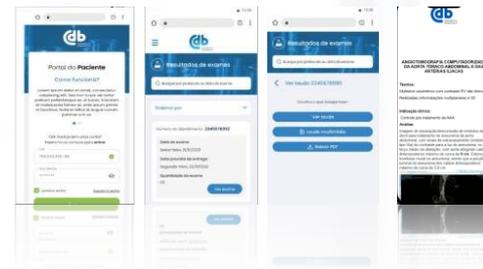
**Web check-in (Prontuário) e
Régua de Comunicação**
Antecipação do atendimento
e preparação do Exame



Web check-in
(Boarding e Execução)
Atendimento
sem recepção



**Web check-out (Validações,
Laudos e Consulta de Retorno)**
Resultados
100% digitais



Foco no Objetivo Principal

 **Teleconsulta
e consulta
presencial**

 **Realização
de exames**

 **Resultado
de exames**

 **Coleta
Drive-Thru**

 **Prescrição
médica digital**

 **Rede de
Parceiros**



**Plataforma
de pagamento**

Hospitais

**Alliar na
sua casa**

**Rede de
farmácias**

**Seguros /
assistências**

Vacinas

Jornada Digital Integrada Alliar



alliarDay
● ● ● ● 2021

Monique Ghanem

DIRETORA DE PESSOAS & ESG.



alliarDay

• • • • 2021



Alliar,
cuida de
quem
cuida





PESSOAS



A.M.A.



ESG



Satisfação dos profissionais e clima organizacional



Capacitação



Trilhas de Carreira



Desenvolvimento



Covid-19 - apoio médico e psicológico aos profissionais e familiares.

Alliar, cuida de quem cuida

A.M.A – Aliar Modelo de Atendimento



PESSOAS



A.M.A.



ESG





PESSOAS



A.M.A.



ESG



A.M.A – Alliar Modelo de Atendimento

Modelo transformacional

Aumentaremos a nossa eficiência operacional para sermos cada vez mais competitivos, atrativos e focados na atenção ao cliente;



Environment (meio ambiente)

- Foco em ecoeficiência
- Mais de 50% das lojas da Alliar no mercado livre de energia
- Revisão das políticas de destinação de resíduos



Social

- As **mulheres representam 30% no board** da Companhia (Conselho de Administração e Diretoria)
- Nos demais **cargos de liderança as mulheres representam mais de 70% da Alliar**
- Projetos sociais – Parceria com a CUFA, outras instituições e comunidades sem acesso à medicina de qualidade



Governance (governança)

Empresa Listada no Novo Mercado

- Estruturação e divulgação do Relatório de Sustentabilidade 2022 - posicionar e comparar o desempenho da Alliar em relação a outras companhias do Brasil e do exterior



Environment (meio ambiente)

- Foco em ecoeficiência
- Mais de 50% das lojas da Alliar no mercado livre de energia
- Revisão das políticas de destinação de resíduos



Social

- As **mulheres representam 30% no board** da Companhia (Conselho de Administração e Diretoria)
- Nos demais **cargos de liderança as mulheres representam mais de 70% da Alliar**
- Projetos sociais – Parceria com a CUFA, outras instituições e comunidades sem acesso à medicina de qualidade



Governance (governança)

Empresa Listada no Novo Mercado

- Estruturação e divulgação do Relatório de Sustentabilidade 2022 - posicionar e comparar o desempenho da Alliar em relação a outras companhias do Brasil e do exterior.



PARCERIA COM A CUFA

exames de mamografia e
ultrassom para mulheres



Inteligência
Diagnóstica



CAMINHADA Cdb EM PROL DA SAÚDE



OUTUBRO ROSA

**Exames de
mamografia
gratuitos para as
índias e ciganas**

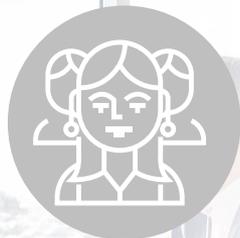


**NOVEMBRO
AZUL**



Environment (meio ambiente)

- Foco em ecoeficiência
- Mais de 50% das lojas da Alliar no mercado livre de energia
- Revisão das políticas de destinação de resíduos



Social

- As **mulheres representam 30% no board** da Companhia (Conselho de Administração e Diretoria)
- Nos demais **cargos de liderança as mulheres representam mais de 70% da Alliar**
- Projetos sociais – Parceria com a CUFA, outras instituições e comunidades sem acesso à medicina de qualidade



Governance (governança)

- Empresa Listada no Novo Mercado
- Estruturação e divulgação do Relatório de Sustentabilidade 2022 - posicionar e comparar o desempenho da Alliar em relação a outras companhias do Brasil e do exterior.



alliarDay

● ● ● ● 2021

Karla Maciel

VP FINANCEIRO



alliarDay

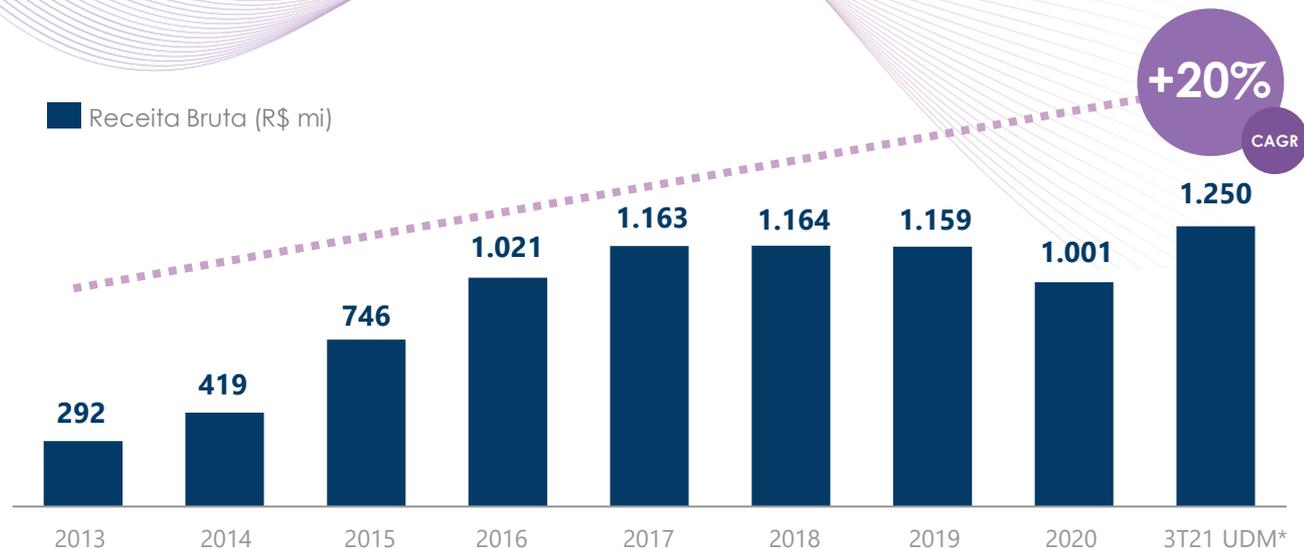
• • • • 2021



A jornada
pela
eficiência



NOSSOS RESULTADOS

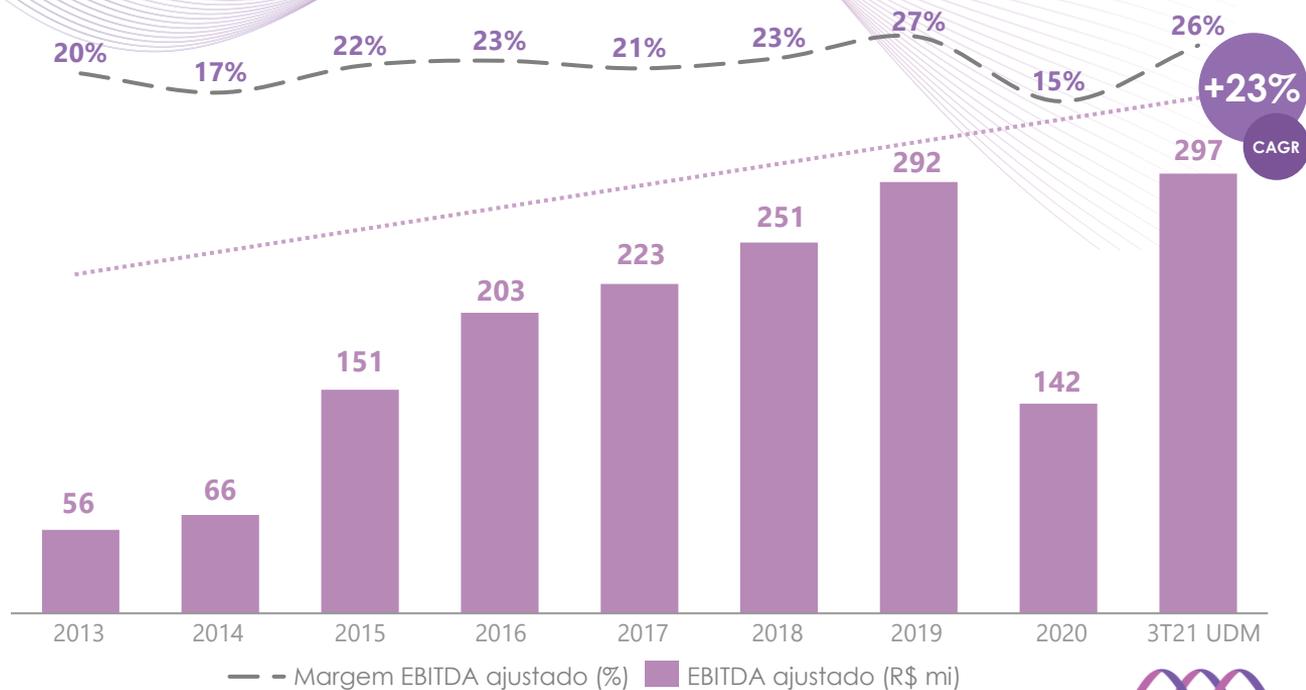


- Crescimento de AC com e sem Covid-19
- Setor resiliente com rápida recuperação
- (*) Últimos doze meses

CAGR (Compound Annual Growth Rate)



NOSSOS RESULTADOS



CAGR (Compound Annual Growth Rate)

SINERGIA DE PROCESSOS DO BACKOFFICE

Diagnóstico

Projeto de implementação

Holding



Desenho

Implantação

CSC



Desenho

Implantação

Marcas
(BackOffice)



Clínicas



Desenho

Piloto/Implantação

Organograma C-level Alliar



Ricardo Dupin
Presidente

Vice-Presidências



Leandro Figueira
VP Comercial



Gustavo Meirelles
VP Médico



Karla Maciel
VP Adm/Fin & CFO

Diretorias



Fabio Mattoso
Diretoria
iDr



Antônio Messias
Diretoria
Operações



Miguel Alcantara
Diretoria
TI



Stelliu Espinheira
Diretoria
PPPs e
Concessões



Gabriel Rozenberg
Diretoria
RI e FP&A



Simone Pinto
Diretoria
Jurídica e
Compliance



Monique Ghanem
Diretoria
Pessoas e ESG



alliarDay

● ● ● ● 2021

Ricardo Dupin

CEO



alliarDay

• • • • 2021



**A Retomada
do crescimento**





AVENIDAS DE CRESCIMENTO

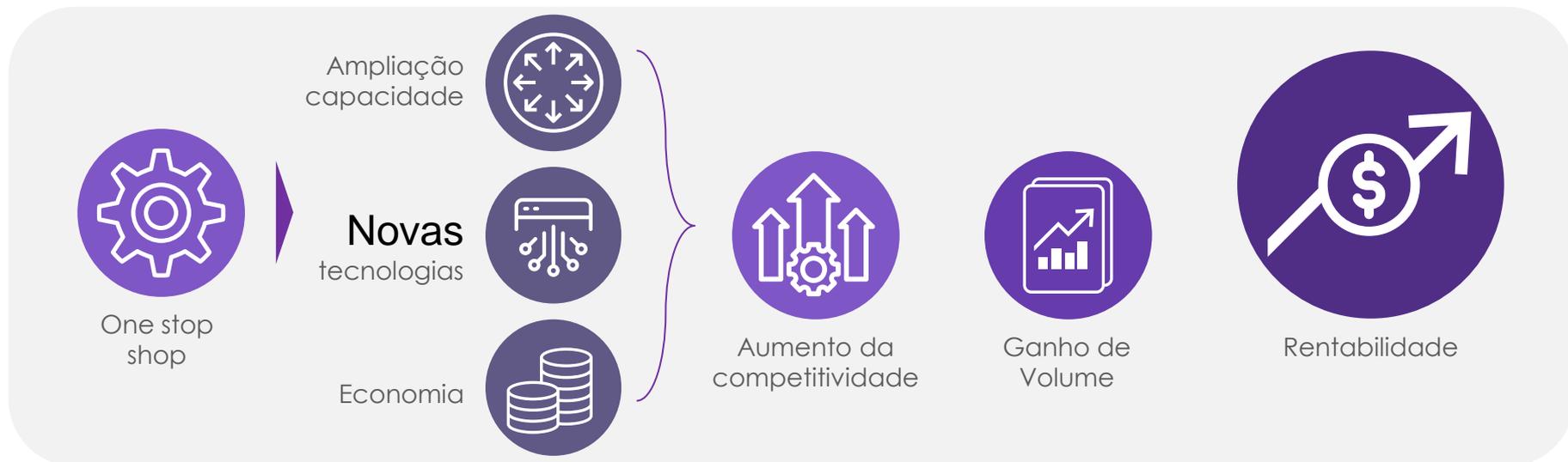
Alliar está **preparada para a
retomada de seu crescimento**



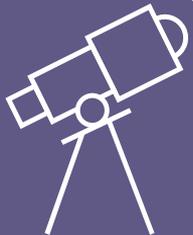


Implementação do Núcleo Técnico Operacional (NTO)

Avenidas de crescimento



Trajetória de inovação e busca por **soluções completas e mais eficientes**



**OLHANDO
PARA
FRENTE**



**Crescimento
sustentável**



**Responsabilidade
Social**



**Ganho de
eficiência**



**Tecnologia
como aliada**

**Medicina Diagnóstica completa
de excelência e sem fronteiras**



alliarDay

● ● ● ● 2021

Perguntas & Respostas

Encaminhe suas perguntas durante o evento para o e-mail:
alliarday@alliar.com ou pelo WhatsApp: (11) 97781-7295