

# Teleconferência de Resultados 2T24



9 de agosto de 2024 | 11:00 BRT

**HAPV**  
B3 LISTED NM

# Sumário

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

(1) Excluindo as despesas não-caixa com Stock Options Plan (SOP) / Incentivo de Longo Prazo (ILP), Depreciação e Amortização

(2) Corresponde ao Lucro Líquido excluindo as despesas com SOP/ILP; Amortização de Carteira de Cliente e Marcas & Patentes

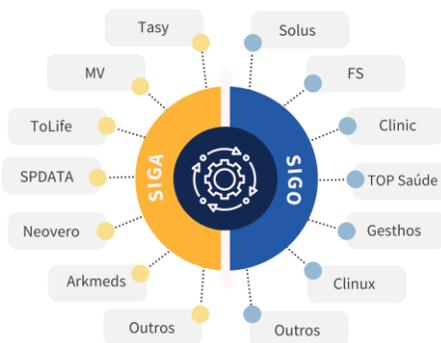
# Integrações SP, RJ e MG

Implantações bem-sucedidas com aumento de qualidade e redução de reclamações

Etapas SP e RJ

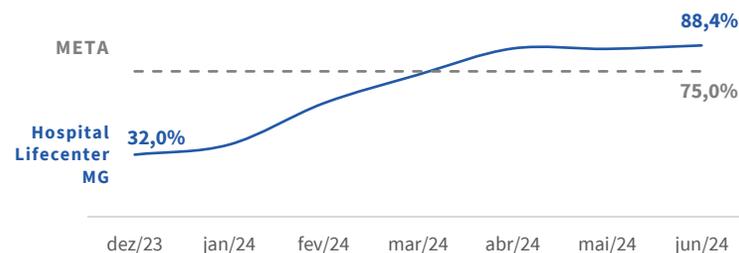


## Aumento da Eficiência e Qualidade com a Simplificação de Sistemas



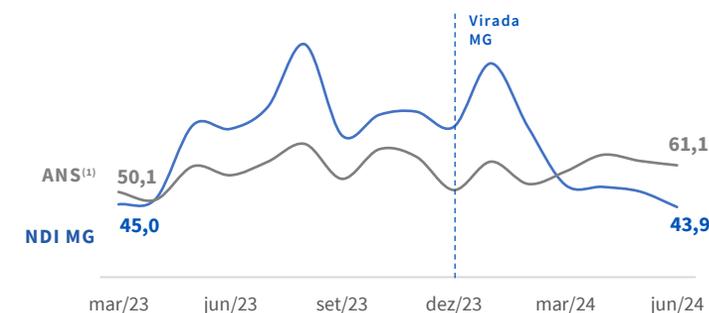
## Mais Agilidade nos Atendimentos de Emergência - até 15 min

(Quanto maior, melhor)



## Melhor IGR dos Últimos Meses

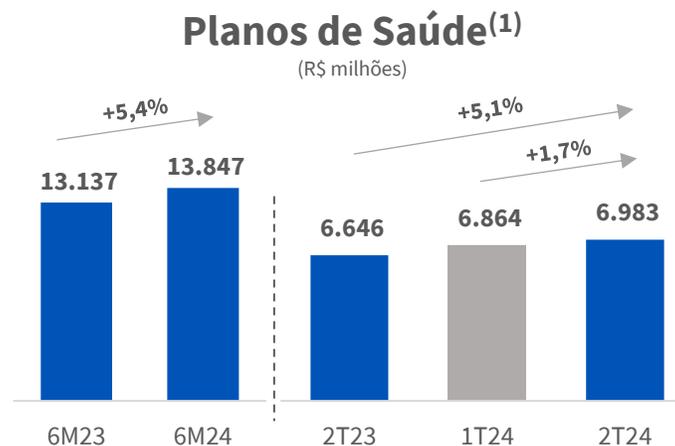
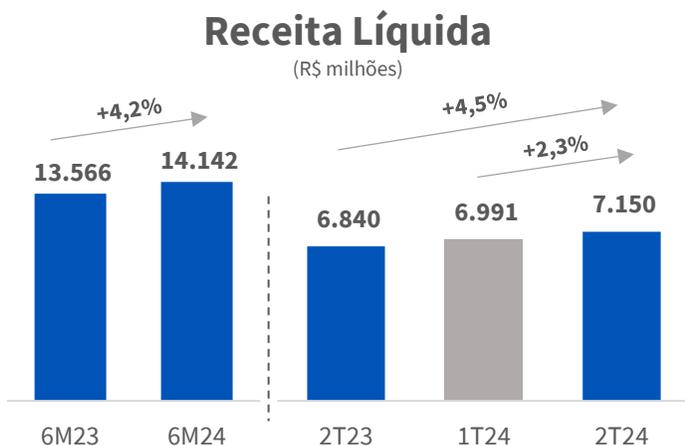
(Quanto menor, melhor)



(1) IGR (índice Geral de Reclamações) do setor - ANS, jun'24

# Receita Líquida

Crescimento consistente de receita com melhoria de ticket médio



**RECEITA LÍQUIDA: +4,5% vs. 2T23**

**PLANOS DE SAÚDE: +5,1% vs. 2T23**

Ticket Médio: +9,1%

Benef. Médio: -3,7%

- **-336,7k** Orgânico

**PLANOS ODONTOLÓGICOS: +4,4% vs. 2T23**

Ticket Médio: +5,6%

- resultado dos reajustes dos contratos

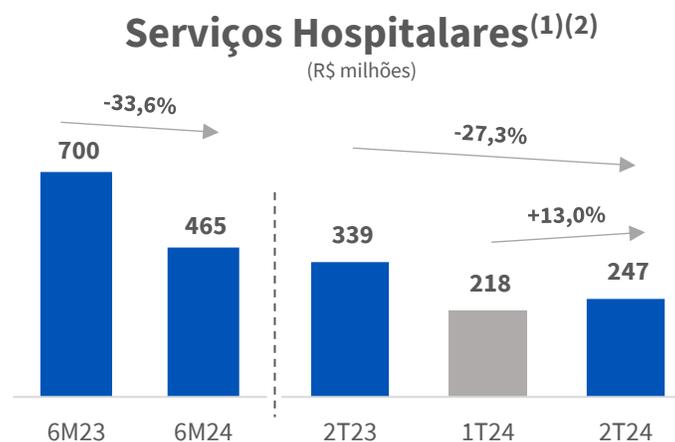
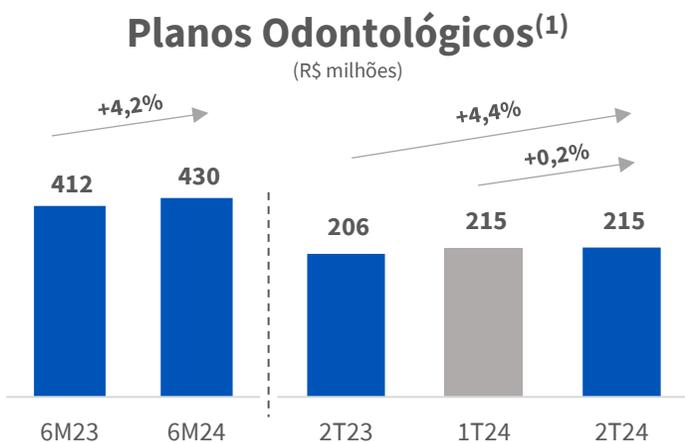
Benef. Médio: -1,2%

- **-82,0k** Orgânico

**SERV. HOSPITALARES: -27,3% vs. 2T23**

- **-R\$47,5mi** em Serviços Médico-hospitalares: redução da demanda e maior seletividade na oferta de serviços a terceiros

- **-R\$45,0mi** desinvestimentos em São Francisco Resgate e Maida Health



(1) Receita Bruta

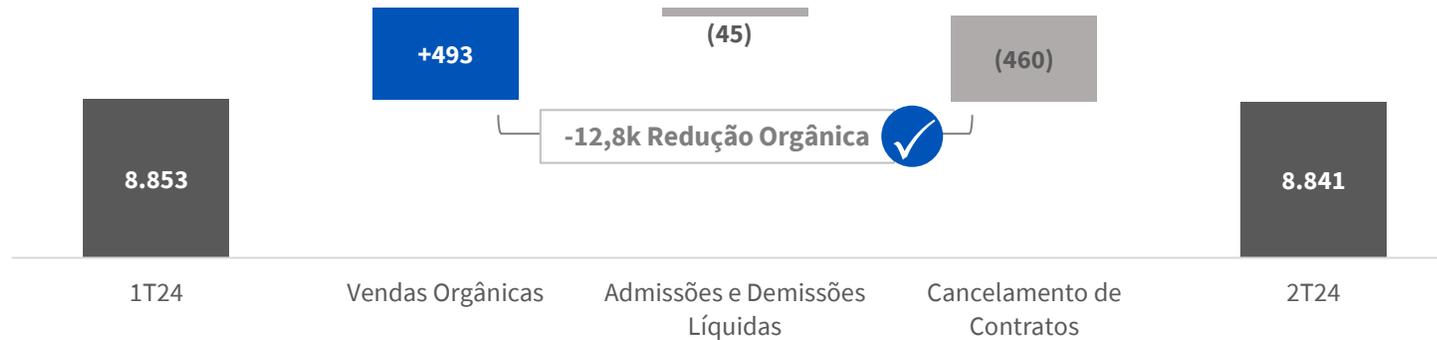
(2) Incluindo receitas com serviços médico-hospitalares para terceiros, resgate e outros

# Planos de Saúde

Aumento resiliente do ticket médio, com crescimento de 9,1% desde o 2T23

## Evolução de Beneficiários de Saúde

(milhares; EoP)

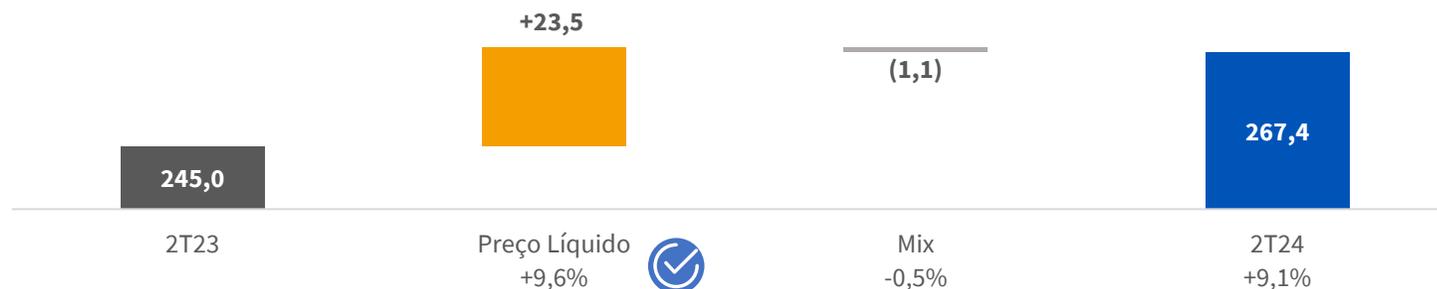


**BENEFICIÁRIOS: -12,8k vs. 1T24**

- **Vendas orgânicas** fortes, fruto do dinamismo das vendas brutas
- **Turnover** ainda negativo
- **Cancelamentos** em patamares elevados devido aos reajustes de contratos deficitários e aos processos de otimização, verticalização e regulação da rede credenciada de atendimento

## Composição do Ticket Médio Bruto

(R\$/mês)



**TICKET MÉDIO: 9,1% MELHOR vs. 2T23**

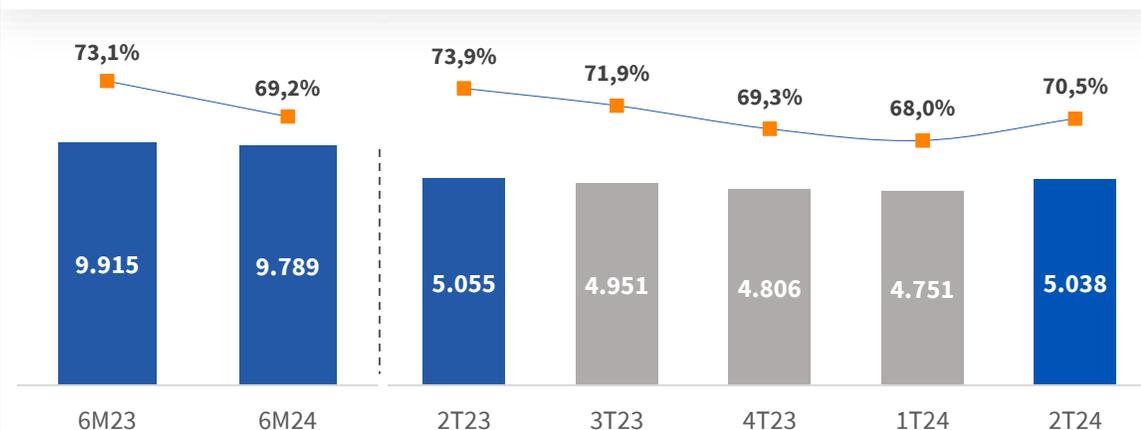
Reflexo da recomposição de preços e revisão de portfólio de clientes, buscando rentabilidade adequada e sustentabilidade da carteira

- **+9,6%** Preço Líquido: reajustes de contratos, aumento de verticalização e coparticipação
- **-0,5%** mix de vendas e cancelamentos

# Sinistralidade Caixa

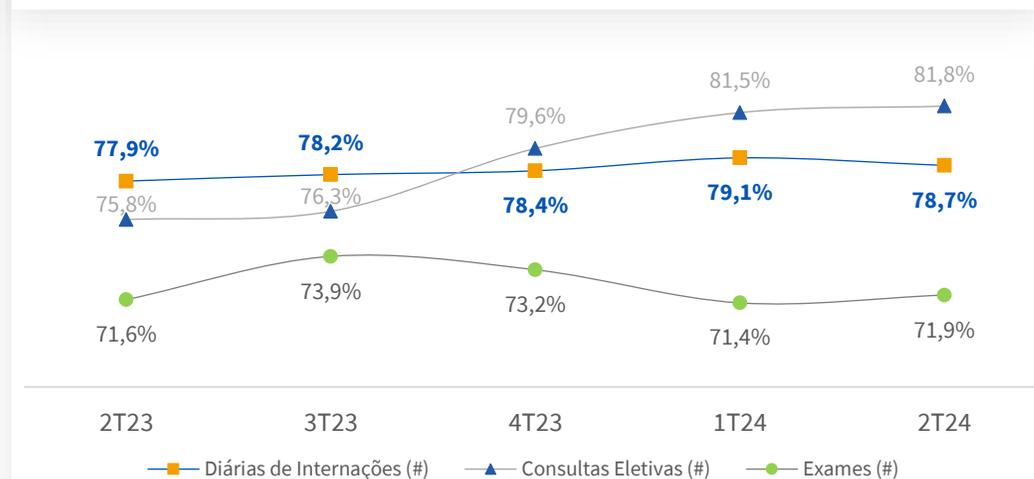
Reduções significativas de 3,4p.p. vs. 2T23 e 3,9p.p. frente ao 6M23

## Sinistralidade Caixa (MLR)



- MLR passa de 73,9% no 2T23 para 70,5% no 2T24, uma redução importante de 3,4p.p., e sai de 73,1% no 6M23 para 69,2% no 6M24, redução de 3,9p.p., superando positivamente as sazonalidades implícitas e refletindo as diversas estratégias bem-sucedidas de recuperação de margens
- A variação em relação ao 1T24 de +2,5p.p. refletiu a maior utilização devido (i) a sazonalidade inerente ao setor; (ii) ao aumento relevante de casos de dengue; e (iii) a redução de feriados no período

## Verticalização (HMO)



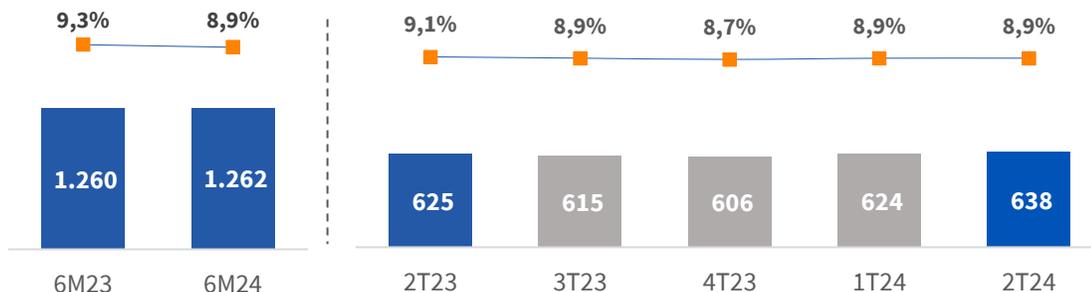
- Intensos esforços para aumentar a verticalização, a padronização de protocolos e a otimização da rede de prestadores
- No 2T24, os planos verticalizados (HMO) atingiram 81,8% de consultas e 78,7% de internações realizadas dentro da Rede Própria
- Este aumento se traduz em preços mais justos e menor exposição à rede credenciada

# Despesas Administrativas Caixa

Despesas Administrativas equilibradas

## Despesas Administrativas

(R\$ milhões, % ROL)



## Despesas Administrativas | Composição

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24
Pessoal	283,2	287,8	237,8	257,9	273,9
Serviços de Terceiros	171,5	190,3	165,3	194,0	161,1
Localização e Funcionamento	72,7	72,6	93,9	68,3	77,1
Contingências e Tributos	118,9	96,6	122,1	117,7	154,8
Outras (receitas)/despesas	(21,4)	(32,4)	(12,9)	(14,0)	(28,5)
<b>Despesas Administrativas Caixa</b>	<b>624,8</b>	<b>614,9</b>	<b>606,3</b>	<b>624,0</b>	<b>638,3</b>
%ROL	9,1%	8,9%	8,7%	8,9%	8,9%

## Evolução das Despesas com Pessoal<sup>(1)</sup>

(R\$ milhões)



## DESPESAS ADMINISTRATIVAS: Estável (%ROL) vs. 1T24

Principais impactos favoráveis:

- **R\$33,0mi** de Serviços de Terceiros: (i) R\$8,9mi de capitalização de investimentos em tecnologia; e (ii) R\$6,5mi de reclassificação de despesas para custo, ambas referentes a períodos anteriores
  - Impacto de R\$14,2mi de gastos de TI relacionados ao processo de implantação e integração no 1T24, afetando a comparabilidade
- **R\$14,5mi** em Outras (receitas)/despesas: liquidação antecipada das parcelas retidas das aquisições da Medical e do HC de Camboriú

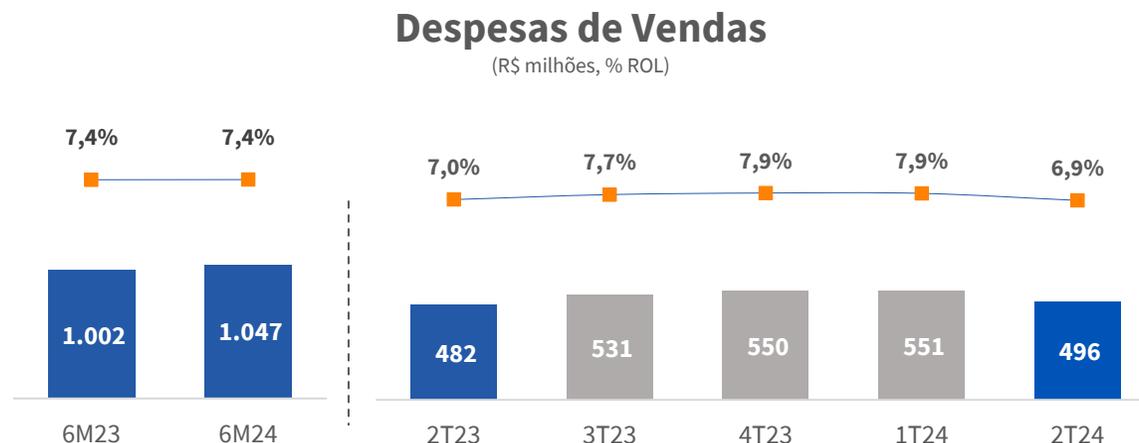
Impactos desfavoráveis:

- **R\$37,1mi** em Contingências e Tributos: R\$12,9mi de contingências de empresas adquiridas e R\$8,6mi de desfechos desfavoráveis a Companhia
  - Impacto positivo de R\$4,5mi no 1T24 de depósito judicial, com reversão no 2T24, afetando a comparabilidade em R\$9,0mi
- **R\$8,7mi** de Localização e Funcionamento: aumento de despesas com concessionárias, despesas com viagens e estadias e readequação da infraestrutura de tecnologia para implantação dos novos sistemas
- **R\$16,0mi** líquidos em Pessoal: impactado, principalmente, pelo recebimento de R\$8,1mi de rebate de planos de benefícios de períodos anteriores

(1) Para fins comparativos, o 1T24 foi beneficiado pontualmente pela reversão adicional do bônus 2023 e a reclassificação do bônus pago entre custo de despesa.

# Despesas de Vendas

Melhora de 1,0p.p. em relação ao 1T24



## Despesas de Vendas | Composição

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24
Comissões	306,0	334,9	332,1	315,8	314,3
Provisão para perdas sobre créditos	126,0	131,2	138,9	170,7	104,5
Publicidade & Propaganda	11,3	20,0	25,1	12,5	23,9
Pessoal	34,3	33,4	43,1	43,6	42,1
Outras despesas	4,4	11,7	10,9	8,7	11,1
<b>Despesas de Vendas</b>	<b>482,0</b>	<b>531,2</b>	<b>550,0</b>	<b>551,2</b>	<b>496,0</b>
%ROL	7,0%	7,7%	7,9%	7,9%	6,9%

## DESPESAS DE VENDAS: -1,0p.p. (% ROL) vs. 1T24

Principais impactos favoráveis:

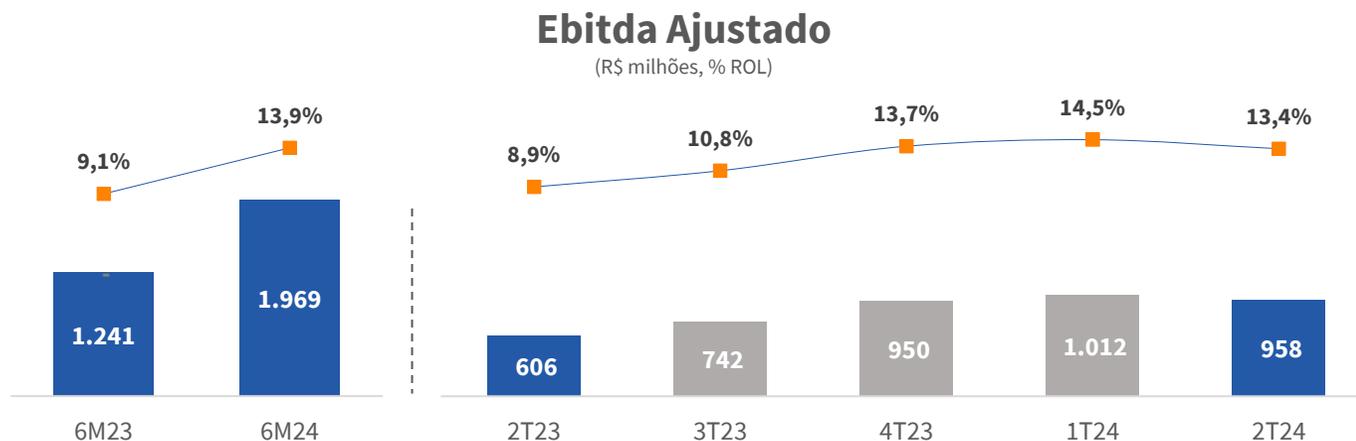
- **R\$66,1mi** em Provisão para Perdas sobre Créditos (PDD), sendo:
  - R\$15,0mi de recebimentos extraordinários decorrentes de uma grande campanha focada especialmente em clientes PMEs e Individuais
  - R\$20,0mi referentes a jornada de conciliação e reconciliação bancária de recebimentos realizados em exercícios anteriores
  - No 1T24, provisão pontual de R\$32,2mi para adoção de parâmetros adicionais referentes ao IFRS 9, afetando a comparabilidade com o 2T24

Impacto desfavorável:

- **R\$11,4mi** de incremento em Publicidade & Propaganda, reflexo das campanhas institucionais nacional e regional realizadas entre março e maio nas praças que são foco de crescimento e retenção

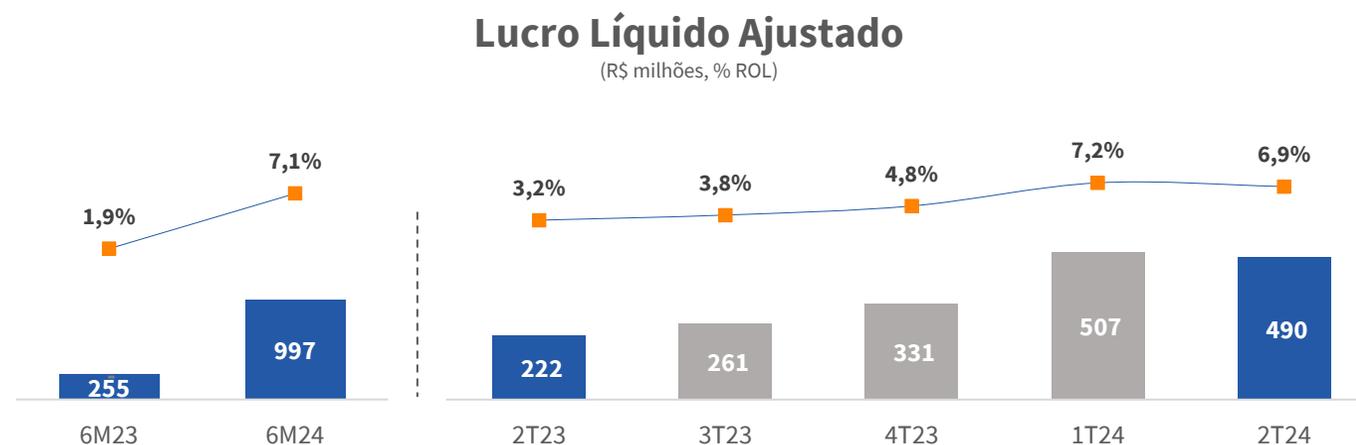
# Ebitda Ajustado

Crescimento de 58,0% vs. 2T23 e 58,7% frente ao 6M23



## EBITDA AJUSTADO<sup>(1)</sup>: +58,0% vs. 2T23

- **Aumento da receita líquida**, reflexo dos reajustes de contratos e que compensaram a leve redução da base de beneficiários e a descontinuidade de atividades assessorias
- **Redução da Sinistralidade Caixa**, decorrente dos intensos esforços de verticalização e de controle de custos



## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO<sup>(2)</sup>: +121,2% vs. 2T23

- Recuperação gradual da rentabilidade da Companhia

(1) Ebitda Ajustado pelas despesas de incentivos de Longo Prazo (ILP), Stock Option Plan (SOP) e despesas não recorrentes

(2) Lucro Líquido Ajustado pelas despesas de incentivos de Longo Prazo (ILP), Stock Option Plan (SOP), despesas não recorrentes e amortização de mais-valias

# Fluxo de Caixa

Conversão de 56,3% de Ebitda em Caixa



## Variação de Caixa

(R\$ milhões)	2T24
<b>Total de Caixa Mar'24</b>	<b>7.757,5</b>
(+/-) Fluxo de Caixa Livre	307,4
(+/-) Atividades de M&A	(396,5)
(+/-) Atividades Financeiras	676,5
<b>(=) Variação de Caixa</b>	<b>587,4</b>
<b>Total de Caixa Jun'24</b>	<b>8.345,0</b>

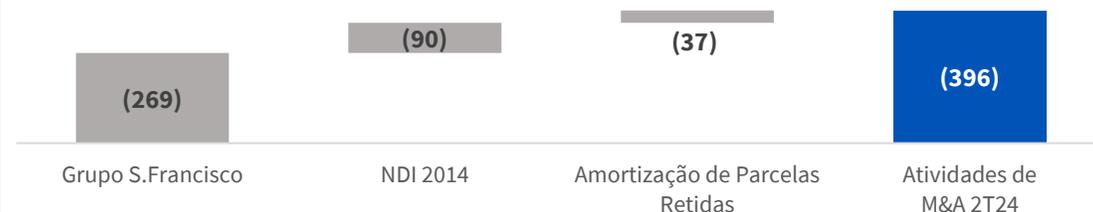
### FLUXO DE CAIXA LIVRE: R\$307,4mi & CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA: 56,3% no 2T24

- **R\$195,1mi** em depósitos e bloqueios judiciais que decorrem, majoritariamente, de causas relacionadas ao ReSUS e causas cíveis
- **R\$53,8mi** de aumento dos recebíveis de clientes de venda de serviços médico-hospitalar
- **R\$50,0mi** de desembolso de IRPF e INSS relacionados ao pagamento da remuneração variável 2023 ocorrido no 1T24
- **R\$46,7mi** de IR e CS, embora o Imposto Corrente fosse R\$84,5 milhões, há um deslocamento entre apuração e o efetivo desembolso
- **R\$185,1mi** de CapEx, uma retomada gradual dos níveis históricos de investimento, principalmente em TI

# Dívida Líquida

Gestão equilibrada com redução da alavancagem para 1,03x Ebitda vs. 1,13x Ebitda 1T24

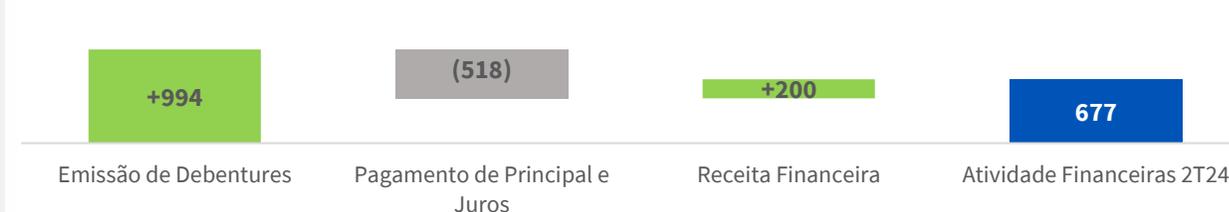
## Atividades de M&A



### ATIVIDADES DE M&A: -R\$396,5mi no 2T24

- R\$269,1mi da liberação da parcela retida da aquisição do Grupo São Francisco
- R\$90,0mi, parcela inicial ao vendedor da NDI, e demais parcelas mensais de R\$15mi até nov'25 e R\$11mi em dez'25, totalizando R\$356mi
- R\$37,4mi de pagamentos das parcelas retidas das aquisições da Medical, HC Camboriú, BeloDente e Ecoimagem

## Atividades Financeiras



### ATIVIDADES FINANCEIRAS: +R\$676,5mi no 2T24

- +R\$994,1mi da captação líquida da 7ª emissão de debêntures em mai'24
- +R\$200,2mi de Receita Financeira, rendimento de 2,6% sobre o caixa médio da Companhia, acima do CDI do período
- R\$517,8mi com pagamentos de juros

## Dívida Líquida

(R\$ milhões; DL/Ebitda LTM)



### DÍVIDA LÍQUIDA: R\$43,9mi MENOR vs. 1T24

- Geração de Caixa Operacional acima do Resultado Financeiro
- Aumento do Ebitda LTM de R\$3.876,2mi no 1T24 para R\$4.206,4mi no 2T24

# Exigências Regulatórias

Manutenção das exigências regulatórias

## Provisões Técnicas / Ativos

(R\$ milhões)			Var. R\$		Var. R\$
	2T24	1T24	2T24/1T24	2T23	2T24/2T23
<b>Provisões Técnicas Exigidas</b>	<b>(3.131,4)</b>	<b>(3.056,4)</b>	<b>(75,0)</b>	<b>(3.157,4)</b>	<b>26,0</b>
(-) Provisões SUS (líquido de dep. judicial)	(1.130,8)	(1.042,4)	(88,4)	(1.395,2)	264,4
(-) PEONA	(953,6)	(991,2)	37,7	(1.039,3)	85,8
(-) Eventos a liquidar <sup>(1)</sup>	(1.044,0)	(1.019,5)	(24,5)	(718,9)	(325,1)
(-) Provisão para remissão	(3,0)	(3,2)	0,2	(4,0)	1,0
<b>Ativos</b>	<b>8.611,1</b>	<b>7.875,7</b>	<b>735,4</b>	<b>7.538,3</b>	<b>1.072,9</b>
(+) Caixa e Aplicações financeiras	8.345,0	7.757,5	587,4	7.417,8	927,2
(+) Imóveis vinculados	266,2	118,2	148,0	120,5	145,7
<b>Caixa livre</b>	<b>5.479,7</b>	<b>4.819,3</b>	<b>660,4</b>	<b>4.380,9</b>	<b>1.098,8</b>

### PROVISÕES TÉCNICAS EXIGIDAS: aumento de R\$75,0mi vs. 1T24

- Redução dos ajustes das Provisões de ressarcimento ao SUS conforme as normas da ANS
- Aumento de contas médicas recepcionadas ao final do trimestre (Eventos a Liquidar)

### ATIVOS: +R\$735,4mi vs. 1T24

- +R\$587,4mi do aumento líquido das posições de Caixa e Aplicações Financeiras
- +R\$148,0mi de inclusão de imóveis assistenciais como garantia

## Capital Regulatório (CR)



### CAPITAL BASEADO EM RISCO: aumento de R\$228,5mi vs. 1T24

- R\$135,6mi da incorporação da BCBF Participações pela operadora NDI Saúde
- R\$92,9mi em aumentos nominais de Receita e Sinistro de atividades recorrentes

### PATRIMÔNIO LÍQUIDO AJUSTADO: +R\$1.442,1mi vs. 1T24

- +R\$1.060,6mi de aumento de capital, líquido do *hedge accounting* da HAM (R\$51,4mi)
- +R\$675,5mi de resultado líquido das operadoras
- -R\$138,7mi em Ativo Intangível devido aos investimentos em tecnologia
- -R\$142,4mi oriundos dos efeitos líquidos da incorporação da BCBF pela NDI Saúde

(1) Representa o somatório dos Eventos a Liquidar das operadoras individuais antes das consolidações e eliminações

# Perguntas e Respostas



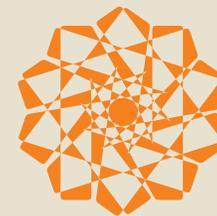
# Disclaimer

A Hapvida Participações e Investimentos S.A. ("Hapvida" ou a "Companhia"), informa aos seus acionistas e ao mercado em geral que as informações financeiras constantes neste documento decorrem das demonstrações intermediárias individuais e consolidadas referentes ao período de seis meses findos em 30 junho de 2024, elaboradas em conformidade com o IFRS 4 – Contratos de Seguro, internalizado no Brasil pelo CPC 11, as quais foram divulgadas, em caráter extraordinário, para fins de acompanhamento da performance do negócio e comparabilidade entre os períodos. Essas informações financeiras não consideram o padrão contábil atualmente vigente, o IFRS 17 – Contratos de Seguro, internalizado no Brasil pelo CPC 50, que deve ser considerado para todos os fins da legislação e regulamentação aplicáveis e que resultará em informações financeiras diferentes das apresentadas nesse material.

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 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.



NotreDame  
Intermédica

Relações com Investidores

[ri@hapvida.com.br](mailto:ri@hapvida.com.br)

[ri.hapvida.com.br](http://ri.hapvida.com.br)