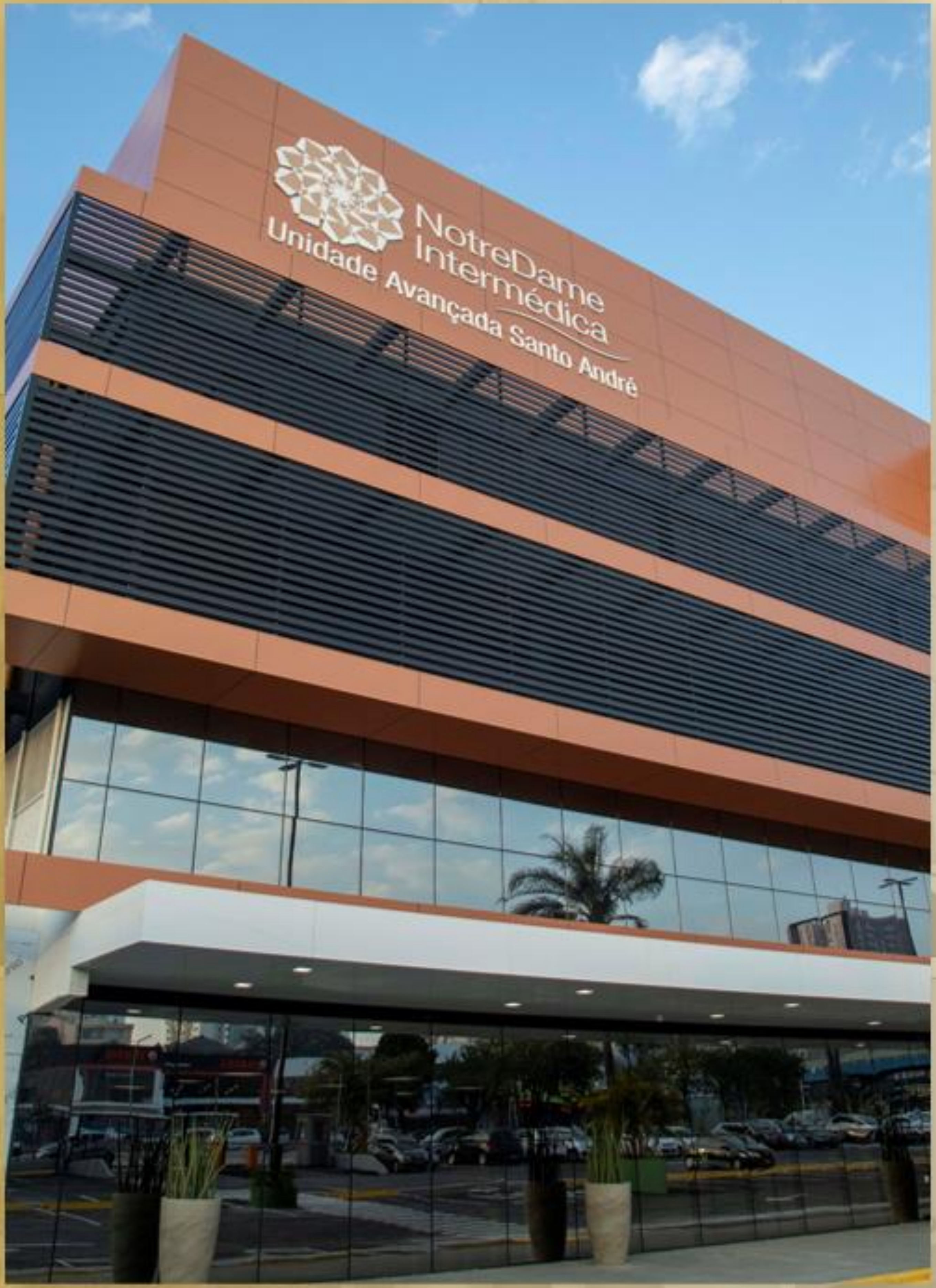


Grupo
NotreDame
Intermédica

1T21 APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

TELECONFERÊNCIA: 12 DE MAIO DE 2021 | 11:00 BRT

DISCLAIMER

Esta apresentação fornece um resumo dos principais destaques das informações financeiras trimestrais consolidadas da NotreDame Intermédica Participações S.A. (“Companhia”) referentes ao período de três meses findo em 31 de março de 2021 (“Demonstrações Financeiras”), bem como do parecer de revisão preparado pela Ernst & Young Auditores Independentes S.S.

Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa. Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Informações Trimestrais

Esta apresentação foi preparada com finalidade exclusivamente informativa e não deve ser interpretada como uma solicitação de oferta para compra ou venda de quaisquer valores mobiliários e não deve ser tratada como uma recomendação de investimento. Nenhuma declaração, expressa ou não, é feita com relação à precisão, certeza ou abrangência das informações contidas nesta apresentação. As performances passadas da Companhia não são indicativas de resultados futuros. Esta apresentação não deve ser utilizada como base para qualquer acordo ou contrato

NENHUMA PESSOA ESTÁ AUTORIZADA A PRESTAR QUALQUER INFORMAÇÃO OU A FAZER QUALQUER DECLARAÇÃO QUE NÃO ESTEJA CONTIDA OU QUE NÃO SEJA CONSISTENTE COM ESTA APRESENTAÇÃO E QUE, SE FOR PRESTADA OU FEITA, TAL INFORMAÇÃO OU DECLARAÇÃO NÃO DEVE SER CONSIDERADA COMO UMA INFORMAÇÃO FORNECIDA PELA COMPANHIA

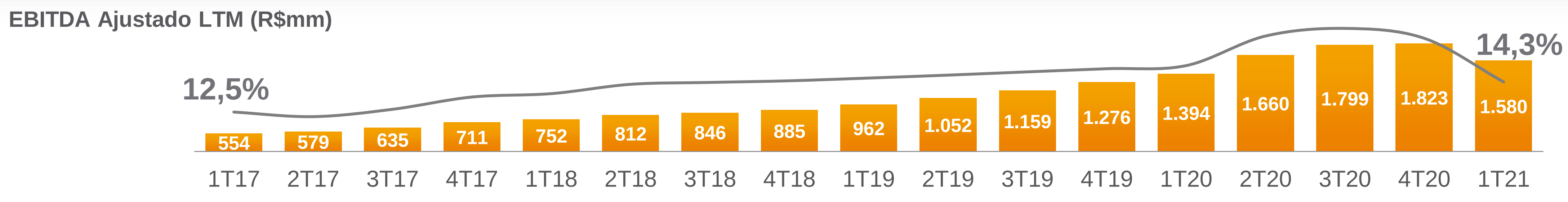
DESTAQUES FINANCEIROS

Grupo NotreDame Intermédica

Crescimento de Beneficiários e Diluição do G&A, Impactado Negativamente pela Pressão COVID na Sinistralidade

	1T21	vs. 1T20
Beneficiários Médio Saúde:	**3.732,3k**	**+9,0%**
Beneficiários Médio Dental:	**2.758,4k**	**+8,6%**
Receita Líquida:	**R$ 2.903,5mm**	**+13,4%**
Planos de Saúde	R$ 2.629,1mm	+14,4%
Serviços Hospitalares	R$ 188,0mm	+1,4%
Planos Dentais	R$ 86,4mm	+14,8%
Sinistralidade Caixa:	**78,3%**	**10,1p.p. desfavorável**
G&A Caixa:	**7,7%**	**1,0p.p. melhor**
EBITDA Ajustado:	**R$ 189,3mm**	**-52,8%**
% Margem	6,5%	9,1p.p. desfavorável
Lucro (Prejuízo) Líquido:	**R$ (27,9)mm (-1,0%)**	**-117,4%**
Lucro Líquido Ajustado:	**R$ 27,9mm (1,0%)**	**-86,6%**
Caixa Líquido:	**R$ 423,0mm**	**0,3x EBITDA**

CRESCIMENTO CONSISTENTE DO RESULTADO OPERACIONAL



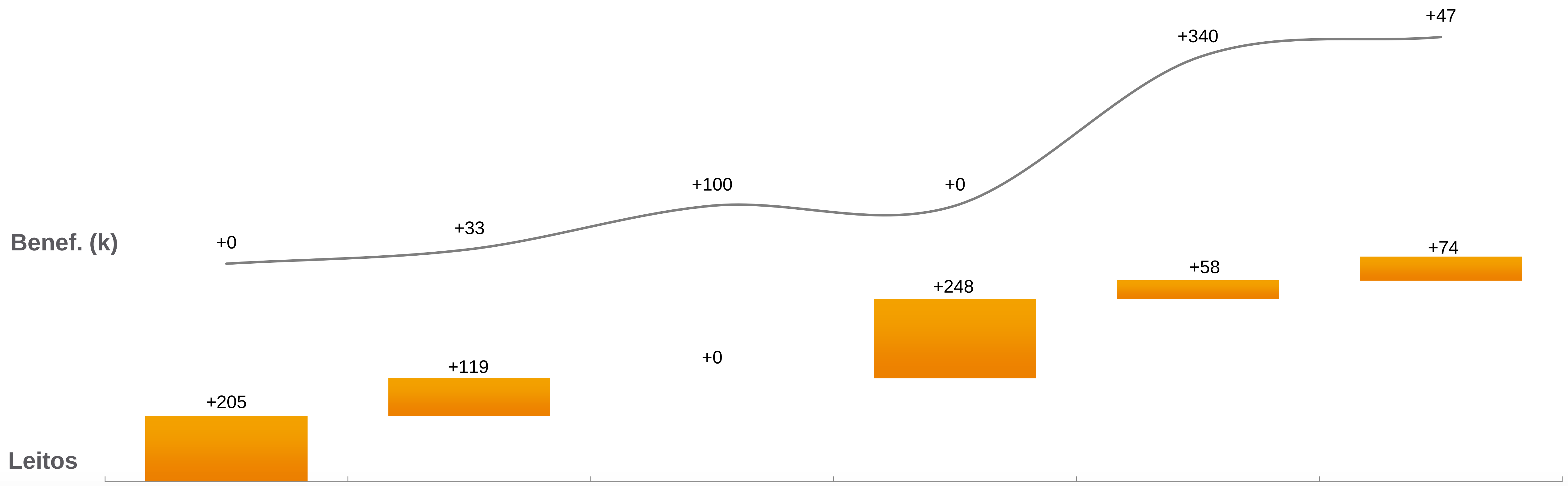
DESTAQUES OPERACIONAIS | M&A

Grupo NotreDame Intermédica

5 M&As já Concluídos em 2021:
704 Leitos Hospitalares e 520 Mil Beneficiários de Saúde

AQUISIÇÕES

Ao longo do 1T21, o GNDI dedicou-se à conclusão das aquisições assinadas em 2020, simultaneamente com as atividades relacionadas à combinação de negócios com a Hapvida. As oportunidades de M&As continuarão à impulsionar a consolidação do mercado



	H. LIFECENTER	CLIMEPE	BIOSAÚDE	H. CORAÇÃO LONDRINA	MEDISANITAS	SERPRAM
Signing	Dez'20	Ago'20	Ago'20	Nov'20	Ago'20	Out'20
Closing	Jan'21	Mar'21	Abr'21	Abr'21	Abr'21	

DESTAQUES OPERACIONAIS | INTEGRAÇÃO

Grupo NotreDame Intermédica

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

GNDI SUL

- ✓ GNDI completou seu primeiro ano de operação na região Sul do Brasil
- ✓ Além da Clinipam, concluímos +3 integrações na região: Hospital do Coração em Balneário Camboriú, Hospital e Maternidade Santa Brígida em Curitiba e o plano de saúde LifeDay
- ✓ +16,9% de crescimento da carteira de beneficiários, alcançando +410k beneficiários
- ✓ +113% nos planos odontológicos, fruto da estratégia de cross-selling e integração com a Interodonto
- ✓ Cresceu +300% a oferta de leitos próprios na região, permitindo incrementar os níveis de verticalização
- ✓ Integrações entre Interodonto, NotreLabs e outras aquisições ocorreram de forma rápida e eficiente
- ✓ Em Mar'21, a filial assumiu a identidade visual do GNDI nas fachadas das unidades assistenciais reformadas. Também implementamos o padrão GNDI em serviços digitais para clientes e beneficiários
- ✓ Em 01/04/2021, LifeDay foi incorporada pela Clinipam

GNDI MINAS GERAIS

- ✓ Em Abr'21, concluímos a aquisição do Grupo MediSanitas Brasil, um importante pilar para a integração da Filial Minas Gerais
- ✓ A Integração da Operação da Santa Monica Saúde, nas cidades de Divinópolis e Nova Serrana, já foi concluída e encontram-se sob a gestão da Filial GNDI MG
- ✓ Em Jan'21, assumimos o Hospital LifeCenter com 205 leitos, referência em alta complexidade em Belo Horizonte, que já está atendendo pacientes MediSanitas. O processo de integração tem sido conduzido com sucesso, incluindo o forte engajamento do corpo clínico
- ✓ Celebramos um contrato de locação com opção de compra do Hospital Santa Helena em Contagem. O hospital será reformado, modernizado e ampliado, passando de 68 para 138 leitos em 2022
- ✓ Iniciada a integração e captura de sinergias da Climepe (Poços de Caldas-MG), com +33k beneficiários e estrutura hospitalar de 119 leitos de alta qualidade

DESTAQUES OPERACIONAIS | REDE PRÓPRIA

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

Clínica para Crianças Especiais – ABC/SP

Novas Fachadas Clinipam

DESTAQUES OPERACIONAIS | ASG

Grupo NotreDame Intermédica

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

AMBIENTAL

GESTÃO DE RESÍDUOS

O projeto de compostagem continua avançando:

- ✓ +70 toneladas de resíduos de adubo de qualidade
- ✓ 8 toneladas destinadas para a ONG Cidade Sem Fome, adubando +8.500 m² de horta orgânica e beneficiando famílias na região
- ✓ Até o final de abril, o projeto será ampliado de 6 para 18 hospitais

EFICIÊNCIA DE ENERGIA

Parceria com a EDP para a construção de 155 mil m² de usinas solares que irão gerar +8.300 MWh/ano (equivalente a ~ 2.800 casas) e que:

- ✓ Fornecerá energia para cerca de 60 Centros Clínicos
- ✓ Deixará de emitir 2.360 toneladas de CO², o equivalente ao plantio de 330 árvores

SOCIAL

Em comemoração aos 53 anos da companhia, durante os meses de março e abril ocorreram diversas palestras com foco em saúde e bem-estar, diversidade, acolhimento e crescimento professional

Considerando os desafios profissionais de nossa linha de frente no atendimento aos pacientes de Covid-19, um grupo de especialistas tem prestado apoio psicológico e de fisioterapia aos nossos colaboradores

GOVERNANÇA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Com muita satisfação anunciamos que Ana Paula de Assis Bogus foi eleita como membro independente do Conselho de Administração, trazendo importante contribuição estratégica à Companhia

CONSELHO FISCAL

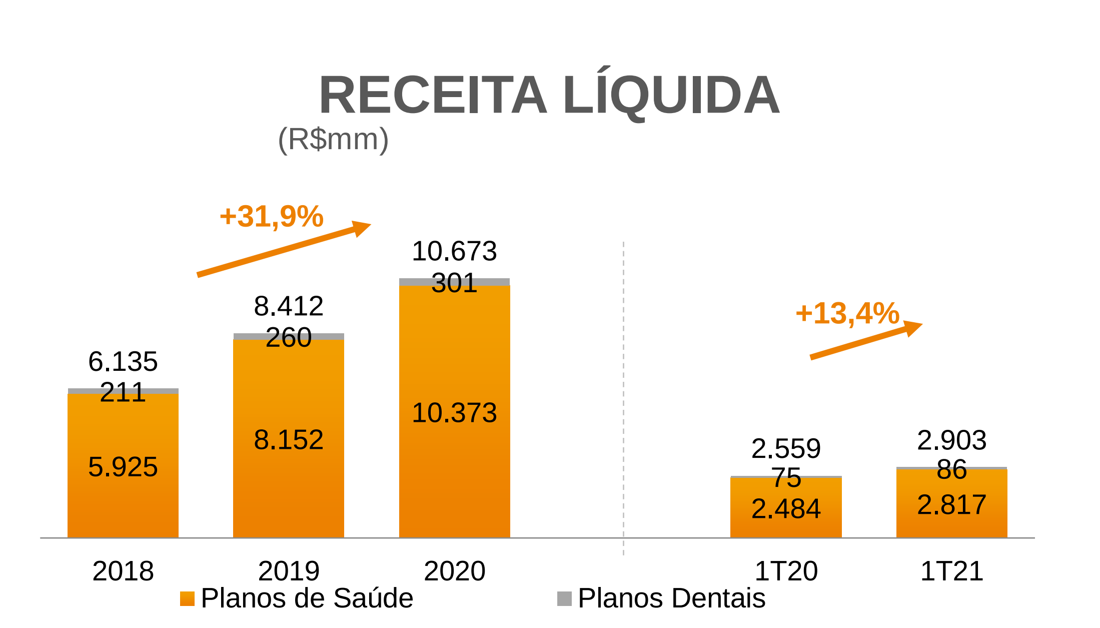
Instituído pelo segundo ano consecutivo o Conselho Fiscal do GNDI, com a maioria dos membros indicados pelos acionistas minoritários

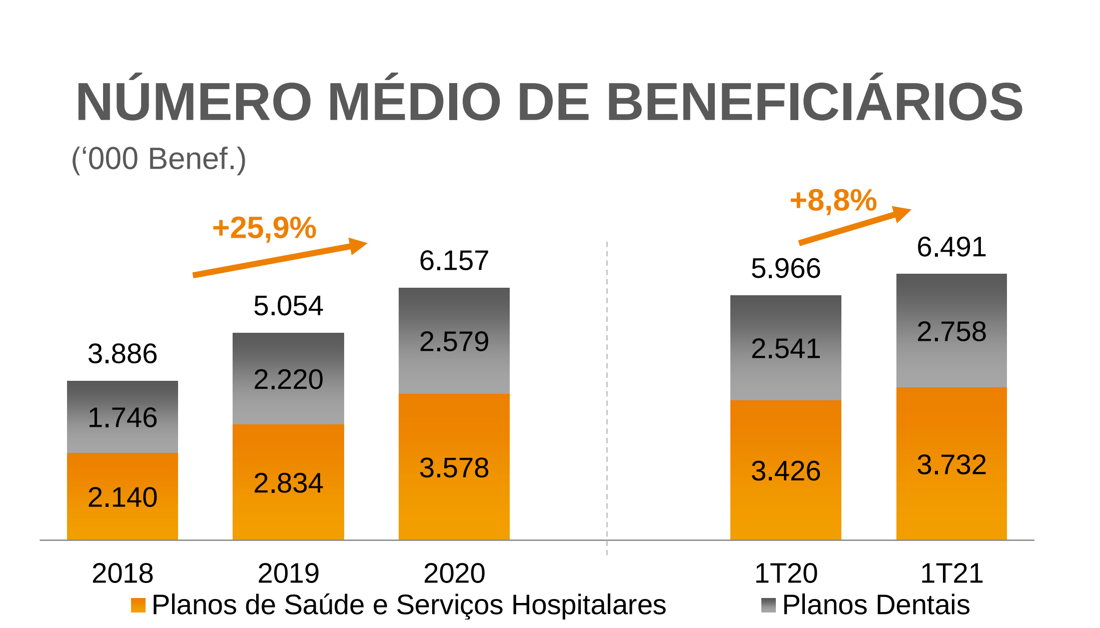
LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados

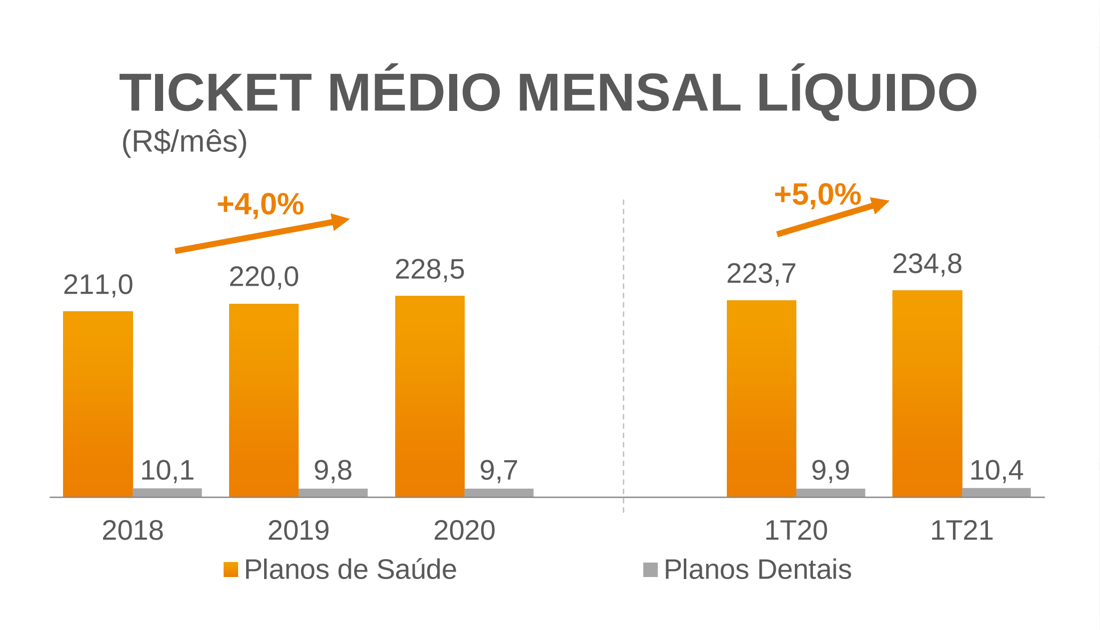
O GNDI implementou um Programa de Privacidade como parte do Projeto de Adequação à LGPD, com apoio da KPMG, e com previsão de conclusão no ano de 2021

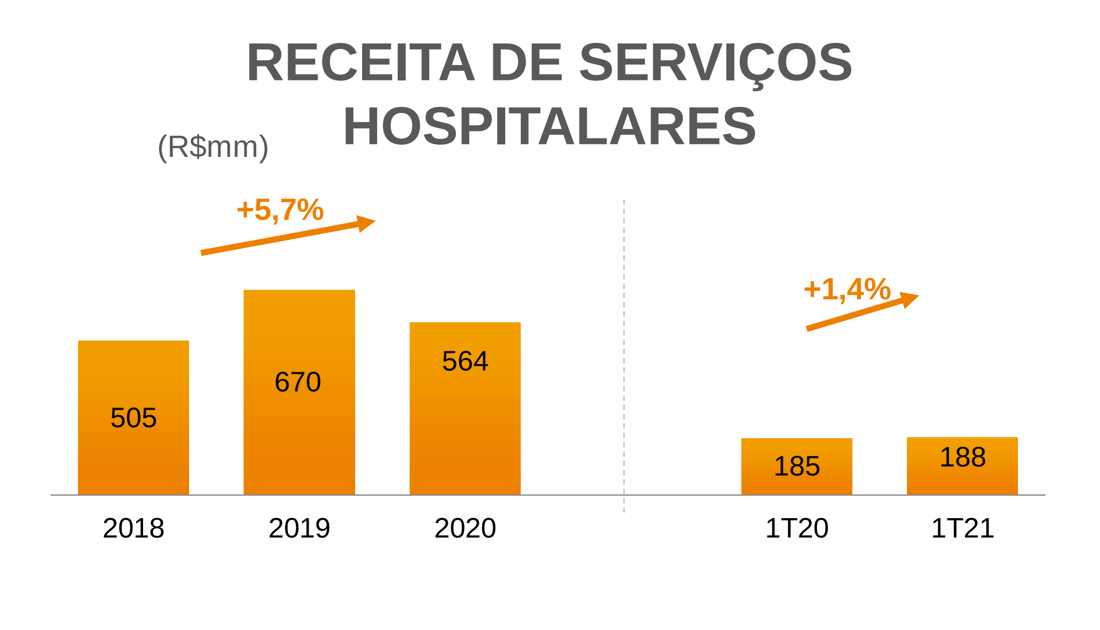
RECEITA LÍQUIDA

Crescimento Orgânico e Inorgânico Equilibrado de Beneficiários e um Aumento Consistente do Ticket Médio









RECEITA LÍQUIDA: +13,4% VS. 1T20

BENEF. MÉDIO SAÚDE: +9,0% OU +306K VS. 1T20

- **+52k** Orgânico
- **+254k** M&A

BENEF. MÉDIO DENTAL: +8,6% VS. 1T20

- **+217k** Orgânico

TICKET MÉDIO: +5,0% VS. 1T20

Planos de Saúde

- **+7,2%** Reajuste anual de preços dos contratos e mix de vendas
- **-2,2%** impactado pelo ticket inferior das aquisições realizadas nos últimos doze meses

Planos Odontológicos

- **+5,7%**, resultado da estratégia de cross-selling

SERVIÇOS HOSPITALARES: +1,4% VS. 1T20

- **+R$66,0mm** dos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (Hospital do Coração, Santa Mônica, Santa Brígida, Climepe e LifeCenter)
- A Receita dos 'mesmos hospitais' reduziu 34,2% vs. 1T20 e vem retomando gradualmente desde o 3T20, principalmente devido a nossa estratégia de preservar leitos para os beneficiários GNDI

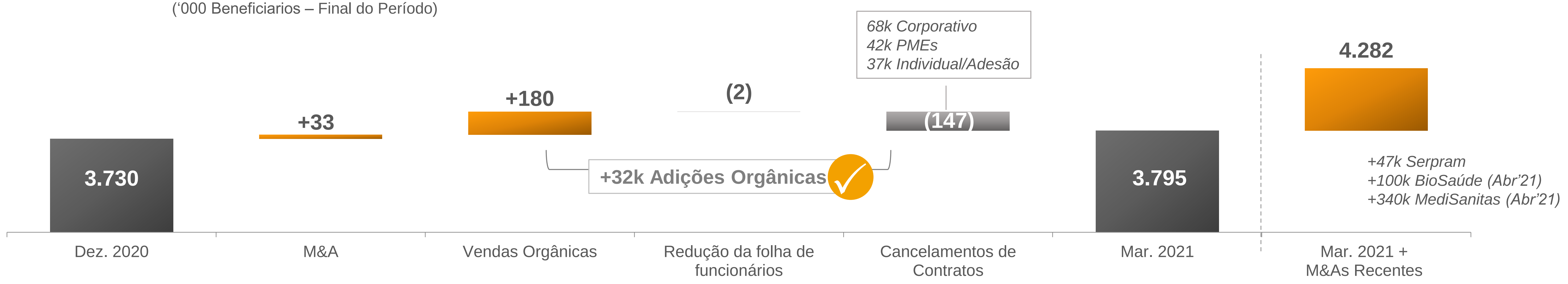
CRESCIMENTO EM UM CENÁRIO ECONÔMICO ADVERSO

Grupo NotreDame Intermédica

Crescimento Balanceado Orgânico e Inorgânico de Beneficiários no 1T21
M&As Concluídos em Abril Acrescentarão ~440k Vidas

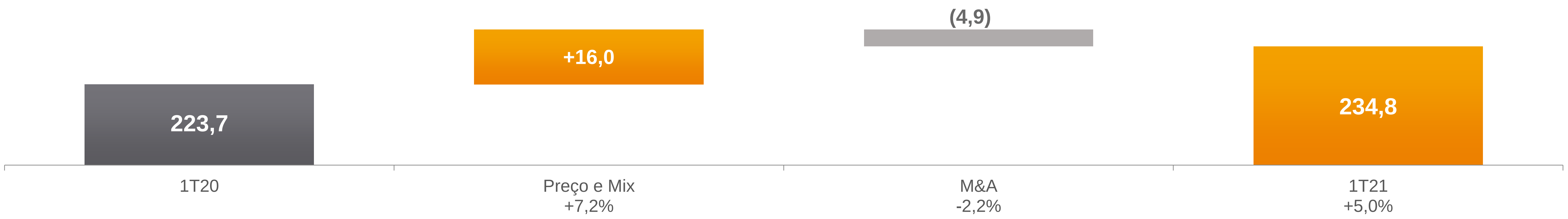
EVOLUÇÃO NO NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS – 1T21 | PLANOS DE SAÚDE

(‘000 Beneficiarios – Final do Período)



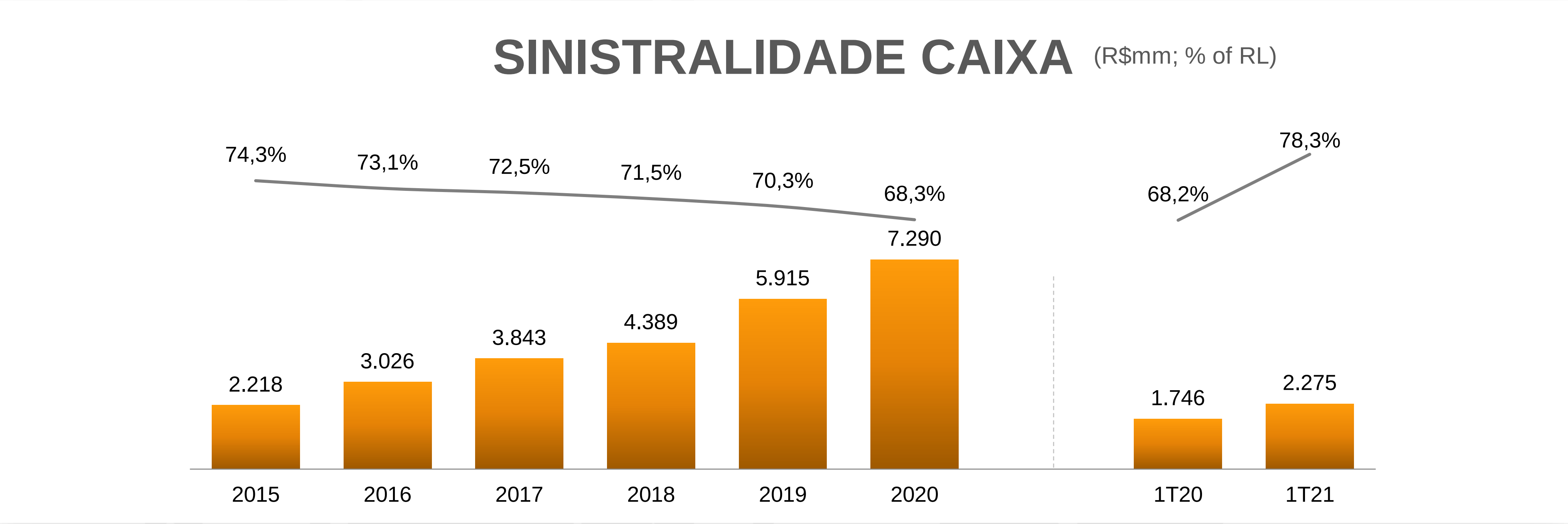
EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 1T21 | PLANOS DE SAÚDE

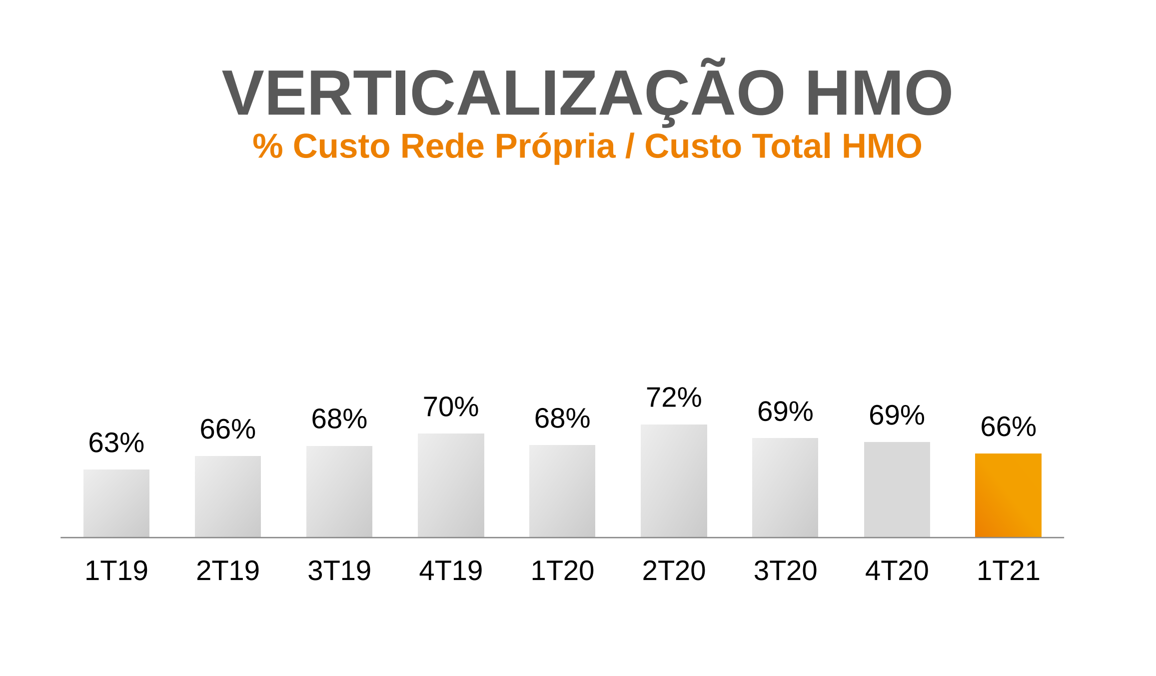
(R$ por mês)

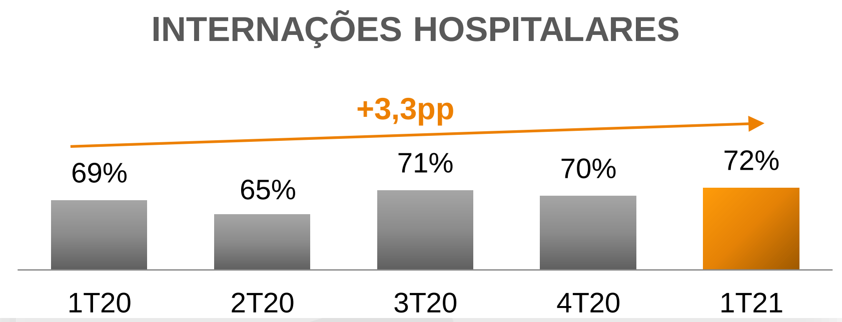


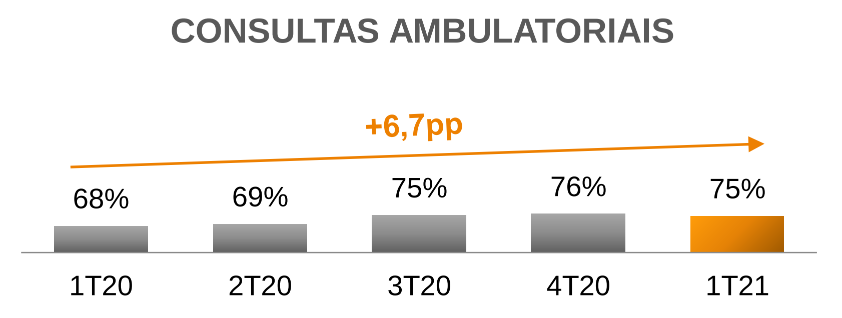
SINISTRALIDADE CAIXA

No 1T21, Pacientes COVID Impactaram em 9,1p.p. a Sinistralidade









SINISTRALIDADE CAIXA: 10,1PP DESFAVORÁVEL VS. 1T20

Durante o 1Q21, vários Estados brasileiros observaram o ressurgimento da infecção por COVID (2ª onda), atingindo o pico de internações no final de março de 2021

Esta nova onda de tratamentos COVID aconteceu em paralelo aos procedimentos regulares de rotina, com poucos Estados/Municípios impondo a suspensão obrigatória dos procedimentos eletivos

GNDI abriu +1.000 leitos hospitalares para acomodar uma maior demanda temporária, mas também viu um aumento significativo na rede contratada

O aumento de 10,1pp na Sinistralidade Caixa deu-se por:

- **9,1pp ou R$ 264,6mm** para o tratamento de pacientes COVID, tanto na Rede Própria quanto na Rede Credenciada
- Queda na margem devido a redução na Receita de Serviços Hospitalares para outros planos de saúde

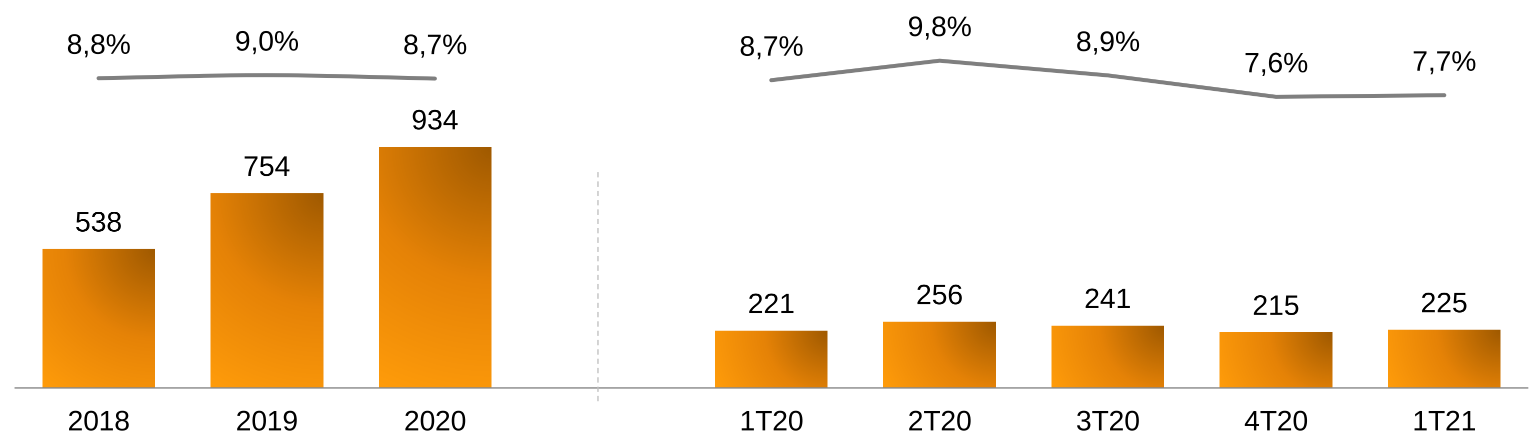
Embora os KPIs para **Internações Hospitalares** e **Consultas Ambulatoriais** tenham aumentado 3,3pp e 6,7pp no 1T21, quando comparados ao 1T20, o grau de **Verticalização HMO** diminuiu 1,6pp devido a tíquetes substancialmente mais elevados dos hospitais credenciados e a frequência anormal de exames no período

Sinistralidade Caixa Odontológica diminuiu de 27,1% no 1T20 para 21,8% no 1T21, refletindo a redução no uso de serviços odontológicos durante a pandemia

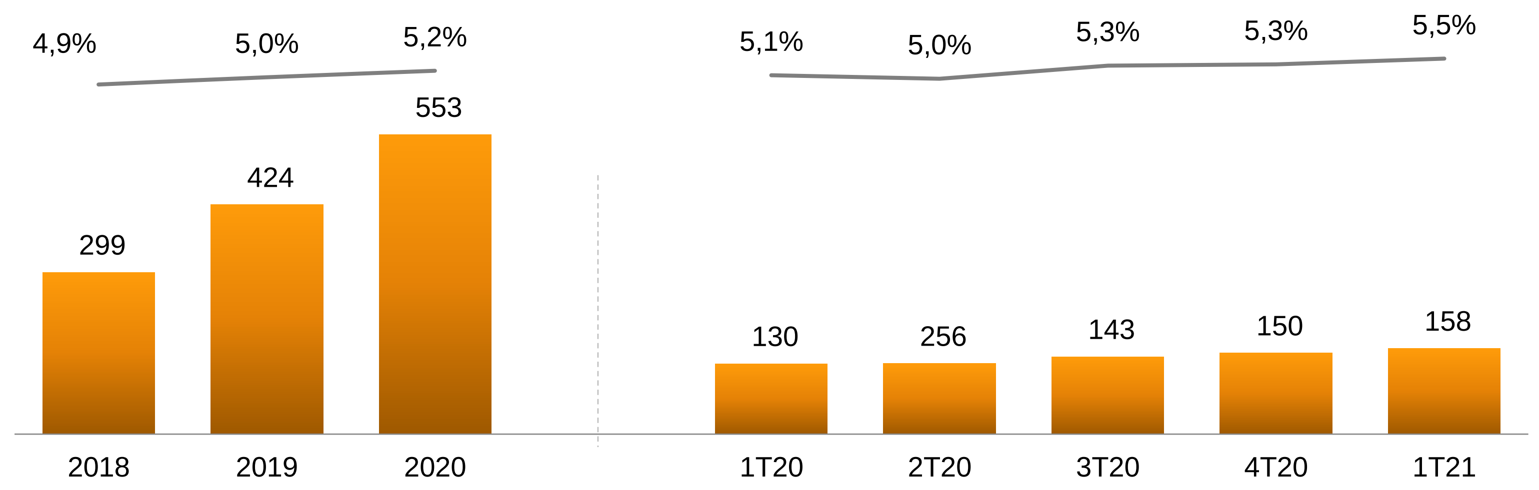
G&A CAIXA E DESPESAS COMERCIAIS

7,7% G&A Caixa, 1,0p.p. Favorável vs 1T20

G&A CAIXA (R$mm; % of RL)



DESPESAS COMERCIAIS (R$mm; % of RL)



G&A CAIXA | COMPOSIÇÃO

R$mm	1T21	1T20	*%RL20*	*%RL19*
Pessoal	113,3	105,0	*3,9%*	*4,1%*
Serviços de Terceiros	51,1	51,0	*1,8%*	*2,0%*
Ocupação e Utilidades	19,7	16,9	*0,7%*	*0,7%*
PDD	22,3	22,2	*0,8%*	*0,9%*
Contingências e Taxas	16,8	7,3	*0,6%*	*0,3%*
Outros	1,6	19,0	*0,1%*	*0,7%*
G&A Caixa	**224,8**	**221,4**	***7,7%***	***8,7%***

G&A CAIXA: 1,0PP FAVORÁVEL QUANDO COMPARADO COM 1T20:

A diluição do G&A Caixa é o resultado da gestão disciplinada, ganhos de escala, e ambiente de inadimplência mais benigno, além dos esforços contínuos para integrar as empresas recém-adquiridas. Todas as linhas do G&A Caixa apresentaram diluição em termos % da receita líquida *vs* 1T20, exceto por Ocupação & Utilidades e Contingências:

- **Ocupação & Utilidades**: estável vs 1T20, influenciado por M&As recém-adquiridos e maior índice de inflação IGP-M acumulado
- **Contingências**: aumento de 0,3pp devido a base de comparação menor no 1T20

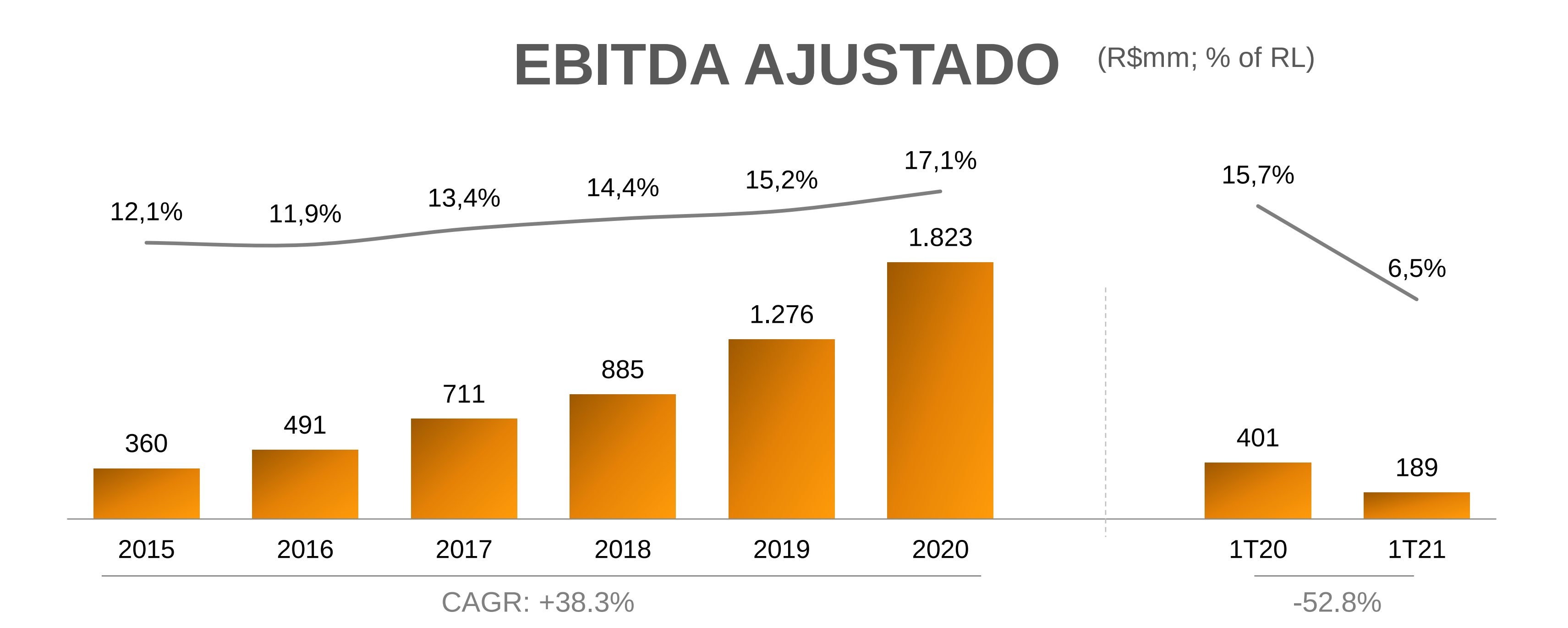
DESPESAS COMERCIAIS: 0,4PP DESFAVORÁVEL COMPARADO COM 1T20:

As Despesas Comerciais têm aumentado progressivamente associadas às maiores adições brutas. Nos últimos trimestres, vimos uma maior proporção de vendas de PMEs e menores receitas de serviços hospitalares elevando as despesas comerciais para 5,5% da receita líquida

EBITDA AJUSTADO

Grupo NotreDame Intermédica

R$189,3mm de EBITDA Ajustado (6,5% Margem), -52,8% vs 1T20



EBITDA AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

R$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(27,9)**	**160,4**	*(188,3)*	*-117,4%*
IR e CSLL	25,4	120,6	*(95,3)*	*-79,0%*
Resultado Financeiro	49,9	32,8	*17,2*	*52,4%*
Depreciação e Amortização	89,6	69,3	*20,2*	*29,2%*
EBITDA	137,0	383,1	*(246,2)*	*-64,3%*
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	*1,2*	*10,7%*
(+/-) Despesas de M&A/Integração	40,3	6,7	*33,5*	*497,9%*
EBITDA Ajustado	**189,3**	**400,8**	*(211,5)*	*-52,8%*
% margem	*6,5%*	*15,7%*		*-9,1pp*

EBITDA AJUSTADO: 52,8% DESFAVORÁVEL VS. 1T20

Durante o 1T21, o GNDI manteve sua disciplina e foco na agenda estratégica, visando dar continuidade à Criação de Valor com foco em crescimento, verticalização e atendimento médico de alta qualidade

Como resultado, alcançamos:

- **+254k Adições Inorgânicas** de M&As concluídos
- **+52k Adições Orgânicas** de planos de saúde
- **+217k Adições Orgânicas** de planos odontológicos
- **+5 Novos Hospitais** que passaram a integrar a nossa Rede Própria, agora de 32 hospitais
- **1,0p.p. Diluição de G&A Caixa**

No entanto, contas médicas mais altas de internações e exames na rede credenciada e o tratamento mais prolongado de pacientes com COVID impactaram negativamente o desempenho do GNDI no 1T21:

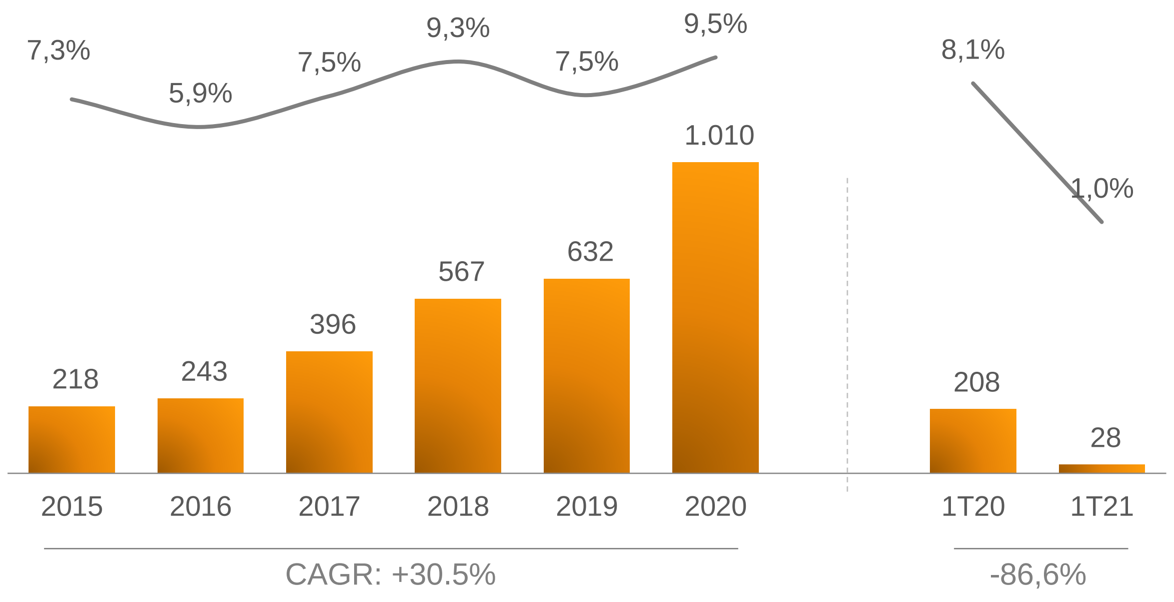
- **+ R$ 264,6mm em Sinistralidade Caixa** devido ao tratamento de pacientes COVID, entre a Rede Própria e a Rede Credenciada
- **Queda na Receita de Serviços Hospitalares**, prejudicando margens com menor receita por leito ocupado
- **Aumento de R$ 27,8mm no PEONA** vs 1T20, associado a aumento da utilização da rede contratada

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E CAPEX

Lucro Líquido Impactado pelo Comportamento da Sinistralidade no Trimestre

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R$mm; % of RL)



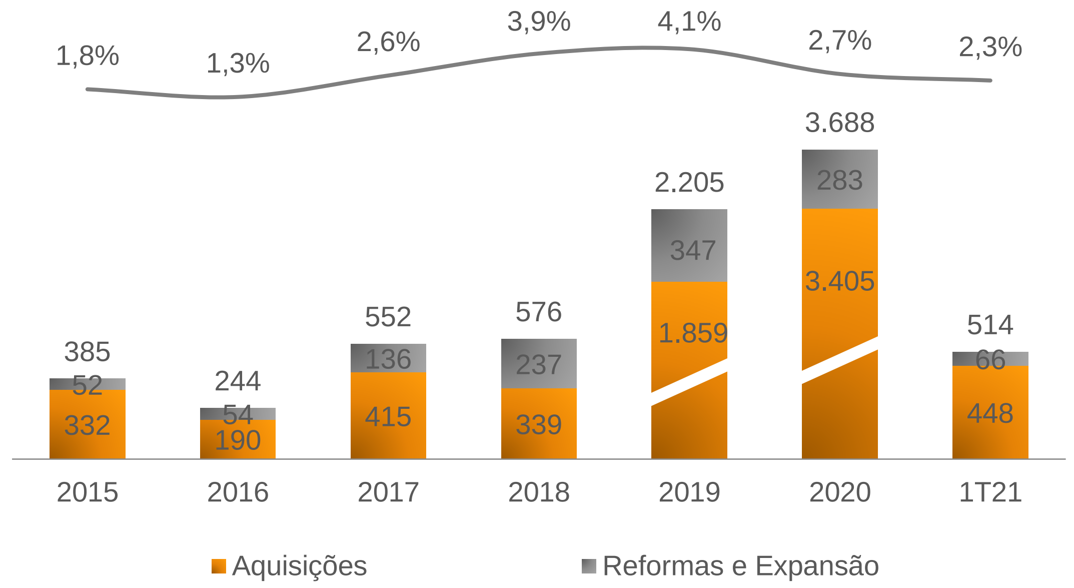
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

R$mm	1T21	1T20	*Var.*	*Var. %*
EBITDA	**137,0**	**383,1**	***(246,2)***	***-64,3%***
IR e CSLL	(25,4)	(120,6)	*95,3*	*-79,0%*
Resultado Financeiro	(49,9)	(32,8)	*(17,2)*	*52,4%*
Depreciação e Amortização	(89,6)	(69,3)	*(20,2)*	*29,2%*
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(27,9)**	**160,4**	***(188,3)***	***-117,4%***
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	*1,2*	*10,7%*
(+/-) Amortização de intangivel*	34,6	29,4	*5,3*	*17,9%*
(+/-) IR e CSLL diferido	9,1	7,3	*1,8*	*25,3%*
Lucro Líquido Ajustado	**27,9**	**208,0**	***(180,0)***	***-86,6%***
% margem	*1,0%*	*8,1%*		*-7,2pp*

* Amortização de ativos intangiveis das empresas adquiridas

CAPEX

(R$mm; (Reformas e Expansão) / RL)



CAPEX: R$514MM NO 1T21

R$448mm em Aquisições de:

- **R$193mm**: Climepe
- **R$176mm**: LifeCenter
- **R$79mm**: BioSaúde

R$66mm: Investidos em melhorias na Rede Própria e tecnologia da informação

DÍVIDA LÍQUIDA

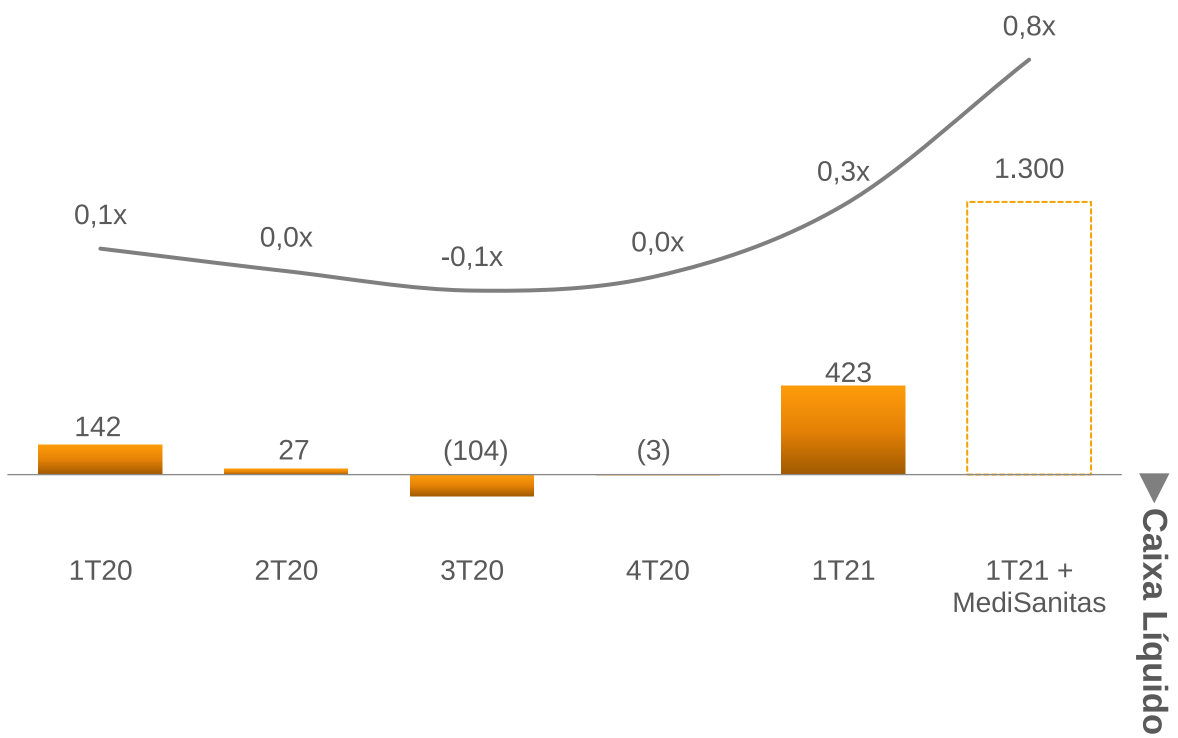
Estrutura de Capital Robusta com Baixa Alavancagem

GNDI3 | ESTRUTURA DAS DÍVIDAS

	Dezembro 2020	Março 2021
NDIPar	**SELLER'S NOTE** R$72,9mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado	**SELLER'S NOTE** R$69,4mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado
BCBF	**DEBENTURE (BCBF12)** R$60,8mm (CDI + 2,25% a.a.) Fev'21 PAGO	
	NOTA PROMISSÓRIA R$278,7mm (CDI + 1,40% a.a.) Fev'21/Ago'21/Fev'22	**NOTA PROMISSÓRIA** R$187,2mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'21/Fev'22
	CAPITAL DE GIRO R$521,4mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24	**CAPITAL DE GIRO** R$524,1mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24
	DEBENTURE (BCBF14) R$752,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25	**DEBENTURE (BCBF14)** R$745,5mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25
	DEBENTURE (BCBF15) R$697,6mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25	**DEBENTURE (BCBF15)** R$705,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25
NDISaúde (OpCo)	**DEBENTURE (NDMI13)** R$808,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	**DEBENTURE (NDMI13)** R$801,7mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	CAPITAL DE GIRO R$298,6mm (CDI + 2,3% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25	**CAPITAL DE GIRO** R$298,5mm (CDI + 2,3% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25
	OUTROS EMPRÉSTIMOS: R$70,0MM	**OUTROS EMPRÉSTIMOS: R$126,7MM**

DÍVIDA LÍQUIDA

(R$mm; ND / EBITDA LTM)



No 1T21, **a Companhia pagou pelas aquisições do Hospital LifeCenter, Climepe e BioSaúde**, bem como manteve seus investimentos na melhoria da Rede Própria

IRLAU MACHADO FILHO
Diretor Presidente / CEO

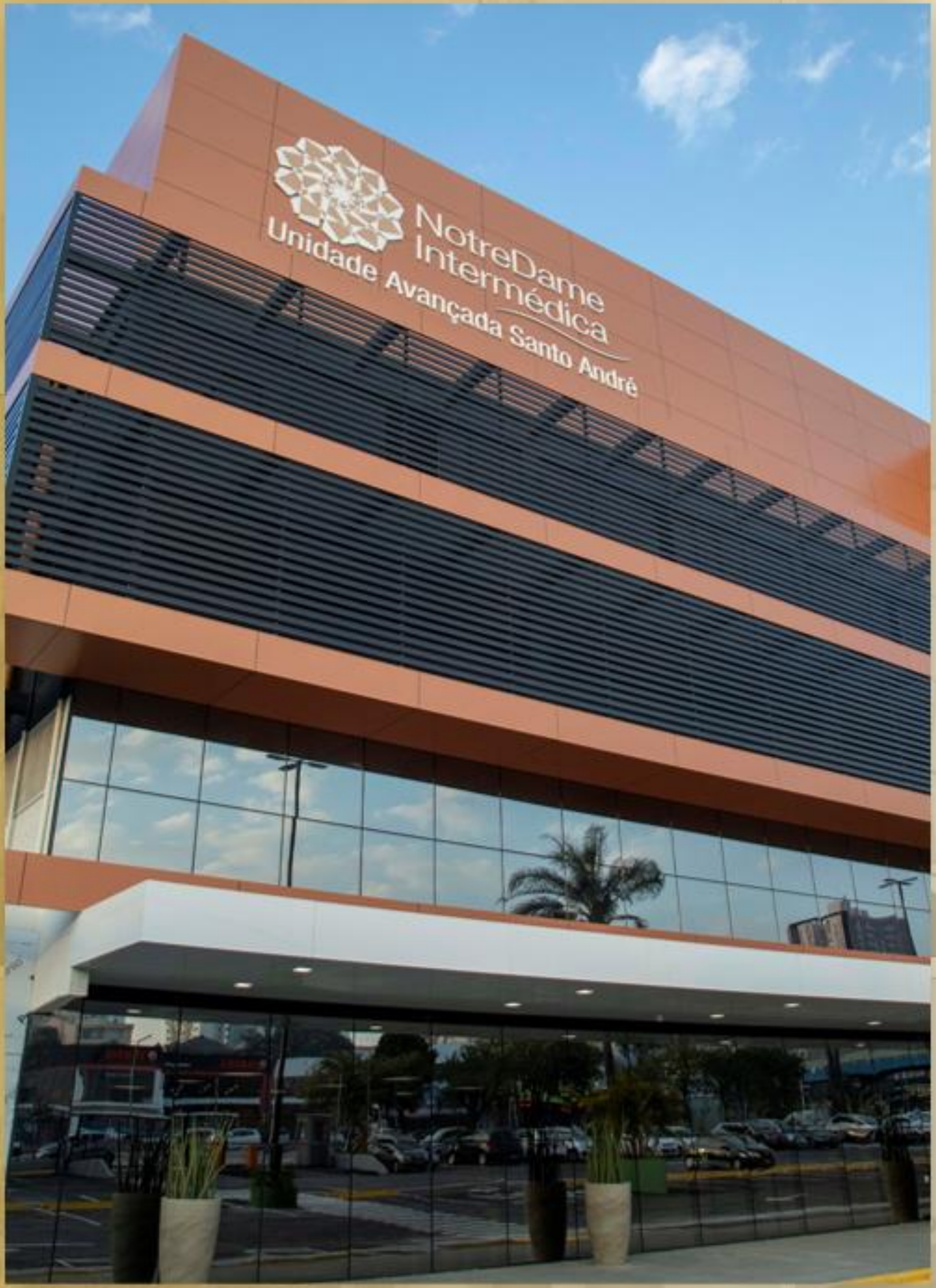
MARCELO MARQUES MOREIRA FILHO
Diretor Financeiro / CFO

GLAUCO DESIDERIO
Diretor de Relações com Investidores

RENATO BELLO
Gerente de Relações com Investidores

THAIS GOMES DOS SANTOS
Analista de Relações com Investidores

ri@intermedica.com.br
http://ri.gndi.com.br/



Grupo NotreDame Intermédica

1Q21 EARNINGS CALL PRESENTATION

CONFERENCE CALL: MAY 12, 2021 | 11:00 BRT

DISCLAIMER

This is a presentation of the highlights from the quarterly consolidated financial statements of NotreDame Intermédica Participações S.A. (“Company”) for the three-month period ended March 31, 2021 (Financial Statements”), as well as of the review report audit prepared by Ernst & Young Auditores Independentes S.S.

The information is summarized and does not purport to be complete. The Company's shareholders and potential investors should read this presentation always jointly with the Quarterly Financial Statements

This material has been prepared solely for informational purposes and is not to be construed as a solicitation, invitation or offer to buy or sell any securities and should not be treated as investment advice. No representation or warranty, either express or implied, is made regarding the accuracy, completeness or comprehensiveness of the information contained in this presentation. The past performance of the Company is not indicative of future results. This presentation should not be used as the basis of any agreement or commitment whatsoever

NO PERSON IS AUTHORIZED TO PROVIDE ANY INFORMATION OR TO MAKE ANY REPRESENTATION THAT IS NOT CONTAINED OR IS NOT CONSISTENT WITH THIS PRESENTATION AND, IF PROVIDED OR MADE, SUCH INFORMATION OR REPRESENTATION SHOULD NOT BE CONSIDERED AS INFORMATION PROVIDED BY THE COMPANY

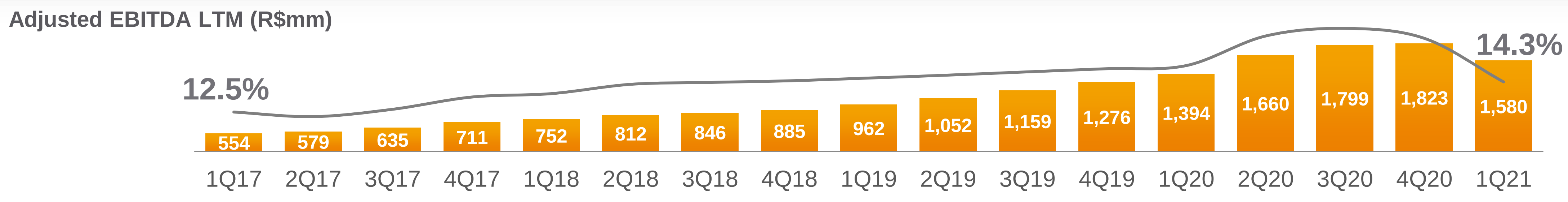
FINANCIAL HIGHLIGHTS

Grupo NotreDame Intermédica

Members Growth and G&A Dilution
Negatively Impacted by COVID Pressure on MLR

	1Q21	vs. 1Q20
Avg. Health Members:	**3,732.3k**	**+9.0%**
Avg. Dental Members:	**2,758.4k**	**+8.6%**
Net Revenue:	**R$ 2,903.5mm**	**+13.4%**
Health Plan	R$ 2,629.1mm	+14.4%
Hospital Services	R$ 188.0mm	+1.4%
Dental Plan	R$ 86.4mm	+14.8%
Cash MLR:	**78.3%**	**10.1p.p. unfavorable**
Cash G&A:	**7.7%**	**1.0p.p. better**
Adjusted EBITDA:	**R$ 189.3mm**	**-52.8%**
% Margin	6.5%	9.1p.p. unfavorable
Net Income (Losses):	**R$ (27.9)m (-1.0%)**	**-117.4%%**
Adjusted Net Income:	**R$ 27.9mm (1.0%)**	**-86.6%**
Net Debt:	**R$ 423.0mm**	**0.3x EBITDA**

CONSISTENT GROWTH IN OPERATIONAL RESULTS

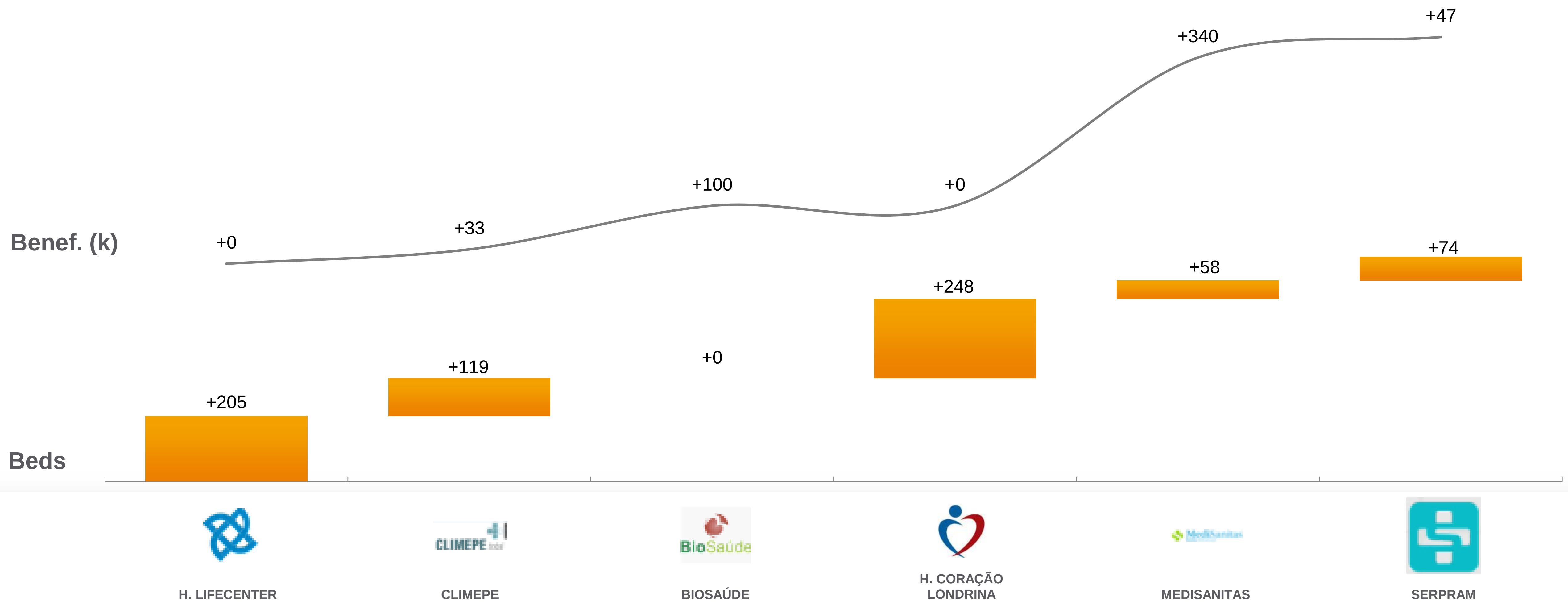


OPERATIONAL HIGHLIGHTS | M&A

5 M&A Closings in 2021:
704 Hospital Beds and 520k Healthplan Beneficiaries

ACQUISITIONS

Throughout 1Q21, GNDI focused on concluding the acquisitions signed in 2020, concurrently with multitasks related to Hapvida's business combination. Available M&A opportunity will continue to drive market consolidation



Signing	Dec'20	Aug'20	Aug'20	Nov'20	Aug'20	Oct'20
Closing	Jan'21	Mar'21	Apr'21	Apr'21	Apr'21	

OPERATIONAL HIGHLIGHTS | INTEGRATION

Grupo NotreDame Intermédica

A Consistent Strategic Agenda Focused on Sustainable Value Creation

GNDI SOUTH BRANCH

- ✓ GNDI completed its first year of operation in the south region of Brazil
- ✓ In addition to Clinipam, we completed +3 integrations in the region: Hospital do Coração in Balneário Camboriú, Hospital e Maternidade Santa Brígida in Curitiba, and LifeDay health plan
- ✓ +16.9% growth in the health plan portfolio, reaching +410 thousand beneficiaries
- ✓ +113% increase in dental plans, as a result of the cross-selling strategy and integration with Interodonto
- ✓ Owned hospital beds in the region grew +300%, allowing higher levels of verticalization
- ✓ Integration with Interodonto and NotreLabs took place quickly and efficiently
- ✓ In March'21, GNDI brand was introduced to visual identity on the facades of the renewed care units. We also implemented GNDI's digital services to both customers and beneficiaries
- ✓ On April 1st, LifeDay legal entity was merged into Clinipam

GNDI MINAS GERAIS BRANCH

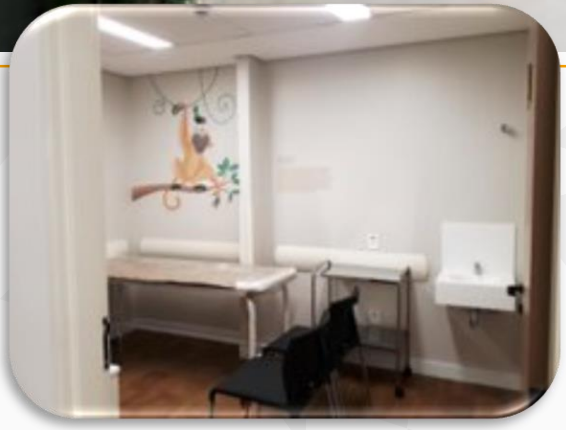
- ✓ In April'21, we concluded the MediSanitas transaction, an important integration corner stone in Minas Gerais branch
- ✓ The Integration of Santa Monica Saúde Operations, in the cities of Divinópolis and Nova Serrana, has already been completed and is now under the management of the GNDI Minas Gerais Branch
- ✓ In Jan'21, we took over LifeCenter Hospital with 205 beds, a reference in high complexity in Belo Horizonte, and the hospital has admitted MediSanitas patients. The integration process has been successfully conducted, including strong engagement from the clinical staff
- ✓ We also entered into a long-term rental agreement, with a purchase option, of Hospital Santa Helena in Contagem. The hospital will be renovated, modernized, and expanded, from 68 to 138 beds in 2022
- ✓ Climepe's integration and the capture of synergies have already started (with +33k beneficiaries and 119 high quality hospital beds)

OPERATIONAL HIGHLIGHTS | OWNED NETWORK

Grupo NotreDame Intermédica

A Consistent Strategic Agenda Focused on Sustainable Value Creation

Pediatric Special Care – ABC Region/SP



New Building’s Façade at Clinipam

OPERATIONAL HIGHLIGHTS | ESG

Grupo NotreDame Intermédica

A Consistent Strategic Agenda Focused on Sustainable Value Creation

ENVIRONMENTAL

WASTE MANAGEMENT

The composting project continues to advance:

- ✓ +70 tons of waste turned into quality fertilizer
- ✓ 8 tons destined for Cidade Sem Fome NGO, fertilizing +8,500 m² of organic garden and benefiting community
- ✓ By end of April, project will expand from 6 to 18 hospitals

ENERGY EFFICIENCY

Partnership with EDP for the construction of solar plants that will occupy an area of 155,085m², generating +8,300 MWh/year (equivalent to ~ 2,800 houses), which will:

- ✓ Generate energy for about 60 Clinical Centers
- ✓ Cut CO² emissions by 2,360 tons, equivalent to planting 330 trees

SOCIAL

Celebrating the company's 53rd anniversary, during March and April, several lectures took place, focusing on health and well-being, diversity, customers nesting, and professional growth

Considering the challenges our frontline professionals face while caring for Covid-19 patients, a group of specialists has been providing psychological and physiotherapy support to our employees

GOVERNANCE

BOARD OF DIRECTORS

We are very pleased to announce that Ana Paula de Assis Bogus has been elected as an independent member of the Board of Directors, bringing an important strategic contribution to the Company

BOARD OF DIRECTORS

GNDI's Fiscal Council was instituted for the second consecutive year, with the majority of its members appointed by minority shareholders

GENERAL DATA PROTECTION LAW

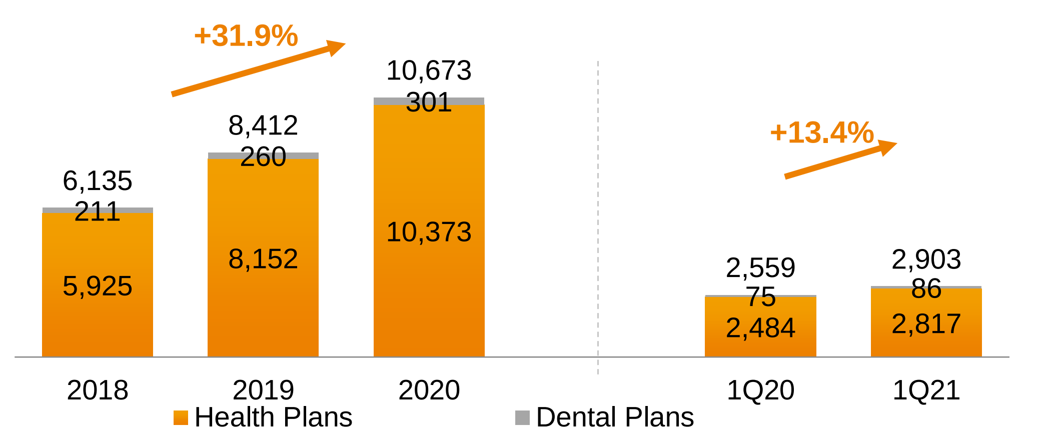
GNDI implemented a Privacy Program as part of the LGPD Adaptation Project, with support from KPMG, expected to be completed in 2021

Grupo NotreDame Intermédica

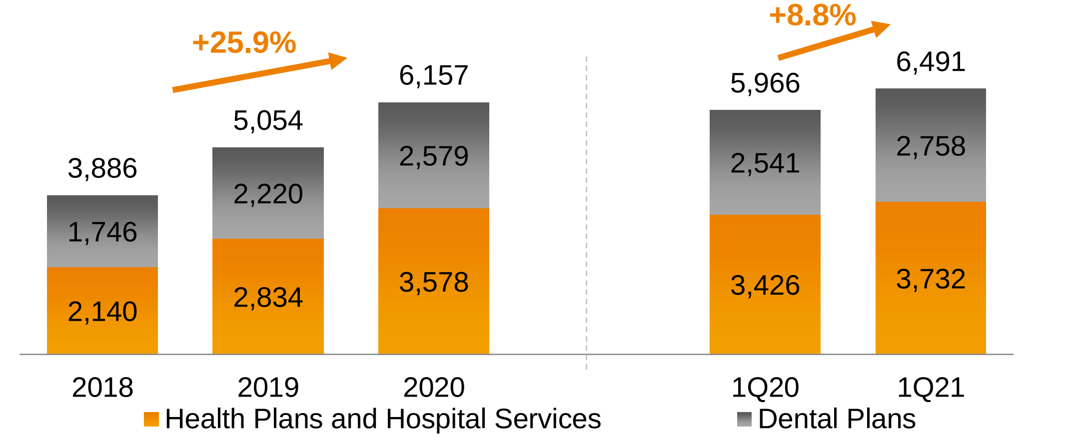
NET REVENUE

A Well-Balanced Organic and Inorganic Members Growth and a Consistent Average Ticket Increase

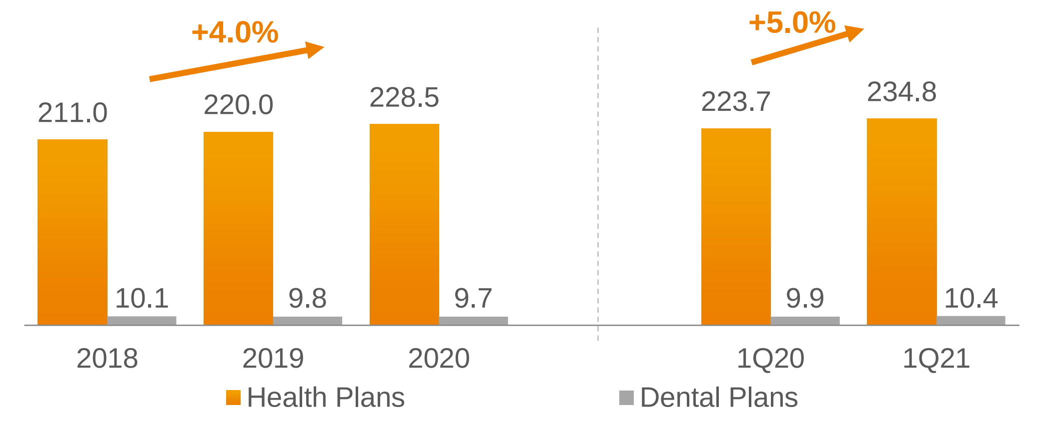
NET REVENUE
(R$mm)



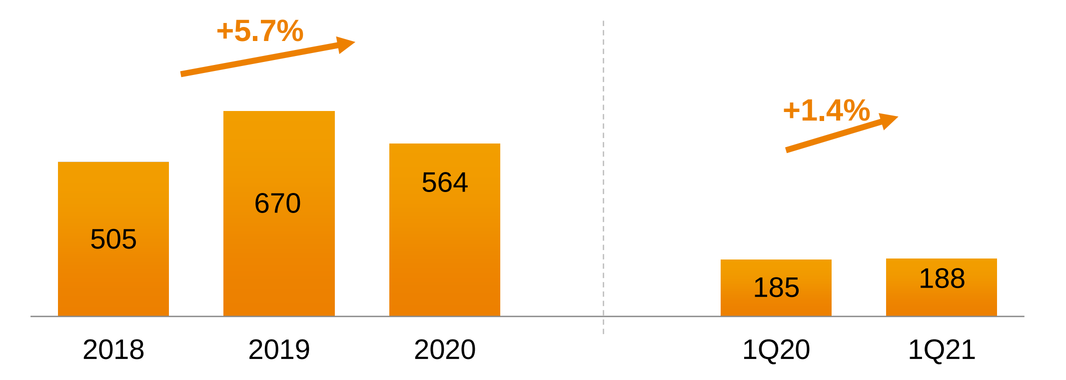
AVERAGE NUMBER OF BENEFICIARIES
('000 Benef.)



NET MONTHLY AVERAGE TICKET
(R$/month)



HOSPITAL SERVICES REVENUE
(R$mm)



NET REVENUE: +13.4% VS. 1Q20

AVG. HEALTH BENEF.: +9.0% OR +306K VS. 1Q20

- **+52k** Organic
- **+254k** Avg. M&A

AVG. DENTAL BENEF.: +8.6% VS. 1Q20

- **+217k** Organic

AVERAGE TICKET: +5.0% VS. 1Q20

Health Plans

- **+7.2%** from price increase and sales mix
- **-2.2%** impacted by the lower ticket of the acquisitions made in the last twelve

Dental Plans

- **+5.7%**, resulting from cross-sell strategy

HOSPITAL SERVICES: +1.4% VS. 1Q20

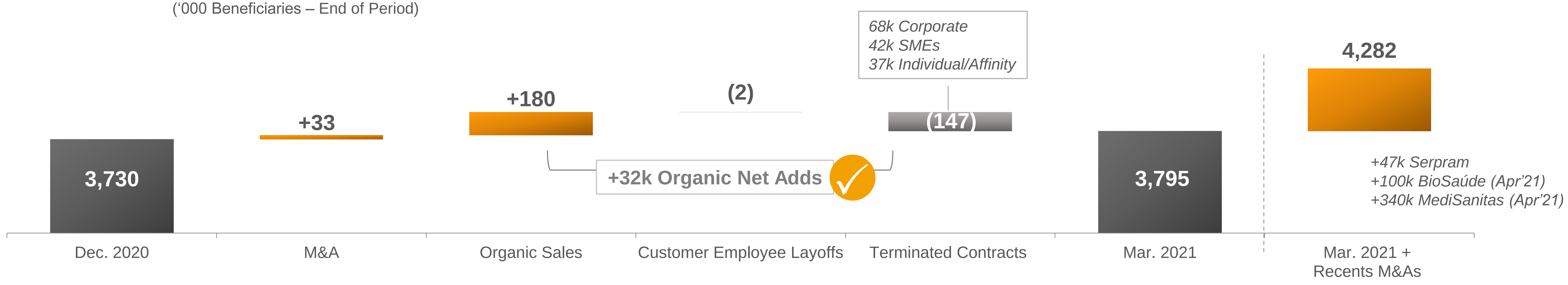
- **+R$66.0mm** from hospitals acquired over the last twelve months (Hospital do Coração, Santa Mônica, Santa Brígida, Climepe and LifeCenter)
- Revenue from "same hospitals" decreased 34.2% compared to 1Q20 and picking up slowly since 3Q20, mainly due to our strategy of preserving beds for GNDI's beneficiaries

GROWTH IN AN ADVERSE ECONOMIC SCENARIO

Well-Balanced Organic and Inorganic Members Growth in 1Q21
M&As Concluded in April Adding ~440k Lives

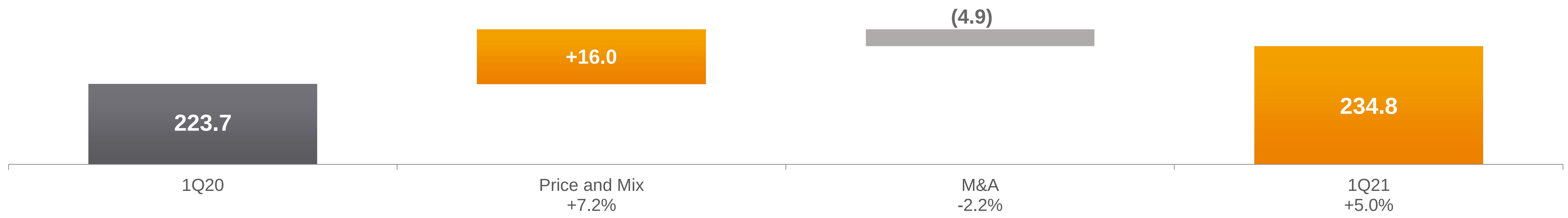
NUMBER OF BENEFICIARIES EVOLUTION – 1Q21 | HEALTH PLAN

(‘000 Beneficiaries – End of Period)



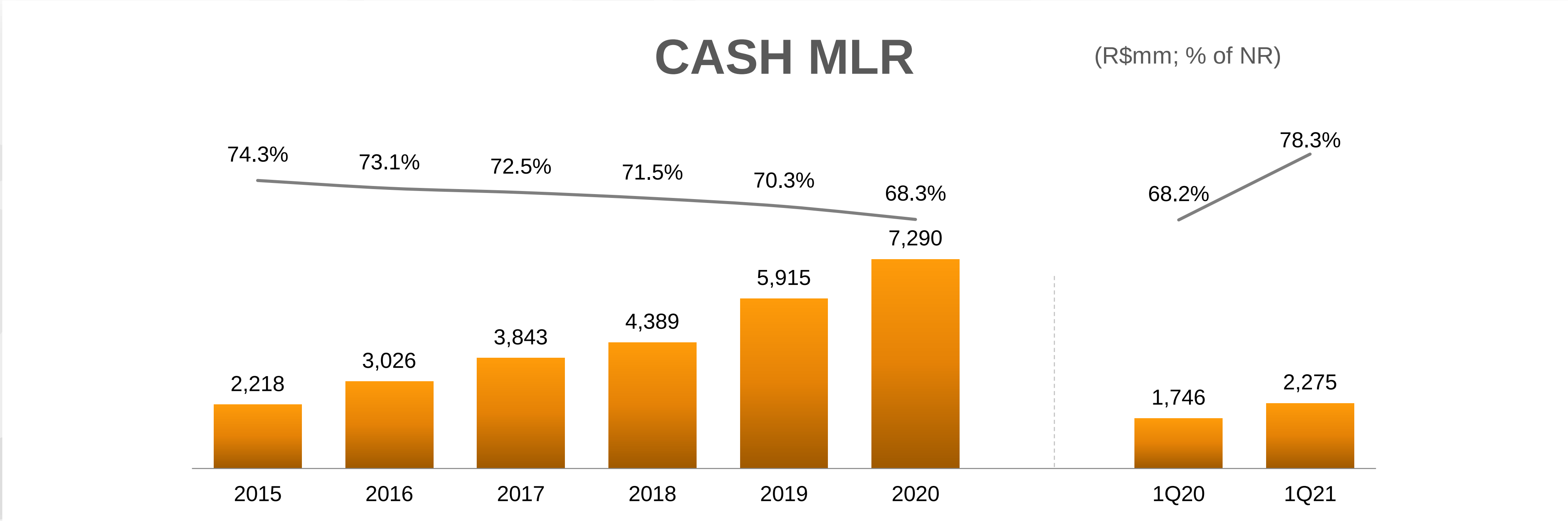
AVERAGE TICKET EVOLUTION – 1Q21 | HEALTH PLAN

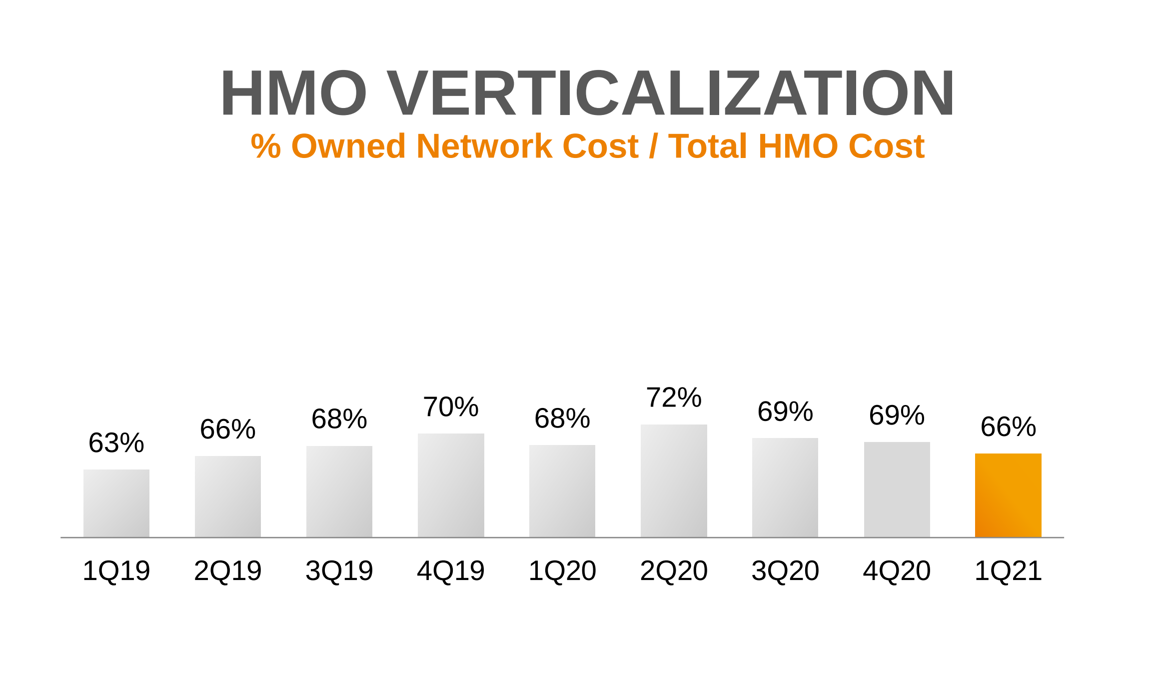
(R$ per month)

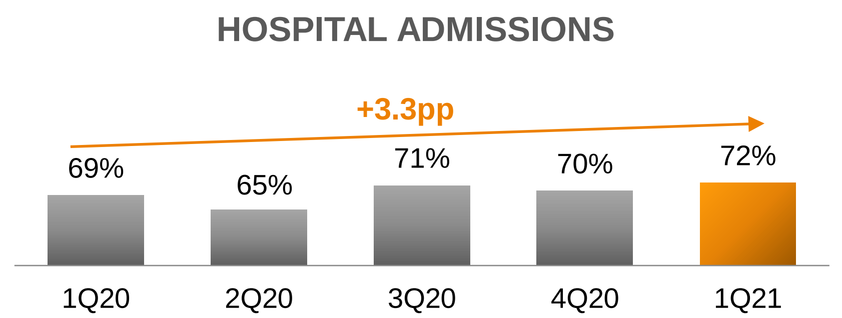


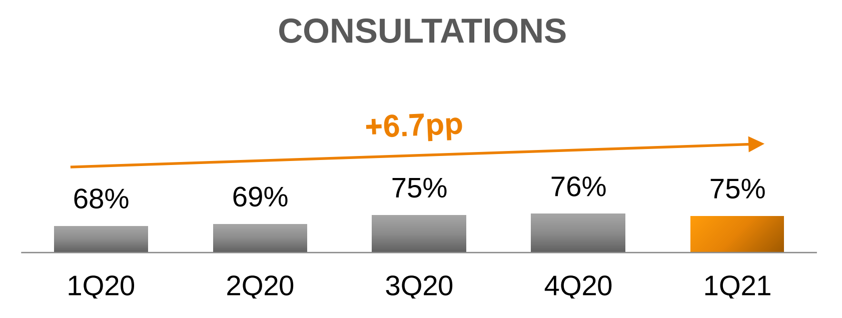
CASH MLR

During 1Q21, COVID Patients Impacted MLR by 9.1p.p. vs 1Q20









CASH MLR: 10.1PP UNFAVORABLE VS. 1Q20

During 1Q21, certain States in Brazil observed a resurge of COVID infection, reaching a peak of hospital admissions by the end of March 2021

This new wave of COVID treatments happened in parallel to regular routine procedures, with few States/Municipalities imposing a mandatory suspension of elective procedures

GNDI opened +1,000 hospital beds to accommodate the higher temporary demand but also saw a significant increase on the contracted network

The 10.1pp Cash Loss Ratio increase was impacted by:

- **9.1pp or R$ 264.6mm** due to the treatment of COVID patients, both in the owned and contracted network
- a drop in margin due to a decrease in Hospital Services Revenue from other health plans

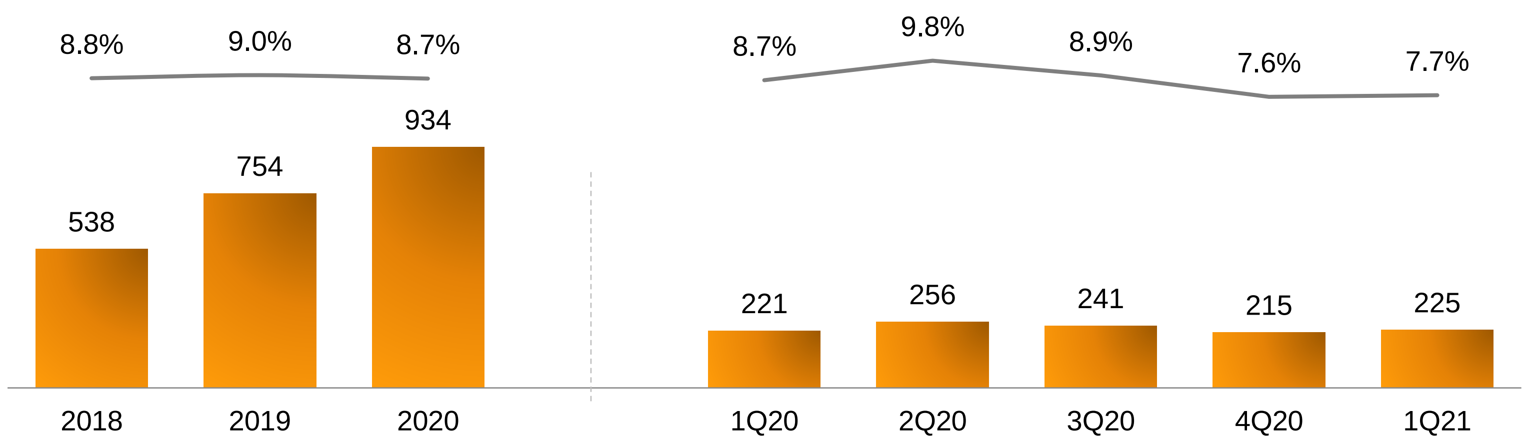
Although the KPIs for **Hospital Admissions** and **Outpatient Consultations** increased by 3.3pp and 6.7pp in 1Q21, when compared to 1Q20, the degree of **HMO Verticalization** decreased by 1.6pp due to substantial higher tickets from contracted hospitals and an abnormal frequency of exams

Dental cash loss ratio decreased from 27.1% in 1Q20 to 21.8% in 1Q21, reflecting the reduction in services usage during the pandemic

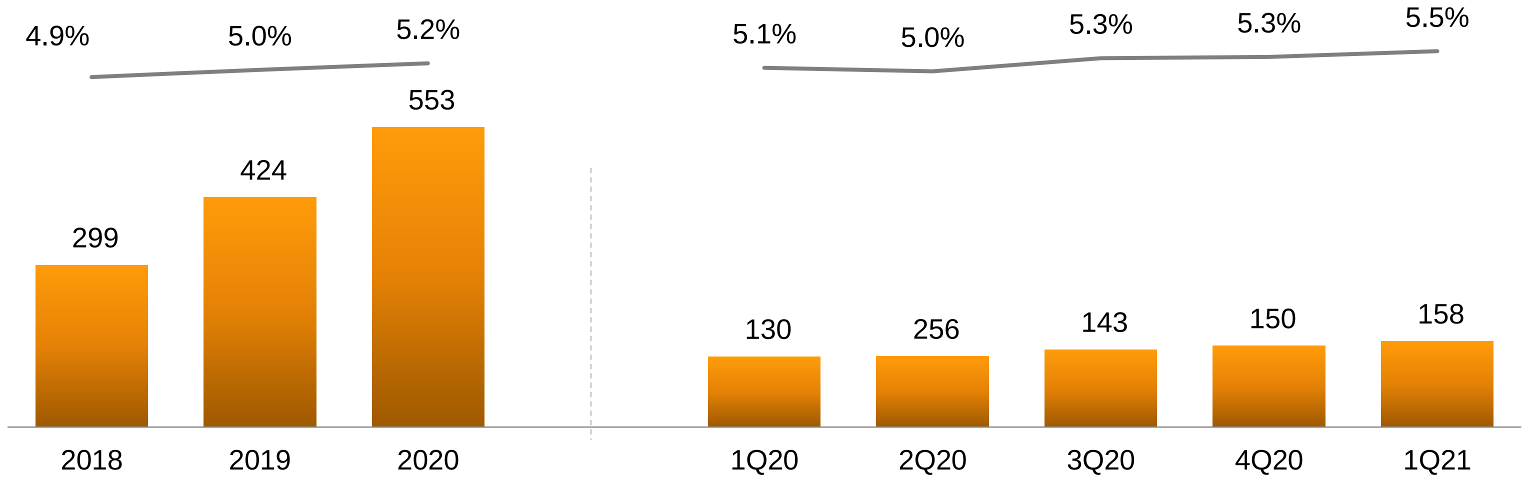
CASH G&A AND COMMERCIAL EXPENSES

7.7% Cash G&A, 1.0p.p. Favorable vs 1Q20

CASH G&A (R$mm; % of NR)



COMMERCIAL EXPENSES (R$mm; % of NR)



CASH G&A | BREAKDOWN

R$mm	1Q21	1Q20	*%NR21*	*%NR20*
Personnel	113.3	105.0	*3.9%*	*4.1%*
Third Party Services	51.1	51.0	*1.8%*	*2.0%*
Occupation and Utilities	19.7	16.9	*0.7%*	*0.7%*
Allowance for doubtful acc.	22.3	22.2	*0.8%*	*0.9%*
Contingencies	16.8	7.3	*0.6%*	*0.3%*
Others	1.6	19.0	*0.1%*	*0.7%*
Cash G&A	**224.8**	**221.4**	***7.7%***	***8.7%***

CASH G&A: 1.0PP FAVORABLE WHEN COMPARED TO 1Q20:

Cash G&A dilution is the result of management discipline, scale gains, a more benign delinquency environment and our continuous efforts to integrate newly acquired companies. Most G&A items showed dilution as a percentage of Net Revenues *vs* 1Q20, except for Occupation & Utilities and Contingencies:

- **Occupation & Utilities**: flat vs 1Q20, influenced by newly acquired M&As and higher accumulated IGP-M inflation index
- **Contingencies**: 0.3pp increase due to a lower comparison base in 1Q20

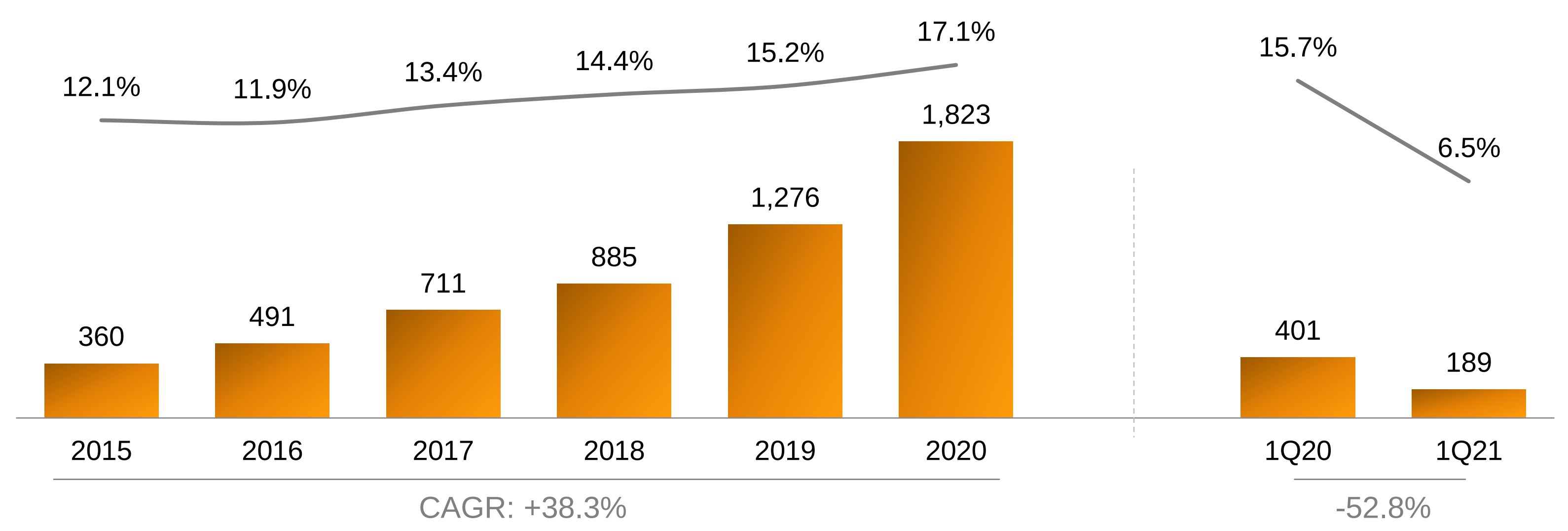
COMMERCIAL EXPENSES: 0.4PP UNFAVORABLE WHEN COMPARED TO 1Q20:

Commercial expenses has been progressively increasing associated to the higher gross adds. In recent quarters, the higher proportion of SME sales and lower revenues from hospital services pressured commercial expenses to 5.5% of net revenues

ADJUSTED EBITDA

R$189.3mm Adjusted EBITDA (6.5% Margin), -52.8% *vs* 1Q20

ADJUSTED EBITDA (R$mm; % of NR)



ADJUSTED EBITDA | BREAKDOWN

R$mm	1Q21	1Q20	*Var.*	*Var. %*
Net Income (Losses)	**(27.9)**	**160.4**	***(188.3)***	***-117.4%***
Income tax and social contribution	25.4	120.6	*(95.3)*	*-79.0%*
Net Interest Expenses	49.9	32.8	*17.2*	*52.4%*
Depreciation and Amortization	89.6	69.3	*20.2*	*29.2%*
EBITDA	137.0	383.1	*(246.2)*	*-64.3%*
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	*1.2*	*10.7%*
(+/-) M&A/Integration Expenses	40.3	6.7	*33.5*	*497.9%*
Adjusted EBITDA	**189.3**	**400.8**	***(211.5)***	***-52.8%***
% margin	*6.5%*	*15.7%*		*-9.1pp*

ADJUSTED EBITDA: 52.8% UNFAVORABLE VS. 1Q20

During 1Q21, GNDI maintained its discipline and focus on the strategic agenda, aiming to continue its Value Creation strategy focused on growth, verticalization and high-quality medical services

As a result, during 1Q21 we achieved:

- **+254k Inorganic Adds** from concluded M&As
- **+52k Organic Adds** of health plan beneficiaries
- **+217k Organic Adds** of dental plan
- **+5 New Hospitals** acquired, now with a network of 32 hospitals
- **1.0p.p. Cash G&A Dilution**

However, higher bills from hospital admissions and exams in contracted network and the long term treatment of COVID patients negatively impacted GNDI’s performance in 1Q21:

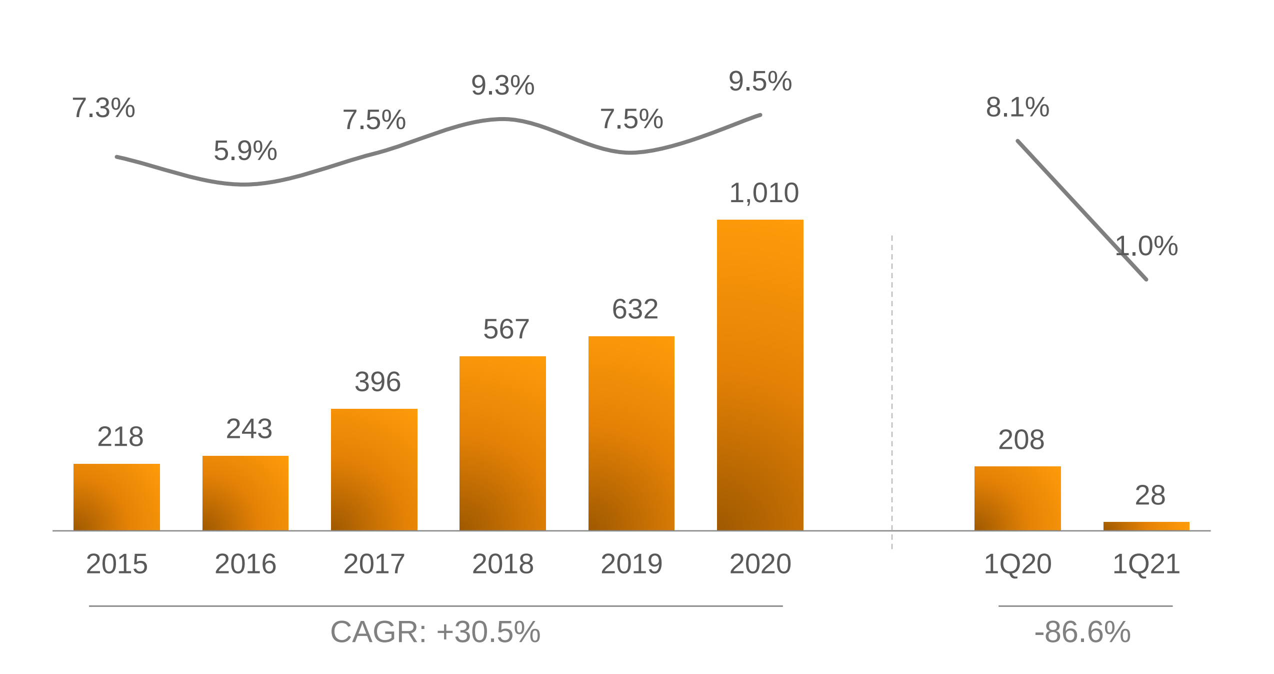
- **+ R$ 264.6mm in Cash MLR** due to the treatment of COVID patients, between the Owned Network and the Accredited Network
- **Drop in Revenue from Hospital Services**, harming margins with lower revenues per occupied bed
- **R$ 27.8mm increase in IBNR** vs 1Q20 associated to the higher utilization of the contracted network

ADJUSTED NET INCOME AND CAPEX

Net Income Impacted by MLR Dynamics in the Quarter

ADJUSTED NET INCOME

(R$mm; % of NR)



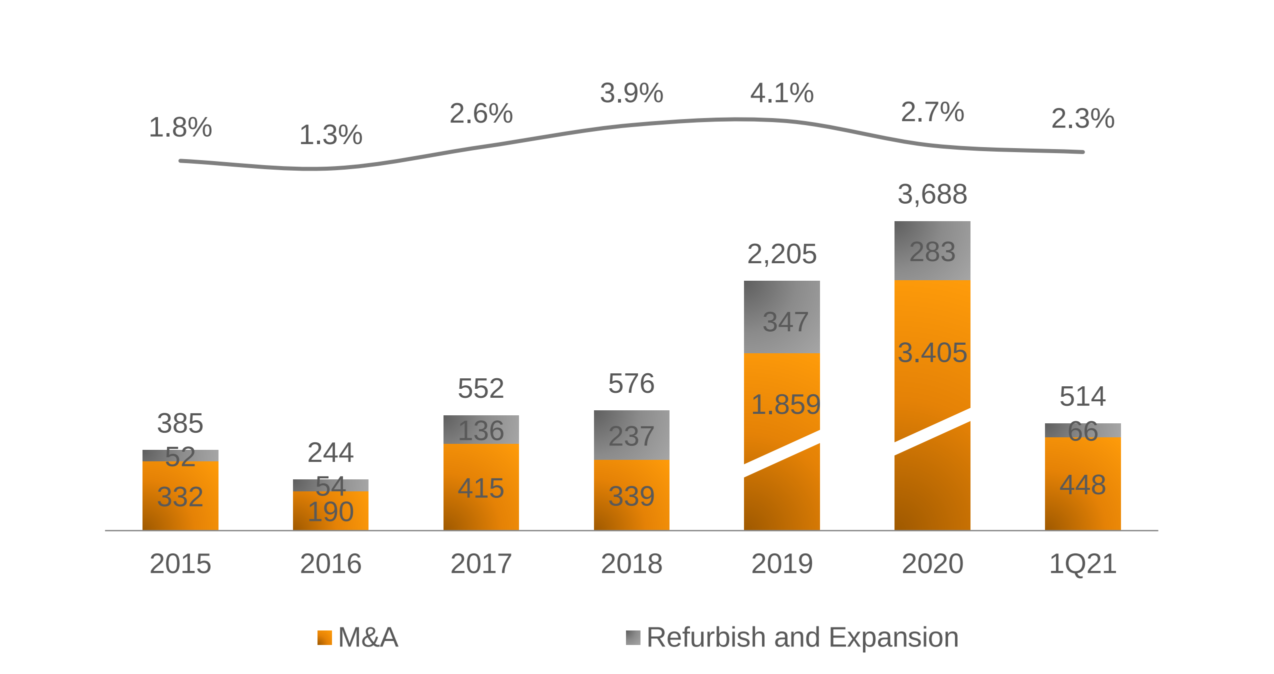
ADJUSTED NET INCOME | BREAKDOWN

R$mm	1Q21	1Q20	*Var.*	*Var. %*
EBITDA	**137.0**	**383.1**	*(246.2)*	*-64.3%*
Income tax and social contribution	(25.4)	(120.6)	*95.3*	*-79.0%*
Net Interest Expenses	(49.9)	(32.8)	*(17.2)*	*52.4%*
Depreciation and Amortization	(89.6)	(69.3)	*(20.2)*	*29.2%*
Net Income (Losses)	**(27.9)**	**160.4**	*(188.3)*	*-117.4%*
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	*1.2*	*10.7%*
(+/-) Intang. asset amort.*	34.6	29.4	*5.3*	*17.9%*
(+/-) Deferred taxes	9.1	7.3	*1.8*	*25.3%*
Adjusted Net Income	**27.9**	**208.0**	*(180.0)*	*-86.6%*
% margin	*1.0%*	*8.1%*		*-7.2pp*

* Intangible asset amortization of acquired companies

CAPEX

(R$mm; (Refurbish and Expansion) / NR)



CAPEX: R$514MM IN 1Q21

R$448mm from Acquisitions:

- **R$193mm**: Climepe
- **R$176mm**: LifeCenter
- **R$79mm**: BioSaúde

R$66mm: Invested in Owned Network refurbishments and IT

NET DEBT

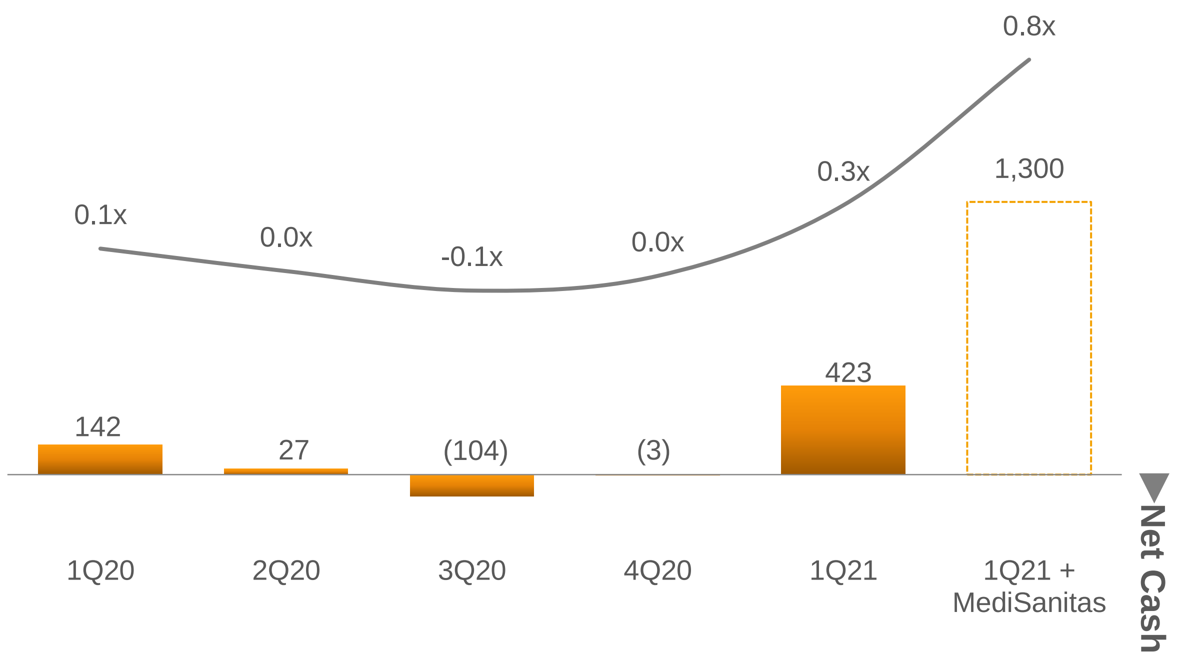
Robust Capital Structure with Low Leverage

GNDI3 | DEBT PROFILE

	December 2020	March 2021
NDIPar	**SELLER'S NOTE** R$72.9mm (10.0% p.y.) Jun'2020>Postponed	**SELLER'S NOTE** R$69.4mm (10.0% p.y.) Jun'2020>Postponed
BCBF	**DEBENTURE (BCBF12)** R$60.8mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'21 PAID	
	PROMISSORY NOTE R$278.7mm (CDI + 1.40% p.y.) Feb'21/Aug'21/Feb'22	**PROMISSORY NOTE** R$187.2mm (CDI + 1.40% p.y.) Aug'21/Feb'22
	BANK LOANS R$521.4mm (CDI + 2.49% p.y.) Jun'22/May'23/Jun'23/Jun'24	**BANK LOANS** R$524.1mm (CDI + 2.49% p.y.) Jun'22/May'23/Jun'23/Jun'24
	DEBENTURE (BCBF14) R$752.8mm (CDI + 2.65% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25	**DEBENTURE (BCBF14)** R$745.5mm (CDI + 2.65% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25
	DEBENTURE (BCBF15) R$697.6mm (CDI + 2.65% p.y.) Nov'23/Nov'24/Nov'25	**DEBENTURE (BCBF15)** R$705.8mm (CDI + 2.65% p.y.) Nov'23/Nov'24/Nov'25
NDISaúde (OpCo)	**DEBENTURE (NDMI13)** R$808.4mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24	**DEBENTURE (NDMI13)** R$801.7mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24
	BANK LOANS R$298.6mm (CDI + 2.3% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25	**BANK LOANS** R$298.5mm (CDI + 2.3% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25
	OTHER BORROWINGS: R$70.0MM	**OTHER BORROWINGS: R$126.7MM**

NET DEBT

(R$mm; ND / EBITDA LTM)



In 1Q21, **the Company paid for the acquisitions of Hospital LifeCenter, Climepe and BioSaúde**, as well as maintained investments to continuously improve its Owned Network

IRLAU MACHADO FILHO
CEO

MARCELO MARQUES MOREIRA FILHO
CFO

GLAUCO DESIDERIO
IRO

RENATO BELLO
IR Manager

THAIS GOMES DOS SANTOS
IR Analyst

ri@intermedica.com.br
http://ri.gndi.com.br/