

ALLIAR

Conferência Credit Suisse - São Paulo - 2019

J a n / 2 0 1 9

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliar) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa predizer, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração "prospectiva" nesta apresentação apenas ilustra o desempenho hipotético sob pressupostos específicos de eventos ou condições. Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações prospectivas não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

As afirmações aqui contidas estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos conseqüentes, especiais ou similar. A Alliar não se obriga a atualizar ou revisar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos. Adicionalmente às demonstrações financeiras, os investidores devem ler atentamente o Formulário de Referência da Companhia, em especial as seções 4 e 5, antes de tomarem qualquer decisão de investimento ou desinvestimento envolvendo valores mobiliários de emissão da Companhia.

Os potenciais investidores e acionistas da Companhia devem compreender os pressupostos e avaliar se são adequados para os seus objetivos. Alguns eventos ou condições podem não ter sido considerados em tais suposições. Eventos ou condições reais podem diferir materialmente de tais suposições. O desempenho passado não é um indicador confiável de resultados ou desempenho futuros. A Companhia renuncia a qualquer obrigação de atualizar sua visão de tais riscos e incertezas ou de anunciar publicamente os resultados de qualquer revisão das declarações prospectivas aqui feitas, exceto onde fazê-lo seria exigido pela lei aplicável. A Companhia recomenda aos potenciais investidores e acionistas que não se baseiem em declarações prospectivas como resultados reais poderiam diferir materialmente daqueles expressos ou implícitas nas declarações prospectivas.

Visão Geral da Alliar

Modelo de Negócio Único, Integrado e Escalável

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Foco em Imagem

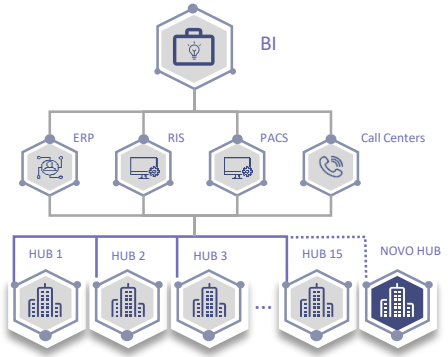


86% da Receita

Marcas Líderes Regionais

Presença nacional
42 cidades / **10** estados

Plataforma Integrada de TI e Operações



Plataforma **única** de tecnologia e operações para **todas as marcas**

Qualidade Médica e Inovação

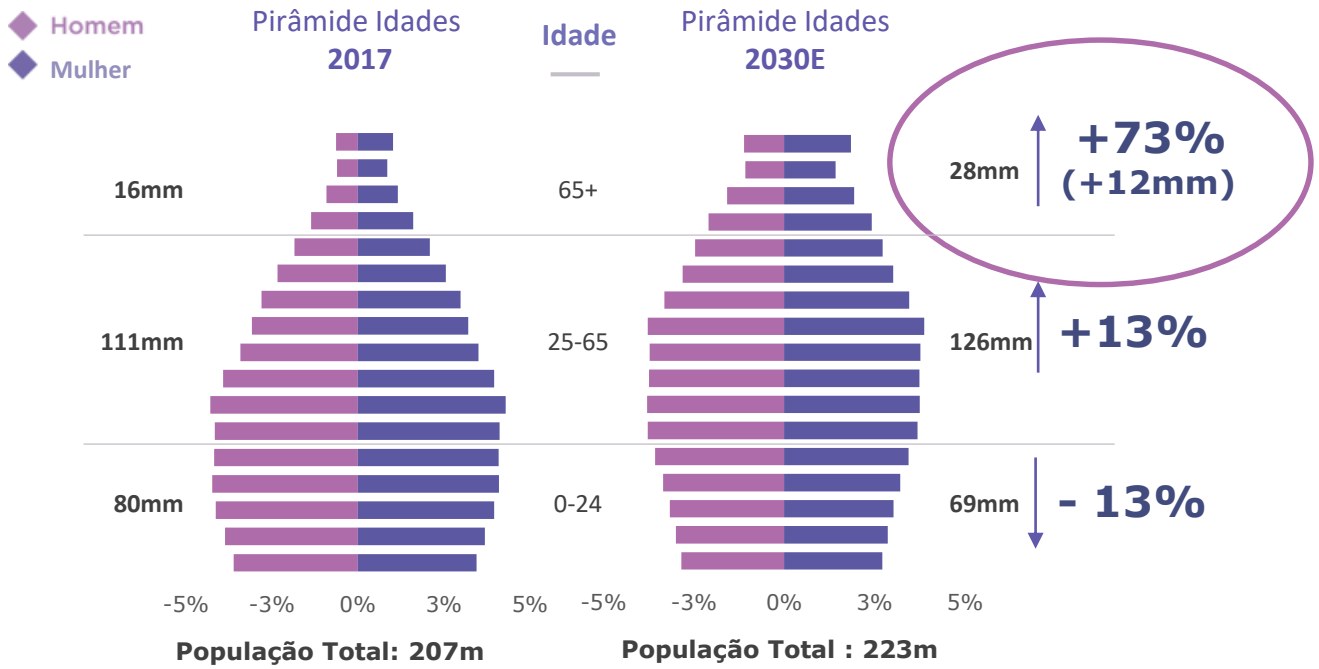


Mercado Atrativo: Drivers de Demanda

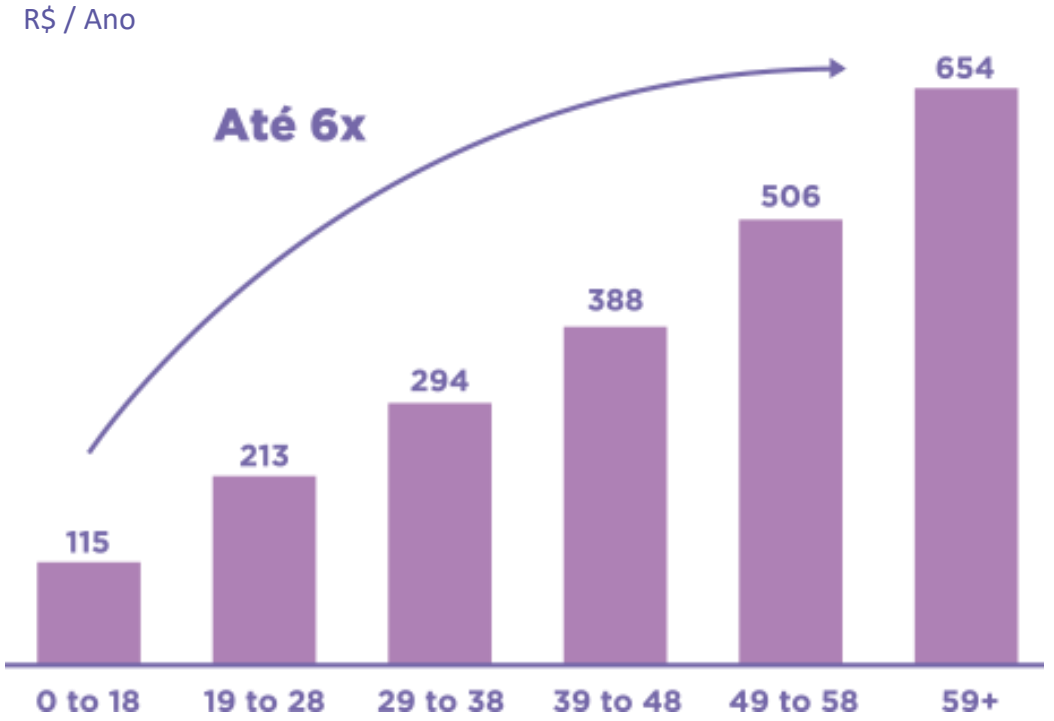
Envelhecimento da População leva a mais Exames e maiores Gastos.

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Pirâmide Populacional



Gastos Diagnósticos por Faixa Etária



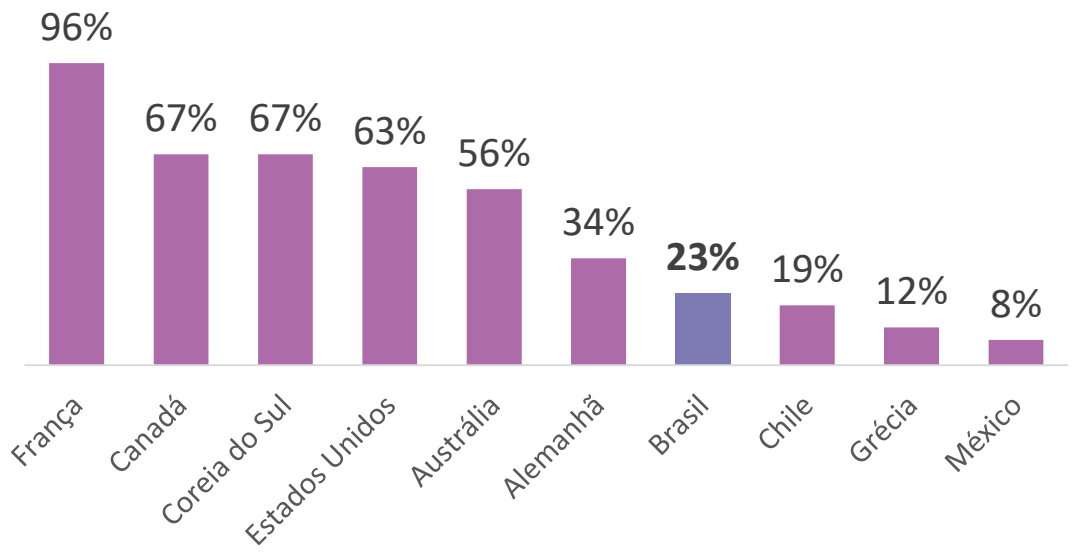
Fontes: IBGE, ANS, Alliar (estimativa)

Demanda: Planos de Saúde

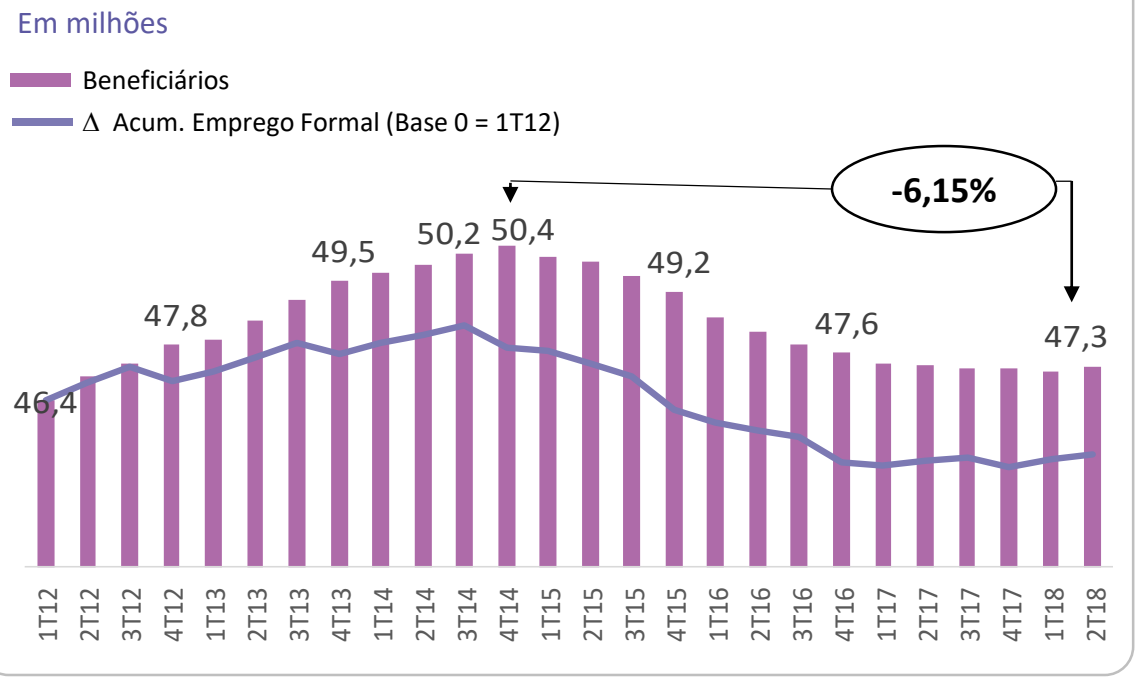
Acesso ainda é baixo e relacionado ao Nível de Emprego Formal

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Cobertura de Planos de Saúde



Beneficiários de Planos & Emprego Formal



Retomada da Economia e do Emprego Formal favorecerão a Demanda

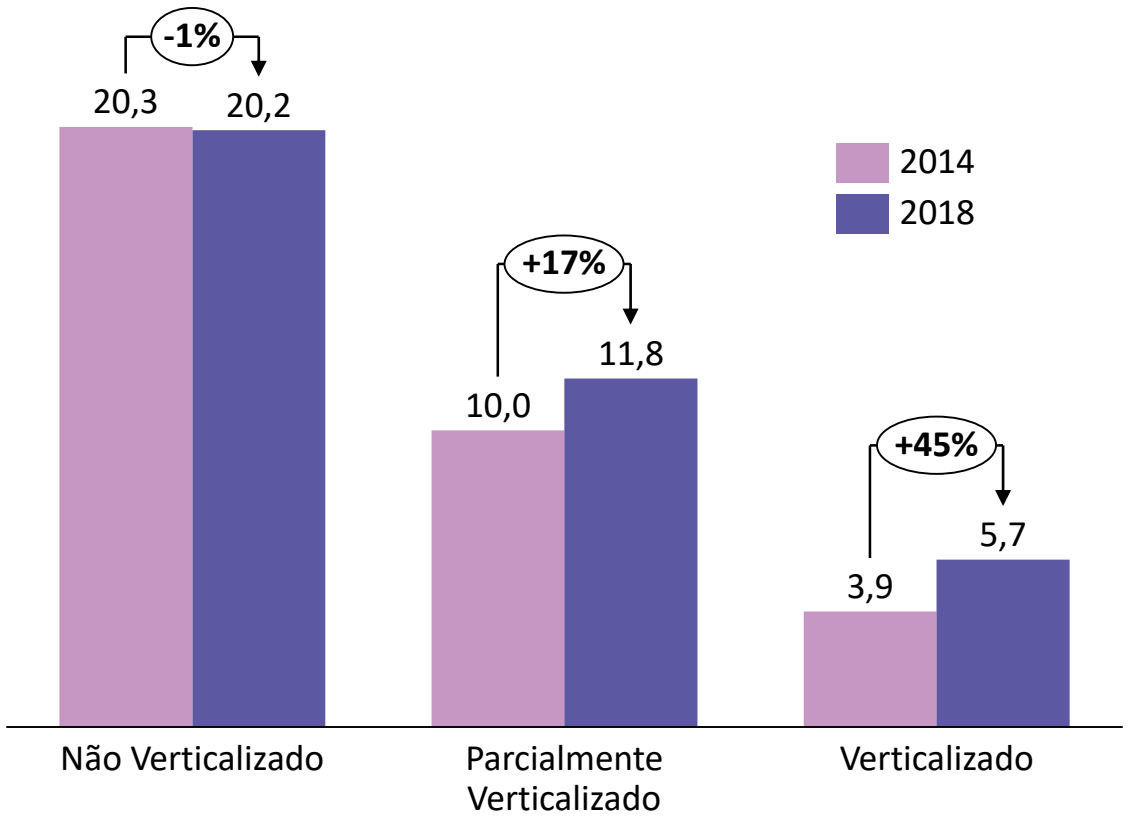
Fontes: OCDE 2015, ANS, Caged

Demanda: Mudança no Perfil das Fontes Pagadoras

Crescimento de Market Share das Operadoras Verticalizados e Parcialmente Verticalizadas

Market Share de Beneficiários

Market share dos TOP10 pagadores (praças Alliar)



- Modelo verticalizado ganhando relevância dentro do mercado de saúde
- Operadoras tradicionais com dificuldade em gerenciar sinistralidade e aumentos significativos de custos (inflação médica)
- Modelo verticalizado/parcialmente verticalizado reduz problemas de desalinhamento de incentivos na cadeia de saúde
- **Alliar possui produtos para operar em todos os segmentos de operadoras**

Fontes: ANS

Modelo de Operações Alliar

Modelo de Negócios Simples, Integrado e Escalável

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Geração de Demanda

- Fontes Pagadoras
- Comunidade Médica Local
- Pacientes

Jornada do Paciente

- Call Center
- Exame
- Recepção
- Laudo

Financeiro

- Faturamento
- Recebimento

Plataforma Única de Operações: Integração e Inovação

CC | RIS | PACs | ERP

Evolução da Alliar em 3 Ciclos

Dos M&As à Transformação Digital

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

1º Ciclo: 2011 a 2013

Formação da Alliar

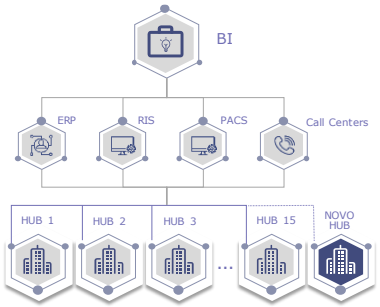
Foco em M&As

AXIAL Medicina Diagnóstica · CEDIMAGEM · DiIMAGEM · PLANI · UNIMAGEM · CSD · SONIMED · unic · Clínica Sabedotti · SONIMED · IMRAD · Cintimed · São Judas Tadeu · GoldImagem · SETRA · Ecoclínica · UMDI · CDI · NUCLEAR MEDCENTER · NUCLEMINAS



Qualidade Médica

Plataforma Única de Operações



2º Ciclo: 2014 a 2017

Aceleração nos Investimentos

M&As TRANSFORMACIONAIS



3 Marcas
~55% da Alliar

1ª PPP EM MEDICINA DIAGNÓSTICA DO BRASIL

~ 10% da Alliar

RBD IMAGEM

Bahia: 11 Hospitais Públicos



INVESTIMENTOS EM MEGA UNIDADES


CDB Ana Rosa


CDB Morumbi


CDB ABC


CDB Móoca

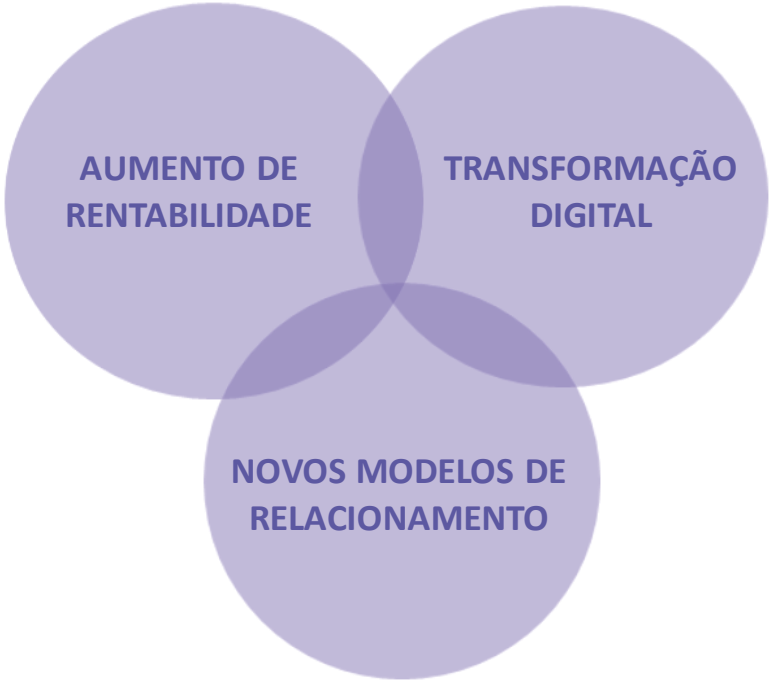


Plani São José Campos


Axial Belo Horizonte

3º Ciclo: 2018 ~ 2020

Crescimento e Produtividade via Tecnologia e Inovação



Abrangência Nacional

Medicina Diagnóstica de 1º Nível em todas as marcas da Alliar

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

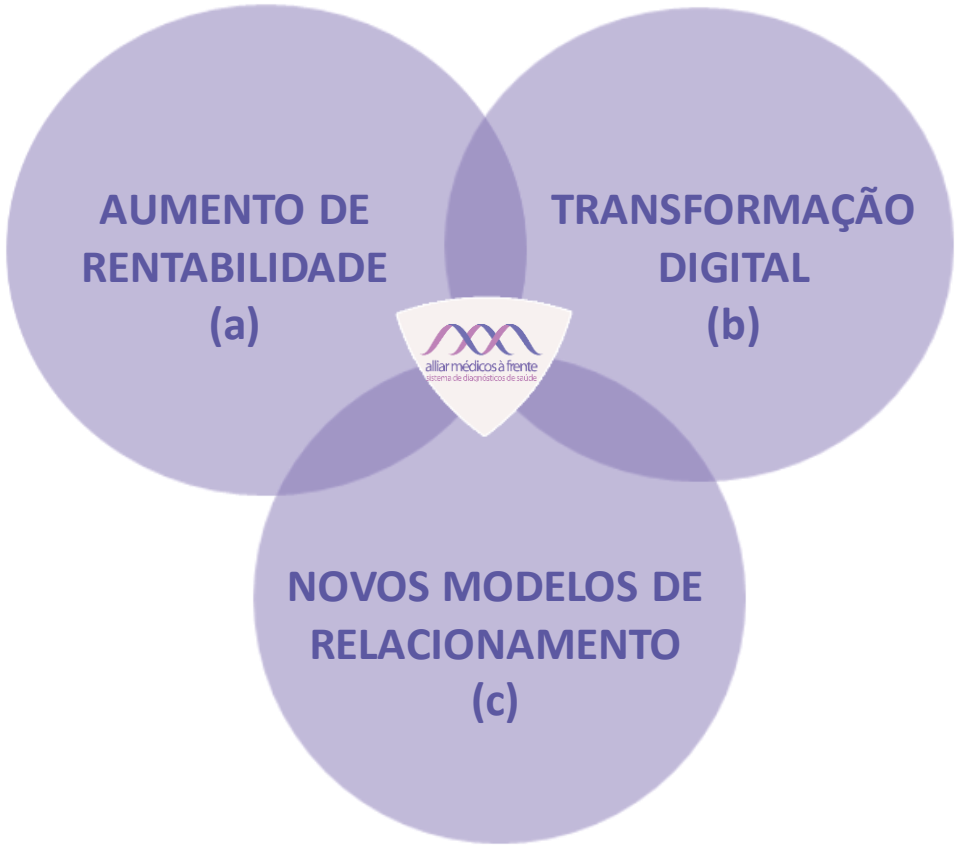
GRANDES NÚMEROS:

- **35.000+** médicos solicitantes de Imagem
- **1.200+** médicos radiologistas
- **60.000+** exames de ressonância por mês
- **40.000+** exames de tomografia por mês
- **160.000+** exames de ultrassom por mês



Evolução e *Revolução* no Modelo de Negócios

Crescimento e Produtividade nas Operações Existentes (Motor 1) e Novo Modelo de Negócios a partir da Plataforma Alliar (Motor 2)



MOTOR 1

MOTOR 2

Inteligência Diagnóstica

Delfin INTELIGÊNCIA DIAGNÓSTICA

AXIAL Inteligência Diagnóstica

PLANI Medicina Diagnóstica

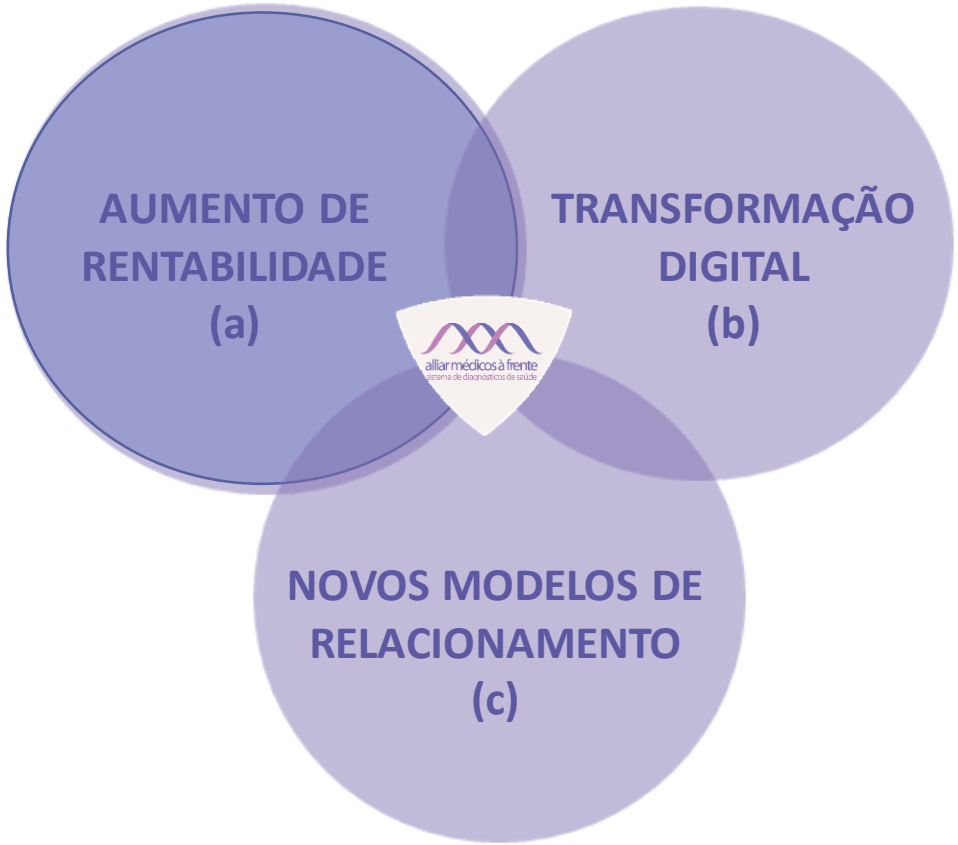
Di imagem MEDICINA DIAGNÓSTICA

MULTISCAN IMAGEM E DIAGNÓSTICO

iDr. Inteligência Diagnóstica Remota

Evolução e *Revolução* no Modelo de Negócios

Crescimento e Produtividade nas Operações Existentes (Motor 1) e Novo Modelo de Negócios a partir da Plataforma Alliar (Motor 2)



MOTOR 1

MOTOR 2

Inteligência Diagnóstica

Delfin INTELIGÊNCIA DIAGNÓSTICA

AXIAL Inteligência Diagnóstica

PLANI Medicina Diagnóstica

Di imagem MEDICINA DIAGNÓSTICA

MULTISCAN IMAGEM E DIAGNÓSTICO

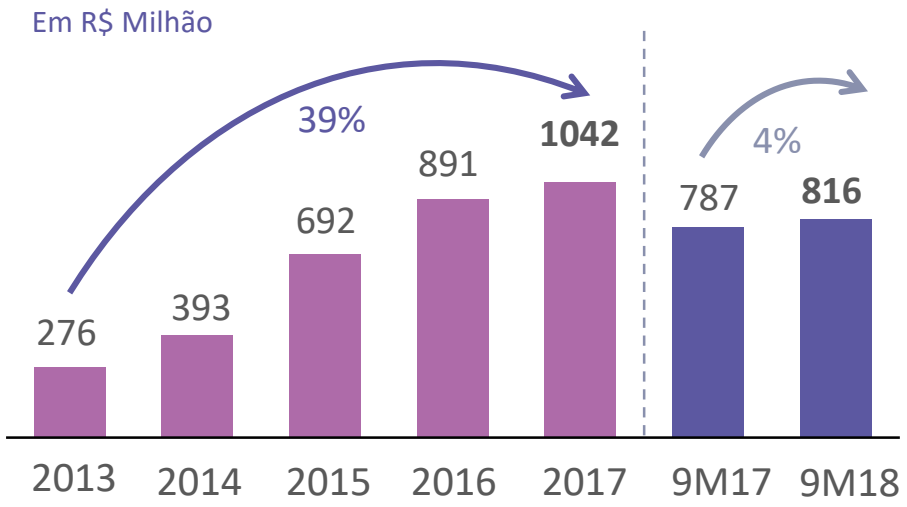
iDr. Inteligência Diagnóstica Remota

a) Aumento de Rentabilidade

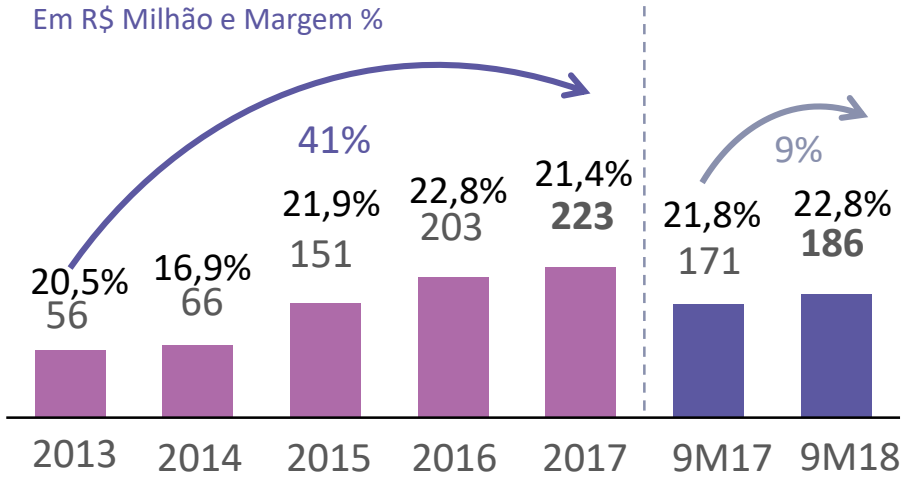
Estratégia começa a se refletir nos Resultados de 2018

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

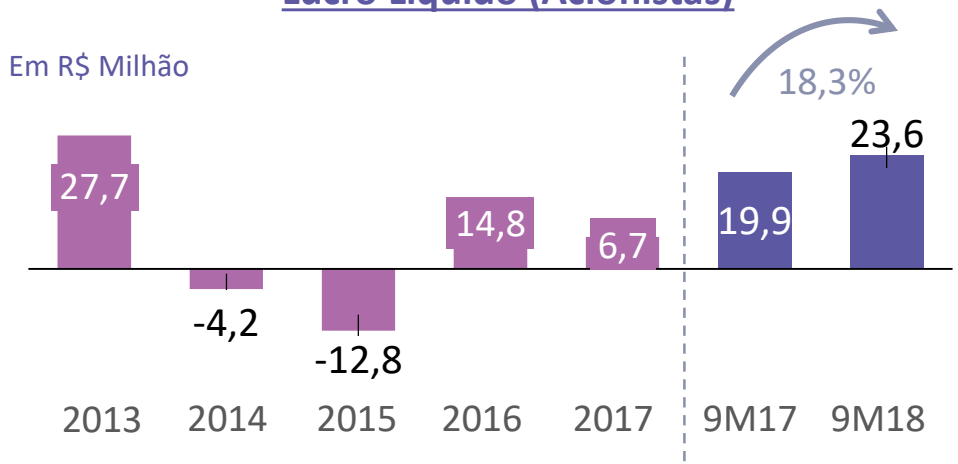
Receita Líquida[1]



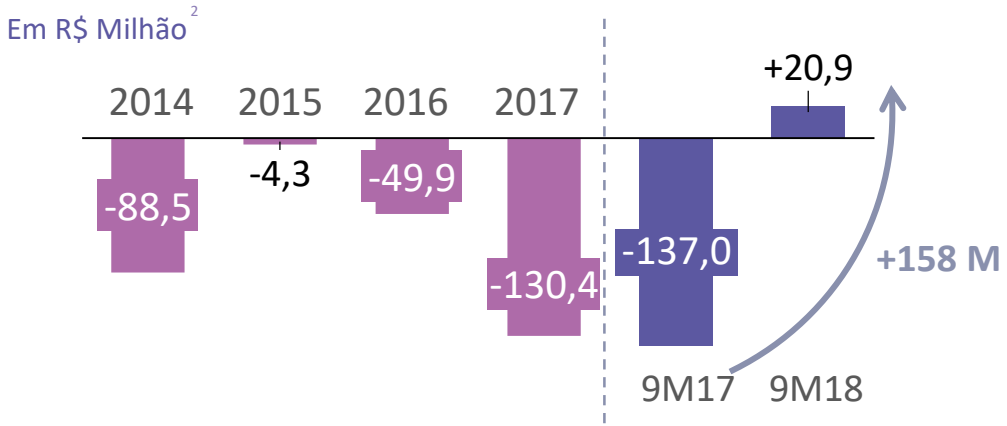
EBITDA Ajustado



Lucro Líquido (Acionistas)



Fluxo de Caixa LIVRE



1) Ex-construção 2)FCL 2017 cfme metodologia atual

a) Aumento de Rentabilidade

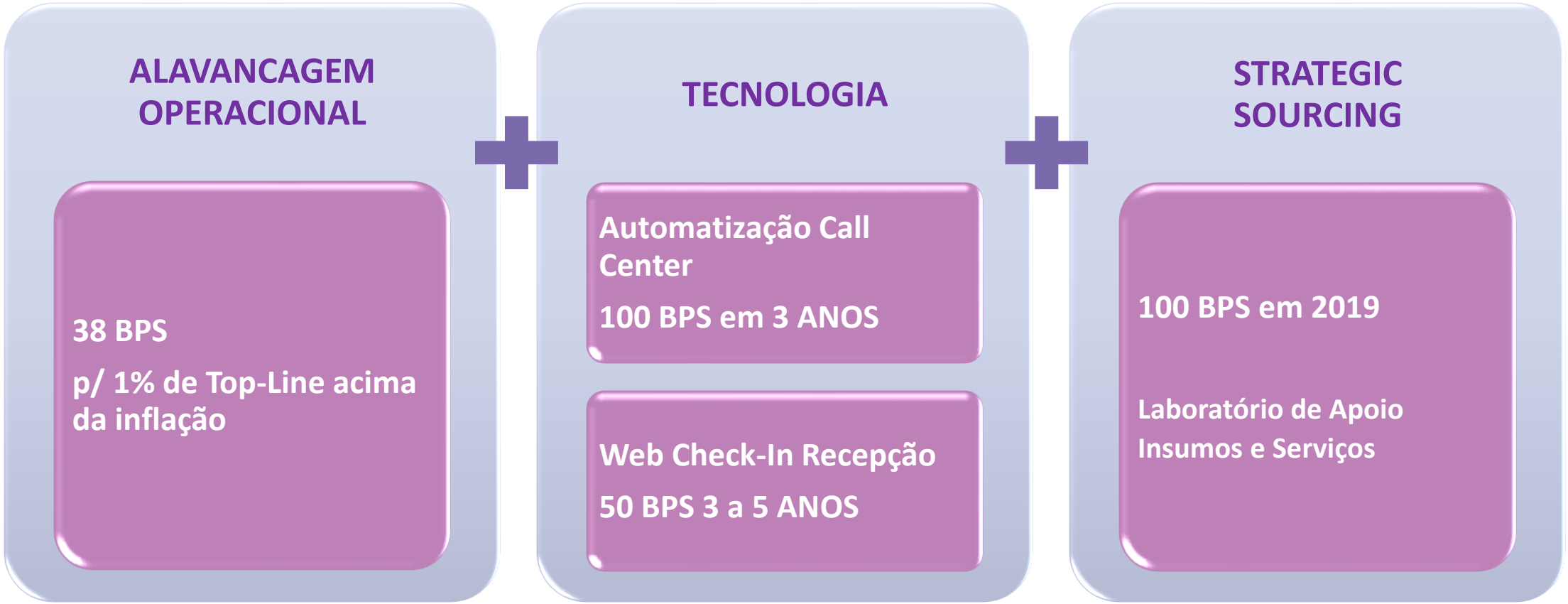
Ganhos de Rentabilidade a partir das Iniciativas de Strategic Sourcing

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Categoria		% de Economia	Início da captura
Análises clínicas	Fase 1	20%	Jan/2018
	Fase 2	7%	Jan/2019
Contrastes		21%	Dez/2018
Filmes		22%	Jun/2018
Materiais médicos		19%	Ago/2018
Limpeza		5%	Ago/2018
Links de internet		5%	Out/2018
Energia		9%	Abr/2019
TOTAL		**17%**	

a) Aumento de Rentabilidade

Melhorias significativas nas Margens EBITDA a partir de frentes já Implementadas ou em andamento (Tecnologia Atual)

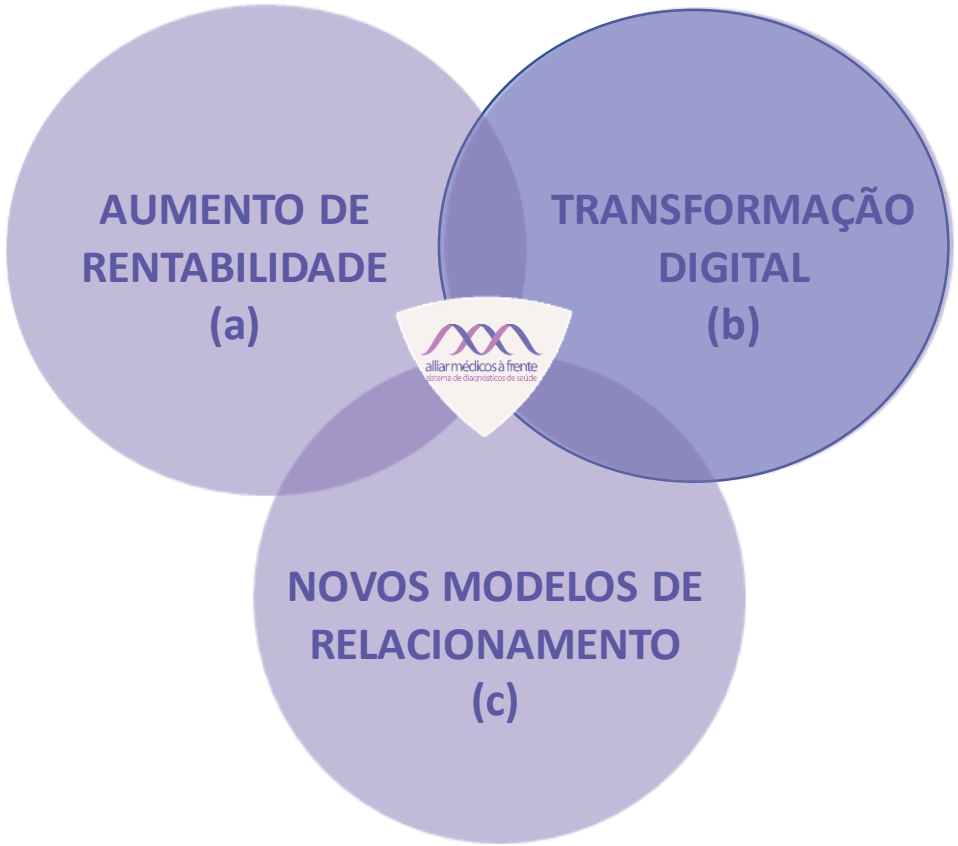


>250 BPS de Oportunidades nos Próximos Anos

(ex alavancagem operacional)

Evolução e *Revolução* no Modelo de Negócios

Crescimento e Produtividade nas Operações Existentes (Motor 1) e Novo Modelo de Negócios a partir da Plataforma Alliar (Motor 2)



MOTOR 1

MOTOR 2

Inteligência Diagnóstica

Delfin INTELIGÊNCIA DIAGNÓSTICA

AXIAL Inteligência Diagnóstica

PLANI Medicina Diagnóstica

Di imagem MEDICINA DIAGNÓSTICA

MULTISCAN IMAGEM E DIAGNÓSTICO

iDr. Inteligência Diagnóstica Remota

b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

A Sofia acompanha a jornada do paciente de ponta a ponta

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

SOFIA

Software de inteligência artificial

Agendamento (1) → **Orientações (2)** → **Atendimento (3)** → **Entrega de resultados (4)** → **Qualidade (5)**



App

b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Agendamento por múltiplos canais, apoiado em IA e algoritmos que maximizam Ocupação e Rentabilidade das Agendas

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Contact Center Centralizado: Base para Novos Ganhos de Eficiência

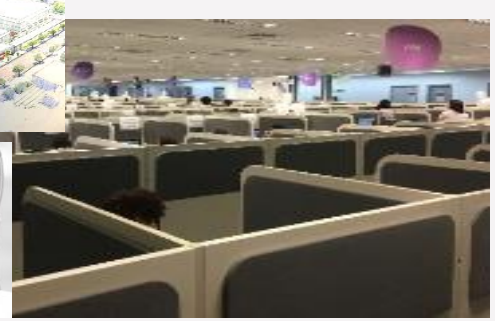
Agendamento | Orientações | Atendimento | Entrega de resultados | Qualidade

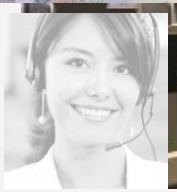
Agendamento *(1)*

Eficiência de Custos e Produtividade

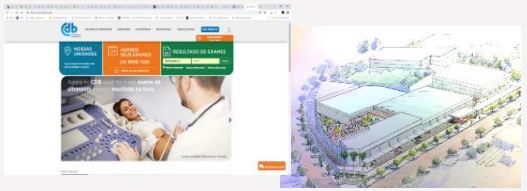
Barra Funda (São Paulo-SP)











Canais de Agendamento:

- **Call center**
- **Auto agendamento (on line)**
- **Chat**
- **Presencial**

Automação & Robotização
(3º Ciclo Alliar)

(1) ***Yield Management:*** Inteligência (algoritmos) nas agendas

(2) **SOFIA - Atendente Virtual Alliar**

DE: Chamada média de **~ 5 a 6 min** (com agente humano)
PARA: **~ 3 minutos ou menos** com agente humano

SOFIA | Funcionário | Gravação

Screening → **Agendamento** → **Preparo**

b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Atendimento segmentado, Rápido e sem complicações para o Paciente

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Recepções Eficientes: Redução de TMA e de Custos de Pessoal

Agendamento | Orientações | Atendimento | Entrega de resultados | Qualidade

Orientações e atendimento *(2 e 3)*



Orientações

Preparo em Vídeo



Confirmação



Atendimento

Admissão

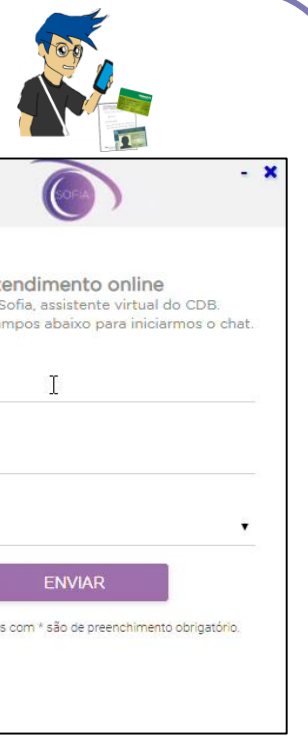


Triagem



Anamnese/hipótese diagnóstica

Web Check In



b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Experiência do Cliente: Melhorias na Jornada do Paciente

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Padronização de Protocolos: Aceleração na Velocidade dos Exames

Agendamento | Orientações | Atendimento | Entrega de resultados | Qualidade

Exame e Laudo *(3)*

DE: Operação dedicada



PARA: Command Center



- **Operação remota de RM / TC**
- **Técnicos especializados operando 2/3 equipamentos**
- **Oferta de exames em qualquer lugar a qualquer hora**

Produção EXAME

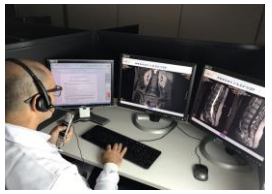
Produção LAUDO



Anamnese/hipótese diagnóstica



Setup do protocolo



Pré-laudo apoiado em A.I.

Diagnostico Integrado e ágil:
Exame + Laudo *(robot assistance)*





Exames anteriores

- **Redução no Tempo de Exame**
- **Dados de saúde populacional**
- **Orientação de pedidos de exames aos médicos solici-tantes**

b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Customização de prazos de entrega e facilidade de acesso aos resultados

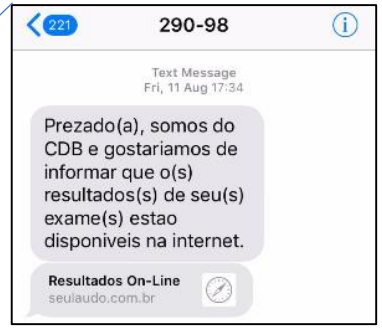
alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

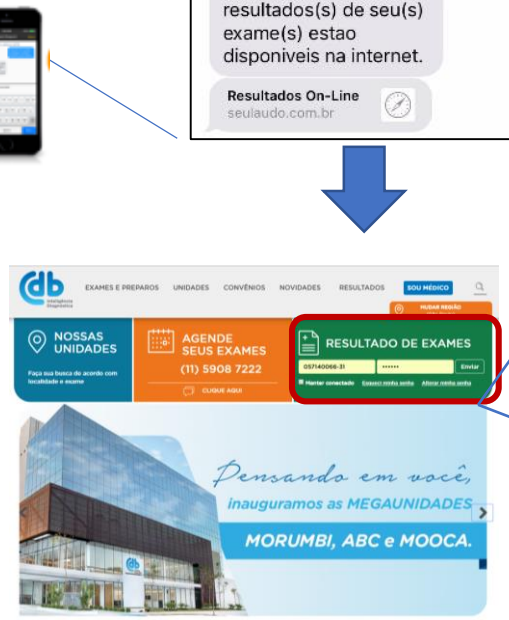
Diferencial de Qualidade e Nível de Serviço para Médico Solicitante

Agendamento | Orientações | Atendimento | **Entrega de resultados** | Qualidade

Resultados *(4)*

Aviso de Resultado





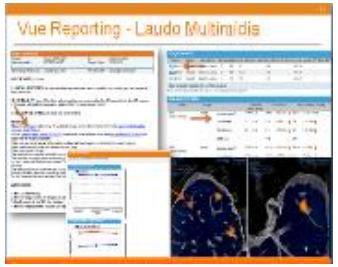
Acesso ao Resultado



Visualização do Resultado



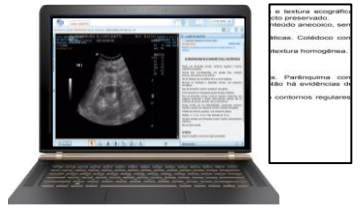
Médico Solicitante: Visualização do Diagnóstico



SUPORTE



SERVIÇO



b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Qualidade: controle total da satisfação dos clientes e melhoria contínua dos processos

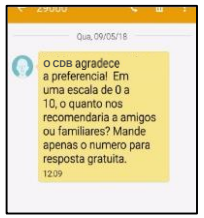
alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Satisfação do Paciente (NPS)

Agendamento | Orientações | Atendimento | Entrega de resultados | **Qualidade**

Qualidade *(5)*

NPS Geral ALLIAR

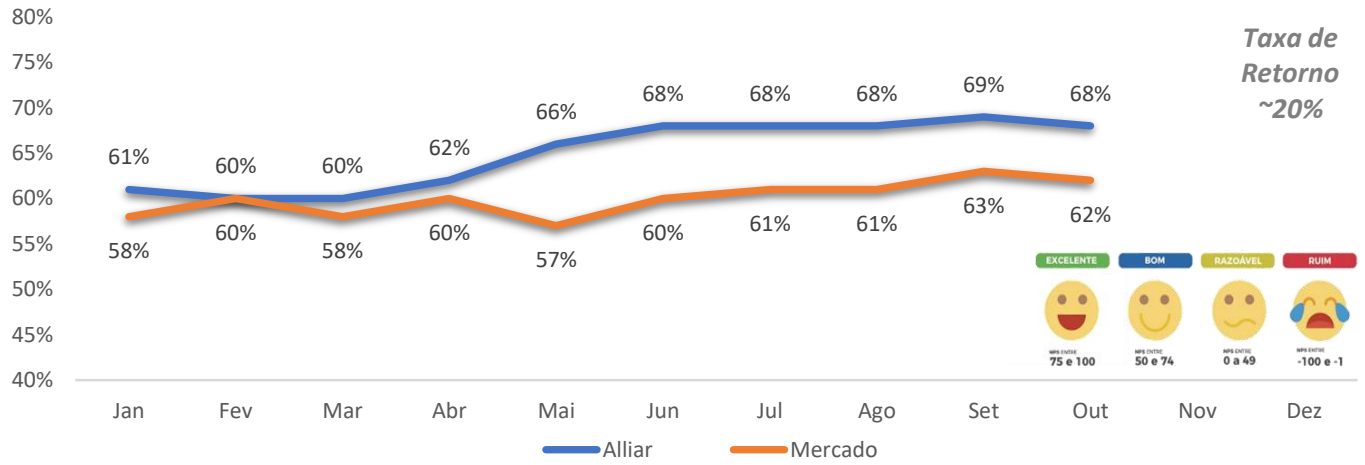


SMS – 50%



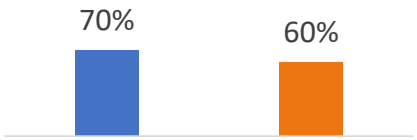
E-mail – 50%

Todos os pacientes são convidados a responder a pesquisa de Qualidade



NPS detalhado por Operadora

NPS p/ Plano – mês X/2018



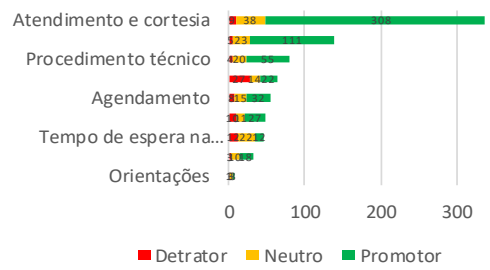
	Plano 1	Plano 2
Atendidos	1000	500
Retorno	20%	18%

Classificação dos Depoimentos



X% pacientes registraram depoimento

Percepção dos Pacientes



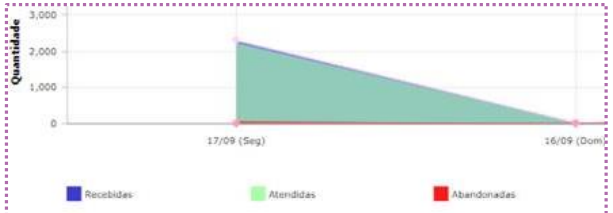
b) Transformação Digital da Jornada do Paciente

Experiência do Cliente: Gestão dos Fluxos em Tempo Real

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Monitoramento Online da Jornada para TODAS empresas Alliar

(1) Painel Agendamento (Contact Center)



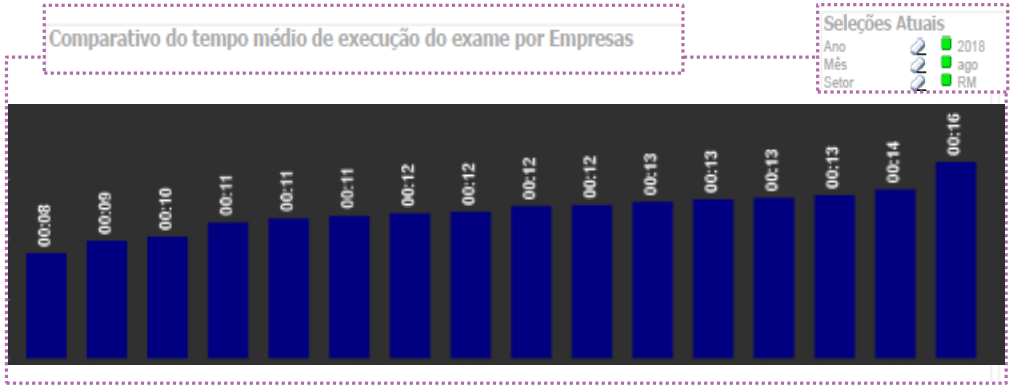
Datas	17/09/2018
Recebidas	2301
Atendidas	2231 (96.96%)
Abandonadas	70 (3.04%)
Recebidas-horário	2301 (100.00%)
Atendidas até 30s	2062
TME - Atendidas	00:00:09
TME - Abandonadas	00:02:12
TMA	00:04:51
Logados	0
Abandono (Liq) %	1.74
Abandono Produtivas (Liq) %	0.67

Operação tempo real





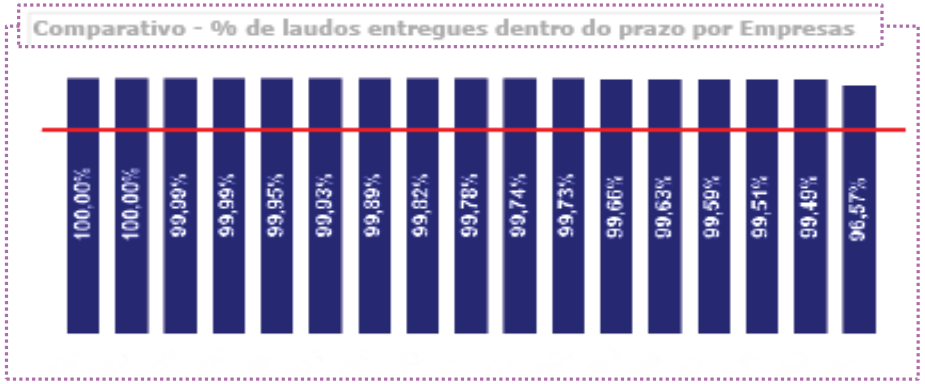
(3) Painel Exame (Áreas Técnicas)



(2) Painel Recepções

Empresa/ Unidade	Espera		Quantidade		Pesquisa de Satisfação			
	N.S. (15 min)	TME	Paciente Atendidos	Paciente em Espera	% de Satisfação	% Respondido	Produtividade	TMA
CDB - Marselhesa	56%	00:15:38	780	3	0%	0%	273%	00:14:08
CDB - Moóca	100%	00:02:28	78	0	0%	0%	130%	00:14:41
CDB - Morumbi	92%	00:04:37	110	0	0%	0%	70%	00:13:38
CDB - Penha	100%	00:00:18	130	0	0%	0%	122%	00:12:22
CDB - Santana	95%	00:04:58	282	5	0%	0%	249%	00:11:11
CDB - SBC	90%	00:02:53	29	0	0%	0%	78%	00:11:06
Gold Imagem	100%	00:01:53	14	0	0%	0%	27% 73%	00:06:38
GCO	76%	00:07:53	176	1	0%	0%	56% 43%	00:09:39
SABEDOTTI	79%	00:08:25	156	1	0%	0%	121%	00:08:16
SJT	88%	00:03:46	67	0	0%	0%	58% 23%	00:09:57
CDI	70%	00:12:24	169	4	0%	0%	148%	00:13:41
MULTISCAN	98%	00:02:19	168	0	0%	0%	272%	00:10:02
CEDIMAGEM	95%	00:07:45	258	5	0%	0%	105%	00:12:02

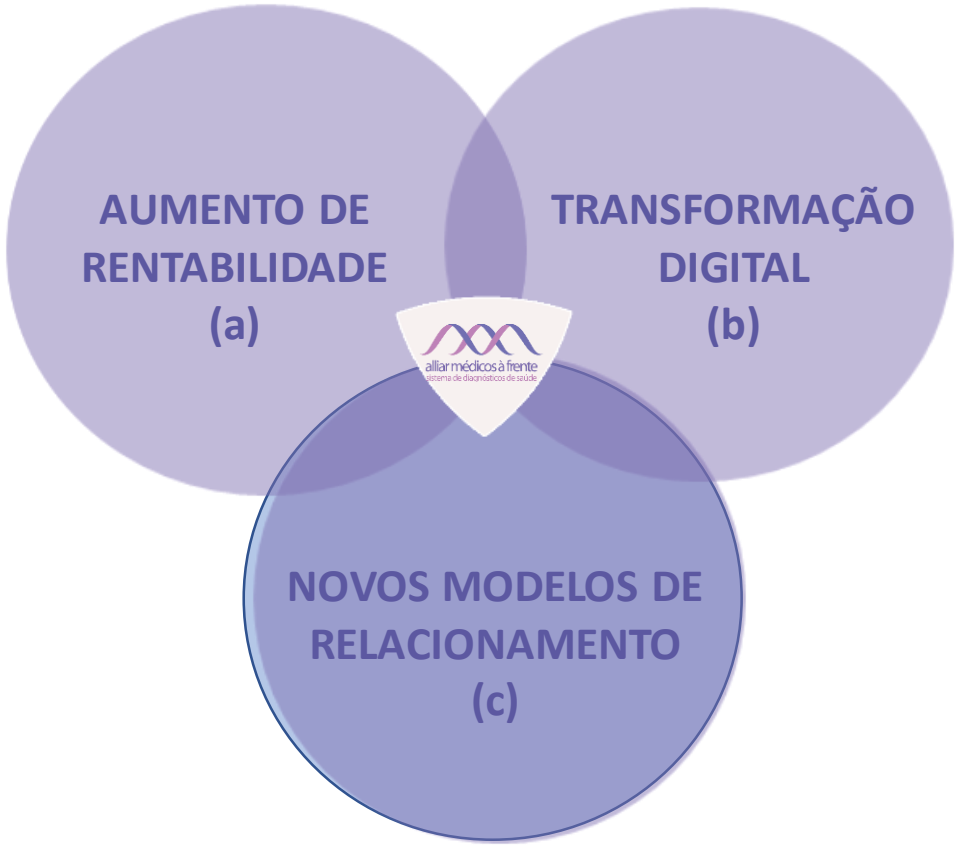
(4) Painel Entrega de Laudos



Plataforma Alliar com Monitoramento e Gestão *Real Time* da Jornada do Paciente

Evolução e *Revolução* no Modelo de Negócios

Crescimento e Produtividade nas Operações Existentes (Motor 1) e Novo Modelo de Negócios a partir da Plataforma Alliar (Motor 2)



MOTOR 1

MOTOR 2

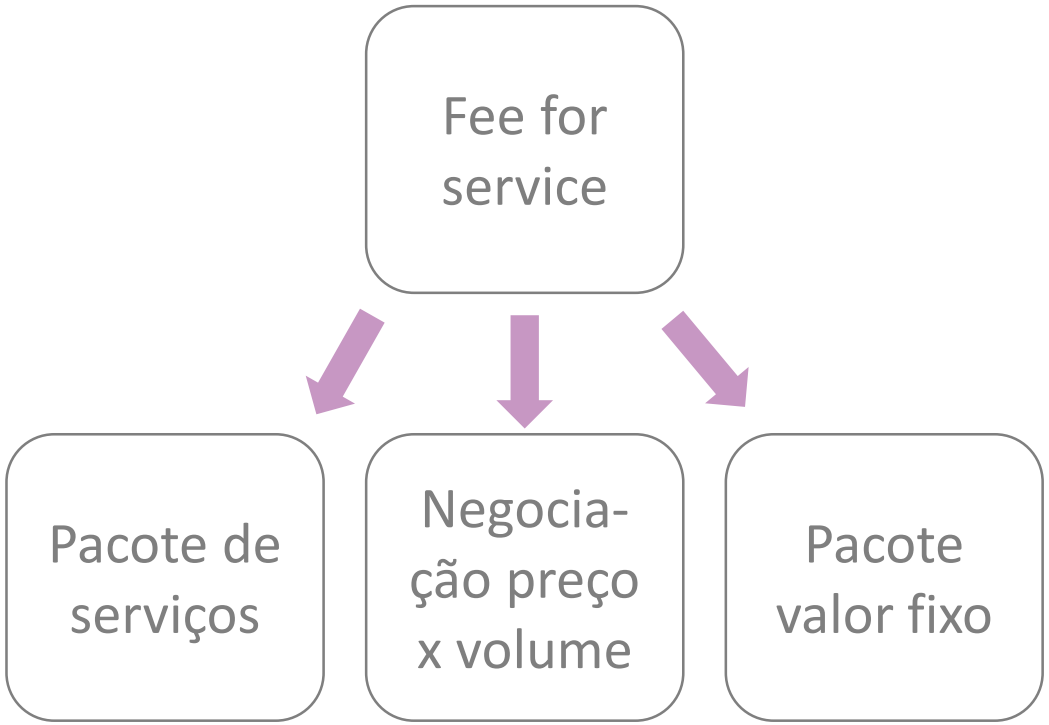
Inteligência Diagnóstica Remota

c) Novos Modelos de Relacionamento

Produtos Customizados para as Fontes Pagadoras

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

Não Verticalizados



Verticalizados

iDr.
Inteligência Diagnóstica Remota

Produtos Customizados a partir do conceito de "Lab-to-Lab" de imagem

c) Novos Modelos de Relacionamento

Produtos Customizados para Clientes Verticalizados

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

PLATAFORMA INTEGRADA

- COMMAND CENTER
- CUSTOMIZAÇÃO DE PROTOCOLOS
- TELE RADIOLOGIA
- CALL CENTER
- CSC
- SISTEMAS
- MANUTENÇÃO E COMPRA DE EQUIPAMENTOS

- REDUÇÃO DE CUSTOS
- AUMENTO DE LUCRATIVIDADE
- AUMENTO DE QUALIDADE
- ACESSO À TECNOLOGIA

Motor 2: Novo Modelo de Negócios

Modelo Inovador e Único a partir da Plataforma Alliar, com Soluções Desenvolvidas conforme as Necessidades de cada Cliente

- **IDR** é a nova empresa criada pela Alliar
- ***Gestão Dedicada -*** *Nova Empresa com* ***CEO e Estrutura de Gestão*** *segregada da Alliar*
- **Geração de Valor** aos Parceiros através de *Produtos desenvolvidos de acordo com a* ***especificidade e desafios de cada negócio***
- **Solução Completa de Diagnósticos** a distância, baseado no Conceito de ***"LAB-to-LAB de Imagem"***

MODELO ASSET LIGHT: ROIC, RENTABILIDADE & COMPETITIVIDADE

alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde



Contatos de RI

Frederico Oldani | CFO / DRI
Francisco de Paula | Gerente RI
Telefone: (55 11) 4369-1387
http://ri.alliar.com
ri@alliar.com