



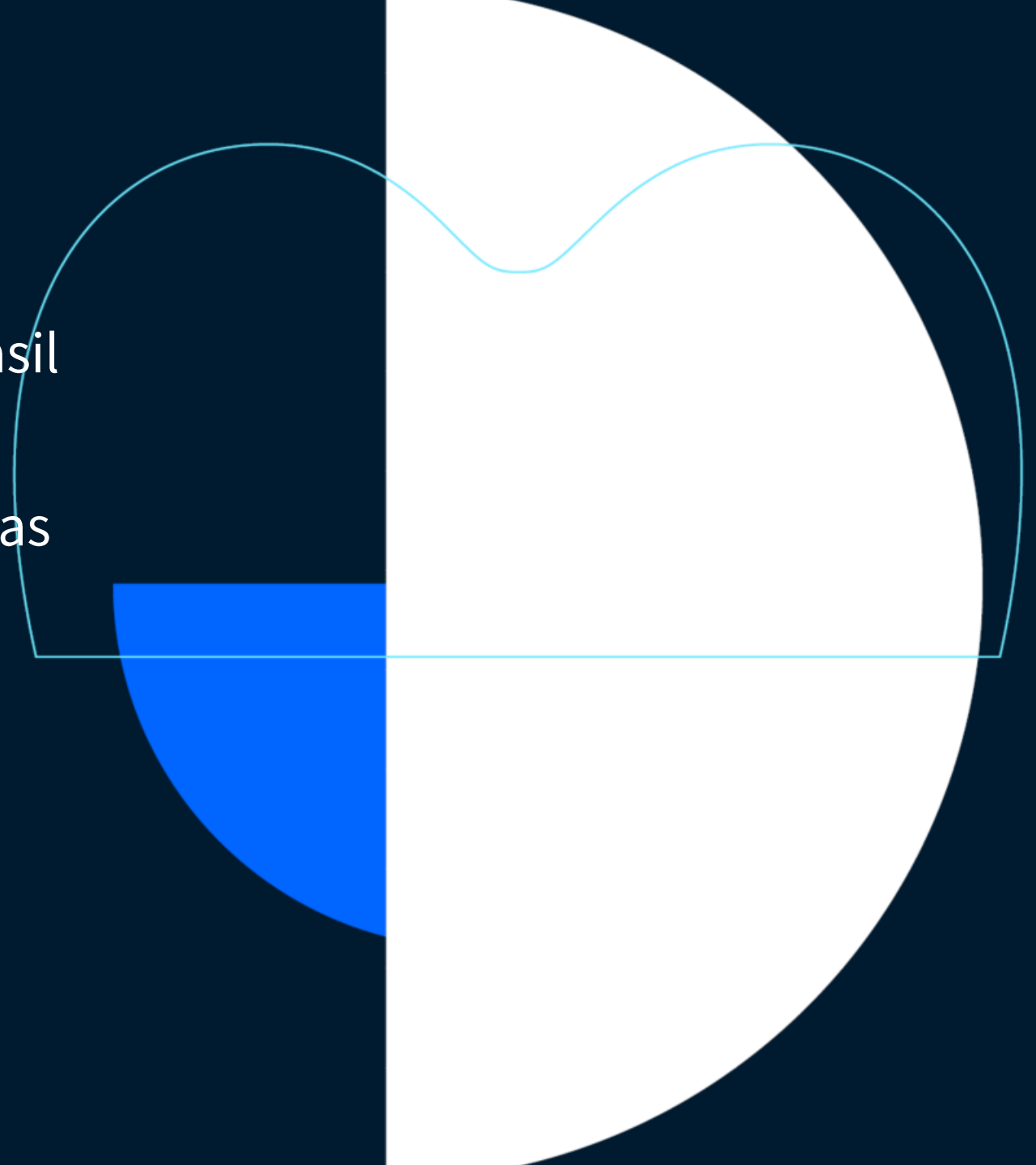
Apresentação Corporativa

Julho/2021

Liderança e Inovação, com foco em inovação de valor

Índice

- 1 Dental: benefício incipiente no Brasil
- 2 Vantagens competitivas estratégicas
- 3 Desempenho financeiro e operacional
- 4 Performance na B3



A light blue wavy line that spans the width of the slide, starting from the left edge, dipping down, and then rising towards the right edge.

Planos **Odontológicos**

**Um benefício
incipiente no Brasil**

A solid blue semi-circle located in the bottom right corner of the slide.

1

O paradoxo dental brasileiro



Apesar da grande oferta de serviços odontológicos e dentistas no país, apenas 13% dos brasileiros possui plano dental



78%



13%



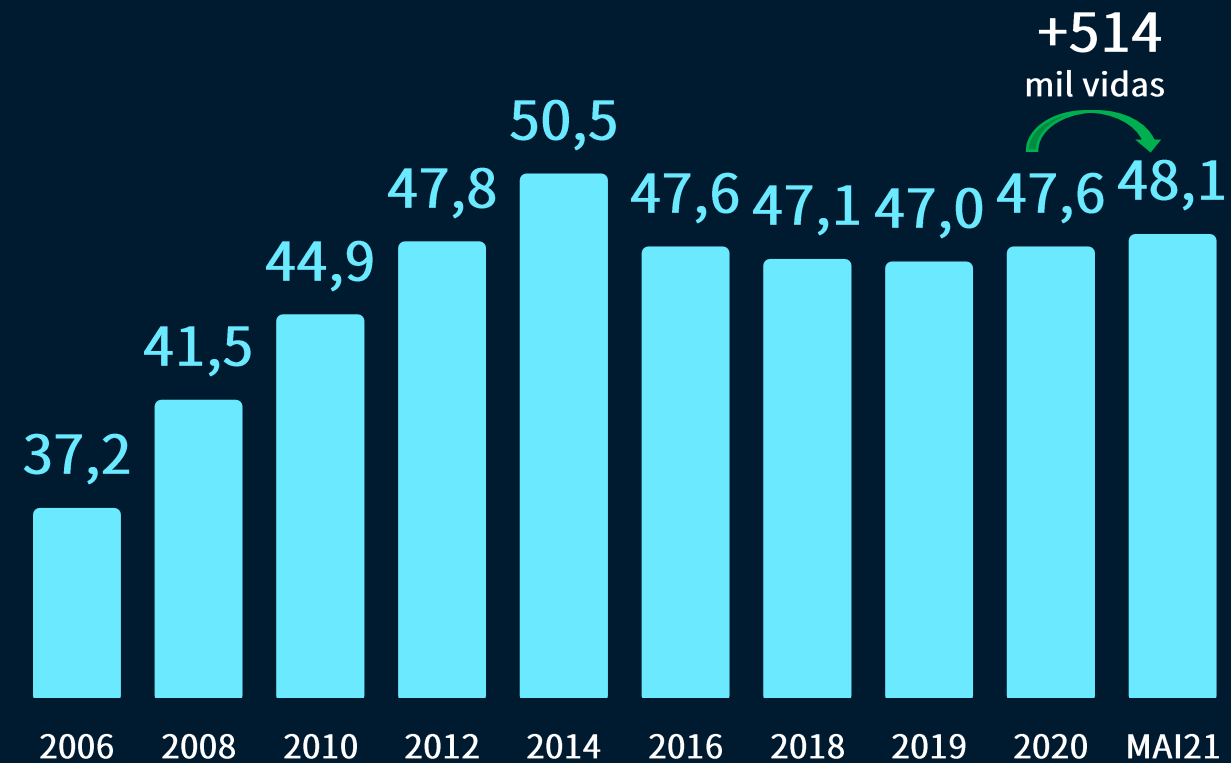
Penetração de planos odontológicos
na população



Planos médicos e odontológicos: evolução desde 2006

Milhões de vidas

Planos Médico-hospitalares

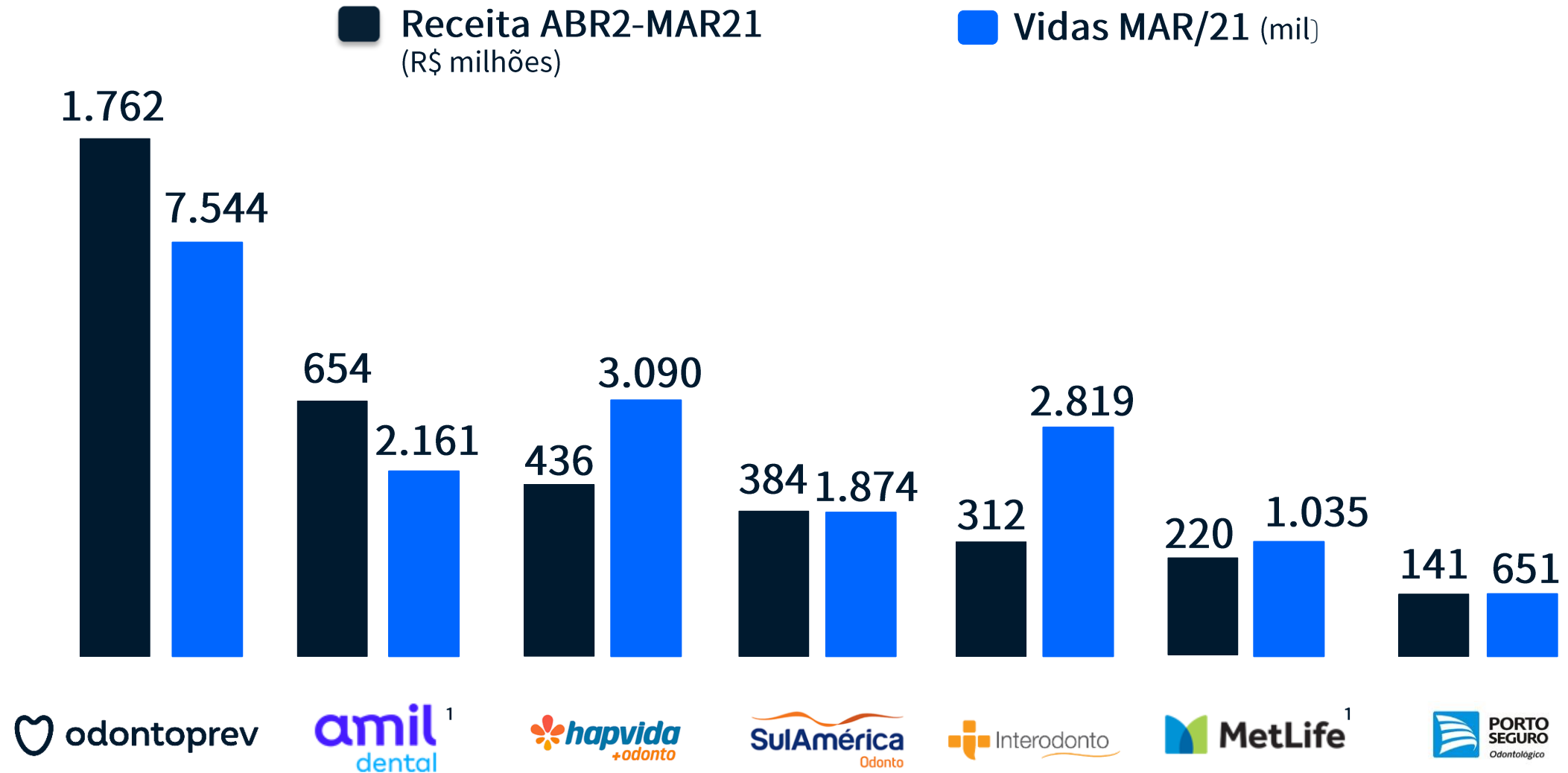


Planos Odontológicos





Maiores planos odontológicos do Brasil em receita anual e vidas



Fonte: Odontoprev e ANS

¹ Vidas: 1Q21 | Receita: 2020

Planos odontológicos em Receita Líquida e Tíquete Médio ABR20-MAR21

R\$ milhões



Tíquete médio (R\$ / membro / mês)



Fonte: Odontoprev e ANS

¹ 2020



Liderança em todas as regiões do país

Mil vidas

Ranking de empresas por região



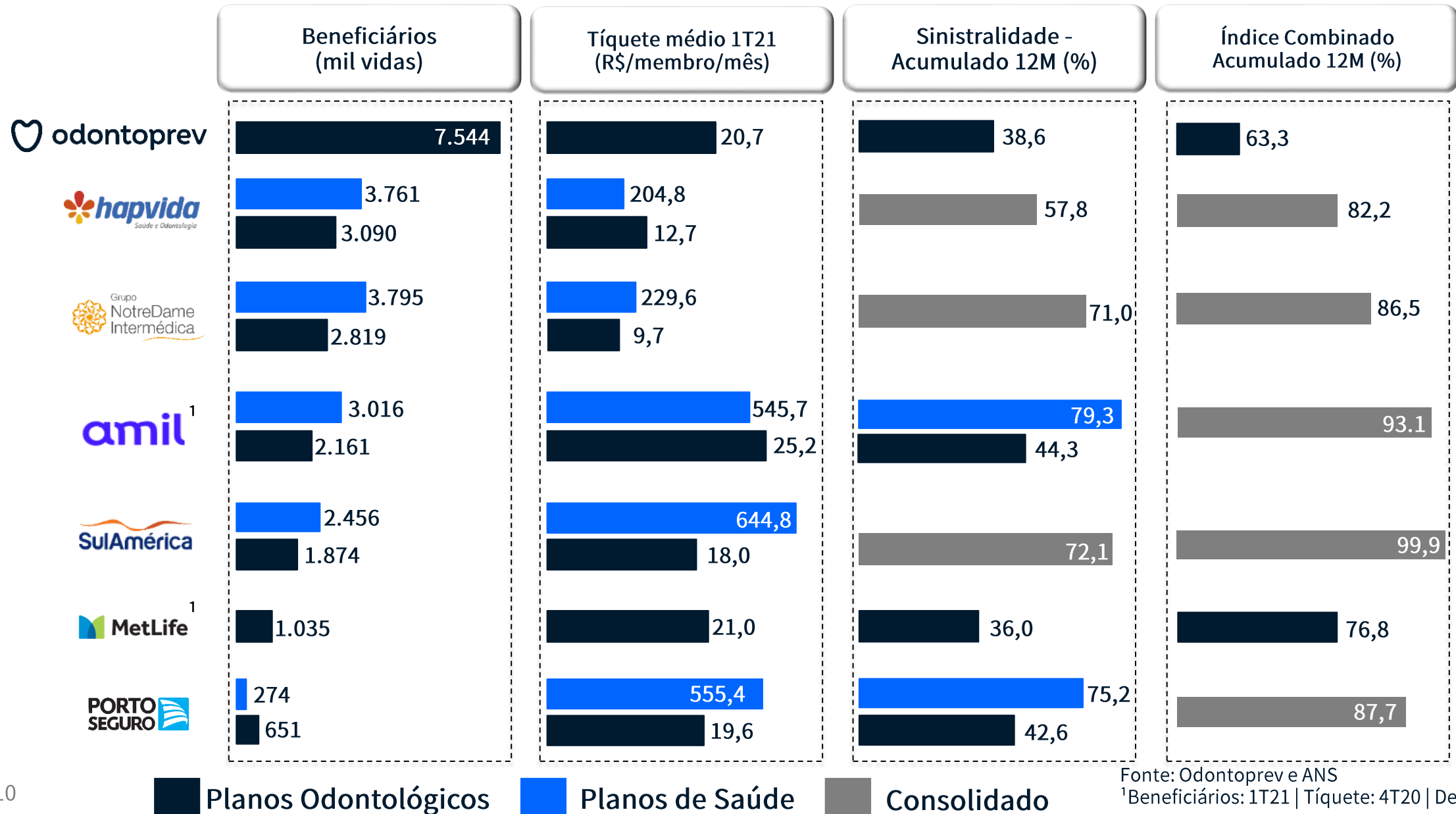
Região	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking	Vidas	Ranking
Sudeste	4.334	1º	1.928	3º	2.691	2º	545	7º	1.624	4º	825	5º	596	6º
Sul	728	1º	278	3º	75	10º	81	9º	120	4º	105	5º	16	20º
Centro-Oeste	549	1º	182	3º	33	11º	202	2º	146	4º	109	6º	35	10º
Norte e Nordeste	1.915	1º	488	3º	45	21º	1.870	2º	258	4º	106	8º	46	20º
Total¹	7.529	1º	2.880	2º	2.844	3º	2.698	4º	2.151	5º	1.145	6º	693	8º

Fonte: ANS – mai/21

¹ Considera não identificados



Métricas selecionadas de empresas pares, ABR20-MAR21



Vantagens competitivas: Odontoprev x Pares



	 odontoprev	Pares
Foco dental	Sim	Não
Estratégia	Geração de valor	Volume/Cross-sell
Market-share beneficiários ¹	29%	71%
Market-share receita ²	32%	68%
Receita Dental/Receita Total %	100%	<2% ¹
Tíquete médio 1T21 (R\$/membro/mês)	21	14

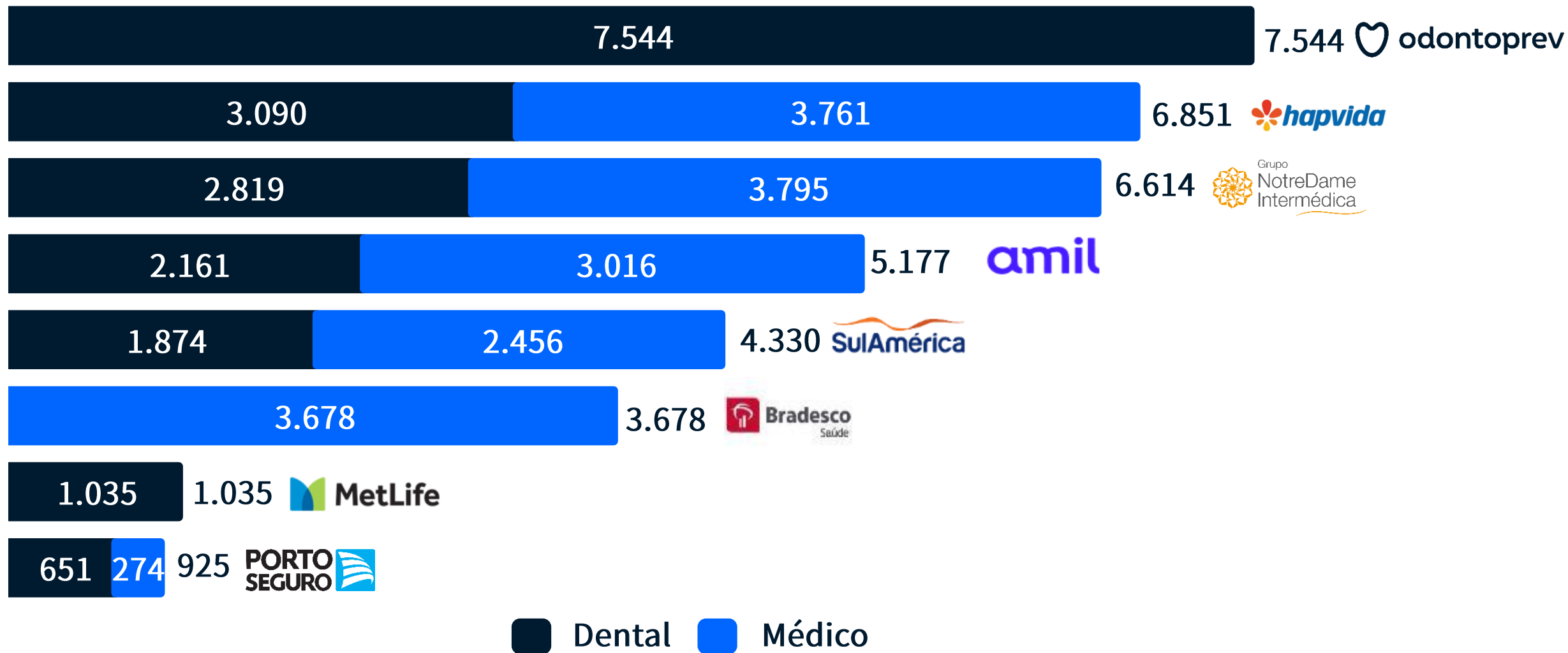
1 -1T21
2 -3T20

Número de beneficiários: dental e médico



Mil vidas

1T21

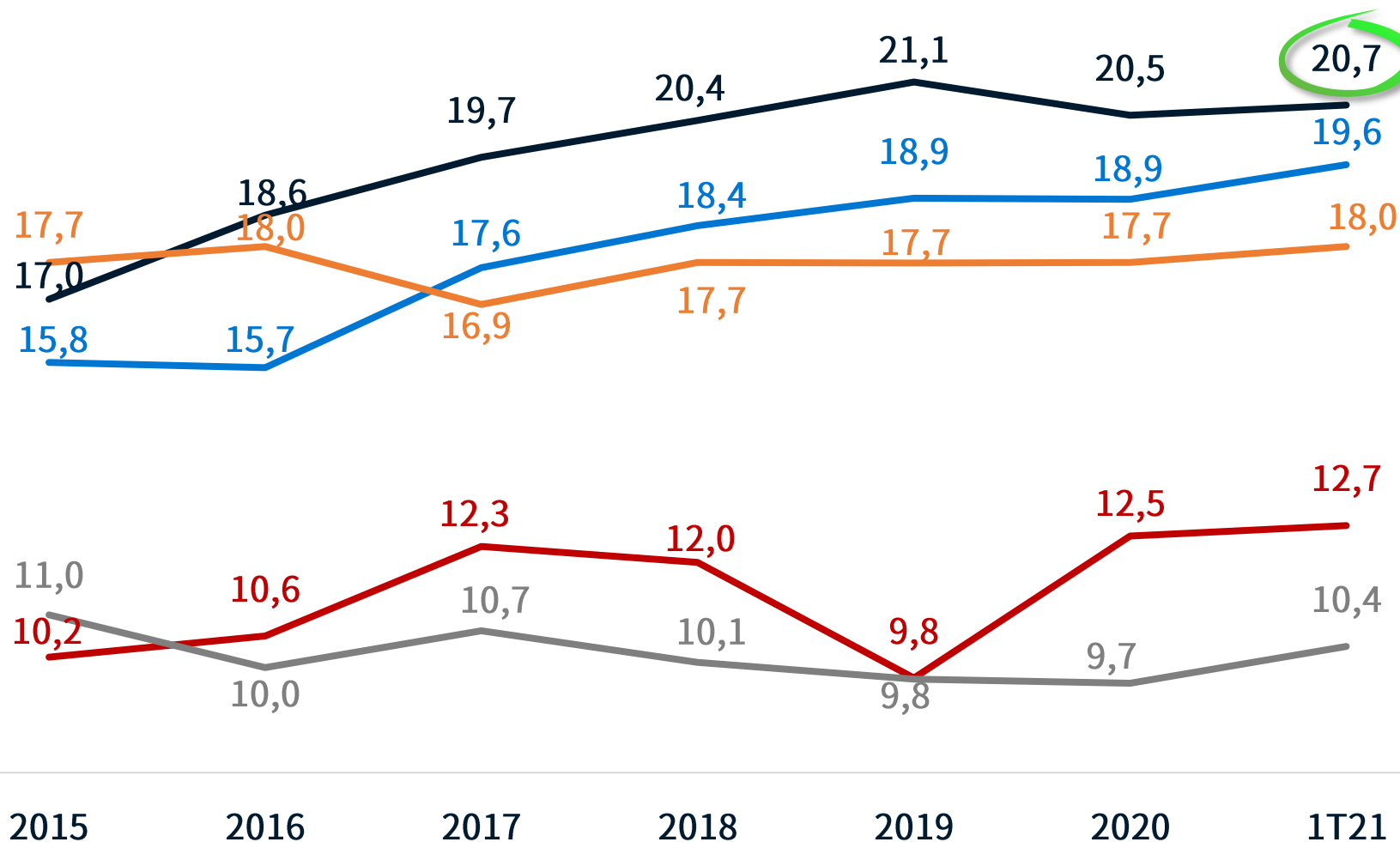


Precificação racional + inovação de valor = tíquete superior



R\$/membro/mês

Evolução do tíquete médio 2015 – 1T21



odontoprev

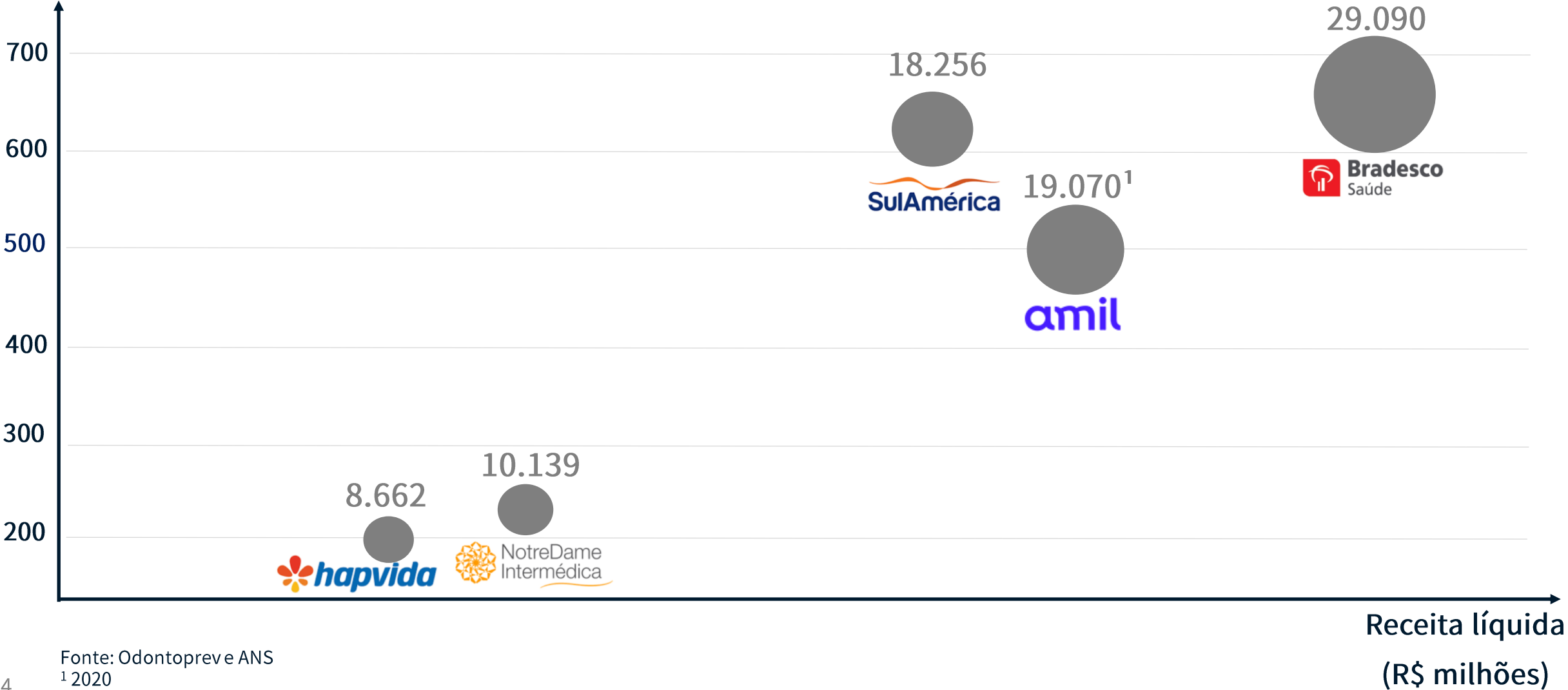


Planos de saúde: Receita Líquida e Tíquete Médio ABR20-MAR21

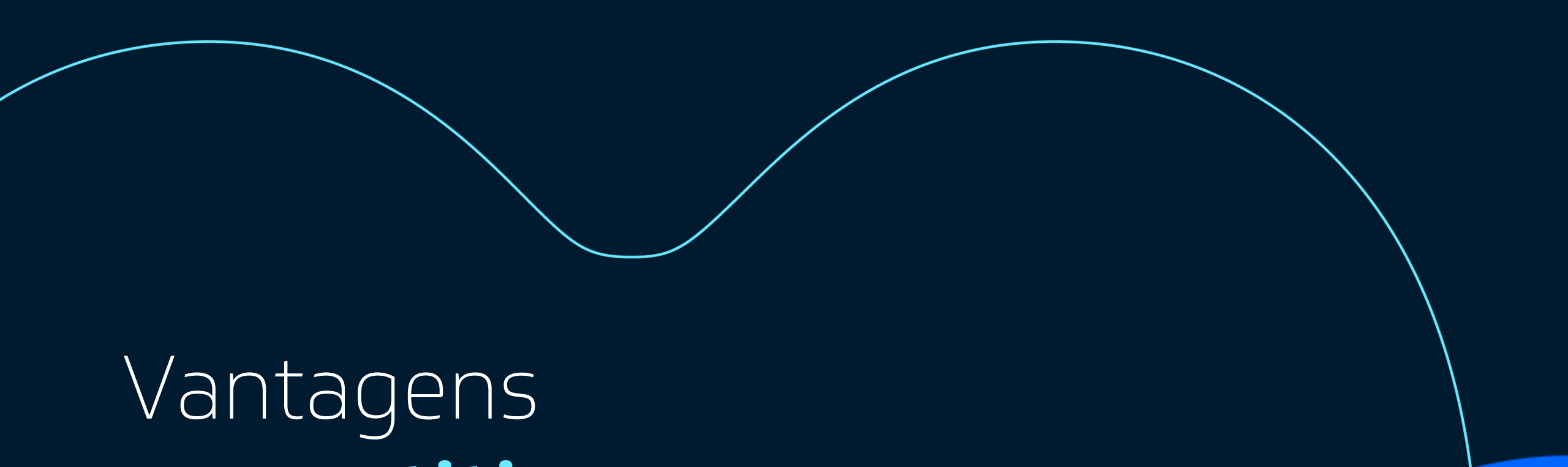


R\$ milhões

Tíquete médio (R\$ / membro /mês)



Fonte: Odontopreve e ANS
¹ 2020

A thin, light blue wavy line spans the top of the slide, creating a decorative header.

Vantagens **competitivas** **estratégicas**

A solid blue semi-circle is positioned in the bottom right corner of the slide.

2

Modelo de negócio único Odontoprev

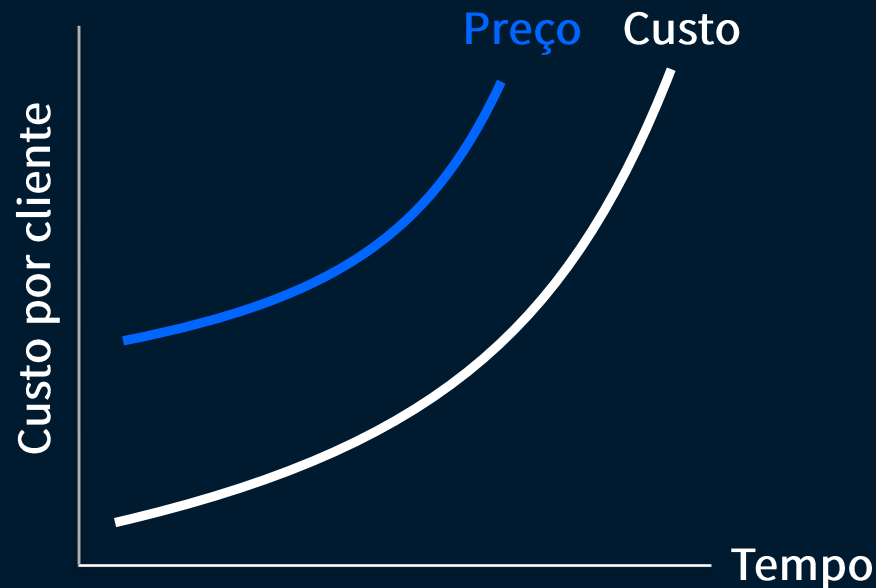
Geração de caixa positiva à cada dia



Dinâmica de custos atrativa

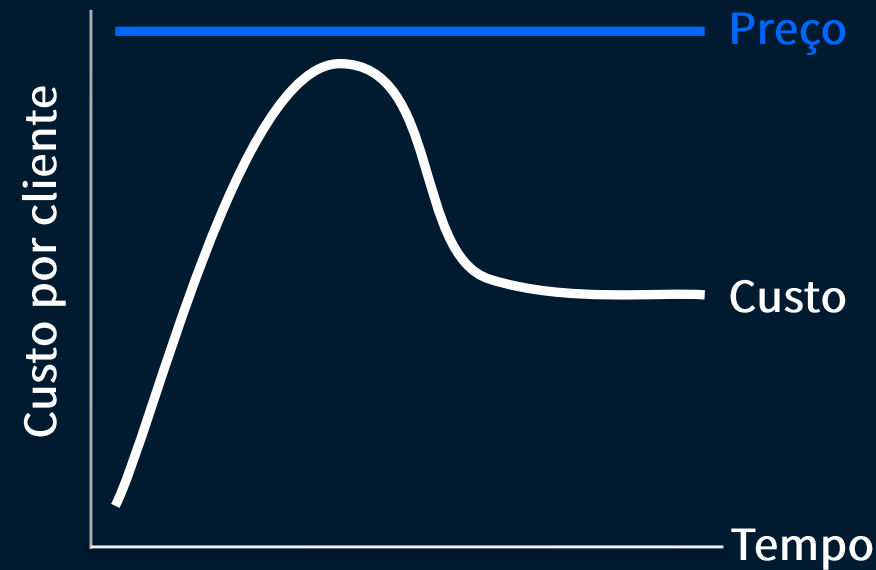
No tempo, os planos dentais Odontoprev possuem perfil de preço e custo...

Planos médicos



- ✓ Contrato base de 12 meses.
- ✓ Custos crescentes, por inflação médica e maior tecnologia.

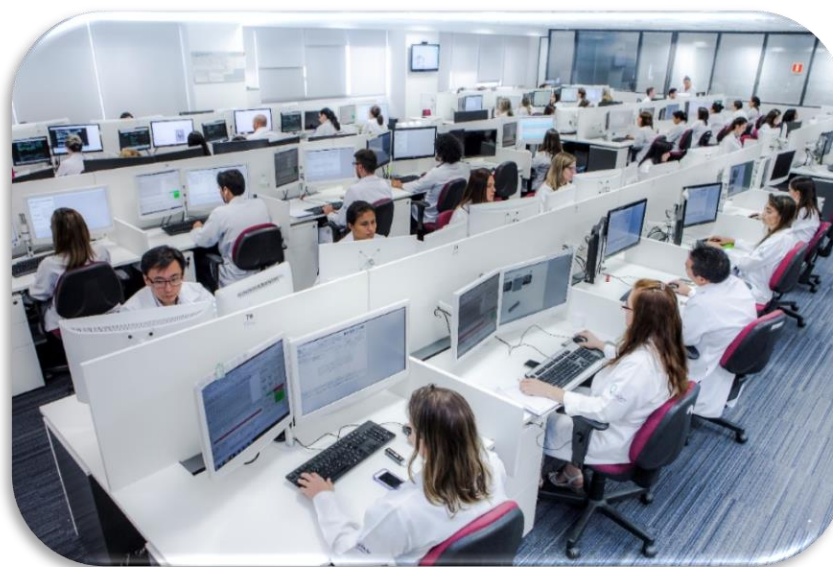
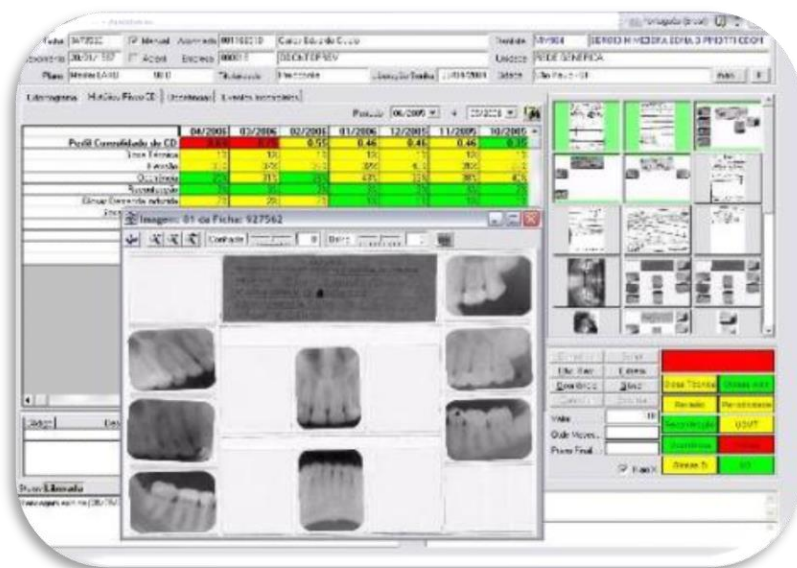
Planos Odontoprev



- ✓ Contrato base superior a 24 meses.
- ✓ Custos estáveis, foco em prevenção.

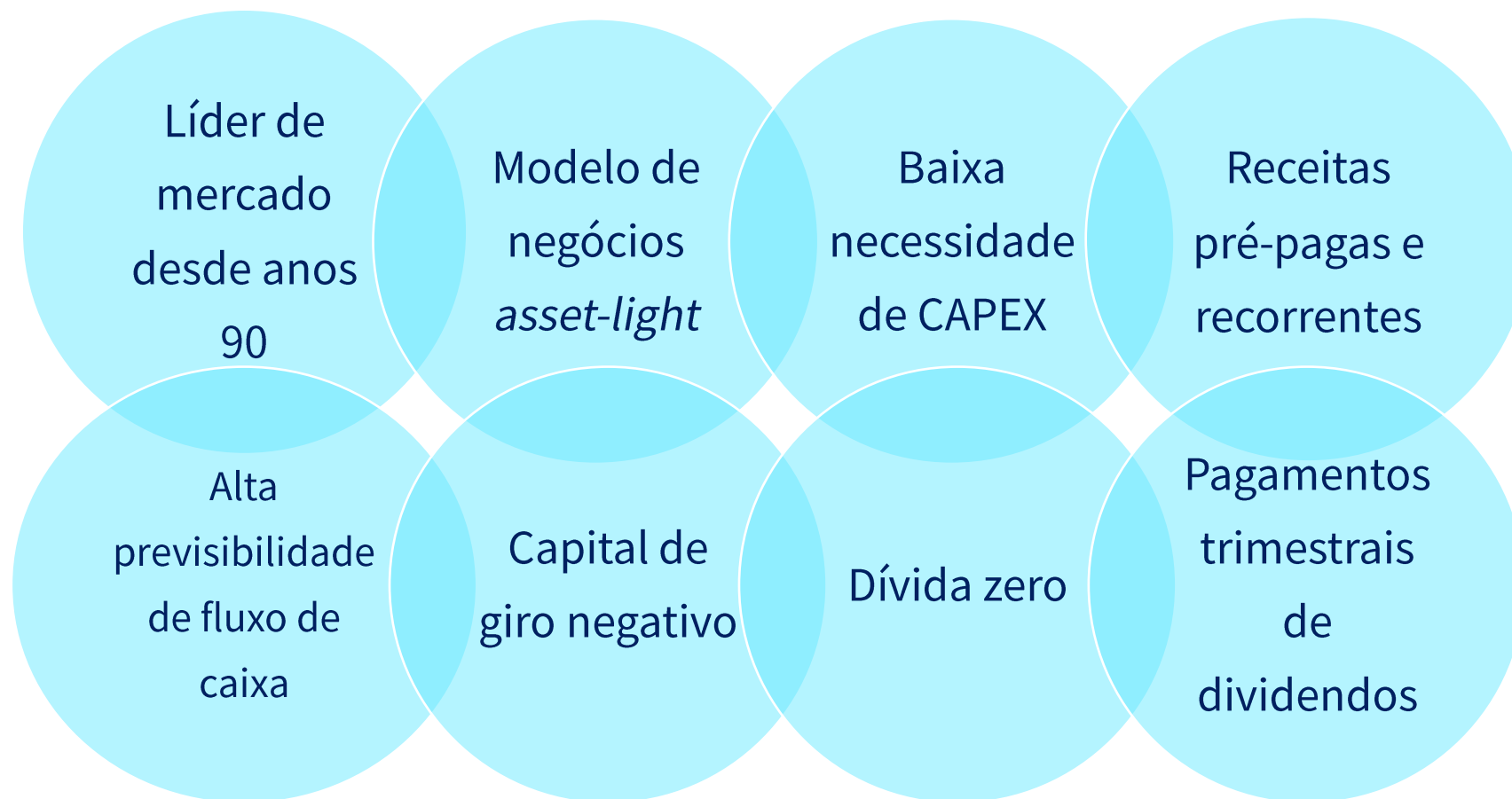
... previsível e mais atraente que os planos médicos.

Plataforma tecnológica proprietária: decisões baseadas em indicadores



- ✓ Prontuário eletrônico de todos os beneficiários
- ✓ 3 décadas de dados atuariais
- ✓ Gestão de risco e prevenção à fraude

Modelo de negócio único Odontoprev



Múltiplos canais de distribuição, em todo o Brasil



Venda direta Equipe
própria



Plataformas
Bancárias exclusivas



Corretores
independentes



Internet



Parcerias com
lojas de
departamento



Organizações
médicas e planos de
saúde

Sócios fortes e comprometidos a longo prazo



Back-office

Formador de preço

Desenho de produtos

Gestão do atendimento

Rede credenciada



Bradesco +



Front-office

Tomadores de preço

Venda

Presença nacional

Distribuição: Plataformas
bancárias e corretores

As maiores plataformas de distribuição bancária



Clientes

+ 70 milhões

+ 70 milhões

Distribuição
nacional



Exclusividade



20 anos

48% das agências & 52% dos clientes bancários brasileiros

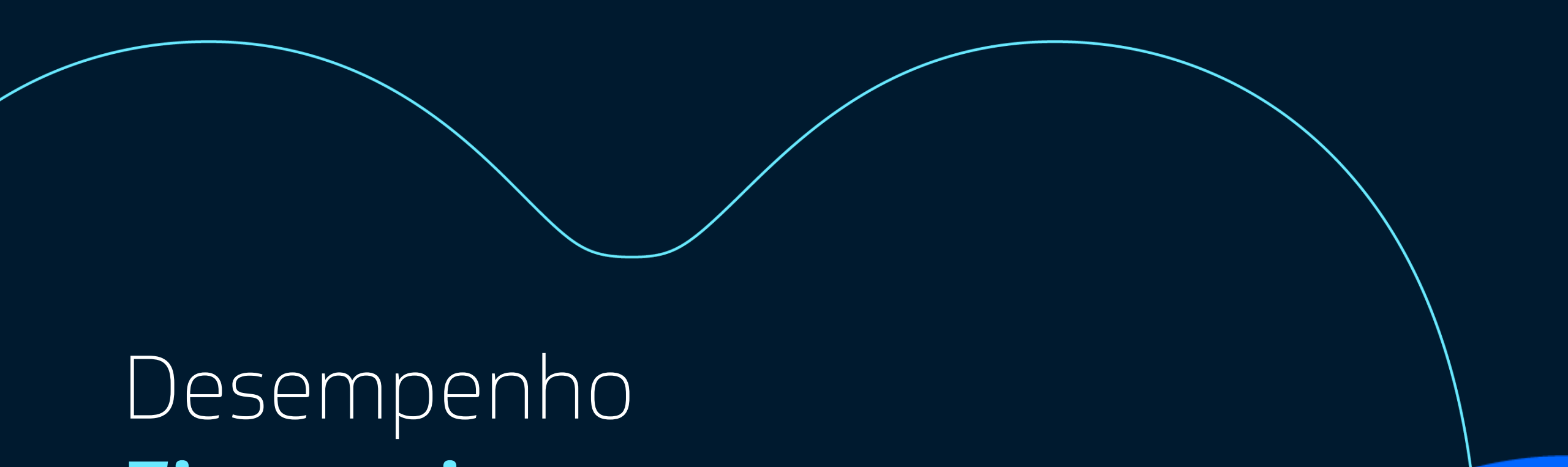
A maior e melhor rede do mercado



31.000 profissionais credenciados em 2.700 cidades

- ✓ Distribuição nacional
- ✓ Formação acadêmica diferenciada
- ✓ Educação continuada



A light blue wavy line spans the top of the slide.

Desempenho **Financeiro e Operacional**

A solid blue semi-circle is located in the bottom right corner.

3

Receita líquida, EBITDA ajustado e lucro líquido desde o IPO



2006 a ABR20-MAR21 CAGR

Receita líquida

17%
p.a.

EBITDA Ajustado

20%
p.a.

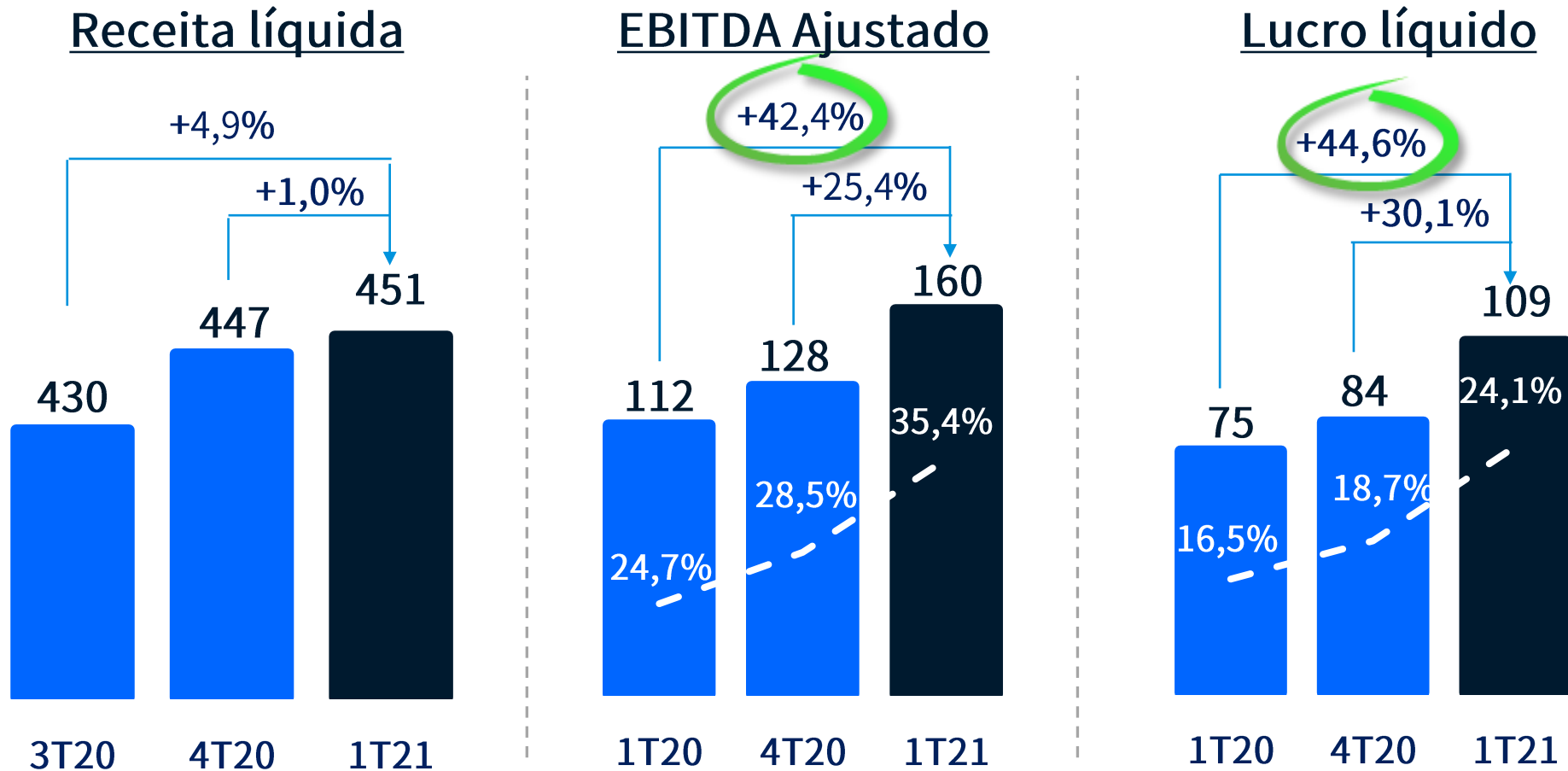
Lucro líquido

25%
p.a.



Evolução da Receita líquida, EBITDA ajustado e lucro

R\$ milhões e %ROL

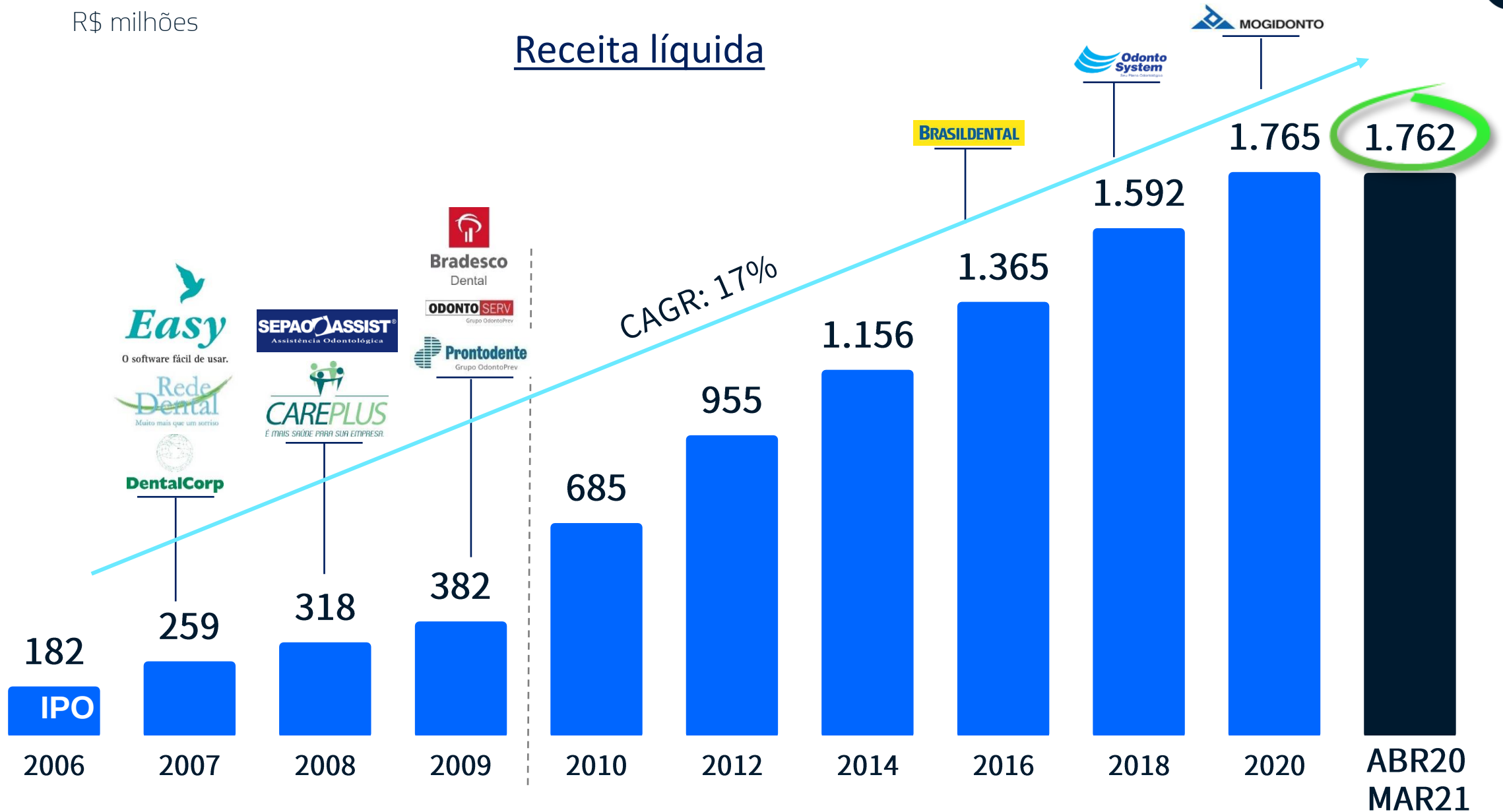




Receita líquida: 14 anos de criação de valor desde o IPO

R\$ milhões

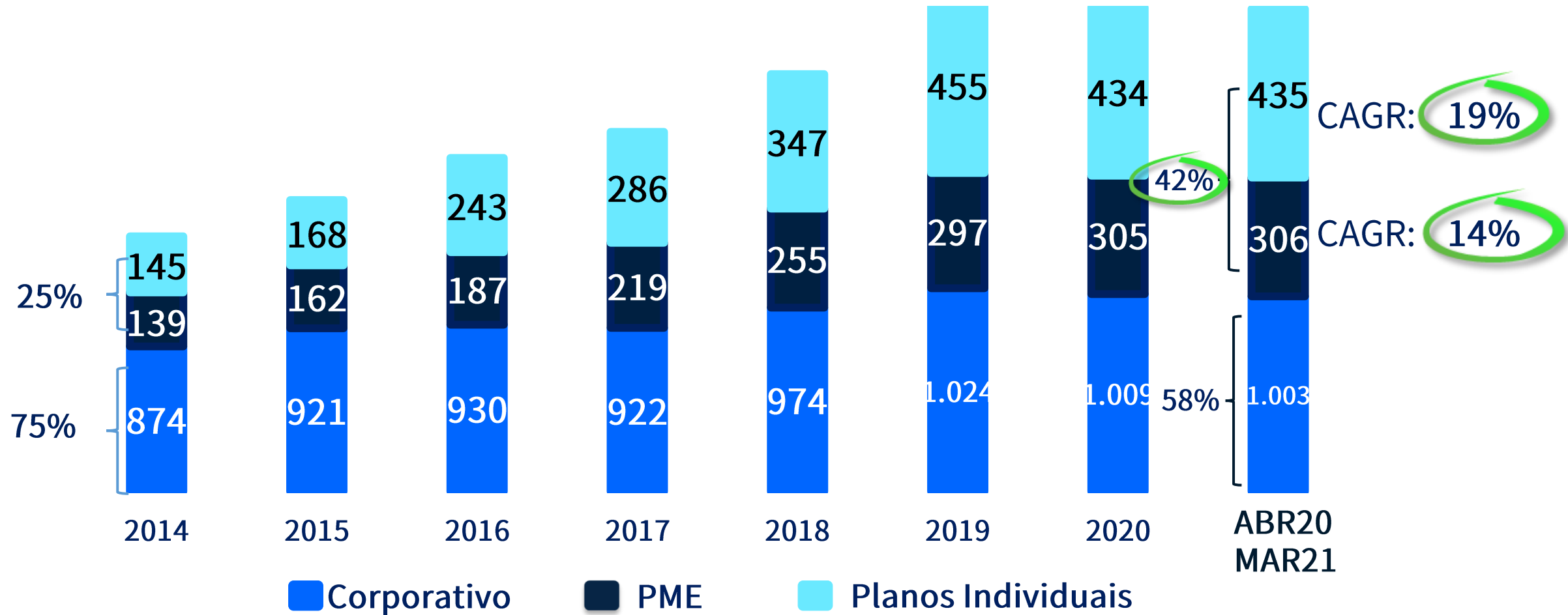
Receita líquida





Receita líquida anual por segmento

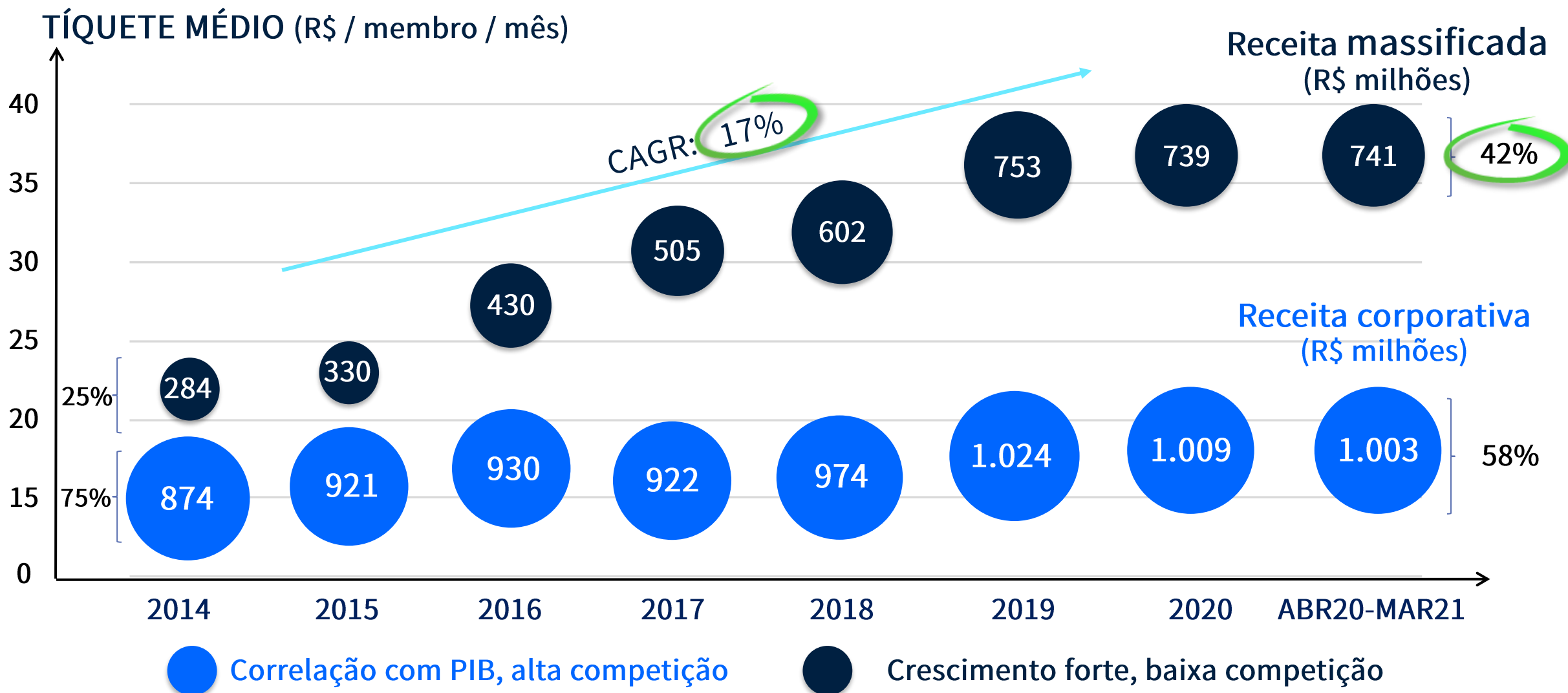
R\$ milhões



Evolução da receita líquida e tíquete médio por segmento desde 2014



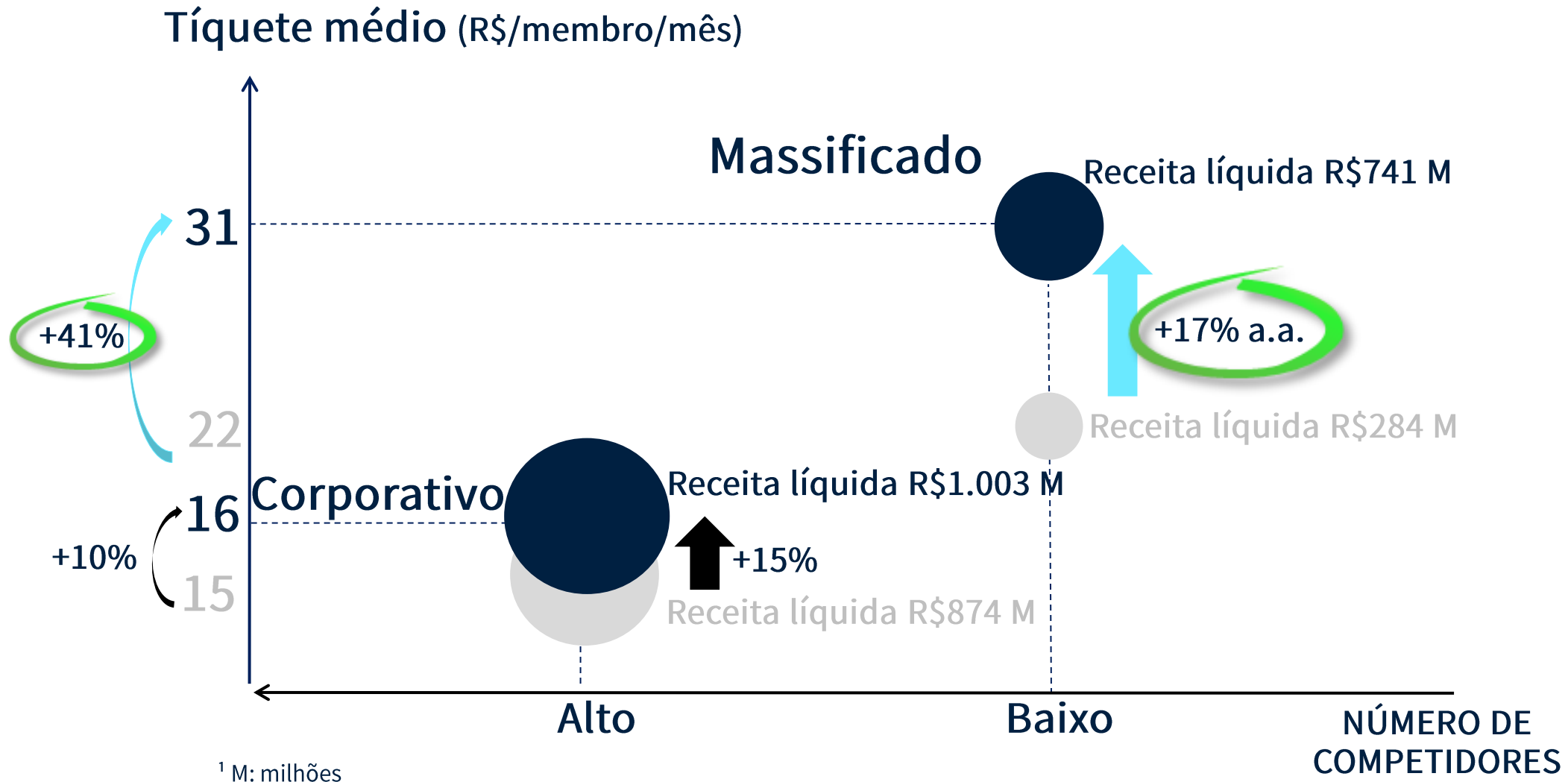
R\$ milhões



Inovação de valor: receita massificada cresce 17% a.a. desde 2014



ABR20-MAR21 x 2014





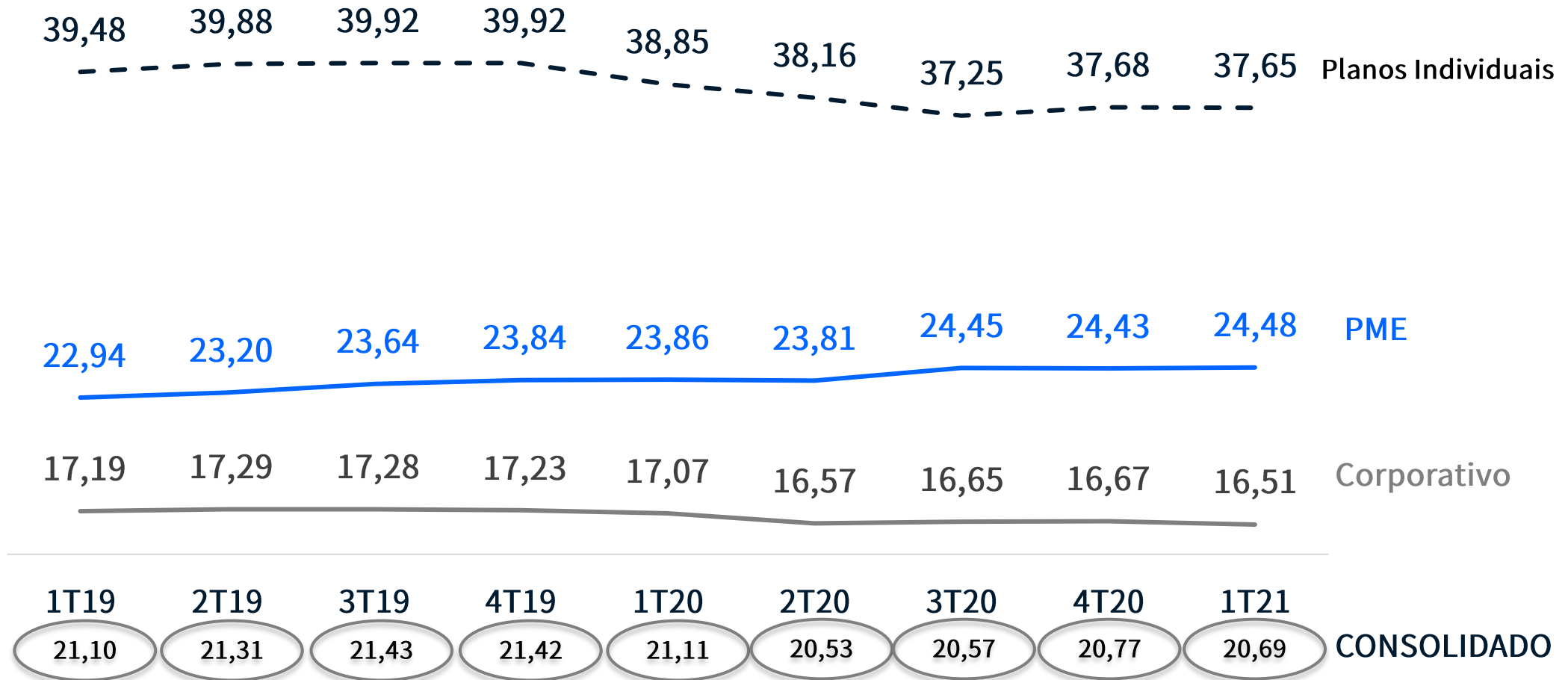
Dois segmentos de negócio

	Corporativo	Massificados
Impacto do PIB	Alto	Baixo
Penetração	+50%	<5%
Potencial de crescimento	Médio	Alto
Distribuição	Própria/Corretores	Bancos/Varejistas
Tíquete médio 1T21 (R\$/membro/mês)	R\$17	R\$32
Barreiras à entrada	Baixa	Alta



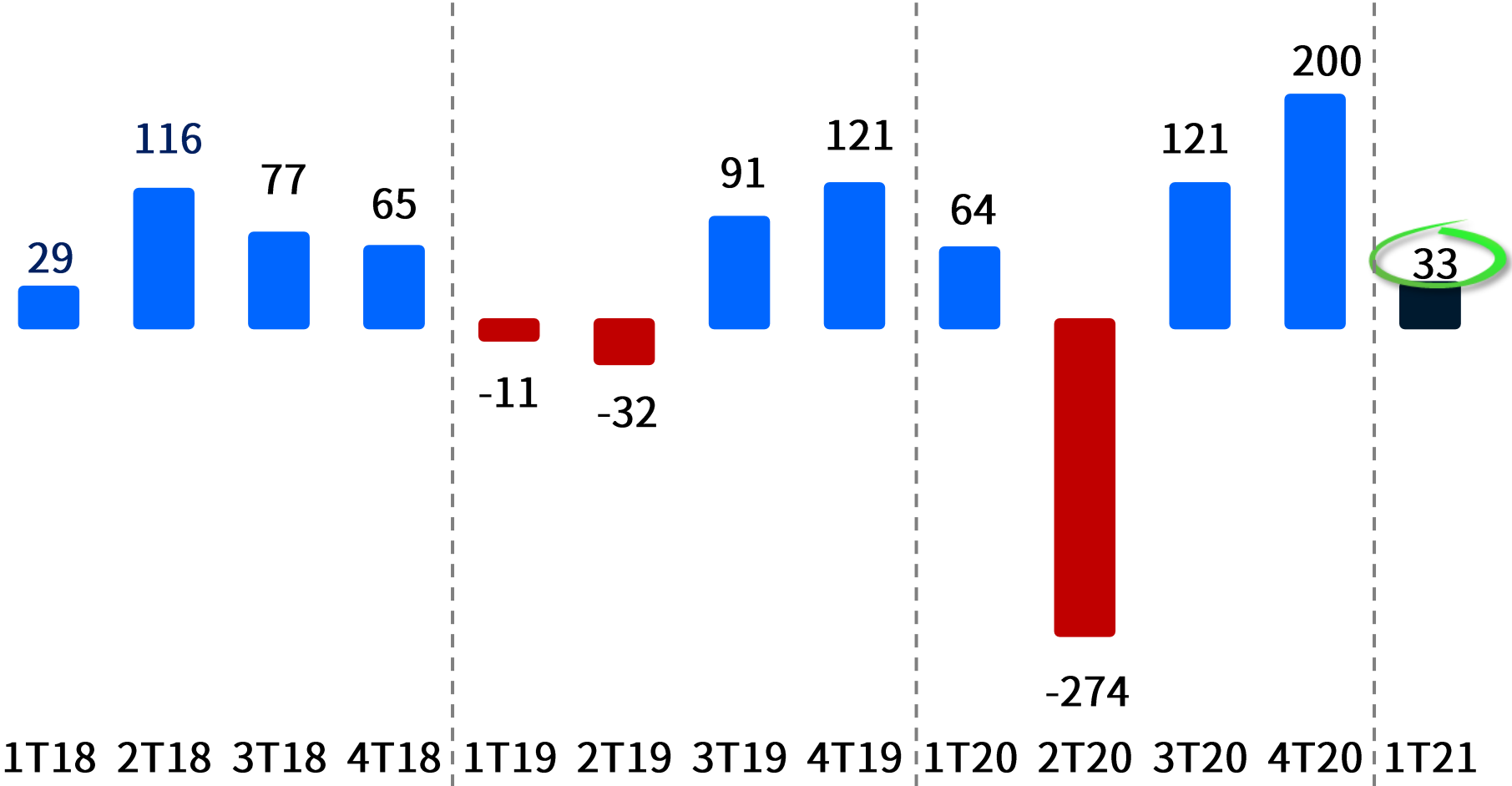
Tíquete médio trimestral consolidado e por segmento

R\$ / vida / mês



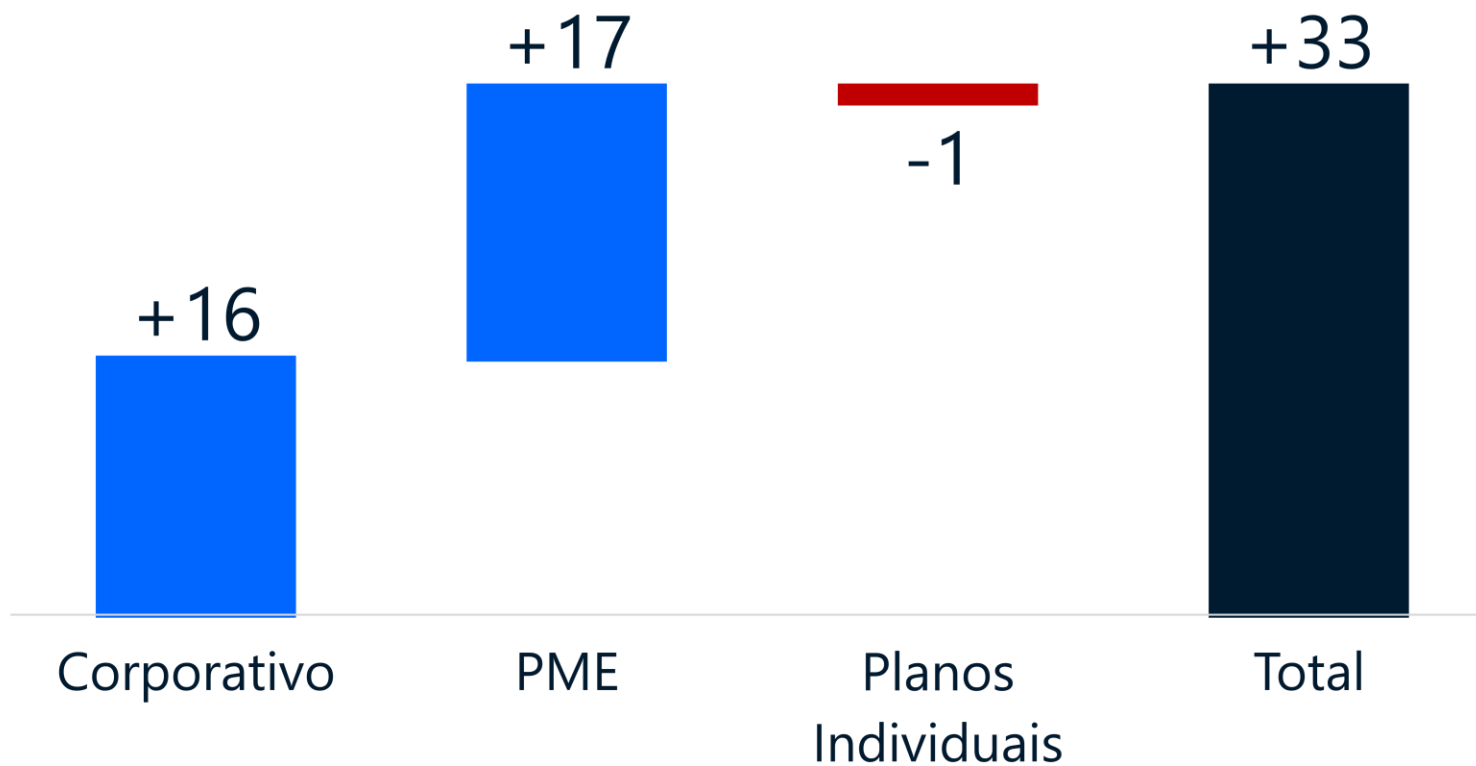
Adições líquidas trimestrais

Mil vidas



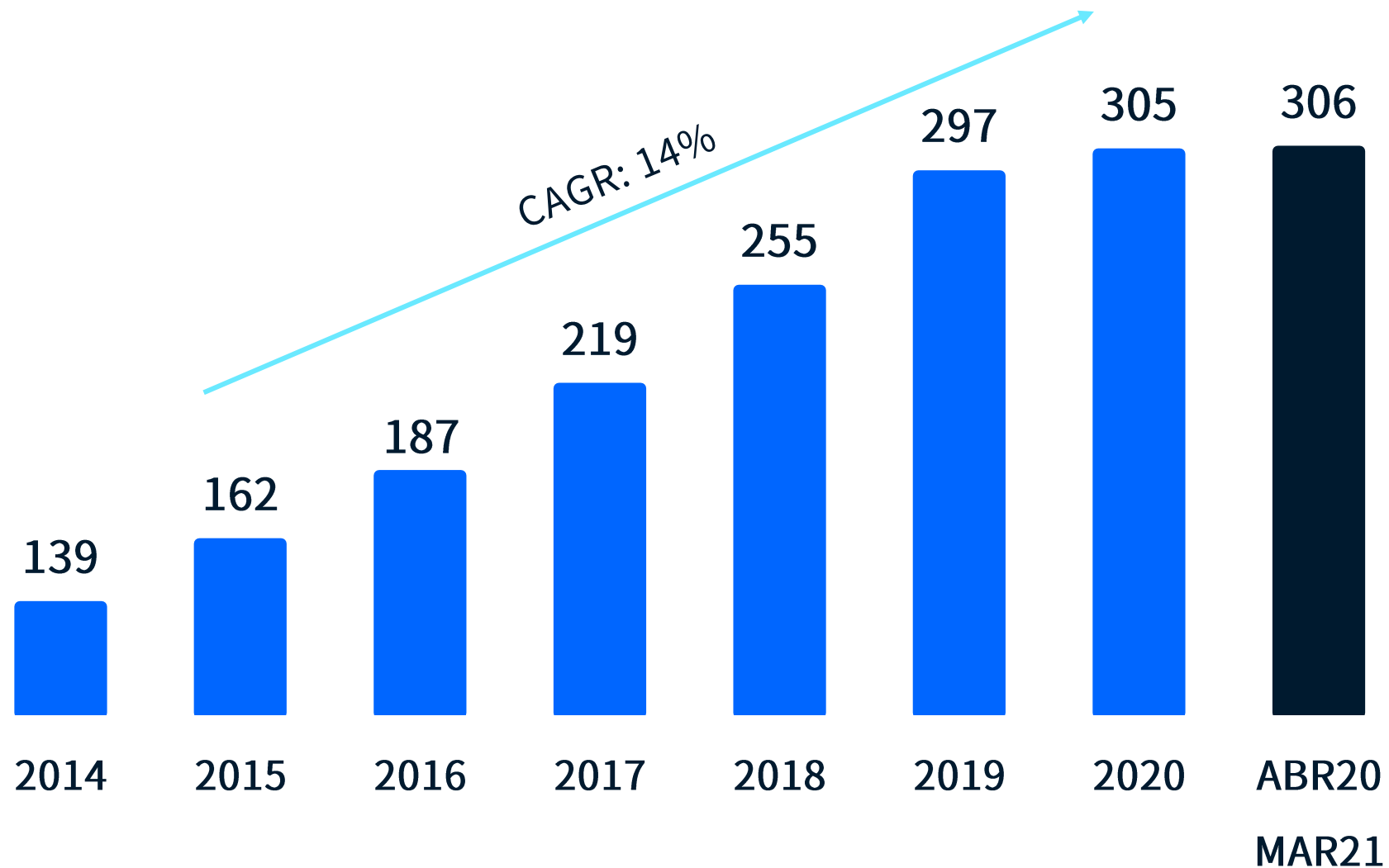
Adições líquidas no 1T21

Mil vidas



Evolução da receita PME

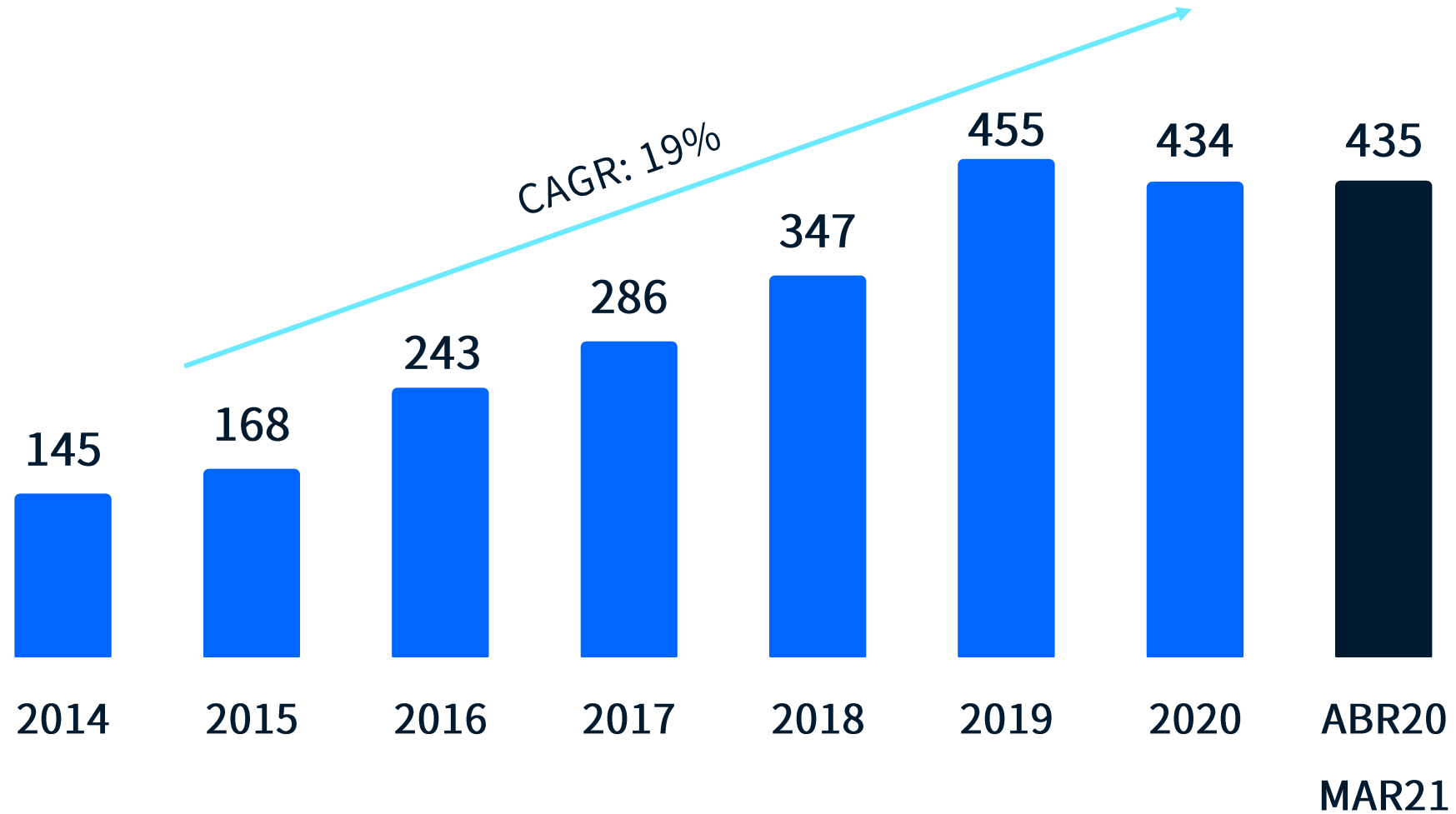
R\$ milhões





Evolução da receita dos Planos Individuais

R\$ milhões



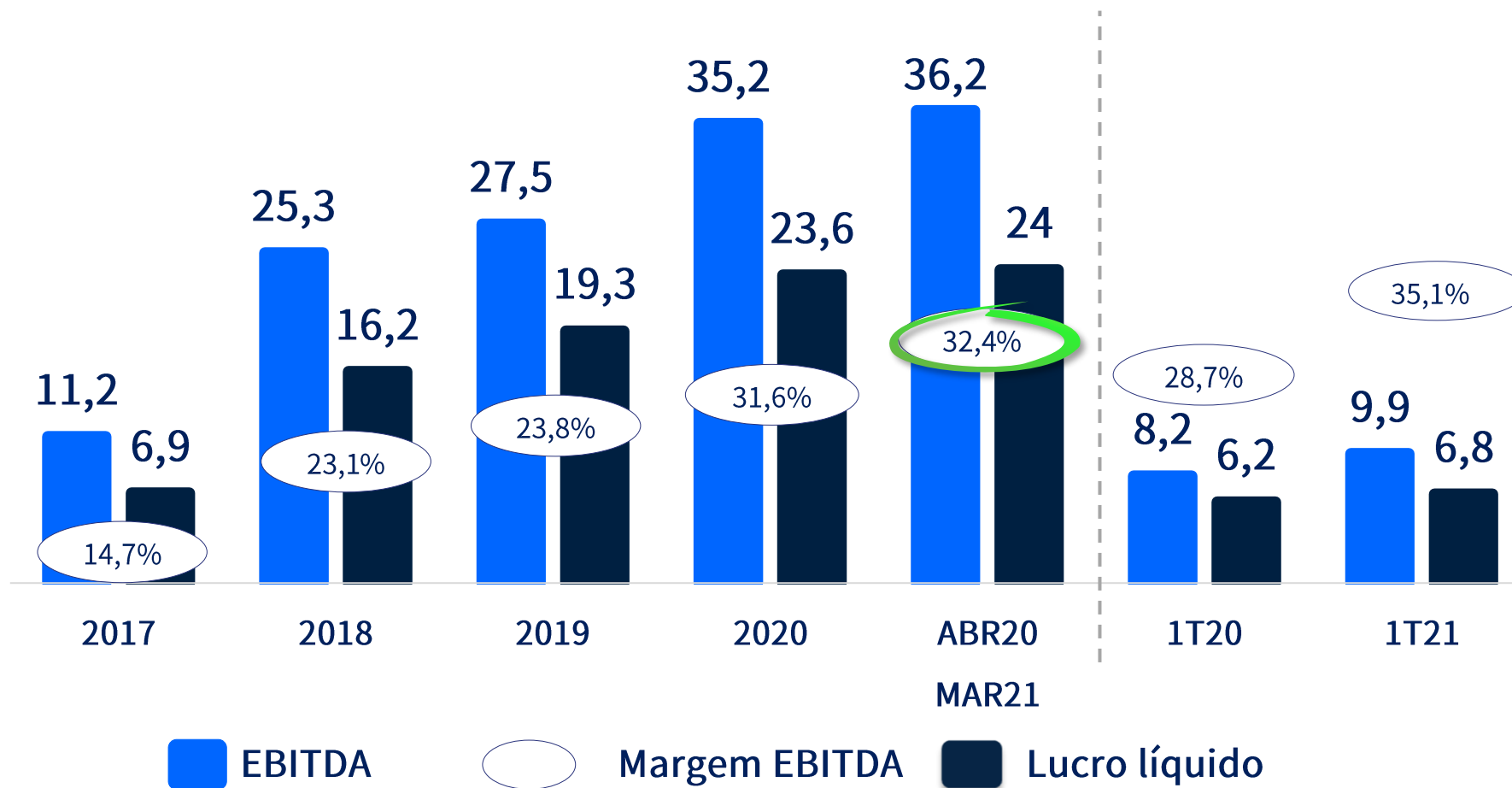
Canais bancários geram maior preço de venda e menor custo de aquisição nos planos individuais



	Lojas de departamento	 
Preço médio de venda 1T21	R\$37,5 a R\$42,5	R\$45,6 a R\$55,2
Custo de aquisição	25% a 45%	10% a 15%

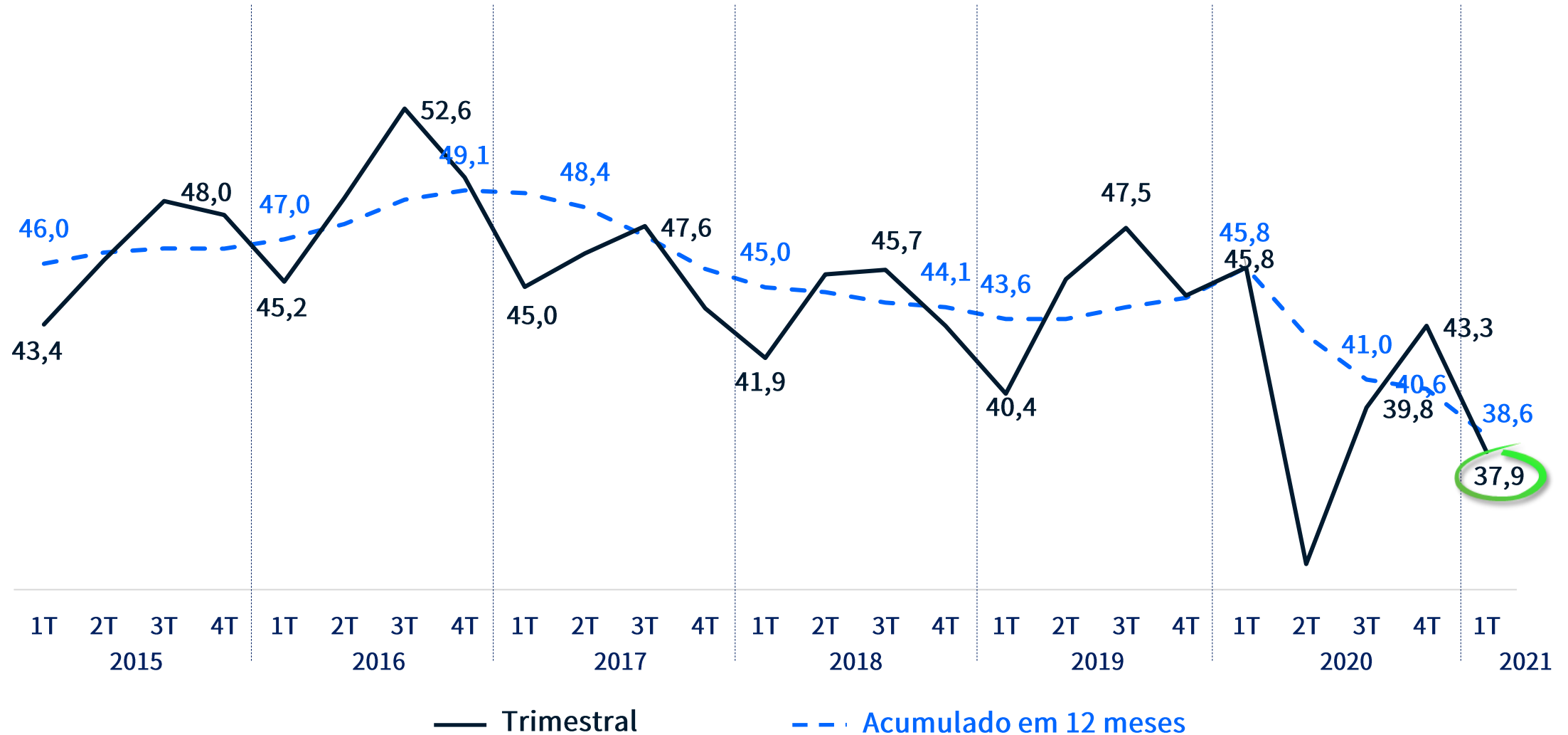


R\$ milhões e % Receita

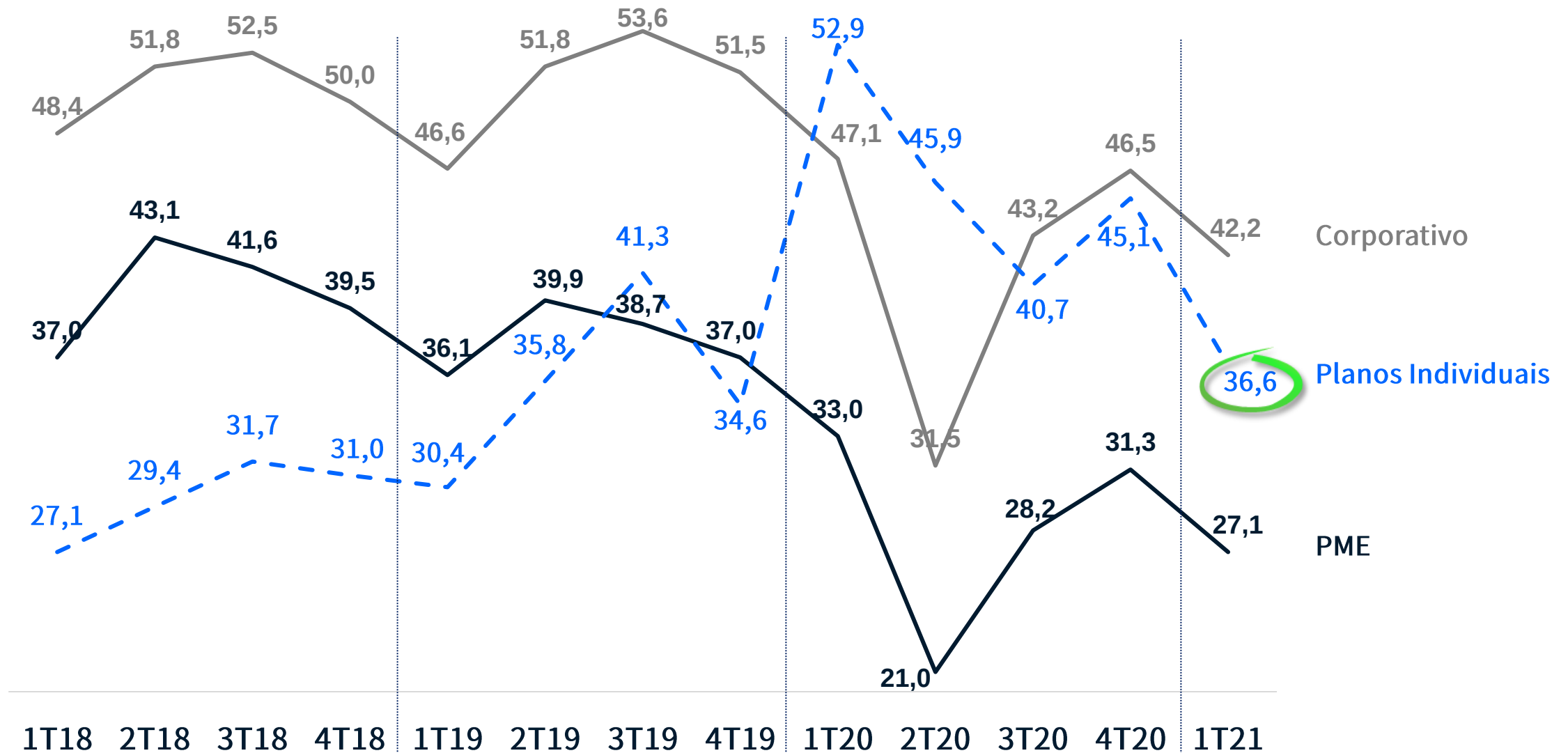


Índice de sinistralidade trimestral e acumulado em 12 meses

% Receita



Índice de sinistralidade por segmento





Custos de aquisição por segmento

% Receita últimos doze meses



Corporativo

Custo médio
de aquisição

7%

Canais bancários 10% - 15%

Corretores 10% - 15%

Vendas próprias 0%



PME

13%

Canais bancários 10% - 15%

Corretores 10% - 15%

Online 5% - 7,5%



Planos Individuais

20%

Canais bancários 10% - 15%

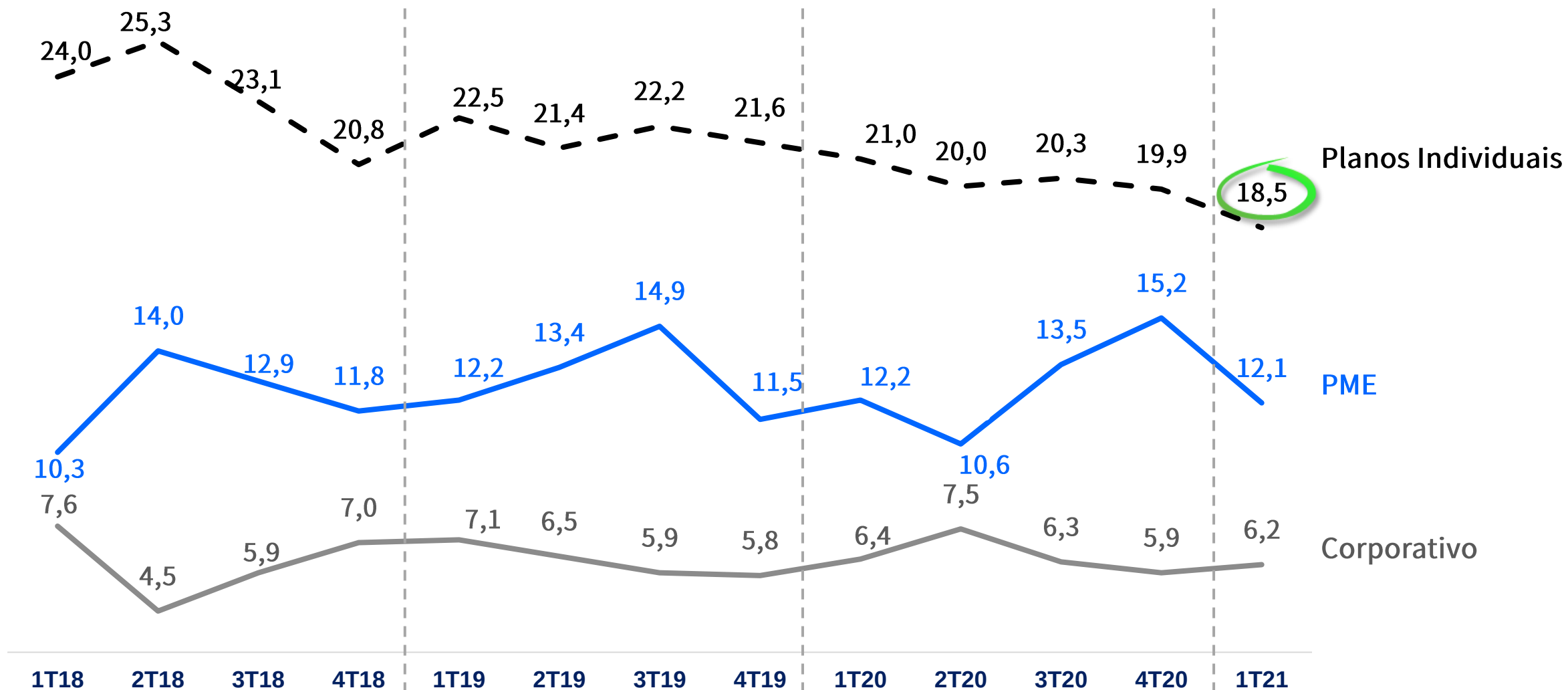
Lojas de departamento 25% - 45%

Online 5% - 7,5%

Despesas de comercialização por segmento



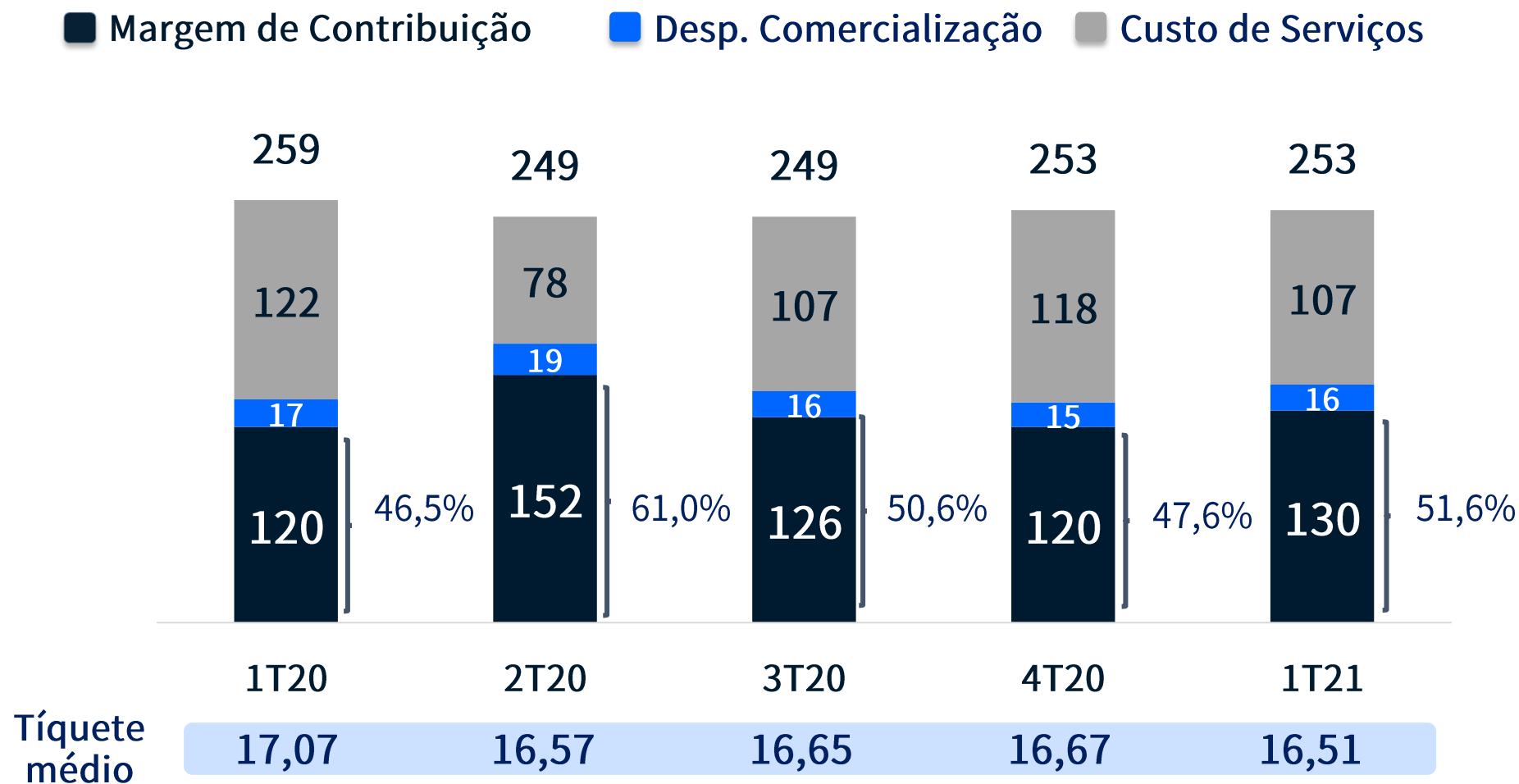
% Receita



Evolução da Receita Líquida e Margem de Contribuição - Corporativo



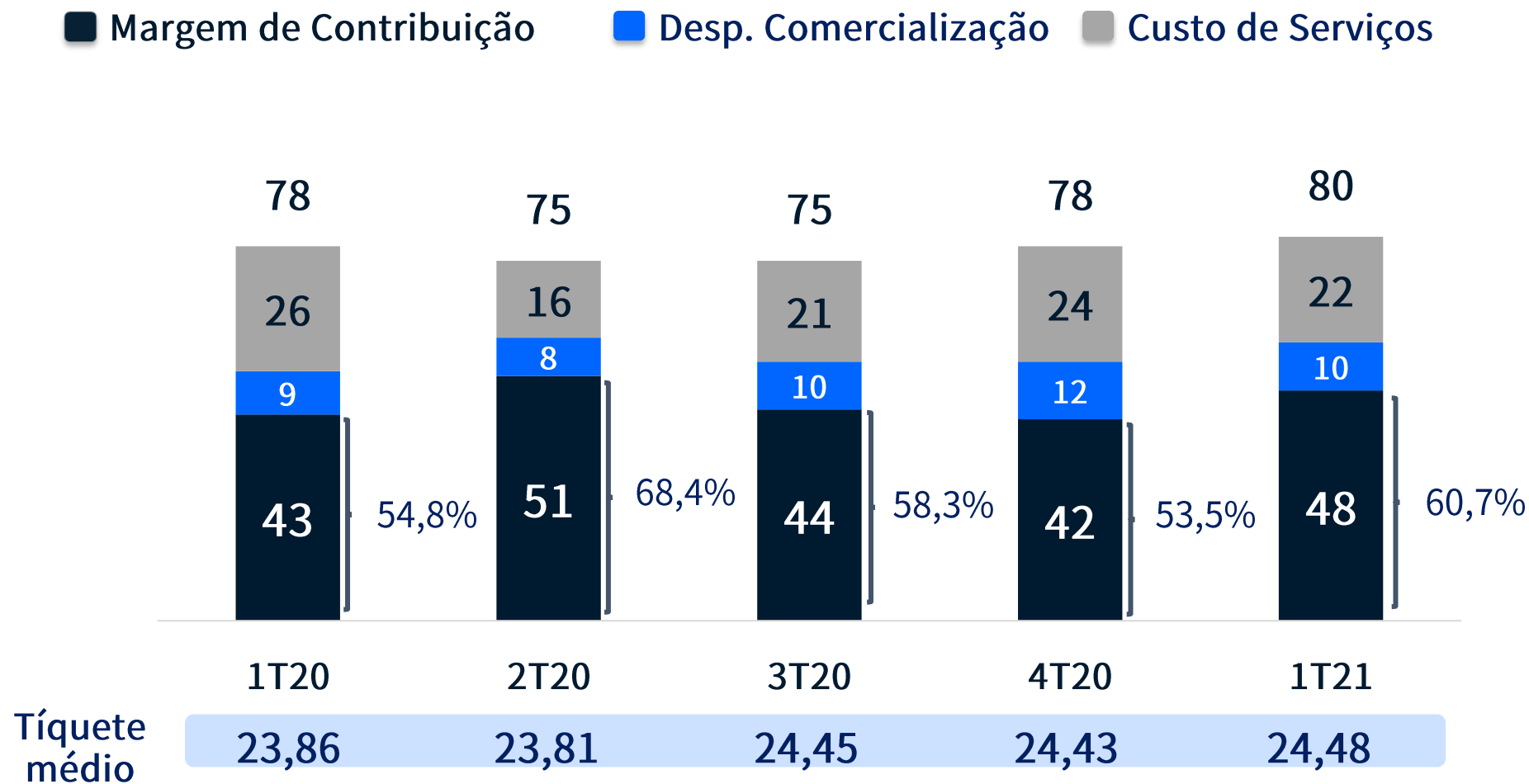
R\$ milhões



Evolução da Receita líquida e Margem de Contribuição - PME



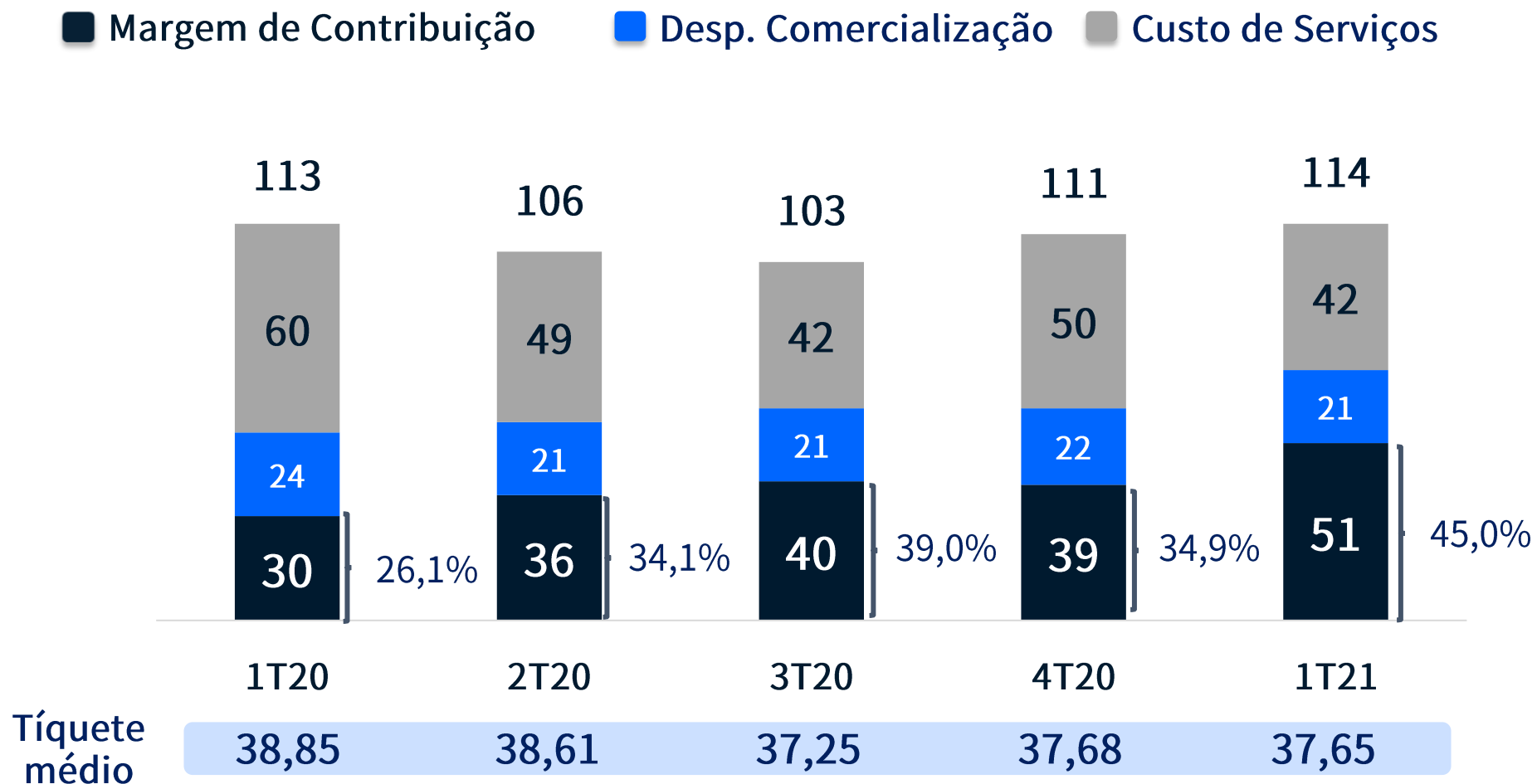
R\$ milhões



Evolução da Receita líquida e Margem de Contribuição – Planos Individuais



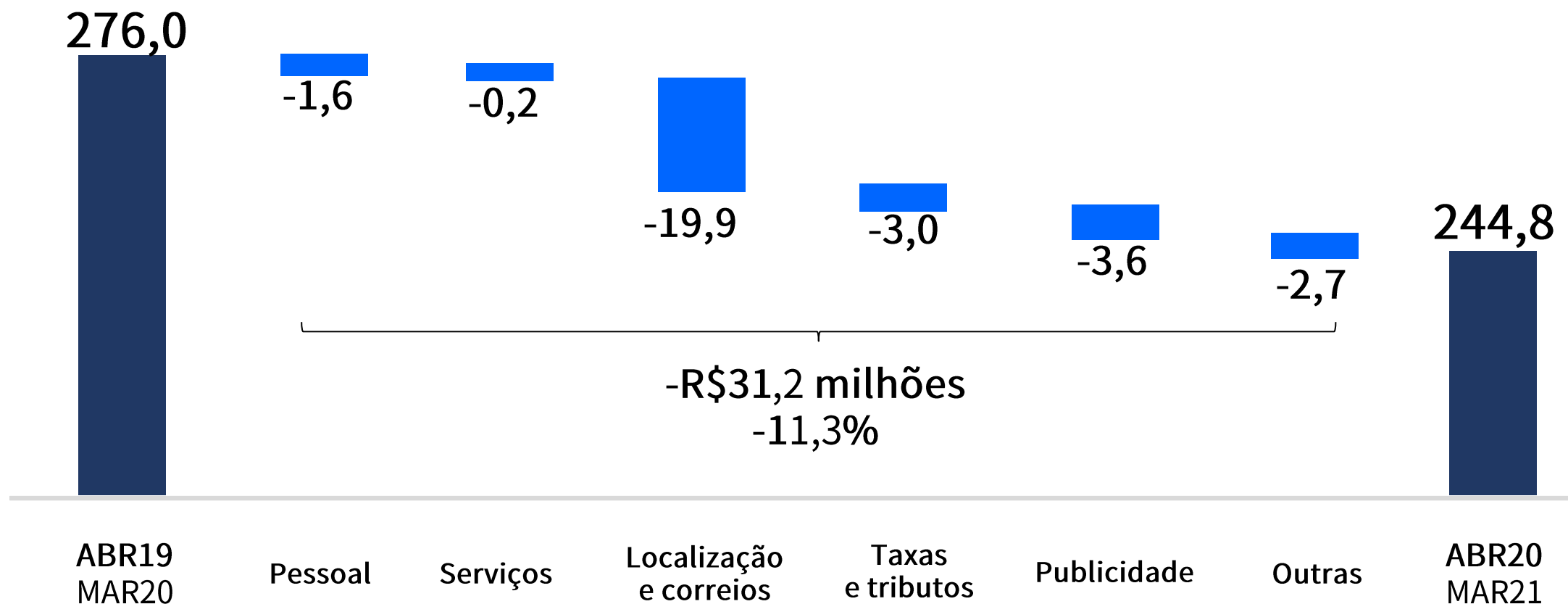
R\$ milhões



Despesas Administrativas ABR20-MAR21 x ABR19-MAR20



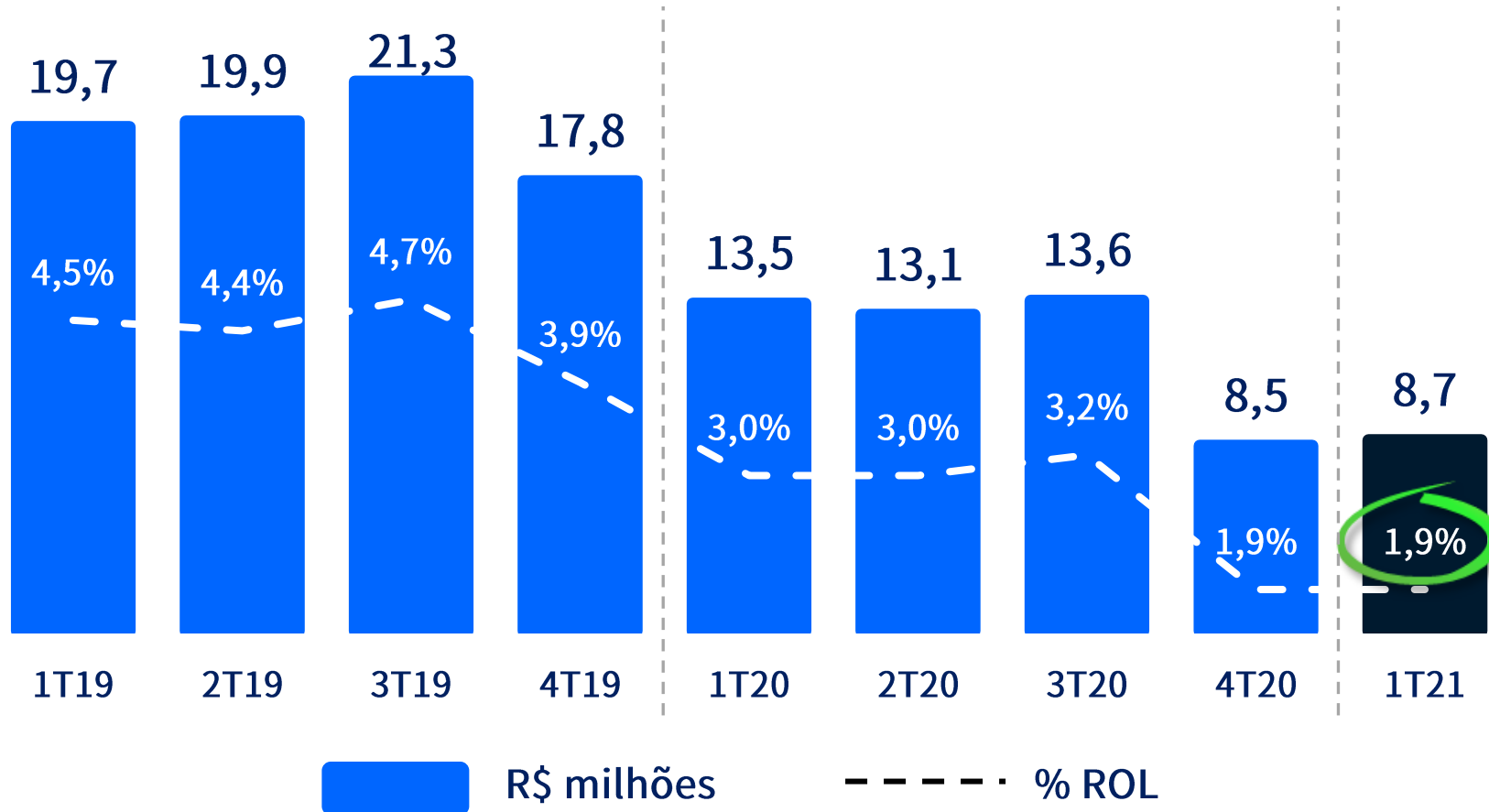
R\$ milhões





Provisão para perdas sobre créditos (PDD)

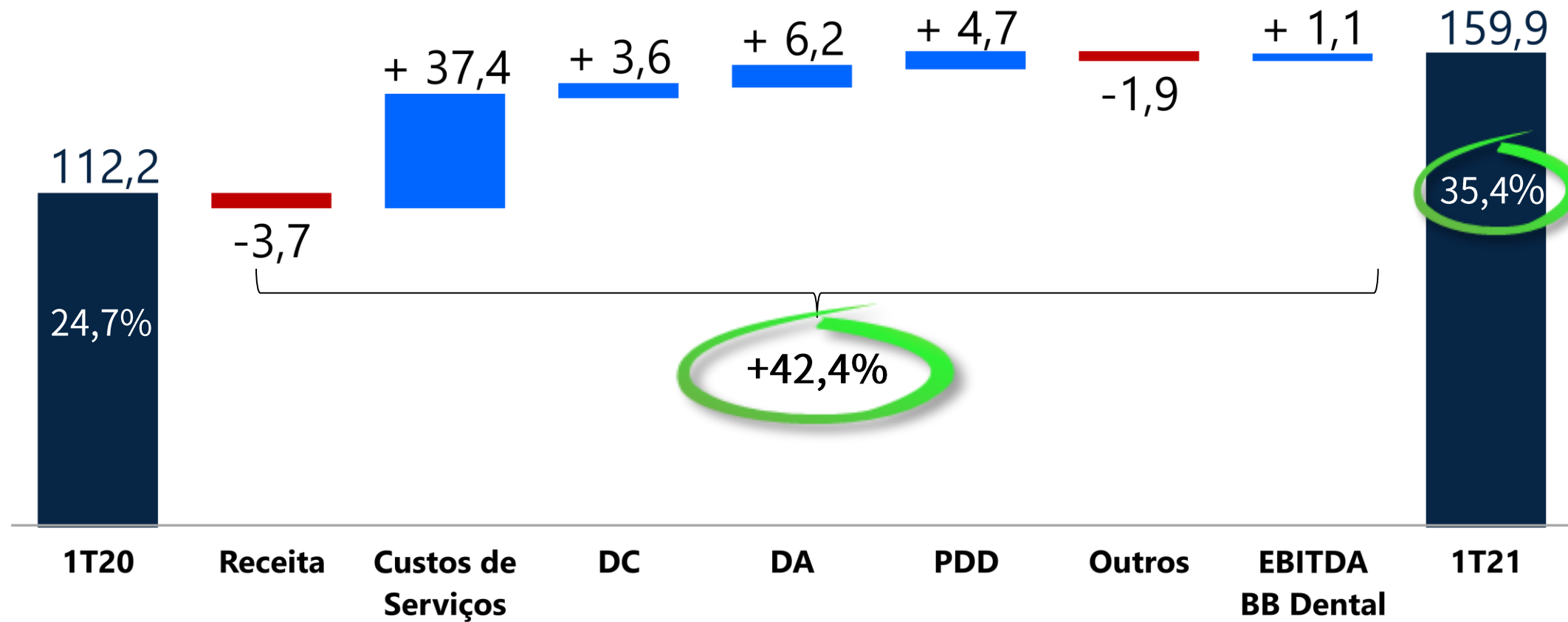
R\$ milhões % Receita



EBITDA Ajustado 1T21 x 1T20



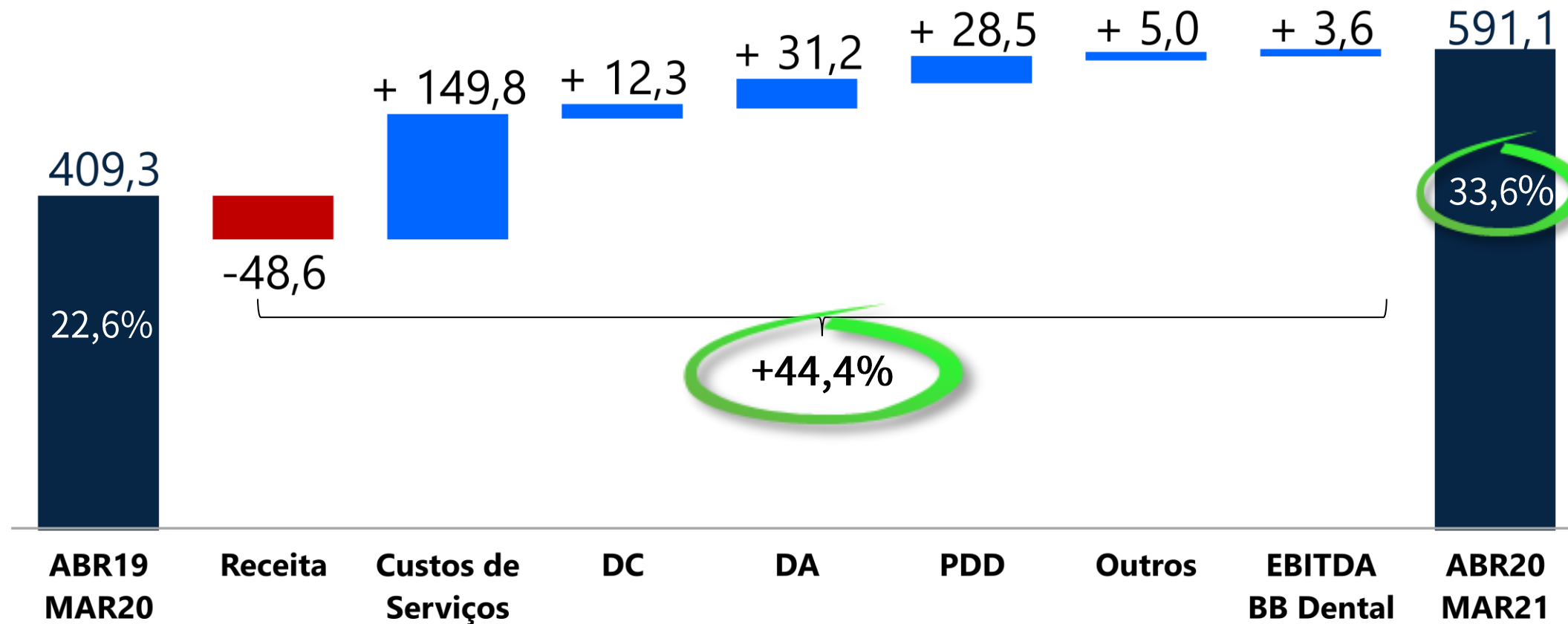
R\$ milhões % Receita



EBITDA Ajustado ABR20-MAR21 x ABR19-MAR20



R\$ milhões % Receita



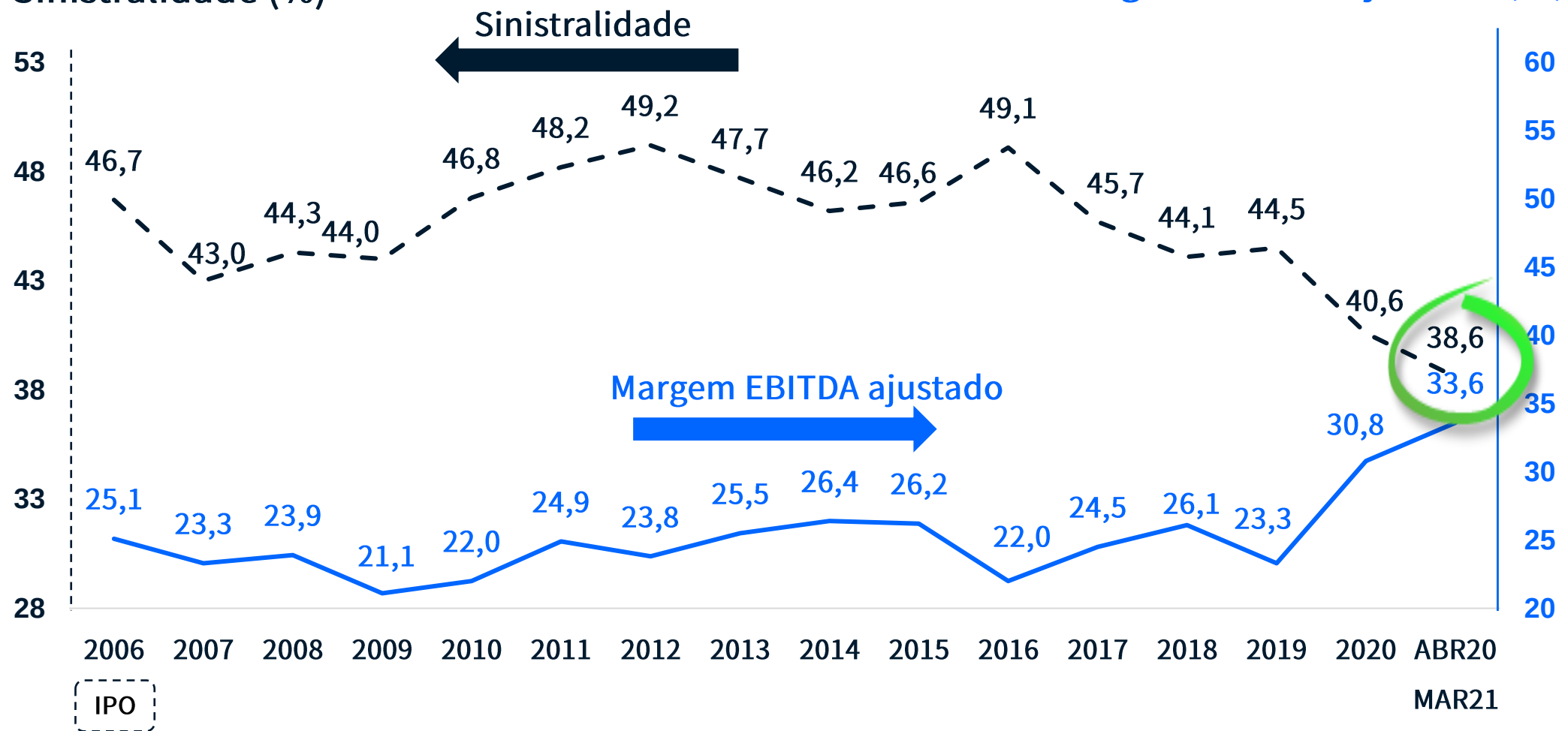
Sinistralidade e margem EBITDA Ajustado desde o IPO



% Receita

Sinistralidade (%)

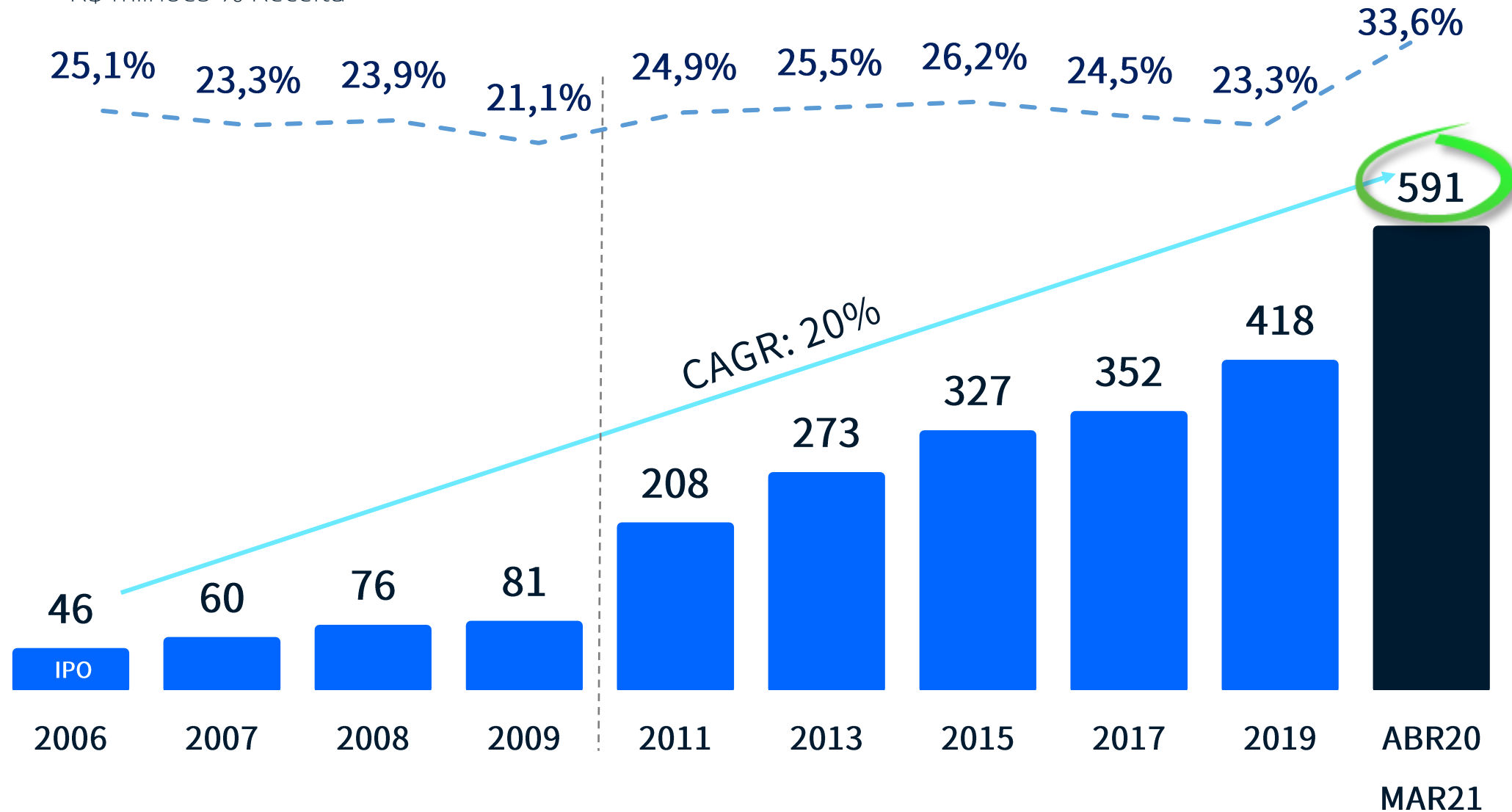
Margem EBITDA ajustado (%)





EBITDA Ajustado desde o IPO

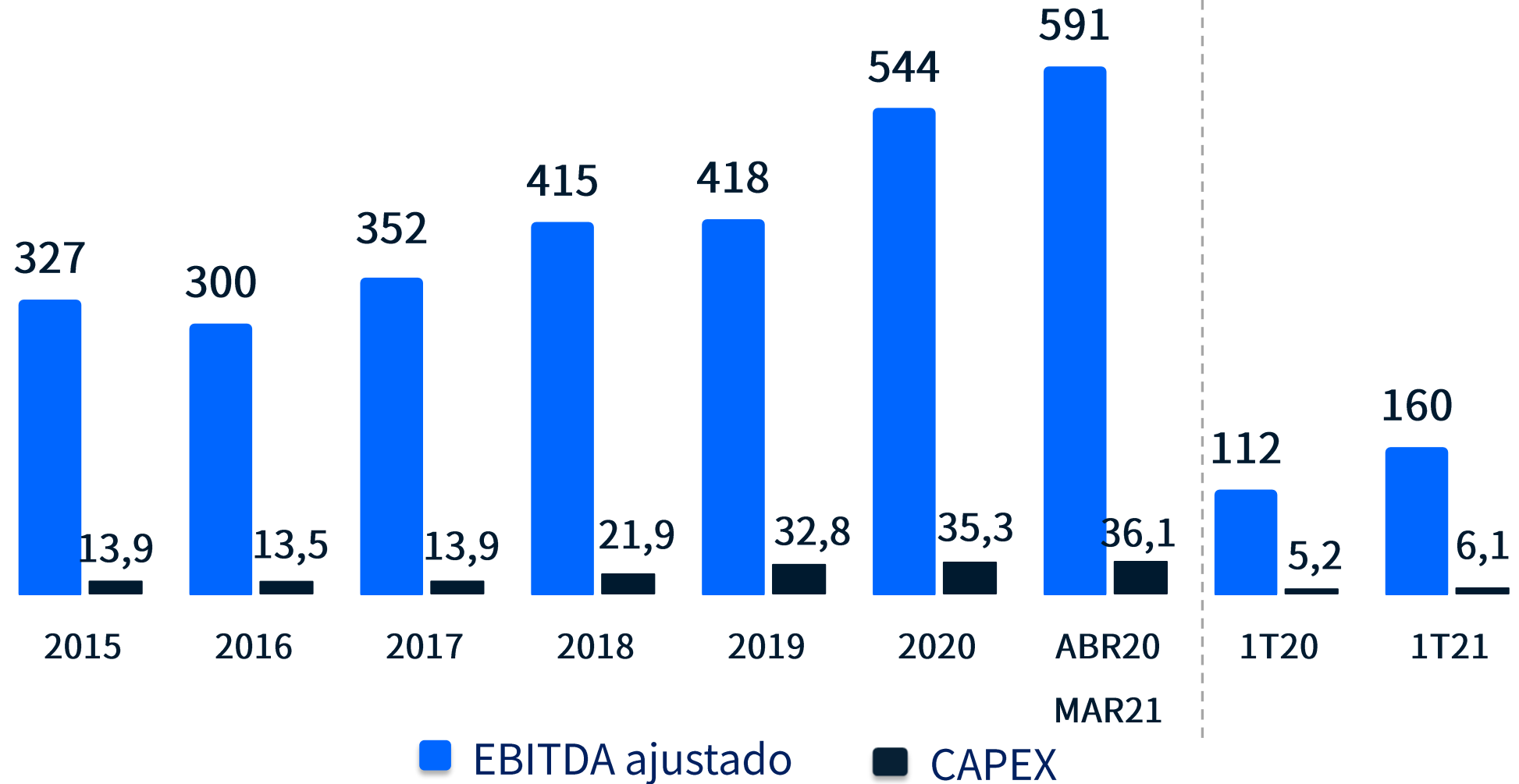
R\$ milhões % Receita





EBITDA Ajustado e CAPEX

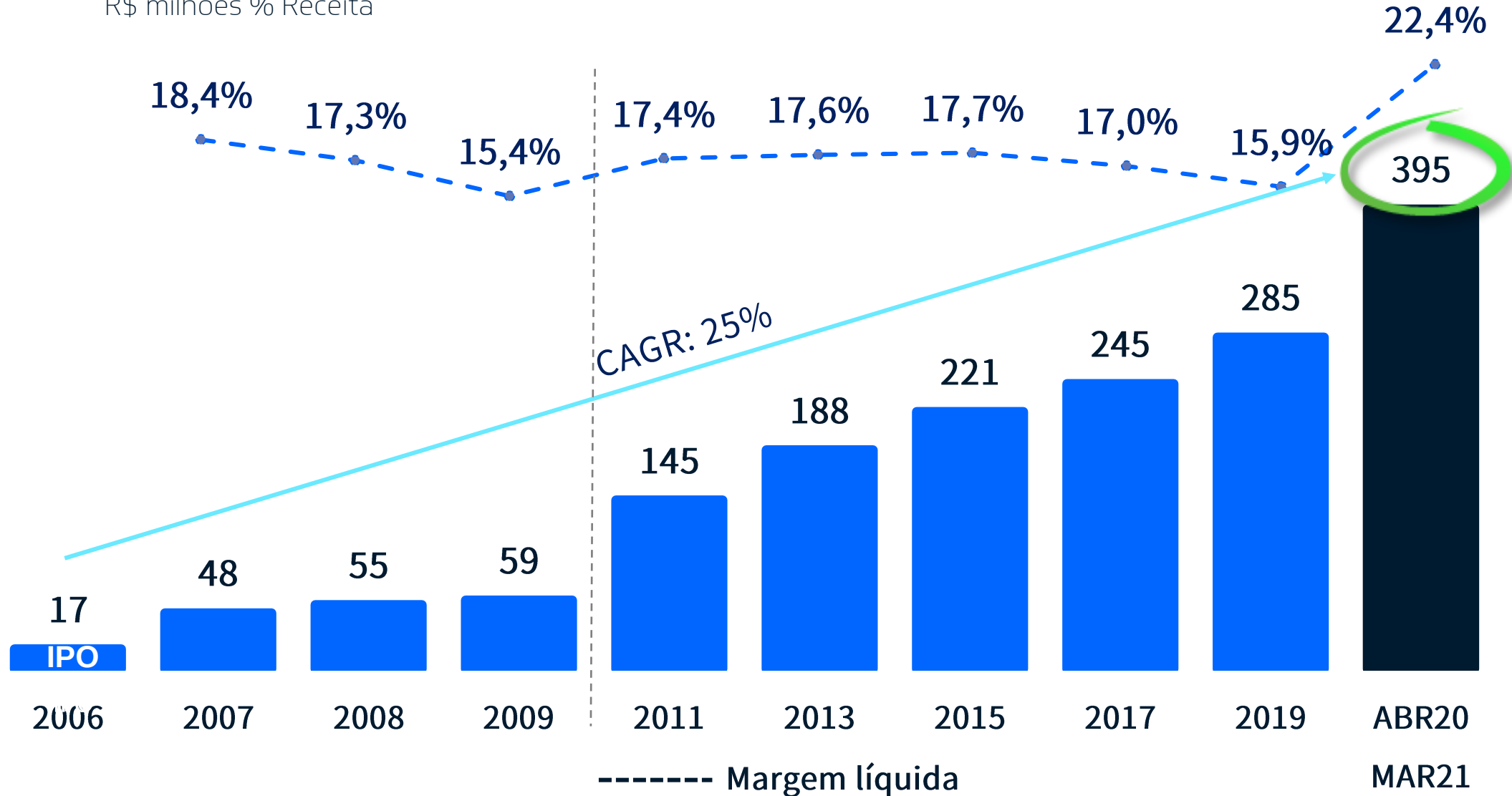
R\$ milhões





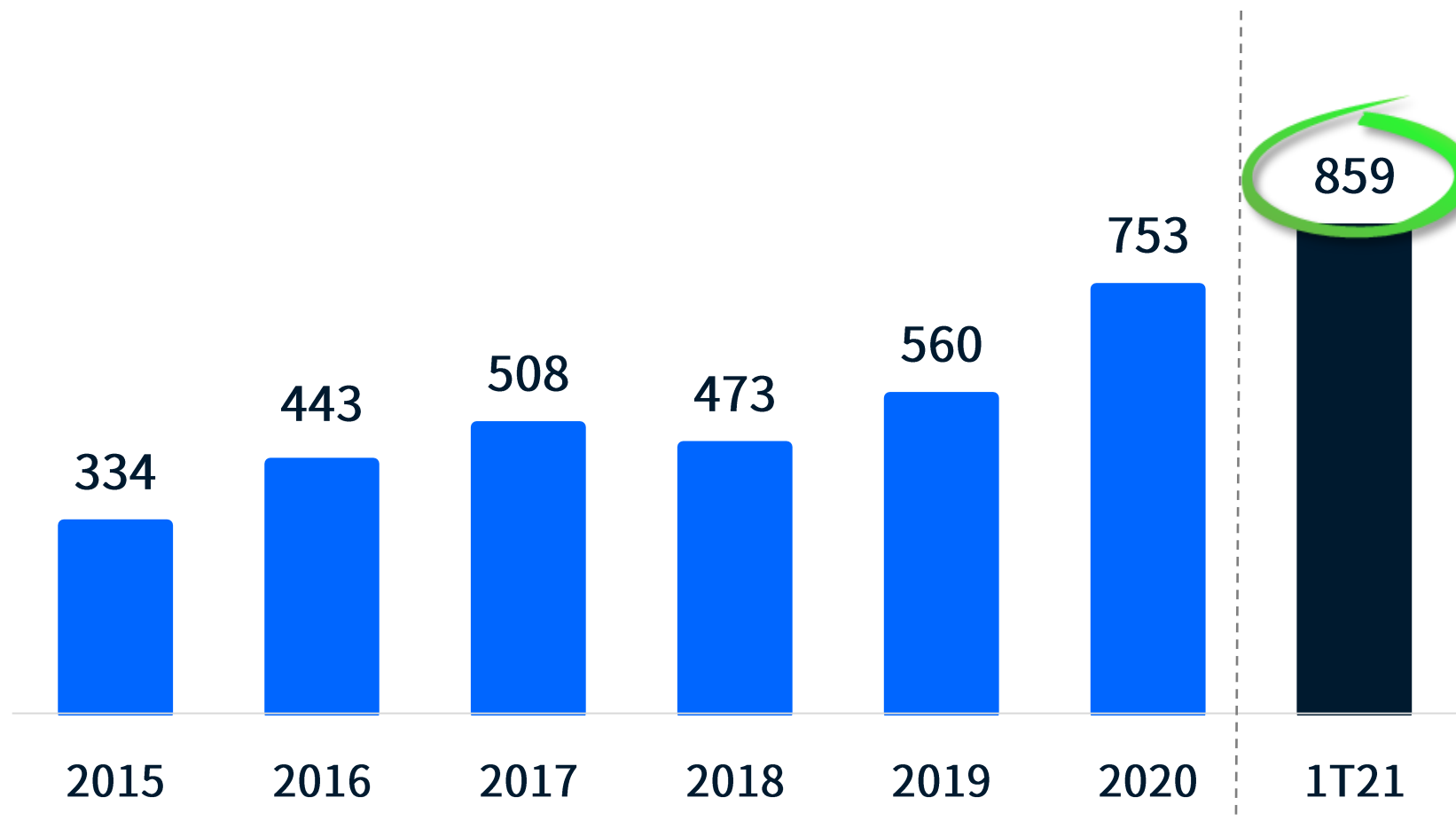
Lucro líquido e margem líquida desde o IPO

R\$ milhões % Receita



Evolução do Caixa Líquido

R\$ milhões

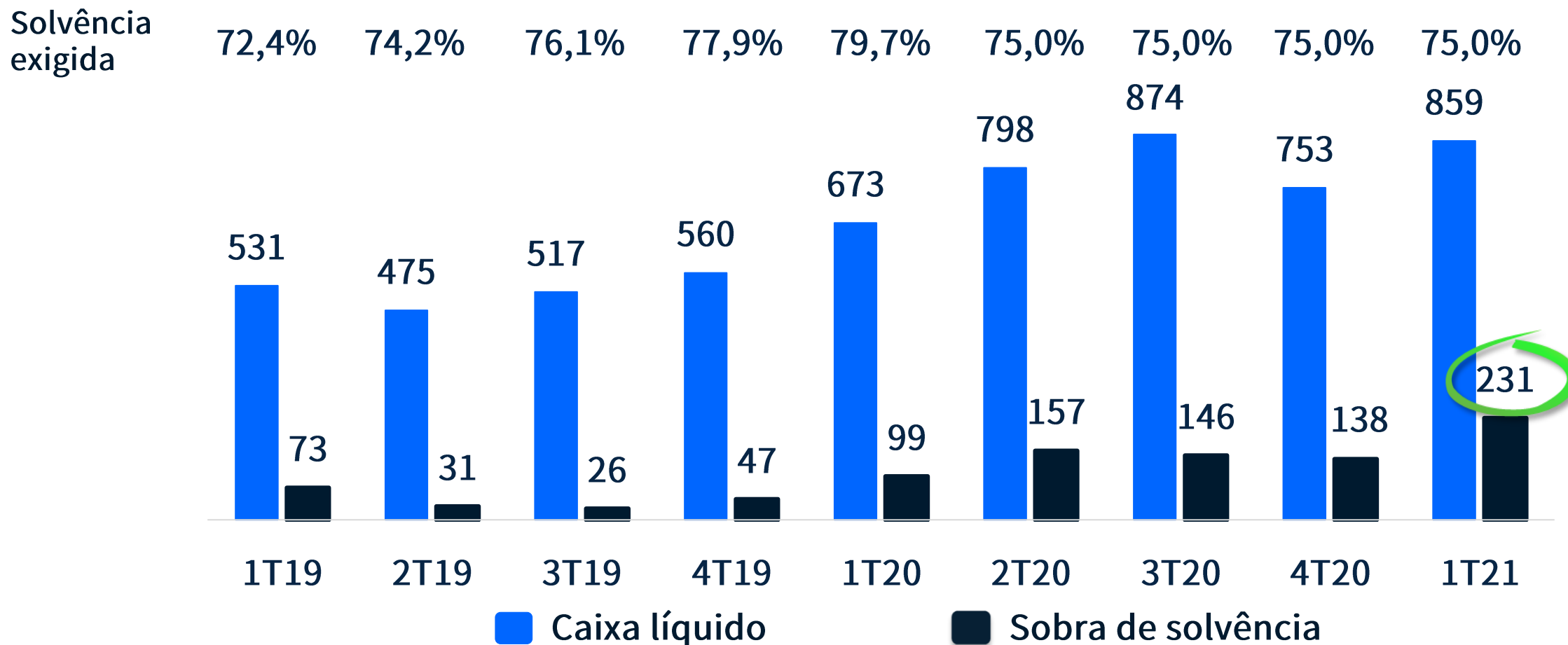


Evolução do Caixa Líquido e Sobra de solvência



R\$ milhões

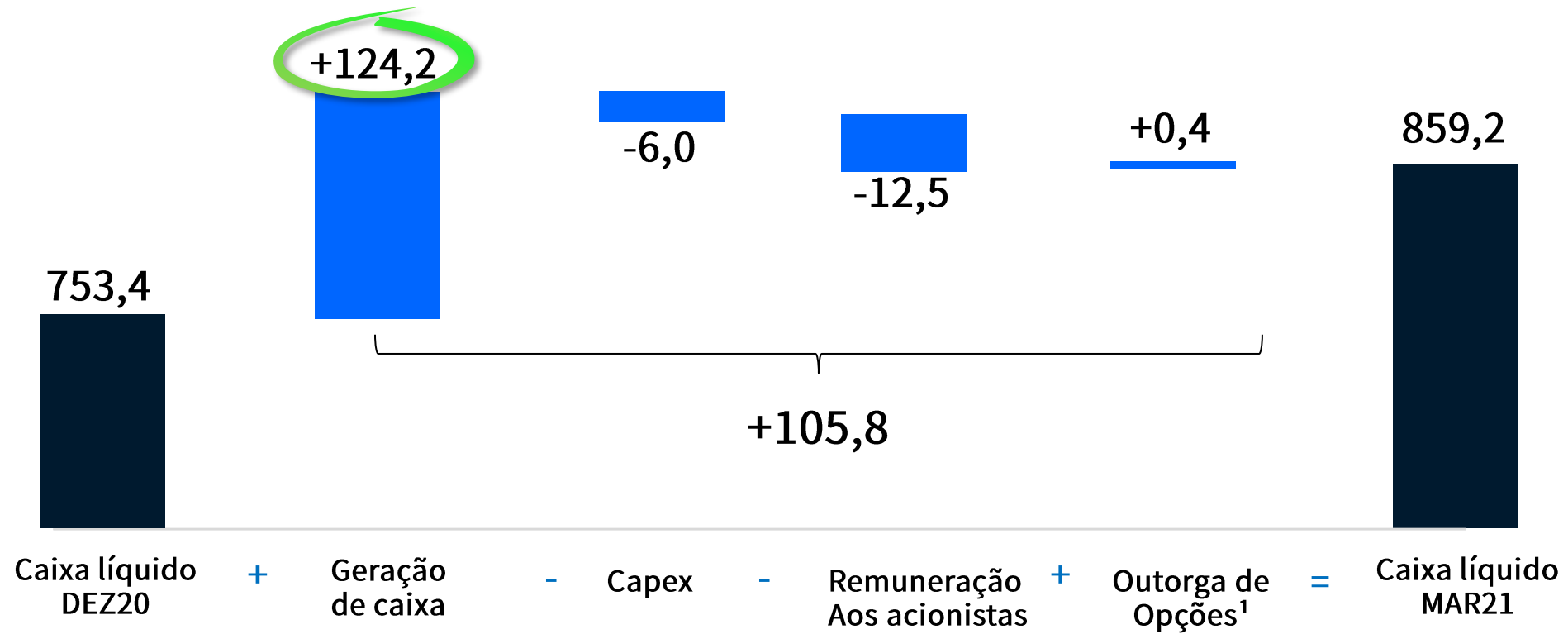
No 2T20, a Companhia aderiu a RN 451 da ANS, fixando a solvência exigida em 75%, elevando o potencial para distribuição de dividendos futuros.





Fluxo de caixa 1T21

R\$ milhões

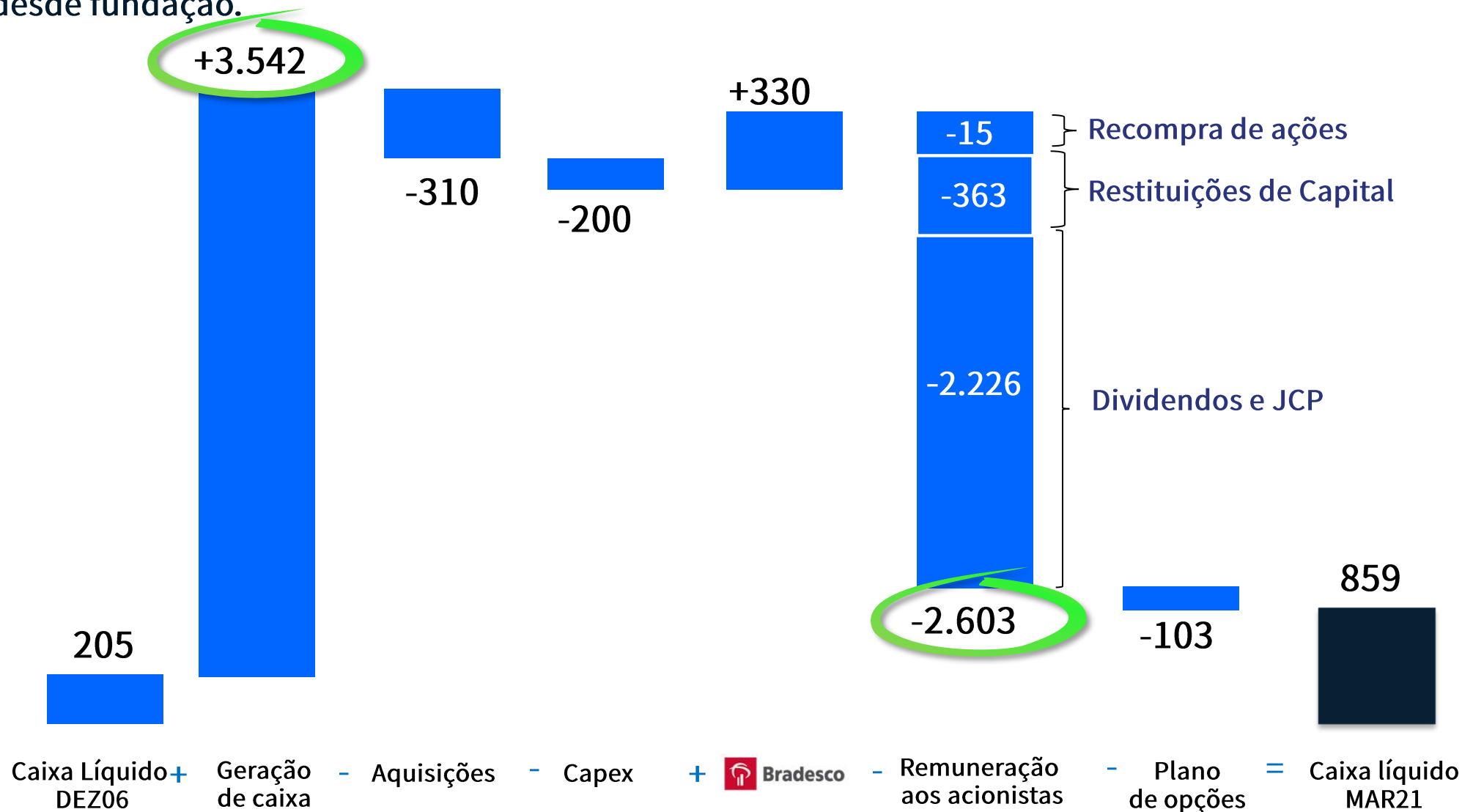


¹ Recebimento de Outorga

Fluxo de caixa desde o IPO



Desde o IPO em 2006 a Odontoprev apresentou geração de caixa de R\$3,5 bilhões, com remuneração aos acionistas, principalmente dividendos, de R\$2,3 bilhões. A dívida é zero desde fundação.



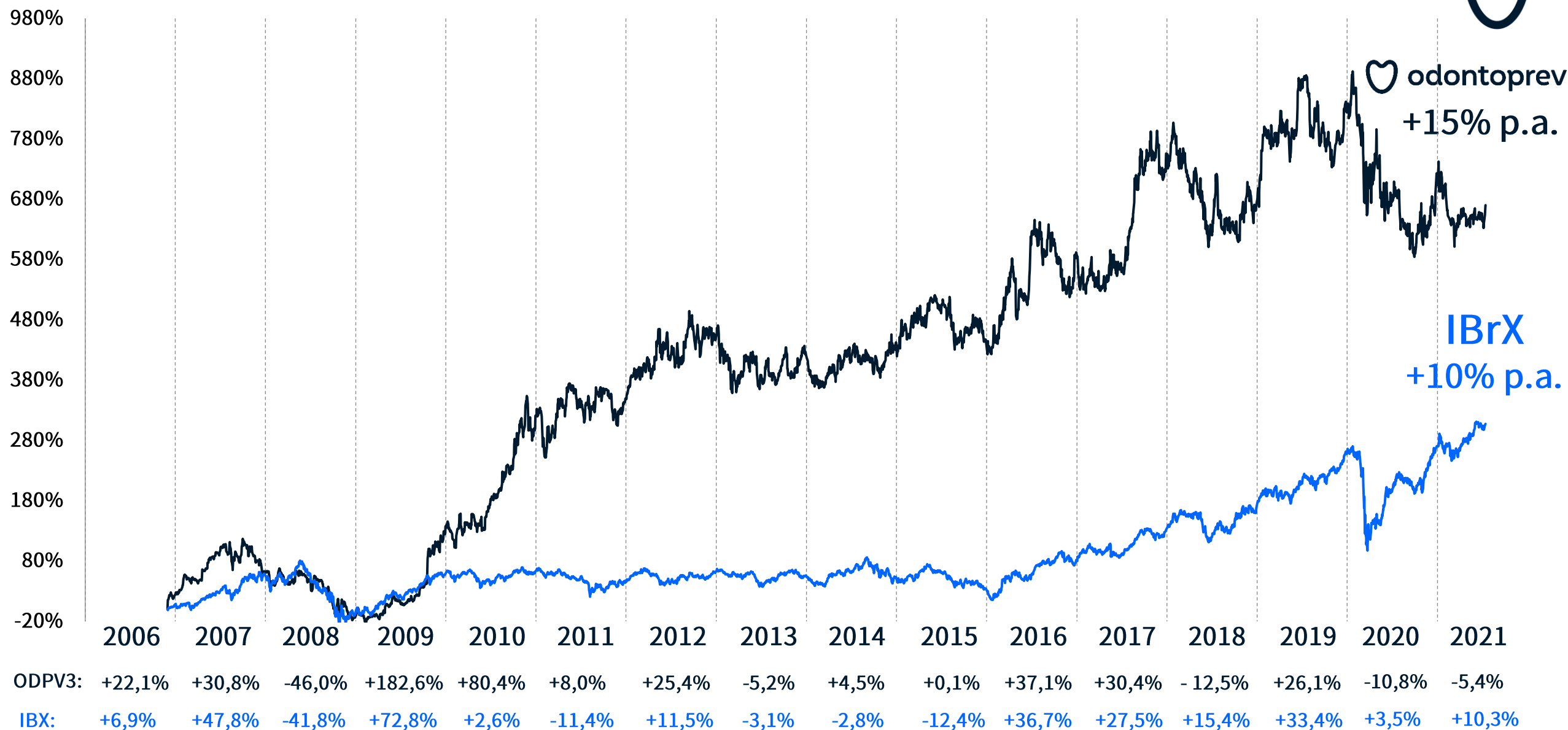
A light blue wavy line spans the top of the slide, starting from the left edge, dipping, and then rising towards the right.

Odontoprev: **Performance** na B3

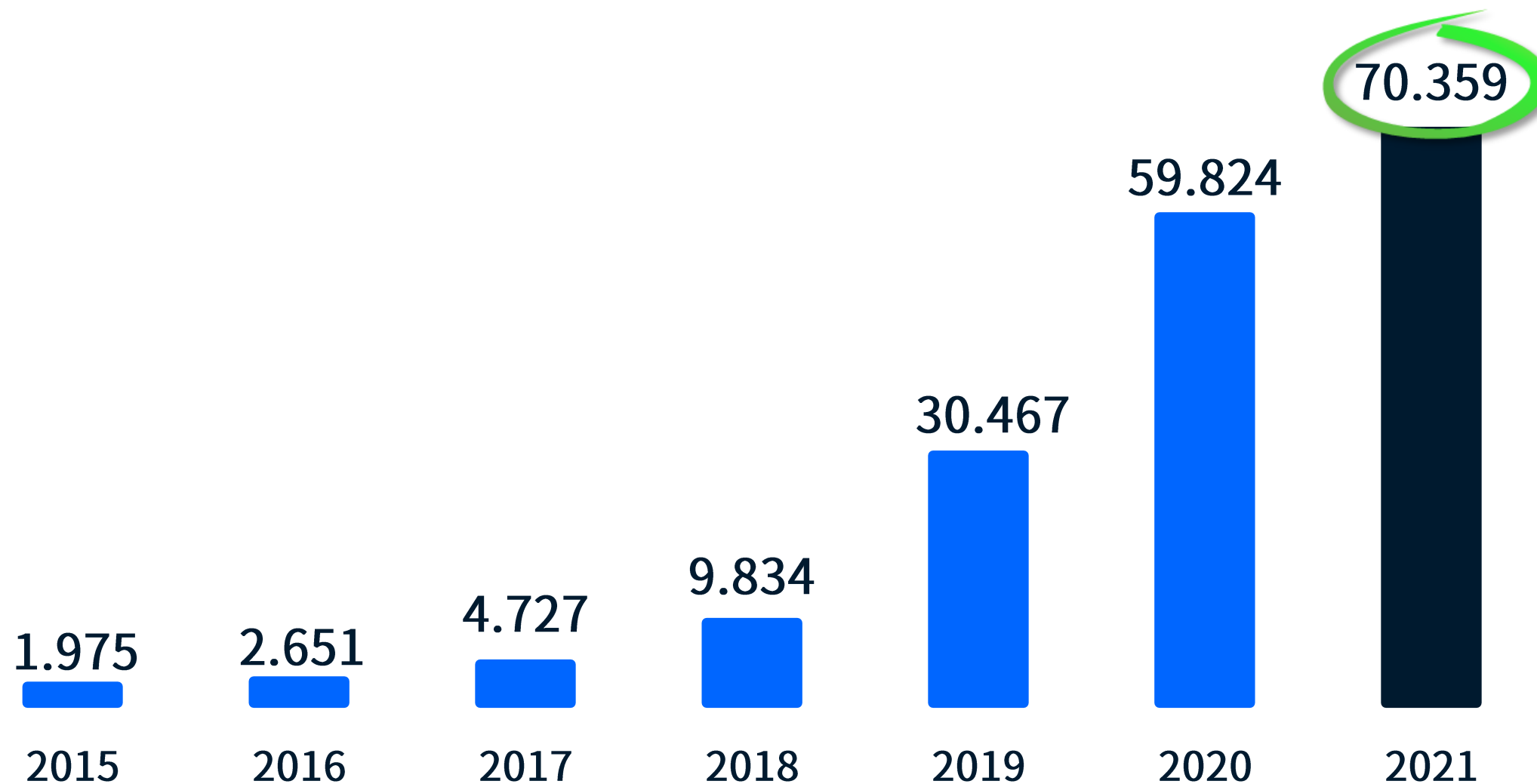
A solid blue semi-circle is positioned in the bottom right corner of the slide.

4

Retorno total aos acionistas Odontoprev desde o IPO x IBrX



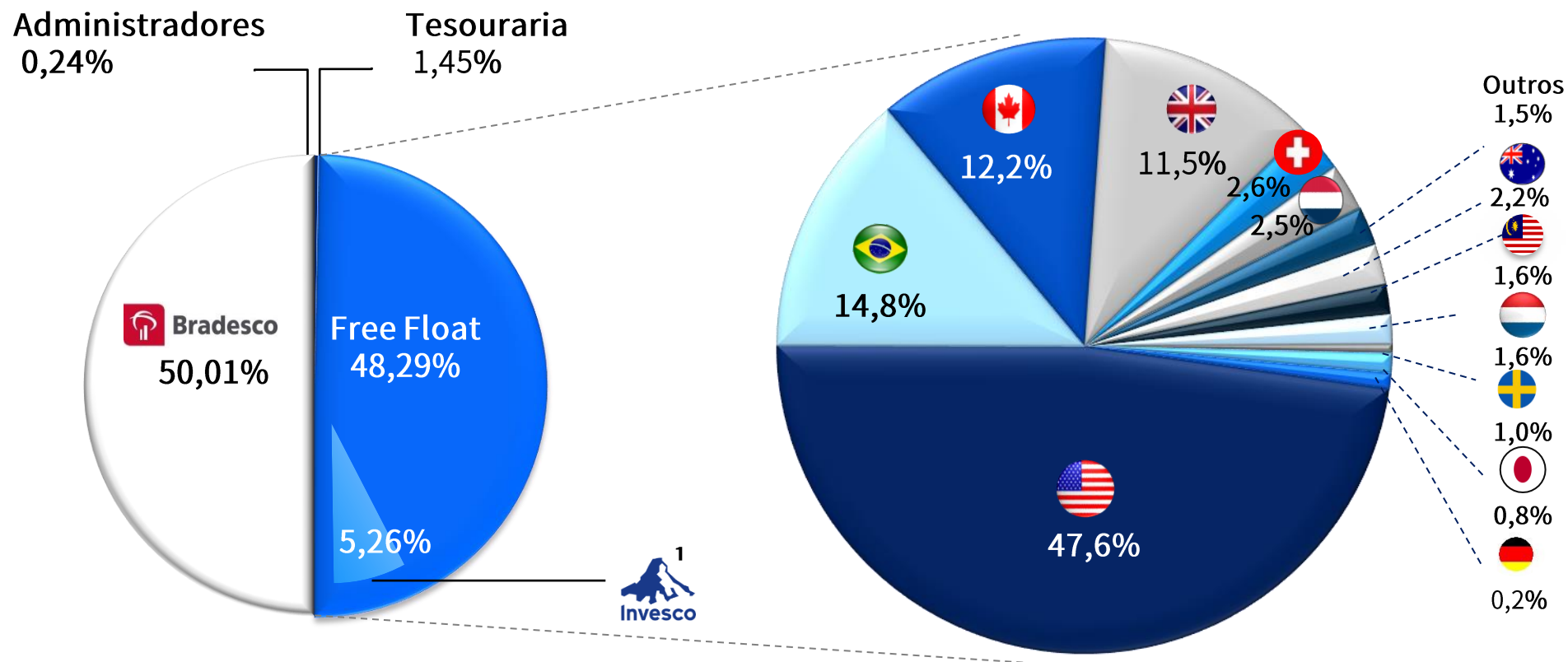
Expansão do número de acionistas pessoa física





Estrutura acionária globalizada: investidores em mais de 30 países

JUN21



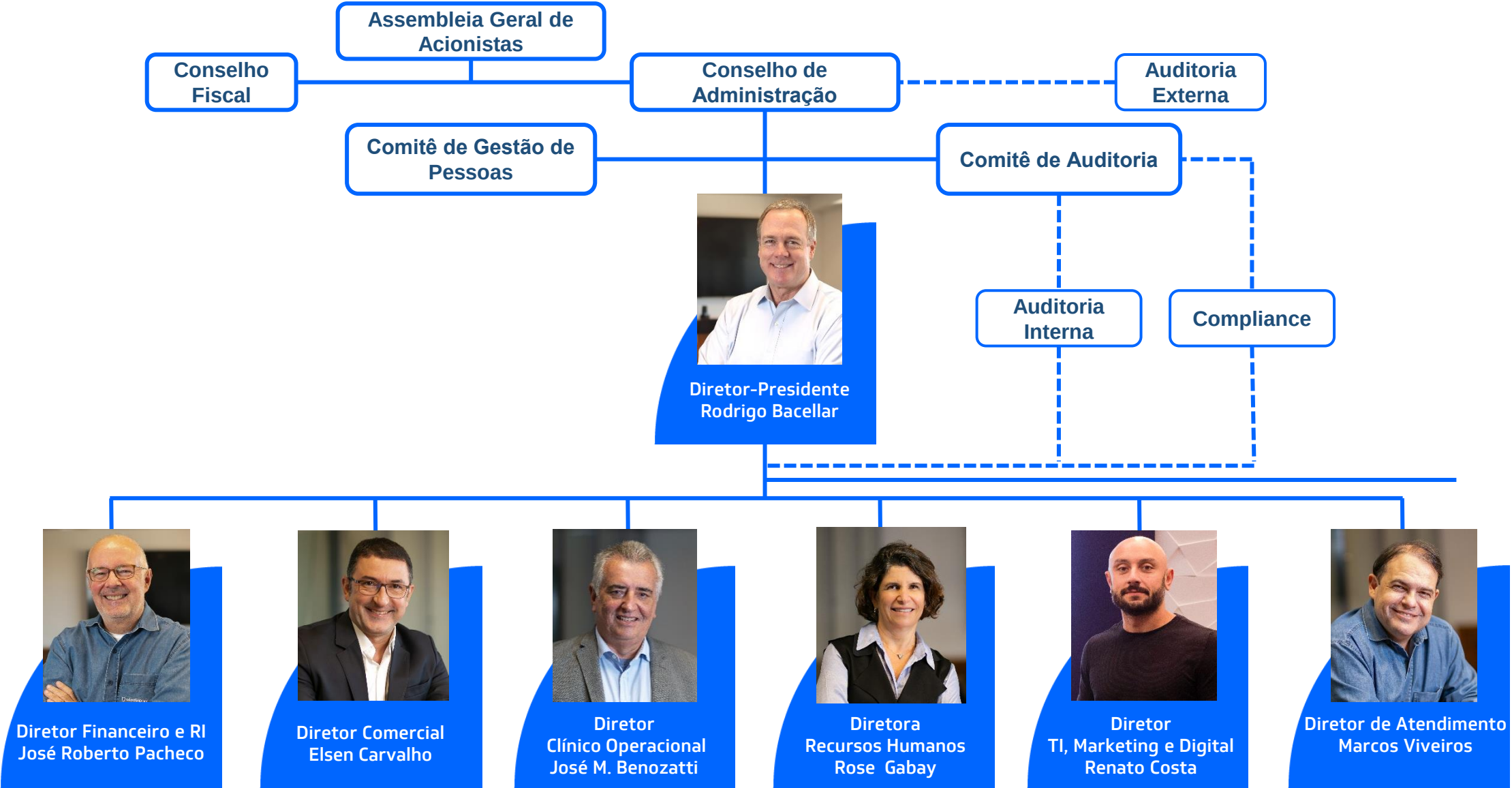
Capital total

531.294.792 ações ordinárias

48% Free float

256.640.273 ações ordinárias

Gestão profissional desde fundação nos anos 80



Padrões superiores de Governança Corporativa



- ✓ Administração profissional, não familiar, desde a fundação em 1987
- ✓ Presidente do Conselho distinto do CEO, desde 1998
- ✓ Conselho sem função executiva, com remuneração linear
- ✓ 3 CEOs desde a fundação em 1987 e 1 DRI desde o IPO em 2006

Métricas de avaliação da Administração



Metas Quantitativas

- ✓ Crescimento receita
- ✓ EBITDA incremental (R\$)
- ✓ Expansão de beneficiários

Metas Qualitativas

- ✓ IGS Beneficiários
- ✓ IGS Dentistas
- ✓ IGS RH das empresas clientes
- ✓ Índice de Reclamação (ANS)



Principais indicadores ambientais	1T20	1T21
Consumo total de energia elétrica (kWh) [GRI-302]	235.613	196.925
Consumo total de água (m³) [GRI-303]	1.906	1.220
Emissões de gases de efeito estufa por escopo (tCO2e) [GRI 305]	142	94
Gestão de Resíduos [GRI 306] (Kg)	1.948	666

Principais indicadores de gestão de pessoas	1T20	1T21
Funcionários¹	2.133	1.912

Turnover total	5,9%	6,0%
Turnover sem Call Center	6,1%	6,9%
Turnover Call Center	5,4%	3,6%

[GRI G4-LA12]

Distribuição por gênero

% Homens	26,1%	25,6%
% Mulheres	73,9%	74,4%

¹exclui operação no México

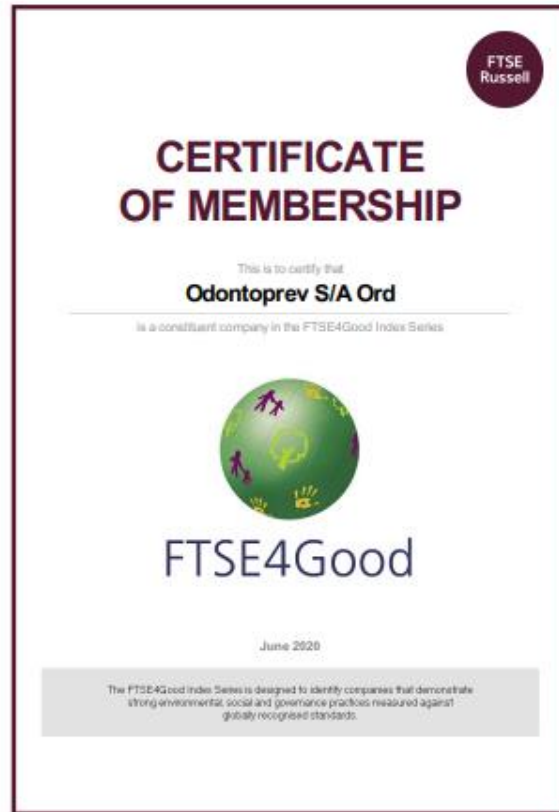
Odontoprev eleita Plano Dental Top of Mind entre RHs pelo 7º ano consecutivo



- Premiação ocorre desde 1998. Das 23 edições anuais, a Odontoprev venceu 18.



Odontoprev em Índices Internacionais de ESG

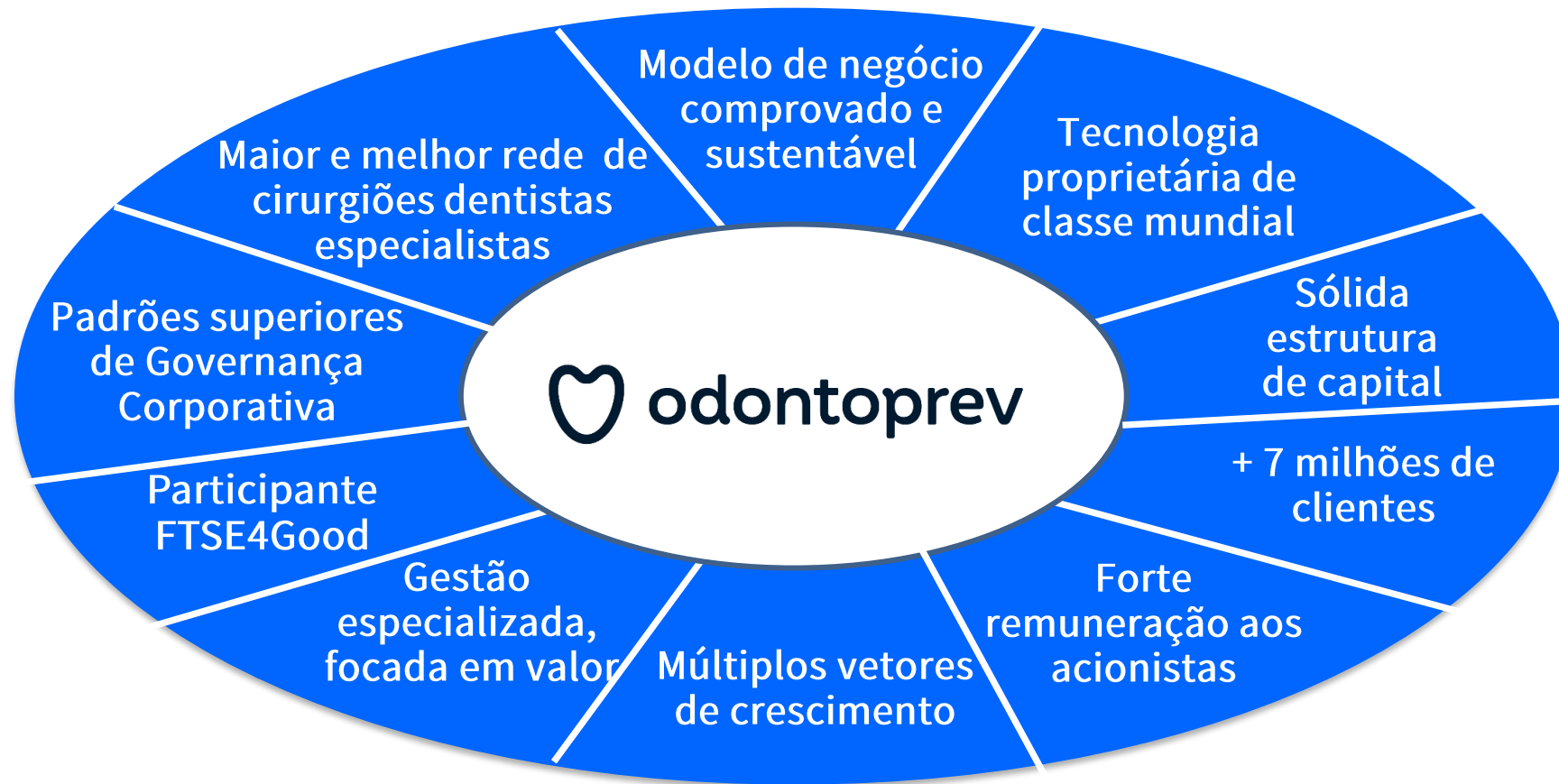


Odontoprev confirmada como integrante da série de índices FTSE4Good, pelo quarto ano consecutivo.



Odontoprev incluída, pela segunda vez, no Bloomberg GEI.

Por que investir na Odontoprev?





Sobre a Odontoprev

A Odontoprev, empresa de capital aberto desde 2006, é líder em planos odontológicos na América Latina, com mais de 7,5 milhões de clientes. A rede de cirurgiões-dentistas da Odontoprev é especializada, com aproximadamente 31 mil credenciados. A Companhia é listada no Novo Mercado da B3, participa do índice britânico FTSE4Good, é uma das 9 empresas brasileiras integrantes da carteira global do Bloomberg GEI 2021 e tem prática de distribuição trimestral de resultados a acionistas, de mais de 30 países

Agenda com o Mercado



UPCOMING EVENTS		
Date	Broker	Event
Jul 28, 2021		2Q21 Earnings Release
Jul 29, 2021		2Q21 Webcast
Aug 23-27, 2021		22 nd Santander Annual Conference
Sep 13-16, 2021		24 th Annual Latin America Conference
Oct 27, 2021		3Q21 Earnings Release
Oct 28, 2021		3Q21 Webcast
Nov 30 - Dec 2, 2021		Global Emerging Markets One-on-One Conference

As atividades de Relações com Investidores da Odontoprev, incluindo Conferências, webcasts, reuniões individuais e apresentações públicas são sempre realizadas com a presença da Presidência e/ou Diretoria de RI da Companhia, desde a abertura de capital em 2006.

Relações com Investidores e Planejamento Estratégico



Jose Roberto Pacheco
Diretor Financeiro e RI



Stella Hong
Supervisora de RI



Catarina Bruno
Analista de RI

Escritório Corporativo

Avenida Marcos Penteado de Ulhôa
Rodrigues 939
Torre II / Edifício Jatobá / 14º andar
Barueri, SP. BRASIL. CEP: 06460-040
Tel: (11) 4878-8893

E-mail: ri@odontoprev.com.br
www.odontoprev.com.br/ri



Bradesco

Banco Depositário & Formador de Mercado



Auditores Independentes



Código de Negociação B3

Apêndice



R\$ milhões	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	ABR20 MAR21	CAGR
Receita líquida	182	259	318	382	685	835	955	1.070	1.156	1.250	1.365	1.437	1.592	1.795	1.765	1.762	17%
Tíquete médio (R\$/vida/mês)	12,25	12,53	12,07	12,80	12,87	13,66	14,33	15,22	16,07	17,04	18,58	19,66	20,43	21,13	20,47	20,30	4%
Beneficiários (mil)	1.492	2.113	2.460	4.175	4.978	5.533	5.976	6.172	6.316	6.409	6.267	6.309	7.230	7.400	7.510	7.544	12%
EBITDA ajustado	46	60	76	81	154	208	227	273	305	327	300	352	415	418	544	591	20%
Margem EBITDA ajustado (%)	25,1	23,3	23,9	21,1	22,4	24,9	23,8	25,5	26,4	26,2	22,0	24,5	26,1	23,3	30,8	33,6	25,2
Lucro líquido	17	48	55	59	121	145	146	188	195	221	216	245	285	285	361	395	25%
Valor de Mercado	872	1.122	587	2.833	4.443	4.711	5.701	5.223	5.239	5.021	6.694	8.453	7.305	8.963	7.730	6.987	16%
Retorno aos acionistas de ODPV3 (%)	22	31	-46	183	80	8	25	-5	5	0	37	30	-13	26	-14	-9	15%
IBX-100 (%)	7	48	-42	73	3	-11	12	-3	-3	-12	37	28	15	33	4	62	10%

