



Aquisição Clinipam
Grupo NotreDame Intermédica | GNDI3
Novembro 2019

Disclaimer

Esta apresentação foi preparada por ou sob a direção da Notre Dame Intermédica Participações S.A. (a “Companhia”) apenas para fins informativos e não deve ser interpretada como uma solicitação, um convite ou uma oferta para comprar ou vender quaisquer valores mobiliários e não deve ser tratada como um aconselhamento sobre investimento. As informações contidas neste documento estão em forma resumida e 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 Companhia nem qualquer de suas afiliadas ou seus respectivos conselheiros fazem qualquer representação ou garantia (expressa ou implícita) quanto à validade, 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 desta apresentação.

As informações contidas neste documento incluem certas declarações voltadas para o futuro e estimativas fornecidas pela administração da Companhia que não são garantias de desempenho futuro. Tais declarações prospectivas e estimativas 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 e pode estar sujeito a vários riscos, incertezas e fatores relacionados às operações e ambientes de negócios da Companhia. 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 Companhia e um potencial comprador quando, como e se executado, e sujeito às limitações e restrições que possam ser especificadas nesses acordos legais definitivos.

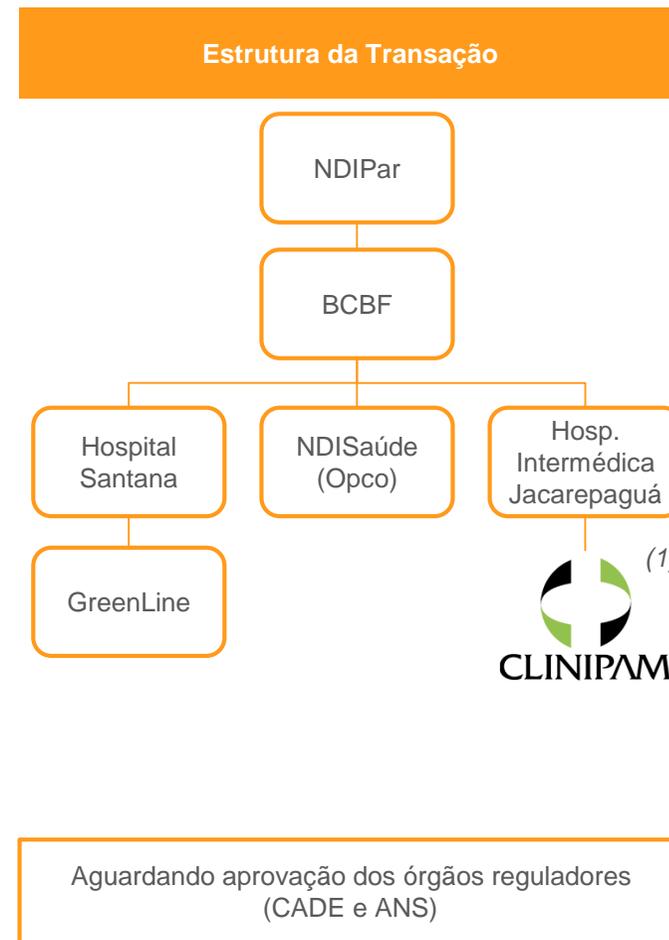
Nem a Companhia nem qualquer de suas afiliadas ou seus assessores têm qualquer obrigação de atualizar ou revisar de outra forma esta apresentação ou outros materiais fornecidos com ela. As informações nesta apresentação devem ser consideradas em conjunto com todas as informações incluídas nos registros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

Sumário Executivo

GNDI adquire 100% do Grupo Clinipam

A plataforma que servirá como base para a continuidade da execução de nossa estratégia de negócios orgânica e inorgânica em uma nova geografia

<p>Tese de Investimento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Movimento Estratégico: A melhor plataforma verticalizada em uma nova região <ul style="list-style-type: none"> ✓ Maior player independente de saúde com Rede Própria na região sul do país ✓ Potencial relevante de expansão regional – orgânico e M&A ✓ Qualidade dos serviços médicos como vantagem competitiva ✓ Sinergia Operacional e Administrativa
<p>Visão Geral</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plano de saúde verticalizado na região metropolitana de Curitiba (PR) e interior de Santa Catarina com: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 333k vidas (52% corporativo) ✓ 2 hospitais com 133 leitos ✓ 4 prontos-socorros ✓ 19 centros clínicos ✓ 1 centro diagnóstico e 10 pontos de coleta de exames ▪ Receita Líquida Consolidada LTM² de ~ R\$635M
<p>Transação</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valor (Enterprise Value) de R\$2,6bn, incluindo imóveis com R\$ 150 milhões de valor de mercado ▪ R\$200mm serão pagos com ações GNDI3 a serem emitidas com o valor de R\$ 59,42 por ação ▪ R\$150mm em conta Escrow para contingências futuras
<p>Financiamento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empréstimo de R\$ 2,5 bilhões (no fechamento da operação) ▪ Amortização de 5 anos com juros semestrais ▪ Custo: Meses 0-6: CDI+1% p.a.; 7-12: CDI+1.5 p.a.; 13-60: CDI+1.95 p.a.



(1) Entidades do Grupo Clinipam: “Clinipam – Clínica Paranaense de Assistência Médica Ltda.”, “Centro de Diagnóstico Bom Jesus Ltda.”, “Gralha Azul Administração e Participação Ltda.”, “Hospital Ônix Mateus Leme Ltda.”, “Odontopam Assistência Médica Odontológica Integrada Ltda.” e “Ônix Centro Médico Ltda.”

(2) De Julho-18 até Junho-19

Visão Geral do Negócio

Melhor plataforma para expansão na região sul do Brasil

- **Líder de Mercado**⁽¹⁾: Plano de saúde integrado com 333k vidas (52% corporativo) na região Sul do Brasil, com operação verticalizada (81% de exames, 73% de consultas e 46% de internações hospitalares são realizados na Rede Própria)
- **Rápido crescimento com presença geográfica**: Histórico robusto de crescimento de beneficiários ~17%⁽²⁾ e alto potencial de crescimento orgânico e inorgânico. Principalmente concentrado na região metropolitana de Curitiba (PR) e nas regiões Norte e do Vale do Itajaí em Santa Catarina
- **Rede Própria de última geração**: Infraestrutura moderna com 2 hospitais (133 leitos), 1 centro diagnóstico, 4 Prontos-Socorros, 19 centros clínicos, 1 centro preventivo e 10 pontos de coleta de exames
- **Referência em qualidade médica**: Indicadores superiores de qualidade, usando TI como alicerce para eficiência operacional

Hospital Ônix Batel



Hospital Ônix Mateus Leme



Operadora	Total de Vidas ³ ('000)	Corporativo	Adesão	Individuais	Ticket-Médio /mensal ⁴	# Leitos	# PS e Clínicas
	333	172 52%	5 1%	157 47%	R\$180	133	23

(1) Excluindo cooperativas; (2) CAGR do crescimento de vidas de saúde entre 2013 e 2018; (3) Fonte: Target, Set-19; (4) Fonte: Target, Jun-19

Oportunidades de Crescimento na Região

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

Ago/19 000 vidas ¹	Estado PR	Market Share no Estado PR	Estado SC	Market Share SC State	Total (Região)	Market Share na Região
 ⁽²⁾	1.547	54,4%	890	59,9%	2.437	56,3%
 MAIS SAÚDE PRA VOCE!	259	9,1%	51	3,4%	310	7,1%
Player #3 (Player Nacional SP)	156	5,5%	29	1,9%	185	4,3%
Player #4 (SC)	6	0,2%	138	9,3%	144	3,3%
Player #5 (Player Nacional SP)	71	2,5%	64	4,3%	135	3,1%
Player #6 (PR)	81	2,8%	3	0,2%	84	1,9%
Player #7 (PR)	76	2,7%	0	0,0%	76	1,8%
Others	649	22,8%	310	20,9%	959	22,1%
Total	2.845	100,0%	1.485	100,0%	4.330	100,0%

(1) Fonte: ANS Ago-19; (2) 245 Unimed Independentes Consolidadas

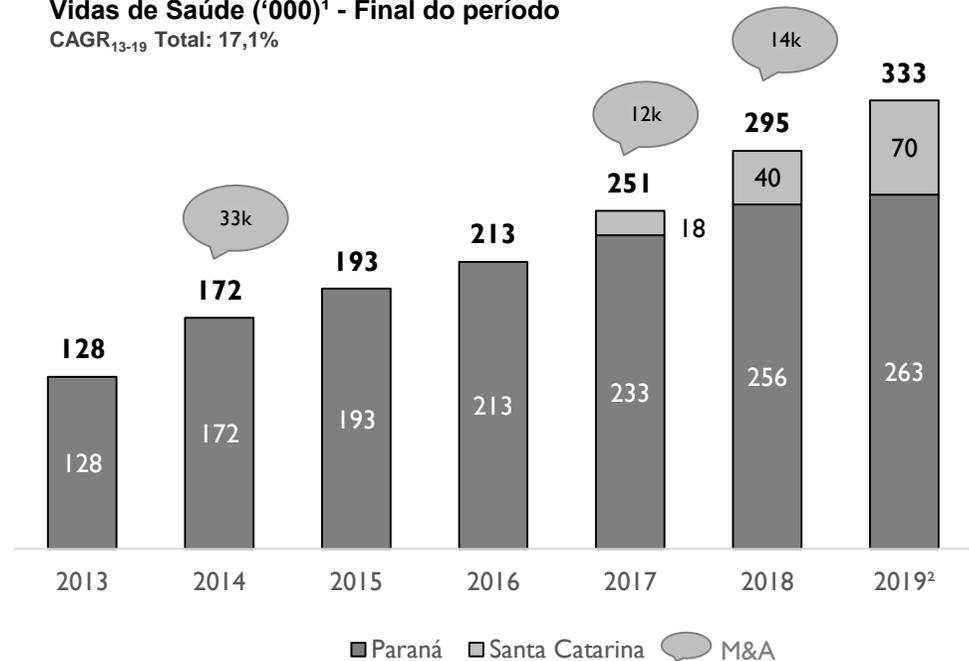
Plataforma de Crescimento

Clinipam é o melhor veículo para explorar a Região Sul, relevante mercado para os planos de saúde no BR

Região Sul do Brasil

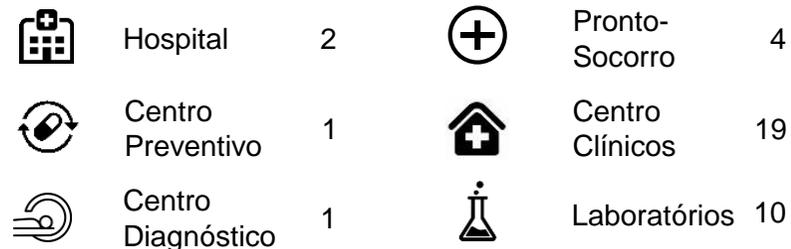


Vidas de Saúde ('000)¹ - Final do período
CAGR₁₃₋₁₉ Total: 17,1%



- A Clinipam opera principalmente na região metropolitana de Curitiba, no estado do Paraná e nas regiões Norte e do Vale de Itajaí em **Santa Catarina** (recente crescimento relevante de iniciativas orgânicas)
- Estratégia de negócios baseada no crescimento verticalizado e consistente com a estratégia GNDI. Até o momento, a expansão da Rede Própria deu-se por construções *greenfield* (hospitais, centros clínicos, laboratórios e centros de diagnóstico por imagem)

Rede Própria



(1) Fonte: ANS; (2) Target, Set-19

Rede Própria de Última Geração

Rede própria como pilar para a prestação de serviços de alta qualidade

Hospital Ônix Batel



UTI Neonatal



Hospital Ônix Mateus Leme



Tomografia



Enfermaria



Seção Infantil



UTI



Sala Hemodinâmica



- Localizado em **Curitiba**, esse Hospital foi inaugurado em 1998
- Possui 62 leitos (20 UTI), 2.674 m² e 300 funcionários
- Terreno disponível de propriedade da Clinipam com **projeto de expansão para 82 camas adicionais e novo centro cirúrgico**
- Geral + Maternidade

Serviços e Instalações

- Ressonância Magnética e Radiografia
- Salas Cirúrgicas - 3
- Pronto-Socorro 24/7

- Localizado em **Curitiba**, esse Hospital foi inaugurado em 2016
- Possui 71 leitos (10 UTI), 7.338 m² e 424 funcionários
- Possui um centro cirúrgico com 11 salas e um centro de diagnóstico de alta complexidade
- Perfil Cirúrgico

Serviços e Instalações

- Ressonância Magnética e Hemodinâmica
- Salas Cirúrgicas- 11
- Pronto Socorro 24/7

Rede Própria de Última Geração

Infraestrutura integrada com escopo de alta complexidade

Rede Própria incluindo 1 centro de diagnóstico, 4 Prontos-Socorros, 19 centros clínicos, 1 centro preventivo e 10 unidades de coleta de laboratório



Centro Diagnóstico



Lobby do Centro Clínico



Laboratório Independente



Pronto Socorro Autônomo



Ambulatório



Unidade Especializada

Assistência de Alta Qualidade

Foco na qualidade dos serviços de saúde e fidelização de clientes

	Índice de abertura de Processo Administrativo	Taxa de Reclamações Resolvidas	Índice de Reclamações atual na ANS	Índice de Percepção do Consumidor ¹
 CLINIPAM MAIS SAÚDE PRA VOCÊ!	0,00%	100,00%	2,12	7,9 
 Grupo NotreDame Intermédica	0,08%	97,22%	3,22	8,4 



5x votado como “Great Place to Work” em Healthcare

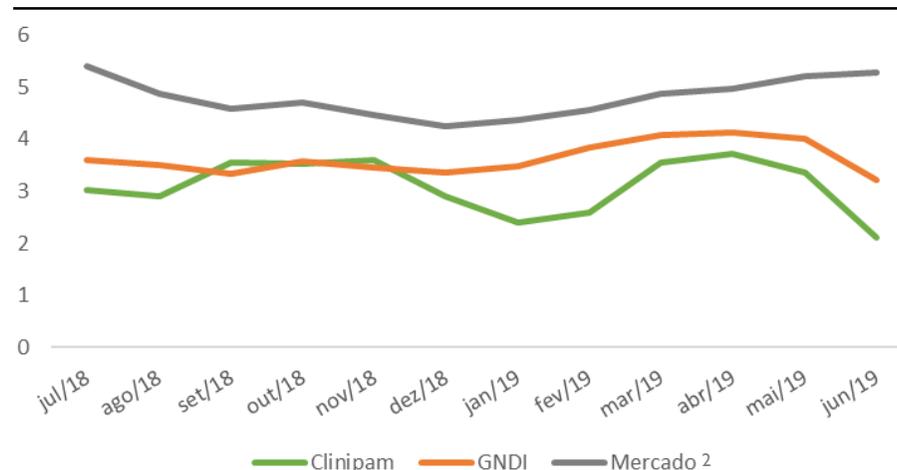


Único player regional com qualidade aprovada pela Organização Internacional de Normalização



5x selecionada como “Melhores Empresas para o Consumidor”

ANS Evolução do Índice de Reclamações – últimos 12 meses



(1) Fonte: ANS; (2) Média de 2019 considerando planos de saúde com mais de 100 mil beneficiários

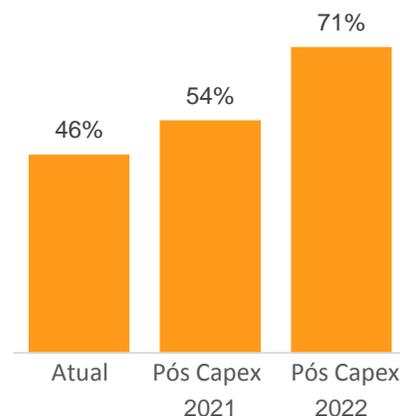
Tese de Investimento - Estratégia de Criação de Valor

Expansão da presença geográfica através da aquisição de uma plataforma robusta de crescimento

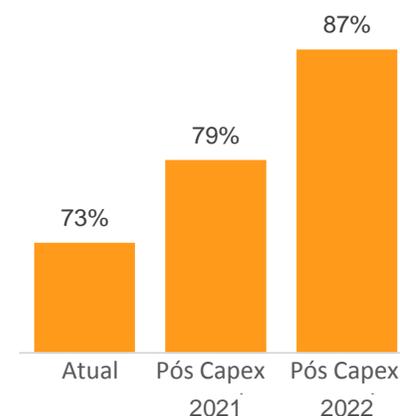
- **Plataforma com Infraestrutura:** Rede Própria de última geração como base para alta qualidade nos serviços prestados
- **Posicionamento da Marca:** Excelente reconhecimento da marca (2º lugar no Top of Mind regional)
- **Oportunidades de Crescimento:** portfólio relevante de beneficiários - plataforma com massa crítica para fusões e aquisições
- **Oportunidades de Cross-sell:** expansão do Cross-sell Dental (atualmente 10k beneficiários)
- **Inovação e Tecnologia:** Infraestrutura de TI altamente desenvolvida (know-how com aplicabilidade comprovada)
- **Integração:** Os vendedores continuarão atuando como membros de um “Conselho Consultivo Especial” facilitando os esforços de integração

- Índices de qualidade excepcionalmente altos (índice de reclamação atual da ANS de 2,12 vs 3,22 GNDI vs 4,34 média do mercado³)
- Forte crescimento histórico: CAGR2013-19 de aproximadamente 17%.
- Preço reflexo da vantagem competitiva (o ticket médio é 46% menor que os principais concorrentes)
- GNDI com 12,6% de vidas individuais no cenário pós-fusão
- CAPEX adicional em 5 anos para expandir ainda mais a Rede Própria e aumentar a taxa de internalização

Taxa de Internações Hospitalares na Rede Própria



Taxa de Consultas Ambulatoriais na Rede Própria

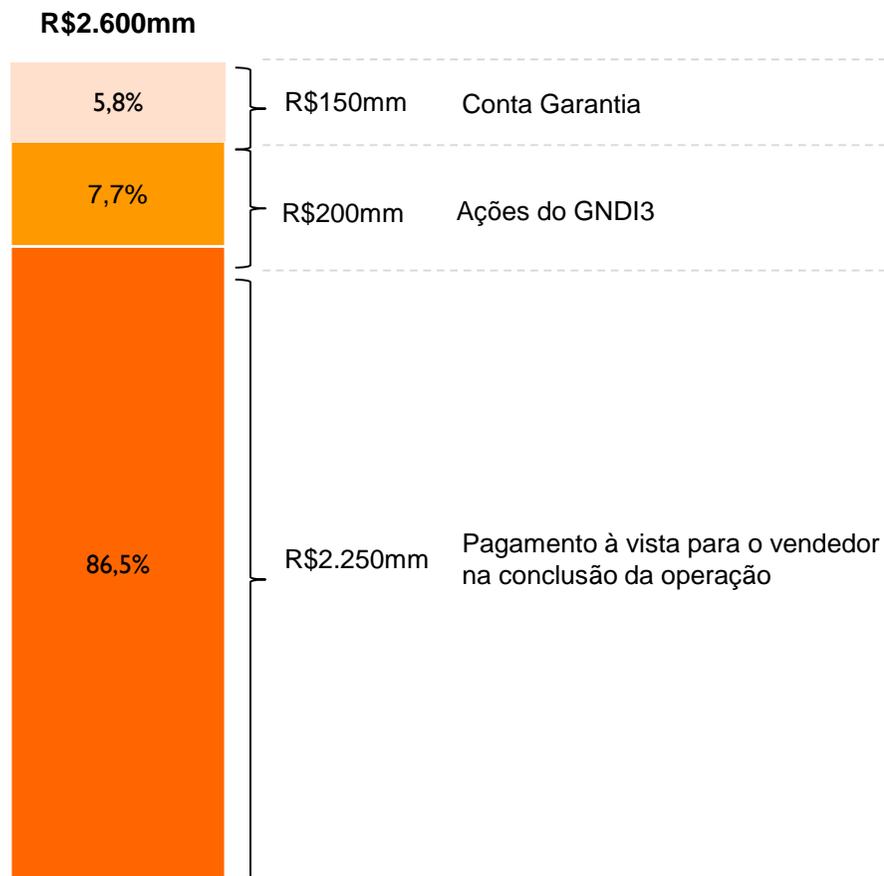


- Manter a eficiência de Custos
- Oportunidade de expansão dos Serviços Hospitalares

Financiamento da Aquisição

Empréstimo de R\$ 2,5bn vinculado ao fechamento da operação

Detalhamento do Valor da Transação

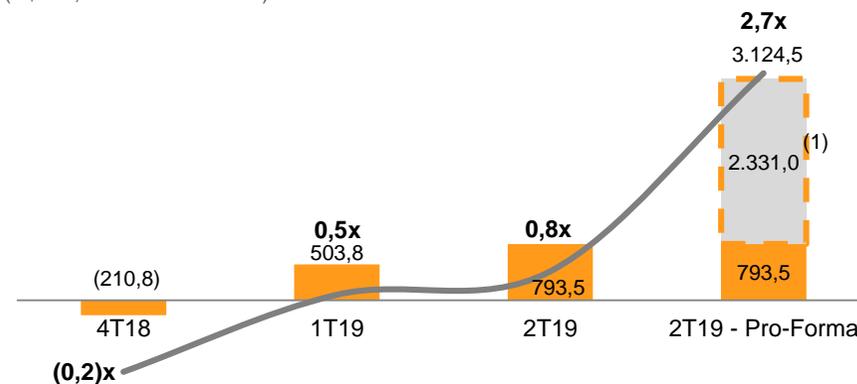


Financiamento

- R\$2,5 bilhões de Empréstimo (*Closing*)
- Amortização de 5 anos com juros semestrais
- Custo: Meses 0-6: CDI+1% p.a.; 7-12: CDI+1,5 p.a.; 13-60: CDI+1,95 p.a.

Dívida NDIPar

(R\$mm, DL / EBITDA LTM)



Aprovação do Conselho 3.0x LTM EBITDA Ajustado

(1) R\$2.250mm (valor à vista); Conta escrow R\$150mm; R\$69mm (Caixa Líquido Clinipam)

