

Grupo NotreDame Intermédica

Apresentação Institucional

Junho/2018

Disclaimer

Esta apresentação foi preparada por ou sob a direção da NotreDame Intermédica Participações S.A. (a "Companhia" ou "Intermédica") para ajudar as partes interessadas a fazer sua própria avaliação da Empresa. Esta apresentação não pretende conter todas as informações que um possível investidor pode exigir. Em todos os casos, as partes interessadas devem conduzir sua própria investigação e análise da possível transação e das informações aqui estabelecidas. Nem a Empresa nem qualquer de suas afiliadas ou seus respectivos conselheiros fazem qualquer representação ou garantia (expressa ou implícita) quanto à exatidão ou integridade das informações aqui contidas e nenhuma delas terá qualquer responsabilidade pelas informações contidas ou omissão de, esta apresentação ou em qualquer outra comunicação escrita ou oral aos destinatários durante a avaliação dos beneficiários da Empresa.

As informações contidas neste documento incluem certas declarações, estimativas e projeções fornecidas pela administração da Companhia com relação ao desempenho futuro esperado. Tais declarações prospectivas, estimativas e projeções refletem várias premissas e elementos de julgamento subjetivo relativos aos resultados esperados, cujas premissas e elementos do julgamento subjetivo podem ou não se provar corretos. Você é advertido a não depositar confiança indevida nessas declarações prospectivas, que são feitas somente a partir da data deste documento. Nenhuma representação ou garantia, expressa ou implícita, é feita com relação à exatidão ou integridade de tais declarações, estimativas, projeções ou suposições, e nem a Empresa, nem suas afiliadas ou quaisquer de seus respectivos assessores terão qualquer responsabilidade relacionada a elas. Esta apresentação não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de ofertas de compra de valores mobiliários da Companhia ou de suas subsidiárias. A única informação que terá qualquer efeito legal será aquela informação especificamente contida ou referida em qualquer e todos os acordos legais definitivos entre a Empresa e um potencial comprador quando, como e se executado, e sujeito às limitações e restrições que possam ser especificadas. nesses acordos legais definitivos.

Nem a Empresa nem qualquer de suas afiliadas ou seus assessores têm qualquer obrigação de atualizar ou revisar de outra forma esta apresentação ou outros materiais fornecidos com ela. As informações nesta apresentação devem ser consideradas em conjunto com todas as informações incluídas nos registros normativos da Empresa.

Intermédica: uma solução para a inflação médica no Brasil

Alta qualidade com preços acessíveis

Modelo único:
Provedor de Saúde verticalizado

Grupo NotreDame Intermédica

Plano de Saúde no Brasil com Maior crescimento (1) & Maior rentabilidade(2)

Planos de Saúde e Serviços Hospitalares

- #4 **Plano de saúde no Brasil por beneficiários**
- #2 **Plano de saúde em São Paulo por beneficiários**
- #3 **Operador de Hospitais no Brasil por Leitos**

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

Planos Odontológicos

- #3 **Planos odontológicos no Brasil por beneficiários**
- #2 **Planos odontológicos em São Paulo por beneficiários**
- #1 **Planos odontológicos no Brasil por crescimento de beneficiários**

- Alto crescimento e alta rentabilidade na operação **de planos odontológicos**
- Rede Nacional terceirizada com > 14.000 dentistas em > 1.100 cidades brasileiras
- ***Cross-sell* abrangente** para clientes do plano de saúde

Rede própria



Clínicas 67



Hospitais 18



Pronto-atendimento 23



Centros de medicina preventiva 10

(1) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de 2015 à 2017, como publicado pela ANS
(2) Por lucro operacional (margem EBIT), entre os top 10 operadores (ex- cooperativas médicas), em 2017, como publicado pela ANS

Líder incontestável no setor de saúde privado brasileiro

Bem posicionado no terceiro maior mercado de saúde do mundo

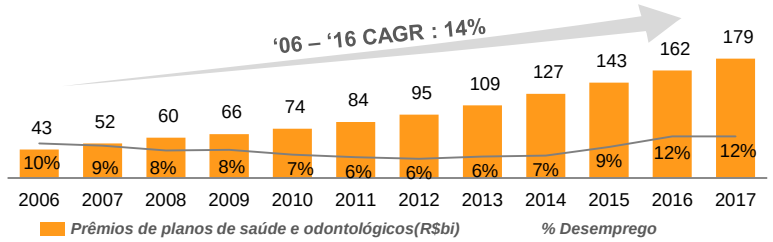
Robusto, atrativo e resiliente mercado, com significativo potencial de *upside*



Mercado de **US$110bi** *(3º maior globalmente)*

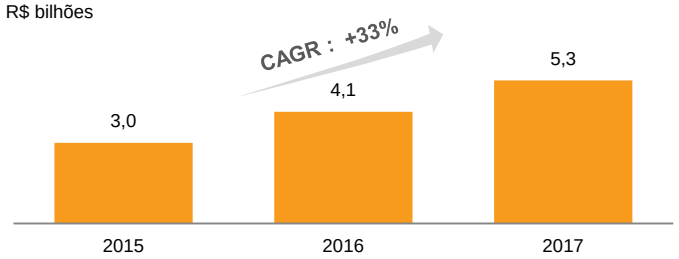
22,8% **penetração** *vs. 67,5% nos E.U.A.*

Mercado Resiliente – Gasto Privado no Brasil

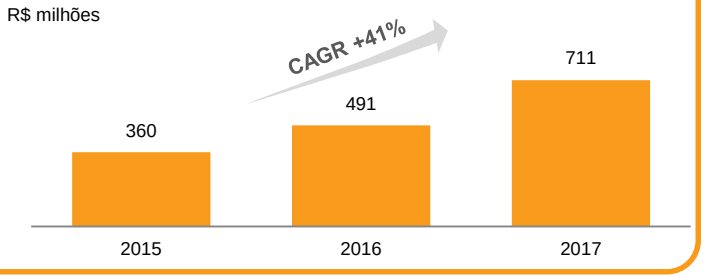


Provedor de serviços de saúde com crescimento mais rápido no Brasil

Performance da Receita Líquida



Performance do EBITDA Ajustado



Administração experiente & altos níveis de governança corporativa

Administração

Conselho com grande experiência no setor de saúde

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

Equipe de executivos multidisciplinar

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

Governança

- Conselho ativo com membros independentes sêniores
  José Luiz Rossi – Serasa Experian CEO
  Líbano Barroso – Ex-CEO TAM
- Comitê de Auditoria Formal com 3 membros não-acionistas do Conselho
- Equipe de auditoria interna independente
- Compliance

Fonte: Companhia, ANS, Banco Mundial

Histórico de longa data na indústria

História de 50 anos de sucesso no setor de saúde brasileiro

Evolução do modelo de negócios

1968-1989

- Incorporação da Intermédica (1968)
- 1º Centro médico (1972)
- Início das operações de saúde preventivas(1982)
- 1º centro médico preventivo(1987)

1990-1999

- Incorporação da NotreDame Seguro Saúde (1990) e Interodonto (1993)
- Aquisição do HPS-Jundiaí (1998) e SAMHO-Sorocaba (1999)

2000-2013

- Aquisição da Medicamp e início do Hospital Renascença - Campinas (2009)

Escalando o modelo de negócios

NotreDame Intermédica

Estratégia de aquisição seletiva

- Santamália Saúde — 2015
- Life Family Hospital — 2015
- Unimed ABC — 2016
- SAMCI — 2017
- Hospital São Bernardo — 2017
- Nova Vida — 2017
- Cruzeiro do Sul — 2018

Crescimento orgânico altamente agregador

- Hospital de Guarulhos
- Novos prontos-atendimentos ambulatoriais

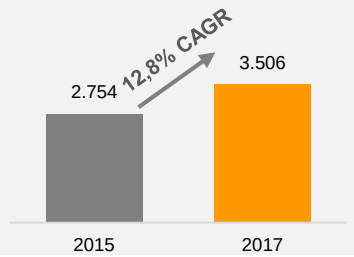
Novo Mercado BM&FBOVESPA — IPO 2018

BainCapital — Controle da Bain Capital

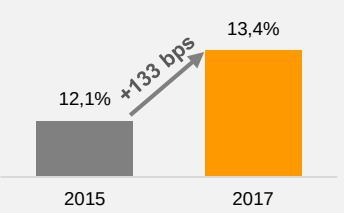
2014 - 2018

Transformação do negócio

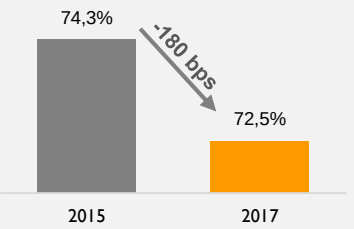
Média de membros (000')



Margem do EBITDA Ajustado



Contas médicas caixa %



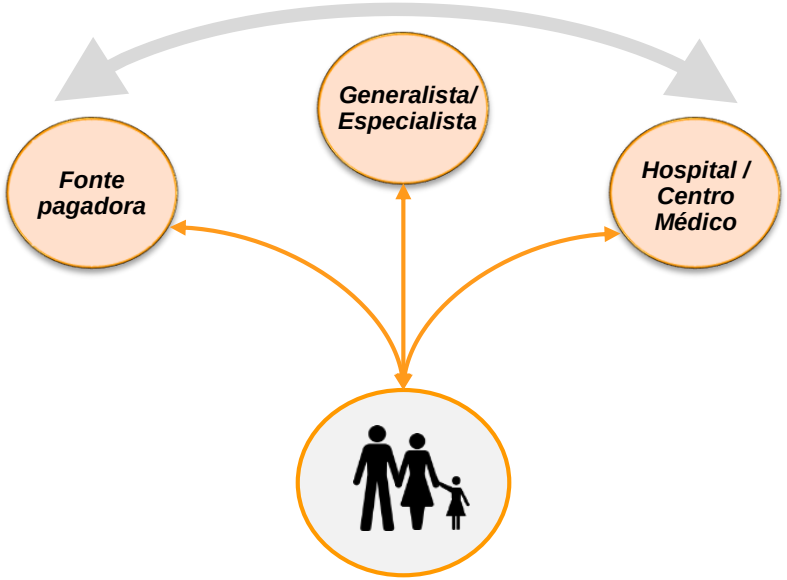
- ***Desenvolvimento de nova estratégia comercial***
- ***Mudança profunda da estrutura organizacional e da governança corporativa***
- ***Investimentos na rede própria***

Fonte: Companhia

Modelo verticalizado de tratamento altamente eficaz

Estrutura de incentivo altamente alinhada e tratamento superior do paciente

Abordagem Tradicional



Entrega desarticulada de tratamento

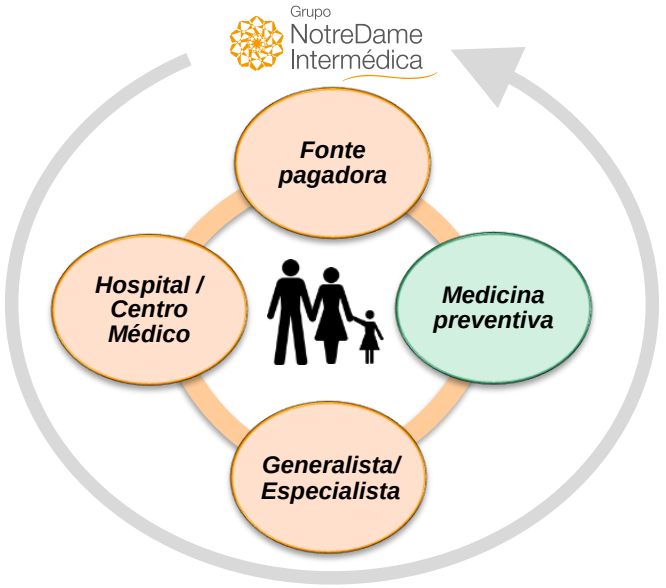
Exposição da margem à terceiros

Incentivos Distorcidos

Responsabilização limitada

"Ping-Pong" de tratamento – Centrado no provedor

Abordagem Intermédica – GNDI controla a cadeia de valor



Verticalmente integrada com tratamento superior do paciente

Controle de custos altamente eficaz

Estrutura de incentivos altamente alinhada

Responsabilização total

Eficiência de tratamento – Centrado no paciente



Tese de investimento

Grupo NotreDame Intermédica

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

Atrativo setor de saúde brasileiro, com rápido crescimento

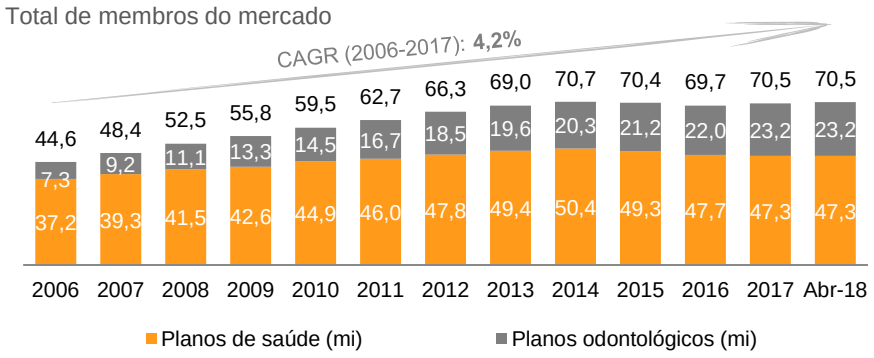
Um dos mercados de saúde mais bem posicionados estrategicamente no mundo, com tendências seculares

Robusto, resiliente e de rápido crescimento



Mercado de ***US$110bi*** *(3º maior globalmente)*

Tendência de aumento de beneficiários



Comparação favorável em relação aos E.U.A.

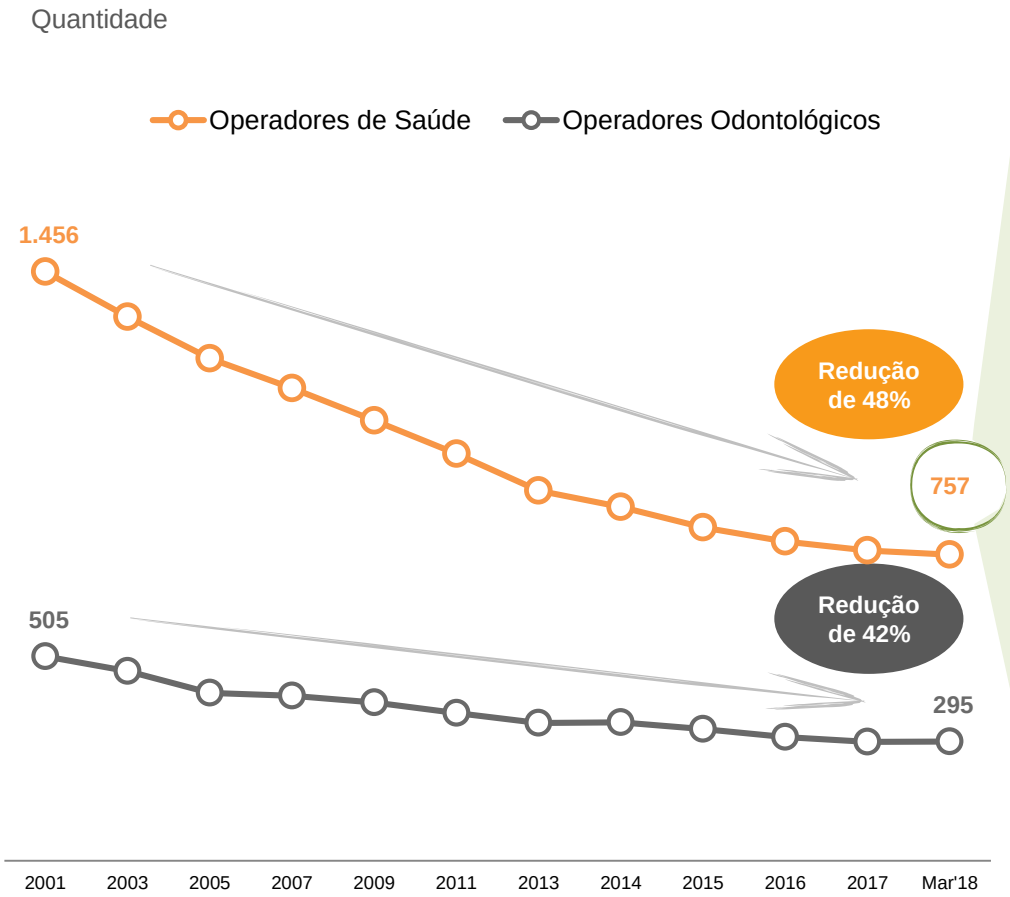
			
População total (MM)	**319**	**206**	Maior crescimento demográfico no Brasil
Penetração de planos de saúde privados	**67%**	**23%**	Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil
Penetração de planos odontológicos privados	**66%**	**12%**	Oportunidades de *cross-selling* significativas
Quantidade de operadores de saúde	**337**	**757**	Oportunidades de consolidação significativas
Gasto per capita em saúde (U$'000)	**9**	**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*

Tendências seculares de consolidação oferecem oportunidades de crescimento adicionais para a Intermédica

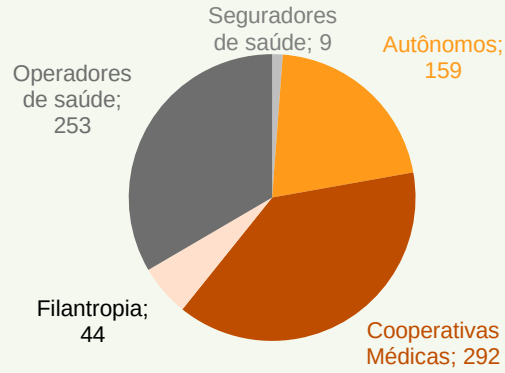
Tendências de consolidação impulsionadas por dinâmicas de mercado e ambiente regulatório rigoroso

Número de Operadores de Saúde e Odontológicos com membros ativos

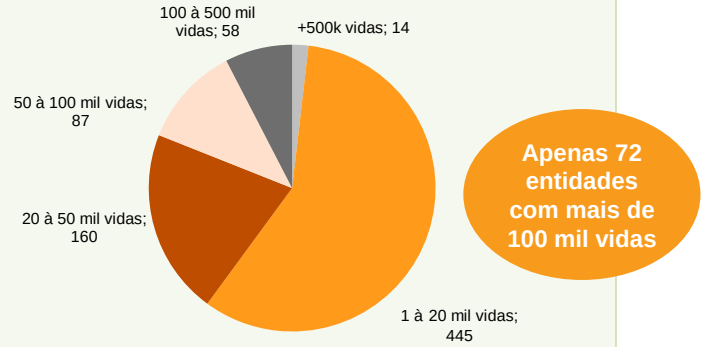


Grande número de cooperativas e pequenos operadores, mas poucos com escala

Operadores médicos por tipo



Operadores médicos por número de beneficiários



Fonte: ANS

Foco nos segmentos do mercado de saúde mais promissores

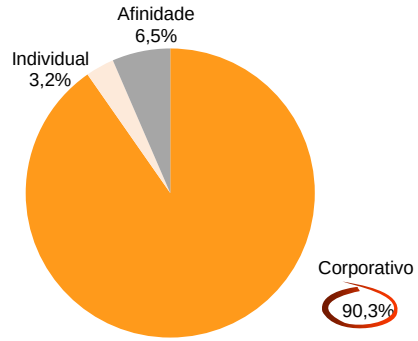
O portfólio de membros da Intermédica corroboram a sua performance superior

Foco em clientes corporativos…

…servindo a pouco penetrada classe média brasileira…

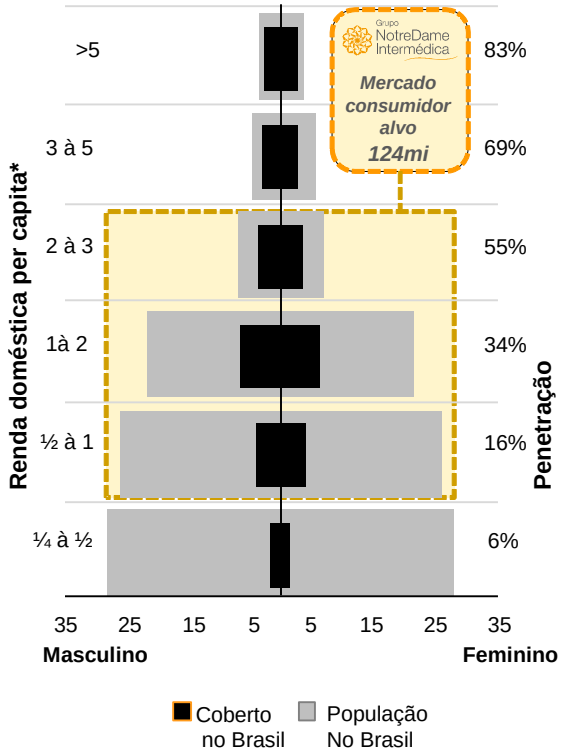
…com uma base de beneficiários jovem…

Distribuição de vidas da Intermédica (%)

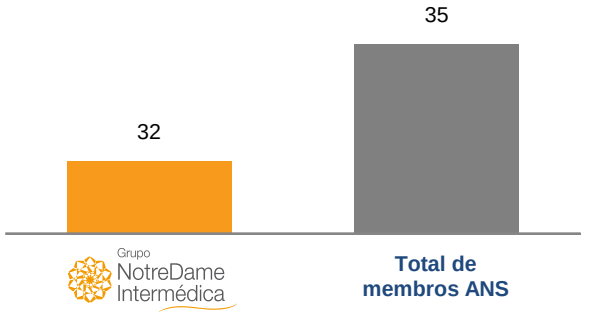


- ***Baixo risco regulatório*** ✓
- ***Negociações de preço livres*** ✓
- ***Copay alinha incentivos e reduz custos*** ✓
- ***Direito de recisão de contrato caso-a-caso*** ✓

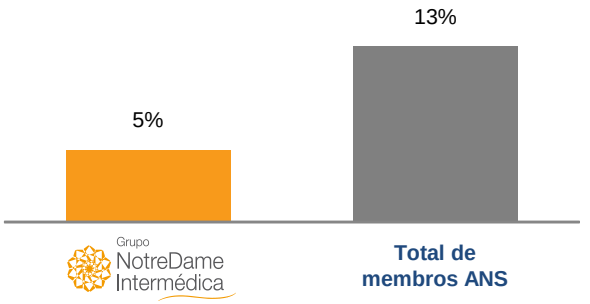
% da população por classe social



Idade média dos membros (Anos)



% de membros com mais de 60 anos de idade



Fonte: ANS em Abril 2018, IBGE, Banco Mundial e ANAHP
(*) Múltiplos de salários mínimos

Proposta de valor atrativa em mercados-chave

O portfólio de membros da Intermédica corrobora sua performance superior

…com concentração de membros nos maiores mercados brasileiros…

…e um preço de oferta de produtos acessível

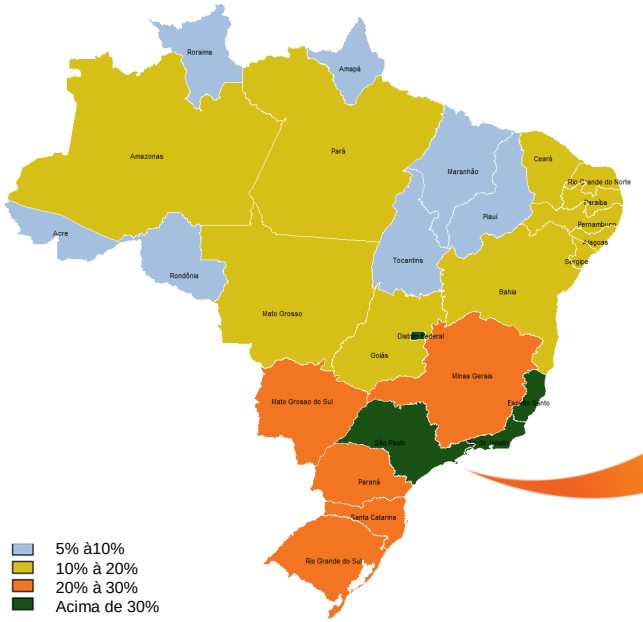
Estado de São Paulo

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

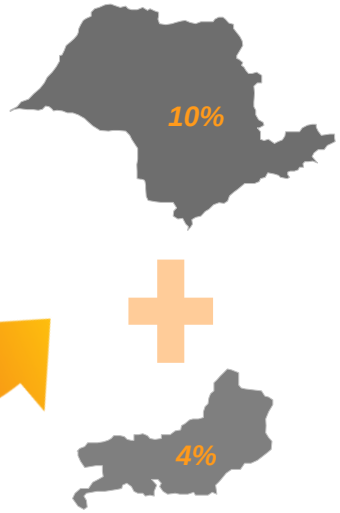
Estado do Rio de Janeiro

- **População: 16,7 milhões**
- **% do PIB do Brasil: 11,6%**
- **PIB per capita (US$) 2014: U$11.502**
- **% de beneficiários plano de saúde: 11,5%**

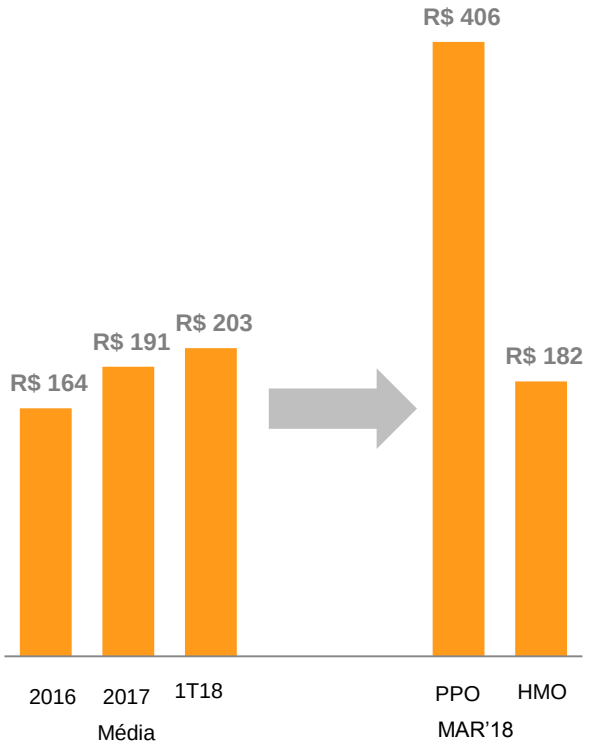
Penetração de planos de saúde



Market Share do GNDI (2)



Ticket mensal do plano de saúde do GNDI (1)



Fonte: ANS, IBGE e Banco Mundial

(1) Dados da Companhia

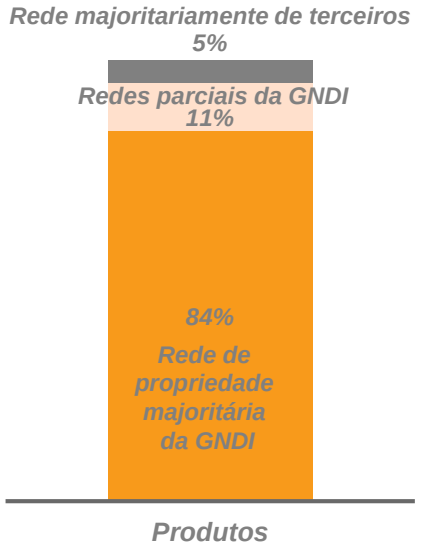
(2) Market share é baseado no número de beneficiários de Dez'17

Internalização de membros é um diferencial chave

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

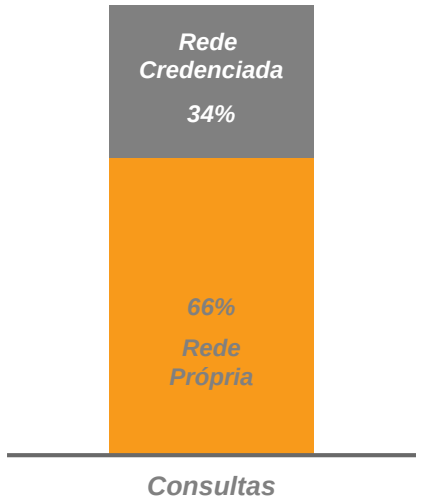
2,1 mi de beneficiários

% de beneficiários de saúde (final do período)



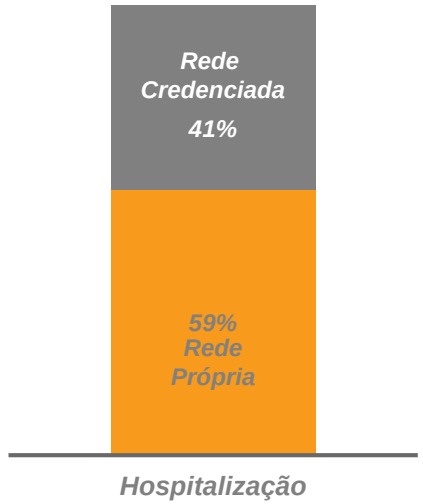
67 Clínicas

% de Consultas



18 Hospitais

% de Admissões Hospitalares



23 Salas de Emergência

Evita procedimentos desnecessários

10 Centros de medicina preventiva

6x

Retorno dos tratamentos preventivos

97%
Dos beneficiários estão na presença geográfica da GNDI

25%
Redução de custos por consulta

33%
Redução de custos por admissão hospitalar

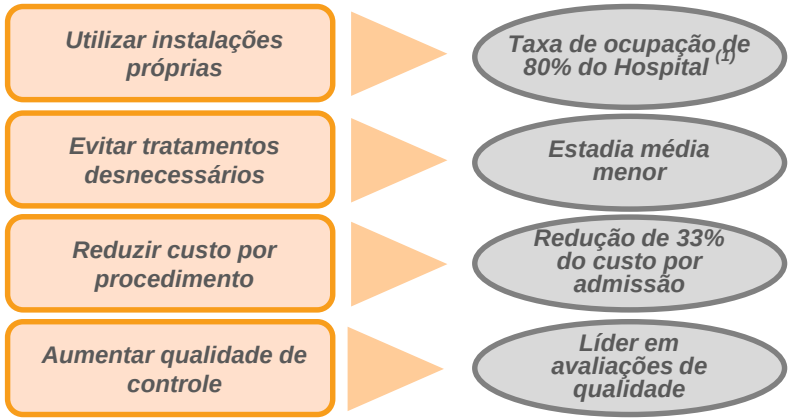
58% das despesas médicas HMO em redes próprias

Nota: 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

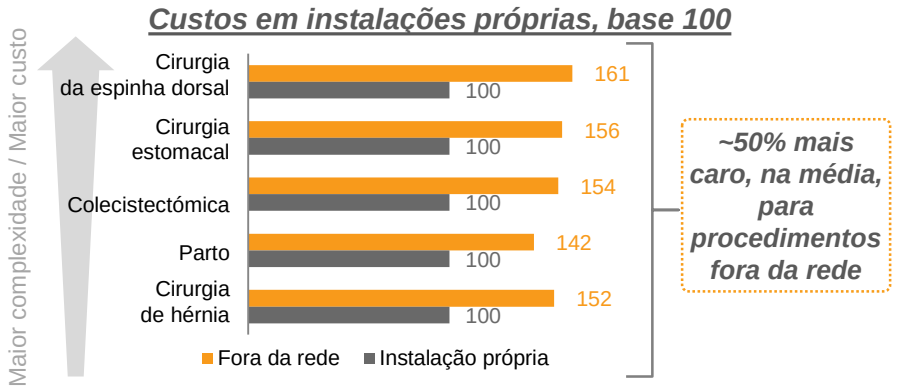
Internalização de membros impulsiona qualidades e resultados

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

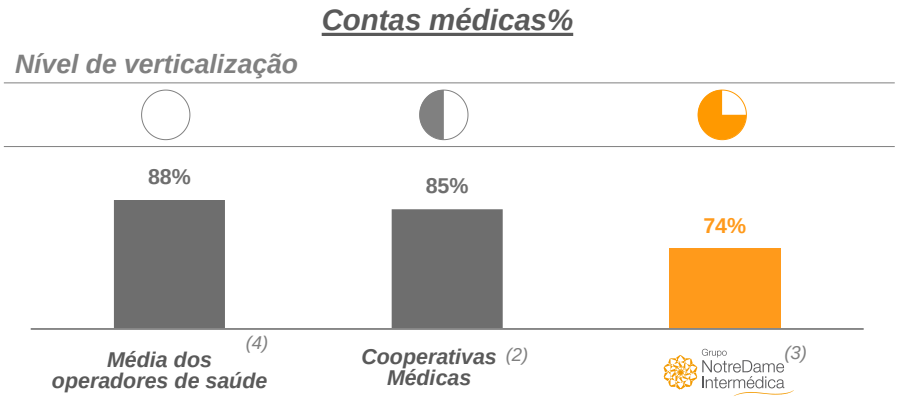
Internalização de tratamento de paciente



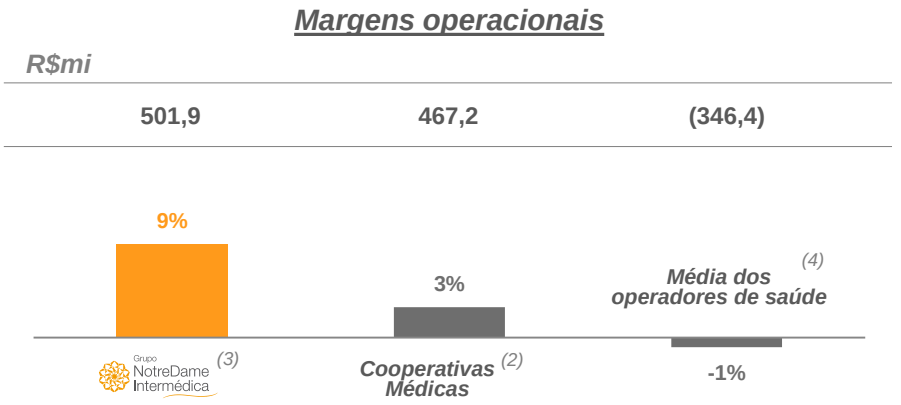
Custo de procedimentos médicos



Líder em gerenciamento de custos médicos…



…e margens operacionais



Fonte: ANS, últimos 12 meses a partir de 4T17

(1) Q1'18 média de ocupação de leitos

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

(3) 2017 Consolidado Notre Dame Intermédica Participações S.A.

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

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

~45%
Redução de partos prematuros



Programas de tratamento de doências crônicas e de alto-risco (>110.000 beneficiários membros)

Tratamento crônico	***"Alto-risco"***
Prevenção de complicações	*Prevenção de Incapacitação*
Cuidados de idosos	*Casos complexos*
Oncologia	*Grupos de suporte à cuidadores*
Cuidados de gravidez	*Doenças cerebrais*
Diabetes e Hipertensão	*Doenças renais*



6x Retorno do tratamento preventivo: ***Para cada R$1,00 investido em programas de tratamento preventivo, a Intermédica evita R$6,28 em despesas médicas***

Fonte: Informações da Companhia
Nota: Custos totais incluem custos de exame + custos de encaminhamento

Alta qualidade da marca e experiência do cliente

Crescimento substancial dos investimentos em infraestrutura desde 2015

Alta qualidade da experiência do cliente









Alta qualidade clínica e satisfação do paciente

Garantia de qualidade

11 Hospitais , 4 Centros Clínicos e 1 Pronto Socorro

ONA Nível I | ONA Nível II | ONA Nível III

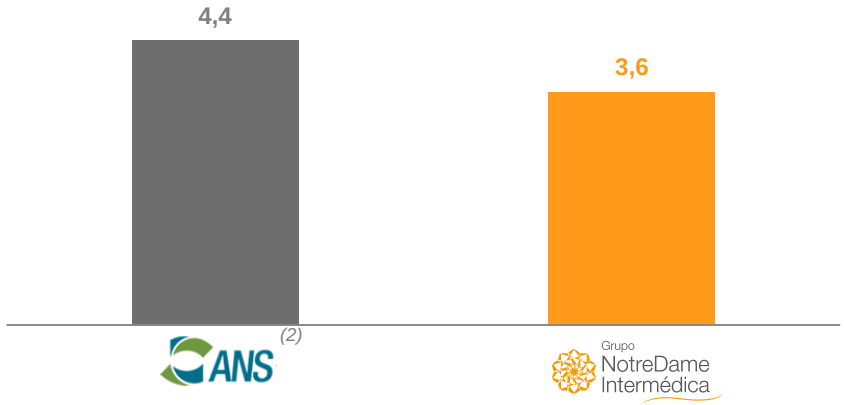
1 Hospital
Qmentum Acreditação

ACCREDITATION CANADA

Interodonto

CERTIFIED ISO 9001 CERTIFIED

Índice da ANS de queixas dos beneficiários (1)



Fonte: ANS considerando os últimos 12 meses do quarto trimestre de 2017
(1) Índice de queixas gerais sobre grandes questões em cada 10.000 beneficiários;
(2) Companhias da ANS com mais de 500.000 beneficiários

Time de gestão experiente

Profissionais sêniores da indústria que combinam suas experiências e expertises

(Anos na Intermédica / Anos na indústria)

Irlau Machado
Presidente
(4 anos/ 15 anos)

- Atuou como CEO da AC Camargo Centro de Câncer – 3º maior centro de câncer do mundo
- Anteriormente, foi presidente da Medial Saúde antes desta ser adquirida pela Amil
- Anteriormente, teve posições de liderança no Santander e Citibank

Marcelo Marques Moreira
CFO
(4 anos / 13 anos)

- Atuou como CEO e CFO da DASA liderando a companhia durante o processo de IPO
- Durante sua gestão, a DASA apresentou crescimento de receita de R$118mi para >R$1,1bi
- Anteriomente, trabalhou por 18 anos na indústria brasileira de private equity

Joel de Sousa
COO, Saúde
(31 anos / 31 anos)

João Alceu
COO, Odontologia
(3 anos / 21 anos)

Nilo Carvalho
VP, Vendas
(3 anos / 9 anos)

Anderlei Buzelli
VP, Integração
(8 anos / 8 anos)

Pedro Calandrino
Fusões & Aquisições
(4 anos / 7 anos)

Glauco Desiderio
Relação com Investidores
(2 anos / 2 anos)

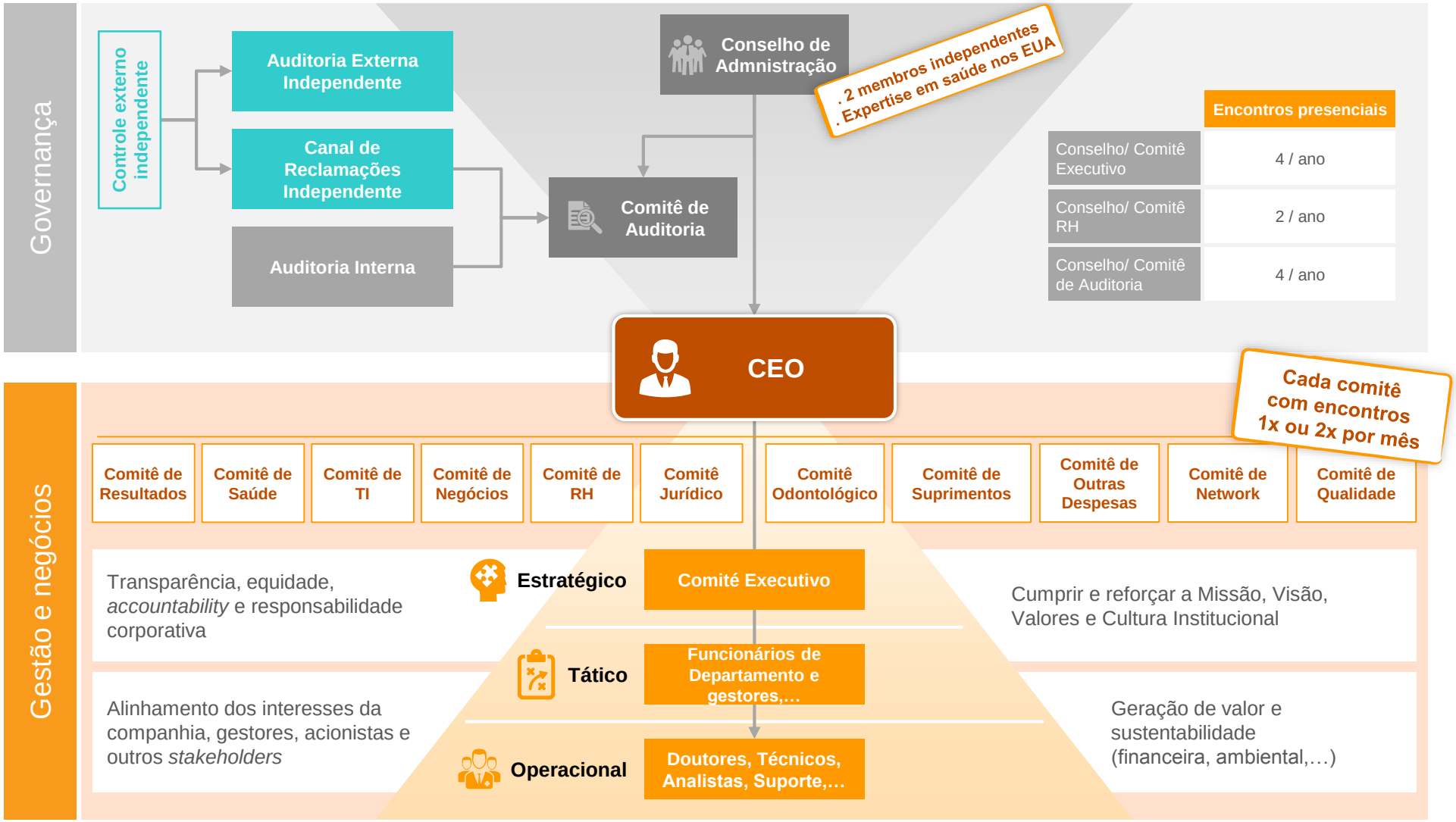
Lino Rodrigues Alves
Jurídico
(2 anos / 24 anos)

Luiz Celso Lopes
Regulação
(5 anos / 17 anos)

- ***A Intermédica é liderada por um forte time de veteranos da indústria brasileira de saúde com os 10 principais executivos tendo em média 15 anos de experiência no setor, dos quais em média 7 anos foram dedicados exclusivamente para a Intermédica***
- ***Suporte estratégico da Bain Capital***
  - ***Experiência extensiva na cadeia de valor do setor de saúde, tendo investido em companhias de serviços de saúde como HCA, Air Medical Group, IQVIA (antiga Quintiles), Aveanna Healthcare, Surgery Partners e Asia Pacific Medical Group, entre outros***

Padrão Elevado de Governança Corporativa

Melhores práticas na indústria



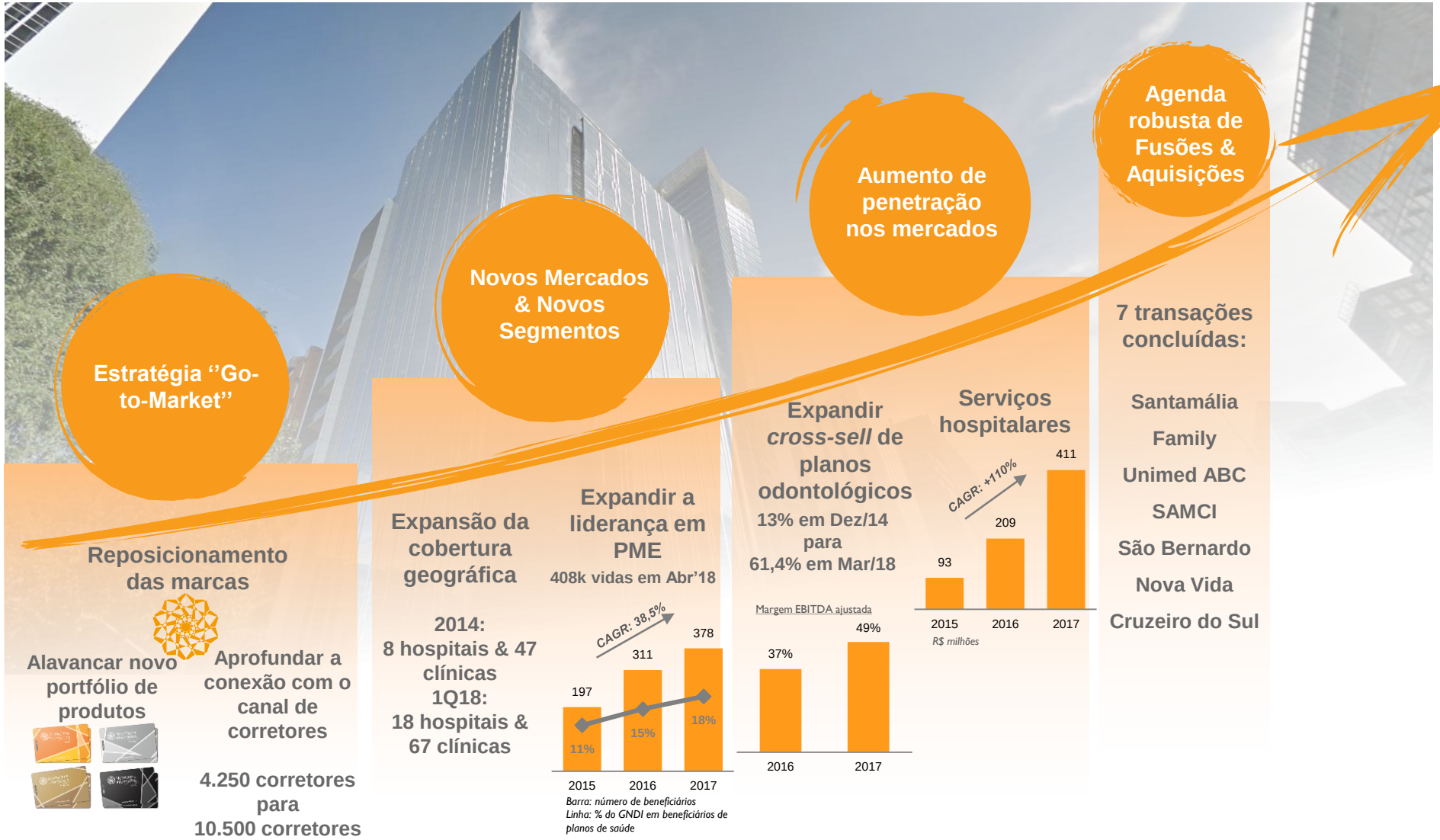


Estratégia de crescimento

Grupo NotreDame Intermédica

Múltiplas abordagens de estratégias de crescimento orgânicas e inorgânicas

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



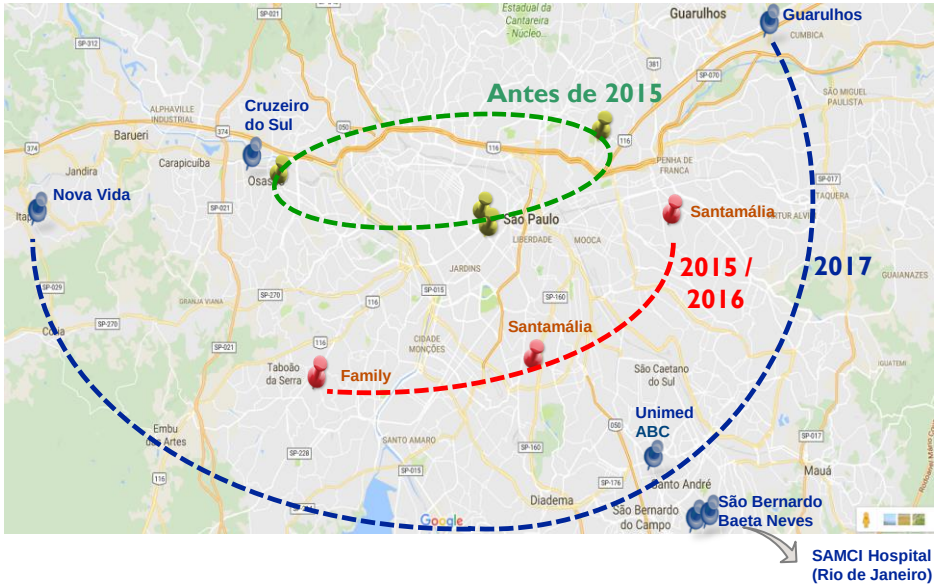
Agenda de Fusões e Aquisições robusta

Bem posicionada para capitalizar em um mercado fragmentado e em consolidação

Áreas foco para principais Fusões e Aquisições

1. *Regiões com números elevados de beneficiários da Intermédica mas com poucos hospitais próprios (~100 leitos hospitalares em média)*
2. *Competidores verticalizados com alto potencial de sinergia ("Mini Intermédicas")*

Estratégia de Cintos de Aquisições



Integração das Fusões e Aquisições aceleram os resultados do *GNDI*

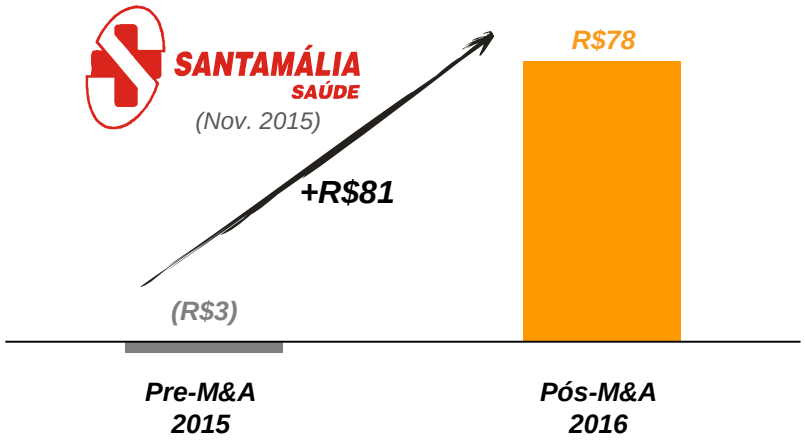
1. *Histórico sólido e de sucesso com 6 integrações já finalizadas*
2. *Time dedicado com lideranças experientes*
3. *Planejamento minucioso: plano de negócio detalhado aprovado pelo conselho antes de uma aquisição*
4. *Plataforma GNDI constituída para absorver novas aquisições*
5. *Monitoramento contínuo da performance com comitê de direção periódico em áreas chaves*

Estratégia de Fusões e Aquisições de sucesso

Capacidade de originação, execução e integração comprovada

Estudo de caso: Santamália

EBITDA (R$ Milhões)



- *Transação finalizada em meados de Nov. 2015*
- *~240mil beneficiários, 2 hospitais e 17 clínicas*
- *Programa de investimento para revitalizar a aparência e experiência nas instalações e melhorar a satisfação dos pacientes*

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 base 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 do Santamália*
8. *Fusão de entidades legais*
9. *Escalabilidade de G&A*
10. *Liberação de caixa por meio da oferta de hospitais adquiridos como garantia para a ANS*

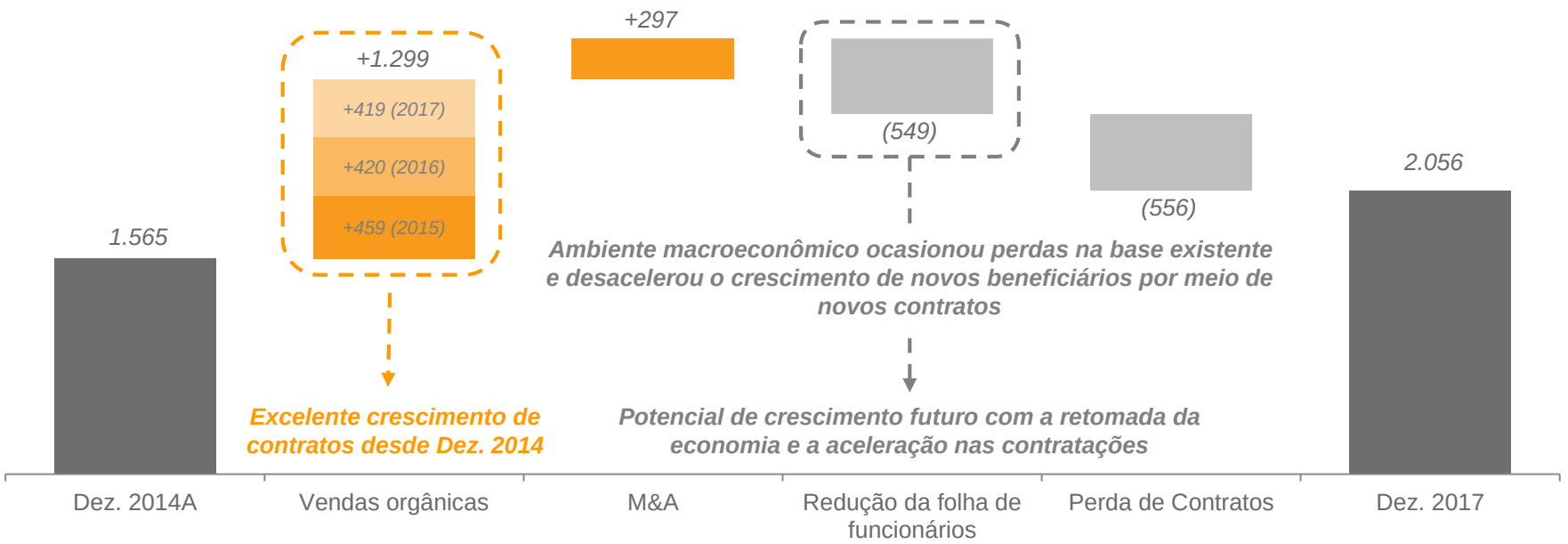
Crescimento resiliente e comprovado

Mecanismo de crescimento bem posicionado para prosperar em diversas condições macroeconômicas

Crescimento de beneficiários robusto e resiliente

~31% Crescimento Geral em Beneficiários de Planos de Saúde desde Dezembro de 2014

Evolução do Número de Beneficiários de Planos de Saúde (Beneficiários em milhares) [1]



Excelente performance apesar do cenário econômico desfavorável

(1) Conforme dados da companhia



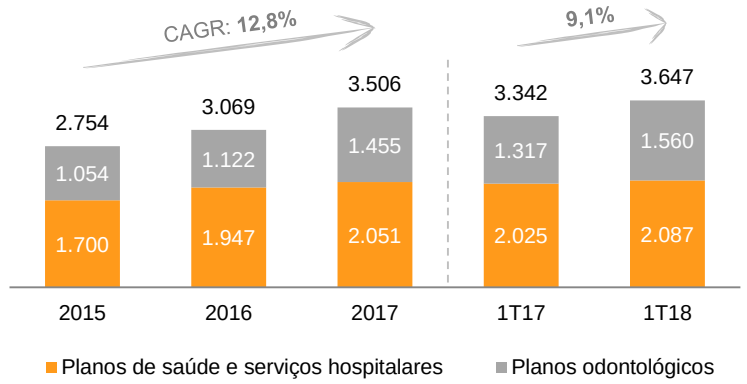
Performance operacional e financeira

NDIPar Performance Financeira Consolidada

Crescimento elevado apesar do cenário macroeconômico desafiador

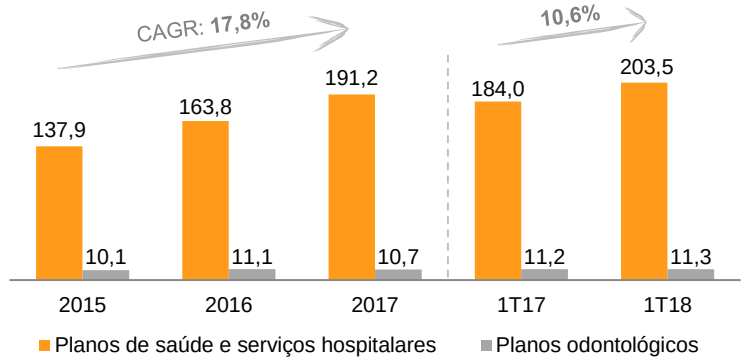
Número médio de membros

('000 members)



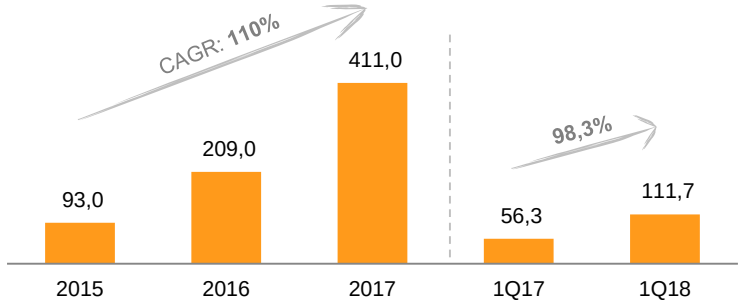
Ticket médio mensal

(R$)



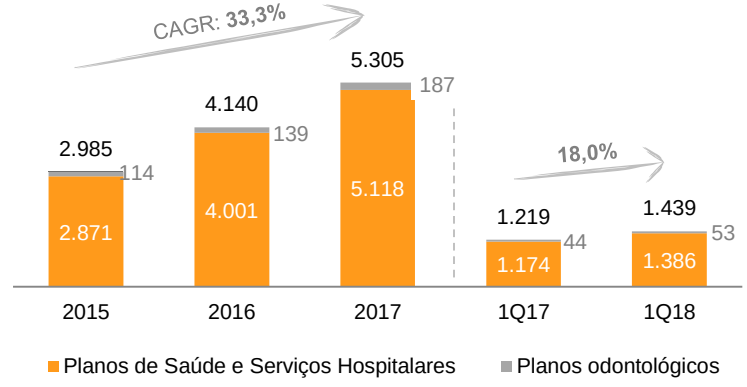
Receita de serviços hospitalares

(R$mm)



Receita Líquida

(R$mm)



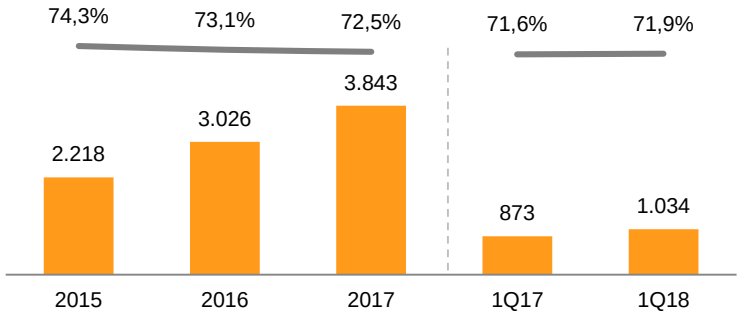
Fonte: Números da companhia auditados

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Crescimento sustentável através da melhoria continua da performance

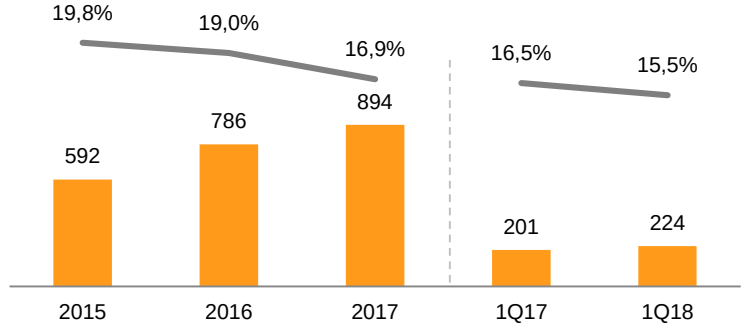
Contas Médicas Caixa

(R$mi, em % da Receita Líquida)



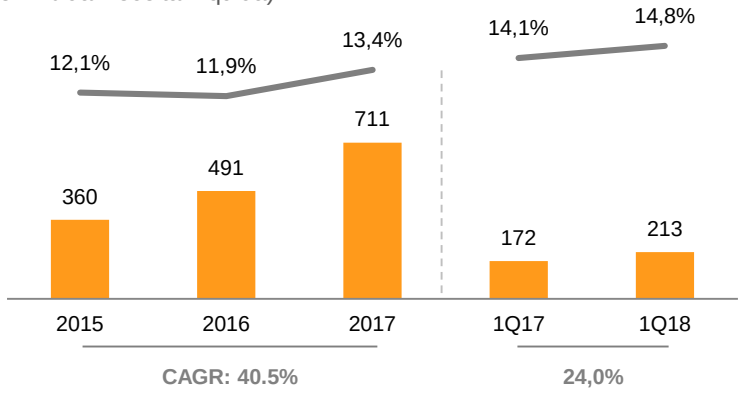
Despesas com vendas e administração

(R$mi, em % da Receita Líquida)



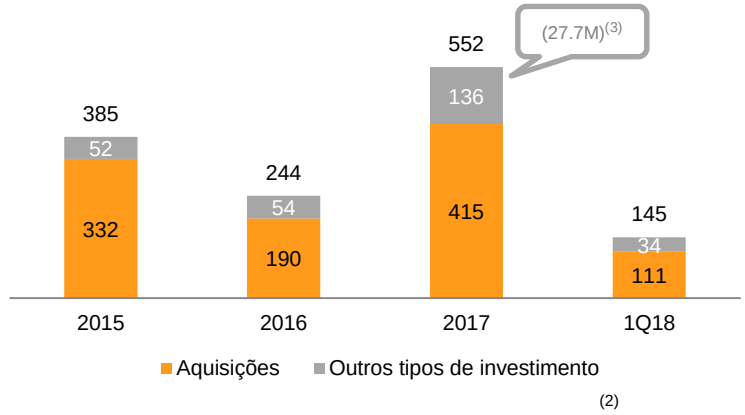
EBITDA Ajustado(1)

(R$mi, em % da Receita Líquida)



Investimentos

(R$mi)



(2)

Fonte: Números da companhia auditados

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

(2) Números consideram expansões, manutenção e outros relacionados a investimentos

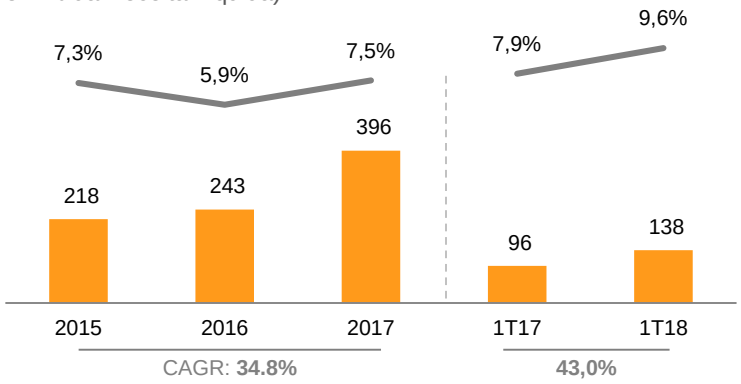
(3) Investimento na construção do Hospital Guarulhos

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Forte geração de caixa traduzida em retornos atrativos e sustenta crescimento futuro

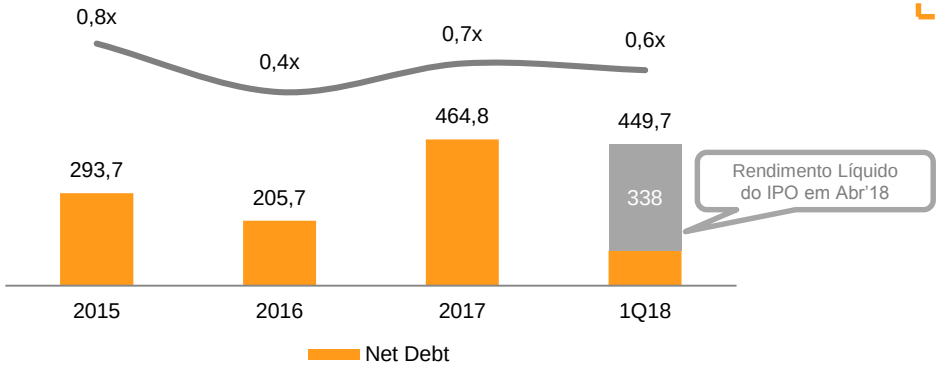
Lucro Líquido Ajustado

(R$mi, em % da Receita Líquida)



Dívida Líquida

(R$mi)



Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

	2015	2016	2017	1T17	1T18
Lucro Líquido	**58,3**	**85,7**	**238,2**	**59,4**	**60,3**
Despesas dos acionistas controladores	11,4	8,6	19,1	0,9	5,0
Despesas da Holding / da oferta (IPO)	4,0	5,7	12,0	0,6	3,2
Imposto de renda sobre as despesas da oferta e dos acionistas controladores	(3,9)	(2,9)	(7,3)	(0,3)	(1,7)
Refinanciamento	-	-	-	-	10,8
Opções de ações	14,8	15,5	13,5	3,8	12,9
Amortização de ativos intangíveis	87,0	79,8	69,5	17,4	16,2
Imposto de renda diferido	46,3	51,0	51,3	14,5	31,0
Adjusted Net Income	**217,9**	**234,4**	**396,3**	**96,3**	**137,6**

Descontinuados após a oferta pública inicial

Fonte: Companhia e Bloomberg