



**Transcrição de Teleconferência
Hapvida
Resultados do 3T23**

Operador

Olá a todos, e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à divulgação dos resultados do 3º trimestre de 2023 do Hapvida. Estarão presentes os senhores Jorge Pinheiro, CEO, Maurício Teixeira, Vice-Presidente de Finanças e Guilherme Nahuz, Diretor de Relações com Investidores.

Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea que a ferramenta está disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão "*Interpretation*" e escolher a opção inglês.

Este evento está sendo gravado e será disponibilizado no site de RI da companhia juntamente com o material completo dos resultados. É possível fazer o download da apresentação clicando no ícone de chat. Atenção para os *disclaimers* que norteiam essa divulgação no final da apresentação.

Durante a apresentação da companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone #Q&A# na parte inferior da tela e escrever o seu #NOME#, #EMPRESA# e #IDIOMA#, para entrarem na fila.

Operador: Agora, passarei a palavra ao CEO Jorge Pinheiro, que iniciará a apresentação. Jorge, pode prosseguir por favor.

Jorge Pinheiro

Olá, bom dia a todos e muito obrigado por participarem de mais um evento de divulgação de resultados. Estamos reportando o terceiro trimestre de 2023. Estamos reunidos aqui, eu, Maurício, Guilherme, Cândido Neto e o nosso time de RI, o Belo, a Gleycianne, a Paloma, para compartilhar ao mercado alguns detalhes adicionais sobre os resultados desse trimestre.

Continuamos firmes e disciplinados na nossa trajetória de recuperação de margens, tri após tri, consistente com o nosso planejamento estratégico que dividimos com vocês no início do ano.

Nossa retomada reforça a confiança que temos no nosso modelo de negócio. Começando aqui no slide 2 da apresentação, temos um panorama geral do trimestre. Nesse período, permanecemos fiéis aos nossos compromissos de expansão de margem, com a melhoria importante de sinistralidade.

Essa melhora foi resultado de grandes esforços de um time engajado e comprometido com a nossa filosofia. O índice de sinistralidade foi positivamente impactado pela recomposição dos tickets através tanto dos reajustes dos contratos existentes necessários para o



equilíbrio financeiro dos mesmos quanto pela venda nova que vem trazendo contratos com níveis de rentabilidade dentro do que buscamos.

O índice também foi beneficiado, claro, pelas iniciativas de aumento de verticalização e de redesenho de produtos. Também apresentamos diluição das despesas administrativas, em linha com o que esperávamos em termos de ganhos de eficiência e sinergias.

Do lado financeiro, continuamos diligentes na redução da nossa alavancagem através da manutenção de uma geração de caixa sustentável. Nossa conversão de Ebitda em caixa segue em linha com os nossos níveis históricos.

Adicionalmente, concluímos o processo de alienação de negócios não-core da companhia que havíamos anunciado no início desse ano, contribuindo para a desalavancagem.

Passando para o slide 3, entregamos em outubro dois novos hospitais. O Hospital Rio Preto, para cuidarmos ainda melhor dos nossos beneficiários da região São José do Rio Preto, onde adquirimos a HB Saúde.

E o Hospital Pediátrico Rio Solimões, em Manaus, Amazonas, um moderno, especializado equipamento nessa cidade tão importante para nós. Os nossos investimentos e esforços na ampliação e qualificação da rede própria, com seus 87 hospitais, tem nos permitido apresentar indicadores de qualidade assistencial, na sua maioria, superiores aos da ANAHP, que é a associação que reúne os melhores hospitais brasileiros.

Avançando para o slide 4, eu gostaria de compartilhar um pouco mais os tivemos com relação ao que apresentamos no apelido de julho, onde nossos reajustes médios acumulados de maio a setembro para todas as carteiras estão em torno de 15%, sendo 14.8 para grandes empresas e 14.4 para empresarial, ou seja, estamos mantendo o ritmo conforme começamos esse ciclo.

Em TEA já são mais de 50 novas salas entregues esse ano, onde atingimos 85% de verticalização na Regional 1, acima do que havíamos estimado e a Regional 2 tem tido avanços importantes.

Em sistemas, além das implantações que tivemos de maio, julho e agosto, estamos programando a virada da NDI em Minas Gerais para dezembro, já abarcando tudo o que temos aprendido para irmos ainda mais preparados para essa implantação.

Nesse meio tempo, o cronograma para a virada de sistemas da NDI em São Paulo foi estudado e detalhado. A implantação ocorrerá em fases ao longo do primeiro semestre de 2024, começando pelas unidades assistenciais e finalizando assim com operadoras de saúde.

E por fim, concluímos diversas incorporações societárias como vocês têm acompanhado, holdings, hospitais, tudo avançando conforme planejado. Antes de passar a palavra para o Maurício, que vai detalhar um pouco mais o nosso resultado com vocês, quero concluir que continuamos escrevendo um 2023 de forma equilibrada e diligente, disciplinados na recomposição de tíquetes, fortalecendo nossas unidades e objetivos operacionais e buscando a recuperação das nossas margens.



Agradeço a contribuição de todos os nossos colaboradores, médicos, dentistas, corretores, fornecedores e da confiança e atuação do Conselho de Administração, além de acionistas e principalmente nossos clientes, razão fundamental dos nossos esforços. Reafirmamos o nosso compromisso em servir o povo brasileiro, cuidando da sua saúde, sempre com qualidade e de maneira acessível. Maurício, por favor, pode prosseguir.

Mauricio Teixeira

Obrigado, Jorge, e bom dia a todos, obrigado pela presença. Estamos celebrando hoje, além da execução desse plano que o Jorge acabou de comentar, também o aniversário do Dr. Jorge, parabéns mais uma vez, e celebrando também a execução de todo o plano que a gente compartilhou com vocês desde o começo do ano e o reflexo disso no resultado.

Eu queria começar aqui pelo slide 5, onde a gente fala de receita líquida, em que a gente mostra o resultado da estratégia que a gente comunicou para vocês de reajustes para a recomposição das margens, reajustes necessários para recompor as margens do nosso portfólio.

A gente pode ver nos planos de saúde o crescimento geral da receita em 8,9%, mas em planos de saúde, um crescimento de receita de 10,3% ano contra ano, reflexo de um aumento do ticket médio de 11,8%, que é um pouco menos do que o reajuste que a gente mostrou que tem questão de mix e mudança de produto e uma queda do número de beneficiários ano contra ano de 1,3%.

Na parte de odonto, a gente tem um crescimento no número de beneficiários médio ano contra ano de 3,2%, ticket de 2,0% resultando num crescimento de receita de 5,2%. Quando a gente fala de serviços hospitalares que incluem outros serviços, essa queda aqui é totalmente explicada pela desconsolidação da São Francisco Resgate que foi vendida no trimestre passado e que trazia R\$40 milhões de receita por trimestre.

Tirando esse efeito, a parte de venda de serviços para outros planos continua estável. Podemos ver agora um pouquinho no slide 6 a movimentação de base de beneficiários de plano de saúde.

A gente vê que no trimestre a gente perdeu 90 mil beneficiários, reduzindo o ritmo de perda que a gente teve no primeiro e no segundo trimestre, reflexo de uma venda bruta forte em 436 mil beneficiários, vidas.

Um *turnover* ainda negativo de 33 mil vidas, consequência da nossa exposição a alguns segmentos que estão reduzindo a quantidade de empregados e um *churn* mais alto de 493 mil vidas, reflexo do movimento de otimização de portfólio que a gente começou desde o começo do ano, quando a gente começou a aplicar os reajustes mais fortes.

A gente vê esse movimento de 90 mil de queda e, como previsto, em linha com a nossa estratégia de recomposição de margem.

Isso se reflete também na sinistralidade caixa que a gente pode ver no próximo slide. A gente apresentou uma sinistralidade caixa de 71,9%. Vale ressaltar que é uma queda, trimestre contra trimestre, superior à sazonalidade histórica esperada, que a gente pegou o histórico pré-pandêmico, o segundo para o terceiro trimestre, normalmente cai 30 base points, a gente caiu 200 base points, quer dizer, conseguimos vencer a sinistralidade



histórica, mostrando uma queda também ano contra ano e também a menor sinistralidade desde que a gente fez a associação de negócios entre a Hapvida e a Intermédica.

Alcançamos esse patamar recorde desde que a gente começou a operar como uma empresa combinada. A gente conseguiu alcançar esse patamar porquê? Pelo aumento da verticalização, que está aqui no gráfico à direita, a gente vê o progresso consistente aí na verticalização e internações, consultas e exames e também pela captura de sinergias e melhoras práticas que a gente aprendeu ao longo do tempo entre as operadoras.

No slide 8, a gente fala de despesas administrativas, onde a gente vê a continuidade da diluição gradual do G&A em relação à receita. É claro que o reajuste mais forte ajuda nisso, mas a gente vê aqui na base nominal também que a gente teve uma queda do terceiro trimestre em relação ao segundo trimestre.

A gente conseguiu alcançar esse patamar abaixo de 9%, que é o patamar que está consistente com a nossa trajetória de diluição de G&A programada por biênio de 2023/2024, que é esse ano de transição e de integração que a gente está fazendo.

Ainda temos muitas iniciativas a serem iniciadas, que dependem das viradas sistêmicas e de processos e incorporações que a gente está fazendo de acordo com o programa anunciado. Assim que a gente for fazendo essas viradas a gente tem mais benefícios ainda.

Passando aqui para as despesas de vendas, a gente vê um patamar estável em relação ao mesmo trimestre, ao começo do ano, inferior em relação e estável em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Ele cresceu em relação ao segundo trimestre e ao trimestre anterior devido principalmente às comissões, porque lembrando que as comissões de agenciamento a gente difere no momento do contrato pelo prazo médio dos contratos, não tem efeito, tem efeito caixa, mas não tem efeito resultado no momento da venda, isso é diferido, mas quando o contrato é cancelado a gente faz a baixa de todo o valor residual diferido e ainda não amortizado.

Como tivemos um patamar de *churn* maior que o histórico, consequência do que eu falei aqui da otimização de portfólio, a gente teve que baixar comissões não reconhecidas no resultado ainda em R\$28,8 milhões. Além disso, a gente decidiu, como uma estratégia de reposição de marca, concentrar as iniciativas de publicidade de propaganda, exposição na mídia, campanhas de marketing, no segundo semestre do ano.

A gente teve um patamar mais alto em publicidade e propaganda, que saiu no trimestre passado de R\$11 milhões para R\$ 20 milhões de reais. E no quarto trimestre, também teve um desse patamar, porque a gente está investindo bastante no reposicionamento da marca, não só em praças que a gente já tem a marca conhecida, mas também em praças de adquiridas, em que a gente entra com uma marca nova e tem que fazer com que o cliente conheça o produto. Essa tendência vai continuar no quarto trimestre em publicidade e propaganda.

Tudo isso resulta no Ebitda, que a gente pode ver no slide 10, que cresceu em relação ao terceiro trimestre do ano passado 47%, um crescimento forte, comparando com a base sem o efeito da reversão de preço, ajuste de preço da Promed, a gente saiu de R\$505 milhões para R\$742 milhões. Tem reflexo do aumento da receita, como a gente já falou, redução da sinistralidade caixa e diluição do G&A.



Com isso a gente conseguiu alcançar esse patamar de 2 dígitos de margem Ebitda, consistente com a trajetória de recuperação das margens para o patamar pré-pandêmico e pré-fusão.

Estamos na trajetória que a gente estava planejando, consistente, trimestre a trimestre de crescimento. Isso se reflete também e ajuda no fluxo de caixa, no slide 11, onde a gente vê uma forte geração de caixa, saindo do Ebitda de R\$ 742 milhões, a gente tira a variação de capital de giro e representa uma geração de caixa operacional proxy do Ebitda - Capital de giro de R\$ 493 milhões, que é um patamar de 66% de conversão, muito próximo ao patamar histórico.

A gente vê essa trajetória de geração de caixa com um imposto de renda, com todas as eficiências que a gente tem de ágios, de aquisições que vai se aumentar e perpetuar à medida que a gente vai fazendo toda a gestão societária que o Jorge comentou e um CAPEX mais controlado, com a nossa filosofia esse ano de preservar caixa e reduzir dívida.

A geração de caixa pós imposto de renda e pós CAPEX foi de R\$345 milhões que vai diretamente impactar a redução de dívida líquida. No gráfico de baixo a gente vê como essa dívida líquida se comporta, além da geração de caixa operacional de R\$345 milhões, tivemos uma baixa de M&A a pagar que foi pago em R\$24 milhões, a venda da São Francisco Resgate que já recebemos R\$108 milhões e vamos receber até o fim do ano que vem mais R\$42 milhões, que vai ajudar também na desalavancagem e o ressarcimento, uma indenização dos vendedores da Promed que os vendedores nos pagaram R\$150 milhões de reais.

A gente tem o resultado financeiro que são os juros *accrued*, esses valores aqui são mais do que necessários para bancar os juros que a gente paga na nossa dívida. Vamos querer que nossa dívida caia de R\$5,235 bilhões para R\$4,954 bilhões que representa 1,58x da Dívida Líquida/Ebitda, essa é a trajetória que no começo do ano estávamos em um patamar mais alto chegamos a quase 2,3x já baixamos quase 1x Ebitda ao longo do ano.

Claro que teve no primeiro trimestre alguns movimentos não orgânicos, mas a própria geração orgânica de caixa já está ajudando bastante e a gente na redução de dívida e somando isso com a tendência na redução das taxas de juros básica e a recomposição das margens e continuarmos crescendo nos próximos trimestres, devemos ver uma aceleração na queda da dívida líquida nos patamares que vão deixar a gente ainda mais confortável, estamos confortáveis com esse 1,58x, mas gradualmente isso vai se excluir.

Isso reflete também, na página 12, nas exigências regulatórias, a gente vem compartilhando com vocês nos últimos trimestres em que a provisão técnica que é o que temos que depositar em caixa para o ativo garantidor da ANS, ela está estável em R\$3,1 bi, R\$3,150, o nosso caixa total teve uma pequena queda por conta de amortização de aproximadamente em R\$1,0 bilhão que pagamos de principal e juros do 2T23, vencimento da 1ª emissão de debêntures do Hapvida e outras emissões de BCBF/GNDI que pagamos R\$1,0 bilhão de dívida que reduziu passivo e o caixa e mesmo assim nosso caixa livre pós ativos garantidores está no patamar de R\$4,1 bilhões, bastante confortável para as operações da empresa e para o nosso dia a dia.

E o capital regulatório, também um índice que acompanhamos de perto, que comparamos o nosso Capital Baseado em Risco com o Patrimônio Líquido Ajustado, com excesso de mais de R\$1,0 bilhão e todas as operadoras do Grupo, inclusive as menores estão



capitalizadas pelo regulatório com capital aderente e com excesso, o que dá uma tranquilidade pra gente, todas as operacionais do grupo estão com o capital regulatório adequado e no consolidado temos mais de R\$1 bilhão de excesso que também podemos distribuir caso tenha necessidade, o que não temos necessidade, todas estão gerando e aumentando PL e resultado e dando esse excesso de R\$1,0 bilhão.

Fui bem expresso aqui para abrir espaço para as perguntas, deixar margem e folga para vocês fazer as perguntas. Agradeço a confiança e estamos abertos para as perguntas e respostas.

Q&A:

Operador

Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos, por gentileza, que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Vamos a nossa primeira pergunta. É Gustavo Miele do Banco Goldman Sachs. Abriremos o seu áudio para que você possa realizar sua pergunta. Gustavo por favor, pode prosseguir.

Gustavo Miele (Goldman Sachs)

Bom dia, Jorge, Mauricio, Nahuz, brigado pela apresentação. Eu queria fazer três perguntas bem breves, por favor. Primeira delas, quando a gente olha o *breakdown* de *net adds* desse trimestre ele apresenta um componente de venda bruta um pouco mais relevante do que vimos no trimestre passado e que vocês inclusive destacaram isso na apresentação, queria ouvir de vocês um pouco como está o processo da companhia nos reajustes em cima dessas vendas novas, se vocês pudessem dar alguma sensibilidade de qual o impacto destes reajustes específicos no ticket consolidado da Companhia nesse trimestre, acho que seria bem bacana, essa seria a minha primeira pergunta.

A segunda, se vocês perceberam alguma variação de consultas e exames relacionados a gripe e outras doenças de inverno? Temos ouvido de bastante entes do setor e até de outros setores sobre um inverno atípico no Brasil inteiro, isso trouxe impactos positivos pra uns e negativo pra outros, queria entender se vocês perceberam alguma queda aqui nesses itens por conta desse inverno quente e se de alguma maneira isso trouxe alguma alteração na frequência vs outros terceiros trimestres da Companhia?

E a última pergunta se vocês me permitem, queria ouvi-los um pouco sobre capital de giro, vimos um consumo de caixa oriundo dessa linha de mais ou menos R\$250 milhões de reais nesse trimestre e até o PDD quando olhamos em paralelo teve uma leve deterioração também na comparação, queria entender se é algum componente mais macro, se é referente até o *business* de operação hospitalar como você já destacaram em oportunidades anteriores, enfim, que vocês pudessem dar um pouco mais de granularidade em relação ao capital de giro também seria bacana. É isso pessoal, são esses 3 itens: gripe, reajuste na venda nova e capital de giro. Por gentileza, muito obrigado.

Jorge Pinheiro

Miele, obrigado pelas tuas perguntas, eu vou começar aqui, depois peço para o Maurício responder as outras 2. Vou te responder sobre aspectos sazonais. Olha, depois de tantos meses e trimestres, anos, né, tendo a nossa característica de curva sazonal de doenças tendo sido mudada em função dos aspectos oriundos da COVID, mudou completamente durante esse período, a sazonalidade.

A gente começa sim a observar agora um retorno a padrões históricos. Vocês conhecem bem, a trajetória em que o segundo, terceiro tri são um pouco mais afetados por doenças virais, e nós tivemos sim, no segundo tri, nós tivemos no terceiro tri doenças virais pelo menos de acordo com a nossa exposição, a gente tem exposição nacional, as doenças começam pelo norte do país, mais afetados pelas chuvas e depois, com o frio, vem caminhando para o centro sul do país.

A gente notou que esse ano nós estamos voltando à curva sazonal, histórica, o que é muito bom, pois nos traz mais previsibilidade em se continuando dessa forma.

E aí eu queria passar para o Maurício para responder sobre reajuste e sobre a última pergunta.

Mauricio Teixeira

Bem Miele obrigado pela pergunta. Primeiro em relação às vendas novas, as tabelas de preços foram reajustadas também em patamares similares ao reajuste que está fazendo o portfólio, até porque criaria um problema, tá vendendo num preço mais baixo do que o preço corrente do portfólio, gerando canibalismo na base.

A gente fez um primeiro reajuste mais forte no começo do ano, até fizemos uma segunda onda agora, o reajuste das tabelas está paribasso aí no patamar aí de 15% com o preço do portfólio.

E a gente sempre se atenta praça a praça para não criar nenhuma extorsão. Mas, temos que lembrar que o mix da venda bruta é um mix com ticket mais baixo que o mix do que a gente está perdendo.

A gente está pela dimensão de portfólio e reajuste mais fortes em produtos com rede credenciada, perdendo vidas de ticket mais alto e inclusive vidas de produto PPO que é um produto às vezes 2, 3, 4 vezes mais caro que o HMO e repondo essas vidas em praças onde temos rede verticalizada, leitos ociosos e que tem um ticket mais baixo, a reposição das vidas acontece no ticket mais baixo que o *churn*, mas o preço é *like for like* ali do produto foi registrado também.

E falando de capital de giro e PDD a gente está com PDD estável como você pode ver na despesa de vendas e condensador da receita ali, 1.8% 1.9%, não tem nenhum grande risco, nenhum ponto de atenção que a gente tem hoje em dia, ela se estabilizou, a gente vê um crescimento no final do ano passado, mas já normalizou a PDD, estamos aqui com diversas iniciativas de cobrança, revisão de regras de cobrança, políticas internas e o que ainda impacta o capital de giro, capital de giro tem a ponta do recebível que é essa questão do conta receber que ainda é impactado um pouco pela venda de serviço, essa é uma dinâmica



do setor quando a gente olha as redes de hospitais que você acompanha também e que está tendo uma demora maior para converter o recebível em caixa com as outras operadoras que gente vende serviço.

O movimento que a gente vê no mercado, tem a glosa, tem as disputas, isso tudo tem tomado mais tempo para fazer conversão e impacta em nosso capital de giro, principalmente em venda de serviços.

Mas, o nosso negócio tem um consumo de capital de giro natural, vou dar um exemplo aqui, principalmente na conta de agenciamento, a comissão é paga na frente, no resultado ela vai diferida, como eu falei até amortizada quando o contrato é cancelado, no caixa sai na frente, mas o resultado não tem isso é variação de capital de giro também, se mantém estável.

São esses 2 fatores, um que sempre vai ter, que é a comissão, e outro na parte de contas a receber, que é mais concentrado na questão de vendas de serviços hospitalares para outros operadoras.

Gustavo Miele (Goldman Sachs)

Claríssimo. Obrigado, Maurício. Obrigado, Jorge. Bom dia a todos.

Operador

A nossa próxima pergunta vem do Leandro Bastos, analista sell side do Citi. Leandro, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Leandro Bastos (Citibank)

Pessoal, bom dia, são 2 perguntas, a primeira sobre reajustes, se vocês já têm alguma expectativa dos níveis de reajustes para o próximo ano, inclusive se puderem comentar nas diferentes verticais, seria interessante.

A primeira pergunta, e a segunda é, sobre o piso da enfermagem que em tese entra em vigência por agora, se vocês puderem dividir como que as negociações com a classe vêm evoluindo e se já tem alguma estimativa de impacto que vocês possam dividir com a gente. Obrigado.

Jorge Pinheiro:

Oi Leandro. Obrigado pelas tuas perguntas, primeiro com relação a reajuste, importante lembrar que esse ciclo de reajustes que a gente iniciou em maio de 2023 ele se encerra em abril de 2024, deveremos ter patamares similares tanto para individual como para o PME, como para o *affinity*, como os grandes, médias empresas, deverá continuar em patamares similares ao que a gente apresentou aqui no terceiro tri até abril do próximo ano nesse ritmo, para o segundo semestre do próximo ano, a gente ainda não definiu, a gente ainda precisa avaliar alguns outros aspectos inflacionários, vamos fechar o ano para avaliar como foi a variação de custos, é provável que no início do ano, temos tempo para isso, temos até na verdade fevereiro, para definir o índice de reajustes, a gente já tem algumas



previsões orçamentárias, mas para definir exatamente o índice de reajuste esperado a gente só deverá fazê-lo no início do próximo ano porque temos tempo para isso.

Com relação ao piso de enfermagem. Primeiro, é uma disputa que ocorre nas justiças, tanto no STF como no TST, mas a gente ressalta primeiro a importância desse profissional tão valoroso e fundamental para o para a nossa operação, lembro aqui da minha mãe, dona Ana, enfermeira que uma das principais partícipes dessa missão nossa. Mas, a gente aguarda decisões tanto próprio STF, como do TST, que está trabalhando com mediações.

Não temos, portanto, nenhuma visibilidade de eventuais impactos e se ocorreriam ou mesmo quando ocorreriam, a gente continua aguardando as decisões das instâncias judiciais.

Leandro Bastos (Citibank)

Tá ótimo Jorge, obrigado, bom dia.

Operador

Próxima pergunta do Vinícius Figueiredo, analista sell side do Itaú BBA. Vinícius, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Vinícius Figueiredo (Itaú BBA)

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Se eu puder fazer 2 aqui. Primeiro se a gente pudesse tentar entender aqui melhor essa desaceleração nas perdas líquidas de vidas, né é, vocês continuaram ainda com o nível forte de *churn*, devido ao encerramento de alguns contratos deficitários, obviamente, também os preços, os reajustes mais altos, mas as vendas brutas, elas voltaram a andar um pouco, né?

Queria entender um pouco se isso vem das aquisições que vocês já conseguiram virar o sistema, se tem alguma região específica, que vocês acabam sendo mais competitivos. E um segundo tópico aqui é, queria falar um pouco sobre as revisões nas redes credenciadas da NDI, principalmente em São Paulo e no Rio também.

Vocês poderiam comentar um pouco como que essas revisões vieram caminhando ao longo desse segundo semestre, se ainda tem muito sendo feito, ou se a gente deve esperar aqui reacelerando depois da virada do sistema no ano que vem, obrigado.

Jorge Pinheiro

Legal Vinícius, ótimas perguntas.

Primeiro, com relação a crescimento nós tivemos sim uma perda de vidas menor do que o esperado em função de uma retomada de vendas, nós estamos indo bem, a produção está bacana de vendas tanto o terceiro, quanto para o quarto tri, a produção tem ido bem, agora com relação às perdas, o Maurício muito bem explicou os principais motivos são em função de uma da revisão de portfólio, da política de reajuste, dos próprios clientes, que boa parte deles, grandes clientes nosso tem hoje uma base menor de vidas, a gente acredita que com a retomada da economia esses clientes vão voltar a contratar, o que seria muito bom pra



gente porque é um crescimento não comissionado, ou seja, um crescimento que não envolve o pagamento de comissões, já que todos eles já estão na nossa base.

A gente vê um médio prazo promissor com relação a crescimento logo depois que acabarmos esse ciclo de revisão do portfólio que finaliza em abril do próximo ano. Nessa jornada anual, conforme a gente muito bem explicou e compartilhou com todos vocês.

A gente está diligentemente fazendo essa revisão, mas a boa notícia é que a produção de vendas está indo bem, logo, quando finalizado esse ciclo, a gente deverá voltar a isso que a gente está trabalhando, o foco de ter um portfólio saudável e ter um crescimento orgânico sustentável que isso deve nas nossas expectativas iniciar depois desse ciclo anual.

Com relação à rede credenciada, a gente basicamente fez tudo que precisava não temos mais grandes ajustes a serem feitos em Rio, São Paulo, Minas, no Sul, pouquíssimos ajustes pontuais, mas nada de grande relevante a não ser por exemplo, os movimentos de verticalização naturais, acabamos de inaugurar um hospital em São José do Rio Preto, um hospital que está na melhor localização da cidade, de altíssima tecnologia, um hospital que vai atender a todos os serviços, a tudo, pediatria, obstetrícia, casos que envolvem terapia intensiva, cirurgias de alta complexidade.

Portanto, é natural que haja um encaminhamento dos nossos usuários para nossa rede própria que ele é customizado, especializado para atender o nosso paciente.

Excetuando esse tipo de movimento, não há mais grandes mudanças na nossa rede credenciada.

Vinicius Figueiredo (Itaú BBA)

Perfeito, super claro. Obrigado Jorge, Maurício e todo o time. Parabéns pelos resultados.

Operador

A próxima pergunta vem do Samuel Alves, analista sell side, do BTG Pactual. Samuel, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Samuel Alves (BTG Pactual)

Bom dia, doutor Jorge, Maurício, demais diretores, são 2 perguntas aqui do meu lado.

A primeira é sobre sinistralidade. Vocês haviam comentado no call de resultado do segundo trimestre que vocês imaginavam que num primeiro momento a companhia poderia rodar com uma estrutura de custo duplicada por conta da estratégia de aumento de verticalização, redução de planos PPO's, mas que a companhia poderia receber contas atrasadas ainda dessa rede credenciada, a pergunta é mais se esse efeito de fato aconteceu e se porventura ele tenha de fato acontecido aí a gente poderia imaginar que no quarto trimestre ou no primeiro trimestre a gente poderia ter aí um salto mesmo de redução de sinistralidade adicional por conta disso. Essa é a primeira pergunta.



A segunda pergunta é sobre o resultado financeiro, se vocês pudessem explicar se aquele efeito MTM, R\$60 milhões de derivativos que tinha ajudado o resultado financeiro no segundo tri, se trata-se do mesmo instrumento agora no terceiro tri que atrapalhou o resultado financeiro numa magnitude semelhante, e se vocês imaginam aí que o desmonte do derivativo no final do terceiro trimestre que vocês explicam no release, se ele deve trazer algum efeito contábil já mensurado pro quarto tri é isso, obrigado.

Jorge Pinheiro

Oi Samuel, obrigado pelas suas perguntas. Eu vou pegar aqui a primeira e depois peço para o Maurício explicar a segunda.

Sobre a sinistralidade, sim, houve impacto, isso é natural do movimento de verticalização e que haja uma duplicidade temporária de custos, pagando rede credenciada e pagando a rede própria, sim houve, agora o que houve no terceiro tri é que todas essas medidas que a gente vem tomando, que passam primeiro por reajustes dentro da necessidade, revisão de portfólio e, do ponto de vista de custos não só a verticalização, algumas coisas que a gente começou a fazer no início do ano começaram a surtir efeito, assim como unificação de áreas, unificação depois das integrações, padronização operacional, assim como unificação de fornecedores, esse conjunto todo de medidas ele nos ajudou a antecipar um pouco os ganhos aqui no terceiro trimestre.

E de fato, a sinistralidade foi menor do que o esperado, quebrando essa tendência natural do terceiro tri, de ser similar ao do segundo tri. O que a gente olha para frente é uma atenção com disciplina dos planos que a gente traçou e vem implementando em todas essas frentes, a gente mira uma jornada de recuperação de margem de uma jornada de médio e longo prazo que lá na frente nós vamos sim voltar a patamares históricos de sinistralidade, claro sempre, sempre, ressaltando que as aquisições mais recentes têm o seu próprio ritmo de correção dos ativos, tem seu ritmo de verticalização, de implantação de sistemas, de padronizações, etc.

Tem muito, ou seja, o plano é longo, temos ainda do ano de 24 todo que vai ser muito carregado em todos esses aspectos, em verticalização, em integração e unificação de áreas, em padronização de processos, em fornecedores etc. A gente segue numa jornada firme, sólida, disciplinada, na recuperação de margens e peço para o Maurício responder aqui a segunda, por favor, Maurício.

Mauricio Teixeira

Ei Samuel, obrigado pela pergunta. Esclarecendo aqui a questão do *Swap* e o impacto no resultado financeiro. A resposta é sim.

O mesmo instrumento que causou, o mesmo motivo que causaram o benefício no segundo trimestre, R\$60 milhões causaram as despesas no terceiro trimestre, fruto da marcação ao mercado, o que aconteceu se eu tiver as curvas futuras de juros que impactam a marcação no mercado, os juros caiu no segundo trimestre na expectativa de curvas futuras, aí a precificação do MTM foi positiva, benéfica para a gente e depois as curvas subiram, voltaram um pouquinho no terceiro trimestre e tivemos a marcação negativa, mas decompondo aqui o que é importante, dos R\$60 milhões, R\$50 do derivativo que passa de IPCA+ do nosso CRI para percentual de CDI, que era IPCA+5% e pouco para 113% do CDI de um indicador que foi convertido, e R\$10 milhões é o *equit swap* que foi a compra



sintética de ações que a gente fez com derivativos que como no segundo trimestre a ação recuperou bem, a gente teve uma marcação positiva de R\$10 milhões de reais, já no terceiro trimestre com a queda das curvas e da ação, a gente teve uma penalidade de R\$40 milhões do derivativo de juros e um negativo de R\$7 milhões no *equity swap* no mercado das ações, agora, o que aconteceu de efeito caixa aqui, por essas marcações, nada, mas no desmonte desse instrumento derivativo de IPCA+ para percentual de CDI, a gente teve o ganho do MTM caixa, os R\$50 milhões por R\$40 milhões, esses R\$10 milhões líquido positivo que ficou residual ainda, foi transferido para a empresa pela contraparte do *swap* e foi efeito caixa positivo no desmonte, a gente liquidou esse primeiro *swap* e abriu um novo *swap* que tem o benefício porque a gente fez isso.

O novo *swap*, por conta da condição de mercado, traz uma queda do custo *swap*, que em vez de 113,32% do CDI foi para 107,5% do CDI, também aumentou *duration* do pagamento do *swap* do jeito que estava antes que a gente fez um *swap* único a gente trocou o IPCA+ pelo percentual de CDI, em vez de pagar o instrumento do CRI só o juros real do Copom a cada 6 meses a gente passou a pagar juros nominal zerando o Copom e CDI, trocamos juros real por nominal e lá na frente, em vez de pagar o principal em 2029 e 2030 corrido pelo IPCA, esse valor da inflação já estava pago através do juros nominal e isso aí antecipava o caixa do instrumento e a gente fez um CRI de 7 anos, 10 anos e a gente antecipou o fluxo ao fazer os juros real para juros nominal.

O que a gente mudou é que a gente fez um *swap string*, na verdade são dezenas de *swaps*, um a cada vencimento de Copom e depois de 2 grandes com os vencimentos do principal em 29 e 30 e R\$500 milhões de cada um, casando com o fluxo dos juros real, isso diminui a necessidade de caixa no curto prazo para pagamento de juros e concentra o pagamento do vencimento do principal lá na frente, a estrutura aumenta o *duration* do instrumento do *swap*, o efeito caixa positivo de R\$10 milhões na liquidação do instrumento anterior que a gente monetizou todo o MTM que está pendurado ali na variação do instrumento e reduziu o custo efetivo de 113 para 107, foi um ganho triplo aqui um salto triplo carpado no *swap*.

Mais de 10 movimentos aqui de oscilação do segundo para o terceiro trimestre, mas essas variações aqui do segundo, terceiro não foram efeito caixa, só a liquidação que foi dada em cada dispositivo e daqui para a frente vai ter um custo mais alongado, um custo menor, um instrumento mais alongado. Isso foi o racional.

Samuel Alves

Obrigado, Maurício. Doutor Jorge. Bom dia a todos. Parabéns aí pelas melhorias apresentadas.

Operador

Próxima pergunta. Vem do Ricardo Boiati, analista sell side do Banco Safra. Ricardo, abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Ricardo Boiati (Safra)

Oi, bom dia a todos. Tenho 2 perguntas rápidas aqui, a primeira voltando ao tema da sinistralidade. É, se vocês deram uma boa explicação no lado mais qualitativo dos principais



componentes, queria saber se vocês podem é quantificar um pouquinho mais, pelo menos a participação do reajuste, se o reajuste foi mais ou menos, metade dessa melhora sequencial de sinistralidade, se foi mais para 2/3 do total.

Qualquer é *input* aqui, quantitativo, acho que ajudaria bastante a gente a entender aí a dinâmica do trimestre. E a segunda pergunta um pouco mais estratégica, e se vocês, como é que está o apetite da companhia para novas aquisições e o eventual *timing* de novas aquisições, se a ideia é assumindo que a companhia pretende voltar a ficar mais ativa em M&A se a ideia é esperar a conclusão das integrações em andamento, principalmente da NDI, aqui em São Paulo.

E qual que seria o eventual perfil dessas aquisições mais focadas em operadoras, prestadores de serviço para acelerar verticalização, enfim, entrar em novas praças. Seria interessante ouvir um pouquinho a respeito disso aí de vocês, pessoal, obrigado.

Jorge Pinheiro:

Oi Boiati, obrigado pelas tuas perguntas é com relação à primeira, é difícil mensurar Boiati qual a participação de todos esses fatores que a gente falou aqui, não só reajustes como revisão de portfólio, não só do portfólio atual, como portfólio de vendas, as iniciativas de integração, de unificação de fornecedores, de verticalização, padronização de melhores práticas, reforço de das ações de medicina preventiva, definição de melhores protocolos, ou seja, é uma gama de iniciativas.

Na verdade, os nossos planos de ação são, são listas muito extensas não só na parte de custos como em vendas, nas despesas de vendas, mas também em G&A, como também na parte societária que temos uma série de ganhos já capturados e muito ainda por capturar, são centenas de linhas que a gente aqui com muita disciplina, tem uma série de rituais que acompanha cada um deles, portanto, é difícil mensurar a participação de cada um deles, dessas diversas iniciativas para o resultado final que a gente vem apresentando.

Com relação à aquisição, é natural e óbvio que o nosso principal esforço, o nosso principal foco aqui é na integração e padronização de todo esse conjunto de aquisições realizados, não só operação com NDI, mas também tudo que NDI havia adquirido, adicionando a isso o que ainda estava por integrado, adicionando a isso a última aquisição feita por Hapvida em São José do Rio Preto a HB, que ainda está por integrar, esse é o principal foco da companhia, é que onde a gente vai capturar mais resultados, é claro que nós temos um time de M&A ativo, sempre avaliando oportunidades de mercado.

Sempre muito crítico, verificando é melhores possibilidades, mas sendo objetivo no curto prazo, nós vamos estar focando nas integrações para capturar aqui o melhor que nós podemos e no final dessa jornada, ter uma só companhia padronizada com indicadores únicos, muito mais forte, muito mais resiliente e sim, naturalmente, no médio prazo, nós vamos voltar o caminho natural.



Aquisições a gente gosta muito de fazer, sabe muito fazer, tem time para isso, tem processo para isso, tem sistema para isso. No momento adequado, não no curto prazo, mas no momento adequado nós vamos voltar os olhos a isso.

Ricardo Boiati

Está claríssimo, doutor Jorge. Muito obrigado e parabéns pelo aniversário.

Operador

A próxima pergunta. Vem da Estela Strano, analista sell side do JP Morgan. Stella, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Estela Strano (JP Morgan)

Oi, pessoal, bom dia. Obrigada por pegar minha pergunta. É, na verdade ela é sobre a sinistralidade ainda, queria explorar um pouquinho quanto vocês estão vendo de gaps tem sinistralidade entre as 2 regionais da companhia e se vocês poderiam também compartilhar qual é o target de verticalização que vocês têm, olhando para as operações consolidadas.

Uma segunda pergunta é, olhando agora para a dinâmica de quarto trimestre, dado que a gente já teve essa melhora de 2 pontos percentuais de MLR sequencial, quanto a gente poderia esperar assim uma visão mais preliminar porque a gente ainda está em novembro, mas o quanto a gente pode esperar de melhoria para o quarto trimestre, dado que a gente também tem a sazonalidade aqui um pouco a favor, é só isso do meu lado, obrigada.

Jorge Pinheiro

Oi, Stella. Obrigado pelas suas perguntas.

Com relação à sinistralidade, seria interessante a gente dividir em 3 grandes blocos. O primeiro deles são as operações maduras de Hapvida que a gente internamente chama de regional 1, aqui pelo alto nível de verticalização, baixo nível de exposição, naturalmente por consequência de rede credenciada e o seu sujeito em operações não são maduras, mas com sistemas de padronização, acordos de longa data, sendo já rodando ali em voo de Cruzeiro, a gente nota em ritmo mais acelerado para recomposição para retorno a margens históricas.

Aliado a algumas iniciativas junto com o reajuste, isso vai naturalmente trazer a regional 1 muito próximo ou em níveis históricos a médio prazo, em algum ponto aí no médio prazo, vamos ser esse plano, ser mais genérico não se comprometer aqui com nenhum prazo específico.

Mas, temos ainda uma regional 2 falo aqui das operações maduras de NDI, aqui nós temos um nível maior de exposição à rede credenciada, não temos o mesmo nível de controle através dos nossos recursos próprios além disso, isso é, diz que temos, ainda não temos sistemas implantados que trazem embarcado uma série de outras possibilidades, como padronização de fornecedores, indicadores, reduções, reduções de custos, etc, etc, etc.



Essa jornada como a gente falou muito bem para a regional 2, ela deverá, com a implantação de sistemas, está concluída na metade é do próximo ano, tem um ritmo mais lento de recuperação de margens, mas está indo na direção correta, invariavelmente em todas as regiões que a gente atua a gente vem conseguindo ganhos de sinistralidade em níveis diferentes, dependendo do grau de maturidade, dependendo de padronização operacional em velocidade diferentes, mas todos na direção correta e, por fim, tem o terceiro bloco, falo das aquisições mais recentes aqui, cada uma delas tem a sua própria história de correção do ativo.

Por exemplo, no Sul, CCG, ainda tem verticalização por fazer. O nosso hospital estará recebendo nos próximos meses novos serviços que a gente já está preparando arquitetura, engenharia, regulatória para que ele tenha novos serviços.

Mesmo uma operação como CCG que já tem sistemas totalmente implementados ainda tem um plano a ser seguido e a gente vem seguindo, a mesma coisa serve para todos os ativos. Um outro exemplo que eu dei bastante aqui foi para a HB lá em São José do Rio Preto.

Inauguramos um hospital, mas ainda tem uma jornada de implementação de sistemas de padronização etc. Cada ativo adquirido, sim cada um deles está na direção correta, tem um nível mais alto de sinistralidade, mas com redução consistente em ritmos diferentes, eu acho que a gente tá indo num bom caminho, mais claro que a gente tem que respeitar o modelo e nível de exposição de cada uma das regionais.

Com relação à sinistralidade de quarto tri, a gente ainda tem 2 meses, é importantes novembro e dezembro para avaliar, a gente espera que eles tenham comportamentos históricos por serem menos afetados por doenças virais, a gente espera que todos os feriados e férias também naturalmente reduzam o volume de solicitações. Naturalmente, o quarto trimestre mostra, se tudo isso confirmado, mostra uma tendência de redução de sinistralidade.

Com relação à intensidade, é precoce, para dizer confirmar porque ainda temos 2 meses importantes para perseguir, mas o mais importante de tudo é que é saber que todo esse plano de ação que a gente detalhou e vem implementando assim com muito, muito rigor. Ele está surtindo efeito em todas as frentes e a gente busca ali no médio, longo prazo de onde a gente espera e o caminho está forte, direcionando nesse sentido.

Operador

A próxima pergunta. Vem do Caio Moscardini, analista sell side do Santander, Caio. Caio, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Caio Moscardini (Santander)

Oi, bom dia, pessoal. Eu queria entender aqui um pouco como que funciona o processo de carência para essas vidas que estão entrando agora, se vocês pudessem compartilhar aqui, qual que é o período médio da carência dessas novas vidas e também quando a gente olha



churn da companhia, eles conseguem identificar para onde que essas vidas estão indo? São players regionais, Unimed`s ou algum player nacional que está mais agressivo?

Jorge Pinheiro

Oi Caio, obrigado pelas tuas perguntas com relação à carência, basicamente é definido por lei, as carências vão até 2 anos, incluindo CPT, não há nenhuma mudança no nosso mix de vendas e nem mesmo em produtos que tenha alterado qualquer aspecto de carência, ou seja, é algo que não seria desejável nem inteligente mudar carência ou fazer isenções de carência porque uma das fundamentações da lei é que principalmente nos canais mais ligados a varejo, uma carência seja cumprida para evitar que o usuário que não cumpriu possa no dia seguinte, fazer uso de procedimentos de alta complexidade, muito onerosos.

A gente não fez nenhuma mudança no regime de carência e seguem mais carência quanto mais canais de varejo, mais carência, quanto mais canais empresariais corporativos, por exemplo, as grandes empresas não têm carência. Esse é o padrão nosso que a gente tem visto no mercado.

Com relação à segunda pergunta, a gente vê muito pontualmente ali um ou outro *player* com agressividade comercial maior, mas eu acho que a nossa principal preocupação é ter dentro de casa um produto que tem um balanceamento muito competitivo entre qualidade e custo, ou seja, nós temos uma estrutura de custos que nos permita de uma maneira sustentável, precificar para ter as margens esperadas, a gente não vê na verdade nenhum outro grande player que tenha, de grande, pequeno e médio porte uma estrutura de custos, hoje é capaz de fazer assim, vamos chamar assim, grandes aventuras.

Quando a gente vê um *player* sem estrutura de custos, vendendo por preços não compatíveis a gente conhece bem essa história, um ou outro *player* se aventura nisso, mas o nosso compromisso é sempre de crescimento, com sustentabilidade e ter sempre a melhor estrutura de custos e qualidade para ser sempre bastante competitivo.

Caio Moscardini (Santander)

Tá ótimo, muito obrigado. Parabéns pelo aniversário.

Operador

A próxima pergunta. Vem do Gustavo, analista sell side do Bank of America. Gustavo, iremos abrir o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode prosseguir.

Gustavo Tiseo (Bofa)

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar as perguntas, são 2 aqui também.



Eu queria explorar um pouquinho mais da última pergunta do Caio em relação à competição, o último trimestre a gente viu ali, no último mês, na verdade, publicado pela ANS, a gente vê um pouco as UnimedS, um pouco mais tímidas talvez elas comecem a repassar um preço um pouco mais alto, vocês estão vendo alguma dinâmica de a Unimed tá passando mais preço, tá um pouquinho mais fraco na competição e talvez abra espaço para vocês daqui para frente?

E a segunda questão é um pouco sobre PPO vem acelerando a queda tem algum target específico de queda de vidas? Para PPO? Hoje tem 490 mil vidas, talvez 200, 300, algum nível que se acha que é razoável no longo prazo? Muito obrigado, pessoal.

Jorge Pinheiro

Oi Gustavo, com relação especificamente à operadora que você citou, mas tentando ser mais genérico, o que a gente vê na verdade é todo o mercado necessitando de reajustes. O que a gente escuta na nas reuniões de associação, o que a gente escuta conversando com os pares, todo mundo precisando de reajustes, por que o que a indústria passou por todos os movimentos COVID reajuste negativo, inflação, novas terapias, isso tudo fez com que houvesse uma pressão de custos generalizada.

Todo o setor, não é particular de uma operadora. É sim, vejo todo um mercado é necessitando de reajustes maiores na no objetivo de busca de suas margens particulares mais históricas, não é?

E com relação ao produto do PPO, fizemos uma revisão do portfólio de vendas a gente suspendeu vendas em alguns deles e passou a incrementar outros produtos dentro da grade PPO e a gente sim quer crescer naquelas linhas onde há uma maior rentabilidade, aquelas linhas que que apresentavam um baixo resultado, a gente de fato, suspendeu venda mais ainda contamos com a grade ampla de produtos necessária para que o setor comercial tenha uma competitividade e tem uma grade de produtos que possa atender a toda uma empresa, aí nós temos essa possibilidade de atender todos os níveis da empresa, dada a diversidade de produtos que a gente tem, principalmente aqui na regional 2.

Gustavo Tiseo (Bofa)

Perfeito. Obrigado, pessoal.

Operador

Gostaria de informá-los que a sessão de perguntas e respostas está finalizada. Com isso, o evento de divulgação dos resultados do terceiro trimestre de 2023 do Hapvida está encerrado. A área de RI permanece à disposição e muito obrigado por sua participação.