

Apresentação Institucional

3T25



Hapvida

Planos de Saúde

Líder de mercado no Brasil com modelo verticalizado e integrado

8,9MM beneficiários 16,7%

Market Share

Planos Odontológicos

Cross-sell com planos de saúde, promovendo maior fidelização dos clientes

7,1MM beneficiários 20,4%

Market Share

Presença em todas as 5 regiões do Brasil

Unidades assistenciais





Hospitais

86

Centros Clínicos

363

Laboratórios

305

Prontos Socorros

78

São Paulo	365
Minas Gerais	57
Ceará	47
Rio Grande do Sul	42
Bahia	42
Goiás	39
Pernambuco	36
Paraná	29
Santa Catarina	27
Rio de Janeiro	26
Amazonas	24
Pará	21
Rio Grande do Norte	15
Mato Grosso do Sul	13
Distrito Federal	10
Maranhão	13
Sergipe	8
Paraíba	7
Piauí	6
Mato Grosso	4
Alagoas	4

Unidades

832



Hapvida

FUNDAÇÃO

1978 – Clínica Antônio Prudente em Fortaleza/CE
 1993 – Início da operadora Hapvida Assistência Médica

VERTICALIZAÇÃO

2004 – Intensificação da verticalização com a aumento de unidades assistenciais
 2008 – Criação da operadora de Assistência Odontológica

CONSOLIDAÇÃO

2017-22 – Ênfase nas aquisições, expandindo suas operações para novos estados como São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Distrito Federal e Mato Grosso do Sul
 2018-23 – IPO e 3 Follow-ons

Fusão Transformacional

entre as companhias, criando a maior operadora de saúde da América Latina

2022

NotreDame Intermédica

FUNDAÇÃO

1968 – Incorporação da Intermédica
 1972 – 1º Centro Clínico
 1982 – Início da Medicina Preventiva
 1987 – 1º Centro Clínico Preventivo

VERTICALIZAÇÃO

1990 – Criação da NotreDame Seguradora
 1993 – Início da Interodonto
 1998 – Expansão das operações para o interior do estado de São Paulo

CONSOLIDAÇÃO

2014 – Aquisição pela Bain Capital
 2015-22 – Ênfase nas aquisições, expandindo suas operações para novos estados como Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul
 2018-21 – IPO e 4 Follow-ons



Hapvida

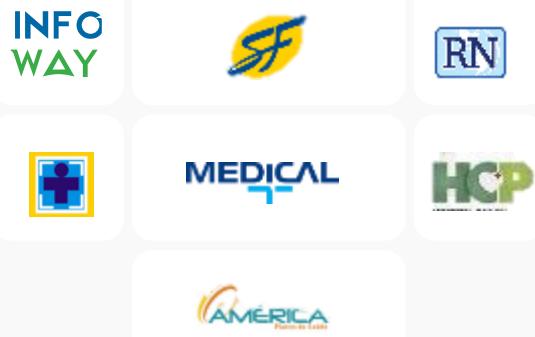
2007/17



2018



2019



2020



2021



2023



Notre Dame Intermédica

2015/17



2018



2019



2020



2021

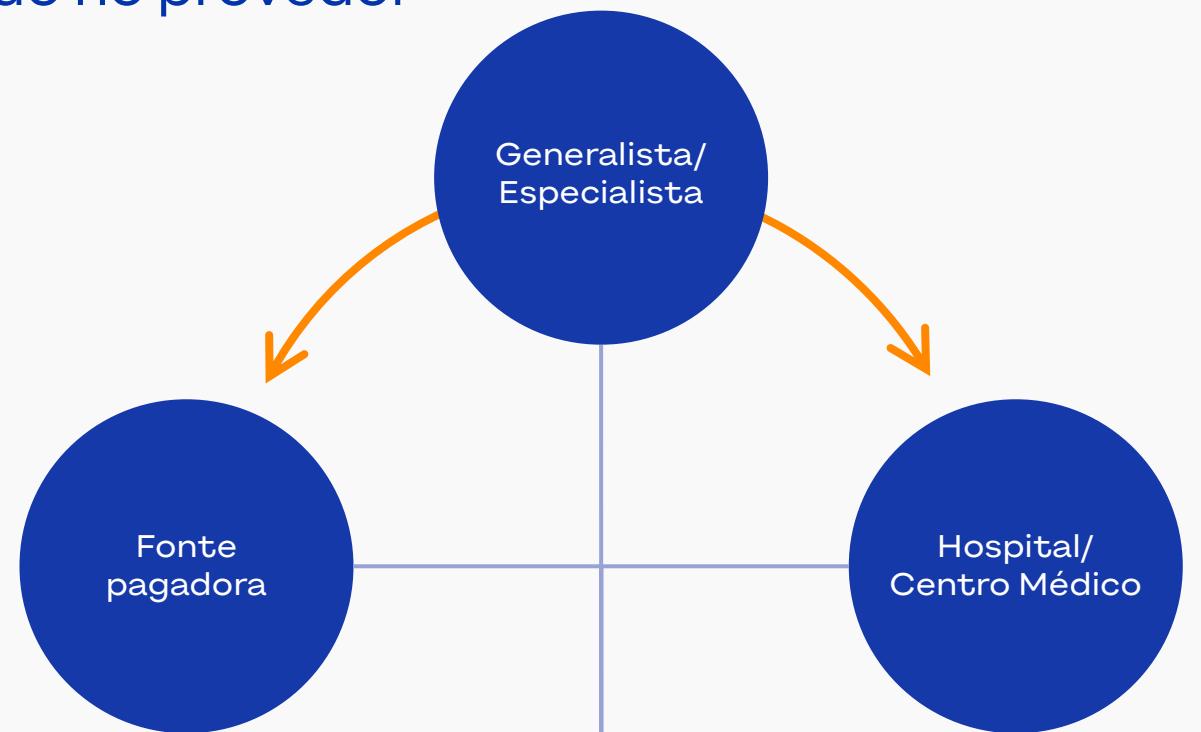


2022/23



ABORDAGEM TRADICIONAL

Ping-Pong de tratamento Centrado no provedor



Entrega desarticulada de tratamento

Exposição da margem à terceiros

Incentivos distorcidos

Responsabilização limitada

ACOMPANHAMENTO JORNADA DO PACIENTE

Eficiência de tratamento Centrado no paciente



Verticalizada e integrada, com beneficiário no centro da atenção

Gestão de qualidade e custos altamente eficaz

Estrutura de incentivos altamente alinhada

Responsabilização total



Mercado de Saúde
Suplementar no Brasil



Gastos em Saúde

Total de gastos públicos e privados em 2021, IBGE

R\$873 BI

Penetração

Espaço para crescimento, principalmente se comparado ao mercado dos EUA em que a saúde privada atinge 66% da população
(Fonte: ANS, World Bank, Vox Populi)

25,1%

Perfil pagador

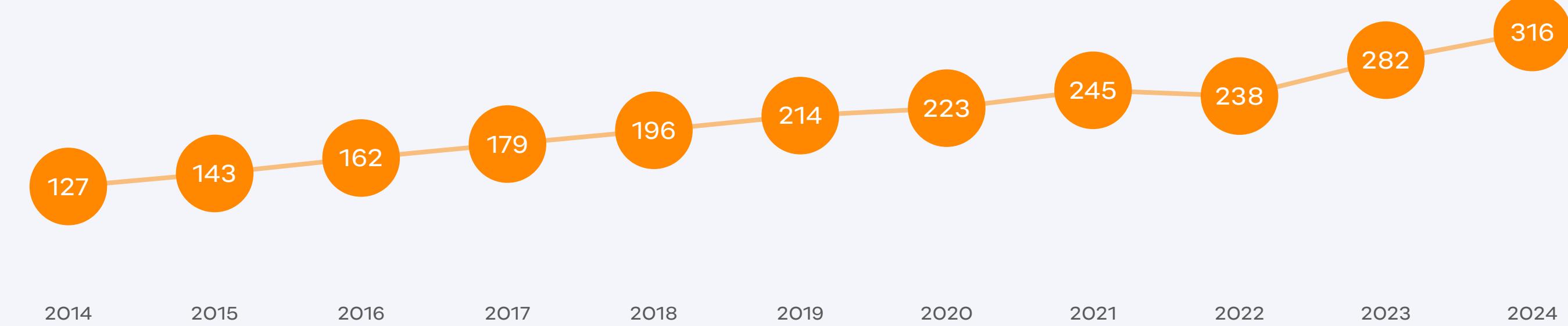


Gastos privados em saúde no Brasil

Prêmios de Saúde e Odonto (R\$bi)

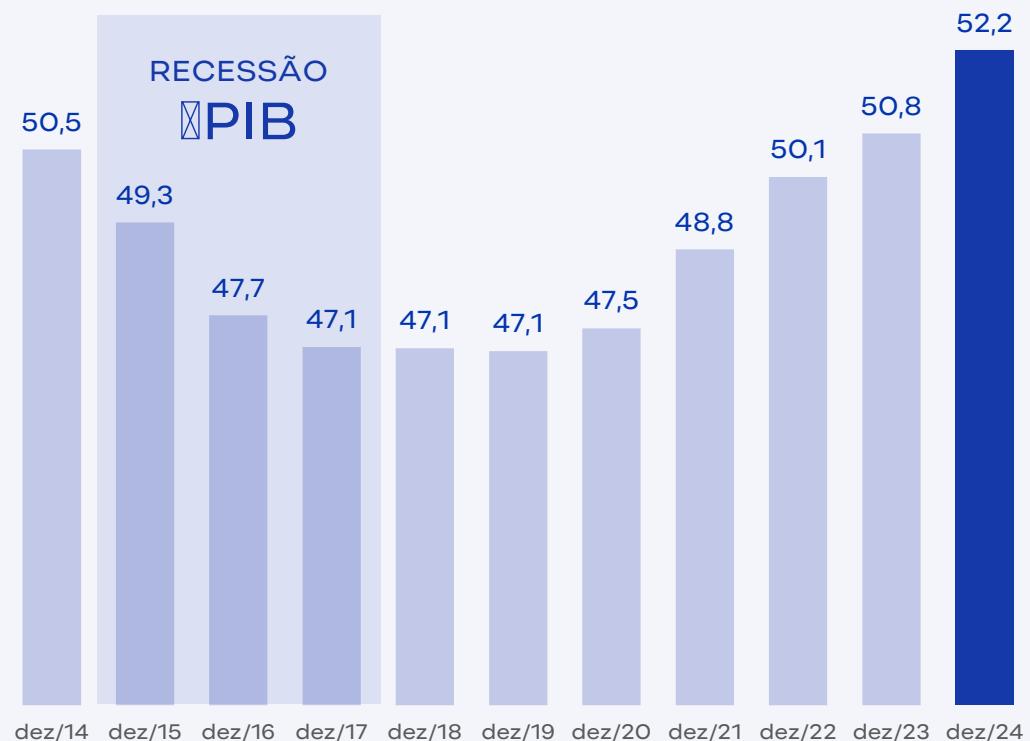
2014 – 2024 CAGR

▲ 9,5%



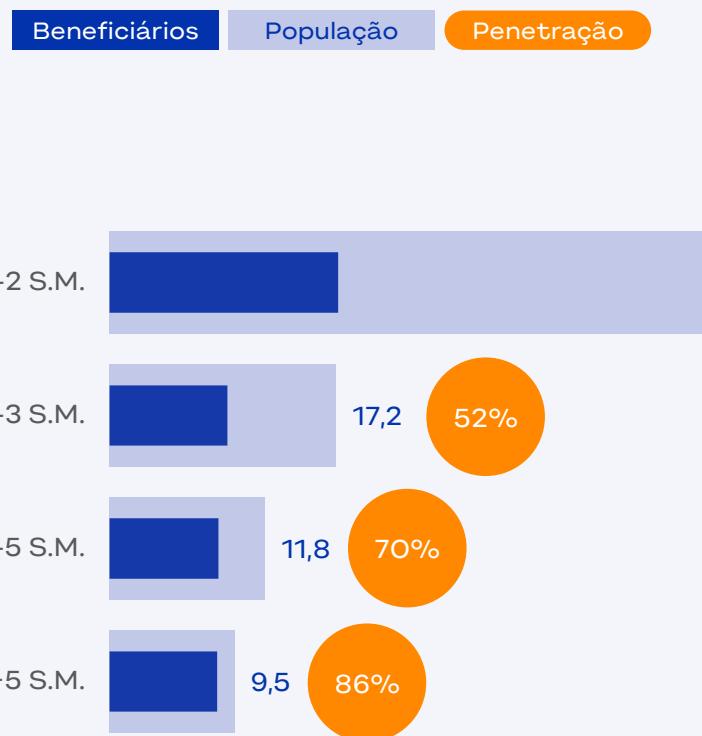
Beneficiários de saúde privada

Milhões



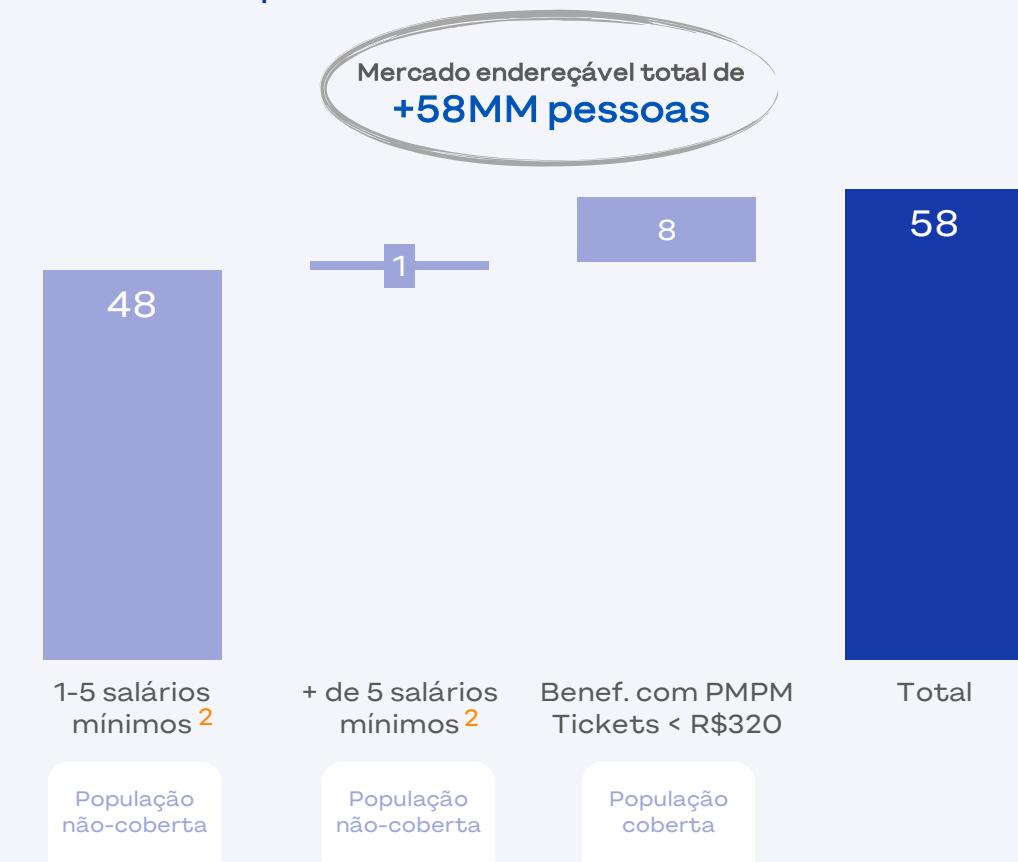
Beneficiários por faixa salarial¹

Milhões de pessoas



Mercado endereçável¹

Milhões de pessoas



Capacidade de oferecer
uma ampla gama de produtos a
preços acessíveis

Planos de saúde privados
são o 3º produto mais desejado
pela população brasileira³

Capacidade de aumentar a
penetração de planos privados
em todo o país

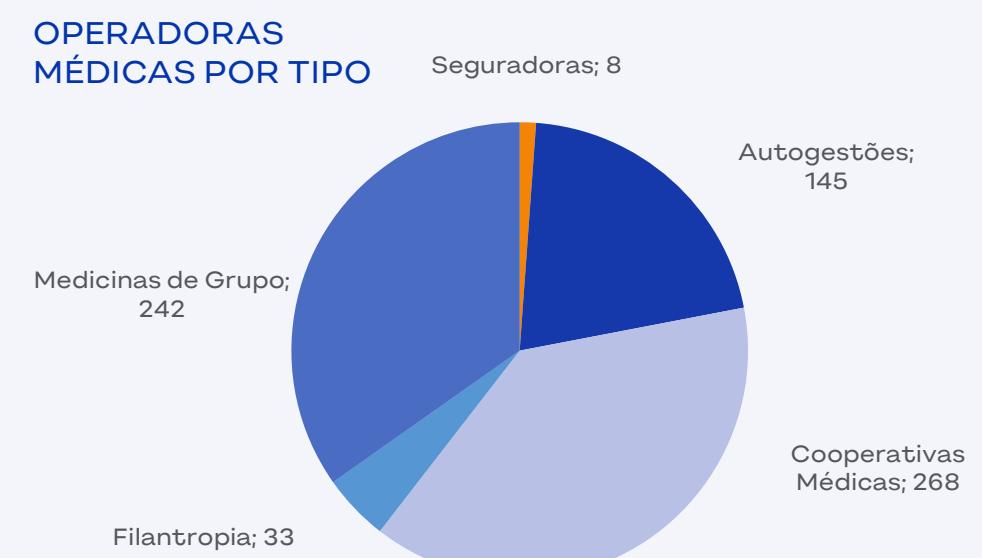
Operadoras com membros ativos Dez'24, ANS



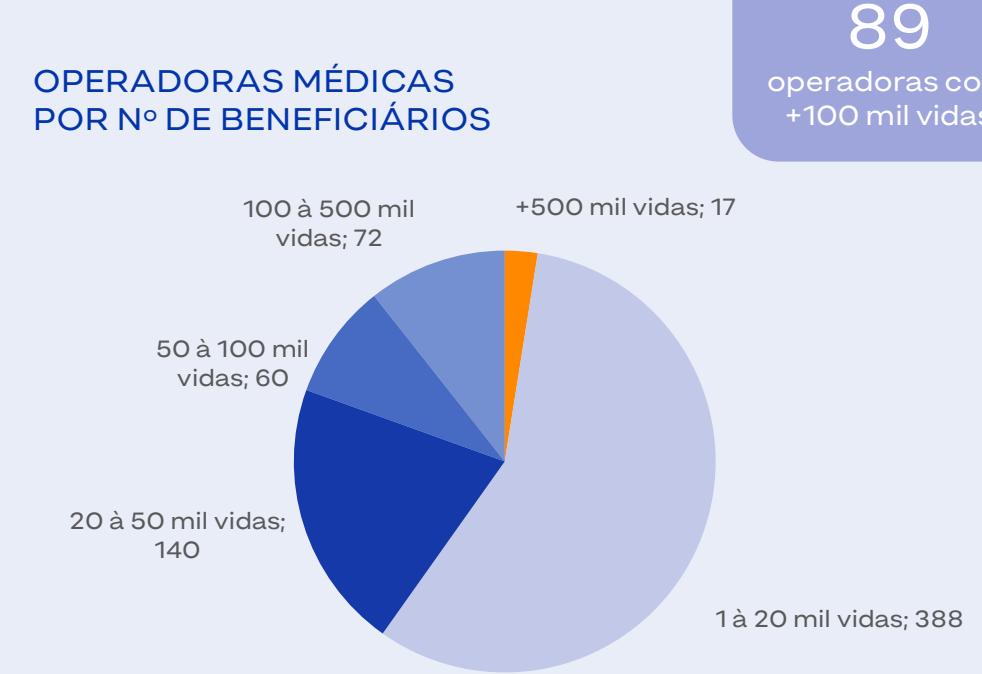
OPERADORAS Odontológicas



Grande número de cooperativas e pequenas operadoras Dez'24, ANS



OPERADORAS MÉDICAS POR N° DE BENEFICIÁRIOS



Top 10 players

Plano de Saúde

Set'25, ANS e informações
divulgadas pelas companhias

1	16,7%	Hapvida
2	7,1%	Bradesco
3	6,3%	Amil
4	5,8%	SulAmérica
5	3,5%	Unimed ^{Central Nacional}
6	3,1%	Unimed ^{Belo Horizonte}
7	1,7%	Athena Saúde
8	1,7%	Seguros Unimed
9	1,5%	Porto Seguro
10	1,2%	Unimed ^{Porto Alegre}

48,7%

Market
Share

Top 10 players

Plano Odontológico

Set'25, ANS e informações
divulgadas pelas companhias

1	26,3%	Odontoprev
2	20,4%	Hapvida
3	7,7%	SulAmérica
4	7,0%	Amil
5	3,8%	Dental Uni
6	3,3%	Porto Seguro
7	2,9%	MetLife
8	2,9%	Unimed ^{Odonto}
9	1,8%	Athena Saúde
10	1,6%	Unimed ^{Campinas}

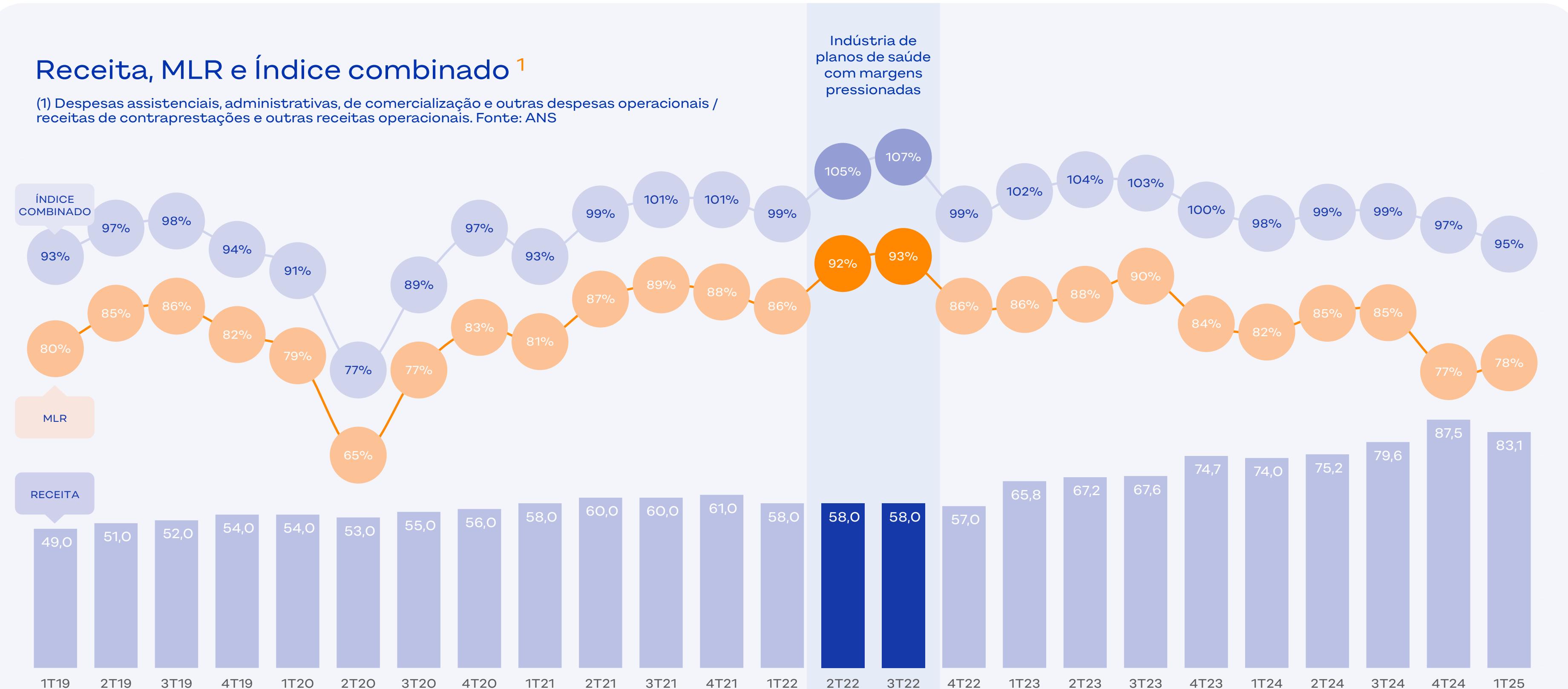
77,6%

Market
Share



Receita, MLR e Índice combinado¹

(1) Despesas assistenciais, administrativas, de comercialização e outras despesas operacionais / receitas de contraprestações e outras receitas operacionais. Fonte: ANS



Comparação EUA x Brasil



População Total (MM)⁽¹⁾
US Census, IBGE

334

203

Maior crescimento
demográfico no Brasil

Taxa de envelhecimento
% População > 60 anos / % População < 15 anos

1,31

0,8

Maior busca por planos
de saúde privados

Penetração de planos
de saúde privados
Total beneficiários / população total

66%

25,7%

Baixa penetração de
operadores de saúde no Brasil

Penetração de planos
odontológicos privados
US NADP, US NAIC, ANS

88%

17%

Oportunidades de
cross-selling significativas

Operadores de Saúde
US NADP, US NAIC, ANS

1.160

673

Oportunidade de
consolidação significativa

Hapvida

MAR'15-DEZ'24

▲ 9,5pp de market share

MAR'15-DEZ'24

10,1% de CAGR no número
de beneficiários de saúde

Presente em todas as
regiões do Brasil

Carteira jovem:
10,3% da base ≥60anos

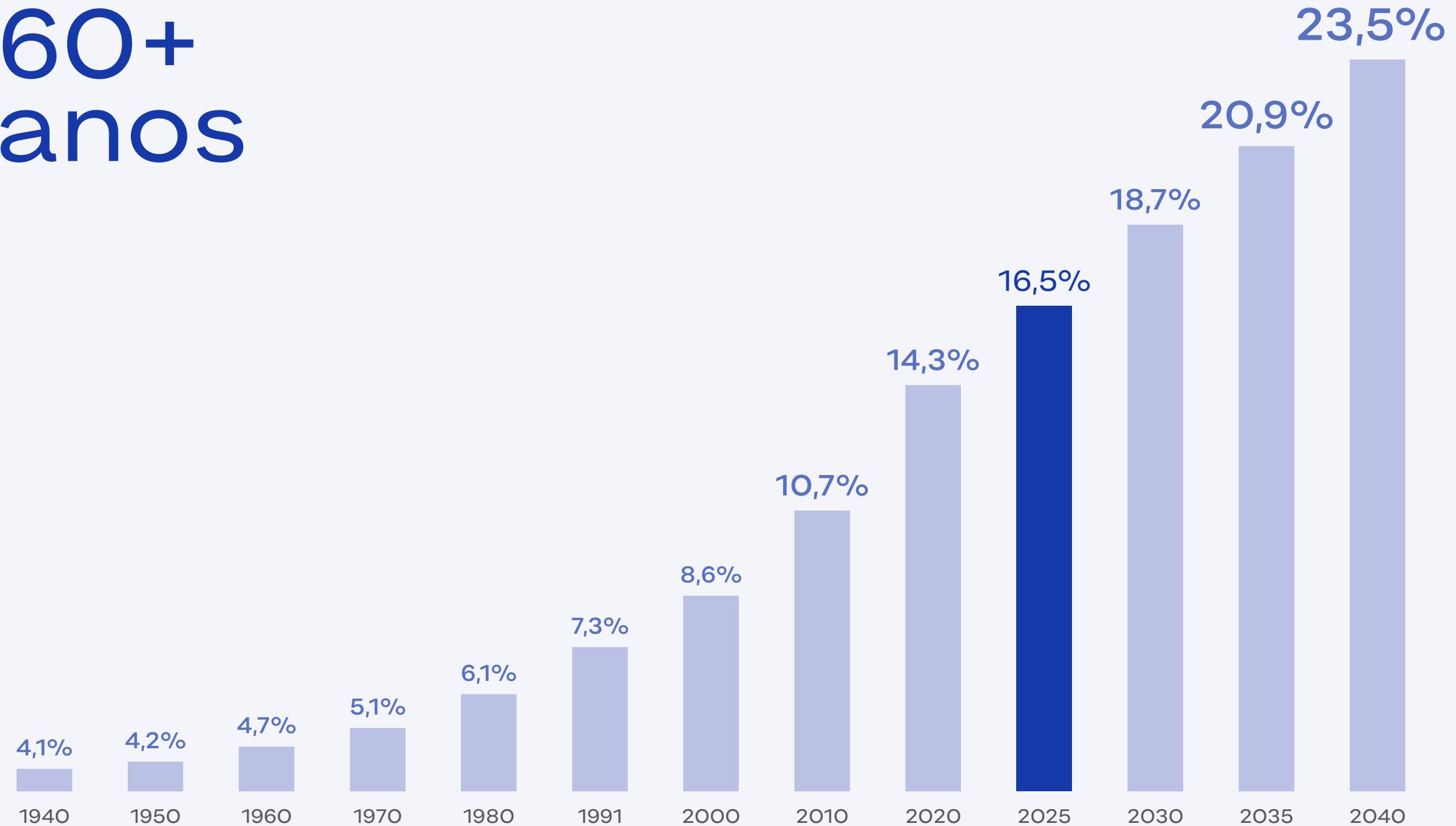
Oportunidades de expandir
o cross-sell com Odonto

Expectativa de vida Fonte: IBGE



% População Fonte: IBGE

60+
anos

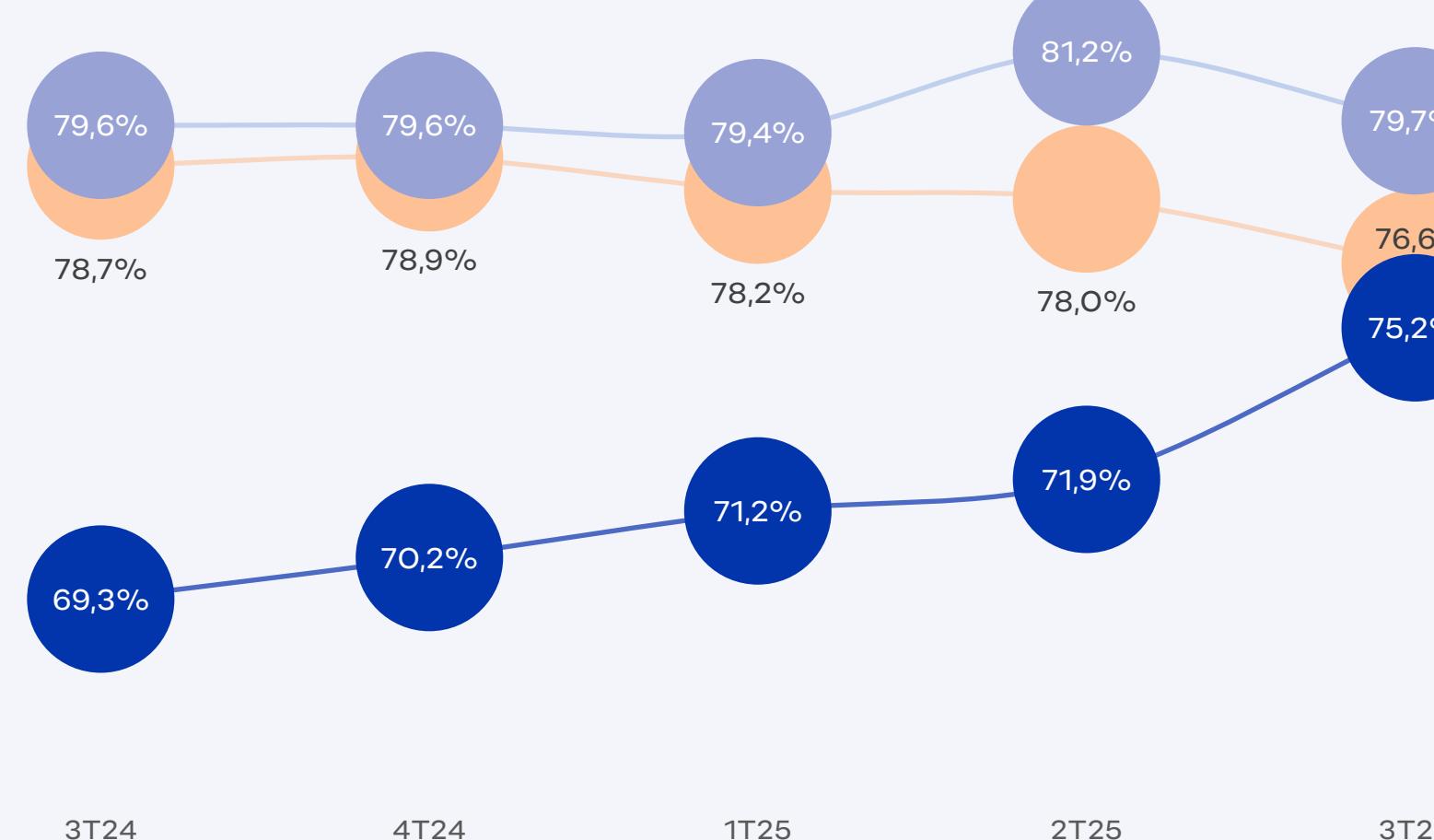


Tese de Investimento



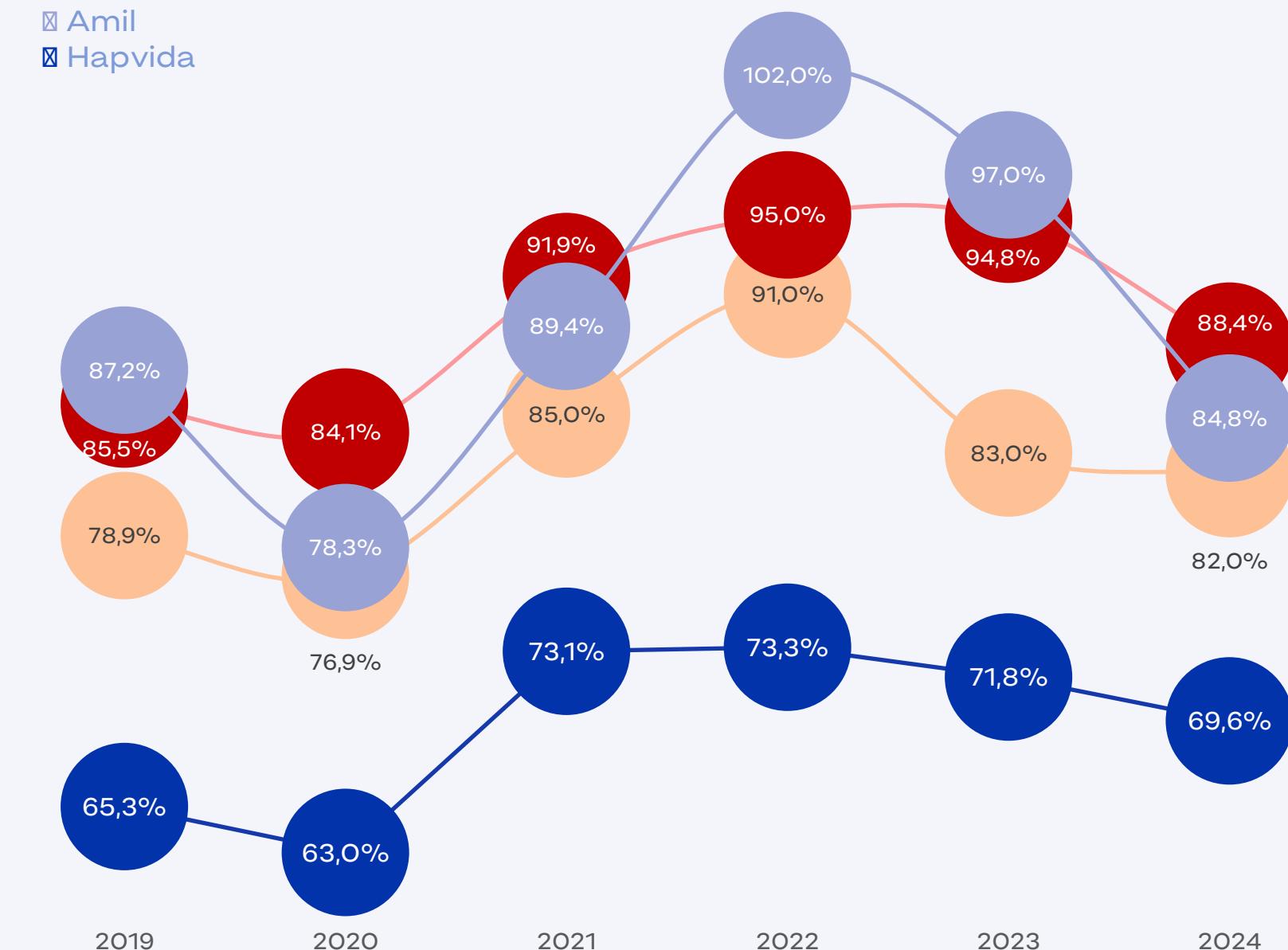
Verticalização da Rede Própria

- ✖ Diárias de Internações
- ✖ Consultas
- ✖ Exames

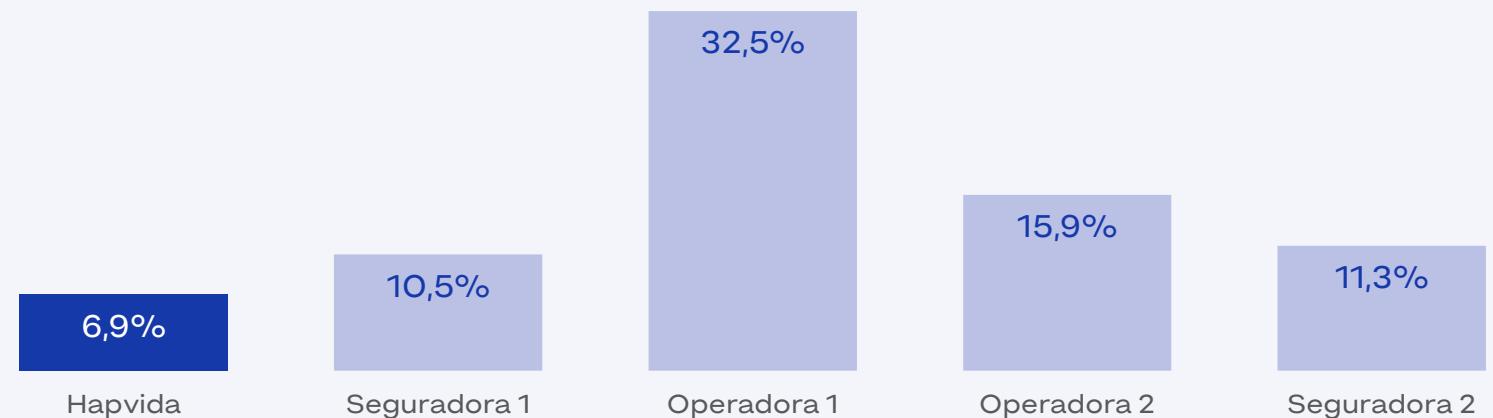


Sinistralidade (MLR)

- Top 4 players no Brasil
- ✖ SulAmérica
- ✖ Bradesco
- ✖ Amil
- ✖ Hapvida



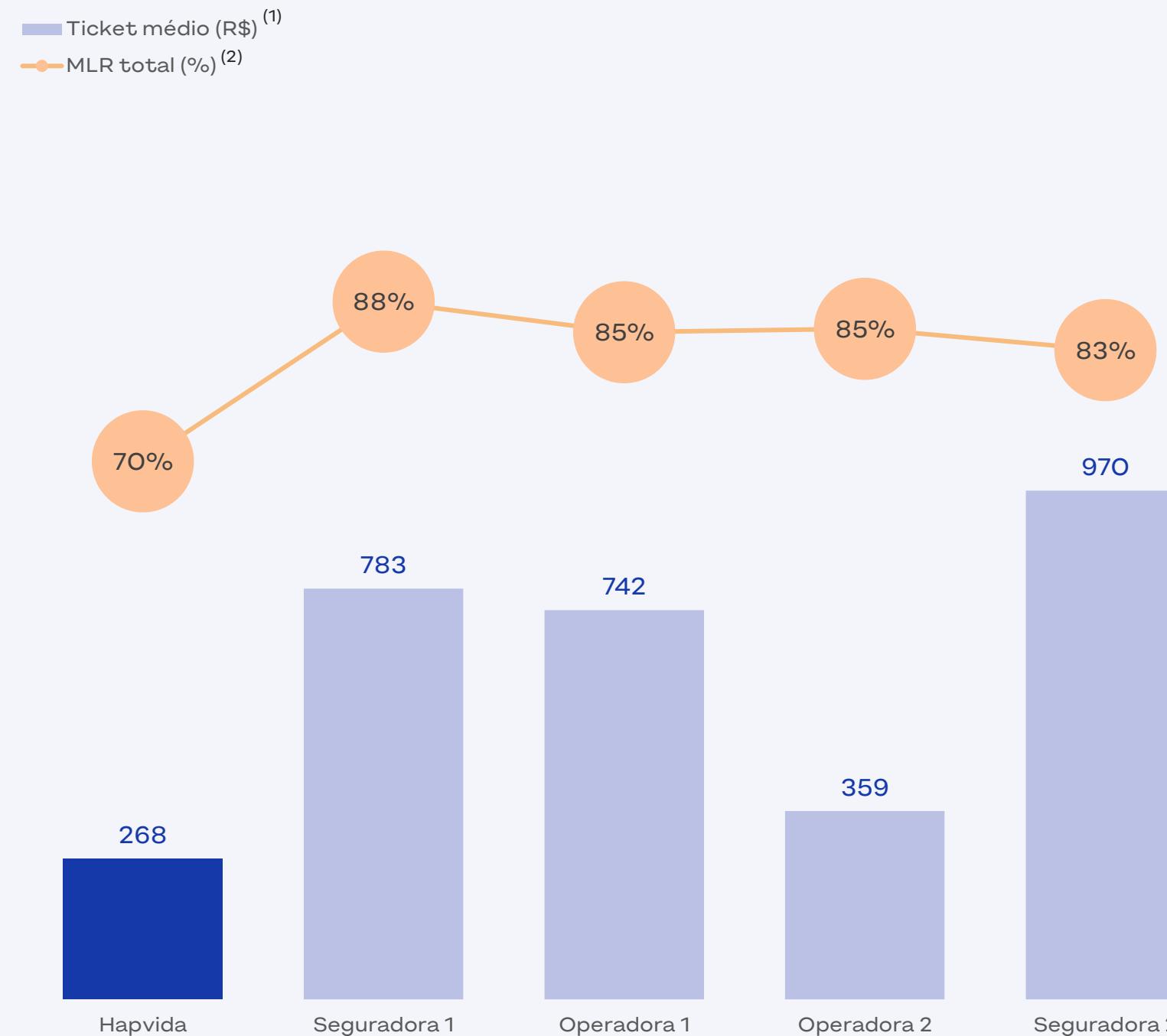
Crescimento do Ticket Médio 2024 vs. 2023



Redução de Sinistralidade (p.p.) 2024 vs. 2023



Ticket Médio e Sinistralidade 2024



Governança



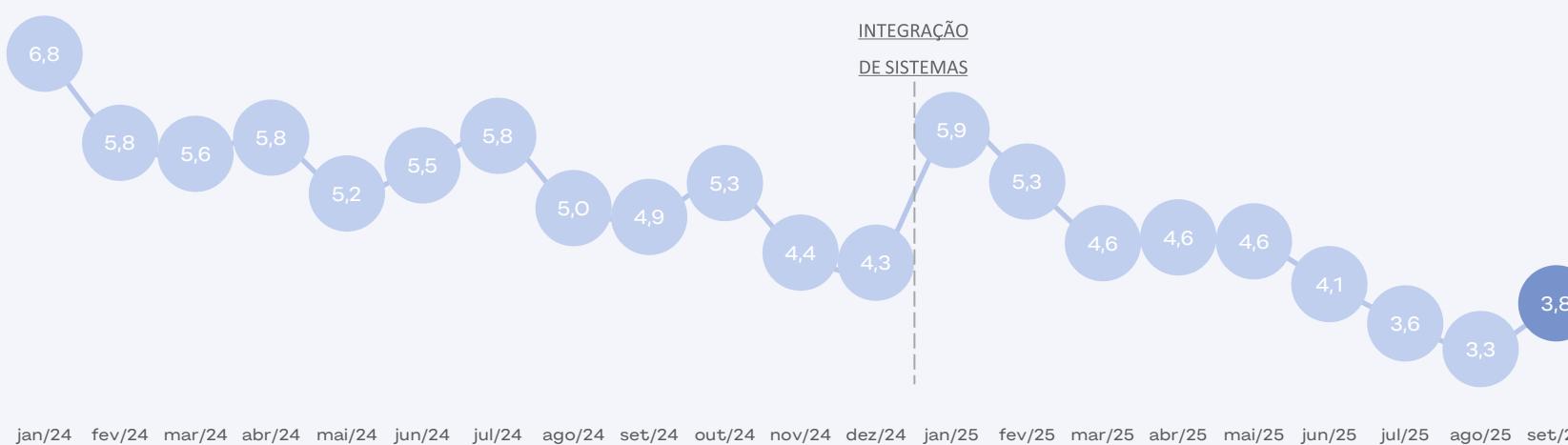
IDSS ANS

A Companhia manteve, por mais um ano consecutivo, seus altos padrões de qualidade perante aos indicadores da ANS (IDSS) ano-base 2023. Quanto maior, melhor.



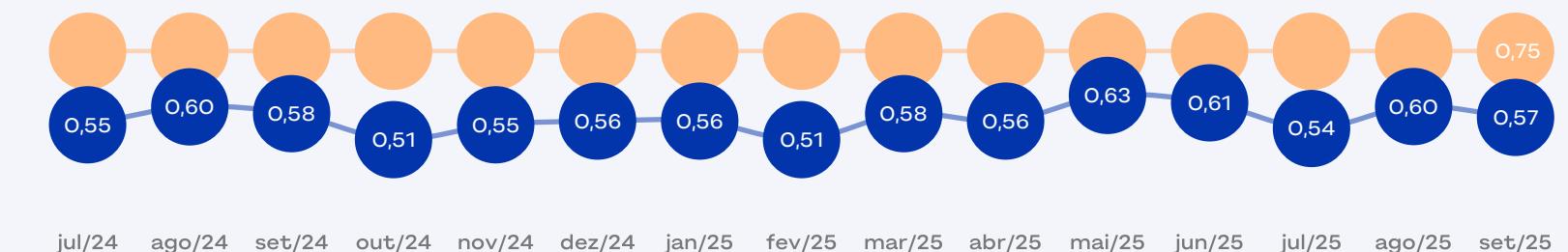
NIPS ANS

Em setembro'25, apresenta-se uma queda 44% de NIPs em relação a janeiro'24, fruto de nossos investimentos em tecnologia, gestão, treinamento e pessoas, com ampliação da nossa capacidade de atendimento, colocando o beneficiário no centro do processo de qualidade.



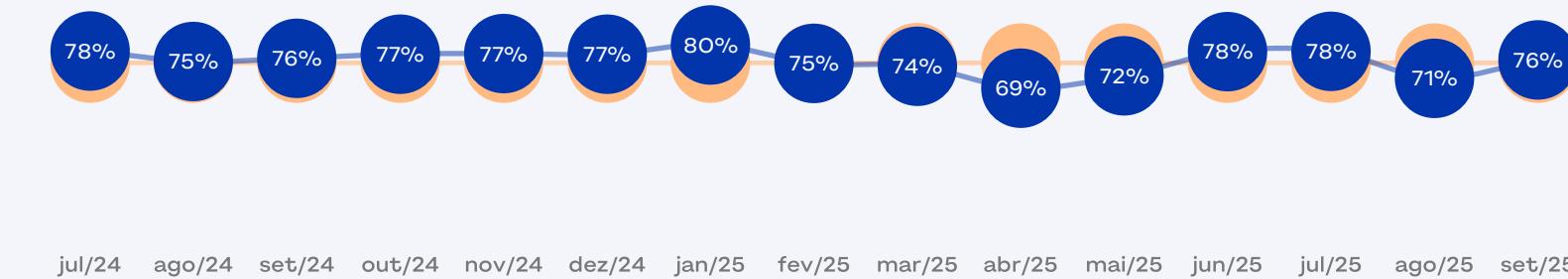
Taxa de Mortalidade Padronizada na UTI

A taxa de mortalidade padronizada é a razão entre os óbitos observados no grupo de estudo e os óbitos esperados na população em geral. Quanto menor, melhor.



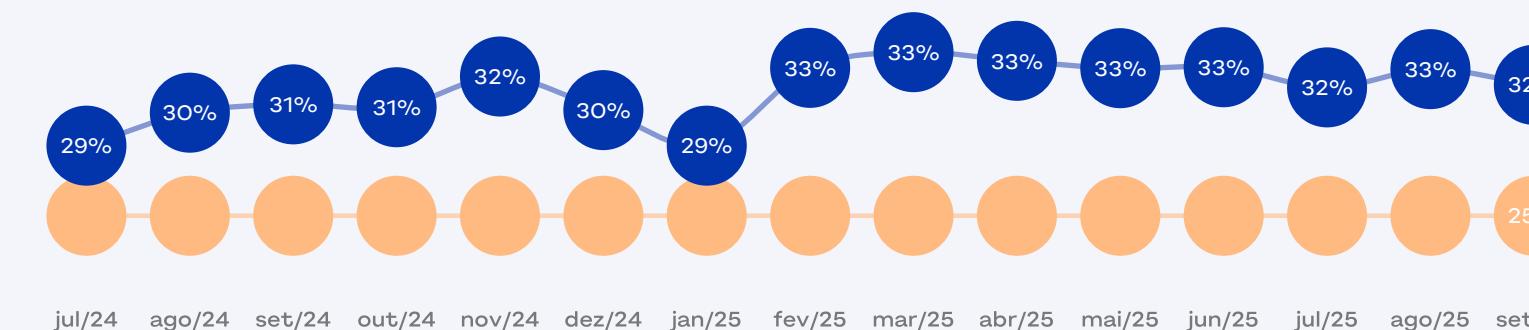
Espera em Emergências

Taxa de atendimento em até 15 minutos nas emergências. Quanto maior, melhor.



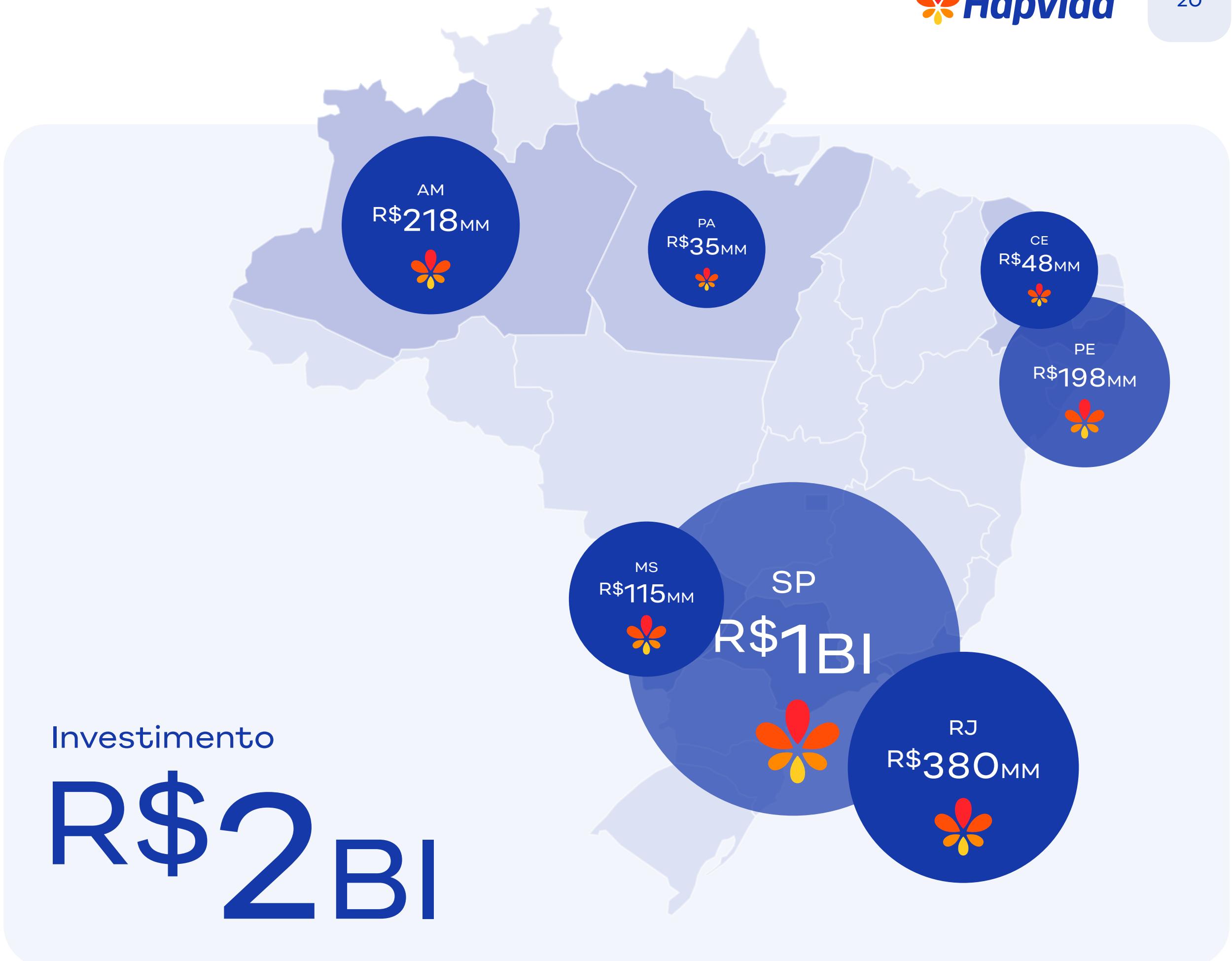
Parto natural

Taxa de partos realizados por via vaginal pelo total de partos realizados. Quanto maior, melhor.



PLANO DE INVESTIMENTOS 2025/2026

Amazonas	R\$ 218 milhões
Hospital em Manaus	1
Clínicas	3
Melhorias hospitalares	3
Pará	R\$ 35 milhões
Hospital em Belém	1
Ampliação Hospital Parauapebas	1
Mato Grosso do Sul	R\$ 115 milhões
Hospital em Campo Grande	1
Ceará	R\$ 48 milhões
Hospital em Fortaleza	1
Pernambuco	R\$ 198 milhões
Hospital em Recife	1
São Paulo	R\$ 1 bilhão
Hospitais	4
Pronto Atendimento	1
Clínicas	6
Unidades de Diagnóstico	8
Unidades de coleta laboratorial	14
Ampliações	2
Rio de Janeiro	R\$ 380 milhões
Hospital na capital	1
Pronto Atendimento	3
Clínicas	2



Inclusão e diversidade



- 75% dos colaboradores são mulheres e 69% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres
- +1,4k colaboradores com deficiência (PCDs)
- 483k horas de treinamento
- Grupos de Afinidade (LGBTQIA+/Étnico-Racial/PCD)

Cuidado com o beneficiário



- Rede própria com serviços de qualidade
- Produtos diversificados e com preços acessíveis
- Medicina preventiva e preditiva
- Incorporação de IA em programas assistenciais (gestantes, nefropatas, diabéticos e pacientes oncológicos)

Foco no impacto social



- PROGRAMA DE SEGURANÇA ALIMENTAR**
- +1,4 mil cobertores doados ao longo de 2024
 - +250 de refeições distribuídas ao longo do último ano
 - Projetos de apoio à ONG Justiceiras

Protagonismo ambiental



- Investimentos na adoção de tecnologias mais eficientes usando energia renovável
- Divulgação de riscos climáticos conforme os padrões internacionais IFRS S1 e S2
- Objetivo de utilizar energia limpa em todas as suas unidades

Adesão a importantes compromissos voluntários





Gestão de riscos cibernéticos

- Criação de uma categoria específica para riscos cibernéticos na matriz de riscos corporativa
- Matriz de riscos cibernéticos desenvolvida a partir das melhores práticas de mercado: MITRE e ISO 27001



Segurança da informação

- Elaboração e revisão da Política de Segurança da Informação
- Acompanhamento de atualizações legais e regulatórias
- Investimento em tecnologia de monitoramento e resposta a incidentes
- Redesenho dos processos de segurança da informação



Cultura e práticas sobre o tema

- Semana de segurança da informação e proteção de dados
- Treinamentos, workshops, vídeos institucionais e e-mails informativos
- Programa Privacy Champions: engajamento dos colaboradores
- Escritório de privacidade multidisciplinar



Proteção de dados

- Alinhamento de políticas e controles internos com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)
- Análise de dados realizado periodicamente garantindo conformidade com o padrão de privacidade e segurança.
- Revisão Política de Privacidade de dados



Destaques Financeiros & Operacionais



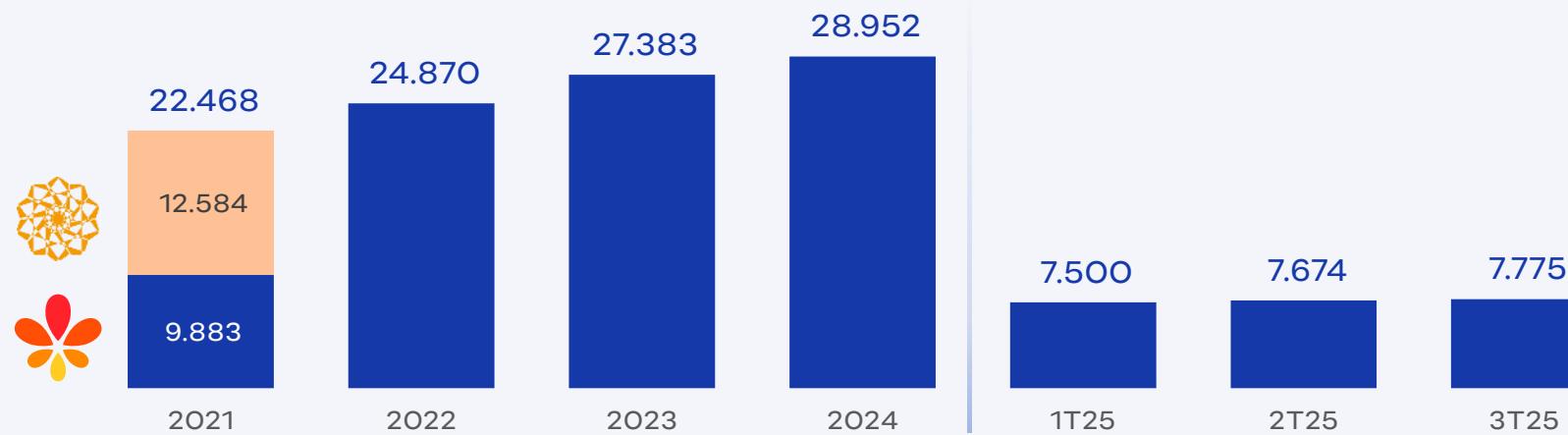
Considerando os efeitos da reclassificação Custo x Despesa	3T25	2T25	3T24	Var. % 3T25/2T25	Var. % 3T25/3T24	9M25	9M24	Var. % 9M25/9M24
Receita Líquida	R\$7.775MM	R\$7.674MM	R\$7.338MM	+1,3%	+6,0%	R\$22.948MM	R\$21.480MM	+6,8%
Beneficiários de Saúde (EoP)	8.868,9k	8.856,3k	8.848,5k	+12,6k	+20,5k	-	-	-
Beneficiários de Odonto (EoP)	7.107,1k	7.032,3k	6.913,2k	+74,9k	+193,9k	-	-	-
Ticket Médio Mensal Saúde	R\$292,7	R\$289,4	R\$276,0	+1,2%	+6,1%	R\$286,9	R\$264,2	+8,6%
Sinistralidade Caixa	75,2%	73,9%	73,8%	+1,3pp	+1,4pp	73,7%	72,9%	+0,8pp
Desp. Administrativas ¹	5,6%	5,5%	7,7%	+0,1pp	-2,1pp	5,7%	6,3%	-0,6pp
Desp. Vendas	7,8%	7,5%	7,0%	+0,3pp	+0,8pp	7,6%	7,4%	+0,2pp
Ebitda Ajustado	R\$746MM	R\$905MM	R\$763MM	-17,6%	-2,1%	R\$2.858MM	R\$2.720MM	+5,1%
% Margem	9,6%	11,8%	10,4%	-2,2pp	-0,8pp	11,6%	12,7%	-1,1pp
Ebitda Ajustado ²	R\$613MM	R\$798MM	R\$763MM	-23,1%	-19,6%	R\$2.656MM	R\$2.720MM	-2,4%
Lucro Líquido Ajustado ³	R\$338MM	R\$300MM	R\$325MM	+12,7%	+4,1%	R\$715MM	R\$1.309MM	-45,4%
Lucro Líquido Ajustado ^{2,3}	R\$226MM	R\$219MM	R\$325MM	+3,3%	-30,4%	R\$1.054MM	R\$1.309MM	-19,5%
Dívida Líquida	R\$4.251MM	R\$4.017MM	R\$4.100MM	+5,8%	+3,7%	-	-	-
Dívida Liq. / Ebitda UDM	1,00x	0,95x	0,99x	+0,05x	+0,01x	-	-	-
CapEx	R\$225MM	R\$197MM	R\$181MM	+14,1%	+24,6%	R\$621MM	R\$500MM	+24,3%

(1) Excluindo as despesas não-caixa com Incentivo de Longo Prazo (ILP), Depreciação e Amortização

(2) Desconsiderando os eventos pontuais

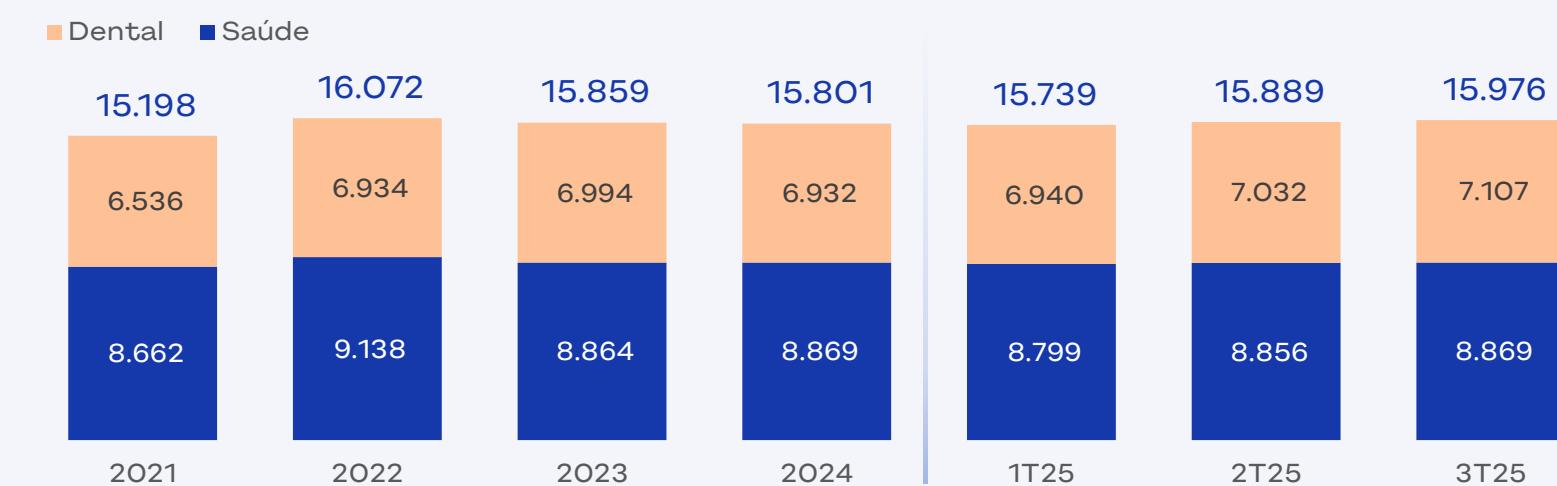
(3) Corresponde ao Lucro Líquido excluindo as despesas com ILP; Amortização de Carteira de Clientes, Marcas & Patentes, cobranças e juros retroativos ReSUS e baixa de intangível H. Maringá

Receita Líquida
R\$ milhões



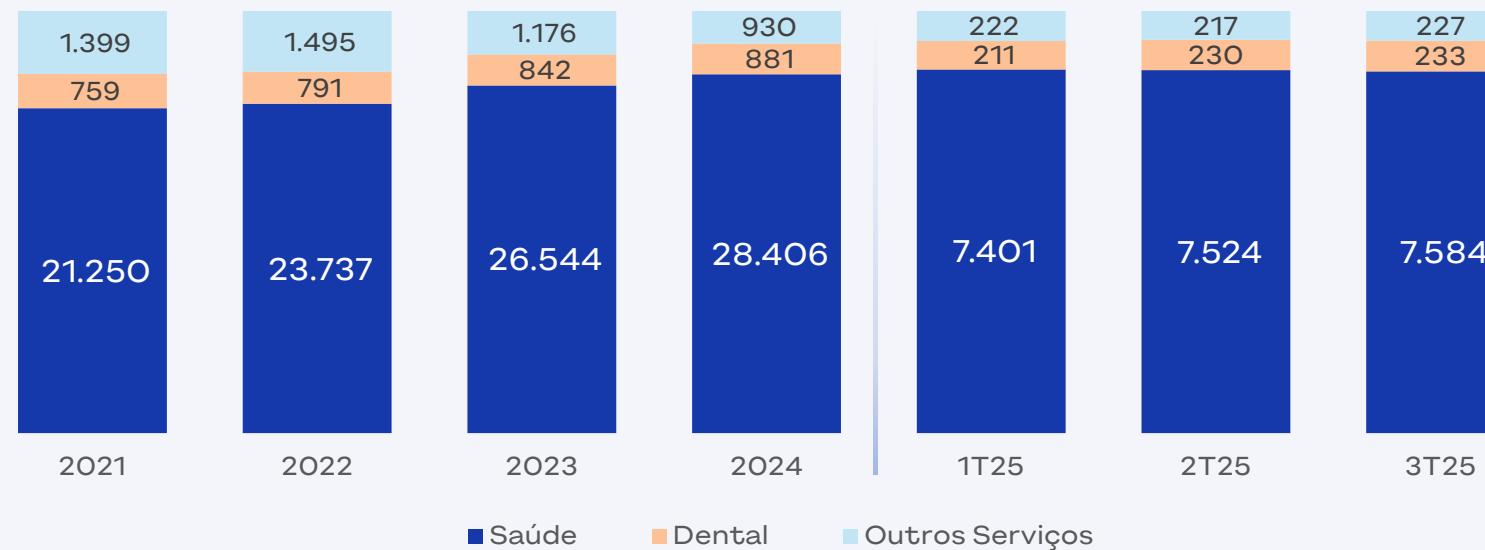
2021-2024
▲8,8%

Beneficiários
Milhares



2021-2024
▲1,3%

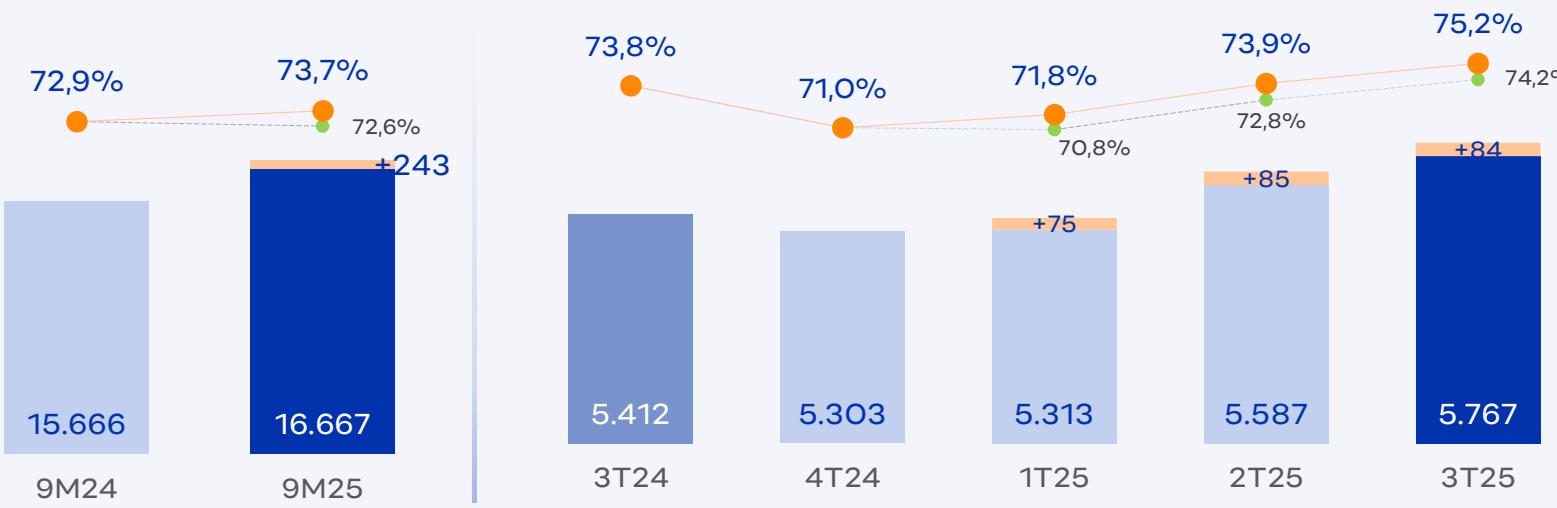
Receita Bruta por Segmento
R\$ milhões



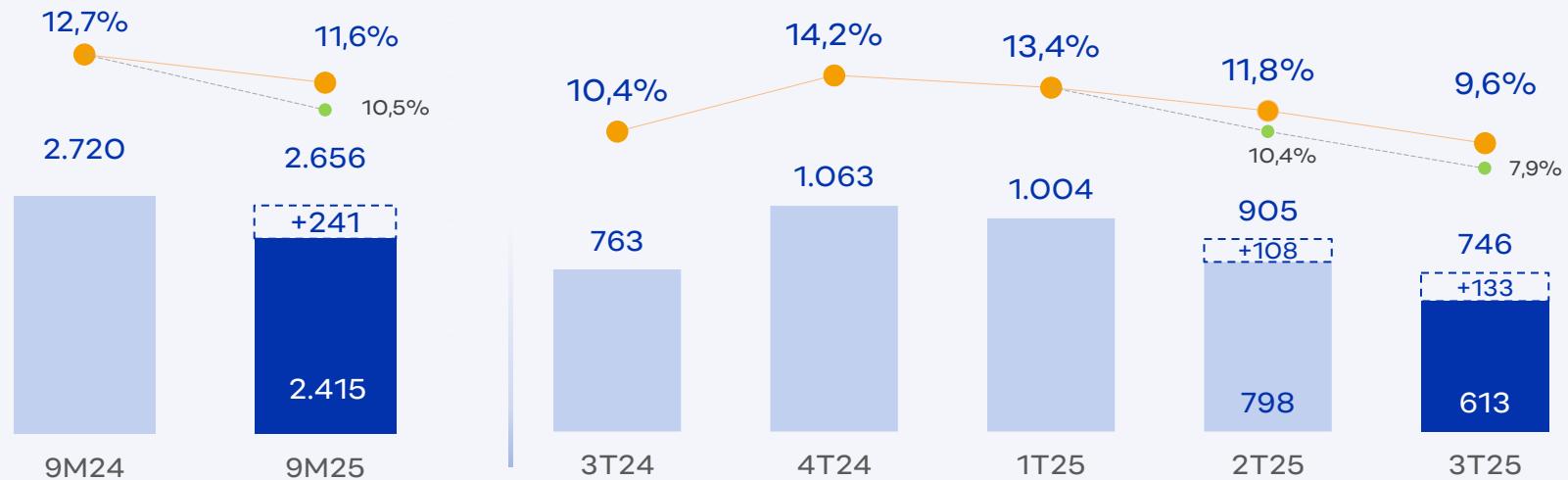
Ticket Médio
R\$/mês



Sinistralidade Caixa
R\$ milhões; % ROL



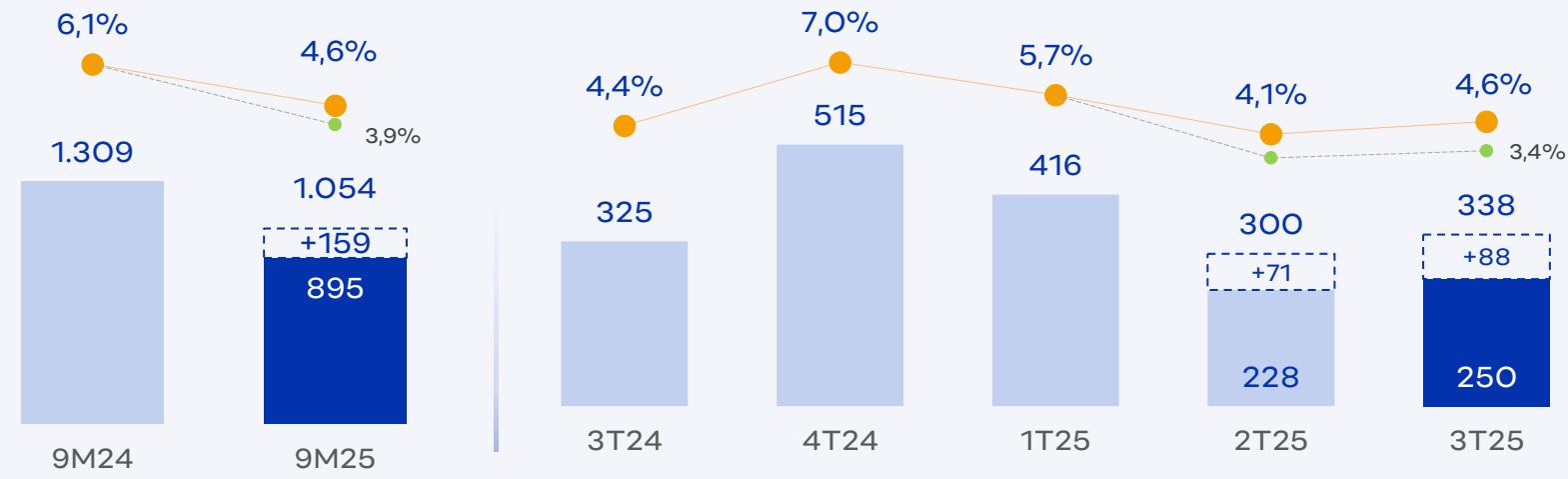
Ebitda Ajustado
R\$ milhões; % ROL



Despesas Administrativas
Caixa & Vendas R\$ milhões; % ROL



Lucro Líquido Ajustado
R\$ milhões; % ROL



Dívida Líquida

R\$ milhões; DL/Ebitda LTM



Custo de Dívida



Cronograma de Amortização da Dívida

R\$ milhões



(1) Amortizações antecipadas de debêntures.
(2) Nova emissão de debêntures (10.ª emissão).

Investimentos

R\$ milhões; Reformas e Expansão / RL



Aviso Legal

O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Hapvida não será responsável por quaisquer decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem prévio aviso.

O presente material foi elaborado pela Hapvida Participações e Investimentos S.A. ("Hapvida" ou "Companhia") de acordo com as mais rígidas normas nacionais e internacionais aplicáveis ao setor e podem incluir determinadas

declarações prospectivas que se baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões da Hapvida quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Hapvida, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas nas expectativas da administração, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Hapvida não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.

Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações

ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada como se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Hapvida não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.





RELACÕES COM INVESTIDORES

ri.hapvida.com.br

ri@hapvida.com.br

HAPV

B3 LISTED NM

 **Hapvida**