



Construindo a maior empresa de saúde verticalizada da América Latina

Webcast Resultados 1T22

Sólido crescimento de receitas e beneficiários

Sinistralidade caixa ex-efeitos não recorrentes em linha com o histórico



Receita Líquida (Proforma)*

1T22 - R\$6,0 bilhões
1T21 - R\$5,2 bilhões
(+14,3%)

Beneficiários (Saúde)

1T22 – 8,8 milhões
1T21 – 7,6 milhões
(+16,1%)

Beneficiários (Odonto)

1T22 – 6,5 milhões
1T21 – 5,9 milhões
(+10,0%)

Sinistralidade Caixa

1T22 – 72,9%
1T22 – 67,1%
(Ex-Covid, Adquiridas e Reajuste)

SG&A (% ROL)¹

1T22 – 16,5%

Ebitda Ajustado²

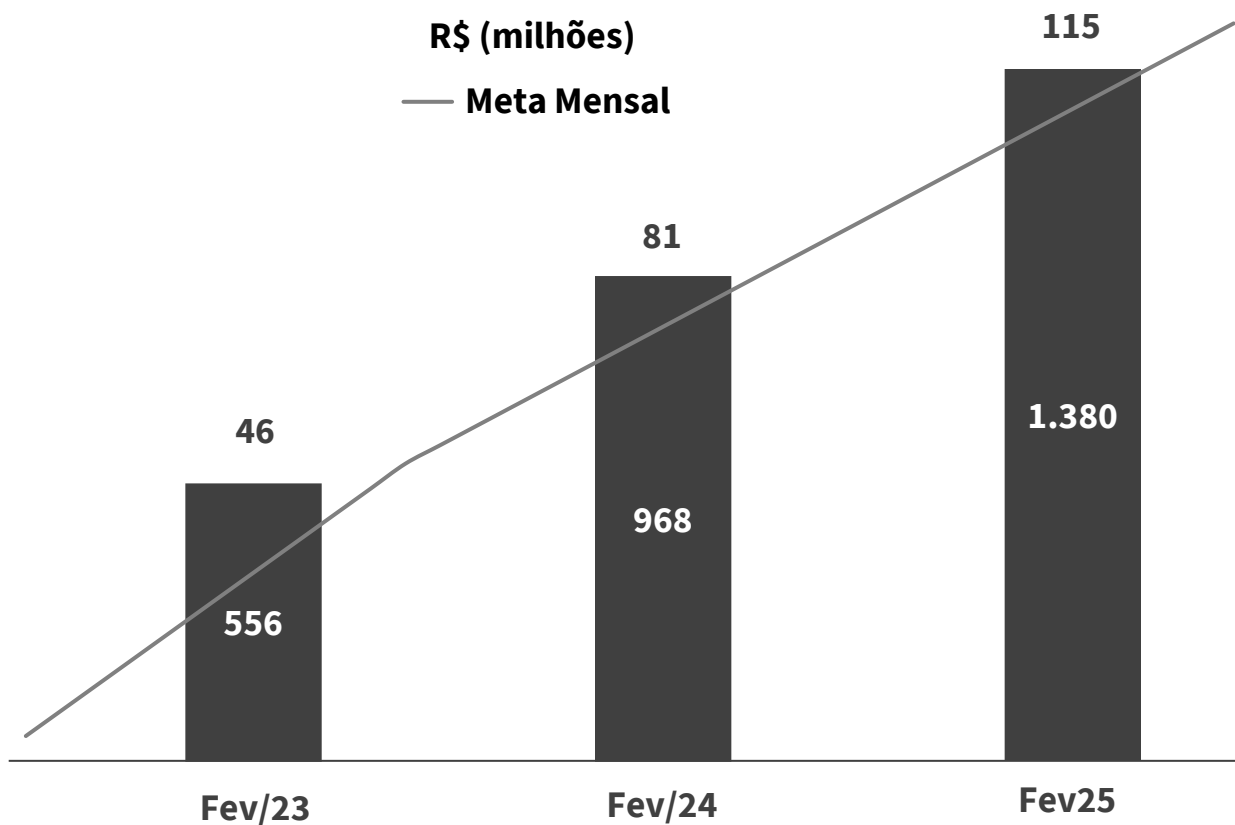
1T22 - R\$414,0 milhões

*A Receita Líquida do 1T22 é composta da soma dos 3 meses de operações do Hapvida somados aos 3 meses de operações do GNDI. Dado é um mero proforma e não reconcilia com os dados contábeis. A Receita Líquida do 1T21 também se refere ao proforma da combinação da receita líquida de cada empresa individualmente à época.

¹ Excluindo depreciação e amortização, despesas com Incentivo de Longo Prazo (ILP) e Remuneração baseada em ações (SOP).

² Excluindo despesas com Incentivo de Longo Prazo (ILP) e Remuneração baseada em ações (SOP).

Firme compromisso com as sinergias. Em ~90 dias pós-closing, projeções seguem em linha com o planejado, sinergias calendarizadas e novas oportunidades



- Governança com disciplina
- Solução Nacional
- Planos individuais/familiares
- Credenciamento cruzado
- Venda de serviços médico-hospitalares
- Sinergias na área financeira
- Novas oportunidades

Maior rede de saúde integrada do país. Presente em regiões que representam 93% do PIB brasileiro

Entrada recente em MG, RS e DF (19% do PIB)



85 hospitais
(7.231 leitos operacionais)

+8 hospitais em andamento (+817 leitos)

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. Anápolis/GO (HAPV) | 5. Recife/PE (HAPV) |
| 2. Bauru/SP (HAPV) | 6. Recife/PE (HAPV) |
| 3. Brasília/DF (HAPV) | 7. Contagem/MG (GNDI) |
| 4. Goiânia/GO (HAPV) | 8. São Paulo/SP (GNDI) |



77 prontos atendimentos

+ 6 prontos atendimentos em andamento



318 clínicas

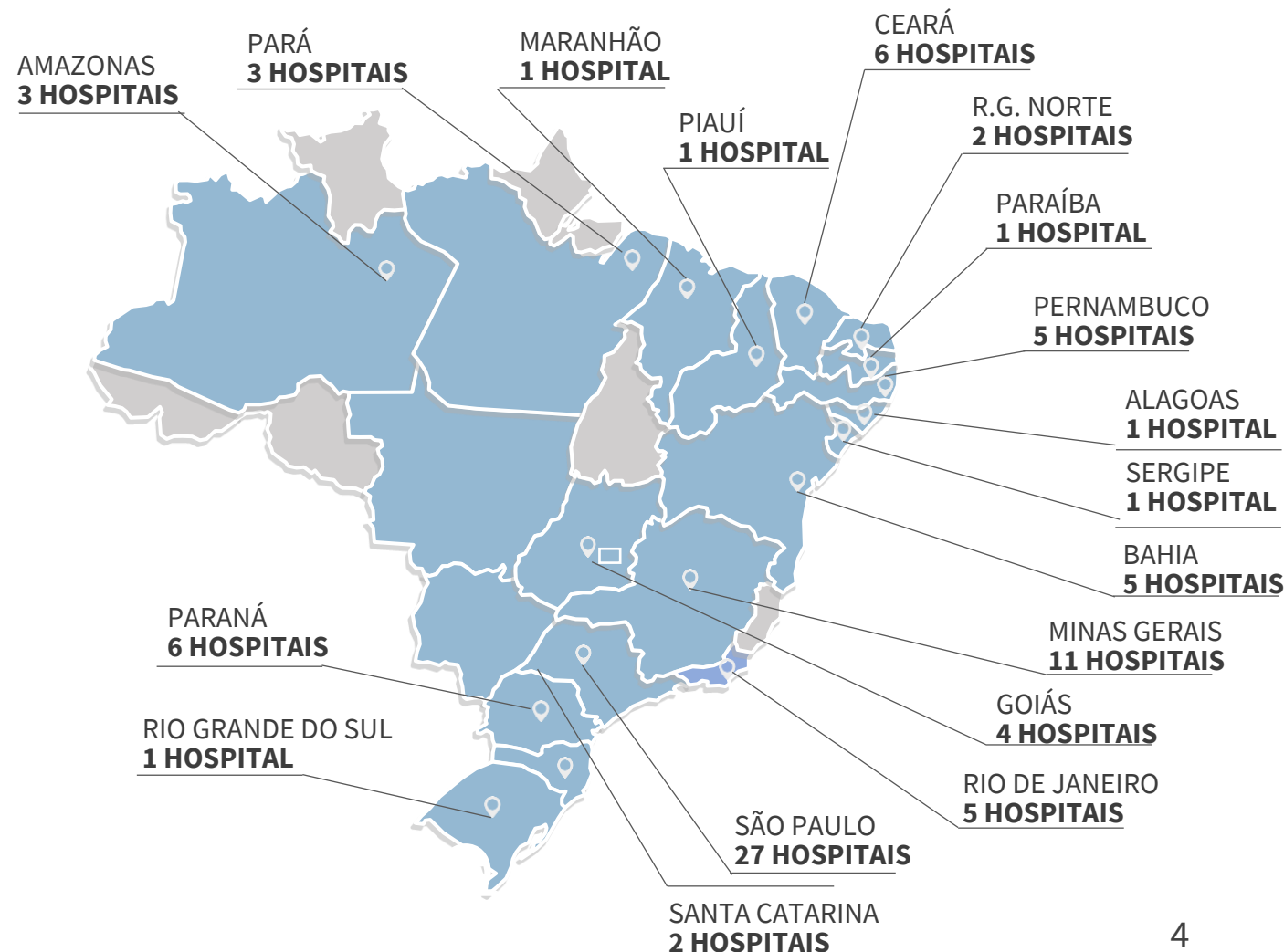
+ 15 clínicas em andamento



269 centros de diagnóstico

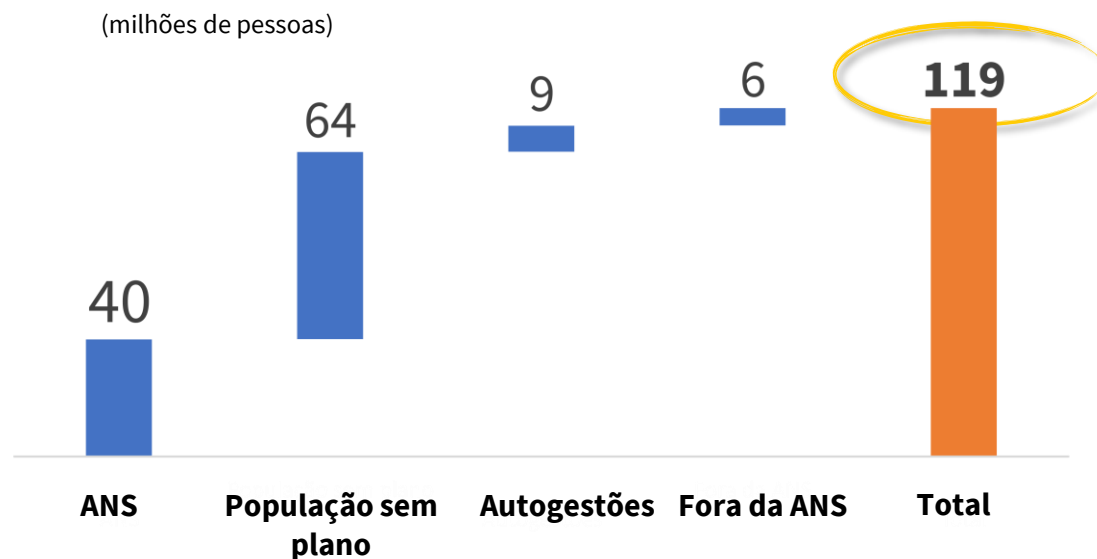


68 mil colaboradores



Companhia combinada com amplo mercado endereçável e capacidade inigualável de oferecer soluções em rede própria

Mercado endereçável total de cerca de **119 milhões de pessoas**



Capacidade de oferecer **solução nacional e produto nacional** a preços acessíveis



Maior carteira e experiência em planos individuais e familiares do país



Segundo produto **mais desejado** pela população brasileira



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

Fontes: IBGE, IBOPE, ANS e Estimativa das Companhias.

Notas: (1) Vidas ANS ex-Hapvida e GNDI. (2) População com renda entre 1 e 4,75 salários mínimos e que não têm plano de saúde. (3) Vidas em autogestões que podem ser atendidas em nossa rede própria de atendimento. (4) Vidas em contratos diretos com entidades.

Absoluto compromisso com agenda ASG

Companhia segue avançando na agenda estratégica consistente e focada na criação de valor sustentável



GOVERNANÇA

- ✓ Implementamos o **Comitê Estatutário de ASG**, além da aprovação pelo conselho de administração de uma **Política de Sustentabilidade** para a empresa combinada
- ✓ Implantação de plataforma de *Due Dilligence* de terceiros, aceite ao Código de Ética e Conduta e aplicação do formulário de potenciais conflitos de interesse
- ✓ Campanha de conscientização em Privacidade e Segurança da Informação na GNDI, incluindo comunicados, cartilha, workshops e treinamentos de LGPD junto às lideranças, webinars e processos de integração das empresas adquiridas
- ✓ **Aprovamos 6 políticas**, além do **Código de Ética e Conduta**, que nortearão a operação da empresa combinada

AMBIENTAL

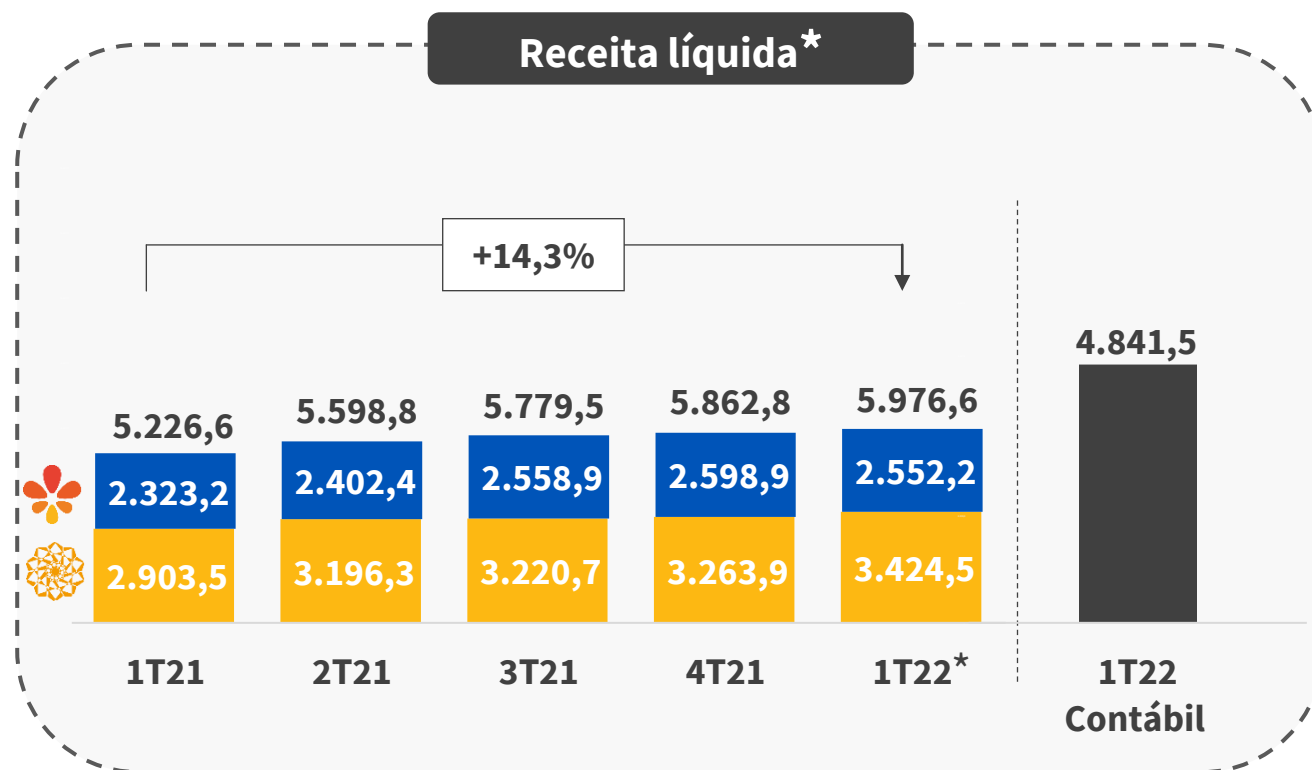
- ✓ Início do monitoramento de água e energia no Hapvida
- ✓ Publicamos o **3º Relatório de Sustentabilidade da GNDI**

- ✓ Passamos a destinar resíduos infectantes para uma UPAC (Unidade de Produção Alternativa de Combustíveis), em vez da disposição em aterro sanitário

SOCIAL

- ✓ Realizamos **palestras referentes a diversidade e inclusão** sendo elas: Pessoas trans no mercado de trabalho, Direito das mulheres e Eliminação do racismo nas empresas
- ✓ Lançamos a **Academia Evoluir**, nossa universidade corporativa
- ✓ **Instituto de Pesquisa GNDI desenvolveu 20 estudos** nas áreas de oncologia, cardiologia, infectologia, nefrologia e obstetrícia, **publicação de 12 trabalhos** em congressos/revistas e **8 trials internacionais** em andamento ao longo do último ano

Robusto e consistente crescimento de receita apesar do reajuste negativo para planos individuais



GNDI

- ✓ Receita de R\$2,3 bilhões referente a dois meses de operações (fev e mar), um crescimento de 10,0% versus o mesmo período do ano anterior. Receita cresce pelo crescimento orgânico de 98 mil vidas de saúde e receita proveniente de aquisições

Hapvida

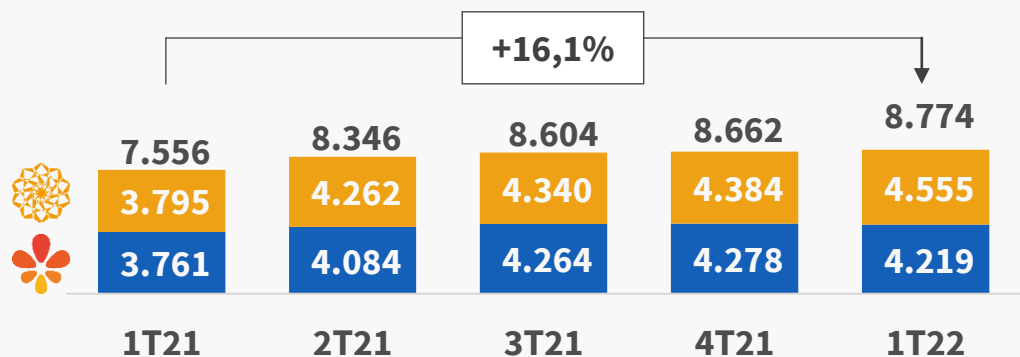
- ✓ Aumento orgânico de 72 mil vidas em saúde e receita proveniente das empresas adquiridas (R\$118,5 milhões da Promed e R\$74,9 milhões do Premium Saúde)
- ✓ Crescimento de 25,7% em outras receitas

*A Receita Líquida do 1T22 é composta da soma dos 3 meses de operações do Hapvida somados aos 3 meses de operações do GNDI. Dado é um mero proforma e não reconcilia com os dados contábeis.

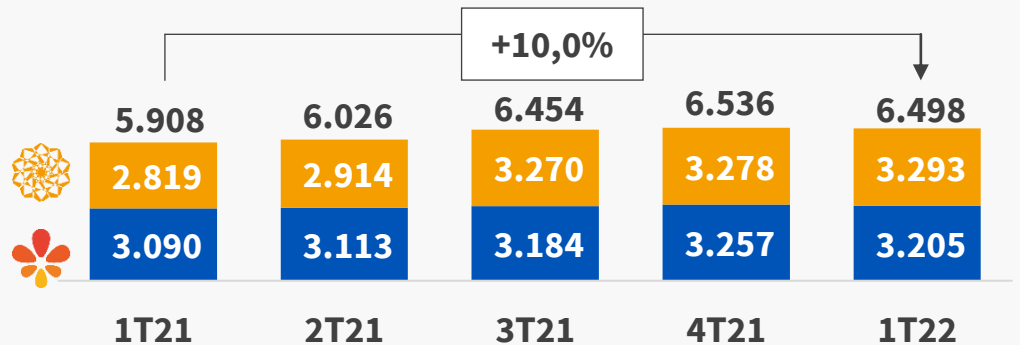
A Receita Líquida do 1T21 também se refere ao proforma da combinação da receita líquida de cada empresa individualmente à época.

Crescimento orgânico e inorgânico consolidam o Hapvida e GNDI na liderança absoluta do mercado

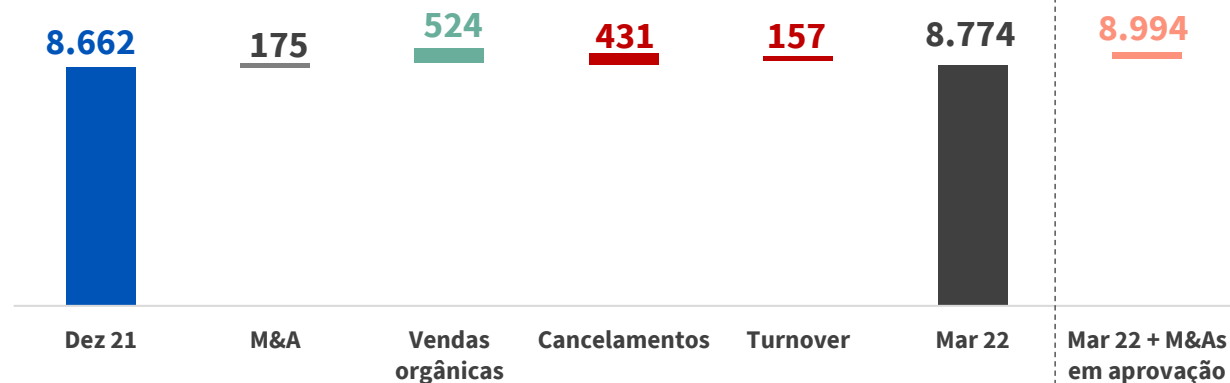
Beneficiários - Saúde



Beneficiários - Odonto



Movimentação de vidas - 1T22

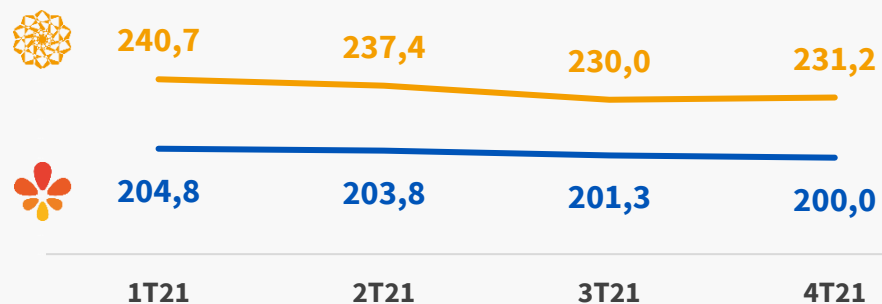


Ao fim do trimestre houve:

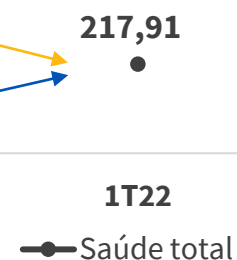
- Aumento das vendas novas e recuperação do varejo
- Redução do cancelamento
- Redução do turnover

Modelo de negócio possibilita a entrega de produtos mais acessíveis e inteligentes à população brasileira.

Ticket Médio - Saúde

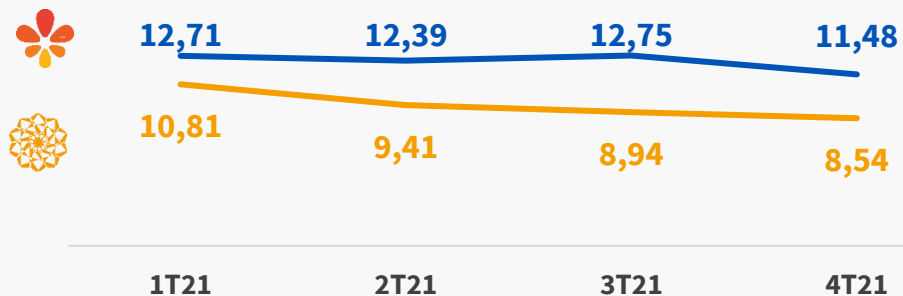


Consolidado

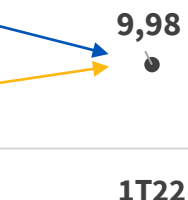


- Tickets médios sensibilizados: pelo reajuste negativo dos planos individuais, pelo mix de vendas novas e pelo ticket médio mais baixo de empresas adquiridas

Ticket Médio - Odonto



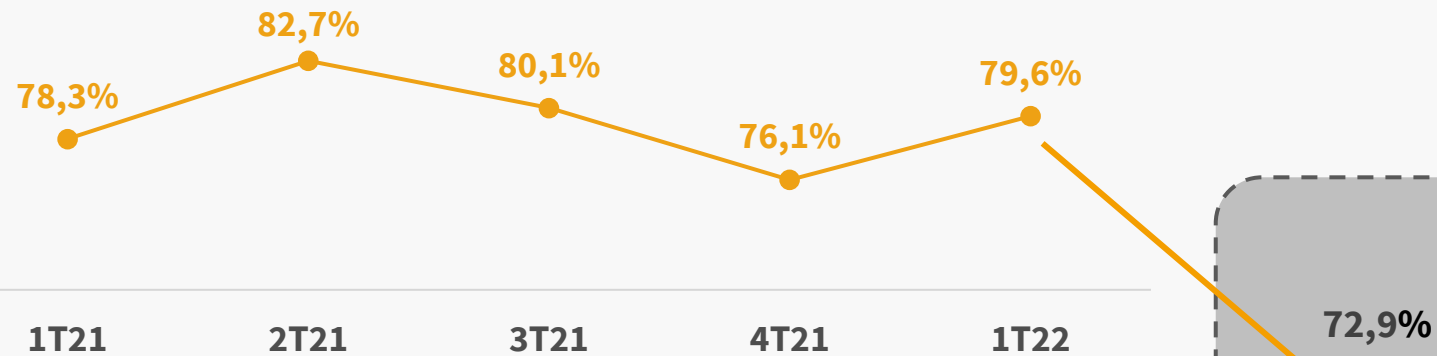
Consolidado



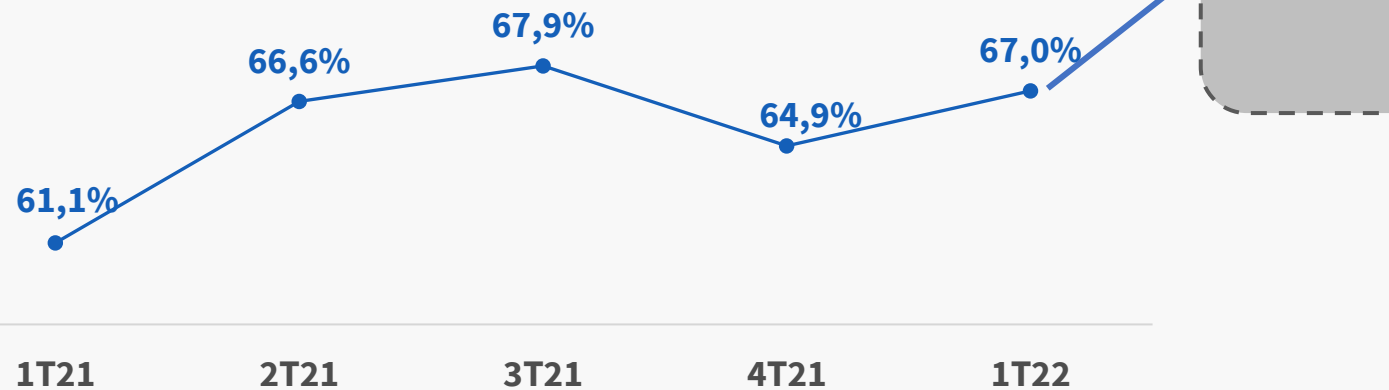
- Tickets médios impactados pela entrada de produtos básicos, pelo reajuste negativo dos planos individuais e pelo crossell com planos de saúde

Modelo de negócio permite maior controle do sinistro com sinistralidade única no mercado

Sinistralidade Caixa



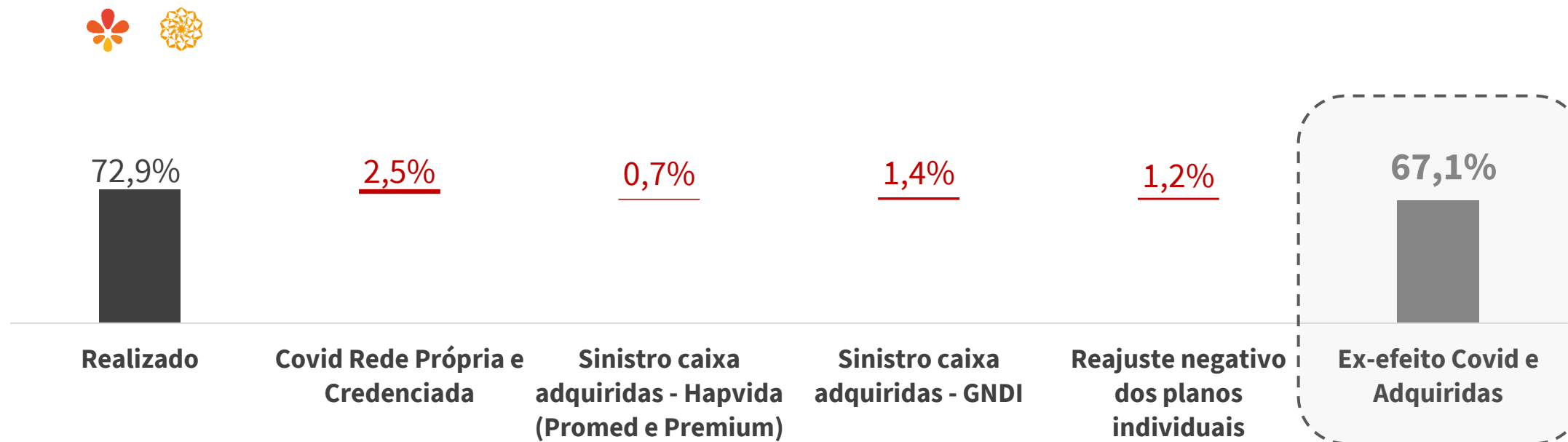
Sinistralidade Caixa



- Covid (R\$121,1M no 1T22 vs R\$84,1M no 1T21)
- Reajuste negativo (R\$71,4M no 1T22)
- Sinistralidade das empresas adquiridas (2,1 p.p.)

Sinistralidade ex-efeitos conjunturais em linha com o histórico da empresa combinada para períodos comparativos

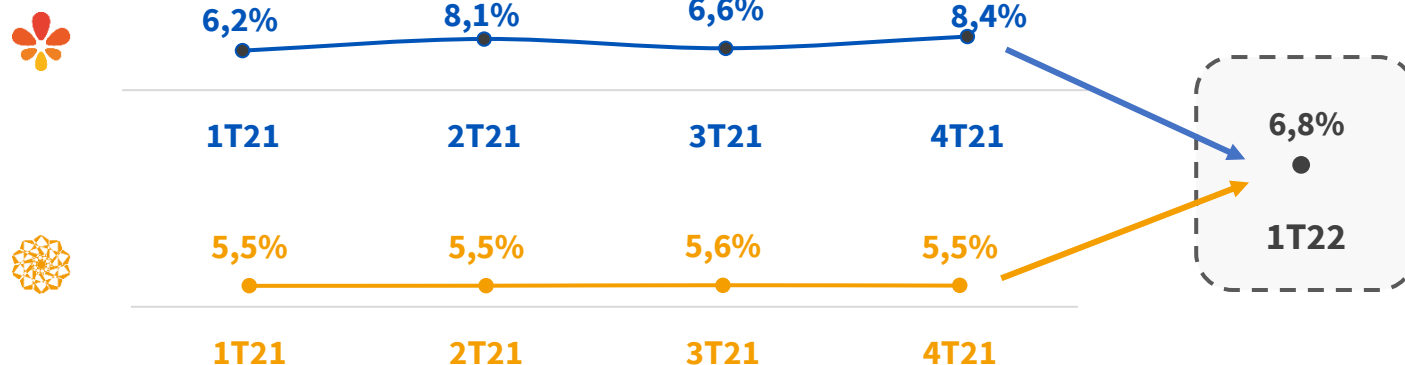
Simulação Sinistro Caixa Consolidado - 1T22



Desconsiderando os gastos no combate à Covid-19 (R\$121,2 milhões no 1T22), sinistralidade mais elevada das recém-adquiridas (Promed, Premium Saúde, CCG, Medisanitas e Serpram) e o reajuste negativo dos planos individuais (R\$71,4 milhões no 1T22), a Sinistralidade Caixa consolidada no 1T22 teria sido de 67,1%

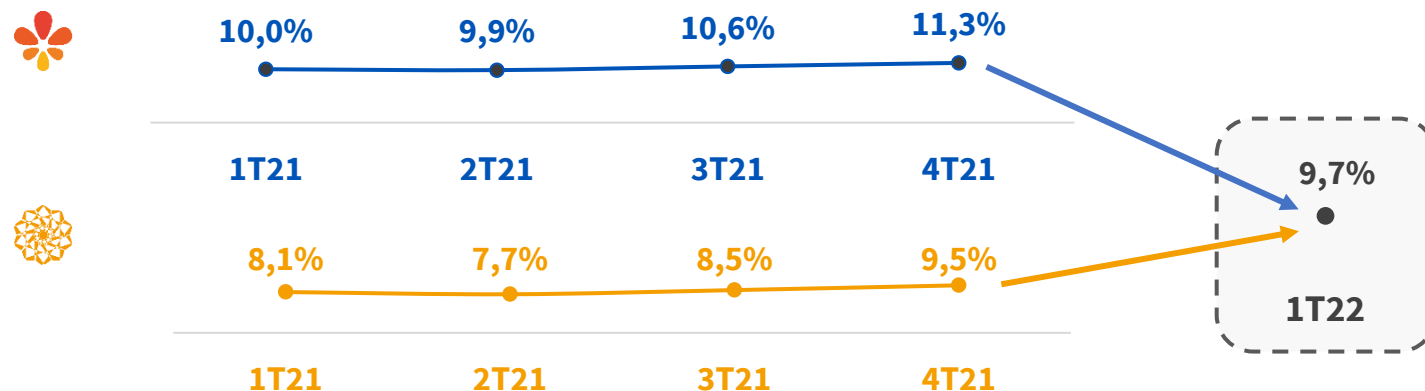
Forte controle das despesas de vendas e administrativas e alavancagem operacional

Despesas de Vendas (%ROL)



- ✓ Aumento de despesas de vendas no Hapvida em 0,9 p.p. em virtude de uma maior despesa diferida de comissões líquidas dos cancelamentos compensada por um aumento do prazo médio de diferimento (aumento de R\$9,7 milhões)

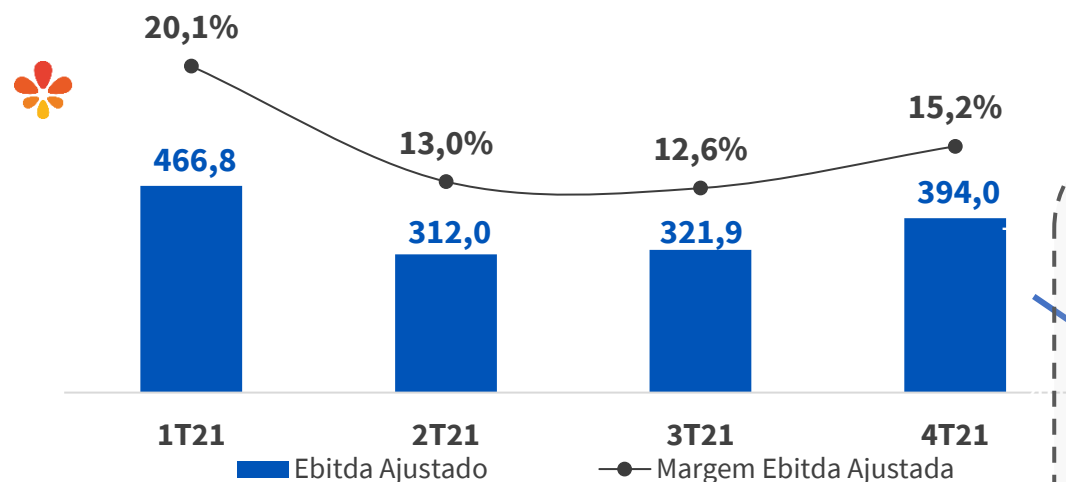
Despesas Administrativas (%ROL)



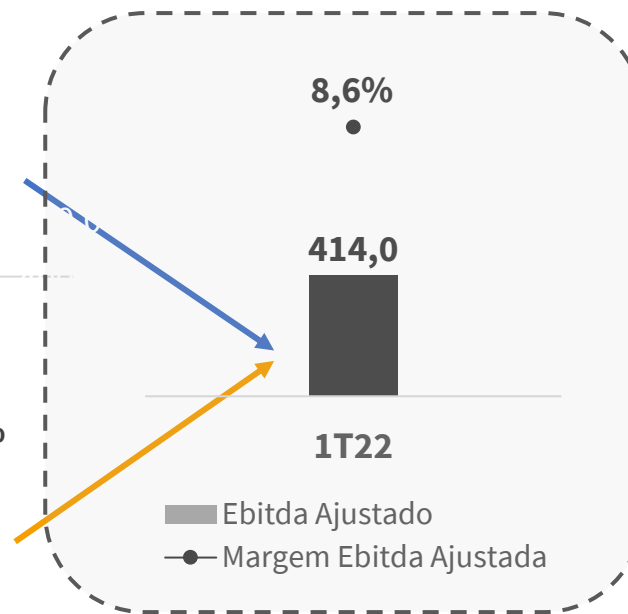
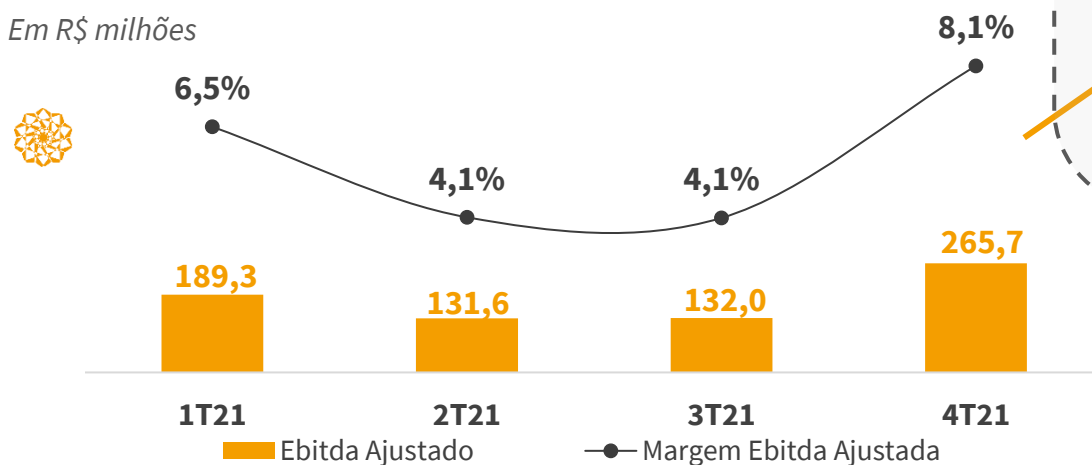
- ✓ Índice impactado por dissídios coletivos, contratações de novos colaboradores e indenizações trabalhistas
- ✓ Reversão de contingência trabalhista no Hapvida
- ✓ Despesas administrativas das novas unidades assistenciais que não existiam no período comparativo

Ebitda ajustado impactado pela pandemia, aquisições recentes e reajuste negativo dos planos individuais

Em R\$ milhões

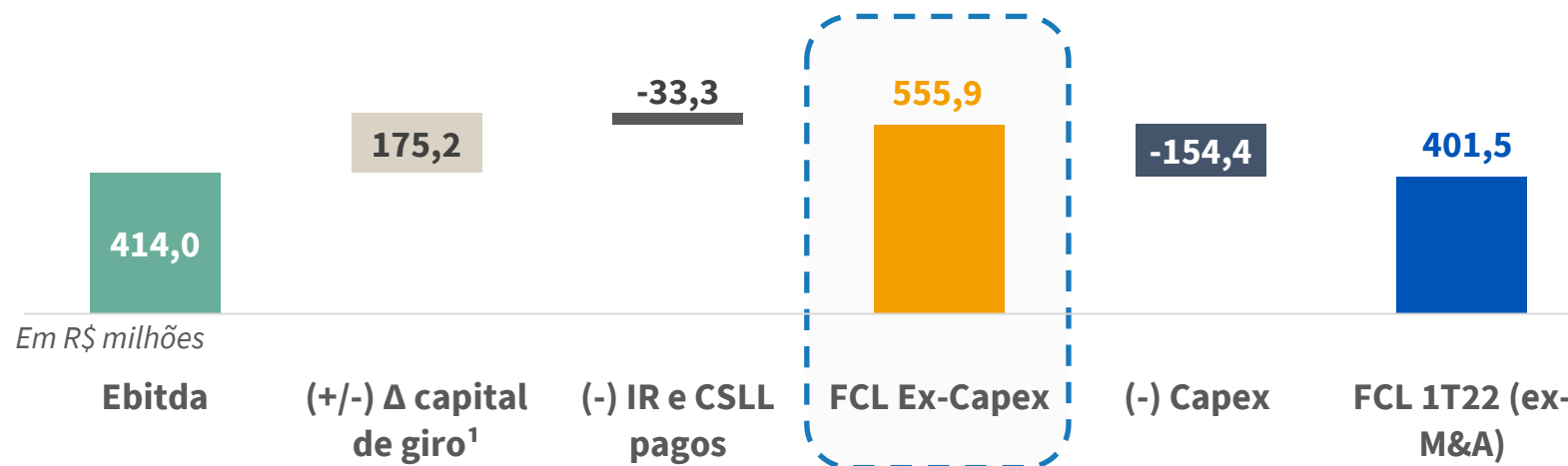


Em R\$ milhões



¹ Excluindo despesas com Incentivo de Longo Prazo (ILP) e Remuneração baseada em ações (SOP).

Forte conversão de Ebitda em Caixa, mesmo em períodos desafiadores



Ebitda (-R\$52,8M): Impactos covid + adquiridas + reajuste individual

Capital de giro (+165,3M): saldo remanescente do pagamento das ações preferenciais aos acionistas do GNDI e incremento de Provisão para Eventos a Liquidar

IR/CSLL (+R\$68,6M): Imposto pago a menor (dedutibilidade do ágio e mais-valia)

Capex (-R\$20,0M): Expansão orgânica (+1 PA, +5 clínicas e +4 unidades de diagnóstico)

¹ Contempla as variações: (i) ativo circulante: contas a receber, estoques, outros créditos e adiantamentos à fornecedores e (ii) passivo circulante: fornecedores, provisões técnicas de operações de assistência à saúde líquidas de PPCNG, débitos de operações de assistência à saúde líquida de recebimentos antecipados, outras contas a pagar e obrigações sociais.

Nossas prioridades para os próximos trimestres



- ✓ Crescimento orgânico
- ✓ Captura das sinergias mapeadas e calendarizadas
- ✓ Mapeamento de novas oportunidades
- ✓ Integração de ativos recém adquiridos
- ✓ Investimentos no aumento da verticalização
- ✓ Pipeline de M&A

Disclaimer



- 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.



NotreDame
Intermédica

