



**Apresentação
Institucional
2T24**

Hapvida: Solução para a Inflação Médica no Brasil

Introdução

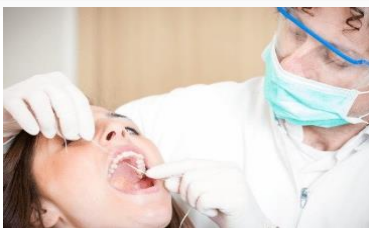
Provedor de planos de saúde



6,9 milhões Beneficiários

- ✓ Líder de mercado no Brasil (17,3% de *market share*)
- ✓ Modelo verticalizado e integrado
- ✓ Atendimento realizado majoritariamente em Rede Própria
- ✓ Presença em todas as 5 regiões do Brasil

Provedor de planos odontológicos



8,8 milhões Beneficiários

- ✓ Vice-líder no Brasil (20,6% de *market share*)
- ✓ Rede com mais de 22 mil dentistas credenciados
- ✓ Presença nacional em mais de 1.400 cidades
- ✓ *Cross-sell* com planos de saúde, promovendo maior fidelização dos clientes

Rede própria de alta qualidade



Hospitais 85



Centros Clínicos 347



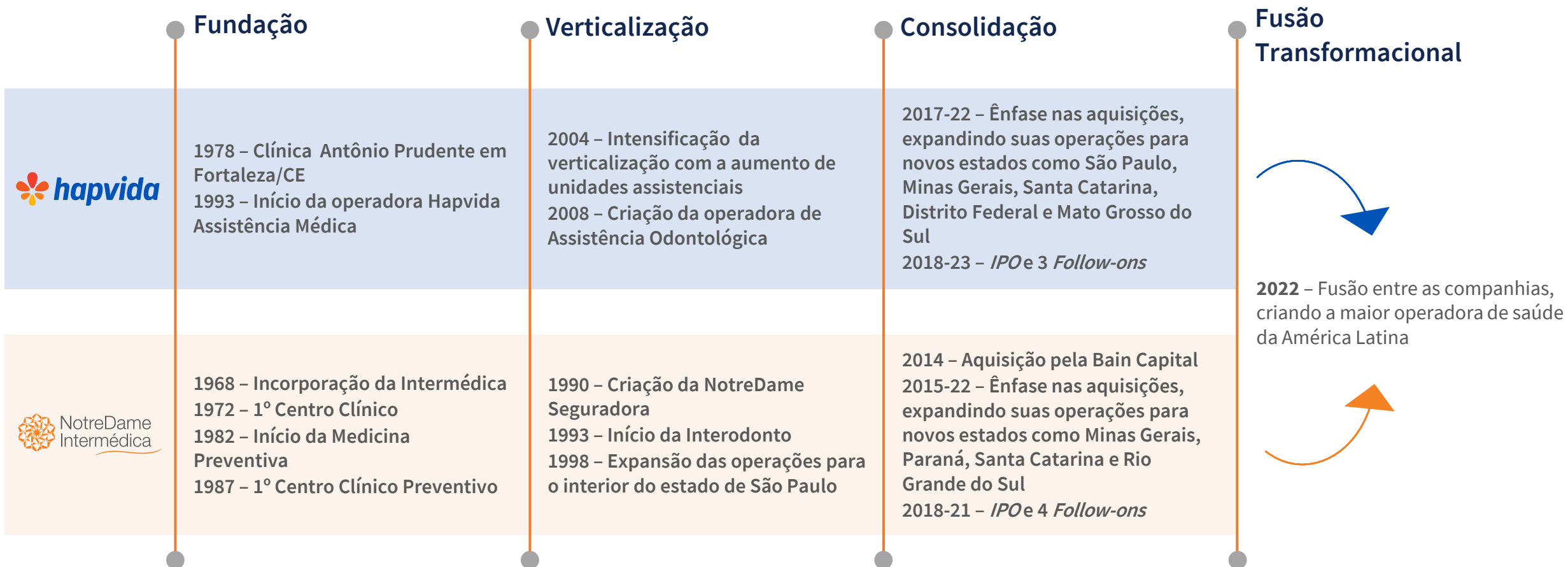
Prontos Socorros 77



Laboratórios 294

História

Evolução para um modelo vertical e integrado, focado na qualidade médica a preços acessíveis

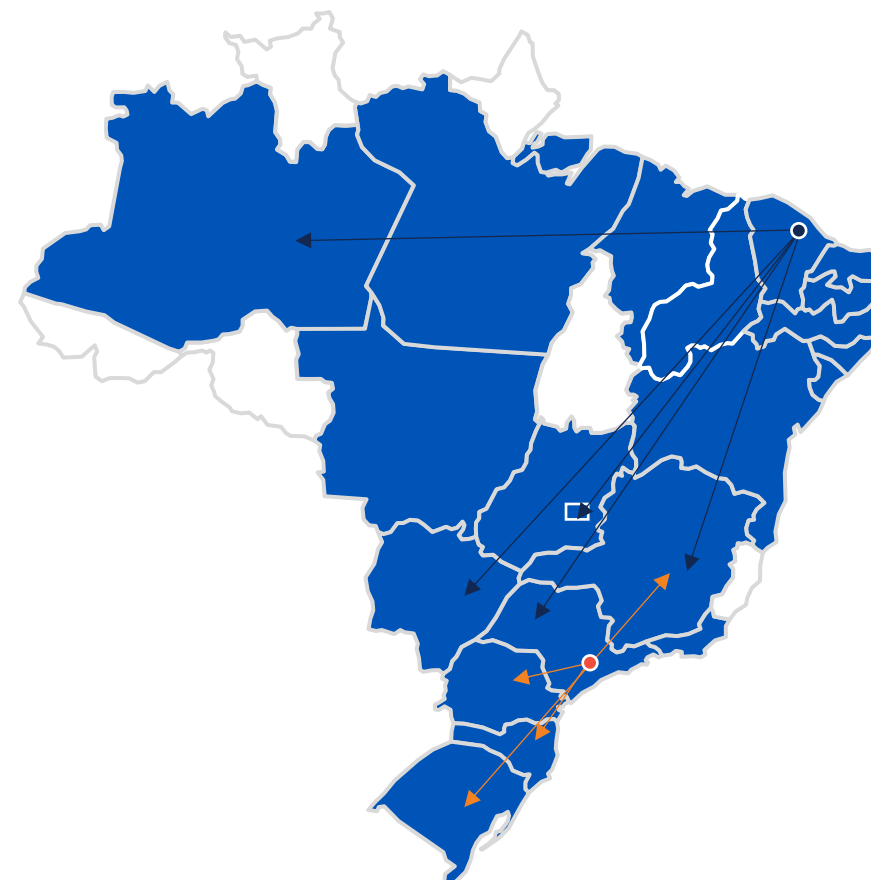


Desafios Estratégicos

Expandimos intensamente nosso negócio para novas geografias nos últimos anos

Histórico robusto de M&As com **4,4 mi vidas** e **5.700 leitos** ...

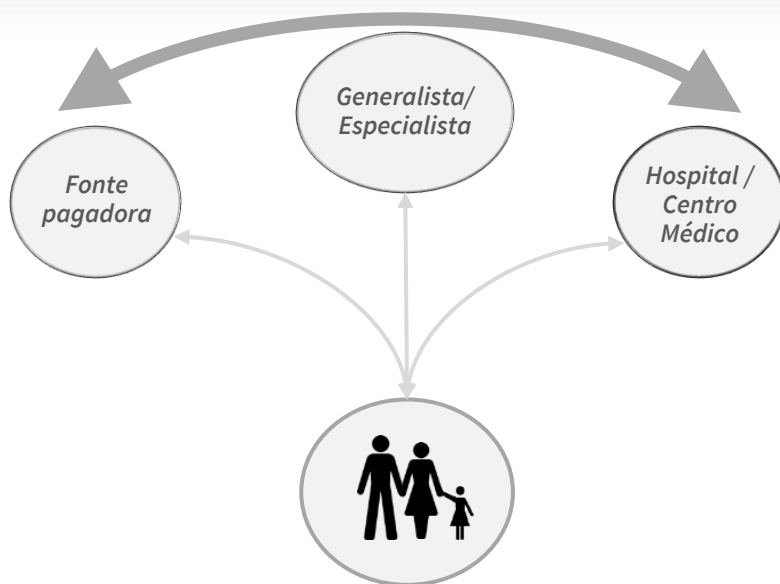
...com expressiva expansão geográfica



Abordagem Tradicional vs. Modelo Hapvida NotreDame

Estrutura de incentivo altamente alinhada e tratamento superior do paciente

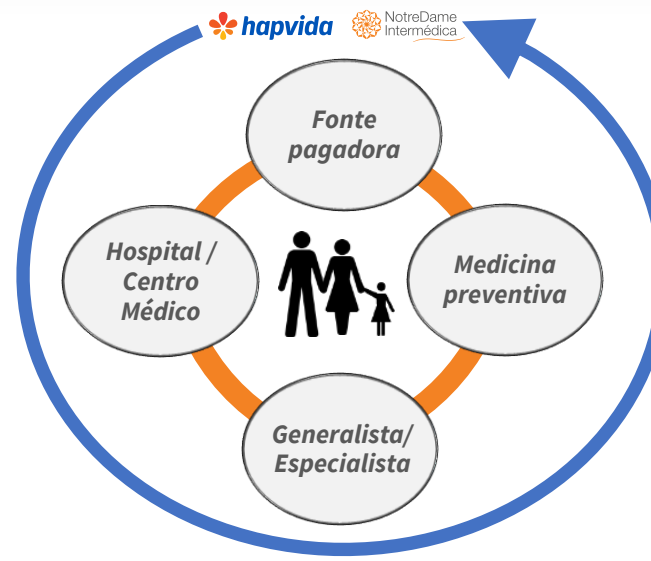
Abordagem tradicional



- ✓ Entrega desarticulada de tratamento
- ✓ Exposição da margem à terceiros
 - ✓ Incentivos distorcidos
- ✓ Responsabilização limitada

“Ping-Pong” de tratamento – Centrado no provedor

Acompanhamento da jornada do paciente num ambiente de alta qualidade



- ✓ Verticalizada e integrada, com beneficiário no centro da atenção
 - ✓ Gestão de qualidade e custos altamente eficaz
 - ✓ Estrutura de incentivos altamente alinhada
 - ✓ Responsabilização total

Eficiência de tratamento – Centrado no paciente



Mercado de Saúde Suplementar no Brasil

Saúde Privada no Brasil

Terceiro maior mercado de saúde do mundo e desejo do brasileiro

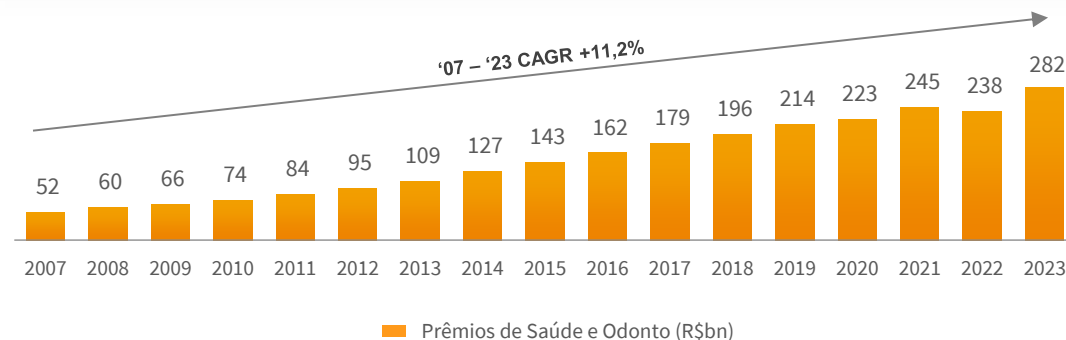
Mercado em expansão, atraente e resiliente com significativo potencial de crescimento



R\$711bi
mercado
(3º maior mercado)⁽¹⁾

25,1%
penetração
vs. 66,0% nos EUA

Mercado resiliente:
Gastos privados em saúde no Brasil



Plano de saúde privado:
Desejo de consumo do brasileiro⁽²⁾

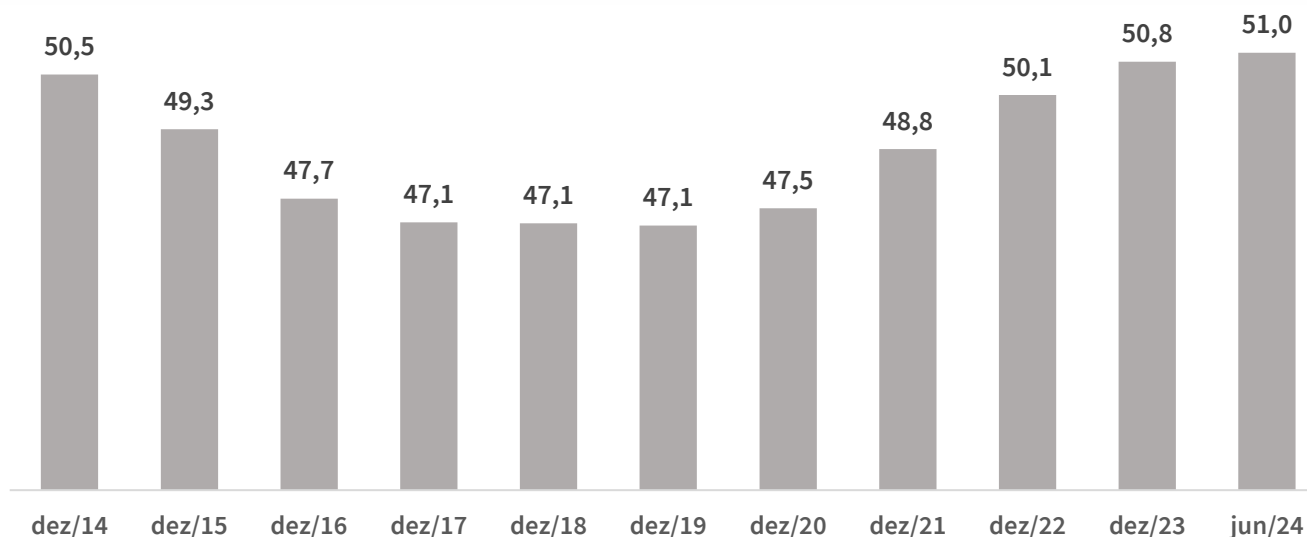


Saúde Privada no Brasil

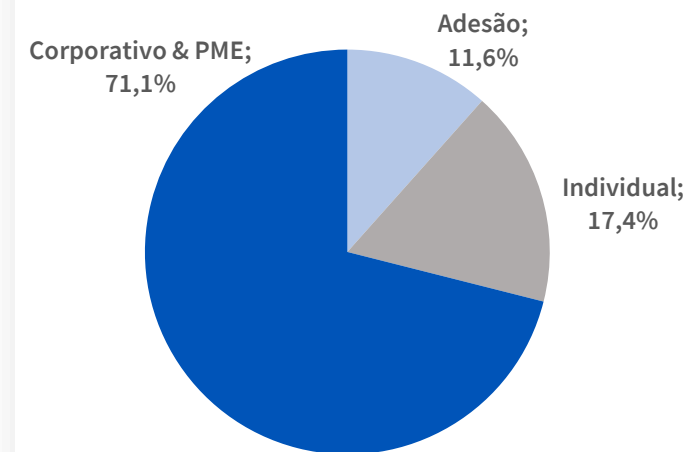
Em 2024, o setor de saúde privada atingiu 51 milhões de beneficiários, o maior patamar desde 2014

Número de beneficiários de saúde privada

(milhões)



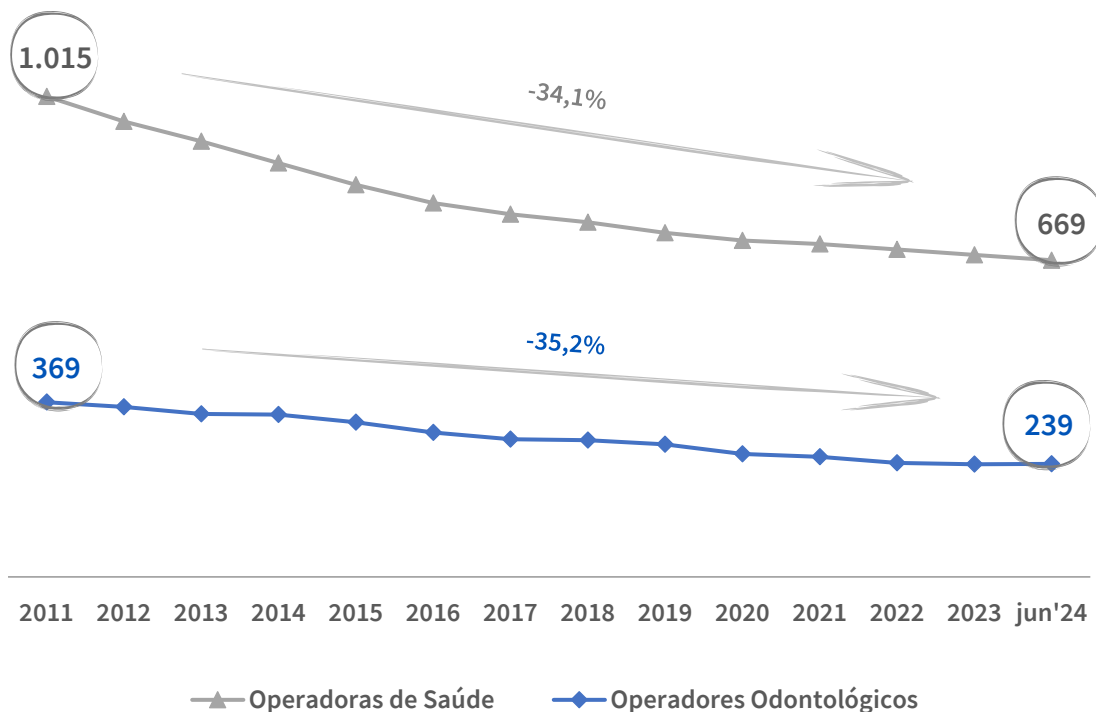
Perfil pagador



Consolidação do Mercado Brasileiro

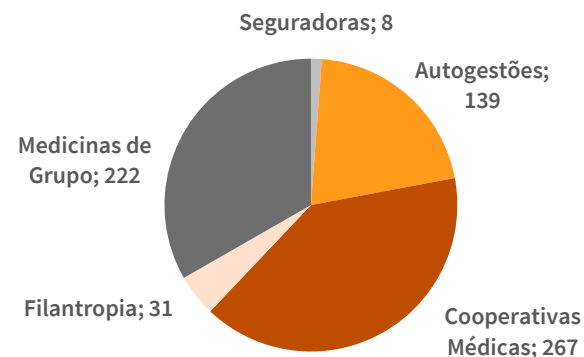
Consolidação impulsionada por dinâmicas de mercado e ambiente regulatório rigoroso

Número de operadoras de saúde e odontológicas com membros ativos

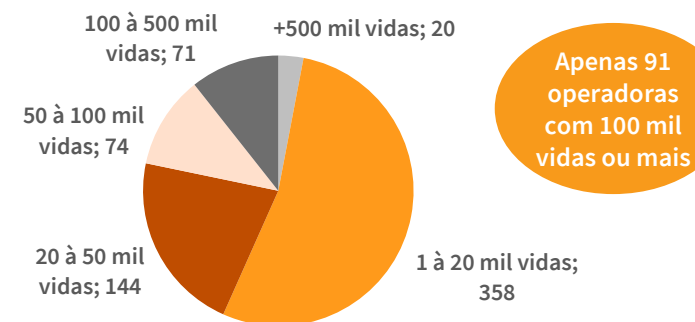


Grande número de cooperativas e pequenas operadoras⁽¹⁾

Operadoras médicas por tipo

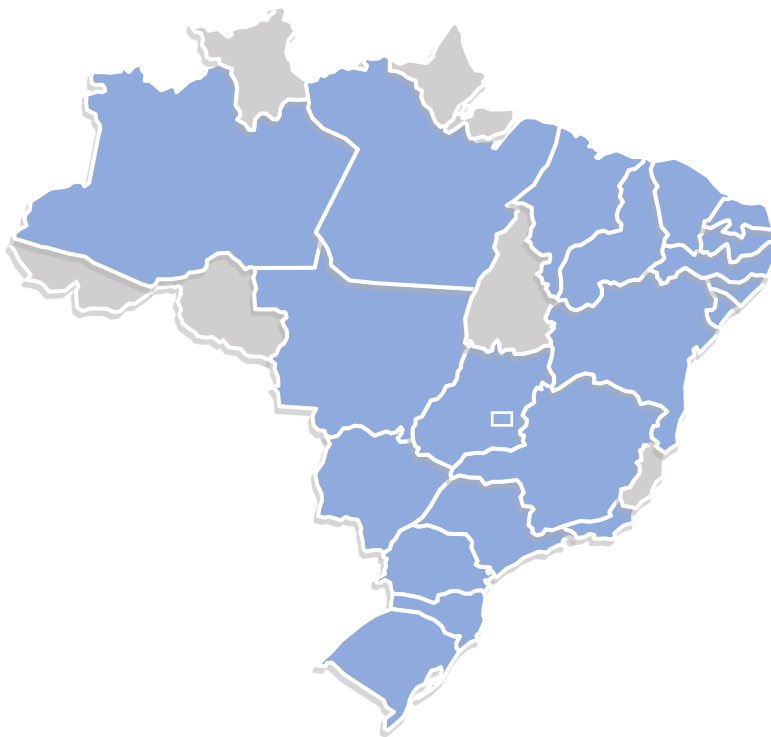


Operadoras médicas por número de beneficiários



Posição de Liderança no Mercado

Presença nas cinco regiões do Brasil



Top 10 players de Saúde possuem 49,0% de market share⁽¹⁾

1°	17,3%	hapvida NotreDame Intermédica
2°	7,4%	bradesco
3°	6,0%	Amil
4°	5,6%	SulAmérica
5°	3,9%	Central Nacional Unimed
6°	3,0%	Unimed Belo Horizonte
7°	1,8%	ATHENA SAÚDE
8°	1,6%	SEGUROS Unimed
9°	1,3%	Unimed Porto Alegre
10°	1,2%	Unimed Curitiba

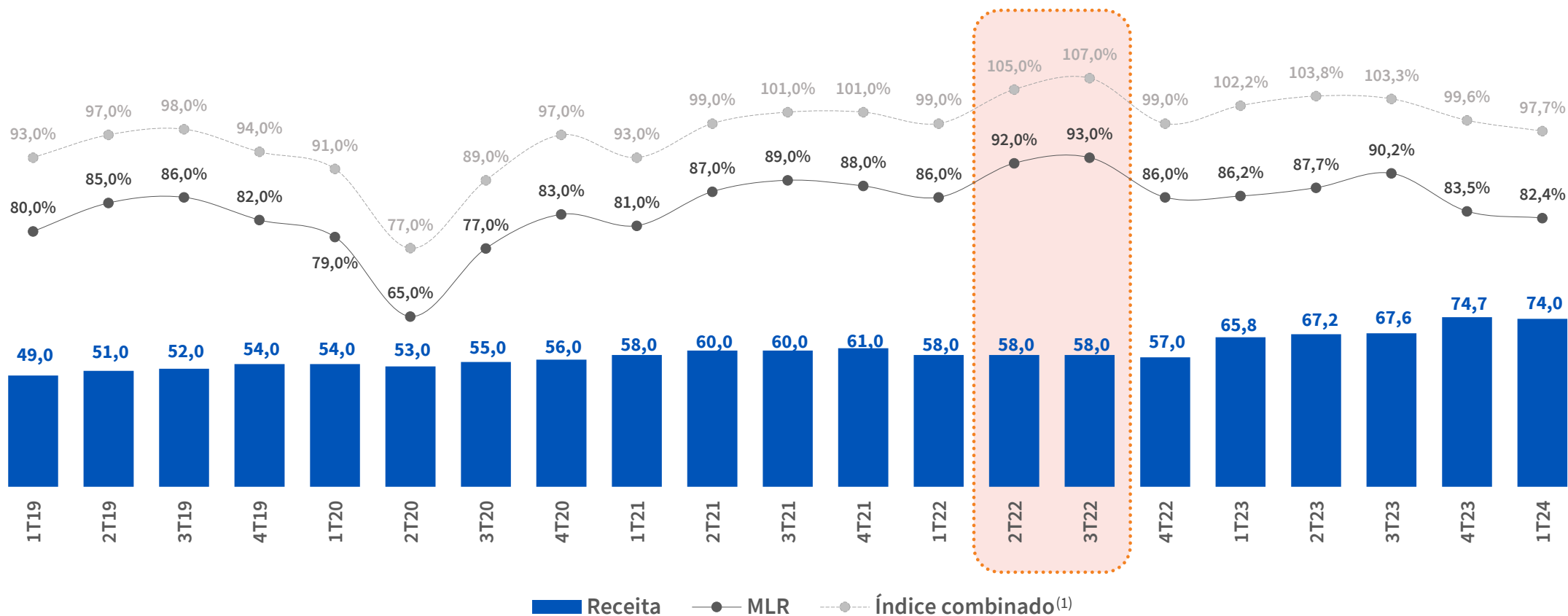
Top 10 players de Odonto possuem 77,9% de market share⁽¹⁾

1°	26,2%	odontoprev
2°	20,6%	hapvida NotreDame Intermédica
3°	6,7%	SulAmérica
4°	6,7%	Amil
5°	4,1%	PREVIDENT
6°	3,5%	DENTALUNI
7°	3,1%	MetLife
8°	2,7%	Unimed ODONTO
9°	2,7%	PORTO SEGURO
10°	1,6%	UNIODONTO

A Saúde Suplementar no Brasil



O setor foi fortemente impactado pela pandemia, passando pelo pior trimestre de sua história em termos de rentabilidade

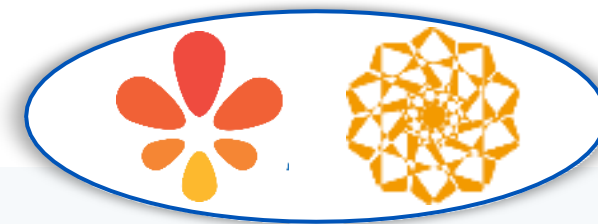
Indústria de planos de saúde com margens pressionadas



Dinâmica Favorável do Setor

Comparação favorável EUA x Brasil x Hapvida

			
População Total (mi) ⁽¹⁾	334	203	➤ Maior crescimento demográfico no Brasil
Taxa de envelhecimento ⁽²⁾	1,31	0,80	➤ Maior busca por planos de saúde privados
Penetração de planos de saúde privados ⁽³⁾	66,0%	25,1%	➤ Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil
Penetração de planos odontológicos privados ⁽⁴⁾	88,0%	16,0%	➤ Oportunidades de <i>cross-selling</i> significativas
Quantidade de operadores de saúde ⁽⁴⁾	1.160	677	➤ Oportunidade de consolidação significativa



- Aumento de 9,9pp de *market share* entre mar'15 e jun'24
- 10,1% de CAGR (mar'15-jun'24) no número de beneficiários de saúde
- Presente em todas as regiões do Brasil
- Carteira jovem: 10,9% da base ≥60anos
- Oportunidades de expandir o *cross-sell* com Odonto

(1) US Census, IBGE

(2) % População > 60 anos / % População < 15 anos

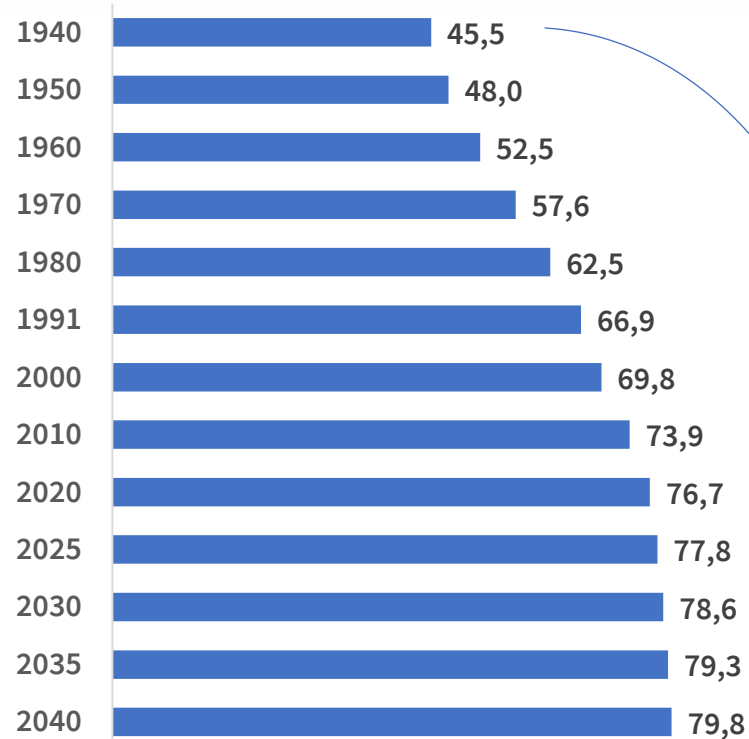
(3) Total beneficiários / população total

(4) US NADP, US NAIC, ANS

Mercado de Saúde Brasileiro

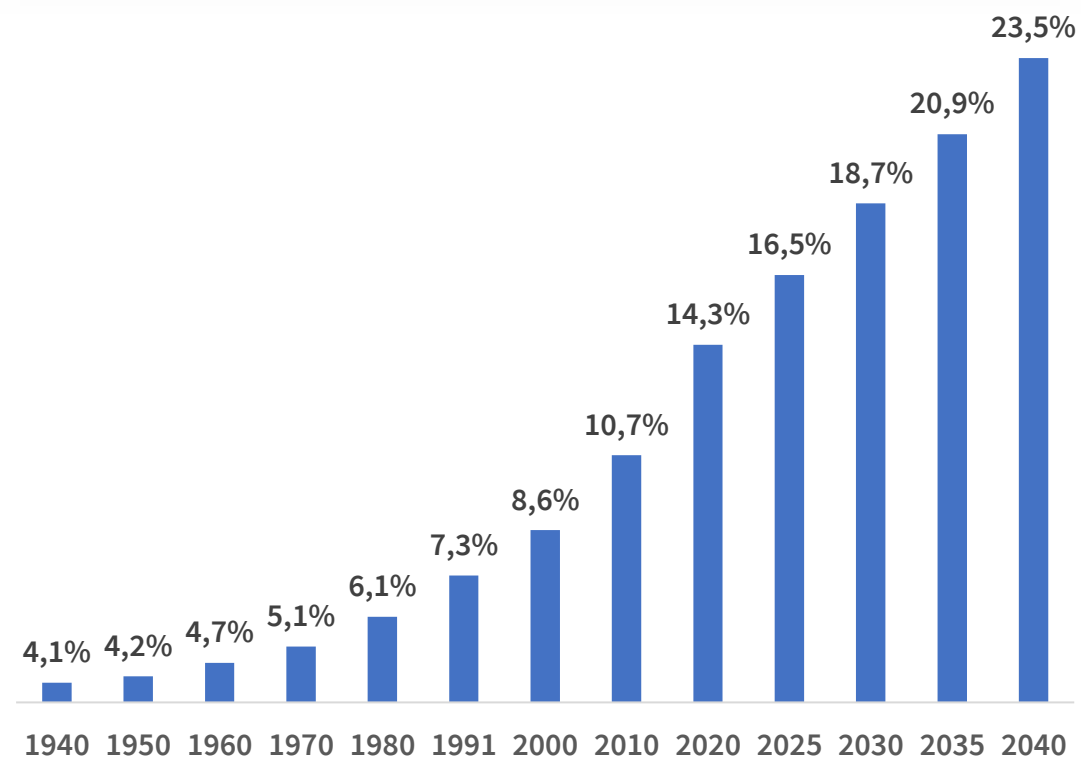
Envelhecimento da população aumenta demanda por assistência médica

Expectativa de vida



+34
anos

% População 60+ anos no Brasil





Tese de Investimento

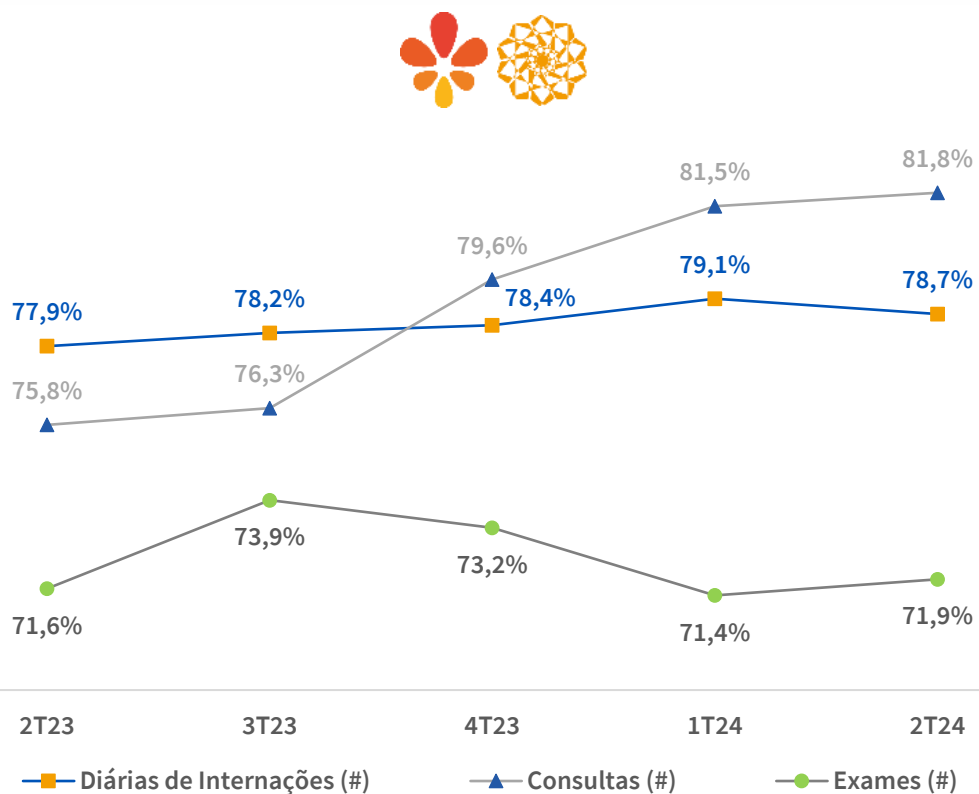
Uma Empresa Única



Modelo de Negócio Superior

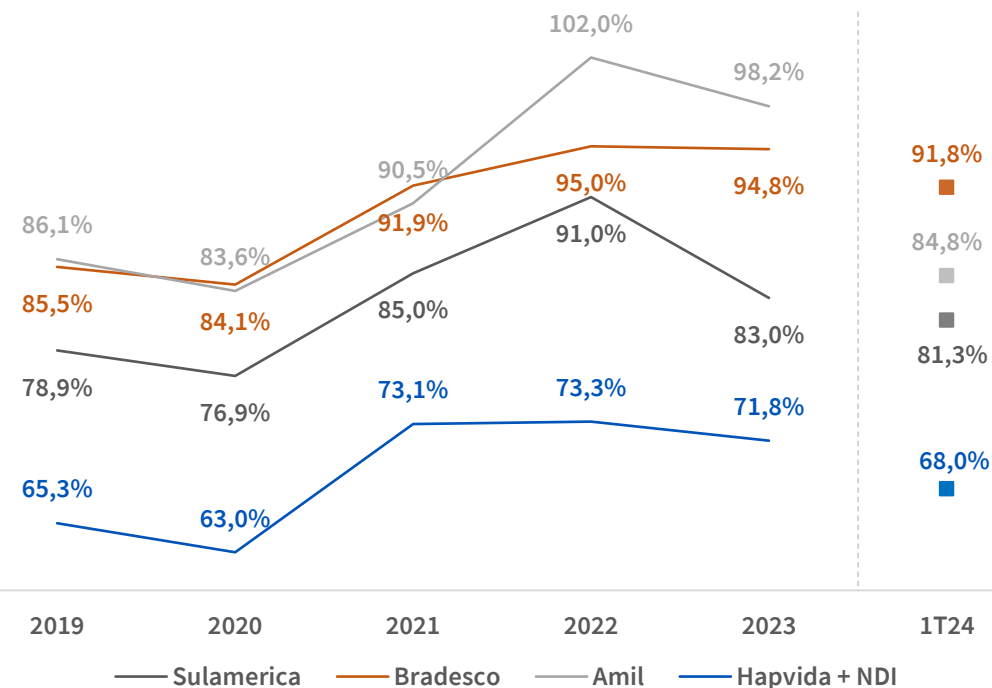
Modelo verticalizado e integrado permite maior controle da operação e dos custos

Alto grau de verticalização da Rede Própria...



...permite redução de custos

Sinistralidade (MLR) - Top 4 players no Brasil

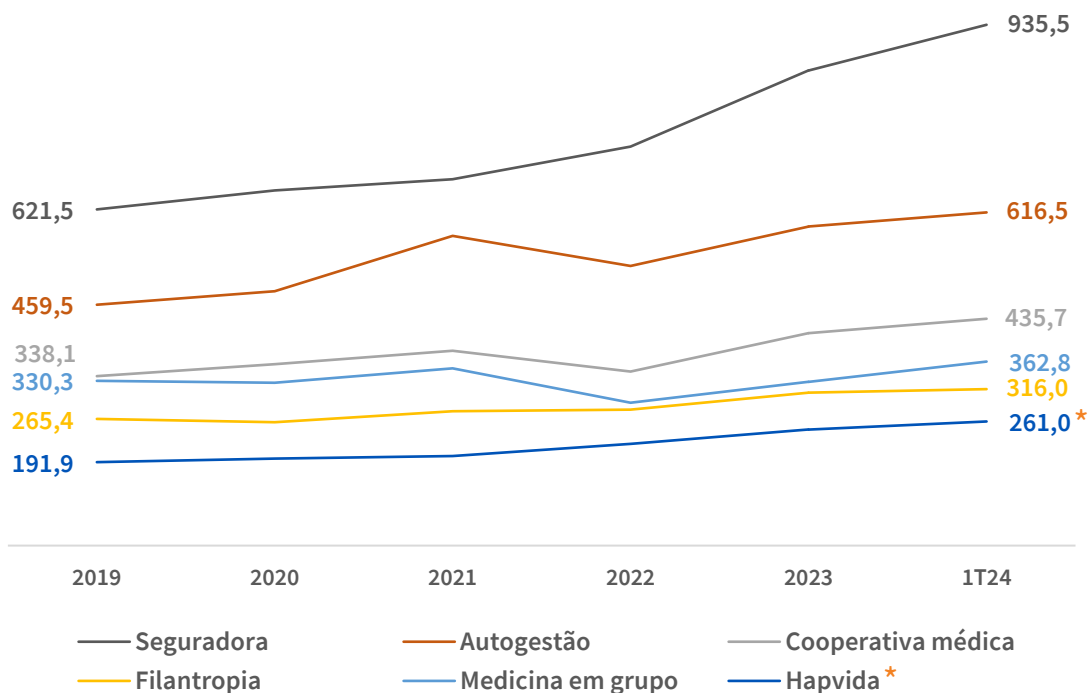


Modelo de Negócio Superior

Modelo permite a entrega de produto mais acessível e inteligente à população brasileira

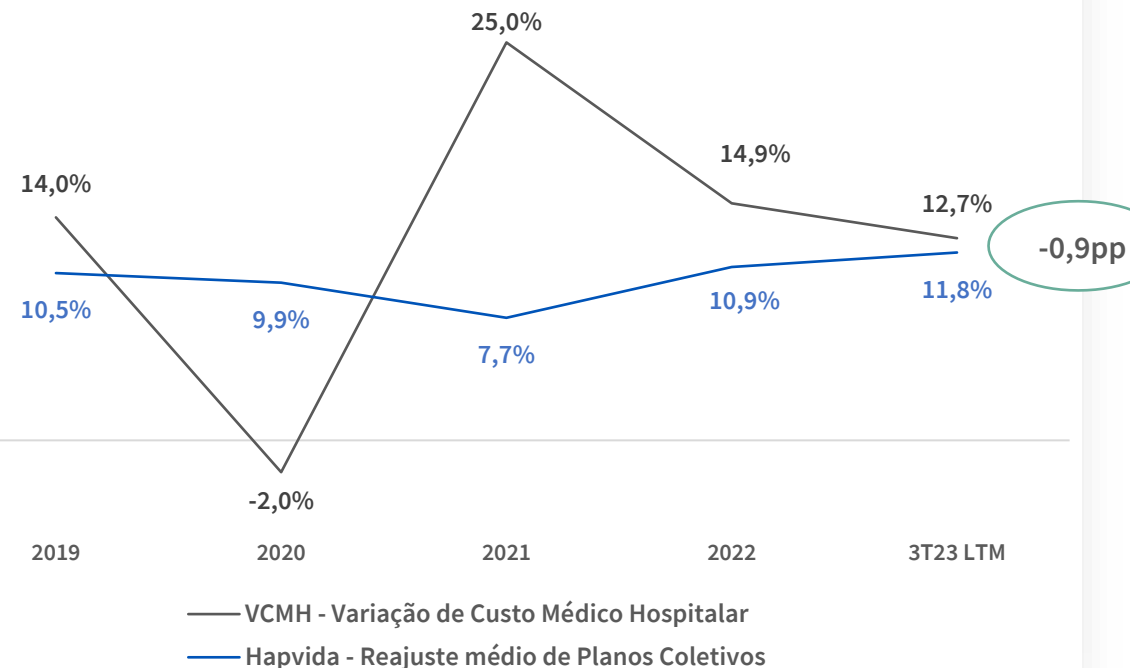
Eficiência permite praticar preços acessíveis...

Ticket médio por tipo de operadora
(R\$/mês)



...e reajustes menores que a inflação médica do mercado

Inflação Médica



Alto Padrão de Governança

Melhores práticas da indústria

GOVERNANÇA



Conselho de Administração

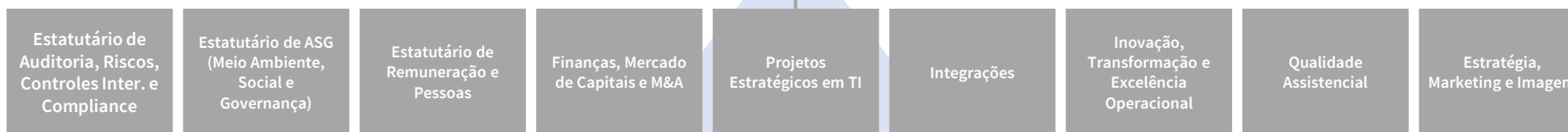
4 conselheiros independentes

Auditoria Interna

CEO

Cada comitê com reuniões 1x ou 2x por mês

GESTÃO E NEGÓCIOS



Transparência, justiça, prestação de contas e responsabilidade corporativa

Estratégia

Diretoria Executiva

Cumprir e fazer cumprir a Missão, Visão, Valores e Cultura Institucional

Alinhamento de interesses entre empresa, administradores, acionistas e demais stakeholders

Tático

Diretores, gerentes,...

Geração de valor e sustentabilidade (financeira, ambiental)

Operacional

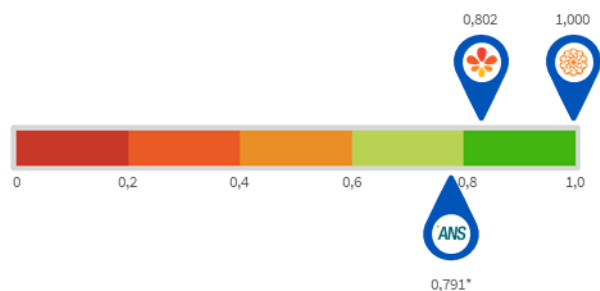
Médicos, Técnicos, Analistas, Suporte,...

Qualidade Assistencial

Foco permanente na qualificação da nossa rede própria

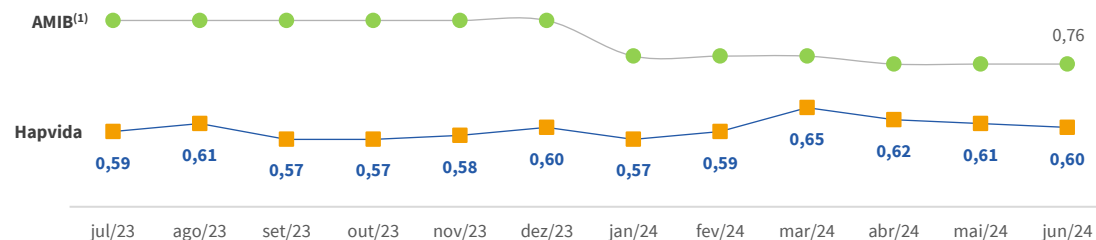
IDSS ANS

A Companhia manteve, por mais um ano consecutivo, seus altos padrões de qualidade perante aos indicadores da ANS (IDSS) ano-base 2022. Quanto maior, melhor.



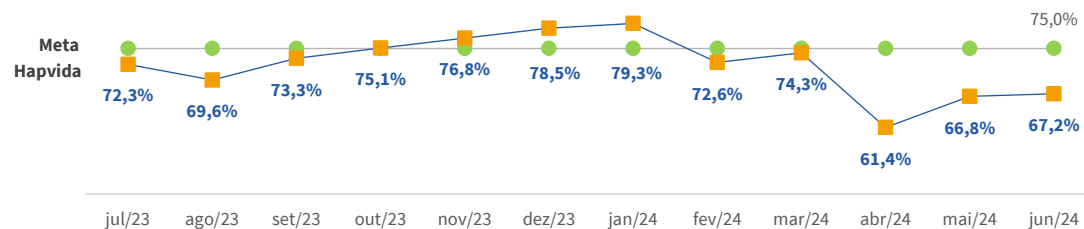
Taxa de Mortalidade Padronizada na UTI

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.



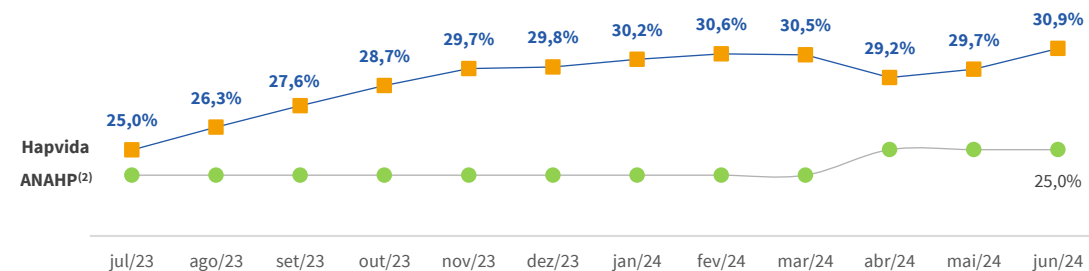
Espera em Emergências

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.



Sustentabilidade

Evolução pela saúde acessível, sustentável e responsável

Inclusão e diversidade	Cuidado com o beneficiário	Foco no impacto social	Protagonismo ambiental
<ul style="list-style-type: none">• 73% do quadro funcional composto por mulheres• +800 colaboradores com deficiência (PCDs)• ~1,0 milhão de horas de treinamento• Grupos de Afinidade (LGBTQIA+/Étnico-Racial/PCD)	<ul style="list-style-type: none">• Rede própria com serviços de qualidade• Produtos diversificados e com preços acessíveis• Medicina preventiva e preditiva• Inovação e investimentos no desenvolvimento de pesquisas na área da saúde	<ul style="list-style-type: none">• Fundação Ana Lima<ul style="list-style-type: none">• 4 unidades de atendimento• +20 mil crianças e adolescentes beneficiados• ~1,6 milhão de refeições distribuídas ao longo dos últimos 6 anos• Projetos de apoio a ONG Cidades sem Fome	<ul style="list-style-type: none">• Investimentos em energia renovável• Gestão de resíduos com produção alternativa de combustíveis (UPAC)• Otimização da utilização de gases anestésicos

Adesão a importantes compromissos voluntários



Segurança da Informação e Proteção de Dados

A gestão e proteção dos dados de nossos beneficiários são importantes para nós

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

Proteção de dados


- Criação de uma matriz de riscos específica para a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)
- Mapeamento de dados realizado anualmente para atualização dos processos de tratamento de dados pessoais

Segurança da informação

- Elaboração da Política de Segurança da Informação
- Realização periódica de testes de intrusão
- 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



Informações Financeiras & Operacionais

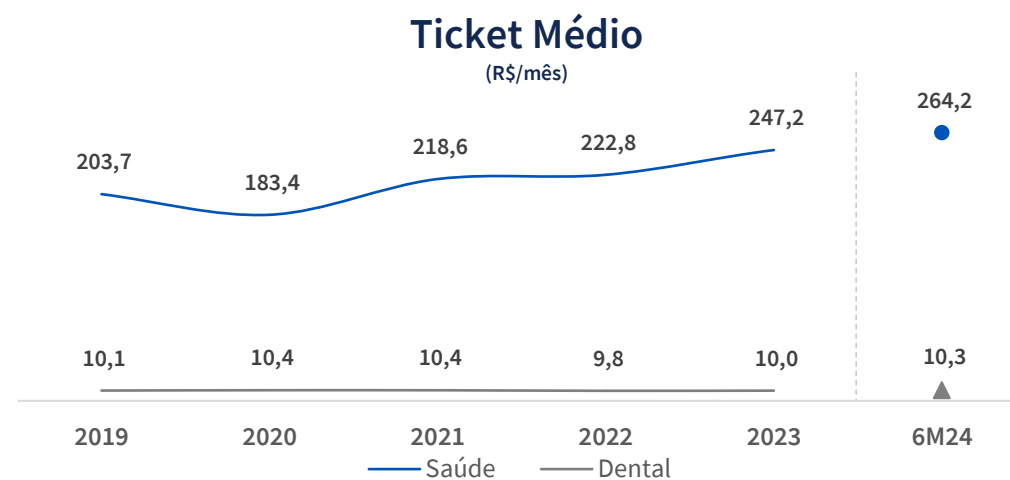
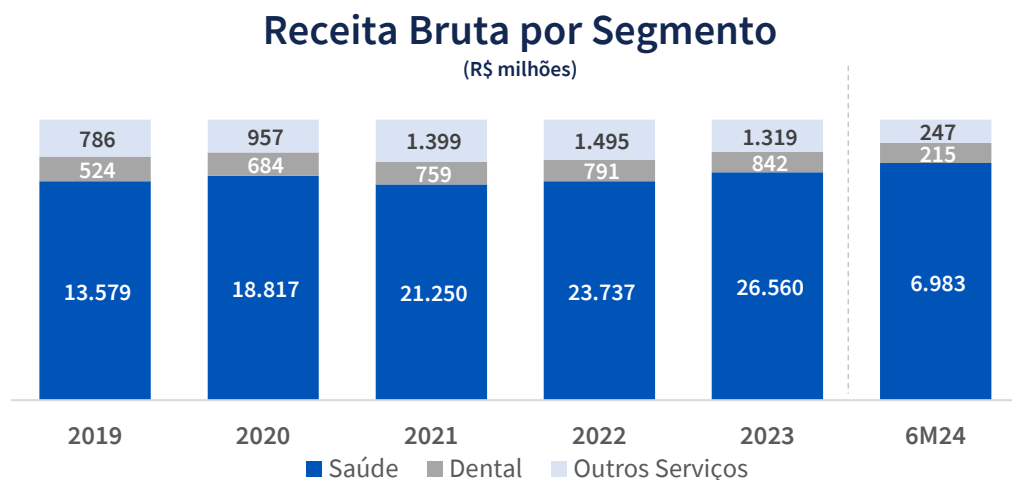
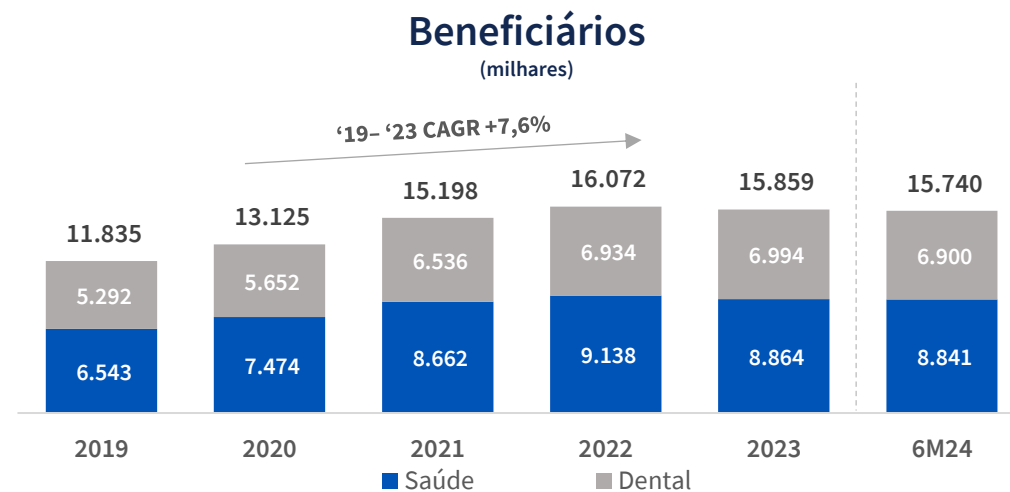
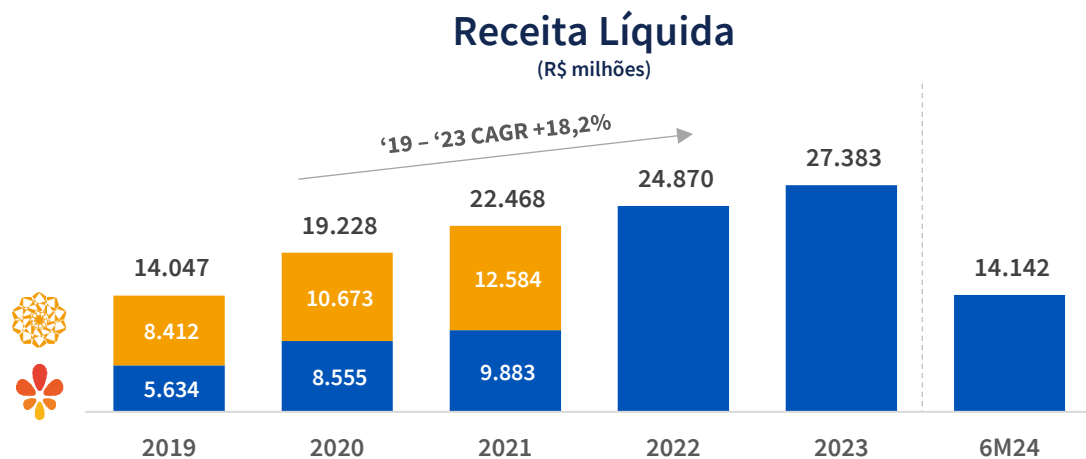
Destques Financeiros 2T24 e 6M24

A jornada por saúde de qualidade acessível a população

	2T24	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Receita Líquida:	R\$7.150mi	R\$6.840mi	+4,5%	R\$14.142mi	R\$13.566mi	+4,2%
Beneficiários Saúde (EoP):	8.840,6k	9.015,4k	-1,9%			
Beneficiários Odonto (EoP):	6.899,5k	7.106,8k	-2,9%			
Ticket Médio Saúde:	R\$267,4	R\$245,0	+9,1%	R\$264,2	R\$240,5	+9,8%
Sinistralidade Caixa:	70,5%	73,9%	-3,4p.p.	69,2%	73,1%	-3,9p.p.
Desp. Administrativas⁽¹⁾:	8,9%	9,1%	-0,2p.p.	8,9%	9,3%	-0,4p.p.
Desp. Vendas:	6,9%	7,0%	-0,1p.p.	7,4%	7,4%	0,0p.p.
Ebitda Ajustado⁽¹⁾:	R\$958mi	R\$606mi	+58,0%	R\$1.969mi	R\$1.241mi	+58,7%
% Margem	13,4%	8,9%	4,5p.p. melhor	13,9%	9,1%	4,8p.p. melhor
Lucro Líquido Ajustado⁽²⁾:	R\$490mi	R\$222mi	+121,2%	R\$997mi	R\$255mi	+291,5%
Dívida Líquida:	R\$4.348mi	R\$5.275mi	-17,6%			
	1,03x Ebitda	1,61x Ebitda	-0,57x Ebitda			
CapEx:	R\$185mi	R\$122mi	+51,6%	R\$290mi	R\$239mi	+21,6%

Destques Financeiros Evolutivos

Crescimento orgânico consistente de ticket e receita

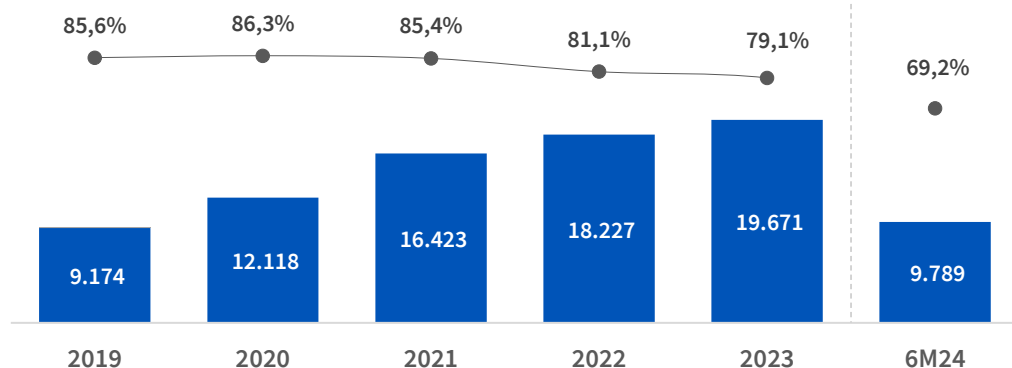


Destaque Financeiros Evolutivos

Importante trajetória de recomposição das margens e sinistralidade

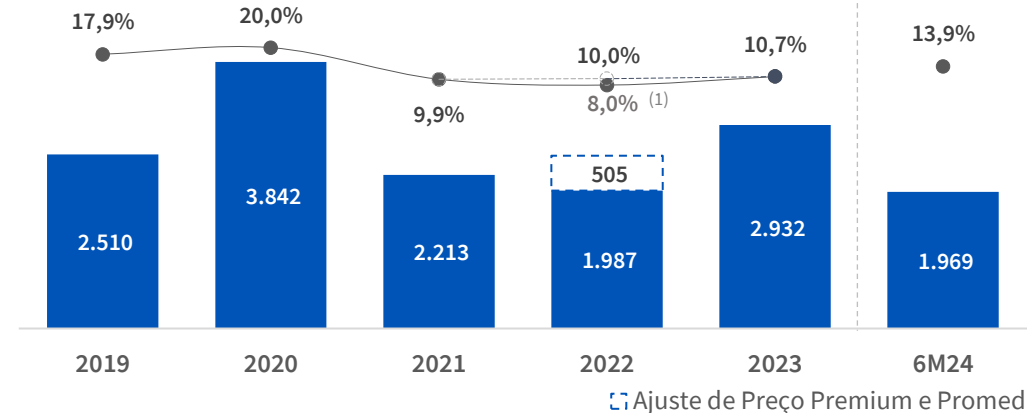
Sinistralidade Caixa

(R\$ milhões; % ROL)



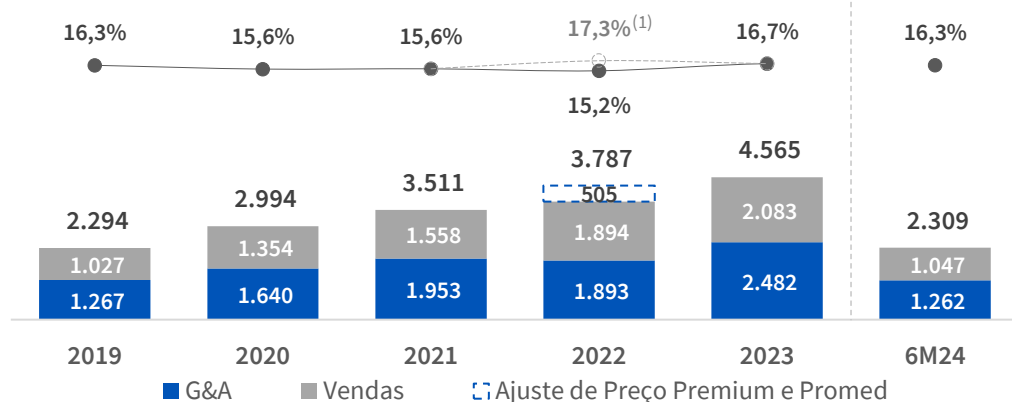
EBITDA Ajustado

(R\$ milhões; % ROL)



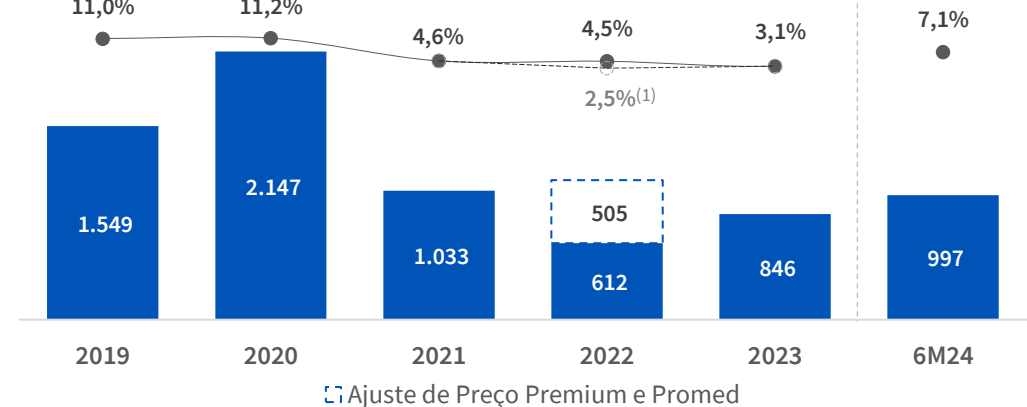
Despesas Administrativas Caixa & Vendas

(R\$ milhões; % ROL)



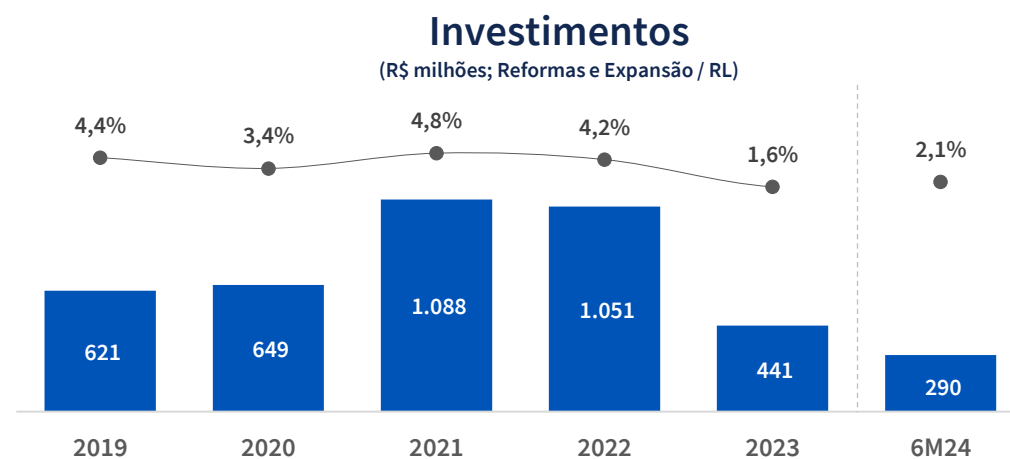
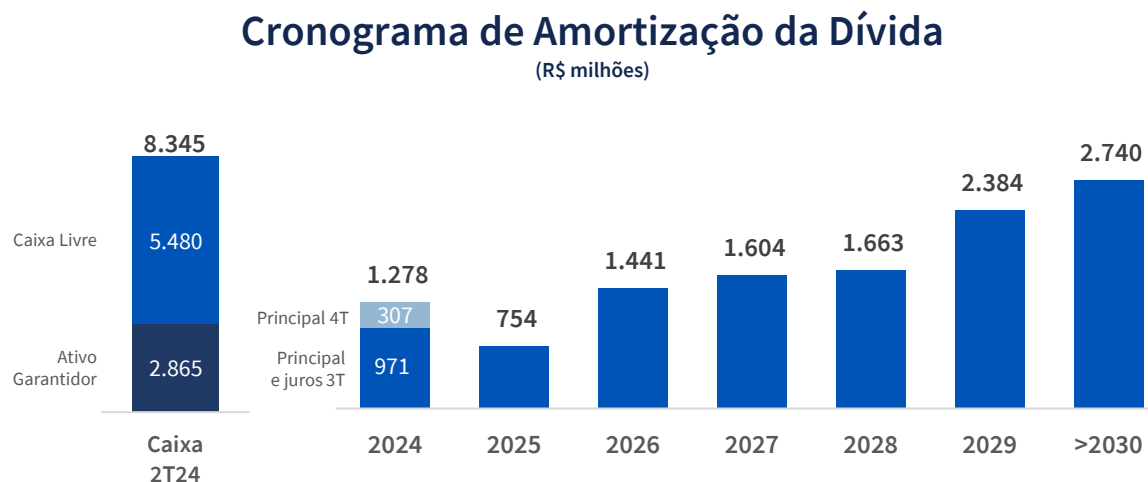
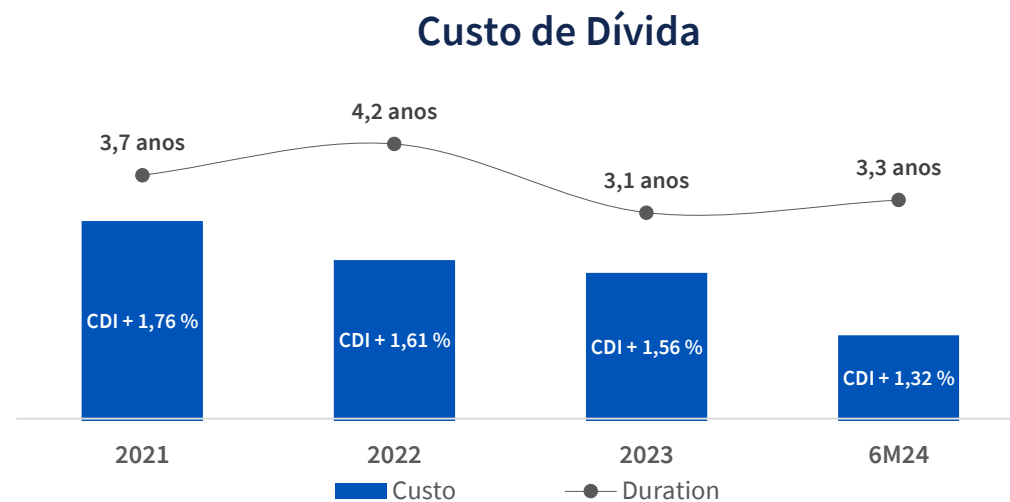
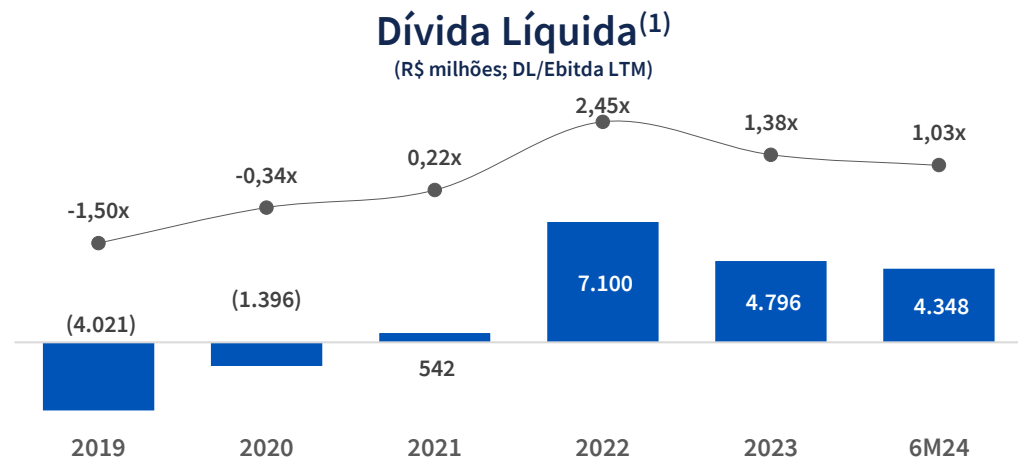
Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões; % ROL)



Destaque Financeiros Evolutivos

Gestão equilibrada com redução da alavancagem



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 a "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.

HAPV
B3 LISTED NM

Relações com investidores
ri@hapvida.com.br
ri.hapvida.com.br

