Hapvida

Apresentação Institucional

2T25

Hapvida

Planos de Saúde

Líder de mercado no Brasil com
modelo verticalizado e integrado

8,9MM beneficiários

Market Share

16,7%

Planos Odontológicos

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

7,0MM beneficiários

Market Share

20,4%

Presença em todas as 5 regiões do Brasil

Unidades assistenciais

Hapvida

Hospitais

85

Centros Clínicos

365

Laboratórios

301

Prontos Socorros

80

São Paulo	355
Ceará	60
Bahia	45
Minas Gerais	46
Pernambuco	46
Goiás	44
Paraná	31
Amazonas	30
Rio Grande do Sul	24
Pará	22
Santa Catarina	21
Rio Grande do Norte	19
Mato Grosso do Sul	16
Rio de Janeiro	16
Maranhão	11
Sergipe	10
Paraíba	9
Distrito Federal	10
Alagoas	7
Mato Grosso	4
Piauí	5

Unidades

831

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

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

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

Fusão Transformacional

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

2022

Expandimos intensamente nosso negócio
para novas geografias nos últimos anos com 56 aquisições

Hapvida

2007/17	2018	2019	2020	2021	2023
Santa Clara	uniplam	INFO WAY	Promed	VIVENTI HOSPITAIS	HB SAÚDE MEDICINA OCUPACIONAL
dentalvida	Free Life	RN	grupo São José Saúde	CETRO	
Santa el		MEDICAL	PLAMHEG	MADRECOR HOSPITAL	
		HCP	SAMEDH	octaviano neves	
		AMÉRICA	SINHÁ HOSPITAL MATERNO INFANTIL		
			PREMIUM SAÚDE		

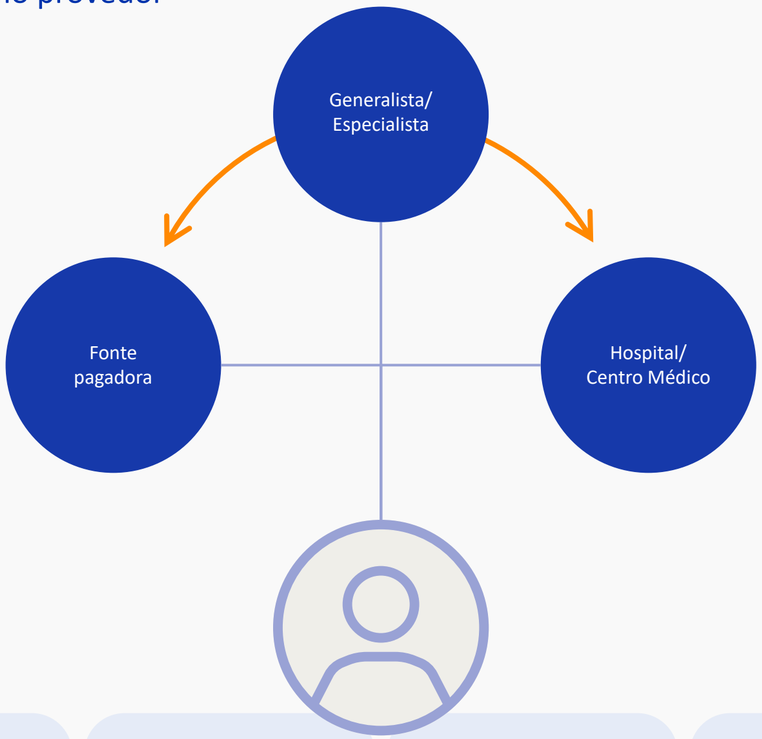
NotreDame Intermédica

2015/17	2018	2019	2020	2021	2022/23
Life Family	CRUZEIRO DO SUL	omiu	Labclin	Lifecenter hospital	CCG Saúde
SAMCI	SAMED SAÚDE	mediplan SAÚDE	LifeDay SAÚDE	CLIMEPE	
SANTAMÁLIA SAÚDE		GreenLine	CLINIPAM	BioSaúde	
Unimed		GHELFOND	Brígida	SERPRAM	
Hospital São Bernardo		Belo Dente Odontoplano	SÃO LUCAS SAÚDE	MediSanitasBrasil	
NOVAVIDA			HOSPITAL BOA MORTE	HOSPITAL MARINGÁ	
			SÃO GERÔNIMO		

Estrutura de incentivo altamente alinhada e tratamento superior do paciente

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

Hapvida

3º maior mercado de saúde do mundo com significativo potencial de crescimento

Gastos em Saúde

Total de gastos públicos e privados em 2021, IBGE

R$873BI

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%

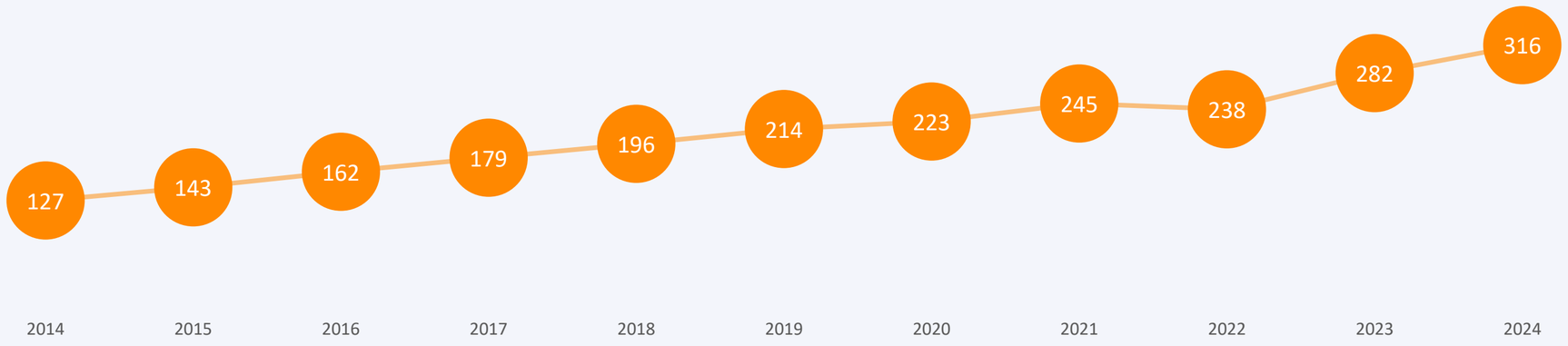
Perfil pagador

Gastos privados em saúde no Brasil

Prêmios de Saúde e Odonto (R$bi)

2014 – 2024 CAGR

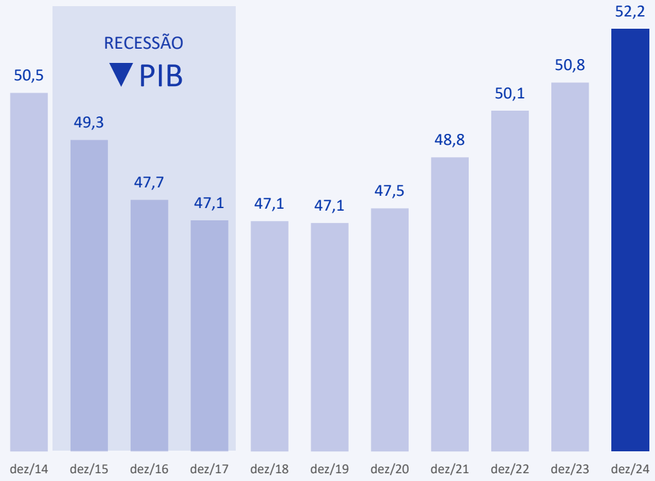
▲9,5%



Apenas 25% de penetração de planos privados

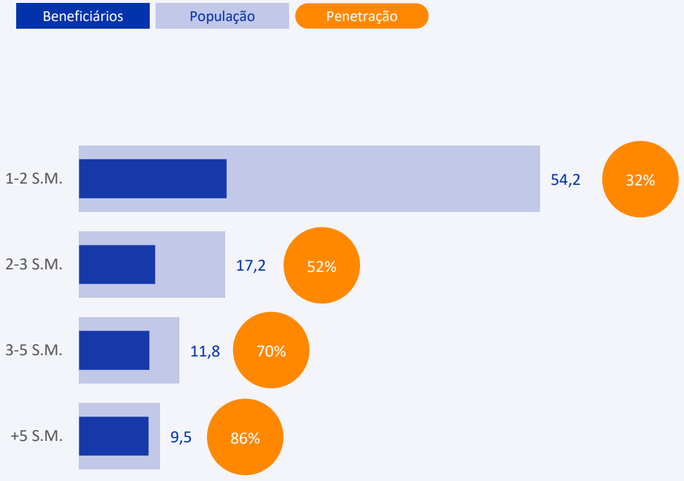
Beneficiários de saúde privada

Milhões



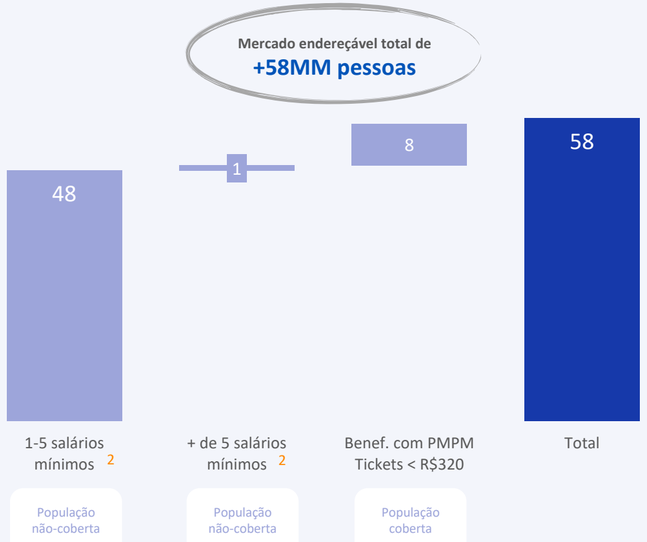
Beneficiários por faixa salarial [1]

Milhões de pessoas



Mercado endereçável [1]

Milhões de pessoas



Capacidade de oferecer uma <u>ampla gama</u> de <u>produtos</u> a preços acessíveis

Planos de saúde privados são o <u>3º produto mais desejado</u> pela população brasileira[3]

Capacidade de <u>aumentar a penetração</u> de planos privados em todo o país

Fonte: IBGE, IBOPE, ANS, IESS e Estimativas da Companhia. Notas: (1) Não considera população com faixa salarial entre 0-1 salários mínimos; (2) Em termos de renda média domiciliar per capita; (3) De acordo com a pesquisa do IBOPE de 2019.

Consolidação impulsionada por dinâmicas de mercado e ambiente regulatório rigoroso

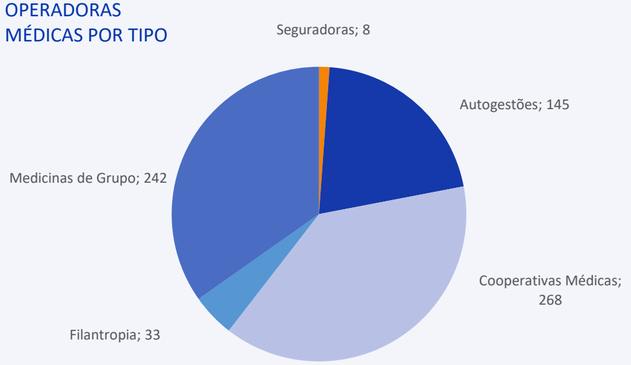
Operadoras com membros ativos Dez'24, ANS

2011-2024
▼33,7%

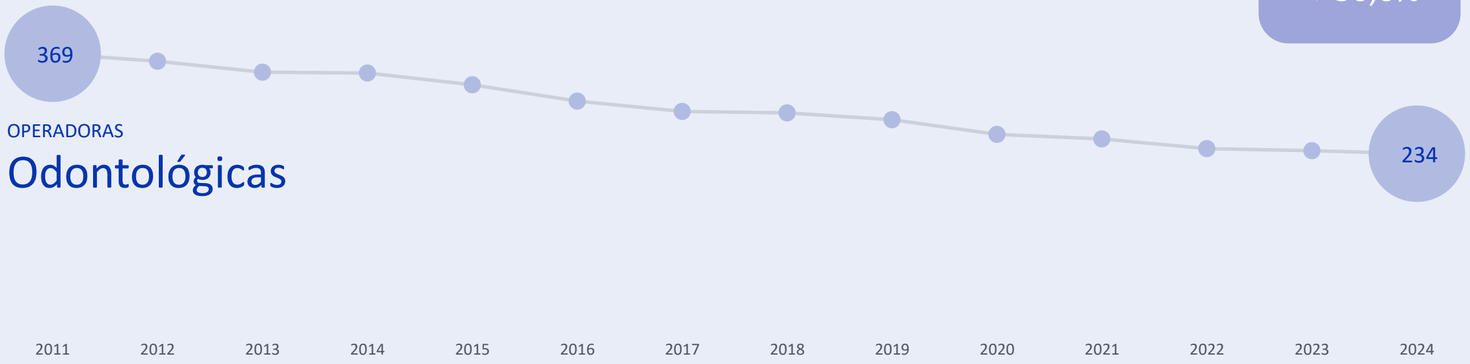
OPERADORAS
Saúde

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

OPERADORAS
MÉDICAS POR TIPO



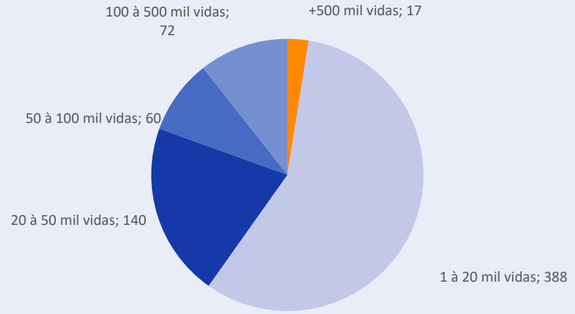
2011-2024
▼36,6%



OPERADORAS
Odontológicas

OPERADORAS MÉDICAS
POR Nº DE BENEFICIÁRIOS

89
operadoras com +100 mil vidas



Top 10 players

Plano de Saúde

48,3% Market Share

Jun'25, ANS e informações divulgadas pelas companhias

1	16,7%	Hapvida
2	6,9%	Bradesco
3	6,3%	Amil
4	5,7%	SulAmérica
5	3,6%	Unimed Centro Nacional
6	3,0%	Unimed Belo Horizonte
7	1,7%	Seguros Unimed
8	1,7%	Athena Saúde
9	1,4%	Porto Seguro
10	1,2%	Unimed Porto Alegre

Top 10 players

Plano Odontológico

77,9% Market Share

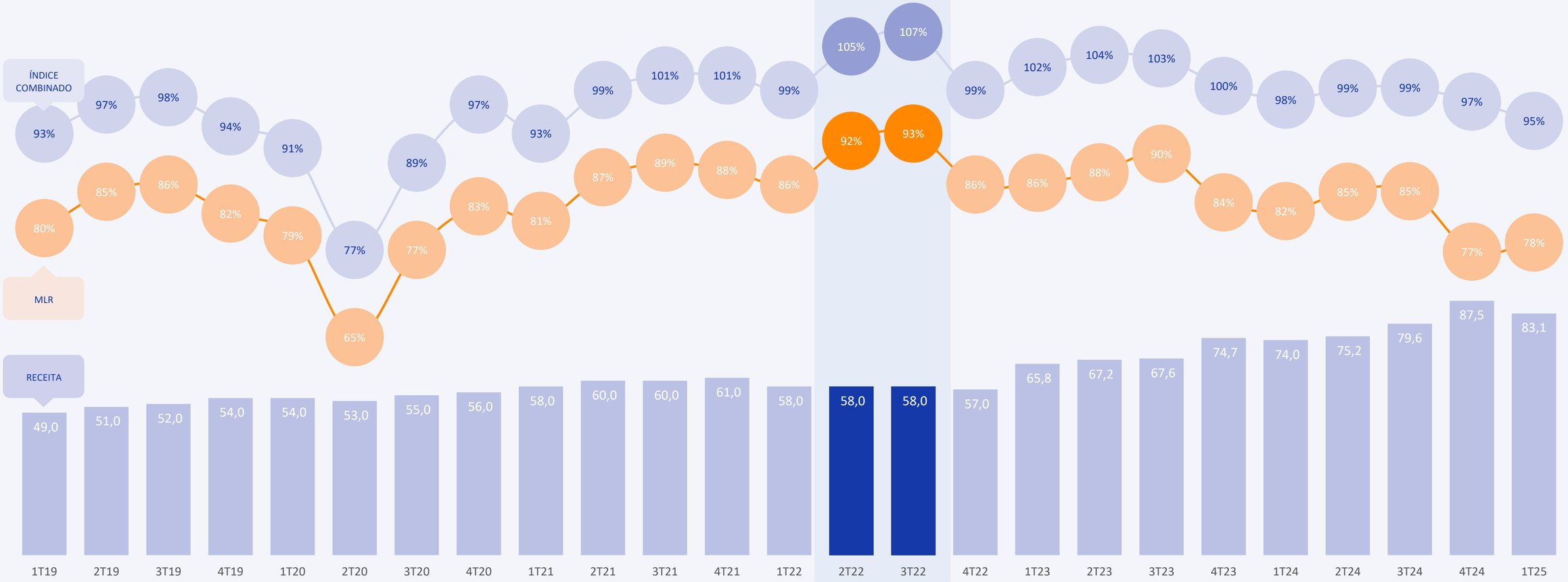
Jun'25, ANS e informações divulgadas pelas companhias

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

Setor fortemente impactado pela pandemia, passou pelo pior período da história, retornando a patamares pré-pandêmicos

Receita, MLR e Índice combinado [1]

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



Comparação EUA x Brasil

	EUA	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

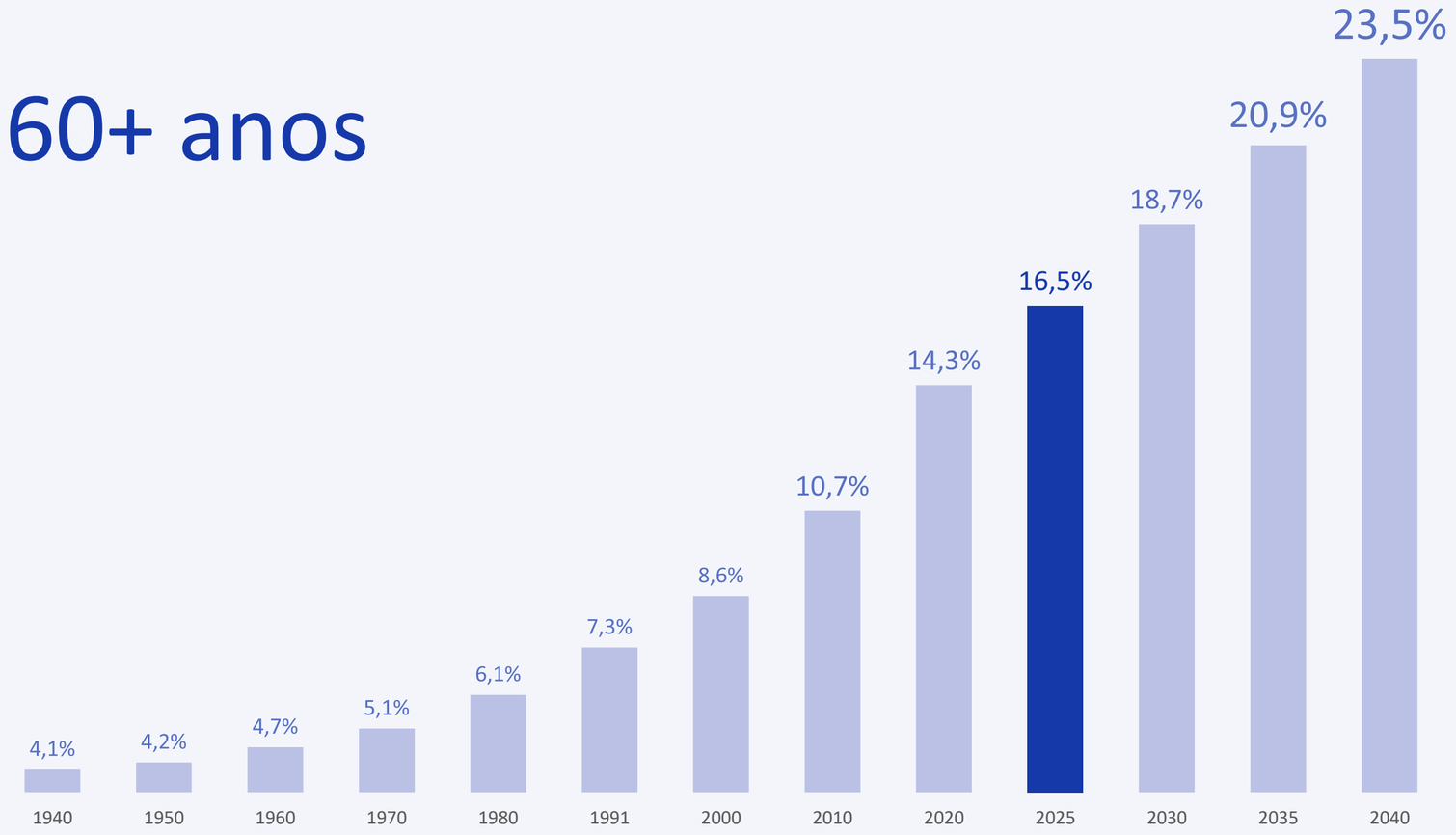
Carteira jovem:
10,3% da base ≥60anos

Oportunidades de expandir o cross-sell com Odonto

Envelhecimento da população aumenta demanda por assistência médica

Expectativa de vida Fonte: IBGE

% População Fonte: IBGE



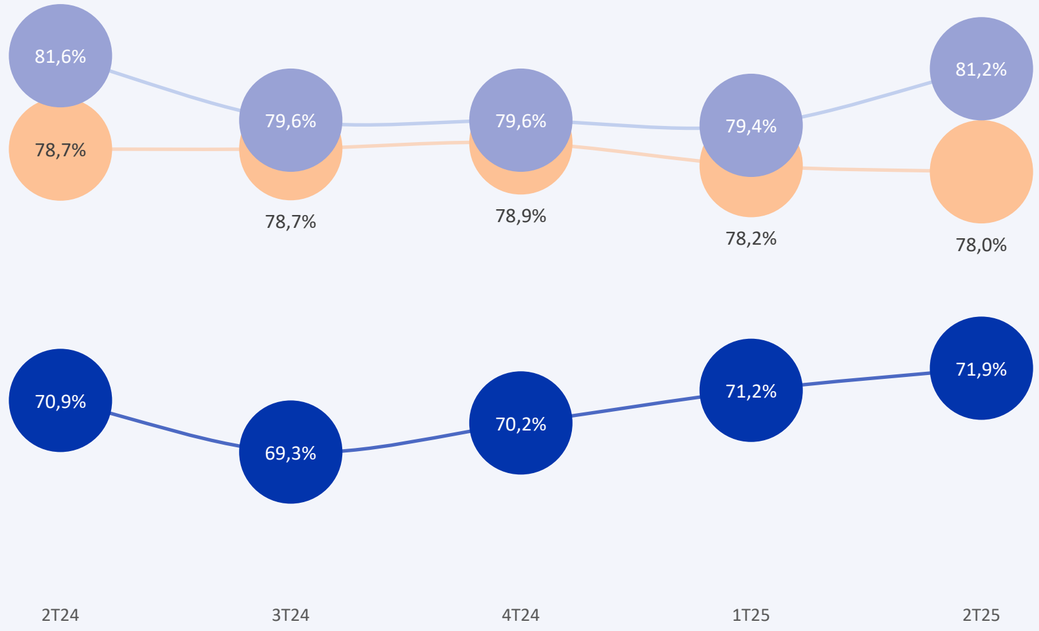
Tese de Investimento

Hapvida

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

Verticalização da Rede Própria

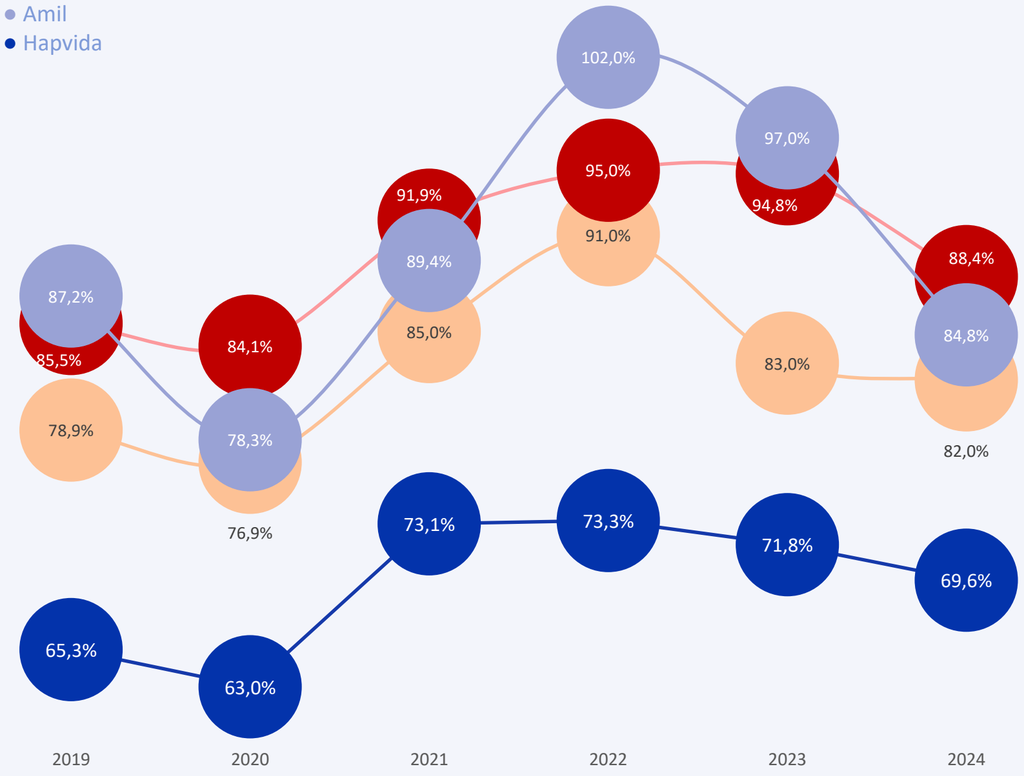
- Diárias de Internações
- Consultas
- Exames



Sinistralidade (MLR)

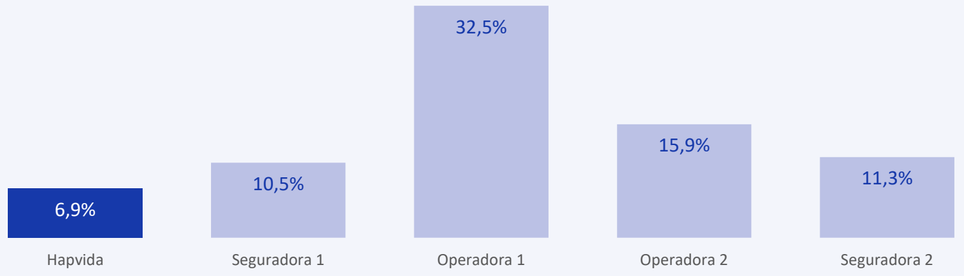
Top 4 players no Brasil

- SulAmérica
- Bradesco
- Amil
- Hapvida

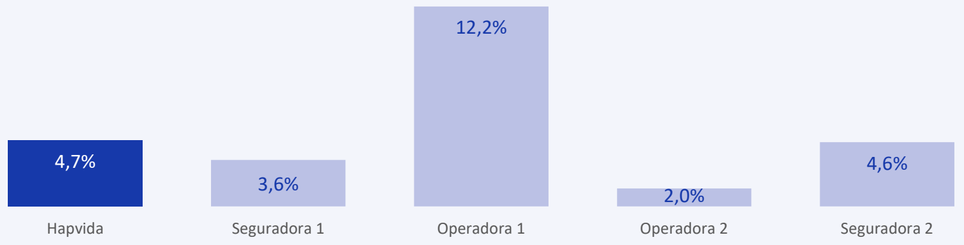


Reajustes e sinistralidade menores e ticket médio mais competitivo

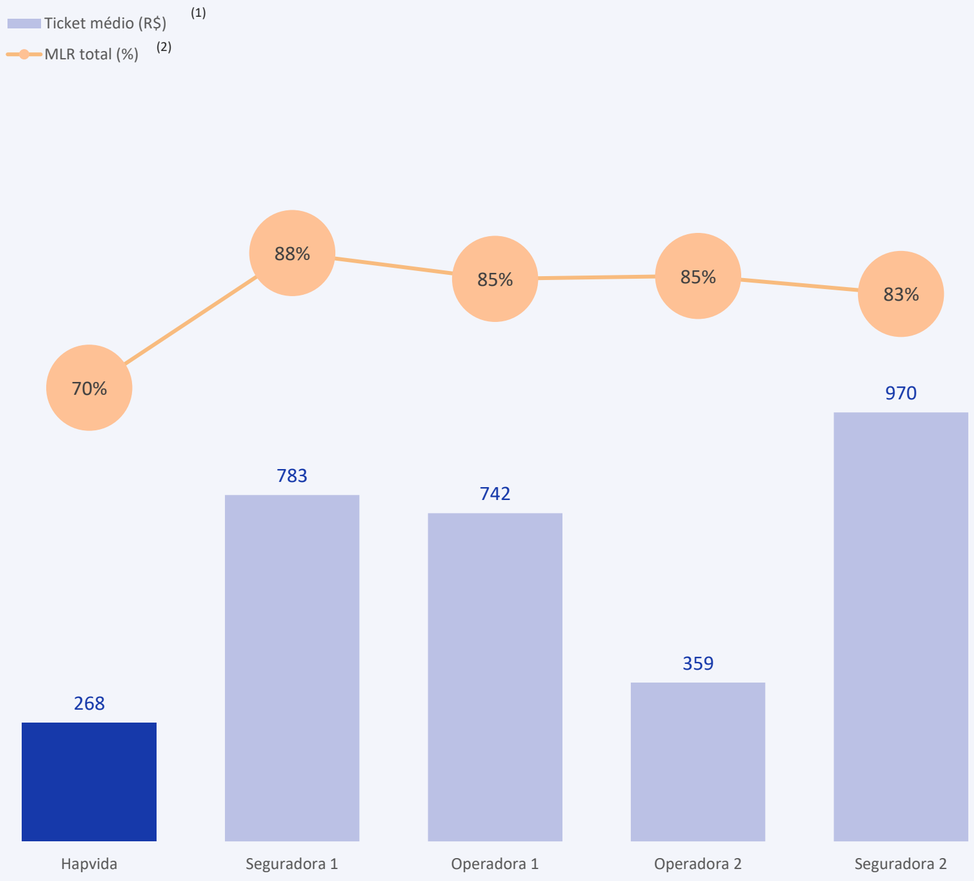
Crescimento do Ticket Médio
2024 vs. 2023



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

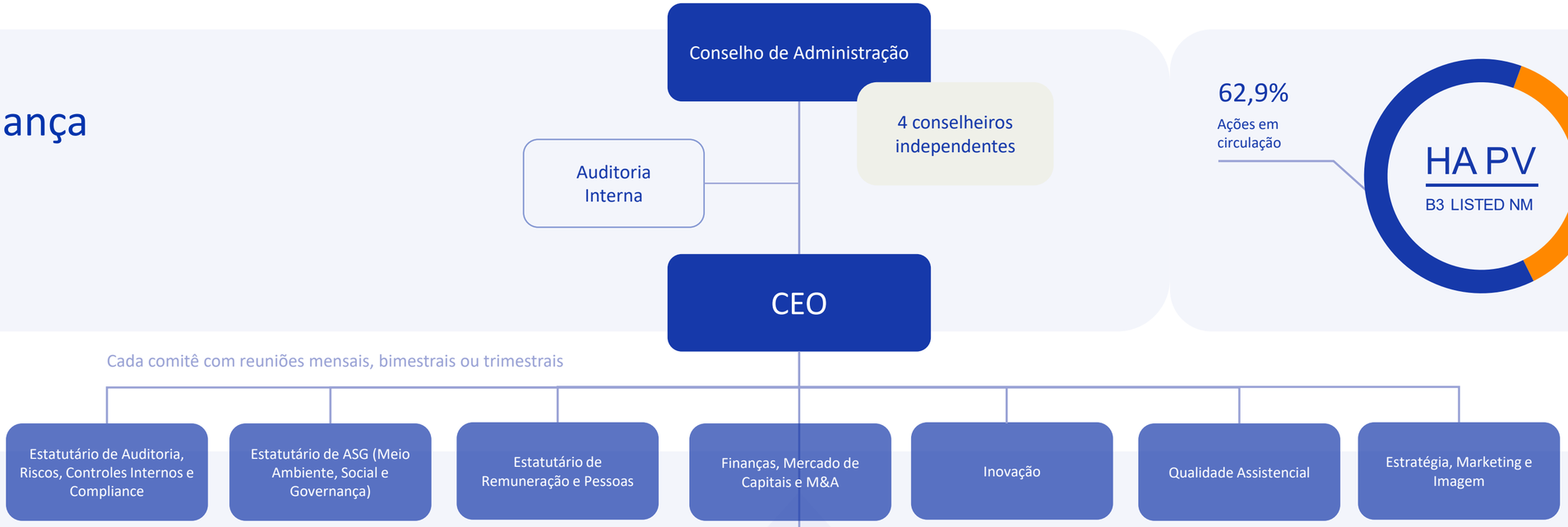


Ticket Médio e Sinistralidade
2024



Fonte: BTG; (1) Considera a Receita de Contraprestação reportada para a ANS sobre o número de beneficiários EoP 2024 reportado para a ANS;
(2) Despesas Assistenciais Totais / Receita de Contraprestação para o ano de 2024

Governança



Gestão e Negócios

Transparência, justiça, prestação de contas e responsabilidade corporativa

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

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

Geração de valor e sustentabilidade (financeira, ambiental)

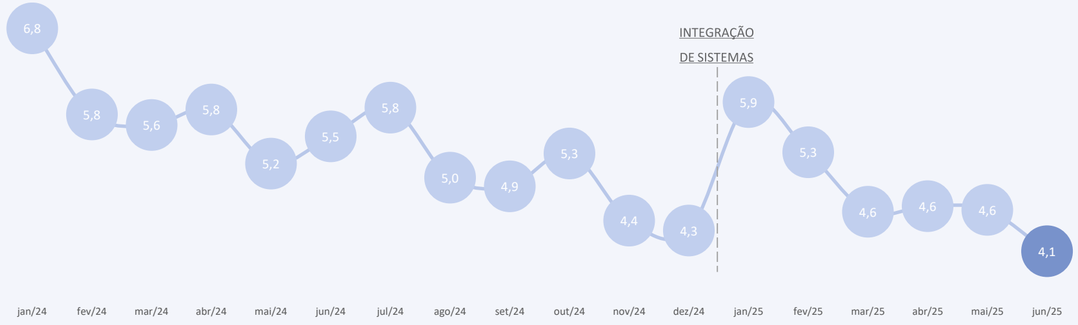
(1) Ppar Participações+ Pessoas físicas do controle + família Pinheiro
(2) % do total de ações ex-tesouraria (posição em ago/25)

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.

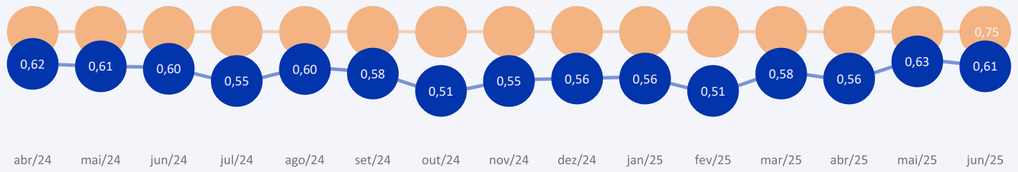
NIPS ANS

Em junho'25, apresenta-se uma queda 41% 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.



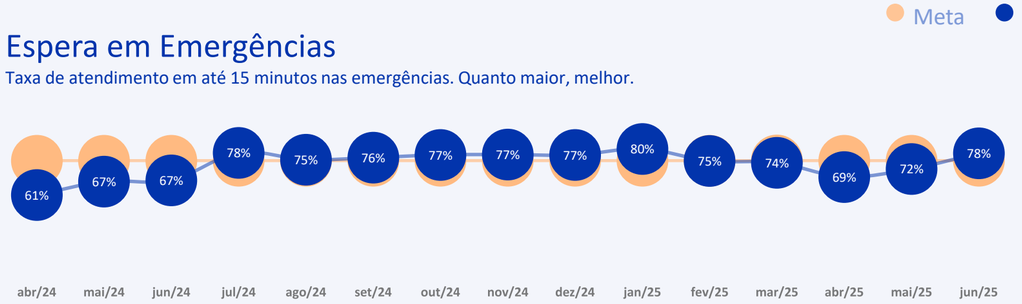
Taxa de Mortalidade Padronizada na UTI

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.



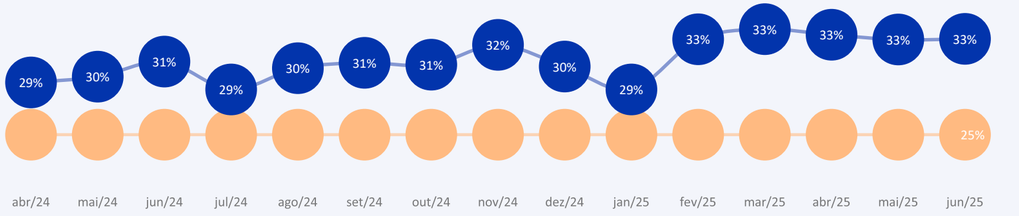
Espera em Emergências

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.



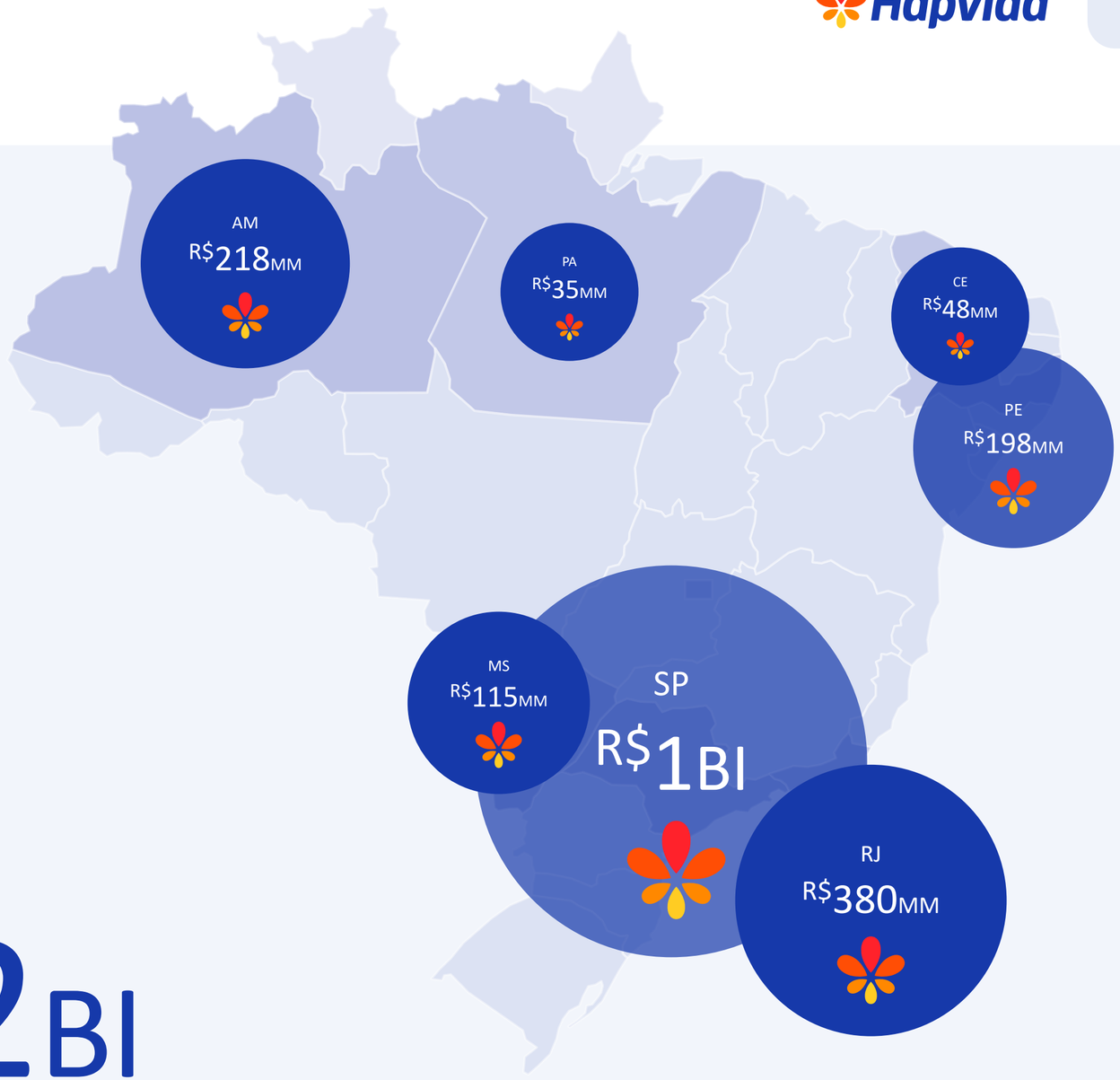
(1) AMIB – Associação de Medicina Intensiva Brasileira

(2) ANAHP – Associação Nacional de Hospitais Privados

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



Investimento

R$2BI

Evolução pela saúde acessível, sustentável e responsável

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

Hapvida

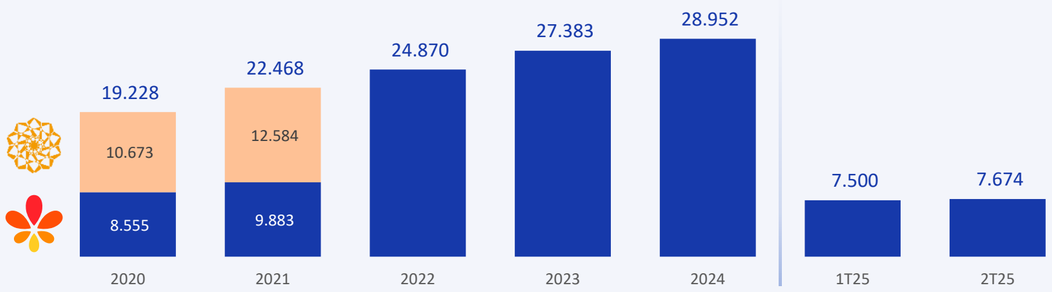
Considerando os efeitos da reclassificação Custo x Despesa	2T25	1T25	2T24	Var. % 2T25/1T25	Var. % 2T25/2T24	1S25	1S24	Var. % 1S25/1S24
Receita Líquida	R$7.674MM	R$7.500MM	R$7.150MM	+2,3%	+7,3%	R$15.173MM	R$14.142MM	+7,3%
Beneficiários de Saúde (EoP)	8.856,3k	8.798,6k	8.840,6k	+57,7k	+15,7k	-	-	-
Beneficiários de Odonto (EoP)	7.032,3k	6.940,3k	6.899,5k	+91,9k	+132,8k	-	-	-
Ticket Médio Mensal Saúde	R$289,4	R$284,4	R$267,4	+1,8%	+8,2%	R$286,9	R$264,2	+8,6%
Sinistralidade Caixa	73,9%	71,8%	73,5%	+2,1pp	+0,4pp	72,9%	72,5%	+0,4pp
Desp. Administrativas[1]	5,5%	5,9%	5,7%	-0,4pp	-0,2pp	5,7%	5,6%	+0,2pp
Desp. Vendas	7,5%	7,6%	7,1%	-0,1pp	+0,4pp	7,5%	7,6%	-0,1pp
Ebitda Ajustado[2]	R$905MM	R$1.004MM	R$958MM	-9,8%	-5,5%	R$1.909MM	R$1.957MM	-2,5%
Ebitda Ajustado	R$703MM	R$1.004MM	R$958MM	-29,9%	-26,6%	R$1.707MM	R$1.957MM	-12,8%
% Margem	9,2%	13,4%	13,4%	-4,2pp	-4,2pp	11,3%	13,8%	-2,6pp
Lucro Líquido Ajustado[2;3]	R$299MM	R$416MM	R$490MM	-28,1%	-38,9%	R$715MM	R$985MM	-27,4%
Lucro Líquido Ajustado[3]	R$149MM	R$416MM	R$490MM	-64,2%	-69,6%	R$565MM	R$985MM	-42,6%
Dívida Líquida	R$4.017MM	R$4.165MM	R$4.371MM	-3,5%	-8,1%	-	-	-
Dívida Liq. / Ebitda	1,00x	0,98x	1,07x	+0,02x	-0,07x	-	-	-
CapEx	R$197MM	R$199MM	R$185MM	-0,6%	+6,7%	R$396MM	R$319MM	+24,1%

(1) Excluindo as despesas não-caixa com Incentivo de Longo Prazo (ILP), Depreciação e Amortização
(2) Desconsiderando R$202mm do efeito pontual da cobrança retroativa e provisão extraordinária de ReSUS
(3) Corresponde ao Lucro Líquido excluindo as despesas com ILP; Amortização de Carteira de Clientes e Marcas & Patentes

Importante trajetória de recomposição das margens e sinistralidade

Receita Líquida
R$ milhões

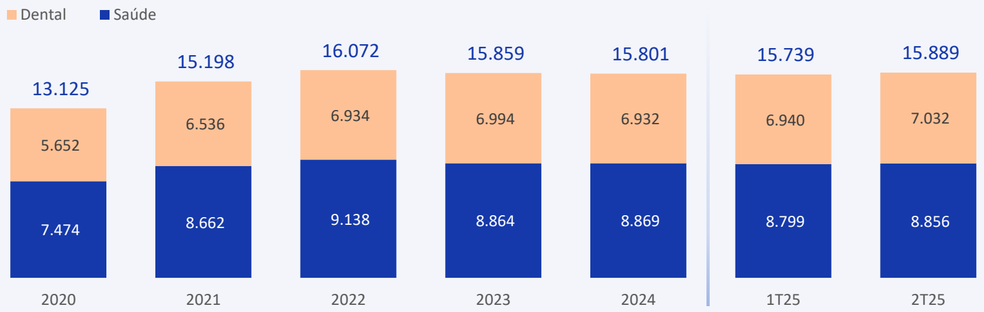
2020-2024
▲10,8%



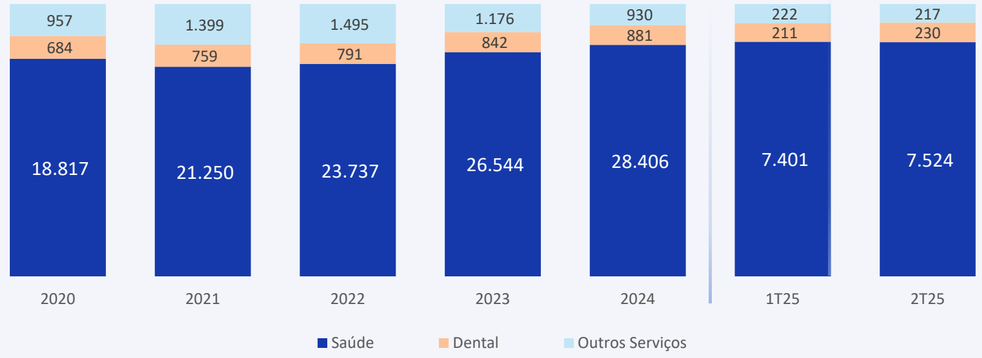
Beneficiários
Milhares

2020-2024
▲4,7%

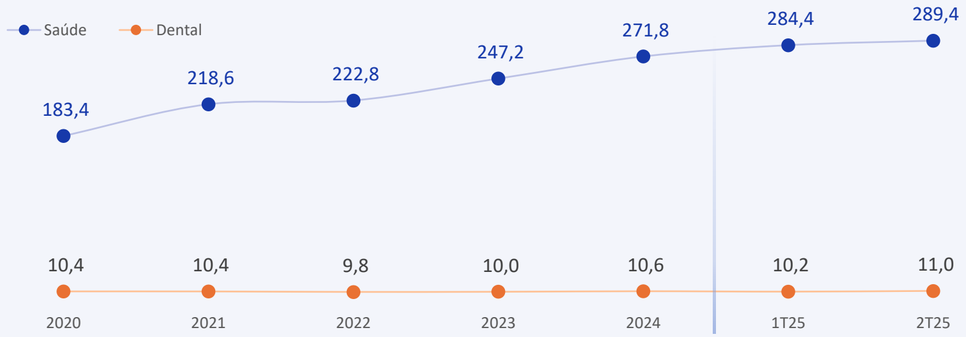
2T25 vs 1T25
▲+58k



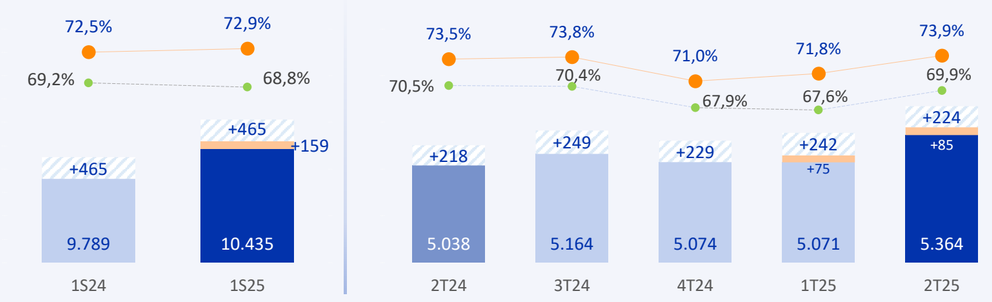
Receita Bruta por Segmento
R$ milhões



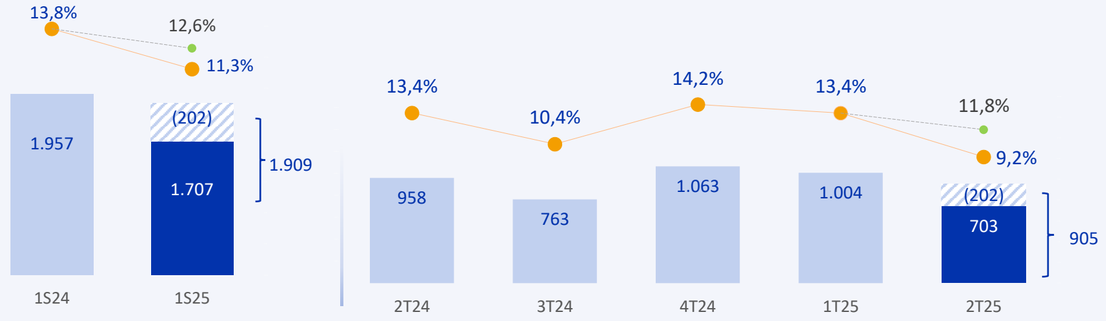
Ticket Médio
R$/mês



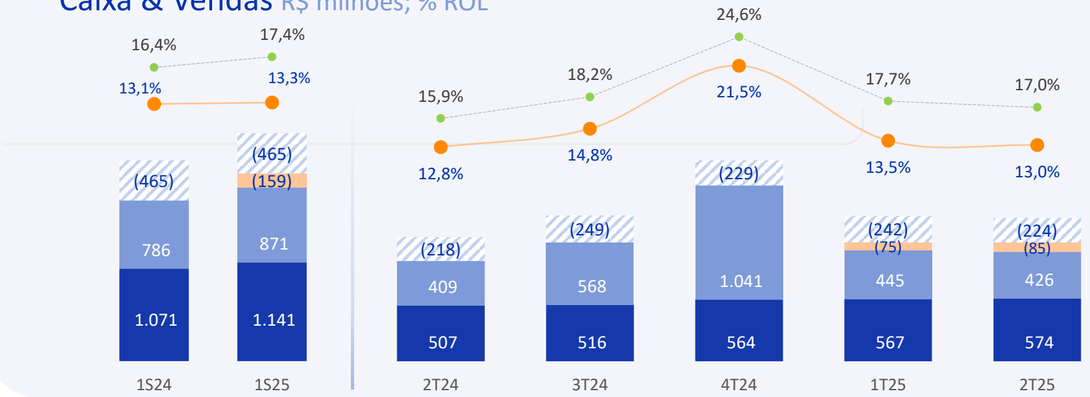
Sinistralidade Caixa
R$ milhões; % ROL



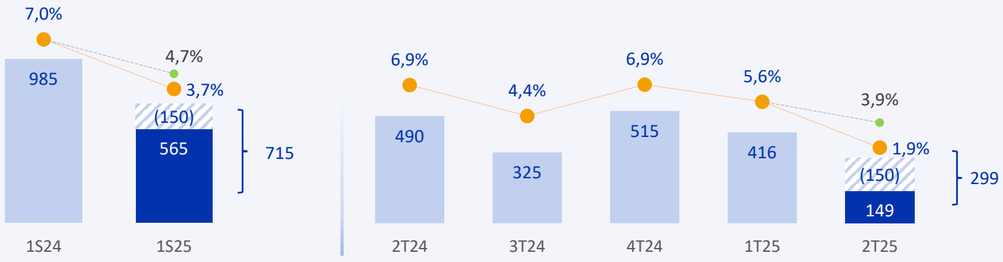
Ebitda Ajustado
R$ milhões; % ROL



Despesas Administrativas Caixa & Vendas R$ milhões; % ROL



Lucro Líquido Ajustado
R$ milhões; % ROL

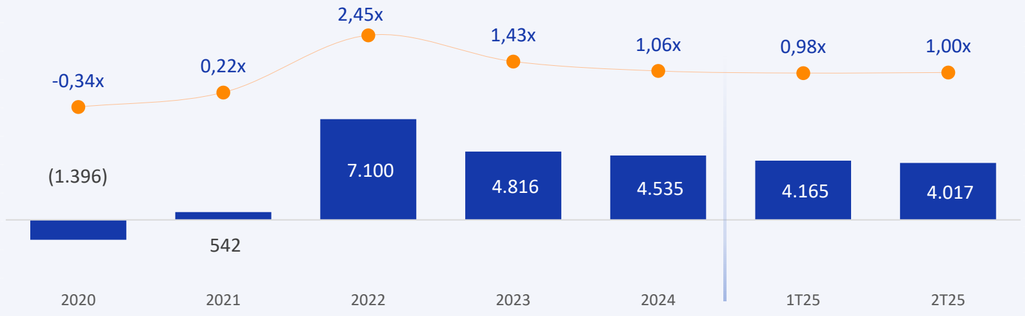


Procedimentos assistenciais provenientes de ações judiciais, reclassificados para custo
Reclassificação de custos assistenciais antes contabilizados nas despesas administrativas e de vendas
Índice como %ROL, excluindo os efeitos das reclassificações de Judicialização e Custo x Despesa

Efeito pontual das cobranças retroativas de Reembolso SUS da NDI Saúde
Margem %ROL, excluindo o efeito pontual das cobranças retroativas de Reembolso SUS da NDI Saúde

Dívida Líquida

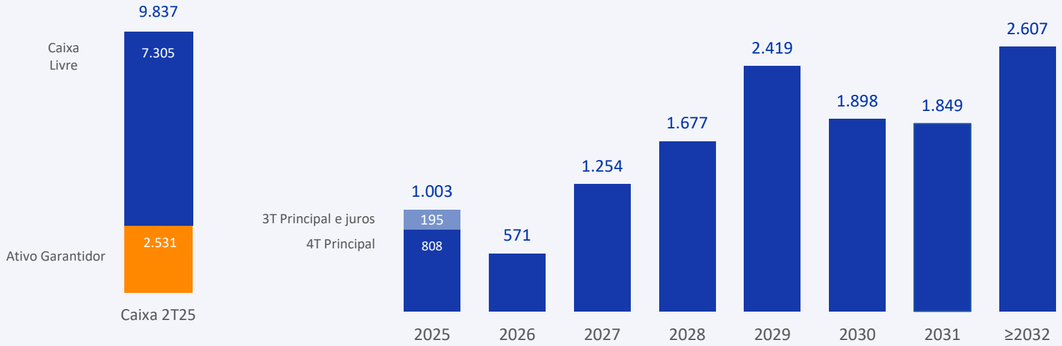
R$ milhões; DL/Ebitda LTM



Custo de Dívida

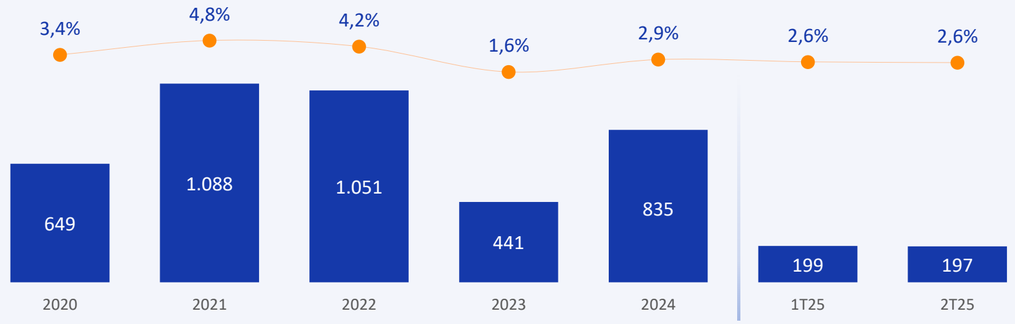
Cronograma de Amortização da Dívida

R$ milhões



Investimentos

R$ milhões; Reformas e Expansão / RL



HA PV
B3 LISTED NM

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.

Hapvida

ANS nº 368253

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.hapvida.com.br

ri@hapvida.com.br

HA PV

B3 LISTED NM

Hapvida