

# ***Apresentação Institucional***

*Junho / 2020*

# Sólida Performance em 2019

Histórico robusto de aquisições com agenda de alta geração de valor

## M&As Executados em 2019

|   | Leitos       | Beneficiários (k) | Cidade/Estado     | Signing | Closing |
|---|--------------|-------------------|-------------------|---------|---------|
|  | 557          | 464               | São Paulo/SP      | ✓       | ✓       |
|  | 67           | -                 | Jacarépagua/RJ    | ✓       | ✓       |
|  | 156          | 80                | Sorocaba/SP       | ✓       | ✓       |
|  | -            | 350               | Belo Horizonte/MG | ✓       | ✓       |
|  | 106          | 17                | São Gonçalo/RJ    | ✓       | ✓       |
|  | -            | -                 | São Paulo/SP      | ✓       | ✓       |
|  | 80           | 87                | Americana/SP      | ✓       |         |
|  | 133          | 333               | Curitiba/PR       | ✓       |         |
| <b>Total</b>  | <b>1.099</b> | <b>1.331</b>      |                   |         |         |

## Destaques Financeiros 2019<sup>(1)</sup>

- Receita Líquida Total: R\$8,4bi; **+37,1%**
- Serviços Hospitalares: R\$0,7bi; **+32,6%**
- Beneficiários Saúde (médio): 2,8mi; **+32,4%**
- Beneficiários Odonto (médio): 2,2mi; **+27,1%**
- Ticket médio de Saúde: R\$227; **+4,8%**
- Sinistralidade Caixa: 70,3%; aumento de **120bps**
- EBITDA Ajustado: **R\$1.276bi**; **+44,3%**
- Lucro Líquido Ajustado: **R\$632,3mi**; **+11,4%**
- Caixa líquido: **R\$2,5bi**

## Expansão e Fortalecimento da Rede Própria

### Aberturas:

- Hospital NotreCare ABC
- NotreLabs Laboratórios Centrais
- 2 NotreLabs pontos de coleta
- 2 NotreLife 50+
- 1 Pronto-Atendimento Ambulatorial (SP)
- 1 Centro Clínico (SP)

### Hospitais Reformados:

- H. Santana
- H. Montemagno
- H. Samci
- H. Nova Vida
- H. São Bernardo
- H. Intermedica ABC

### Acreditação:

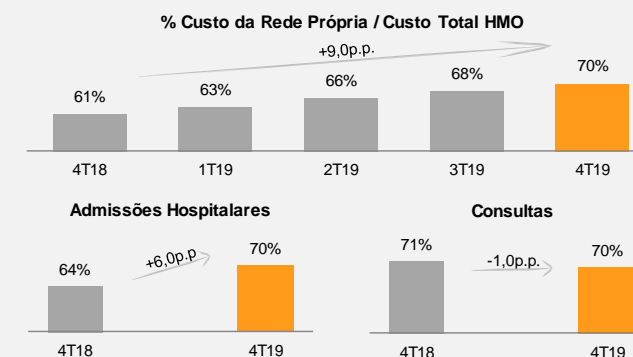


**Qmentum**  
**ACCREDITATION**  
**CANADA**  
1 Hospital



12 Hospitais, 7 Pronto-Socorros e 6 Centros Clínicos

## Verticalização HMO



# Intermédica: Uma Solução para a Inflação Médica no Brasil

Alta qualidade com preços acessíveis

**Modelo Único:  
Provedor de Saúde Integrado**



**Plano de Saúde no Brasil com Maior Crescimento<sup>(1)</sup> & Maior Rentabilidade<sup>(2)</sup>**

## Planos de Saúde e Serviços Hospitalares



**Plano de Saúde no Brasil por Beneficiários**



**Plano de Saúde em São Paulo por Beneficiários**



**Operadora de Hospitais privados no Brasil por Leitos**

- ✓ Modelo **verticalmente integrado**
- ✓ HMO & produtos PPO de alta-qualidade
- ✓ Foco em contas corporativas
- ✓ Foco no Estado de São Paulo, com participação no Rio de Janeiro

## Planos Odontológicos



**Planos Odontológicos no Brasil por Beneficiários**



**Planos Odontológicos em São Paulo por Beneficiários**



**Operadora de Planos Odontológicos no Brasil por Crescimento de Beneficiários<sup>(3)</sup>**

- ✓ Alto crescimento e alta rentabilidade na operação, **líder em planos odontológicos**
- ✓ Rede Nacional terceirizada com > **15.000 dentistas** em > 1.000+ cidades brasileiras
- ✓ **Cross-sell abrangente** para clientes do plano de saúde

## Rede Própria



**(4)Clínicas**



**89**



**Hospitais**



**23**



**Pronto-Atendimento**



**23**



**Centros de Medicina Preventiva**



**14**



**(5) Exames Laboratoriais**



**73**

(1) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Dez 2019, como publicado pela ANS

(2) Por lucro operacional (margem EBIT) entre os top 10 operadores, em 2019, como publicado pela ANS

(3) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Dez 2019, como publicado pela ANS

(4) Inclui 2 Centros de Saúde (Unidade da Notrelife)

(5) Inclui 62 Pontos de Coletas de Análises Clínicas, Notrelabs e 11 Unidades de Imagens

# Líder no Setor de Saúde Privado no Brasil

Bem posicionado no terceiro maior mercado de saúde do mundo

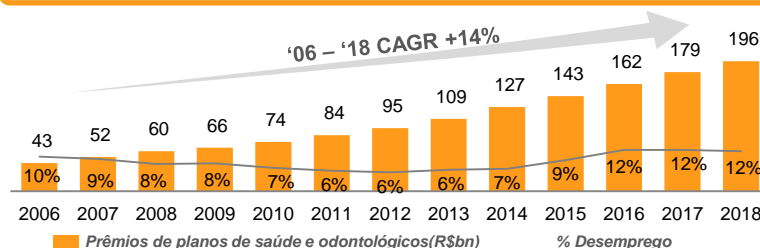
**Mercado Robusto, Atrativo e Resiliente com Significativo Potencial de Upside**



**US\$141bi**  
market  
(3º mercado global)

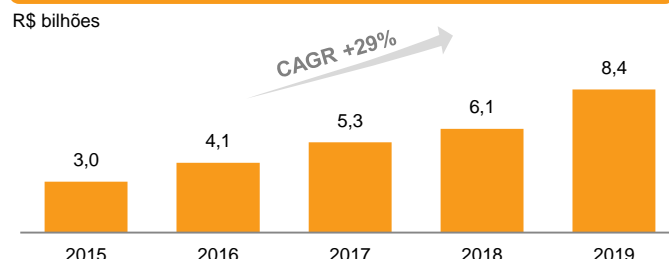
**22,7%**  
penetração  
vs. 67,2% nos EUA

## Mercado Resiliente – Gasto Privado no Brasil

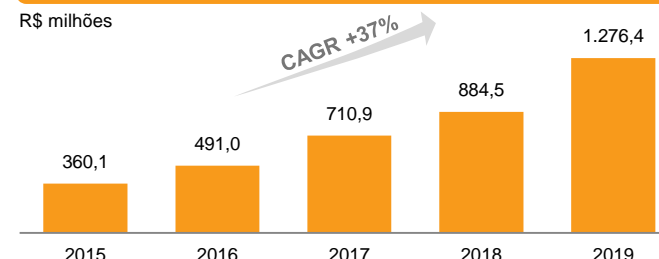


**Provedor de Serviços de Saúde com Maior Crescimento no Brasil**

## Evolução da Receita Líquida



## Evolução do EBITDA Ajustado



**Administração Experiente & Altos Níveis de Governança Corporativa**

## Administração

### Conselho com grande experiência no setor de saúde

- Bain Capital Partners (HCA, IQVIA, etc)
- Irlau Machado (Ex-CEO da Medial Saúde, AC Camargo)
- Wayne DeVeydt (Ex-CFO da Anthem)

### Equipe de executivos multidisciplinar

- 10 profissionais sênior com *expertise* da indústria
- 3 planos de Opção de Ações para mais de 60 executivos

## Governança

- Conselho ativo com membros independentes sêiores  
José Luiz Rossi – CEO Serasa Experian  
Plínio Villares Musetti – *Partner* na Janos Holding
- Comitê de Auditoria Formal com 3 membros não-acionistas do Conselho
- Auditoria interna com suporte de empresa de consultoria externa e independente e Conselho Fiscal
- Compliance

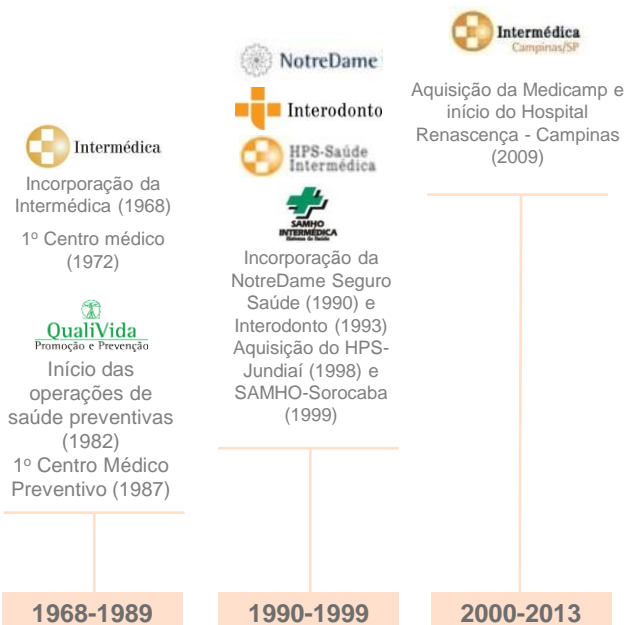
Fonte: Companhia, ANS, Banco Mundial

Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

# Histórico de Sucesso de Longa Data na Indústria

História de 50+ anos no setor de saúde brasileiro

## Evolução do Modelo de Negócios

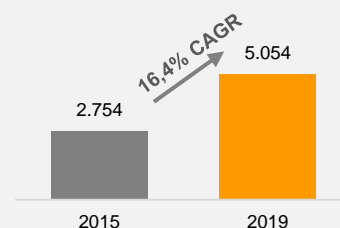


## Escalando o Modelo de Negócios



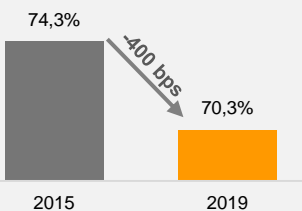
## Transformação do Negócio

### Média de Beneficiários (000s)



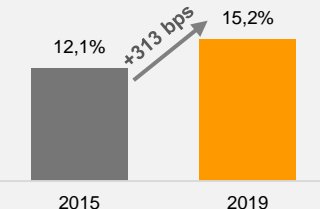
✓ **Desenvolvimento de Nova Estratégia Comercial**

### Sinistralidade Caixa %



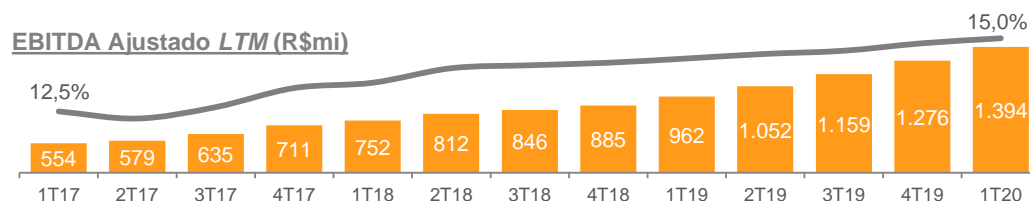
✓ **Investimentos na Rede Própria**

### Margem EBITDA Ajustada



✓ **Mudança Profunda da Estrutura Organizacional e da Governança Corporativa**

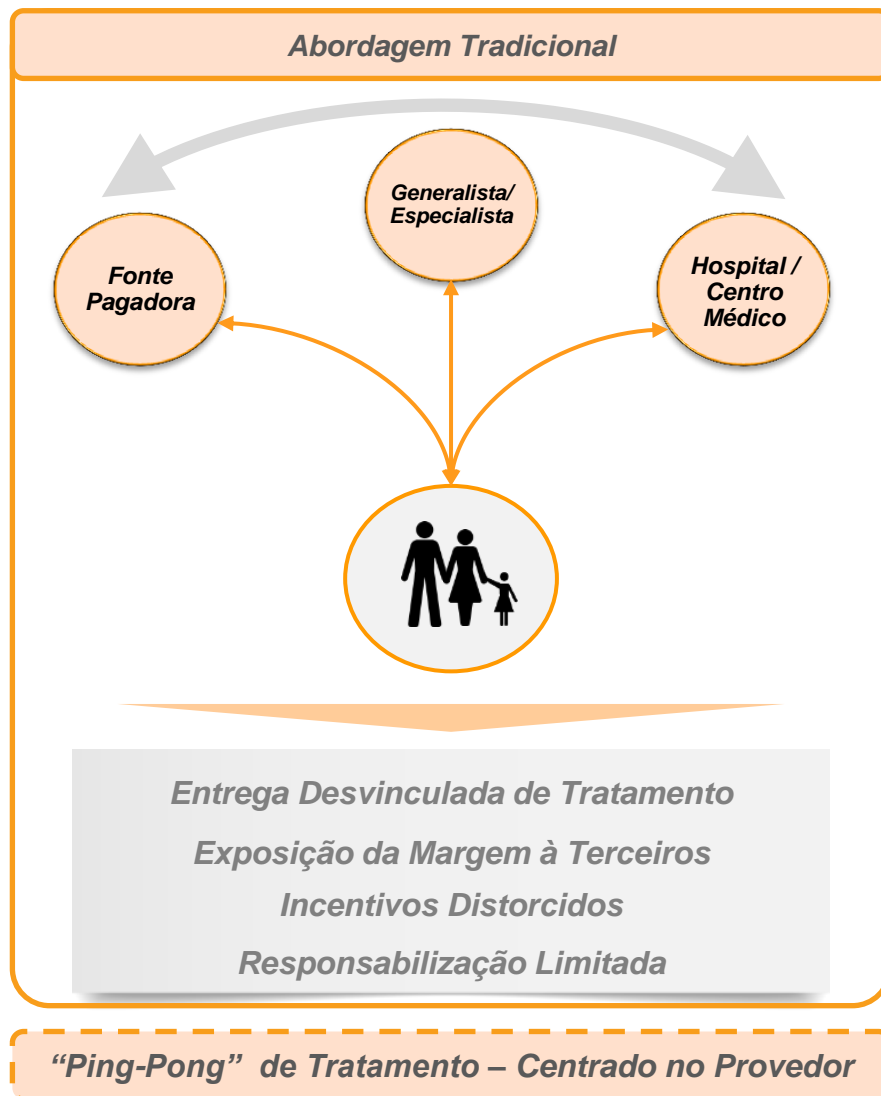
### EBITDA Ajustado LTM (R\$mi)



**10+ Trimestres consecutivos com crescimento consistente nos resultados operacionais**

# Modelo Verticalizado de Tratamento Altamente Eficaz

Estrutura de incentivo totalmente alinhada e tratamento superior do paciente



# Tese de Investimento

# Destaques de Investimento



**Posição de liderança no setor brasileiro de saúde com alto crescimento**



**Modelo verticalizado de tratamento altamente eficaz**



**Melhor proposta de valor para os clientes: Alta qualidade sob preços razoáveis**



**Equipe de administração experiente e alto nível de governança corporativa**



**Estratégia de Crescimento com Múltiplas Abordagens**

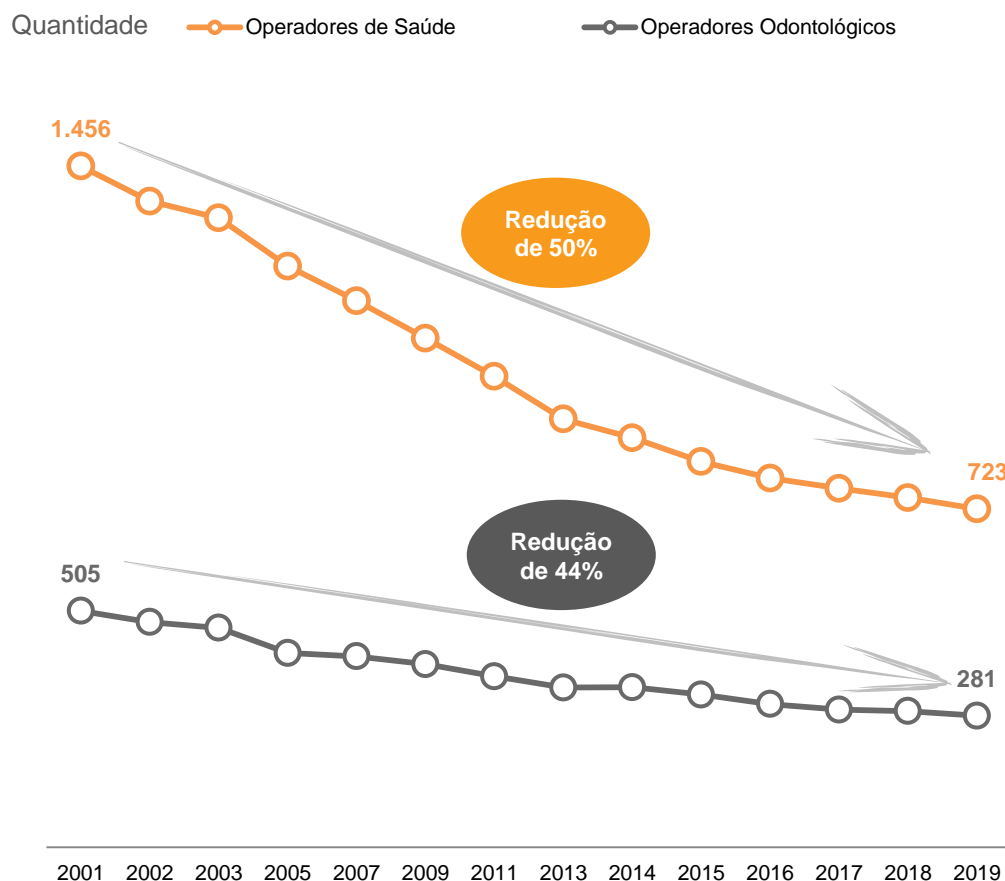


**Destacada performance financeira**

# Tendências Seculares de Consolidação Oferecem Oportunidades de Crescimento Adicionais

Tendências de consolidação impulsionadas por dinâmicas de mercado e ambiente regulatório rigoroso

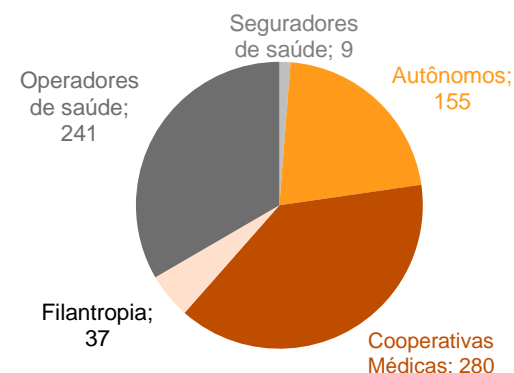
## Número de Operadores de Saúde e Odontológicos com membros ativos



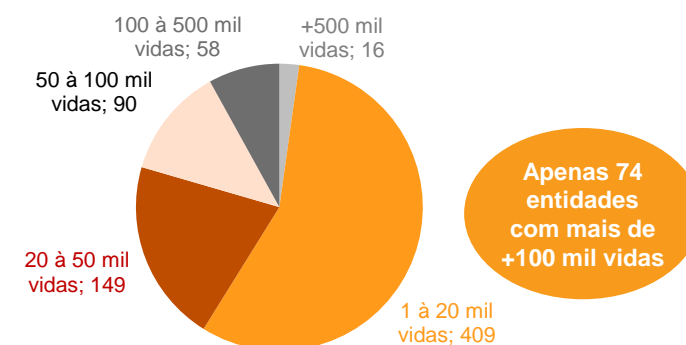
Fonte: ANS

## Grande número de cooperativas e pequenos operadores, mas poucos com escala

### Operadores médicos por tipo



### Operadores médicos por número de beneficiários



# Foco nos Segmentos do Mercado de Saúde Mais Promissores

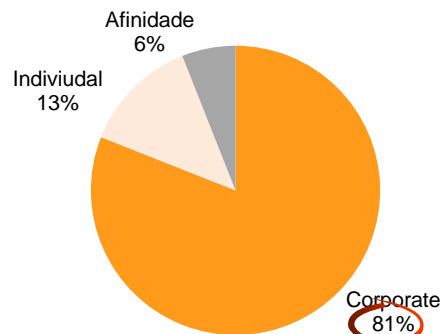
O portfólio de membros da Intermédica corroboram a sua performance superior

*Foco em clientes corporativos...*

*...servindo a pouco penetrada classe média brasileira...*

*...com uma base de beneficiários jovem*

Distribuição de vidas da Intermédica (%)



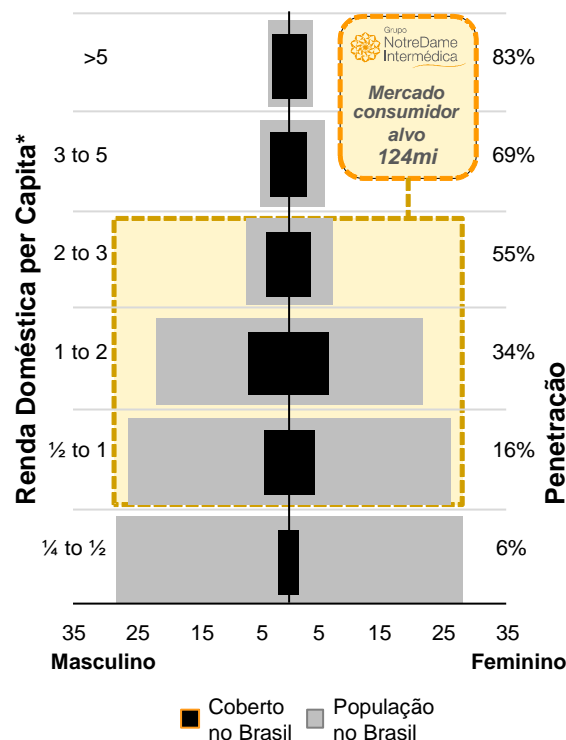
*Baixo risco regulatório* ✓

*Negociações de preço livres* ✓

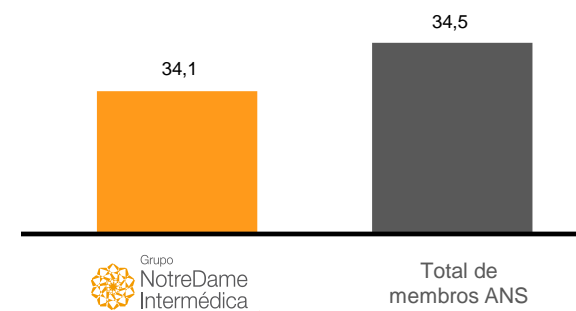
*Copay alinha incentivos e reduz custos* ✓

*Direito de rescisão de contrato caso-a-caso* ✓

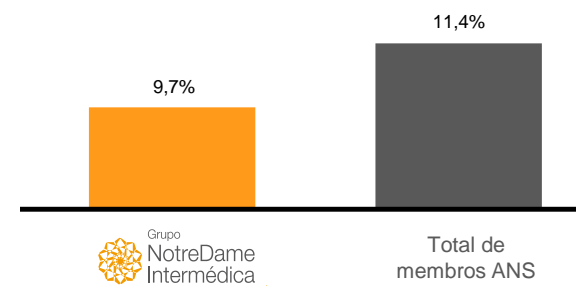
% da população por classe social



Idade média dos membros (Anos)



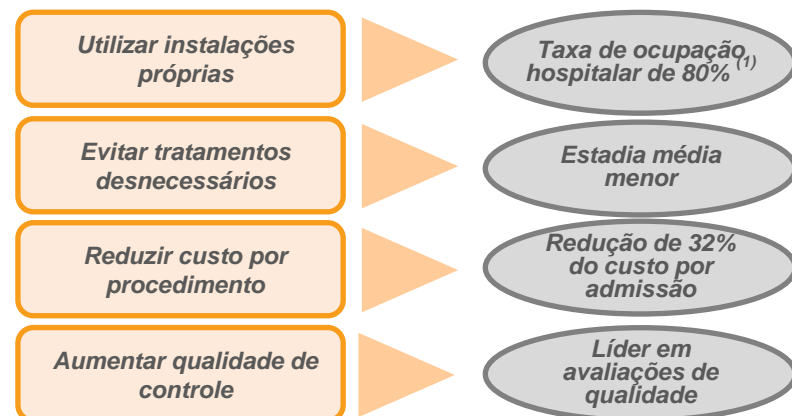
% de membros com mais de 60 anos de idade



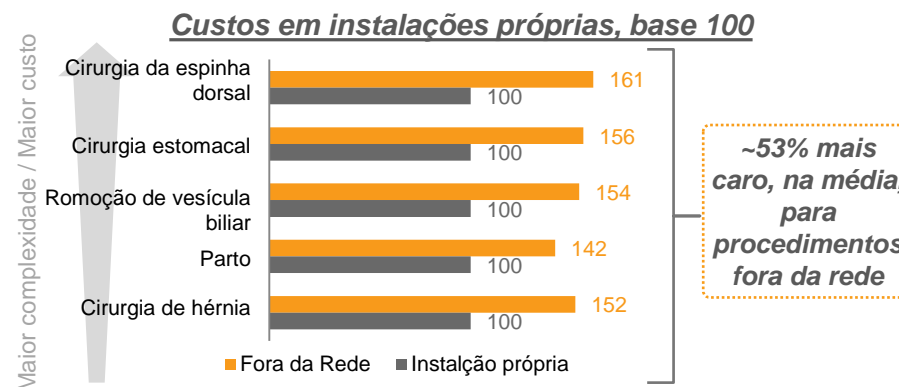
# Internalização de Membros Impulsiona Qualidade e Resultados

Tratar pacientes em instalações da GNDI leva a economias de custos e qualidade superior

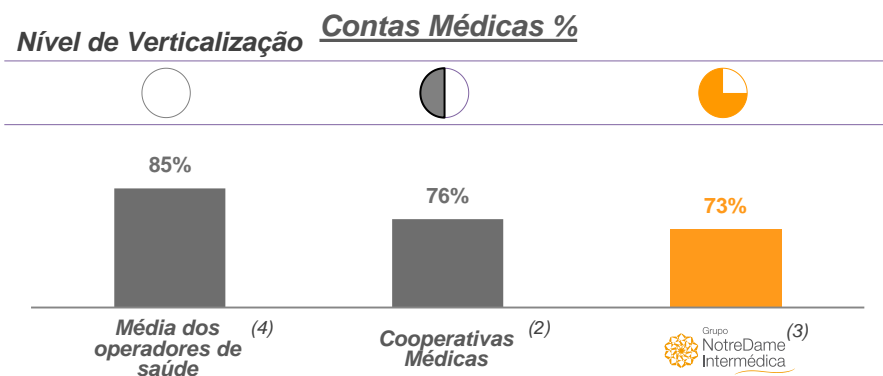
## Internalização de tratamento de paciente



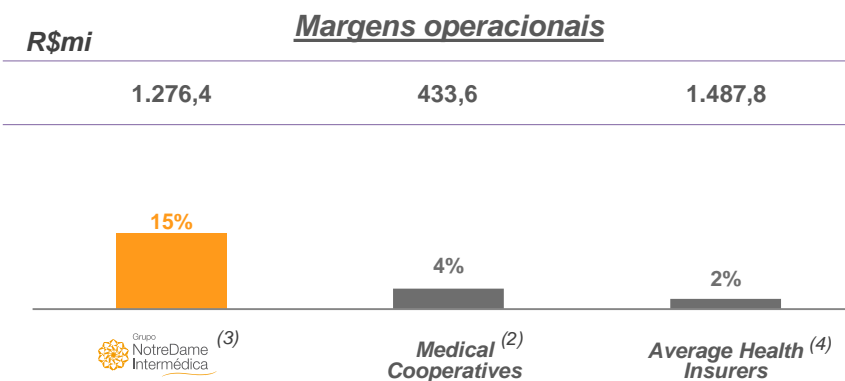
## Custo de procedimentos médicos



## Líder em gerenciamento de custos médicos...



## ...e margens operacionais



Fonte: ANS, últimos 12 meses de 2019

(1) Média de ocupação de leitos de 2019

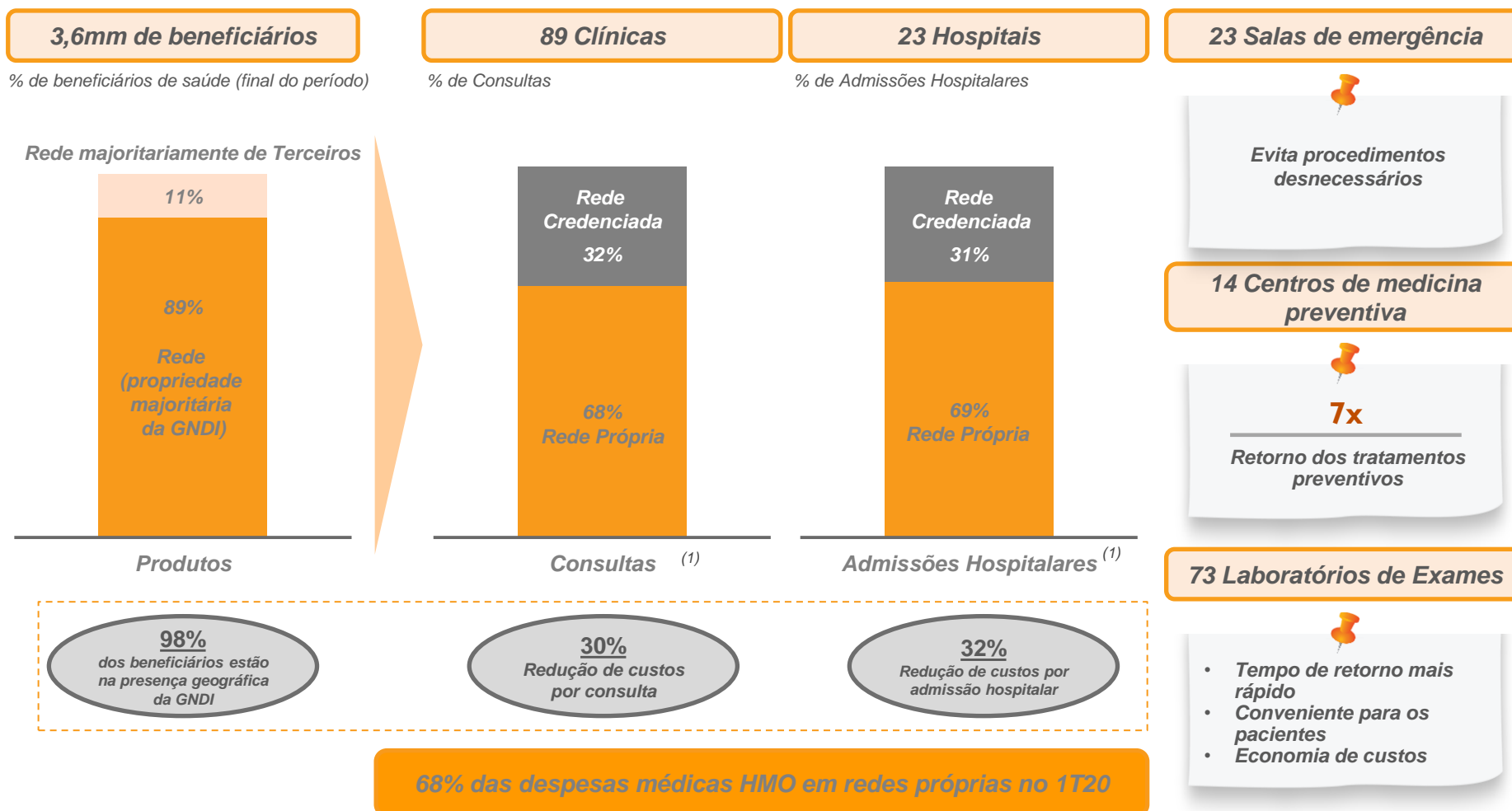
(2) Média ponderada de 11 Unimeds que são competidores-chave da Intermédica

(3) Consolidado de 2019 da Notre Dame Intermédica Participações S.A.

(4) 9 seguradoras brasileiras de acordo com a ANS | Operadores médicos por tipo

# Internalização de Membros é um Diferencial Chave

Aumento da utilização da rede própria permite uma abordagem de serviços de saúde mais eficiente



(1) Custos totais incluem custos de exames + custos referidos. Presença geográfica definida como os estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Consultas e hospitalizações se referem à operações HMO

# Alta Qualidade da Marca e Experiência do Cliente

Qualidade médica de primeira qualidade entregue aos nossos beneficiários

## Acreditações

12 Hospitais, 7 Pronto-Atendimento e 3 Centros Clínicos



1 Hospital  
Qmentum Accreditation

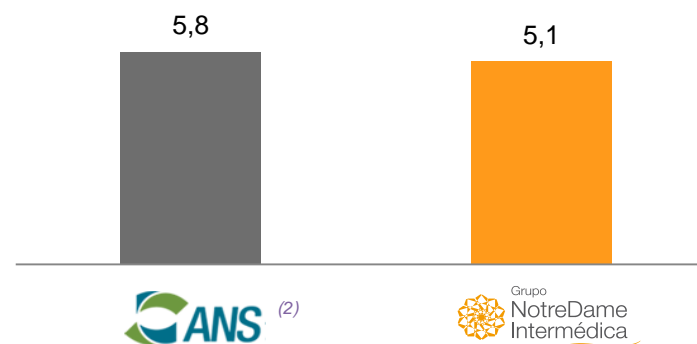


ACCREDITATION  
CANADA

Interodonto



## Índice da ANS de queixas dos beneficiários<sup>(1)</sup>

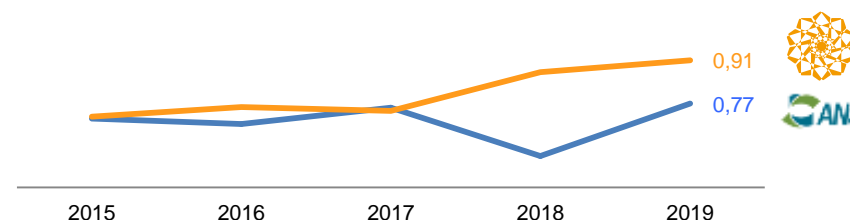


## Reclame Aqui



Peers de Saúde

## IDSS - Índice de Desempenho de Saúde Suplementar



Fonte: ANS considerando 2019

(1) Índice geral de reclamações dos principais problemas por beneficiários do 10.000;

(2) Empresas ANS com mais de beneficiários 500.000

# Alta Qualidade na Experiência do Paciente

Crescimento substancial dos investimentos em infraestrutura desde 2015

*Antes*



*Depois*



# Technology to Drive Business Transformation

Cutting-Edge Tools to Innovate in Long Term Medical Care

## Telemedicina

The COVID-19 pandemic allowed GNDI to start offering healthcare assistance via **Telemedicine**, specially for the prevention and diagnosis of diseases

**Telemedicine** provides easy access by videoconference, in which the patient can talk to a doctor and answer all questions regarding health issues

In May'20, GNDI telemedicine efforts recorded:

- ✓ **+500** médicos treinados
- ✓ **+30** especialidades médicas, incluindo geriatria, pediatria e ortopedia
- ✓ **80 mil** consultas (de 50 mil em Abril'20)
- ✓ **90%** de taxa de resolução (pacientes que foram diagnosticados e tratados sem precisar de uma visita)
- ✓ Utilização de **"Prescrições Digitais Certificadas"** para exames e medicamentos, válidos em todo o país

O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal do GNDI ou no aplicativo **GNDIEasy**



## GNDI Easy



Carteira Digital



Resultado de Exames



Solicitação de Reembolso



Agendamento de Consultas na Rede Própria



Assistência com georreferencia



Rede Assistencial Credenciada

**Agilidade nos atendimentos, mais comodidade aos nossos beneficiários e gerando economia de custos**

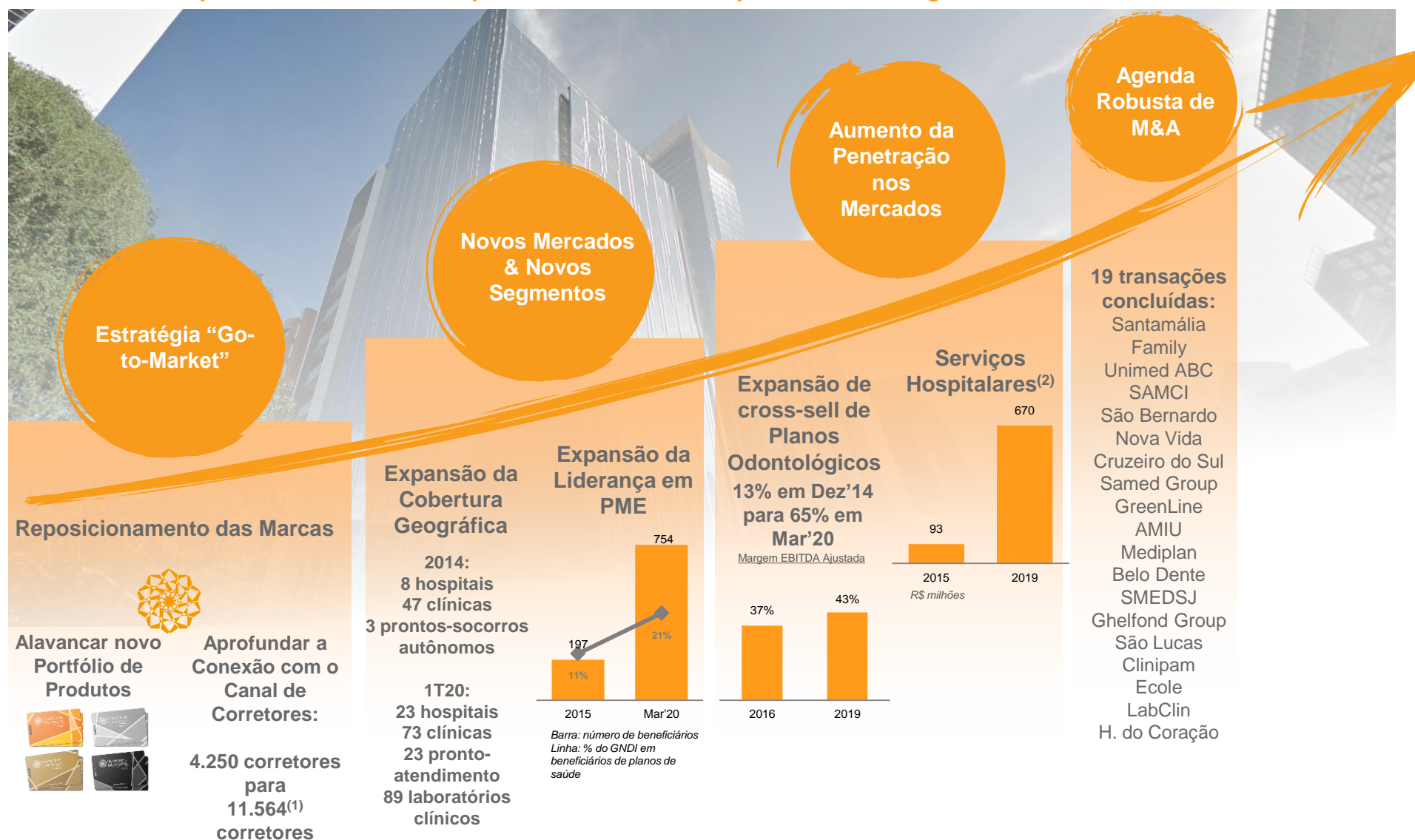
- **~2 milhões** de beneficiários ativos
- **15+ funcionalidades** já disponíveis
- Mais de **1 milhão** consultas agendadas pelo aplicativo no 1T20

# Estratégia de Crescimento

# Estratégia de Crescimento com Múltiplas Iniciativas Orgânicas e Inorgânicas

Intermédica irá alavancar sua proposição única de valor para atingir crescimento futuro

*Cada iniciativa implementada desde 2014 pavimentou o caminho para uma estratégia de crescimento contínua e diversificada*



(1) Números da Companhia em Dez'19

(2) Receita Líquida

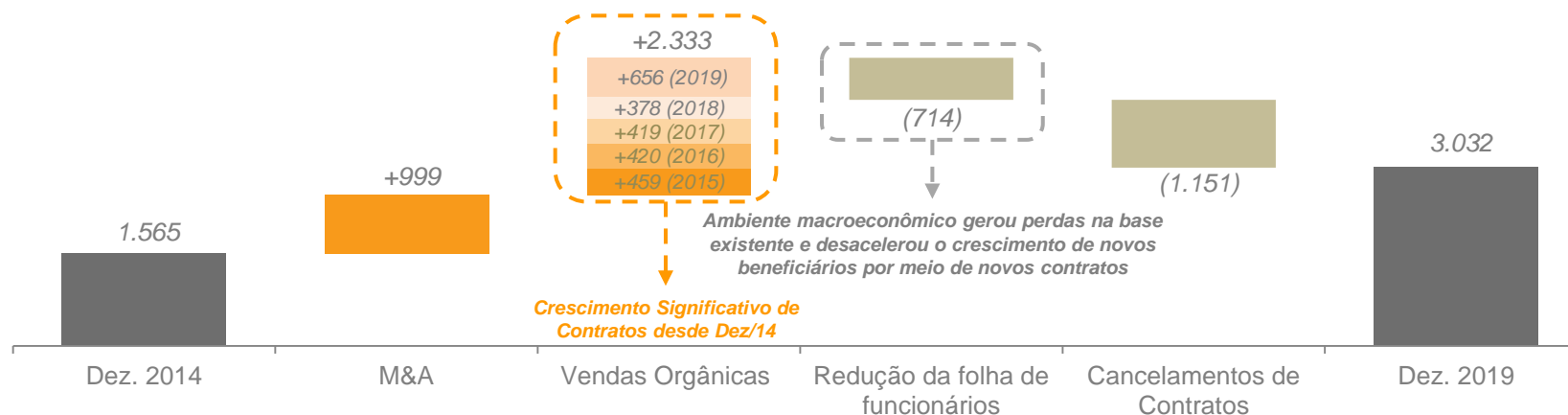
# Crescimento Resiliente e Comprovado

Mecanismo de crescimento bem posicionado para prosperar em diversas condições macroeconômicas

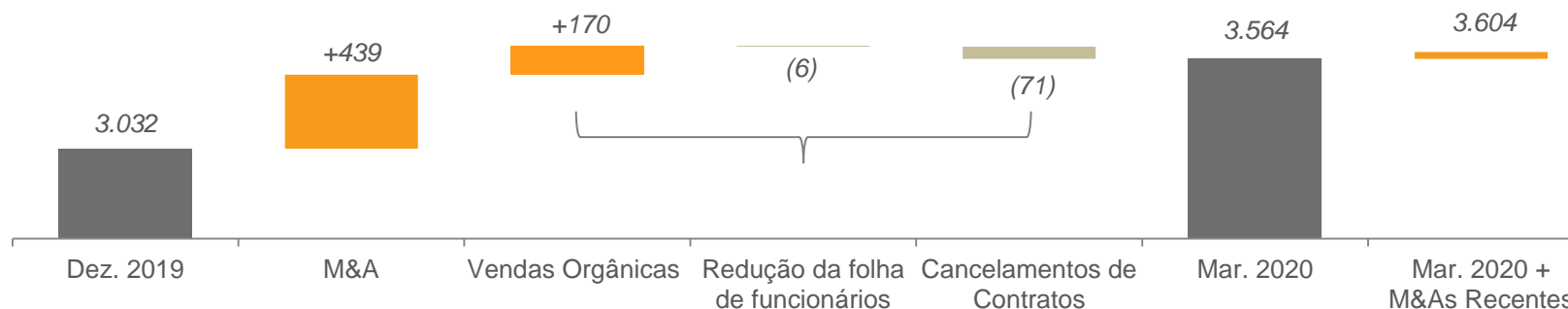
## Crescimento de Beneficiários Robusto e Resiliente

('000 Benef.)

### Evolução do Número de Beneficiários de Planos de Saúde (Beneficiários em milhares)<sup>(1)</sup>



### Evolução do Número de Beneficiários de Planos de Saúde (Beneficiários em milhares)<sup>(1)</sup>

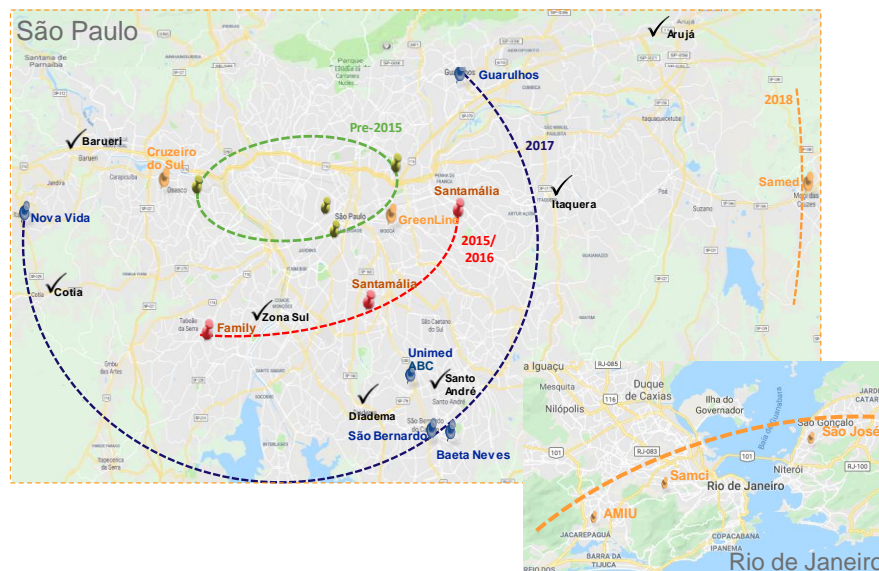


(1) Conforme dados da companhia

# Agenda Robusta de M&A

Bem posicionada para capitalizar em um mercado fragmentado e em consolidação

## Estratégia de Cintos de Aquisições



## Integração das Aquisições Aceleram os Resultados da GNDI

- ✓ *Histórico de integração sólido e de sucesso*
- ✓ *Time dedicado com lideranças experientes*
- ✓ *Planejamento minucioso, aprovado pelo conselho antes de cada aquisição*
- ✓ *Plataforma e sistemas da GNDI foram desenhadas para permitir uma integração rápida*
- ✓ *Monitoramento contínuo da performance com comitê periódico em áreas chaves*

## Principais Áreas de Foco de M&A

- 1 *Hospitais em regiões com números elevados de beneficiários da Intermédica mas com pouca verticalização (~100 leitos hospitalares em média)*
- 2 *Competidores verticalizados com alto potencial de sinergia ("Mini Intermédicas")*

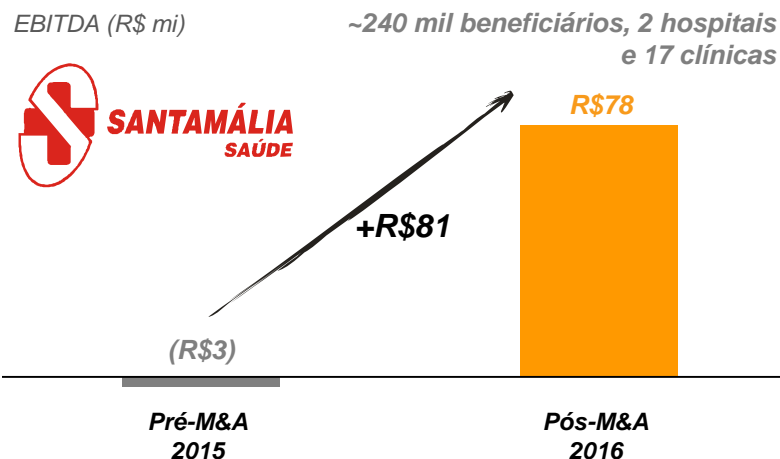
## Expansão para Nova Geografia



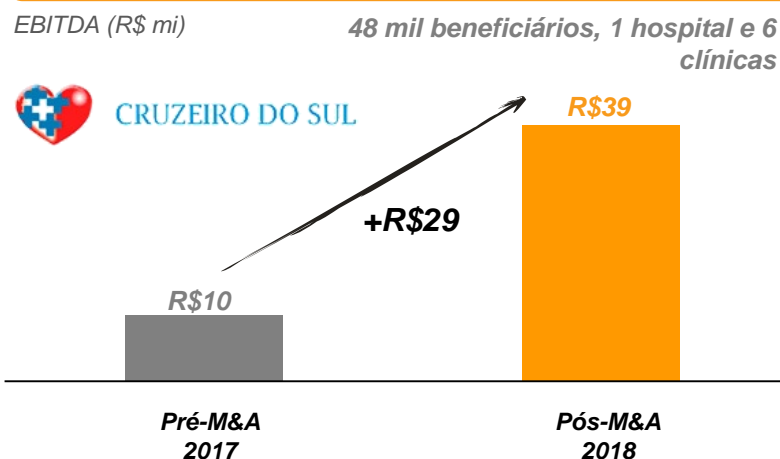
# Estratégia de M&A com Alta Geração de Valor

Comprovada capacidade de originação, execução e integração

## Estudo de Caso da Santamália (Nov'15)



## Estudo de Caso da Cruzeiro do Sul (Fev'18)



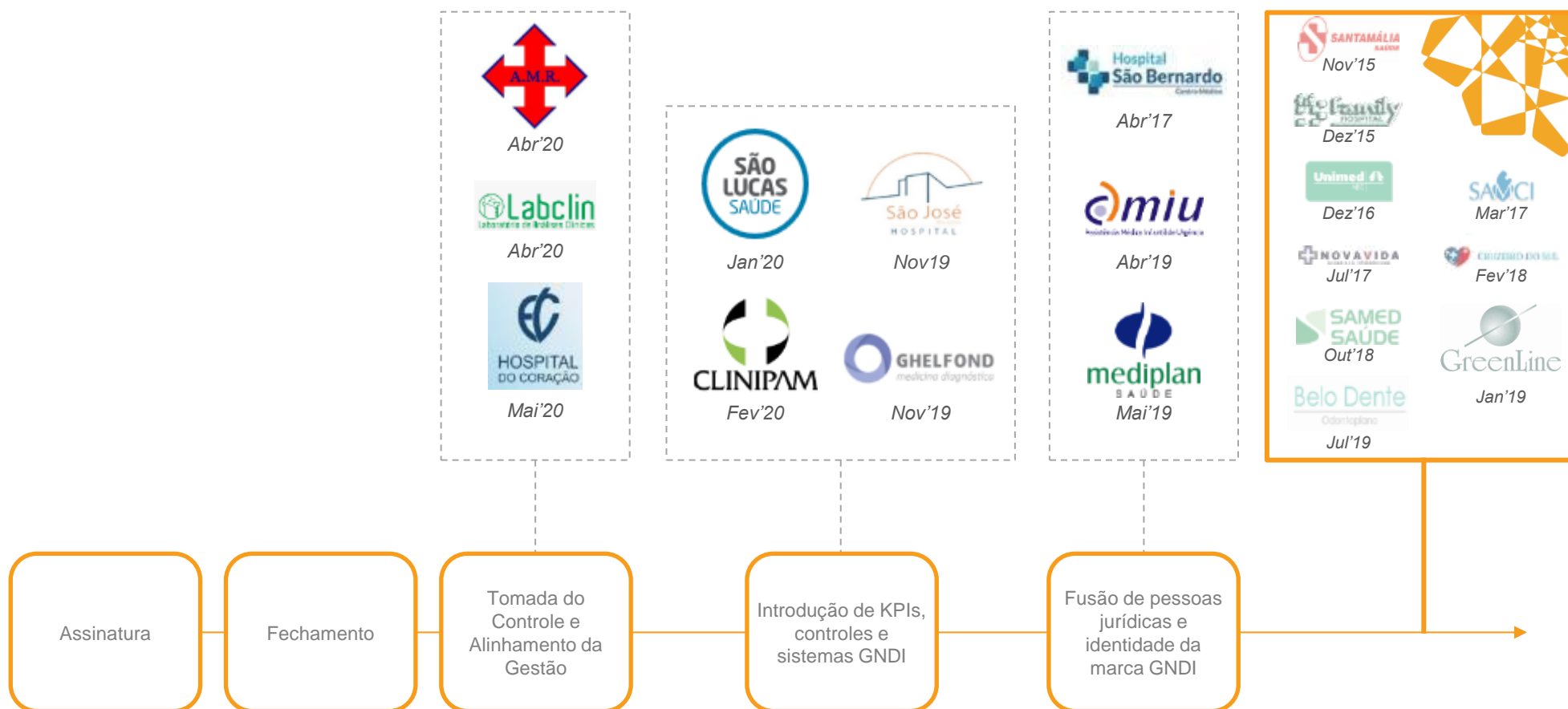
## Fatores-chaves para criação de valor

- 1 Gestão alinhada entre os planos de saúde e hospitais
- 2 Introdução dos KPIs e controles da Intermédica
- 3 Sistemas integrados
- 4 Substituição de fornecedores contratados por rede própria
- 5 Redução da permanência nos hospitais por meio da introdução de protocolos médicos
- 6 Gestão de compras e aquisições centralizada
- 7 Renovação da infraestrutura dos hospitais adquiridos
- 8 Fusão de entidades legais
- 9 Escalabilidade de G&A
- 10 Sobreposição de rede própria (centros clínicos, hospitais, etc)
- 11 Liberação de caixa por meio da oferta de hospitais adquiridos como garantia para a ANS

# Integração Disciplinada é Chave para Criação de Valor

Equipe de M&A e de Integração totalmente dedicada desde 2015

*Integração Bem-sucedida de Fusões e Aquisições Suportada por uma Equipe Dedicada com Histórico Comprovado*



# Aquisição Bem-sucedida da Clinipam (Nov'19)

Um ativo altamente estratégico na região sul do Brasil

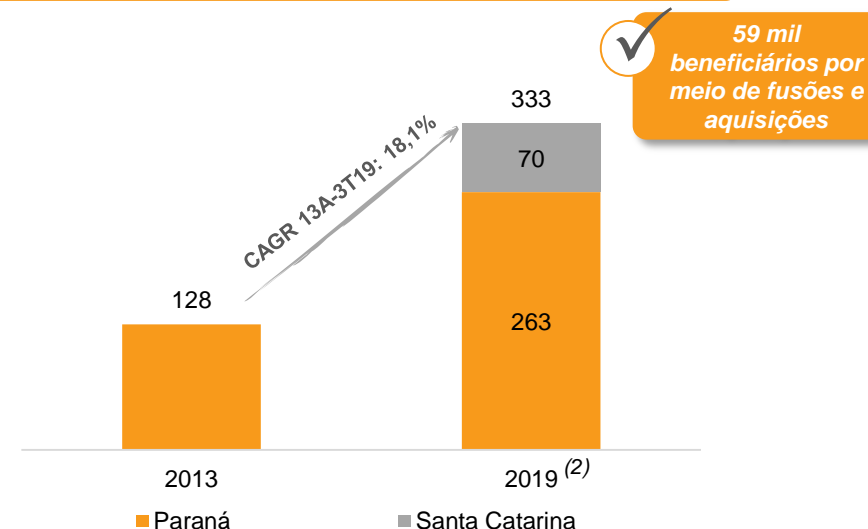
**A melhor plataforma verticalizada em uma nova região**

- Maior competidor independente com rede de saúde própria na região sul do país
- Potencial de expansão regional relevante: crescimento orgânico e fusões e aquisições
- Qualidade de saúde superior como vantagem competitiva
- Sinergias operacionais e administrativas

**Plataforma de crescimento rápido e significativo**

- Receita Líquida Consolidada: ~R\$635 mi<sup>(1)</sup>
- Beneficiários de Saúde: 333 mil (52% corporativos)<sup>(2)</sup>
- Crescimento de Beneficiários de Saúde: CAGR de ~18%<sup>(3)</sup>
- 2 hospitais com 133 leitos<sup>(5)</sup>
- 4 prontos-socorros e 19 centros clínicos<sup>(5)</sup>
- 1 centro de diagnóstico e 10 laboratórios de coleta<sup>(5)</sup>

**Beneficiários - fim do período ('000) <sup>(4)</sup>**





Hospital Ônix Batel



Centro de Diagnóstico

# Oportunidades de Crescimento no Mercado Local

Sólida presença em um mercado fragmentado, resultando em uma nova fronteira de crescimento

| Vidas em Ago/19<br>(‘000) <sup>(1)</sup>   | Estado de PR | Market Share<br>Estado de PR | Estado de SC | Market Share<br>Estado de SC | Total<br>(Região) | Market Share da<br>Região |
|--|--------------|------------------------------|--------------|------------------------------|-------------------|---------------------------|
|  <sup>(2)</sup>                   | 1.547        | 54,4%                        | 890          | 59,9%                        | 2.437             | 56,3%                     |
|  CLINIPAM<br>MAIS SAÚDE PRA VOCÊ! | 259          | 9,1%                         | 51           | 3,4%                         | 310               | 7,1%                      |
| Player #3<br>(Player Nacional   SP)  | 156          | 5,5%                         | 29           | 1,9%                         | 185               | 4,3%                      |
| Player #4 (SC)   | 6            | 0,2%                         | 138          | 9,3%                         | 144               | 3,3%                      |
| Player #5<br>(Player Nacional   SP)  | 71           | 2,5%                         | 64           | 4,3%                         | 135               | 3,1%                      |
| Player #6 (PR)   | 81           | 2,8%                         | 3            | 0,2%                         | 84                | 1,9%                      |
| Player #7 (PR)   | 76           | 2,7%                         | 0            | 0,0%                         | 76                | 1,8%                      |
| Outros   | 649          | 22,8%                        | 310          | 20,9%                        | 959               | 22,1%                     |
| <b>Total</b>   | <b>2.845</b> | <b>100,0%</b>                | <b>1.485</b> | <b>100,0%</b>                | <b>4.330</b>      | <b>100,0%</b>             |



## Desempenho Operacional e Financeiro

# Destaques Financeiros

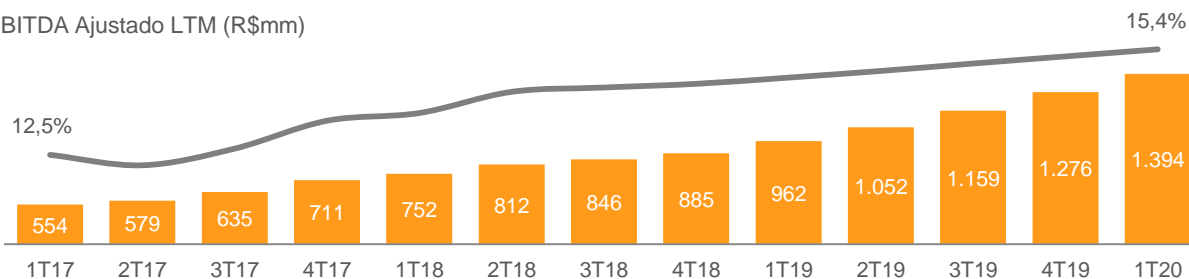
Robusto Crescimento Orgânico e Inorgânico com Expansão de Margens

## 1T20 vs. 1T19

|                               |                   |                |
|-------------------------------|-------------------|----------------|
| • Beneficiários Médio Saúde:  | 3.425,6k          | +28,3%         |
| • Beneficiários Médio Dental: | 2.540,6k          | +33,3%         |
| • Receita Líquida:            | R\$2.559,4mm      | +34,7%         |
| • Planos de Saúde             | R\$2.298,8mm      | +34,4%         |
| • Serviços Hospitalares       | R\$185,3mm        | +37,1%         |
| • Planos Dentais              | R\$75,3mm         | +38,7%         |
| • Sinistralidade Caixa:       | 68,2%             | 2,8p.p. melhor |
| • G&A Caixa:                  | 8,7%              | 0,4p.p. melhor |
| • EBITDA Ajustado:            | R\$408,5mm        | +40,4%         |
| • % Margem                    | 16,0%             | 0,7p.p. melhor |
| • Lucro Líquido:              | R\$160,4mm (6,3%) | +56,0%         |
| • Lucro Líquido Ajustado:     | R\$208,0mm (8,1%) | +40,9%         |
| • Dívida Líquida:             | R\$142,4mm        | 0,1x EBITDA    |

## Crescimento Consistente do Resultado Operacional

EBITDA Ajustado LTM (R\$mm)

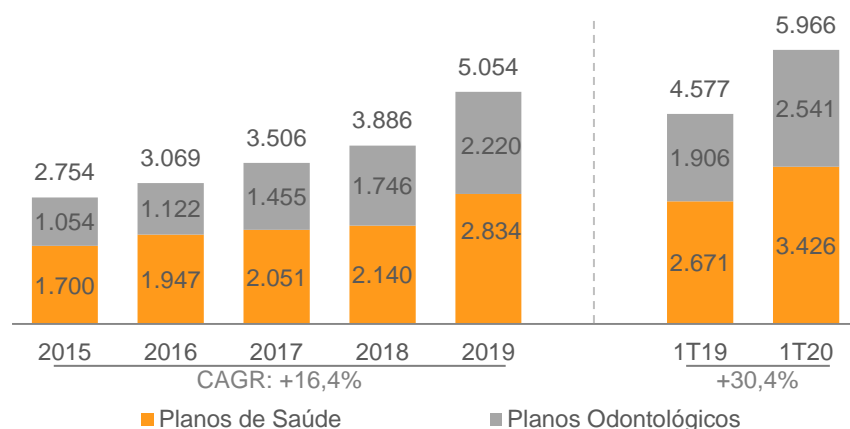


# NDIPar Performance Financeira Consolidada

Crescimento elevado apesar do cenário macroeconômico desafiador

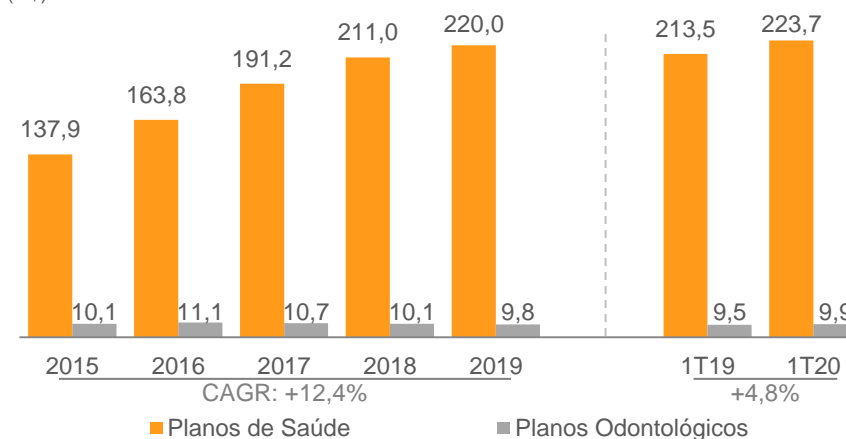
## Número Médio de beneficiários

(\*000 Beneficiários)



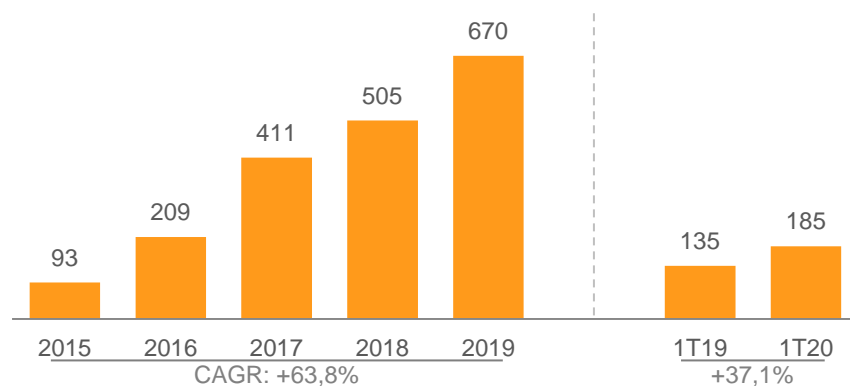
## Ticket Médio Mensal

(R\$)



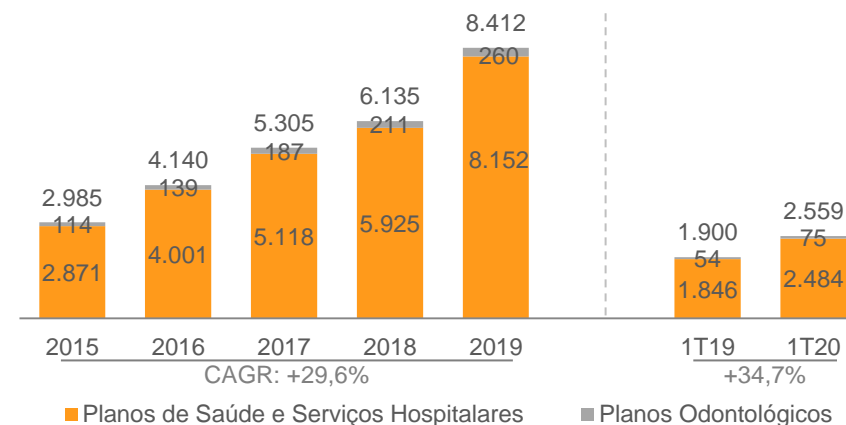
## Receita de Serviços Hospitalares

(R\$mm)



## Receita Líquida

(R\$mm)



Fonte: Números da companhia auditados

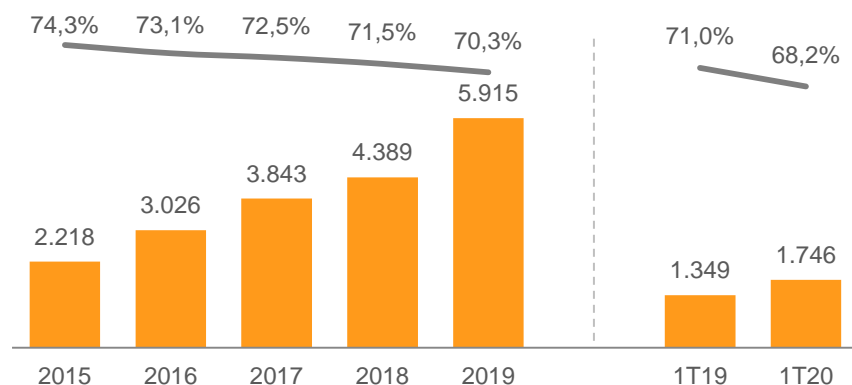
Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

# NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Crescimento sustentável através da melhoria contínua da performance

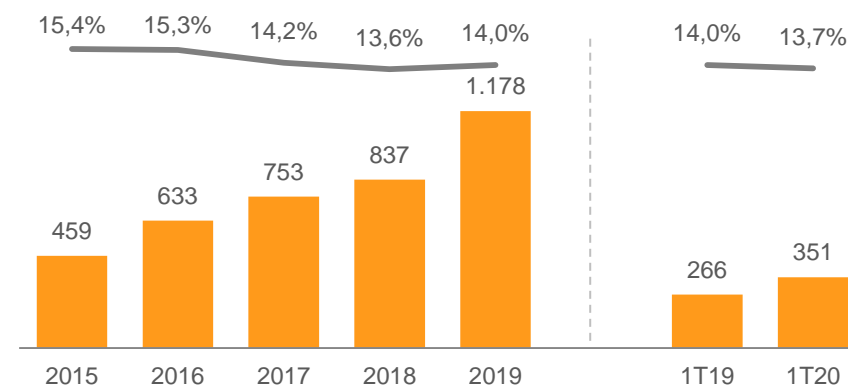
## Sinistralidade caixa

(R\$ mm, % da Receita Líquida)



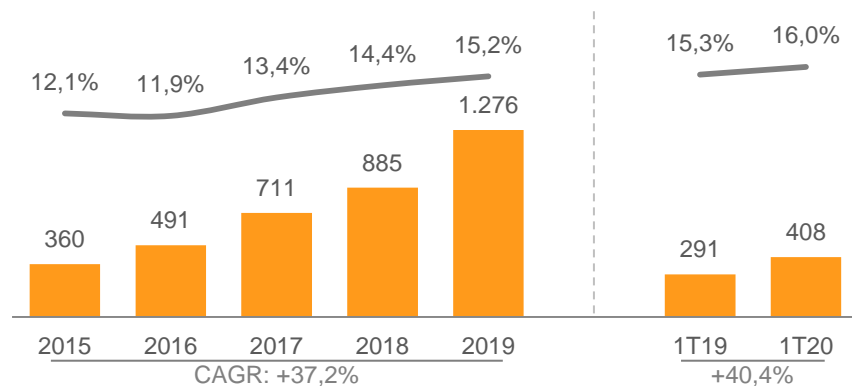
## G&A Caixa e Despesas Comerciais<sup>(1)</sup>

(R\$ mm, % da Receita Líquida)



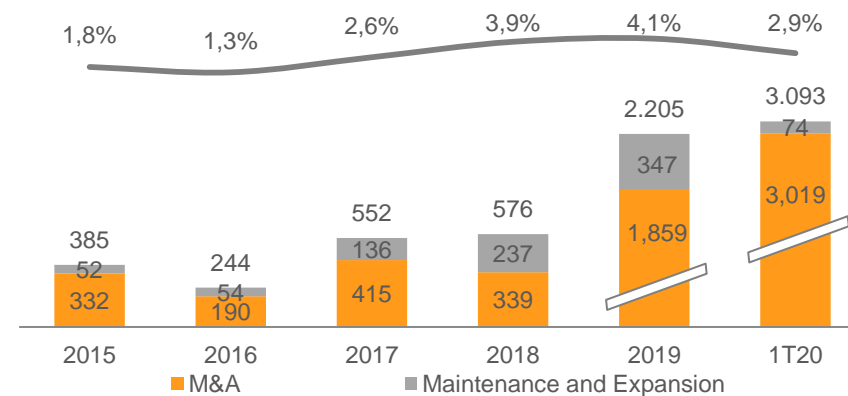
## EBITDA Ajustado<sup>(2)</sup>

(R\$ mm, % da Receita Líquida)



## CapEx

(R\$ mm, (Manutenção e Expansão) / Receita Líquida)



Fonte: Números da companhia auditados

Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

(1) G&A Caixa e despesas comerciais excluindo os efeitos de itens não recorrentes, plano de opções de ações (stock options), e depreciação e amortização

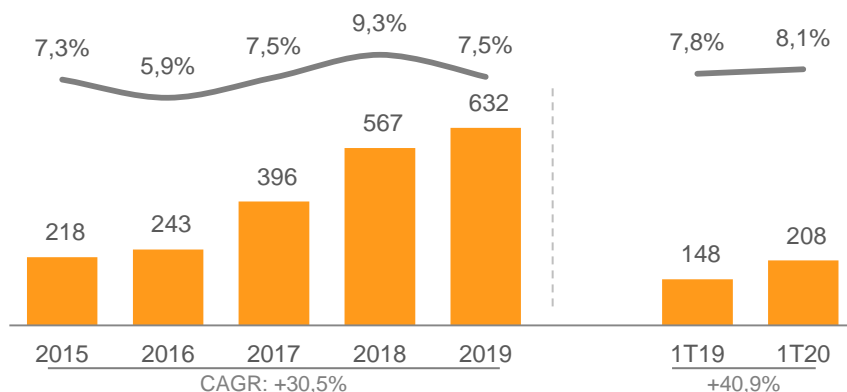
(2) EBITDA Ajustado inclui receita financeira sob o caixa restrito e exclui despesas não recorrentes

# NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Forte geração de caixa se traduz em retornos atrativos e sustenta crescimento futuro

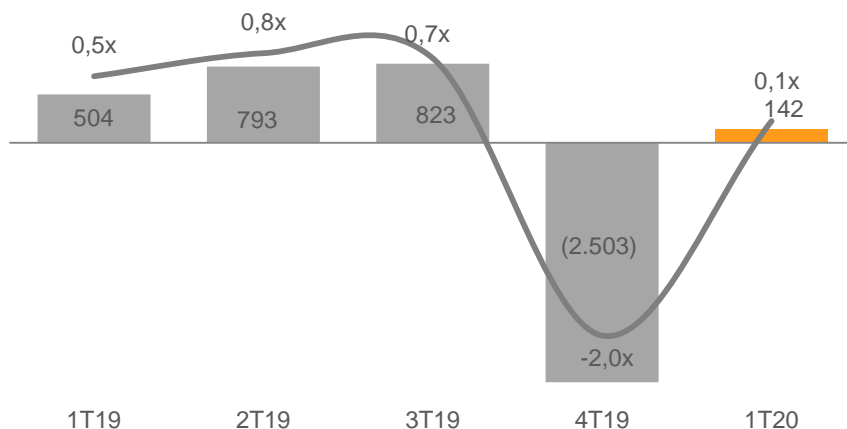
## Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mm, % da Receita Líquida)



## Dívida Líquida

(R\$ mm, Dívida Líquida / EBITDA UDM)



Fonte: Números da companhia auditados

Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

## Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

| R\$mm   | 2015         | 2016         | 2017         | 2018         | 2019         | 1T20         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Lucro Líquido</b>  | <b>58,3</b>  | <b>85,7</b>  | <b>238,2</b> | <b>334,1</b> | <b>423,6</b> | <b>160,4</b> |
| Despesas dos acionistas controladores                                       | 11,4         | 8,6          | 19,1         | 65,4         | -            | -            |
| Despesas da Holding / da oferta (IPO)                                       | 4,0          | 5,7          | 12,0         | 13,6         | -            | -            |
| Imposto de renda sobre as despesas da oferta e dos acionistas controladores | (3,9)        | (2,9)        | (7,3)        | (21,8)       | -            | -            |
| Refinanciamento   | -            | -            | -            | 10,8         | -            | -            |
| Stock Option  | 14,8         | 15,5         | 13,5         | 27,6         | 44,3         | 10,9         |
| Amortização de ativos intangíveis   | 87,0         | 79,8         | 69,5         | 64,7         | 91,7         | 29,4         |
| Imposto de renda diferido   | 46,3         | 51,0         | 51,3         | 73,1         | 72,8         | 7,3          |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>   | <b>217,9</b> | <b>243,4</b> | <b>396,2</b> | <b>567,5</b> | <b>632,3</b> | <b>208,0</b> |

No 1T20, a Companhia pagou pela aquisição do Grupo Clinipam e quitou antecipadamente a debenture emitida para a aquisição da Greenline, cumprindo a utilização dos recursos obtidos pelo 3º Follow-on.

Nesse mesmo período, a Companhia também adquiriu o Grupo São Lucas e bem como manteve seus investimentos na melhoria da Rede Própria. E visando a melhor a utilização de seus recursos **captou R\$360 milhões através de Nota Promissória**

# Apêndice

---

# Atrativo Setor de Saúde Brasileiro, com Rápido Crescimento

Um dos mercados de saúde mais bem posicionados estrategicamente no mundo, com tendências seculares

**Robusto, resiliente e de rápido crescimento**

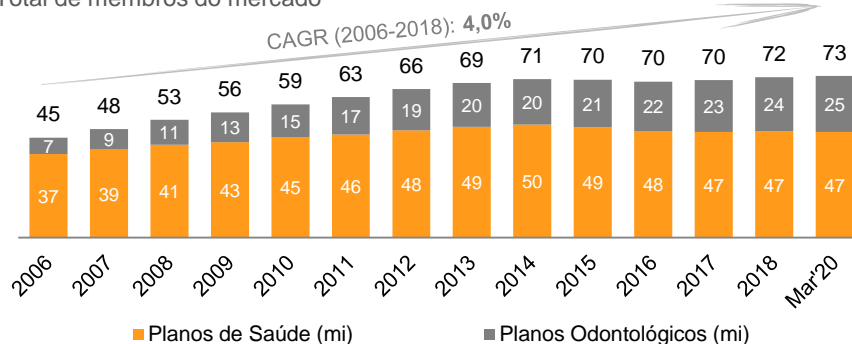
**Comparação favorável em relação aos E.U.A.**



Mercado de  
**US\$141bi**  
(3º maior globalmente)

**Tendência do Aumento de Beneficiários**

Total de membros do mercado



População Total  
(mi)



327



210

Maior crescimento demográfico no Brasil

Penetração de planos de saúde privados

68%

23%

Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil

Penetração de planos odontológicos privados

60%

12%

Oportunidades de cross-selling significativas

Quantidade de operadores de saúde

337

723

Oportunidades de consolidação significativas

Gasto per capita em saúde (US\$'000)

10

1

Baixo gasto per capita no Brasil com potencial de crescimento

Fonte: ANS, Healthcare Distribution Management, relatórios de Wall Street, US Census Bureau, Associação Nacional de Planos Odontológicos

# Proposta de Valor Atrativa em Mercados-Chave

O portfólio de membros da Intermédica corrobora sua performance superior

## Concentração de membros nos maiores mercados brasileiros...

### Estado de São Paulo

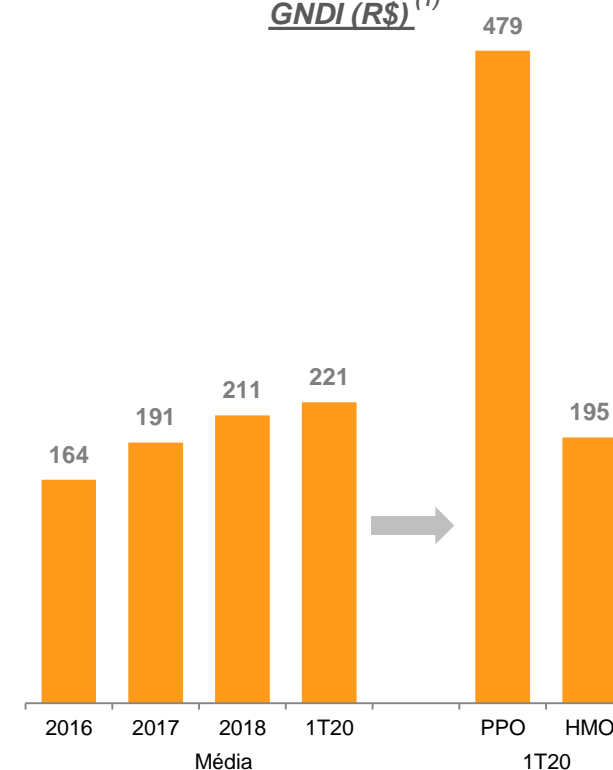
- População: 45,1 milhões
- % do PIB do Brasil: 32,2%
- PIB per capita (US\$) 2014: US\$12.739
- % de beneficiários de plano de saúde: 36,5%

### Estado do Rio de Janeiro

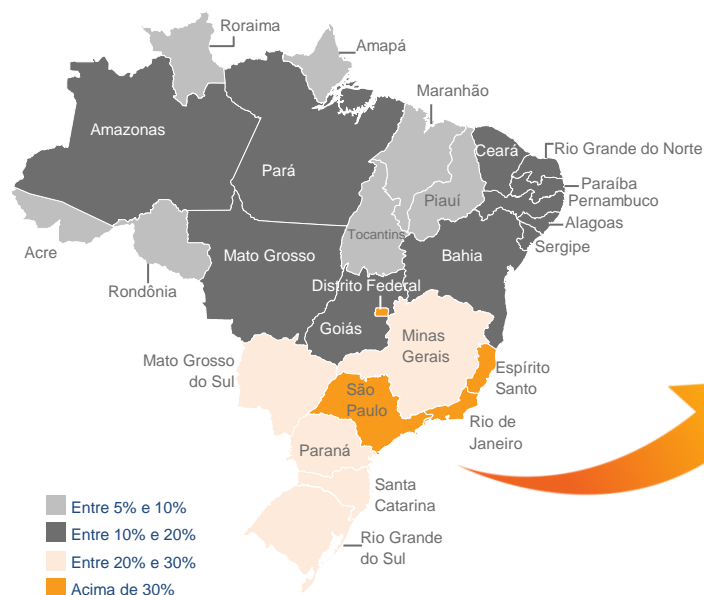
- População: 16,7 milhões
- % do PIB do Brasil: 11,6%
- PIB per capita (US\$) 2014: US\$12.307
- % de beneficiários plano de saúde: 11,4%

## ...e um preço de produtos acessível

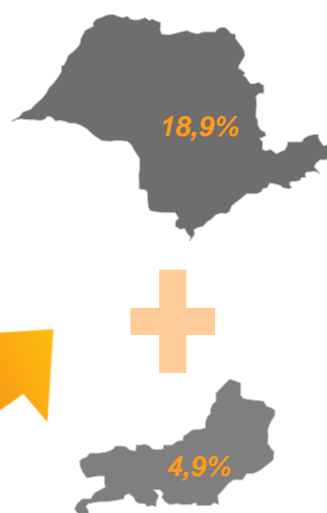
### Ticket mensal do plano de saúde do GNDI (R\$) <sup>(1)</sup>



### Penetração de planos de saúde



### Market Share do GNDI <sup>(2)</sup>



Fonte: ANS, IBGE e Banco Mundial

(1) Dados da Companhia

(2) Market share é baseado no número de beneficiários de Mar 20

# Modelo Único de Medicina Preventiva Reduz Custos Médicos

Foco em membros com alta utilização, levando a economias nos gastos médicos

*Membros de “alto-risco” contribuem desproporcionalmente para a importância, em termos de custo, do tratamento preventivo*

*...criando oportunidades para uma rede personalizada de soluções de tratamento preventivo*

~94%  
Aderência

~42%  
Redução de partos prematuros

~69%  
Redução em internações hospitalares de pacientes crônicos

**Programas de tratamento de doenças crônicas e de alto-risco (>147.000 beneficiários membros)**

## **Tratamento Crônico**

Prevenção de complicações  
Cuidados de idosos  
Oncologia  
Cuidados de gravidez  
Diabetes e Hipertensão

## **“Alto-risco”**

Prevenção de Incapacitação  
Casos complexos  
Grupos de suporte à cuidadores  
Doenças cerebrais  
Doenças renais



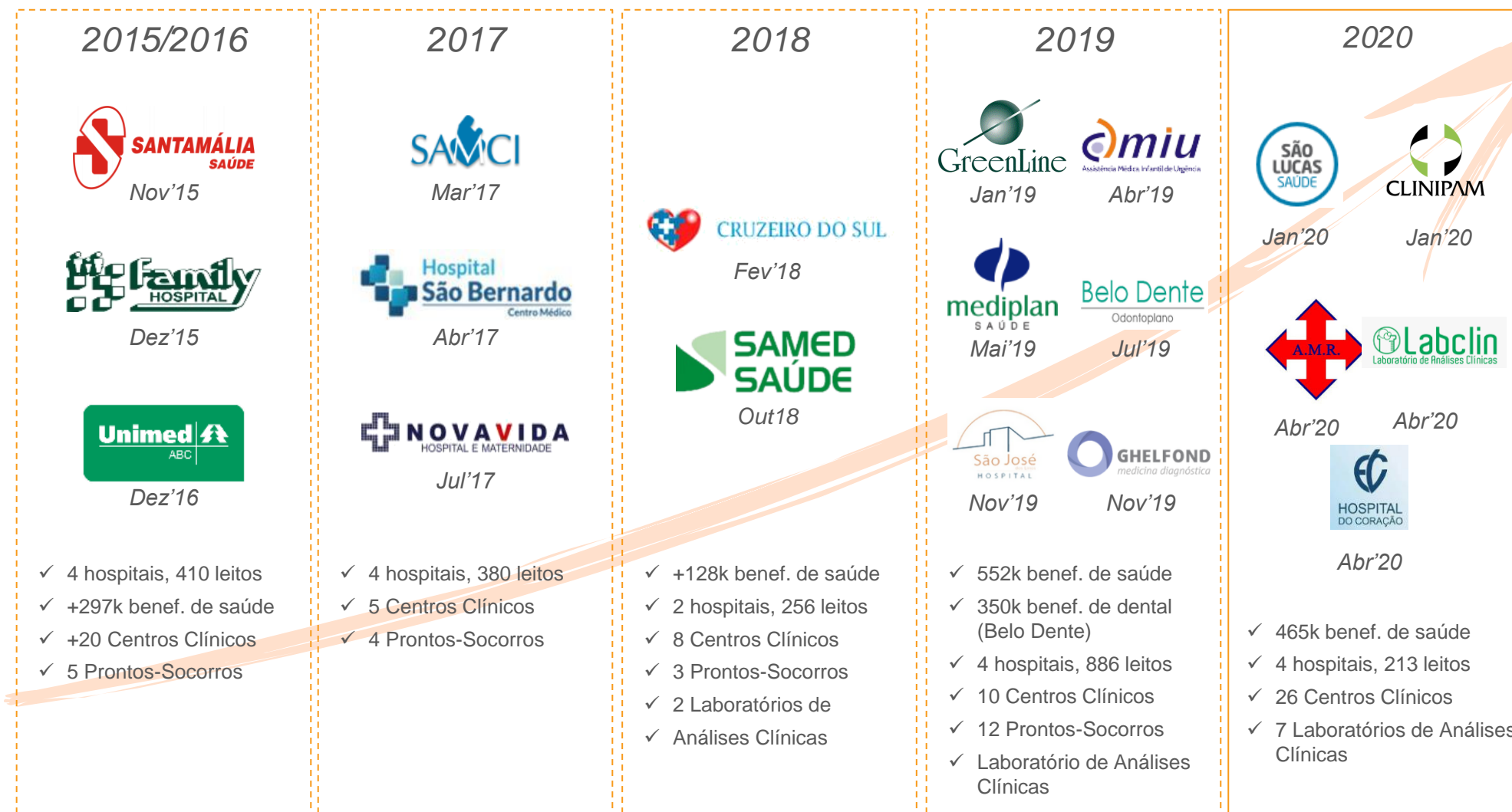
**7x Retorno do tratamento preventivo:** Para cada R\$1,00 investido em programas de tratamento preventivo, a Intermédica evita R\$7,34 em despesas médicas

Fonte: Informações da Companhia

Nota: Custos totais incluem custos de exame + custos de encaminhamento

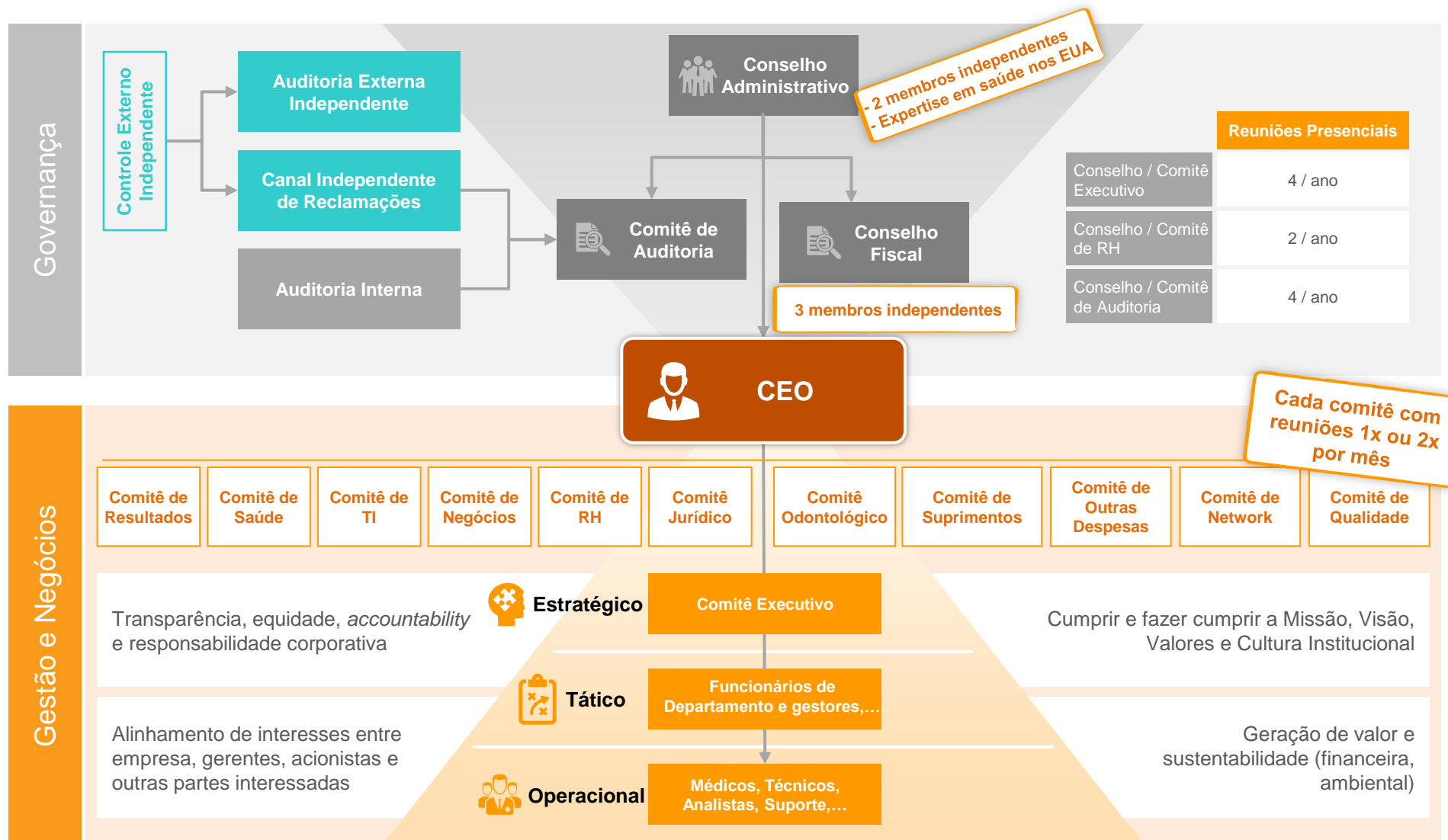
# Histórico de Execução de Aquisições Robusto

+900mi de Beneficiários (Saúde e Odontológico), ~900 Leitos em 2019



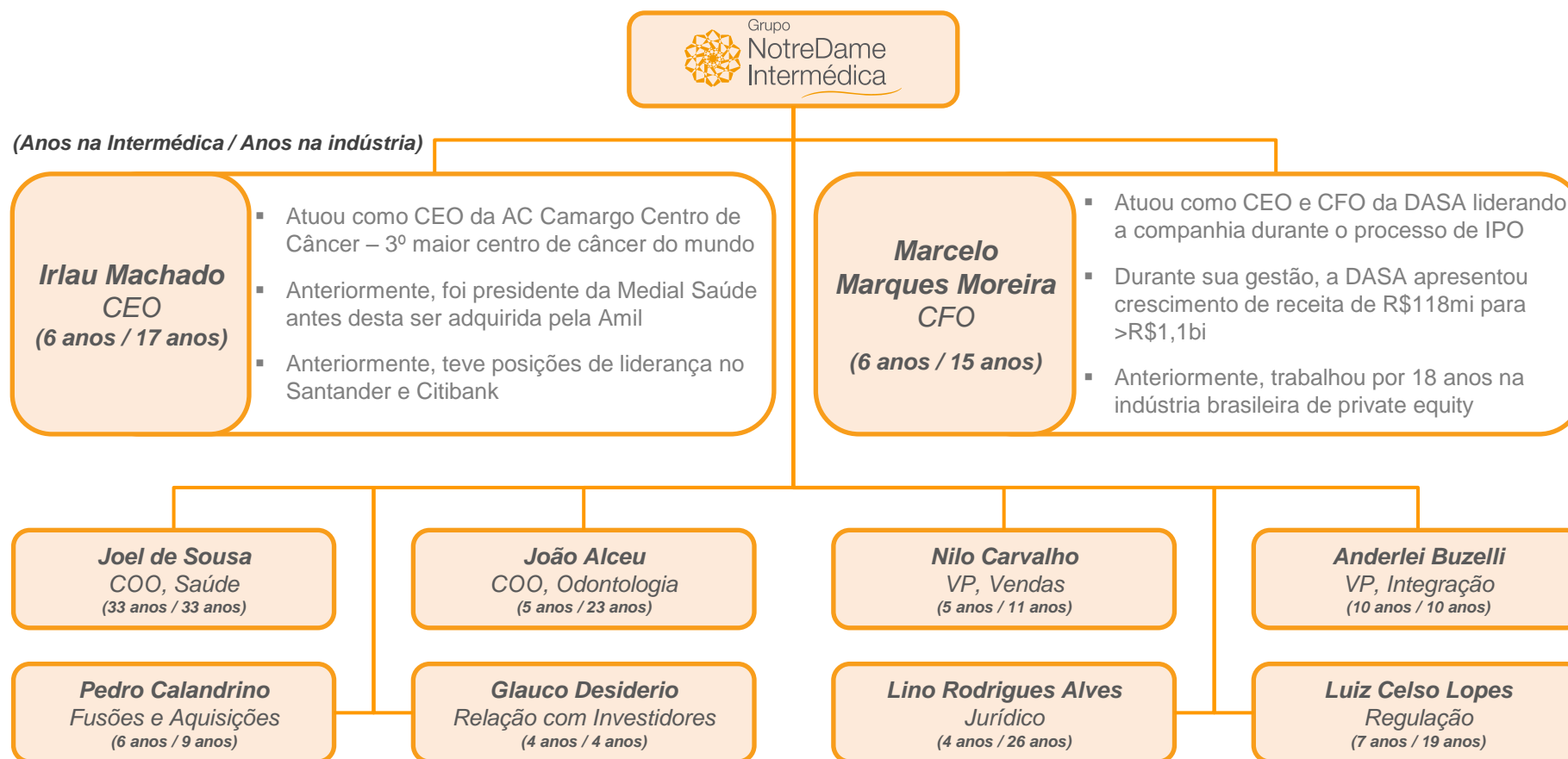
# Padrão Elevado de Governança Corporativa

Melhores práticas do setor



# Time de Gestão Experiente

Profissionais sêniores da indústria que combinam suas experiências e expertises



- A Intermédica é liderada por uma forte equipe de veteranos do setor de saúde
  - Os dez principais executivos possuem uma média de 16 anos de experiência no setor, dos quais 8 anos dedicados exclusivamente à Intermédica
- Suporte estratégico da Bain Capital
  - Ampla experiência em toda a cadeia de valor do setor de saúde, tendo investido em empresas de serviços de saúde, incluindo HCA, Air Medical Group, IQVIA (antiga Quintiles), Aveanna Healthcare e Asia Pacific Medical Group, entre muitos outros