



## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T20



### DESTAQUES | 2T20 vs. 2T19

#### Crescimento da Carteira de Beneficiários num Momento onde a Atenção à Saúde é Fundamental

- **Receita Líquida (RL):** R\$2.604,1 milhões, 27,9% de crescimento em relação ao 2T19
  - **Beneficiários (Médio):** 3,6 milhões em Saúde (+29,8%) e 2,6 milhões em Dental (+27,3%)
  - **Beneficiários EoP:** 3,6 milhões em Saúde (+25,6%) e 2,6 milhões em Dental (+25,6%)
  - **Ticket Médio:** R\$226,8 em Saúde, 4,2% de aumento em relação ao 2T19
  - **Hospital Services:** R\$80,4 milhões, redução de 52,1% frente o 2T19
- **Sinistralidade Caixa:**
  - **MLR Caixa Consolidado:** 64,7%, 7,2pp melhor em relação ao 2T19
  - **MLR Caixa Clinipam e São Lucas:** 63,4% no 2T20
- **G&A Caixa:** 9,8% da RL, 0,5pp desfavorável em comparação com 2T19
- **EBITDA Ajustado:** R\$536,3 milhões (20,6% de margem), +98,2% em relação ao 2T19
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$303,9 milhões (11,7% de margem) aumento de 132,4% em relação ao 2T19
- **Dívida Líquida (DL):** R\$27,2 milhões no 2T20
- **M&A 2T20:** Conclusão de **Ecole, LabClin e H. do Coração** e Anúncio do **Grupo Santa Mônica e Climepe**
- **Rede Própria:** Revitalização do H. Nossa Senhora do Rosário e continuidade dos investimentos

GNDI3: R\$68,66/ação  
52W Max: R\$76,33/ação  
52W Min: R\$33,50/ação

Total de Ações: 603.693.182  
Free-Float: 76,2%  
Valor de Mercado: R\$41,4bi

**Relações com Investidores:**  
Glauco Desiderio  
Renato Bello  
Ana Carolina Lopes  
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Sumário	2T20	2T19	Var. %	6M20	6M19	Var. %
Hospitais	24	21	14,3%			
Leitos - Final do Período	2.827	2.659	6,3%			
Beneficiários - Final do Período ('000)	6.176,7	4.918,6	25,6%			
Saúde	3.607,2	2.872,9	25,6%			
Odontológicos	2.569,5	2.045,7	25,6%			
Número Médio de Beneficiários ('000)	6.162,1	4.786,0	28,8%	6.064,1	4.681,3	29,5%
Saúde	3.597,5	2.771,0	29,8%	3.511,6	2.720,8	29,1%
Odontológicos	2.564,6	2.015,0	27,3%	2.552,6	1.960,4	30,2%
Receita Líquida - R\$mm	2.604,1	2.035,9	27,9%	5.163,5	3.936,3	31,2%
PEONA	(6,8)	(6,5)	5,2%	(20,3)	(5,5)	267,7%
Provisão SUS	0,4	(14,0)	-102,8%	(47,1)	(16,4)	186,9%
Contas Médicas Caixa	(1.683,9)	(1.463,5)	15,1%	(3.430,1)	(2.812,3)	22,0%
<i>Sinistralidade Caixa</i>	<i>-64,7%</i>	<i>-71,9%</i>	<i>7,2pp</i>	<i>-66,4%</i>	<i>-71,4%</i>	<i>5,0pp</i>
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$mm	913,7	552,0	65,5%	1.666,0	1.102,1	51,2%
(-) G&A Caixa	(256,2)	(189,0)	35,5%	(477,6)	(362,0)	31,9%
(-) Despesas Comerciais	(130,4)	(99,7)	30,7%	(260,5)	(192,5)	35,3%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	9,2	7,4	24,1%	16,9	13,9	21,7%
EBITDA Ajustado - R\$mm	536,3	270,6	98,2%	944,8	561,4	68,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>20,6%</i>	<i>13,3%</i>	<i>7,3pp</i>	<i>18,3%</i>	<i>14,3%</i>	<i>4,0pp</i>
Lucro Líquido - R\$mm	223,4	89,6	149,2%	383,8	192,5	99,4%
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,6%</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,2pp</i>	<i>7,4%</i>	<i>4,9%</i>	<i>2,5pp</i>
Lucro Líquido Ajustado - R\$mm	303,9	130,7	132,4%	511,8	278,3	83,9%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>11,7%</i>	<i>6,4%</i>	<i>5,2pp</i>	<i>9,9%</i>	<i>7,1%</i>	<i>2,8pp</i>



### COVID-19

O GNDI tem como prática **acompanhar potenciais riscos em saúde pública e estabelecer planos de contingência operacionais e assistenciais** considerando diversos cenários de risco como, por exemplo, dengue, febre amarela, zika e chikungunya.

A partir de janeiro de 2020, passamos a **monitorar a evolução do Coronavírus (COVID-19) pelo mundo** e implantamos um **Comitê de Gestão de Crise específico** para dimensionar e preparar a infraestrutura de nossa Rede Própria, e atender os nossos beneficiários de forma acolhedora e eficaz. Logo, quando a pandemia atingiu o Brasil, o GNDI já se encontrava organizado e preparado, tanto do ponto de vista de insumos, equipamentos e estrutura, como da contratação e treinamento de sua equipe médica assistencial.

Preparamo-nos para o pior cenário **buscando garantir aos nossos beneficiários a melhor assistência possível**. Nossos protocolos médicos para encaminhamento e tratamento do COVID-19 haviam sido implementados antes mesmo dos primeiros casos suspeitos, e os fluxos de atendimento e reorganização da Rede Própria foram devidamente adaptados com o **intuito de proteger todos os pacientes e nossos colaboradores**.

Elaboramos um **completo plano de comunicação** para nossos clientes, beneficiários, funcionários e fornecedores utilizando diferentes canais como vídeos, e-mails, comunicados, panfletos e chats, explicando de forma fácil e prática as **medidas preventivas necessárias**, dicas de saúde, utilização correta de máscaras e como diferenciar os sintomas de uma gripe comum e o COVID-19.

**A saúde e o bem-estar de nossos colaborares receberam uma atenção especial durante este período**, com destaque as seguintes iniciativas:

- ✓ Implantação do sistema de *home office*, que abrange mais de 2,3 mil colaboradores trabalhando remotamente e com a manutenção dos níveis de serviço;
- ✓ Transferência imediata dos funcionários que compõem os grupos de risco do COVID-19;
- ✓ Reforço na distribuição de cestas básicas para os funcionários que trabalham na “linha de frente” ao combate do COVID-19;
- ✓ Criação de um grupo de apoio para garantir o bem-estar físico e mental de nossos funcionários e seus familiares;
- ✓ Não houve reduções salariais ou suspensão dos contratos de trabalho CLT (exceto por alguns funcionários do Ghelfond devida a redução dos volumes de exames), por conta da pandemia;
- ✓ Elaboração de vídeos e materiais de apoio psicológico e motivacionais.

No âmbito comercial, durante o 2T20, fomos capazes de manter o nível das vendas brutas nos mesmos patamares do 1T20 devido aos esforços da equipe comercial GNDI (que não tardou em adaptar-se e inovar durante o período de isolamento social), da sólida parceria com o canal corretor e da qualidade e variedade da nossa grade de produtos acessíveis e de alta qualidade (que possuem excelente receptividade no mercado). Por outro lado, fomos impactados negativamente por um aumento das demissões líquidas em



contratos existentes (*Turnover*), refletindo o atual momento econômico do país com o aumento do desemprego formal e a consequente redução do número de beneficiários de saúde privada no Brasil. Apesar de um cenário adverso bastante desafiador, conseguimos **crescer nossa carteira de beneficiários de saúde de maneira orgânica e através de aquisições**.

Criamos o **Plano de Solidariedade Empresarial**, uma ampla frente de atuação para **aproximar e consolidar o relacionamento entre o GNDI e seus clientes**, propondo formas de negociação das mensalidades de modo a evitar a falta de pagamento, dado o cenário mais sensível de alguns setores da economia. Este plano inclui:

- ✓ Políticas para análise e suporte aos clientes com dificuldade financeira, de acordo com setor de atuação, porte e sinistralidade dos contratos;
- ✓ Possibilidade de revisão de contrato para redução de fatura, como por exemplo, migração para produtos mais verticalizados e/ou aplicação de coparticipação; e
- ✓ No caso específico de PME e Adesão houve a prorrogação de reajuste dos contratos com data-base entre maio e julho para os períodos de agosto, setembro e outubro de 2020, de forma retroativa.

Preocupados com a **segurança dos nossos pacientes** implantamos uma equipe de alta performance para governança exclusiva do COVID-19, postergamos seletivamente certos procedimentos eletivos (cirurgias, consultas e exames), permitido pela ANS, buscando reduzir o risco de contaminação dos pacientes e mobilizar a maior capacidade possível de unidades, setores e profissionais para atendimento exclusivo à pandemia.

Até julho, foram realizadas **+5,8 mil internações em nossa Rede Própria** e **+2,8 mil** na Rede Credenciada com sintomas do Coronavírus. Isso só foi possível graças a Rede Própria GNDI, que disponibilizou 7 unidades de atenção primária e 6 hospitais da Rede Própria, incluindo o recém-inaugurado Hospital Intermédica ABC (com 127 leitos, reinaugurado em março/20) para atendimento **exclusivo à pandemia** e de 11 hospitais referência, com fluxos e setores exclusivos, minimizando os riscos aos nossos colaboradores e aos demais pacientes. Contamos também com as **Unidades Covid-Free dedicadas ao atendimento à pacientes crônicos**, gestantes, cirurgias eletivas e grupos de risco, que puderam manter seus tratamentos de forma segura, em clínicas e hospitais dedicados, além das unidades de Medicina Preventiva e *Chronic Care*.

Nossa **Rede Própria** contou com o suporte do **NotreLabs**, que desde maio/20 realizou **+18 mil exames de PCR** e **+50 mil de sorologia** para teste de contaminação para COVID-19, apesar das dificuldades de logística, escassez de insumos e tecnologia, e com custos inferiores aos encontrados no mercado.

Além disso, dando continuidade a nossa **proposta de saúde integrada**, lançamos em abril, a plataforma de **TELEMEDICINA**, disponível também dentro do aplicativo *GNDIEasy*, e que em um curto espaço de tempo tornou-se uma poderosa ferramenta de atendimento primário ao paciente, com **+290 mil consultas online**.

Nossa área de Tecnologia da Informação, que foi bastante exigida durante este período com as demandas de **telemedicina e implantação de home office**, manteve a entrega de seus importantes projetos, como:

- ✓ Implantação do Tasy no novo Hospital Intermédica ABC;



- ✓ Ativação do processo de “Reembolso Digital” disponível na plataforma web e App GNDIEasy;
- ✓ Entrega de diversos projetos relacionados a Segurança de Informações e Infraestrutura;
- ✓ Projetos de arquitetura de dados, Analytics e BI.

Ainda, mantivemos nossa **agenda estratégica**, apesar do isolamento social, cumprindo os cronogramas de integrações e aproveitando as oportunidades de **expansão através de aquisições**. Durante este trimestre, foram concluídas as aquisições de **Ecole (SP)**, **LabClin (Americana/SP)** e **Hospital do Coração** de Balneário Camboriú/SC e o início de nossas operações em uma nova importante região, o Estado de Minas Gerais, através das **aquisições dos grupos Santa Mônica** (região de Divinópolis) e **Climepe Total** (região de Poços de Caldas).

**Lamentamos profundamente todas as vidas perdidas e nossos sinceros sentimentos a todas as famílias que de alguma forma foram afetadas por essa pandemia, certos de que este momento logo passará.** E reforçamos toda nossa gratidão aos nossos mais de 22 mil colaboradores que se desdobraram noite e dia para manter o atendimento em todas as esferas, sem interrupção, aos nossos mais de 3 milhões e 600 mil beneficiários de saúde.

Saúde a todos.



## M&A

Iniciamos 2020 com a inclusão de **ativos importantes na estratégia de expansão geográfica da Rede Própria da Companhia**. Além da conclusão da compra da operação verticalizada do Grupo São Lucas no interior do Estado de São Paulo, iniciamos nossa operação na região Sul do país, com a conclusão da aquisição do Grupo Clinipam, nos Estados do Paraná e Santa Catarina.

No 2T20, **reforçamos a estratégia de crescimento através da aquisição de uma plataforma hospitalar verticalizada no Estado de Minas Gerais**, terceiro maior PIB do país, com população de 21,1 milhões de habitantes e 7,2 milhões beneficiários de saúde privada (3º maior do país). Nossa presença na região foi iniciada em 2019 com a aquisição da operadora dental Belo Dente e será reforçada pelas aquisições dos grupos Santa Mônica e Climepe Total.

Por meio dessas aquisições, a partir de 2020, o GNDI passará a acessar novos e importantes mercados de saúde privada no país, os Estados do Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais.





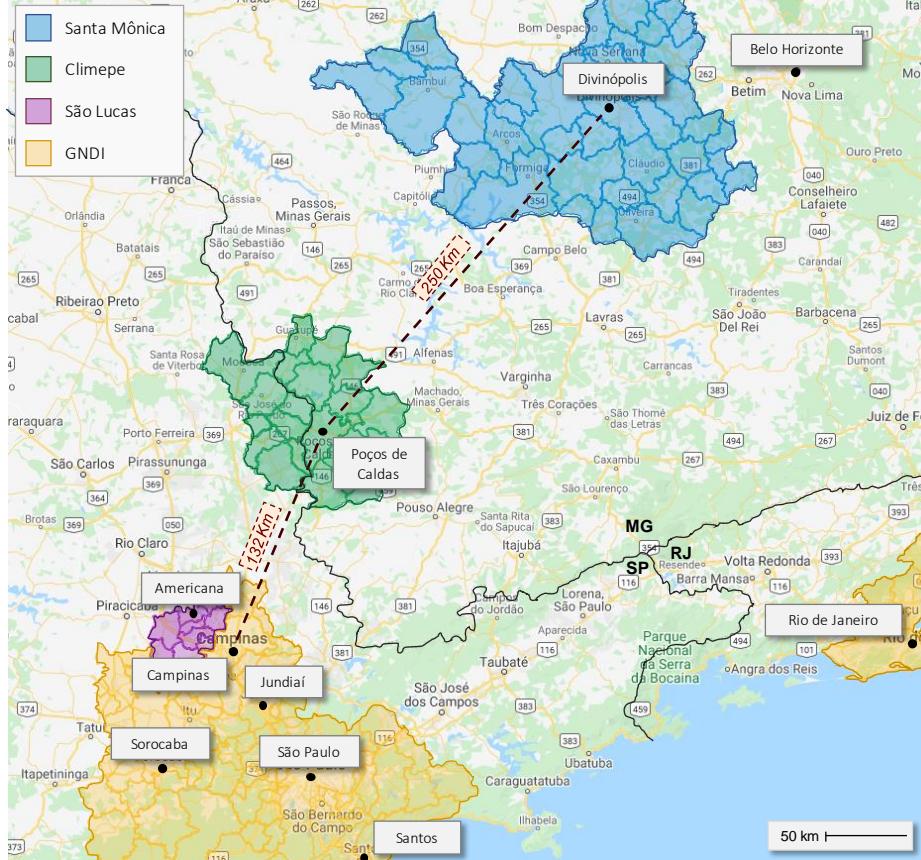
## Breve resumo das aquisições realizadas em 2020



H. de Poços de Caldas

Em agosto de 2020, o GNDI celebrou um acordo de intenção de compra e venda das quotas da **Climepe Total Ltda**, localizada em Poços de Caldas, no sul do Estado de Minas Gerais – há apenas 130 km das operações já existentes da Companhia em Campinas-SP. A empresa possui uma carteira com aproximadamente de 33 mil beneficiários de planos de saúde na região (81% corporativo/adesão) e um hospital de altíssima qualidade (inaugurado em 2016) com 119 leitos (sendo 16 de UTI) além de um moderno Day Clinic (unidade especializada em procedimentos de baixa complexidade como pequenas cirurgias, observação clínica e terapias) e 1 Centro de Diagnóstico por Imagem.

Em junho de 2020, a Companhia assinou o acordo de intenção de compra e venda das ações do **Grupo Santa Mônica**, localizado na região de Divinópolis e Nova Serrana no Estado de Minas Gerais. A Empresa é a maior operadora de saúde verticalizada do Centro-Oeste Mineiro e possui uma carteira com aproximadamente 41 mil beneficiários de plano de saúde na região (88% corporativo), com duas unidades hospitalares nos municípios de Divinópolis (119 leitos) e Nova Serrana (146 leitos, em processo de início das atividades), totalizando 265 leitos (sendo 65 de UTI). O Grupo conta ainda com um parque de imagem completo (com tomografia e ressonância magnética) e laboratório de análises clínicas, além de uma operação própria de serviços de hemodinâmica.



H. de Divinópolis



C. Cirúrgico - H. de Divinópolis



Tomografia - H. de Divinópolis



H. de Nova Serrana



H. de Coração

Em maio de 2020, a Companhia adquiriu o **Hospital do Coração de Balneário Camboriú** em Santa Catarina, no sul do país, reforçando e expandindo a atuação da Clinipam que tem aproximadamente 12 mil beneficiários na região do Vale do Itajaí. O hospital de alta complexidade conta com 58 leitos, sendo 10 UTIs, além de duas salas cirúrgicas e 8 consultórios de pronto socorro, uma unidade de hemodinâmica, ala oncológica e laboratório de análises clínicas. O imóvel tem ainda o potencial de expansão de 32 novos leitos que demandariam investimentos marginais, totalizando 90 leitos de internação.

Em abril de 2020, a Companhia concluiu a aquisição da **Ecole**, uma operadora de saúde com cerca de 40 mil beneficiários de plano de saúde, concentrados principalmente na região metropolitana de São Paulo. A Ecole apresentou um faturamento líquido de R\$82 milhões em 2019, com sinistralidade caixa de 80,0%.

Ainda em abril de 2020, adquirimos por R\$7,4 milhões a **LabClin** em Americana/SP, mesma região do Grupo São Lucas. Especializada em análises clínicas conta com 7 unidades de coleta e realiza mais de 100 mil exames por mês.

A LabClin é um dos principais prestadores da região (incluindo a operadora São Lucas), com receita de R\$10,9 milhões e EBITDA de R\$2,7 milhões em 2019.



Em fevereiro de 2020, a Companhia concretizou a aquisição do **Grupo Clinipam**, com uma carteira na época de cerca de 351 mil beneficiários de planos de saúde, localizados majoritariamente na região metropolitana de Curitiba e Vale do Itajaí em Santa Catarina. Além disso, conta com uma moderna e verticalizada rede própria nos Estados do Paraná e de Santa Catarina, que inclui 2 hospitais (133 leitos), 4 unidades de pronto-atendimento 24 horas, 19 centros clínicos, um centro de diagnóstico por imagem, um centro de tratamento preventivo e 10 laboratórios de análises clínicas.

O GNDI concluiu em janeiro de 2020 a aquisição do **Grupo São Lucas**, com uma carteira de aproximadamente 88 mil beneficiários de planos de saúde, 3 centros clínicos e um hospital com 80 leitos (sendo 14 leitos de UTI).



Dessa forma a Companhia tem avançado na consolidação e expansão inorgânica de seus negócios de maneira extremamente estratégica, adicionado as seguintes empresas ao longo de 2020.

	Leitos	Benef. (k)	Cidade/Estado	Signing	Closing
	80	88	Americana/SP	✓	Jan'20
	133	351	Curitiba/PR	✓	Fev'20
	-	40	São Paulo/SP	✓	Abr'20
	-	-	Americana/SP	✓	Abr'20
	58	-	Balneário Camboriú/SC	✓	Mai'20
	265	41	Divinópolis/MG	✓	-
	119	33	Poços de Caldas/MG	✓	-
Total	655	553			



## INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

### Clinipam – Curitiba/PR

A Clinipam foi pioneira na orientação médica via chat com o aplicativo **Dr. Clinipam**, lançado em 2018, que com o advento da pandemia e os avanços da tecnologia, ganhou melhorias, podendo realizar teleconsultas por vídeos ou voz em diversas especialidades. Com isso o aplicativo passou, também, a acompanhar os pacientes crônicos, garantindo a atenção aos cuidados necessários. O Dr. Clinipam, passou de 4 mil atendimentos por mês para 15 mil atendimentos durante a pandemia.

Aproveitando este ambiente favorável de aceleração de uso das ferramentas digitais, foi desenvolvido o **Clinipam Connect**, um novo produto lançado em julho de 2020. **O projeto piloto utiliza a plataforma da telemedicina** como acesso principal (*Gatekeeper*) e tem como pilares a coordenação dos cuidados assistenciais, a comodidade e facilidade no acesso das mais diversas linhas de cuidados médicos, incluindo os programas de promoção de saúde e prevenção de doenças, descontos em medicamentos e cobertura odontológica com franquia, seguindo as diretrizes de saúde de qualidade a preços acessíveis.

O produto é voltado para o segmento corporativo e PMEs, na região de Itajaí, Balneário Camboriú e Curitiba, tendo como referência o recém-adquirido **Hospital do Coração de Balneário Camboriú**.

Ainda no âmbito comercial, a Clinipam **expandiu ainda mais seu relacionamento com os clientes**, dobrando o número de corretoras parceiras e treinando os corretores do GNDI para vender também os produtos com a marca Clinipam. Além disso, implantou em tempo recorde as vendas online que contribuem para a manutenção da rentabilidade da operadora durante este período de isolamento social.

A Clinipam também está se preparando para lançar um **novo portfólio de planos de saúde** com produtos ainda mais atrativos e competitivos. Já a oferta de planos odontológicos uniu-se a Interodonto (segmento dental do GNDI) gerando mais sinergia ao grupo. Por fim, aprimorou seus processos comerciais para as plataformas já utilizadas pelo GNDI (Bitix e Salesforce).

Em relação à Integração Operacional, foram **implantados os KPIs GNDI** que permitem identificar e corrigir os gaps com mais agilidade e iniciou-se o processo de centralização de compras de materiais e medicamentos e a padronização dos serviços de limpeza e vigilância, trazendo ainda mais qualidade e redução de custos.

A aquisição do **Hospital do Coração de Balneário Camboriú**, em maio, tornou-se um diferencial para a operadora em Santa Catarina, sendo seu primeiro hospital próprio no estado. A unidade se tornou a referência para os beneficiários da região e o processo de integração com a Clinipam já foi iniciado.

É importante ressaltar que a Clinipam passou por uma reestruturação em seu organograma, com alterações dos setores assistenciais e administrativos para operar nos mesmos moldes do GNDI, assim como melhorias dos processos de segurança do trabalho e ambientais.



### São Lucas – Americana/SP

Tivemos ao longo do 2Q20 a implantação da TELEMEDICINA e a adoção de nosso padrão de protocolos assistenciais de Oncologia. Atualmente estamos implantando o Programa de Gestação Segura e melhorando o modelo de captação (compartilhamento de riscos) com os hospitais credenciados.

Concluímos as obras de reformulação da fachada e vamos construir um NTH (Núcleo Técnico Hospitalar) dentro do Hospital São Lucas, que garantirá maior agilidade e qualidade nos exames de urgência.

Com a Integração do LabClin, vamos transferir cerca de 100 mil exames/mês para processamento no Laboratório Central do NotreLabs, com isso garantimos que **70% do volume de exames em análises clínicas do São Lucas estejam verticalizados**.

### Ecole – São Paulo/SP

Antes de ser adquirida em abril de 2020, o GNDI era provedor de alguns Serviços Médico-Hospitalares à Ecole e, em pouco tempo, nossa equipe conseguiu internalizar mais de 95% dos atendimentos na **Rede Própria GNDI**.

Dessa forma conseguimos **reduzir significativamente** a dependência da Rede Credenciada e proporcionar melhor atendimento aos beneficiários.

Além disso, iniciamos o planejamento para a incorporação societária e da carteira de beneficiários dentro da NotreDame Intermédica Saúde, prevista para o 4Q20.



## REDE PRÓPRIA

Atualmente a Companhia conta com 24 hospitais, 87 Centros Clínicos, 23 Prontos Socorros Autônomos, 14 Centros de Medicina Preventiva, 68 pontos de coleta de análises clínicas, 12 unidades para exames de imagem e 2 Centros de Saúde exclusivamente dedicados aos idosos (“NotreLife 50+”).

Com o segundo trimestre marcado pela pandemia e isolamento social, a Companhia focou seus esforços, recursos e capital humano no atendimento de qualidade e ampliação de serviços para os beneficiários, mas nem por isto deixou de lado a continuidade das obras estratégicas nos seus hospitais e centros clínicos. Além das reformas de 3 unidades hospitalares (vide abaixo), as obras de construção de duas importantes Mega-Unidades de Pronto Atendimento 24h avançaram sem parar: o novo PA Santo André, no imóvel de um antigo hipermercado e o novo PA Jundiaí, que deverão ser inauguradas ao longo do 3T20.

Mesmo diante desse cenário, encerramos o primeiro semestre de 2020 com importantes evoluções, com destaque para a reabertura do Hospital Intermédica ABC (SP) para atender os pacientes de COVID-19 nesse período de pandemia; finalização das obras no Hospital Intermédica Anália Franco (SP), antigo MonteMagno; e a revitalização do Hospital Nossa Senhora do Rosário.

O Hospital e Maternidade Nossa Senhora do Rosário, localizado na zona norte de São Paulo possui 111 leitos, sendo 88 leitos de internação e 23 de UTI, 6 salas cirúrgicas e é especializado na assistência à gestante de alto risco. Em abril de 2020 foram entregues as obras de revitalização do Hospital para atender e modernizar os andares ao padrão NotreDame Intermédica. Com atendimento 24h, a Unidade é especializada em clínica médica, ginecologia, obstetrícia, ortopedia e pediatria e possui a Acreditação ONA Nível 2 (Acreditado Pleno), que reforça o compromisso com a segurança do paciente.



H. Nossa Senhora do Rosário - Fachada



H. Nossa Senhora do Rosário - Farmácia

A estratégia de verticalização também foi reforçada com a revitalização da segunda unidade de Medicina Preventiva: Qualivida Higienópolis (SP), Pronto-socorro Zona Oeste (RJ) e Centro Clínico Autonomista (Osasco - SP), além do NotreLabs de Mogi das Cruzes (mar’20), Sorocaba (mai’20) e Tatuapé (jul’20).



NotreLabs Sorocaba



NotreLabs Mogi das Cruzes



NotreLabs Tatuapé



No primeiro trimestre de 2020, Ghelfond finalizou a internalização dos exames de imagem do GNDI para os planos básicos, o que totalizou 290 mil exames até março, essa verticalização gerará uma economia de estimada de aproximadamente R\$6,2 milhões no ano.

Já no 2T20 deu-se início a verticalização e/ou renegociação da gestão dos diagnósticos por imagem nos hospitais próprios, o que até junho representou uma redução de custos na ordem de R\$2,8 milhões no ano. Além disso, todos os exames de Análises Clínicas coletados no Ghelfond passaram a ser processados pelo NotreLabs, com contribuição de R\$1,2 milhão por ano nas reduções de custos. Somadas estas ações até junho totalizou o montante de R\$10,2 milhões em sinergias anuais.

Para o segundo semestre a Companhia já iniciou as obras e espera entregar mais 2 Centros de Saúde, focados no produto NotreLife na região de Santo André e Jundiaí (o segundo na região, maior e melhor).

## **QUALIDADE**

A busca pelo aprimoramento contínuo da qualidade e excelência na prestação de serviços de assistência integral à saúde é um compromisso incessante e por isso continuamos a realizar investimentos relevantes em nossos ativos e operações.

Como reconhecimento deste aprimoramento, obtivemos a acreditação ONA 3 no hospital Bosque da Saúde. A Companhia conta, atualmente, com 11 hospitais e 11 centros clínicos certificados pela **Organização Nacional de Acreditação (“ONA”)**, 1 hospital e 1 centro preventivo com certificação de qualidade *Qmentum pela Accreditation Canada International*.

O Grupo reafirmou também nesse trimestre seu **compromisso de contribuir com conhecimento e ações para a melhoria contínua de práticas ambientais em sua Rede Própria**. A Companhia se associou à **Rede Global de Hospitais Verdes - HVS** e ao **Projeto Hospitais Saudáveis**, iniciativa coordenada pela Organização Saúde Sem Dano - SSD (*Health Care Without Harm*).



A participação se iniciou com quatro dos 23 hospitais próprios, sendo eles Hospital e Maternidade NotreCare ABC, em São Bernardo do Campo, Hospital e Maternidade Guarulhos, em Guarulhos, Hospital Modelo, em Sorocaba, e o Hospital Bosque da Saúde, em São Paulo.

O Grupo participa espontaneamente destas iniciativas com o intuito de traçar um caminho próprio do **conceito de sustentabilidade**, além de avançar na transparência do negócio e comprometimento da gestão com este tema. Como parte desta Rede, o **GNDI** terá a oportunidade de trocar experiências com outras unidades hospitalares do País e discutir os principais temas nos quesitos mudança climática e gestão de resíduos.



Em julho de 2019, a **Clinipam**, subsidiária do Grupo, foi eleita mais uma vez como uma das 25 empresas mais inovadoras do Sul do Brasil, pelo Ranking da Revista Amanhã. A lista das empresas é formulada em parceria técnica com IXL-Center (*Center for Innovation, Excellence and Leadership*) de Boston, nos Estados Unidos, que adota o critério da *Innovation Management Institute* (Gimi).



## ESG – Ambiental, Social e Governança

Reforçando o compromisso e a transparência com os aspectos ambientais, sociais e de governança do nosso negócio, publicamos o 1º Relatório de Sustentabilidade GNDI referente ao período de 2019 de acordo com as diretrizes da **Global Reporting Initiative** (GRI).

A produção do relatório foi orientada pelos temas, definidos entre 2018 e 2019 com a participação de nossos *stakeholders*. Os temas definidos foram: Governança corporativa responsável, Promoção da saúde e prevenção de doenças, Humanização do atendimento, Relação positiva com os colaboradores e Ecoeficiência e gestão de resíduos.



Destacamos abaixo alguns resultados abordados no Relatório:

- **Participação de mulheres no quadro funcional:** 80% considerando todos os cargos. Em posições de liderança, há participação de 30% na Diretoria e de 57% em cargos de Gerência. Dado este posicionamento, o GNDI se tornou signatário, em 2019, da iniciativa da ONU - *Women's Empowerment Principles* (WEP - Princípios de Empoderamento das Mulheres), que orientam empresas sobre as melhores práticas para o empoderamento de mulheres em todo o mundo, por meio de sete princípios.
- Aumento nos programas de **promoção da saúde** para o **público externo e beneficiários**. Em 2017 foram 331.787 participantes, já em 2019 contamos com 1.175.975.
- Mais de 24.398 horas de **treinamentos sobre humanização** no ano de 2019.
- **Ações de responsabilidade social:** Projeto social em escolas municipais de Itapevi e Mogi das Cruzes, ambas em São Paulo, totalizando um total de 1.395 alunos e famílias beneficiadas pelas atividades. Por meio de oficinas e conversas procuramos promover a saúde bucal e combater a obesidade infantil.
- Conquista da **certificação Qmentum pelo Programa de Medicina Preventiva Qualivida**. Com isso, o GNDI tornou-se a **primeira instituição** voltada à promoção da qualidade de vida, prevenção de doenças e gerenciamento de pacientes crônicos **na América Latina a conquistar esse status** e ter seu trabalho reconhecido por padrões de excelência internacionais.
- Robusto **Programa de Compliance** que prevê regras a serem observadas pelos fornecedores e clientes, que promove o combate à corrupção e ao suborno.
- **Gerenciamento de resíduos:** Treinamentos sobre resíduos e coleta seletiva são aplicados a 100% dos colaboradores, prestadores de serviços e terceiros alocados em nossas unidades.
- Criação de um **caderno de especificações e padronização de materiais para reformas e construção de Unidades**. O documento apresenta indicação de materiais considerados sustentáveis por sua ecoeficiência e que representem o melhor custo-benefício, como lâmpadas de LED, torneiras com fechamento automático e vasos sanitários com menor fluxo para descargas, por exemplo.

Para ter acesso ao Relatório de Sustentabilidade completo da Companhia, clique no link a seguir:

<https://ri.gndi.com.br/a-companhia/sustentabilidade/relatorio-de-sustentabilidade/>



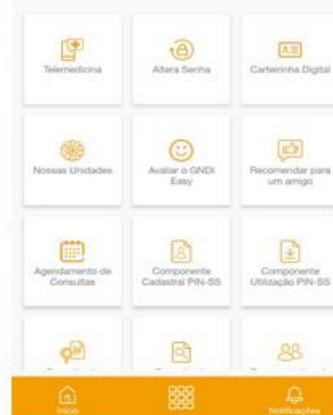
## TELEMEDICINA

Em virtude do surto pandêmico ocasionado pelo Coronavírus e o atual momento de reclusão social e quarentena em diversas partes do país, o Grupo NotreDame Intermédica implementou de forma rápida o atendimento via Telemedicina para auxiliar na prevenção e diagnóstico de doenças, buscando garantir o acesso seguro dos beneficiários a consultas com nossa equipe médica.

Além de se demonstrar uma ferramenta eficiente e ágil para cuidar da saúde e prevenir doenças, a Telemedicina propicia fácil acesso por videoconferência em que o paciente pode conversar com um médico e tirar todas as dúvidas em relação à saúde. Quem está com sintomas gripais ou tem dúvidas sobre a COVID-19, antes de ir ao pronto-atendimento, pode conversar por vídeo com um especialista para que ele possa realizar a orientação correta sobre como deve agir. O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal GNDI na internet ou no aplicativo GNDIEasy.



Facilidades para você



Desde a implementação em abril de 2020, o grupo registrou +290 mil consultas, ~285 mil prescrições realizadas, 66 mil prescrições de receita especial, com um nível de resolutividade de **90,0% dos pacientes com alta na própria consulta** (sem necessidade de contato físico) e com mais de 700 médicos aptos para atender nessa modalidade.

Iniciamos também em junho **Consultas Eletivas por Telemedicina**, nas especialidades básicas, como Clínica Médica, Pediatria, Geriatria e Ginecologia.

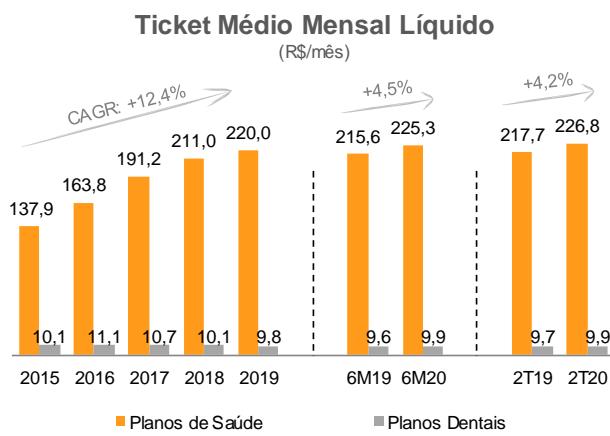
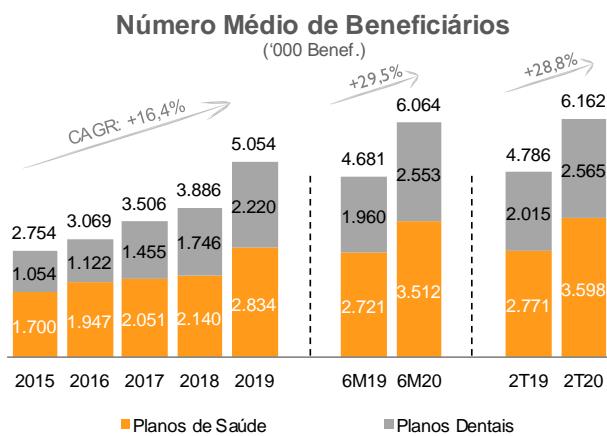
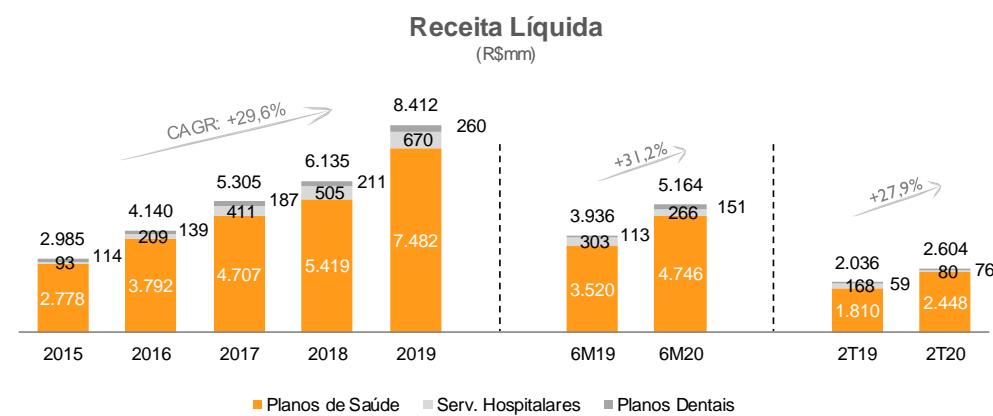


## RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida consolidada totalizou R\$2.604,1 milhões no 2T20, um aumento de 27,9% comparando com o mesmo período de 2019, beneficiada pelo crescimento das linhas de negócio de planos de saúde e planos odontológicos. O isolamento social e a redução dos procedimentos eletivos incentivadas pelos principais meios de comunicação impactaram negativamente a receita oriunda de serviços hospitalares neste trimestre.

Passamos a consolidar no 2T20 as receitas de Ecole (abr'20), LabClin (abr'20) e Hospital do Coração de Balneário Camboriú (mai'20), além das aquisições de São Lucas (jan'20) e Clinipam (fev'20).

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>2.604,1</b>	<b>2.035,9</b>	<b>568,2</b>	<b>27,9%</b>	<b>5.163,5</b>	<b>3.936,3</b>	<b>1.227,2</b>	<b>31,2%</b>
Planos de Saúde	2.447,6	1.809,6	638,1	35,3%	4.746,5	3.520,4	1.226,0	34,8%
Planos Odontológicos	76,0	58,5	17,5	29,8%	151,3	112,8	38,5	34,1%
Serviços Hospitalares	80,4	167,8	(87,4)	-52,1%	265,8	303,0	(37,2)	-12,3%

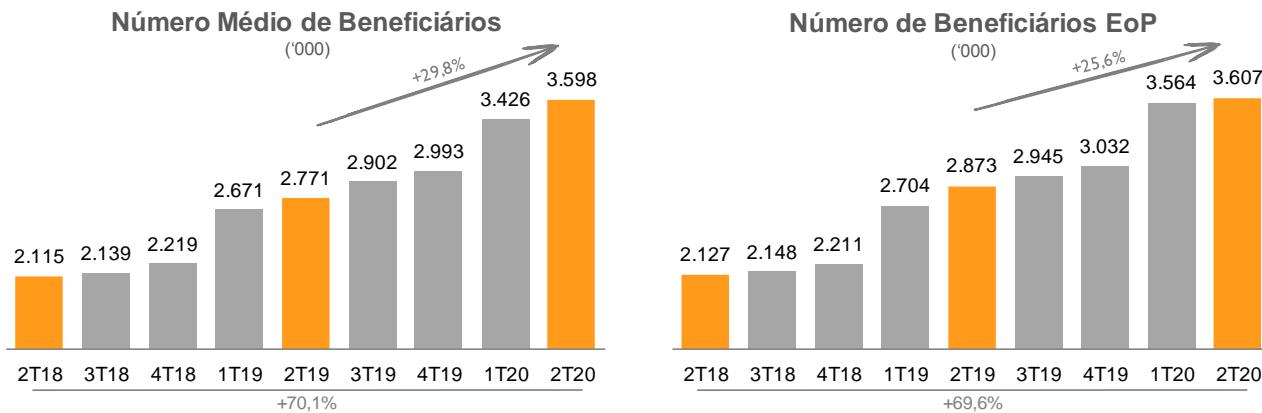




## PLANOS DE SAÚDE

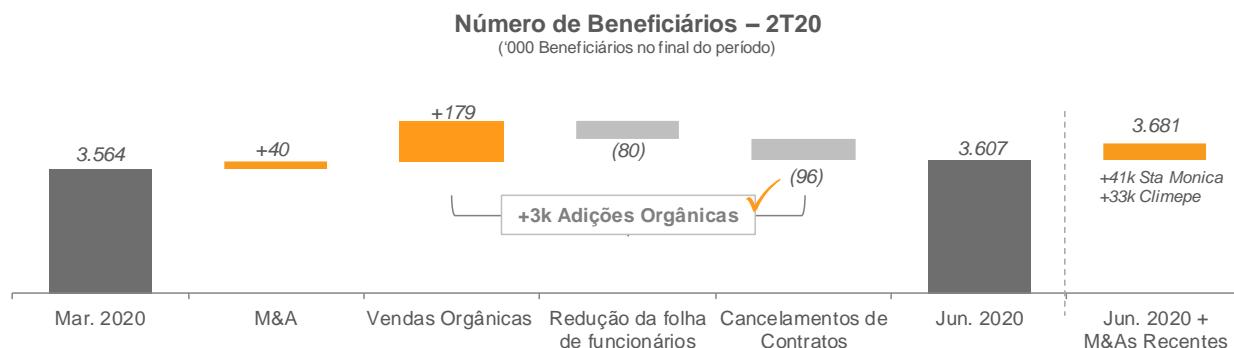
A receita líquida de Planos de Saúde no 2T20 totalizou R\$2.447,6 milhões, um crescimento de 35,3% em relação ao 2T19. Esse crescimento é resultado do aumento de 29,8% no número médio de beneficiários, passando de 2.771,0 mil para 3.597,5 mil e do incremento de 4,2% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$217,7 para R\$226,8.

### Número de Beneficiários



No 2T20, a Companhia apresentou uma adição líquida de 42,9 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 3,3 mil novos beneficiários adicionados organicamente e 39,6 mil oriundas da aquisição da Ecole. Apesar do adverso cenário macroeconômico causado pelos impactos da pandemia e com impacto negativo no emprego e renda das famílias, a Companhia foi capaz de crescer sua base de beneficiários de forma orgânica e inorgânica.

Entre os principais aspectos que compõem o crescimento orgânico, destacamos: (i) a manutenção de um nível elevado de vendas brutas no patamar de 179,5 mil beneficiários, (ii) a perda de 95,9 mil beneficiários oriundo de cancelamentos de contratos (42,5 PME, 32,2k Individual/Adesão e 21,2k Corporativo) e (iii) turnover (demissões e admissões líquidas em contratos existentes) de -80,3 mil beneficiários. O turnover foi o principal ponto negativo neste trimestre, uma vez que vinha apresentando, até então, uma tendência de melhora ao longo dos últimos trimestres. O comportamento futuro ainda dependerá do cenário macroeconômico e da velocidade da recuperação econômica do país com a consequente criação de empregos.





No primeiro semestre de 2020, a Companhia apresentou uma adição líquida de 575,3 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 96,4 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 478,8 mil oriundo das aquisições dos grupos Clinipam, São Lucas e Ecole. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) as vendas brutas de 350,4 mil beneficiários, que foram parcialmente consumidas por (ii) 253,9 mil beneficiários oriundo dos cancelamentos e *Turnover* reflexo acentuado pelos impactos econômicos nas regiões onde atuamos devido ao COVID-19.

#### Número de Beneficiários – 6M20

(‘000 Beneficiários no final do período)

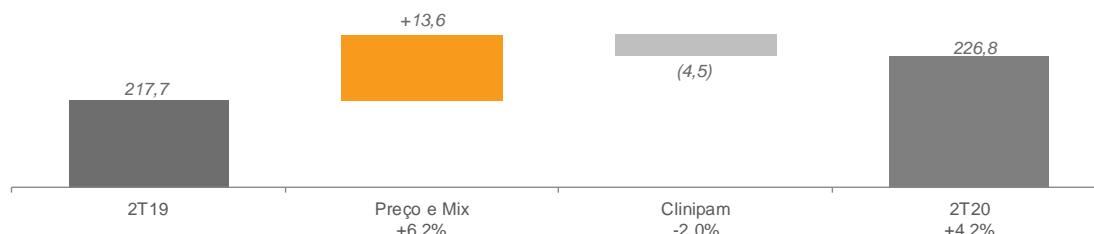


#### Ticket Médio

O ticket médio mensal no trimestre passou de R\$217,7 no 2T19 para R\$226,8 no 2T20, uma variação de 4,2%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 6,2%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto cheio da aquisição da Clinipam (3 meses), com ticket inferior ao da Companhia. Reflete também o cenário econômico adverso, com negociações pontuais e postergação do reajuste de PME e adesão. A vantagem competitiva do modelo de negócio verticalizado e oferta de serviços de saúde com uma grade de produtos completa (HMO e PPO) permite que, em momentos como este, consigamos oferecer as opções com as melhores condições comerciais para todos os tipos de cliente.

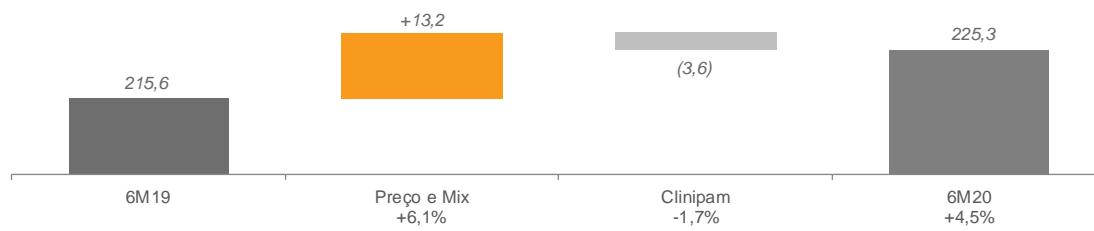
#### Evolução do Ticket Médio – 2T20

(R\$ por mês)



#### Evolução do Ticket Médio – 6M2020

(R\$ por mês)



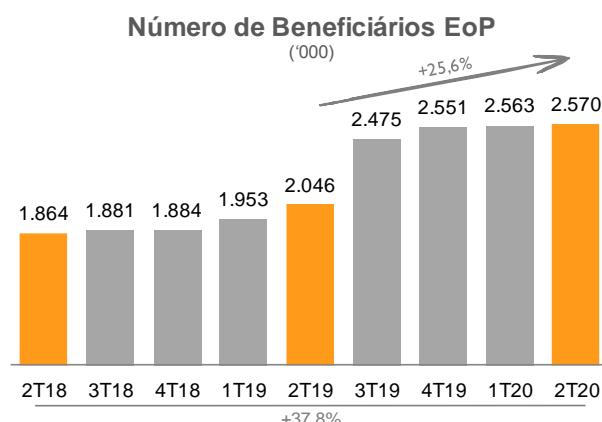
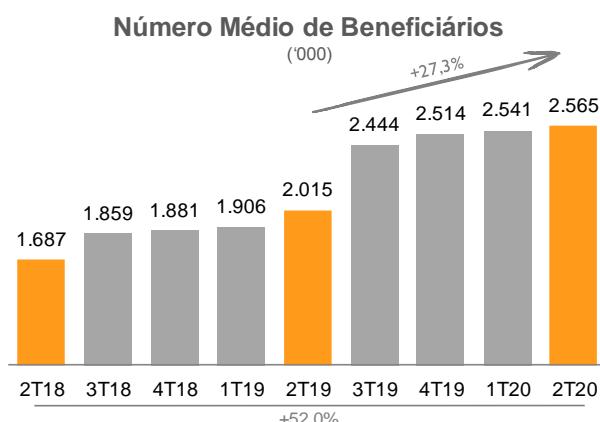


## PLANOS ODONTOLÓGICOS

A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$76,0 milhões no 2T20, crescimento de 29,8% frente ao 2T19. Este crescimento é resultado do aumento de 27,3% no número médio de beneficiários, que passou de 2.015,0 mil para 2.564,6 mil (+549,6 mil), e do aumento de 2,0% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,7 para R\$9,9.

Em julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da Belo Dente adicionando 358 mil beneficiários à nossa carteira de odontologia. Além disso, continuamos com os esforços em cross-sell, tanto na venda de novos planos de saúde, quanto na abordagem em empresas recém-incorporadas. Essa expansão no número de beneficiários ocorreu em clientes corporativos, que tradicionalmente têm níveis de utilização inferiores aos demais contratos, permitindo, assim, uma precificação compatível.

Com as aquisições de Clinipam, São Lucas e Ecole ampliam-se as possibilidades de crescimento da carteira dental através da estratégia de cross-sell.

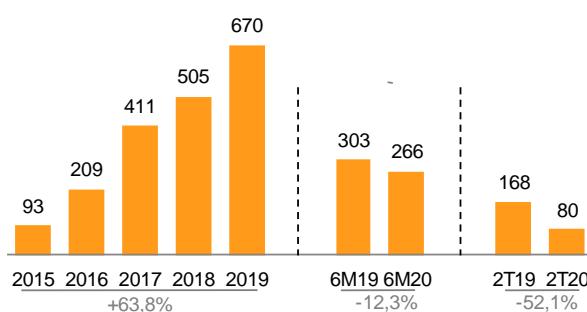




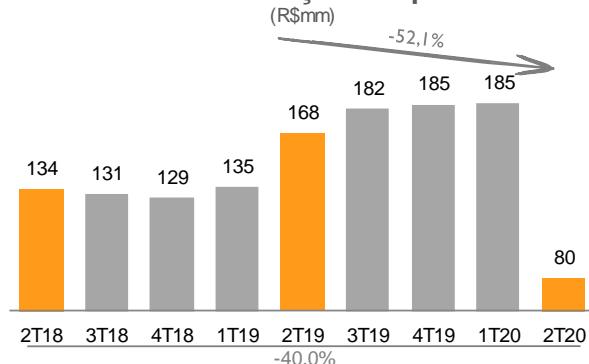
## SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$80,4 milhões no 2T20, uma redução de 52,1% em relação ao 2T19, principalmente afetada pela combinação do isolamento social e a redução dos procedimentos eletivos.

**Receita de Serviços Hospitalares**  
(R\$mm)



**Receita de Serviços Hospitalares**



No 2T20, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (H. Samaritano, H. São José, Ghelfond, H. São Lucas, LabClin e H. do Coração) contribuíram com R\$19,8 milhões. A receita dos “mesmos hospitais” do 2T19, reduziu 63,9% frente o 2T19, reflexo dos fatores acima mencionados.



## CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS (SINISTRALIDADE)

O custo dos serviços prestados é composto pela Depreciação e Amortização (D&A), Provisão para Eventos Ocorridos e não Avisados (PEONA), Provisão SUS e Contas Médicas Caixa, conforme apresentado abaixo:

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	38,1	22,6	15,5	68,6%	74,7	44,1	30,6	69,4%
PEONA	6,8	6,5	0,3	5,2%	20,3	5,5	14,8	267,7%
Provisão SUS	(0,4)	14,0	(14,4)	-102,8%	47,1	16,4	30,7	186,9%
Contas Médicas Caixa	1.683,9	1.463,5	220,4	15,1%	3.430,1	2.812,3	617,8	22,0%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>64,7%</i>	<i>71,9%</i>		<i>-7,2pp</i>	<i>66,4%</i>	<i>71,4%</i>		<i>-5,0pp</i>
<b>Custo dos Serviços</b>	<b>1.728,5</b>	<b>1.506,5</b>	<b>221,9</b>	<b>14,7%</b>	<b>3.572,2</b>	<b>2.878,3</b>	<b>693,9</b>	<b>24,1%</b>
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>66,4%</i>	<i>74,0%</i>		<i>-7,6pp</i>	<i>69,2%</i>	<i>73,1%</i>		<i>-3,9pp</i>

No 2T20, devido à situação social causada pela pandemia, a ANS postergou os prazos de avisos e cobranças relativas ao Reembolso SUS.

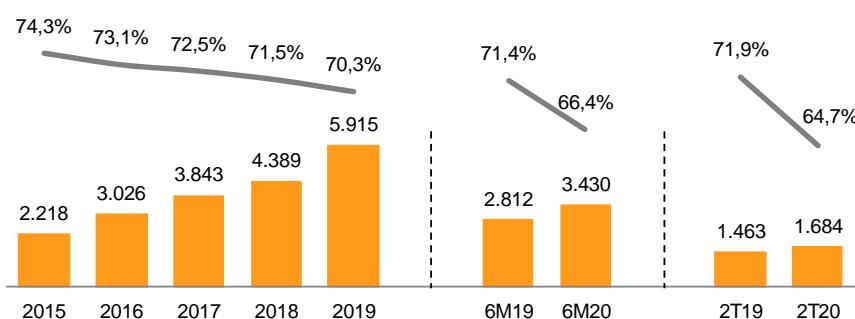
## CONTAS MÉDICAS CAIXA (CASH MLR)

Contas Médicas Caixa é o item mais relevante dos custos de serviços prestados e reflete o custo assistencial efetivo, assim como todas as iniciativas de controle, verticalização, além de sazonalidade da Companhia.

Além da melhoria contínua da Sinistralidade Caixa, através de uma maior verticalização de custos dentro da Rede Própria e a extração de sinergias de custos das empresas adquiridas, durante o 2T20, a redução dos procedimentos eletivos, com o objetivo de liberar capacidade para os potenciais casos de infecção por COVID-19 reduziram a utilização da Rede Própria e credenciada temporariamente.

No 2T20, as Contas Médicas Caixa aumentaram 14,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.506,5 milhões para R\$1.728,5 milhões, porém abaixo do crescimento de 27,9% da receita líquida consolidada, reduzindo em 7,2pp a Sinistralidade Caixa. Tal resultado reflete as vantagens competitivas de nosso modelo de negócio verticalizado e de combate à inflação médica no país, além dos efeitos temporários reflexos da COVID-19, principalmente nos serviços ambulatoriais.

**Sinistralidade Caixa**  
(R\$mm; % da RL)



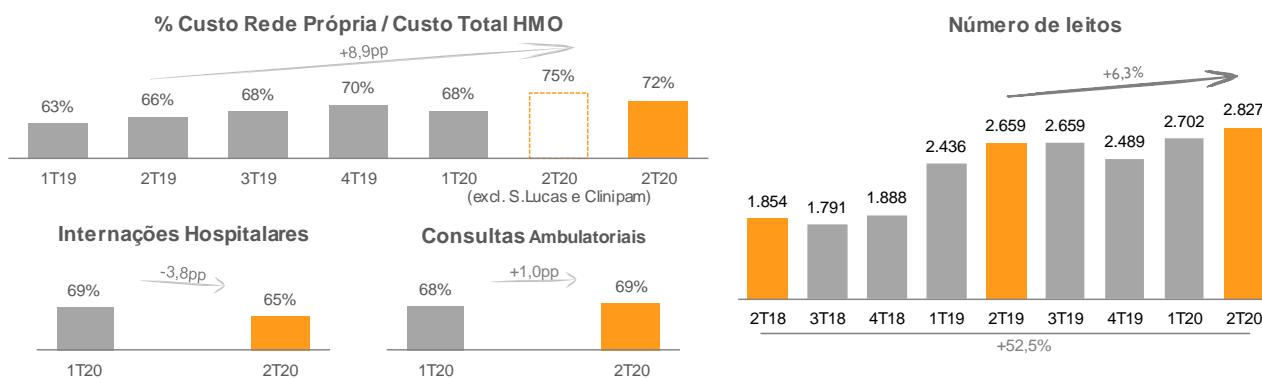
**São Lucas e Clinipam** apresentaram sinistralidade caixa combinada de 63,4% no 2T20.



O GNDI tem conseguido controlar e reduzir consistentemente sua Sinistralidade Caixa nos últimos anos devido à estratégia de verticalização bem-sucedida e sua capacidade de integrar com sucesso as aquisições realizadas até o momento.

Dentre os fatores que contribuíram para a melhoria da Sinistralidade Caixa, destacamos:

#### 1. Estratégia de Verticalização:



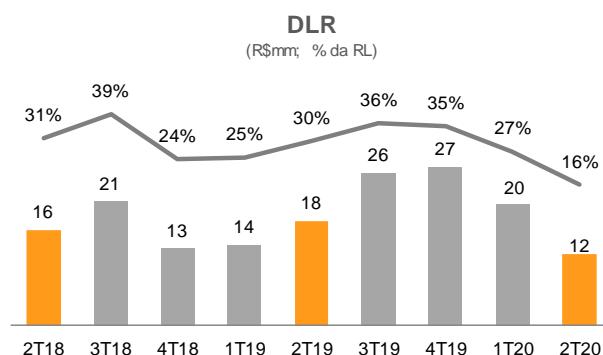
O nosso índice de verticalização aumentou de 68% no 1T20 para 72% no 2T20 devido à significativa redução de consultas e exames na Rede Credenciada durante o 2T20, enquanto os custos da Rede Própria são majoritariamente fixos. Internações Hospitalares apresentaram uma redução da participação da Rede Própria. Isso deve se (i) aos índices de verticalização hospitalar mais baixos da Clinipam e Ecole e (ii) à decisão estratégica do GNDI em reduzir o número de transferências de internações da Rede Credenciada para a Rede Própria, evitando riscos desnecessários aos pacientes e médicos. Consultas Ambulatoriais, a Telemedicina foi uma importante ferramenta para a continuidade da verticalização de consultas.

#### 2. Coparticipação:

A Companhia apresentou um aumento líquido de 16,3% ao comparar o 2T19 com 2T20. Esse crescimento foi impactado positivamente pela consolidação da Clinipam e negativamente compensado baixa utilização da Rede Própria e credenciada (fatores geradores de coparticipação) devido a redução dos procedimentos eletivos motivado pelo isolamento social. Vale destacar que a Companhia mantém sua parceria com clientes para alinhar o incentivo de utilização permitindo a redução dos reajustes de preço (inclusive PME).

#### 3. Crescimento do Dental:

O isolamento social da população também ocasionou baixa utilização dos serviços odontológicos e, por consequência, refletiram significativamente de forma positiva na sinistralidade caixa dental que passou de 30,2% no 2T19 para 16,0% no 2T20.

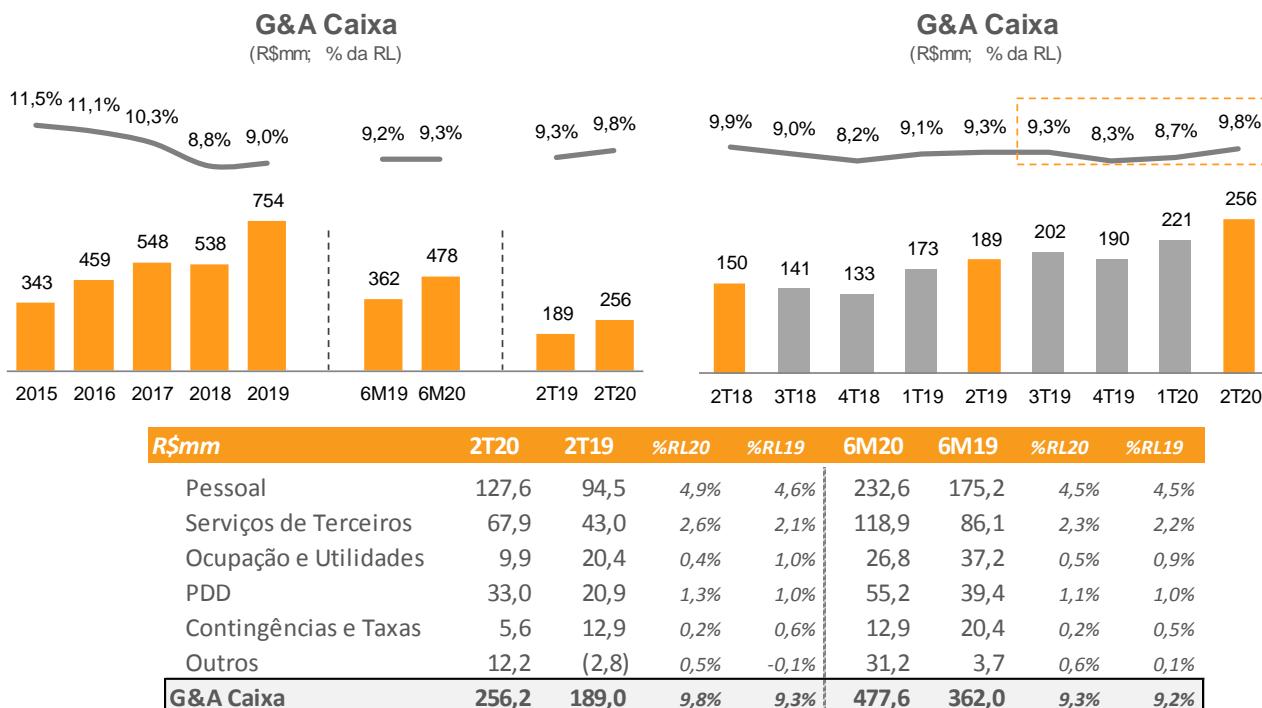




## DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

### DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa), incluindo Clinipam e São Lucas, totalizaram R\$256,2 milhões no 2T20, aumento de 35,5% frente ao 2T19.



Além do impacto das aquisições recentes, foram feitos investimentos em Pessoal, principalmente na contratação de posições estratégicas trazendo profissionais reconhecidos no mercado, como a contratação de um Vice Presidente de Negócios para cuidar das regionais de Paraná, Santa Catarina, Rio de Janeiro e futuramente Minas Gerais, de um time de executivos (Diretor Superintendente, Diretor de Finanças e Diretor Médico) para gerir a Clinipam, e de executivos de vendas e operacionais, bem como o realinhamento da remuneração variável. Também tivemos gastos pontuais com M&As, consultorias e tecnologia da informação (Serviços de Terceiros). O aumento de G&A acontece em degraus visando suportar a expansão rápida, sustentável e contínua do GNDI, que continuará trabalhando na captura das sinergias das aquisições e investindo constantemente em tecnologia, otimizando a utilização dos recursos e infraestrutura e por consequência, diluindo posteriormente o G&A.

As despesas com Perda de Crédito (PDD) aumentaram discretamente de 1,0% no 2T19 para 1,3% no 2T20, reflexo do momento econômico do país e das incertezas que rondavam o segundo trimestre. À medida que as atividades retomam o caminho para uma normalidade, a inadimplência deve se manter dentro de parâmetros razoáveis, especialmente graças a base extremamente pulverizada de clientes que possuímos.



### Conciliação do G&A com DFs:

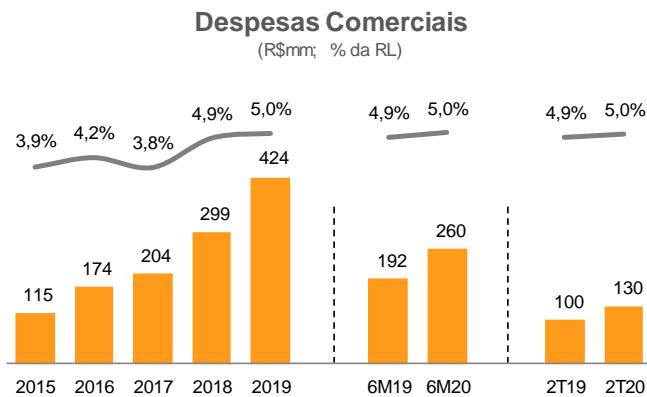
R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
G&A Caixa	256,2	189,0	67,2	35,5%	477,6	362,0	115,6	31,9%
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Despesas M&A	4,2	6,9	(2,7)	-39,3%	10,9	12,3	(1,4)	-11,3%
(+/-) Depreciação e Amort.	52,2	30,1	22,1	73,6%	84,9	61,3	23,6	38,5%
<b>G&amp;A DF*</b>	<b>325,2</b>	<b>238,3</b>	<b>86,9</b>	<b>36,4%</b>	<b>597,0</b>	<b>455,0</b>	<b>142,0</b>	<b>31,2%</b>

\* inclindo das Despesas Administrativas, Perdas de recuperabilidade de crédito e Outras receitas líquidas

No 2T20, os ajustes referem-se apenas a despesas não-caixa, como a despesa com os planos de stock option, depreciação e amortização, além de despesas não recorrentes, estas relacionadas as nossas iniciativas de M&A.

### DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$130,4 milhões no 2T20, representando 5,0% da receita líquida total, crescimento 0,1pp quando comparado ao mesmo período do ano anterior, refletindo o aumento das vendas brutas.

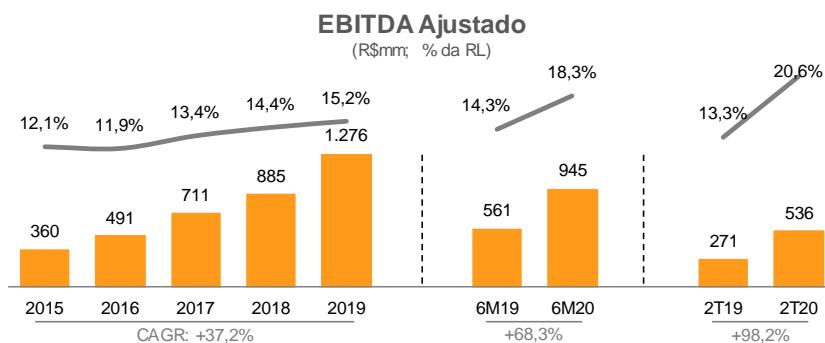




## EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$536,3 milhões no 2T20 (20,6% da receita líquida), um aumento de R\$265,7 milhões, ou 98,2%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

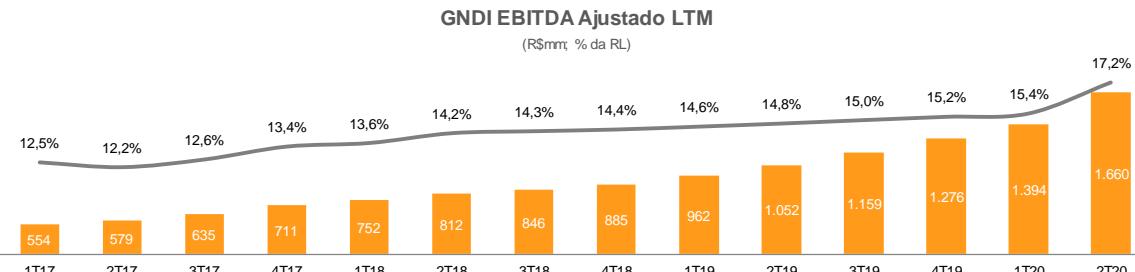
Além do crescimento robusto da receita e a melhoria contínua da Sinistralidade Caixa, através do aumento da verticalização dos sinistros e busca por sinergias de custos das empresas adquiridas. Durante o 2T20 houve a redução dos procedimentos eletivos com o objetivo de liberar capacidade para os potenciais casos de infecção por COVID-19, reduziu a utilização da Rede Própria e credenciada temporariamente, e consequentemente os custos da Companhia. Estimamos que o impacto líquido trazido pelo COVID-19 no 2T20 foi de R\$99 milhões (melhoria de R\$221 milhões nos custos quando comparada com padrões regulares, deduzidos de R\$122 milhões de receita a menor de serviços hospitalares).



R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>Lucro Líquido</b>	<b>223,4</b>	<b>89,6</b>	<b>133,7</b>	<b>149,2%</b>	<b>383,8</b>	<b>192,5</b>	<b>191,3</b>	<b>99,4%</b>
IR e CSLL	167,4	65,1	102,3	157,3%	288,1	146,1	142,0	97,2%
Resultado Financeiro	29,2	36,6	(7,4)	-20,1%	62,0	71,9	(9,9)	-13,8%
Depreciação e Amortização	90,3	52,7	37,7	71,5%	159,7	105,5	54,2	51,4%
<b>EBITDA</b>	<b>510,4</b>	<b>244,0</b>	<b>266,4</b>	<b>109,2%</b>	<b>893,5</b>	<b>515,9</b>	<b>377,6</b>	<b>73,2%</b>
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	4,2	6,9	(2,7)	-39,3%	10,9	12,3	(1,4)	-11,3%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,2	7,4	1,8	24,1%	16,9	13,9	3,0	21,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>536,3</b>	<b>270,6</b>	<b>265,7</b>	<b>98,2%</b>	<b>944,8</b>	<b>561,4</b>	<b>383,3</b>	<b>68,3%</b>
% margem	20,6%	13,3%		7,3pp	18,3%	14,3%		4,0pp

Excluindo os efeitos da Clinipam e São Lucas, o EBITDA Ajustado da Companhia no 2T20 foi de R\$467,8 milhões ou 20,0% da Receita Líquida, melhor 72,9% se comparado com o respectivo período de 2019.

O impacto do IFRS16 foi de R\$20,0 milhões no 2T20, excluindo esse efeito o EBITDA Ajustado seria R\$516,3 milhões (19,8% da Receita Líquida), 101,4% melhor que o 2T19, também sem efeito do IFRS16.

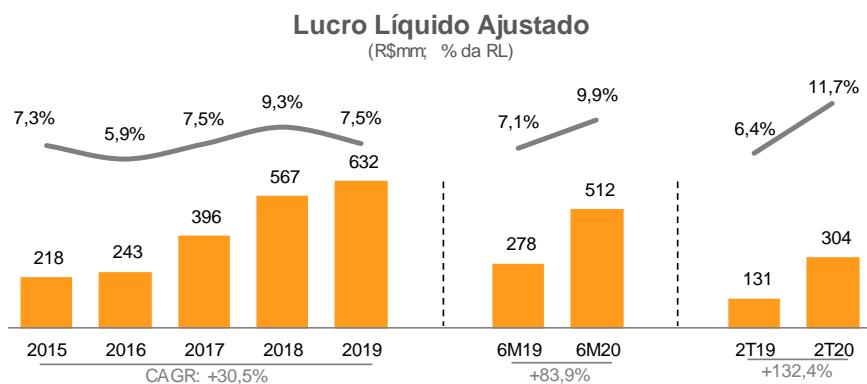




## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$223,4 milhões no 2T20, alta de 149,2% em relação ao 2T19 e um aumento de margem de 4,2pp, reflexos dos contínuos esforços nos controles de custos e a baixa utilização da Rede Própria e credenciada devido ao impacto do COVID-19, além dos ganhos de sinergia e escala.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia no 2T20 foi de R\$303,9 milhões, 132,4% maior que o 2T19.



R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>510,4</b>	<b>244,0</b>	<b>266,4</b>	<b>109,2%</b>	<b>893,5</b>	<b>515,9</b>	<b>377,6</b>	<b>73,2%</b>
IR e CSLL	(167,4)	(65,1)	(102,3)	157,3%	(288,1)	(146,1)	(142,0)	97,2%
Resultado Financeiro	(29,2)	(36,6)	7,4	-20,1%	(62,0)	(71,9)	9,9	-13,8%
Depreciação e Amortização	(90,3)	(52,7)	(37,7)	71,5%	(159,7)	(105,5)	(54,2)	51,4%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>223,4</b>	<b>89,6</b>	<b>133,7</b>	<b>149,2%</b>	<b>383,8</b>	<b>192,5</b>	<b>191,3</b>	<b>99,4%</b>
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Amortização de intangível*	32,4	16,1	16,2	100,6%	61,7	32,3	29,4	91,2%
(+/-) IR e CSLL diferido	35,5	12,7	22,9	181,0%	42,8	34,2	8,6	25,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>303,9</b>	<b>130,7</b>	<b>173,1</b>	<b>132,4%</b>	<b>511,8</b>	<b>278,3</b>	<b>233,5</b>	<b>83,9%</b>
% margem	11,7%	6,4%	5,2pp		9,9%	7,1%		2,8pp

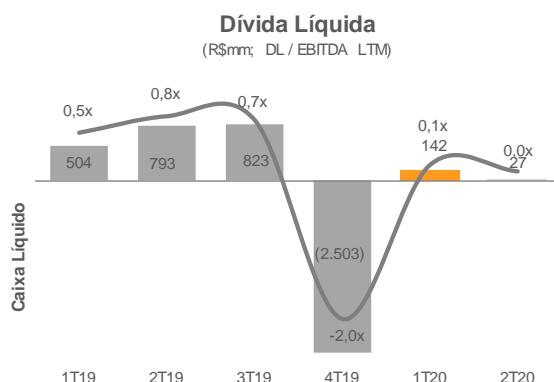
\* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



## ENDIVIDAMENTO

No 2T20, a Companhia atingiu R\$27,2 milhões de Dívida Líquida, já considerando os desembolsos relativos às **aquisições de Ecole, LabClin e Hospital do Coração de Balneário Camboriú**, bem como os investimentos na melhoria da Rede Própria.

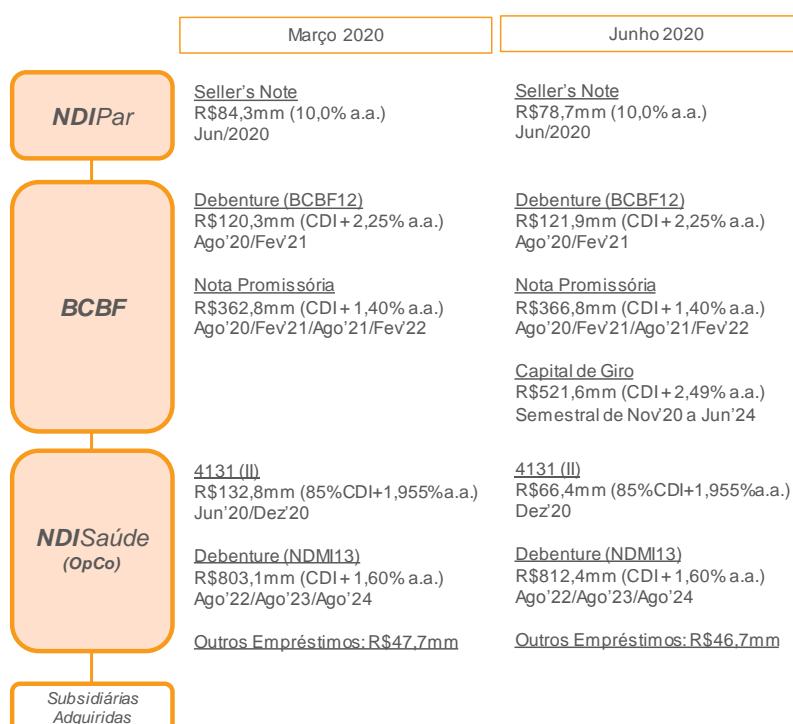
Nesse mesmo período, visando a melhor a utilização de seus recursos e manter o ritmo de expansão de seus negócios, a Companhia decidiu captar R\$520 milhões através de linhas de Capital de Giro.



R\$mm	2T20	1T20	Var.	Var. %
Seller Note	78,7	84,3	(5,6)	-6,7%
Debêntures - BCBF	121,9	120,3	1,7	1,4%
Debênture - NDI Saúde	812,4	803,1	9,3	1,2%
Empréstimos e Financiamentos	1.001,5	543,4	458,2	84,3%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>2.014,5</b>	<b>1.551,0</b>	<b>463,6</b>	<b>29,9%</b>
Caixa e Aplicações Financeiras	1.987,3	1.408,5	578,8	41,1%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>27,2</b>	<b>142,4</b>	<b>(115,2)</b>	<b>-80,9%</b>
EBITDA Ajustado- LTM	1.659,7	1.394,0	265,7	19,1%
<b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado</b>	<b>0,0x</b>	<b>0,1x</b>	<b>-0,1x</b>	<b>-83,9%</b>

Em 20 de junho de 2020 venceu o Seller Note, que tem como finalidade garantir eventuais contingências de responsabilidade da antiga gestão das empresas Interodonto, NotreDame Seguros e Intermédica. Considerando a existência de processos administrativos e judiciais ainda em curso que superam o valor corrigido da parcela retida, os valores permanecerão retidos.

O quadro abaixo demonstra o perfil das dívidas contratadas pela Companhia:





## INVESTIMENTOS

No primeiro semestre, a Companhia investiu R\$3.297 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

- **R\$2.642mm:** Clinipam
- **R\$377mm:** São Lucas
- **R\$66mm:** H. do Coração de B. Camboriú
- **R\$49mm:** Ecole
- **R\$7mm:** LabClin
- **R\$156mm:** Investidos em Reformas, Melhorias, Adequações e Manutenção da Rede Própria. Além dos investimentos em tecnologia da informação, com novos sistemas e equipamentos.



## EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 30 de junho de 2020, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$250,8 milhões, tendo R\$1.561,0 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.310,3 milhões.

R\$mm	2T20	1T20	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.747,0)	(1.380,0)	(367,0)	26,6%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>75,0%</i>		<i>0,0 pp</i>
Solvência Exigida	(1.310,3)	(1.282,8)	(27,4)	2,1%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.561,0	1.384,4	176,7	12,8%
<b>Suficiência de Solvência</b>	<b>250,8</b>	<b>101,5</b>	<b>149,3</b>	<b>147,0%</b>

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.384,4 milhões em 1T20 para R\$1.561,0 milhões em 2T20, foi impactado positivamente (i) pelo lucro líquido de R\$257,1 milhões da Operadora no período e parcialmente compensado (ii) pela aquisição da Ecole por R\$49,0 milhões, (ii) R\$34,1 milhões do aumento das comissões.

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.282,8 milhões em 1T20 para R\$1.310,3 milhões em 2T20, essa variação é resultado do crescimento da operação da Companhia.

Em abril de 2020, a Companhia aderiu, perante a Agência Nacional de Saúde Suplementar, a utilização antecipada do Capital Baseado em Risco na apuração do Capital Regulatório, conforme Resolução Normativa nº 451. Com esta adesão, o Capital Regulatório passará a ser o maior valor entre o percentual fixo de 75% da margem de solvência e o cálculo baseado em risco. Tanto para 31 de março de 2020 como para 30 de junho de 2020, o Capital Regulatório apurado foi o equivalente a 75% da margem de solvência.

Em 30 de junho de 2020, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$663,8 milhões (incluindo São Lucas e Clinipam), aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.

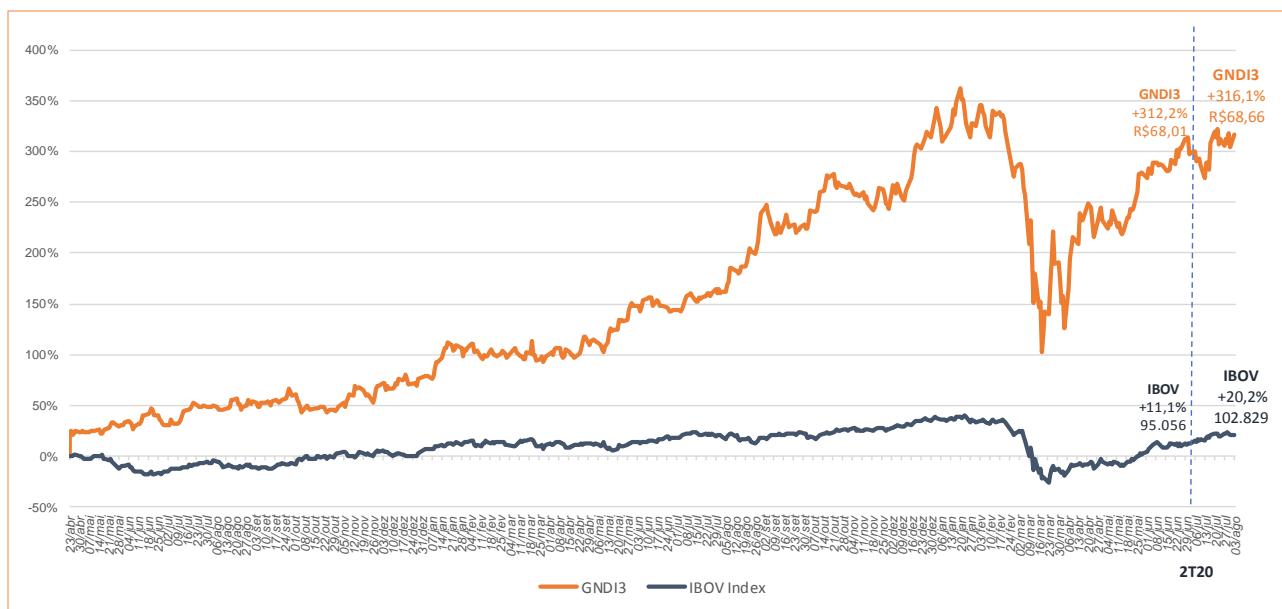
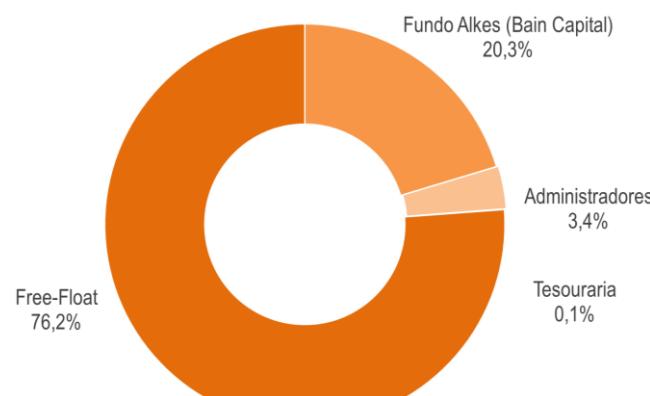


## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

O Grupo NotreDame Intermédica possui 603.693.182 ações ordinárias, sendo 76,2% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 2T20, 97,7% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o *IPO* (23/04/2018) até o encerramento do dia 03 de agosto de 2020. A ação GNDI3 valorizou 316,1% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 20,2%.

(Em % do Free float)	2T20
Investidor Não-Institucional	2,3%
Investidor Institucional	97,7%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>
Investidor Nacional	29,3%
Investidor Estrangeiro	70,7%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>





## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>Receita Operacional Líquida</b>	2.604,1	2.035,9	568,2	27,9%	5.163,5	3.936,3	1.227,2	31,2%
Custo dos Serviços Prestados	(1.728,5)	(1.506,5)	(221,9)	14,7%	(3.572,2)	(2.878,3)	(693,9)	24,1%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>875,6</b>	<b>529,4</b>	<b>346,2</b>	<b>65,4%</b>	<b>1.591,3</b>	<b>1.057,9</b>	<b>533,4</b>	<b>50,4%</b>
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(292,1)	(225,9)	(66,3)	29,3%	(538,0)	(420,8)	(117,2)	27,8%
Despesas Comerciais	(130,4)	(99,7)	(30,6)	30,7%	(260,5)	(192,5)	(68,0)	35,3%
Perdas com Créd. de Liq. Dúvidosa	(33,0)	(20,9)	(12,1)	57,7%	(55,2)	(39,4)	(15,8)	40,1%
Outras Receitas (Despesas) Líquida	(0,0)	8,5	(8,5)	-100,2%	(3,8)	5,2	(9,0)	-172,0%
<b>Resultado antes do Resultado Finan.</b>	<b>420,0</b>	<b>191,3</b>	<b>228,7</b>	<b>119,5%</b>	<b>733,8</b>	<b>410,5</b>	<b>323,3</b>	<b>78,8%</b>
Receitas Financeiras	33,5	39,3	(5,9)	-14,9%	80,7	72,3	8,4	11,6%
Despesas Financeiras	(62,7)	(75,9)	13,2	-17,4%	(142,7)	(144,2)	1,5	-1,1%
<b>Resultado antes do IR/CL</b>	<b>390,8</b>	<b>154,7</b>	<b>236,1</b>	<b>152,6%</b>	<b>671,8</b>	<b>338,6</b>	<b>333,3</b>	<b>98,4%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(137,5)	(52,4)	(85,1)	162,3%	(271,7)	(111,9)	(159,9)	142,9%
Diferido	(29,9)	(12,7)	(17,3)	136,4%	(16,3)	(34,2)	17,9	-52,3%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>223,4</b>	<b>89,6</b>	<b>133,7</b>	<b>149,2%</b>	<b>383,8</b>	<b>192,5</b>	<b>191,3</b>	<b>99,4%</b>

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>Lucro Líquido</b>	<b>223,4</b>	<b>89,6</b>	<b>133,7</b>	<b>149,2%</b>	<b>383,8</b>	<b>192,5</b>	<b>191,3</b>	<b>99,4%</b>
IR e CSLL	167,4	65,1	102,3	157,3%	288,1	146,1	142,0	97,2%
Resultado Financeiro	29,2	36,6	(7,4)	-20,1%	62,0	71,9	(9,9)	-13,8%
Depreciação e Amortização	90,3	52,7	37,7	71,5%	159,7	105,5	54,2	51,4%
<b>EBITDA</b>	<b>510,4</b>	<b>244,0</b>	<b>266,4</b>	<b>109,2%</b>	<b>893,5</b>	<b>515,9</b>	<b>377,6</b>	<b>73,2%</b>
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	4,2	6,9	(2,7)	-39,3%	10,9	12,3	(1,4)	-11,3%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,2	7,4	1,8	24,1%	16,9	13,9	3,0	21,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>536,3</b>	<b>270,6</b>	<b>265,7</b>	<b>98,2%</b>	<b>944,8</b>	<b>561,4</b>	<b>383,3</b>	<b>68,3%</b>
% margem	20,6%	13,3%		7,3pp	18,3%	14,3%		4,0pp

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>510,4</b>	<b>244,0</b>	<b>266,4</b>	<b>109,2%</b>	<b>893,5</b>	<b>515,9</b>	<b>377,6</b>	<b>73,2%</b>
IR e CSLL	(167,4)	(65,1)	(102,3)	157,3%	(288,1)	(146,1)	(142,0)	97,2%
Resultado Financeiro	(29,2)	(36,6)	7,4	-20,1%	(62,0)	(71,9)	9,9	-13,8%
Depreciação e Amortização	(90,3)	(52,7)	(37,7)	71,5%	(159,7)	(105,5)	(54,2)	51,4%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>223,4</b>	<b>89,6</b>	<b>133,7</b>	<b>149,2%</b>	<b>383,8</b>	<b>192,5</b>	<b>191,3</b>	<b>99,4%</b>
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Amortização de intangível*	32,4	16,1	16,2	100,6%	61,7	32,3	29,4	91,2%
(+/-) IR e CSLL diferido	35,5	12,7	22,9	181,0%	42,8	34,2	8,6	25,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>303,9</b>	<b>130,7</b>	<b>173,1</b>	<b>132,4%</b>	<b>511,8</b>	<b>278,3</b>	<b>233,5</b>	<b>83,9%</b>
% margem	11,7%	6,4%		5,2pp	9,9%	7,1%		2,8pp

\* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



## BALANÇO PATRIMONIAL

<b>R\$mm</b>	<b>2T20</b>	<b>4T19</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>3.593,3</b>	<b>5.973,4</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	322,0	3.514,4
Aplicações Financeiras	1.665,3	1.285,1
Contas a Receber de Clientes	515,8	492,8
Estoques	114,1	50,8
Despesas Diferidas	215,0	186,1
Tributos a Recuperar	353,7	121,0
Outros Ativos Circulantes	407,4	323,2
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>10.711,4</b>	<b>7.174,7</b>
Realizável a Longo Prazo	2.126,0	1.595,6
Aplicações Financeiras	151,1	-
Ativo Fiscal Diferido	380,0	312,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	669,3	493,4
Despesas de Comercialização Diferidas	213,8	178,7
Outros Ativos Não Circulantes	711,9	611,0
Investimentos	0,4	0,0
Imobilizado	2.052,7	1.758,6
Direito de Uso	499,4	478,8
Intangível	6.032,9	3.341,7
<b>Total do Ativo</b>	<b>14.304,8</b>	<b>13.148,0</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>3.000,0</b>	<b>2.434,0</b>
Fornecedores	141,3	133,8
Salários a Pagar	220,9	165,1
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	549,4	360,4
Dividendos a pagar	100,6	100,6
Empréstimos e Financiamentos	268,5	220,7
Debêntures	137,1	169,6
Provisões de IR e CSLL	276,6	57,0
Provisões Técnicas	1.095,0	945,4
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-	119,0
Arrendamento Mercantil	37,8	33,5
Outros Passivos Circulantes	172,8	129,0
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>4.528,7</b>	<b>4.343,7</b>
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	64,5	62,0
Empréstimos e Financiamentos	733,1	35,2
Debêntures	797,3	1.752,5
Provisões Técnicas	458,9	342,8
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	78,7	-
Impostos Diferidos Passivos	307,4	262,8
Provisões para Ações Judiciais	837,8	887,6
Arrendamento Mercantil	491,5	464,4
Outros Passivos Não Circulante	759,6	536,3
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>6.776,0</b>	<b>6.370,4</b>
Capital Social	5.523,5	5.526,0
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)	(113,9)
Reserva de Capital	984,7	961,2
Lucro acumulado	384,0	-
Participação de não controlador	0,7	-
<b>Total do Passivo</b>	<b>14.304,8</b>	<b>13.148,0</b>



## EARNINGS RELEASE 2Q20



### HIGHLIGHTS | 2Q20 vs. 2Q19

**Beneficiaries Growth and MLR reduction at a time when Health Care Execution is Critical**

- **Net Revenue (NR):** R\$2,604.1 million, +27.9% vs. 2Q19
  - **Avg. Beneficiaries:** 3.6 million in Health (+29.8%) and 2.6 million in Dental (+27.3%)
  - **Avg. Beneficiaries EoP:** 3.6 million in Health (+25.6%) and 2.6 million in Dental (+25.6%)
  - **Avg. Ticket:** R\$226.8 in Health, +4.2% vs. 2Q19
  - **Hospital Services:** R\$80.4 million, 52.1% reduction compared to 2Q19
- **Cash MLR:**
  - **Cash MLR Consolidated:** 64.7%, 7.2p.p. better than 2Q19
  - **Cash MLR Clinipam and São Lucas:** 63.4% in 2Q20
- **Cash G&A:** 9.8% of Net Revenue, 0.5p.p. unfavorable vs. 2Q19
- **Adjusted EBITDA:** R\$536.3 million (20.6% margin), +98.2% vs. 2Q19
- **Adjusted Net Income:** R\$303.9 million (11.7% margin), 132.4% increase vs. 2Q19
- **Net Debt:** R\$27.2 million in 2Q20
- **M&A:** Closing of **Ecole, LabClin and H. do Coração** and signing of **Grupo Santa Mônica e Climepe**
- **Owned Network:** Renewal of H. Nossa Senhora do Rosário and continuity of investments program

**GNDI3:** R\$68.66/share  
**52W Max:** R\$76.33/share  
**52W Min:** R\$33.50/share

Total Shares: 603,693,182  
Free Float: 76.2%  
Market Cap: R\$41.4bn

**Investor Relations:**  
Glauco Desiderio  
Renato Bello  
Ana Carolina Lopes  
ri@intermedica.com.br

[ri.gndi.com.br](http://ri.gndi.com.br)

Summary	2Q20	2Q19	Var. %	1H20	1H19	Var. %
Hospitals	24	21	14.3%			
Beds - End of Period	2,827	2,659	6.3%			
Beneficiaries -EoP ('000)	6,176.7	4,918.6	25.6%			
Health plans	3,607.2	2,872.9	25.6%			
Dental Plans	2,569.5	2,045.7	25.6%			
Average Beneficiaries ('000)	6,162.1	4,786.0	28.8%	6,064.1	4,681.3	29.5%
Health plans	3,597.5	2,771.0	29.8%	3,511.6	2,720.8	29.1%
Dental Plans	2,564.6	2,015.0	27.3%	2,552.6	1,960.4	30.2%
Net Revenues - R\$mn	2,604.1	2,035.9	27.9%	5,163.5	3,936.3	31.2%
IBNR Provision	(6.8)	(6.5)	5.2%	(20.3)	(5.5)	267.7%
SUS Provision	0.4	(14.0)	-102.8%	(47.1)	(16.4)	186.9%
Cash Medical Losses	(1,683.9)	(1,463.5)	15.1%	(3,430.1)	(2,812.3)	22.0%
<i>Cash MLR</i>	<i>-64.7%</i>	<i>-71.9%</i>	<i>7.2pp</i>	<i>-66.4%</i>	<i>-71.4%</i>	<i>5.0pp</i>
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$mm	913.7	552.0	65.5%	1,666.0	1,102.1	51.2%
(-) Cash G&A	(256.2)	(189.0)	35.5%	(477.6)	(362.0)	31.9%
(-) Selling Expenses	(130.4)	(99.7)	30.7%	(260.5)	(192.5)	35.3%
(+) Interest Revenue (Restricted Cash)	9.2	7.4	24.1%	16.9	13.9	21.7%
Ajusted EBITDA - R\$mm	536.3	270.6	98.2%	944.8	561.4	68.3%
Adjusted EBITDA Margin	20.6%	13.3%	7.3pp	18.3%	14.3%	4.0pp
Net Income - R\$mm	223.4	89.6	149.2%	383.8	192.5	99.4%
Adjusted EBITDA Margin	8.6%	4.4%	4.2pp	7.4%	4.9%	2.5pp
Adjusted Net Income - R\$mm	303.9	130.7	132.4%	511.8	278.3	83.9%
Adjusted Net Margin	11.7%	6.4%	5.2pp	9.9%	7.1%	2.8pp



## **COVID-19**

Since January 2020, we have been monitoring the evolution of the Coronavirus (COVID-19) around the globe and implemented a specific Crisis Management Committee to evaluate and prepare the infrastructure of our Owned Network and serve our beneficiaries in a welcoming and effective way. When the pandemic hit Brazil, we were ready in all fronts, including medical materials, medications, safety equipment, as well as hiring and training the medical assistance team.

We prepared ourselves for a worst-case scenario, seeking to provide our beneficiaries with the best assistance possible. Our medical protocols for COVID-19 referral and treatment had been implemented even before the first suspected cases, and the flow of service and reorganization of the Owned Network was duly adapted to protect all our patients and employees.

We created an extensive and complete communication plan for our customers, beneficiaries, employees and providers explaining in an easy and practical way the necessary preventive measures, health tips, correct use of masks, and how to differentiate between symptoms of the common flu and COVID-19.

**The health and well-being of our employees were given special attention during this period**, with emphasis on the following initiatives:

- ✓ Implementation of the *home office* system, which covers more than 2.3 thousand employees working remotely and maintaining service levels;
- ✓ Immediate transition to work at home of all employees in the COVID-19 risk groups;
- ✓ Distribution of food baskets for employees working on the “front line” against COVID-19;
- ✓ Creation of a support group to ensure the physical and mental well-being of our employees and their families;
- ✓ No salary reductions or suspension of employment contracts due to the pandemic (except for some Ghelfond employees due to a lower demand of exams);
- ✓ Production of videos and psychological and motivational support materials.

In the commercial aspect, during 2Q20, we were able to maintain gross sales at the same levels as in 1Q20 due to the efforts of the GNDI's sales team (fast to adapt and innovate during the social isolation period), to a solid partnerships with insurance brokers, and the quality and variety of our affordable high-quality products (which have excellent receptivity in the market).

On the other hand, we were negatively impacted by an increase in net layoffs in existing contracts (“Turnover”), reflecting the current economic situation in the country with the increase in formal unemployment and the consequent reduction in the number of private health plan beneficiaries in Brazil. Despite a very challenging adverse scenario, we managed to increase our portfolio of health beneficiaries organically and through acquisitions.



Some sectors of the economy suffered more than others, and as an urgent response to that, we created the **Business Solidarity Plan**, a broad and effective action to unite and consolidate the relationship between GNDI and customers, offering proposals of negotiation to pay monthly installments in order to avoid suspensions of services due to lack of payment. The plan includes:

- ✓ New policies to analyze and support customers experiencing financial difficulties, according to the sector in which they operate, size, and contract loss ratio;
- ✓ Alternatives to revise contracts to reduce price, such as migration to more verticalized products and increase in co-participation;
- ✓ In the specific case of SMEs and Affinity health plans, we implemented a time extension of the price readjustment: contracts with renewal between May and July, to August and October 2020 (with retroactive effect).

Concerned about our patients' safety, we implemented an exclusive high-performance team for COVID-19 governance, and as instructed by ANS, canceled a portion of elective procedures (surgeries, consultations), seeking to reduce the risk of contamination and mobilizing the largest possible capacity of our Owned Network medical units and professionals for exclusive pandemic assistance.

Up until July, we had +5.8 thousand hospitalizations in our Owned Network and +2.8 thousand in the accredited network (part of which was captured by the Owned network) with some sort of Coronavirus symptoms. This was only possible because GNDI Owned Network provided 7 primary care units and 6 owned hospitals , including the recently reopened Intermédica ABC Hospital (with 127 beds, reopened in March 2020) for exclusive pandemic assistance and 11 reference hospitals, with exclusive flows and areas dedicated to Covid19 patients, minimizing risks to our employees and other patients.

In addition to our Preventive Care units, we offered others "**COVID-Free Units**" to assist chronic patients, pregnant women, elective surgeries, and risk groups, who were able to maintain their treatments safely in dedicated clinics and hospitals.

NotreLabs was an important tool as part of our integrate healthcare approach and since May 2020, it has performed +18 thousand PCR exams and +50 thousand serology exams for COVID-19 contamination tests, despite a scenario in Brazil with logistic difficulties, scarcity of materials and technology.

In April we launched our **TELEMEDICINE platform**, also available in GNDIEasy App, and in a short period it has become a powerful tool for patient primary care, with **+290 thousand online consultations**.

Our Information Technology area ("IT"), that was highly demanded throughout this period for telemedicine and home office implementation, maintained delivering important projects, such as:

- ✓ Tasy Implementation at the new Intermédica ABC Hospital;
- ✓ Activation of the "Digital Refund" process available on the web platform and the GNDIEasy App;
- ✓ Delivery of several projects related to Information Security and Infrastructure;
- ✓ Data architecture, Analytics, and BI projects.

In addition, we maintained our strategic agenda, despite social isolation requirements, fulfilling integration schedules, and taking advantage of expansion opportunities through acquisitions. During this quarter, we



completed the acquisitions of Ecole (SP), LabClin (Americana/SP), and Hospital do Coração of Balneário Camboriú (SC) and the beginning of GNDI operations in a new important region, the State of Minas Gerais, through the acquisitions of Grupo Santa Mônica (Divinópolis/MG) and Climepe Total (Poços de Caldas/MG).

We regret for all lost lives during this period and we extend our sincere condolences to all families somehow affected by this pandemic, and we are certain this moment will soon be past us. We reinforce our gratitude to +22,500 GNDI employee's dedication, throughout this pandemic, allowing us to "deliver high quality care" to more than 3.6 million beneficiaries.

Stay safe.

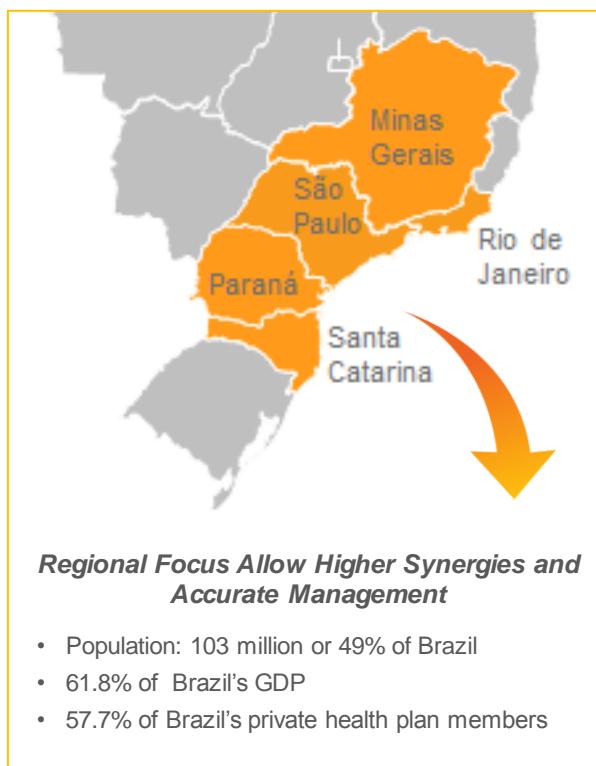


## M&A

In 1Q20, GNDI added **important assets in the Company's Owned Network reinforcing the geographical expansion strategy**. In addition to concluding the purchase of São Lucas Group's vertical operation in the countryside of the State of São Paulo, we started our operation in the South region of the country, with the closing of the Clinipam Group's acquisition in the States of Paraná and Santa Catarina.

In 2Q20, we continued to **strengthen the growth potential with the acquisition of a vertical hospital platform in the State of Minas Gerais**, the third-largest GDP in the country, with a population of 21.1 million inhabitants and 7.2 million private health beneficiaries (3<sup>rd</sup> largest in the country). Our presence in the region began in 2019 with the acquisition of the dental operator Belo Dente and it is now improved by the acquisitions of the Santa Mônica and Climepe Total groups.

Through these acquisitions, starting in 2020, GNDI will gain access to new and important private health markets in the country, the States of Paraná, Santa Catarina, and Minas Gerais.





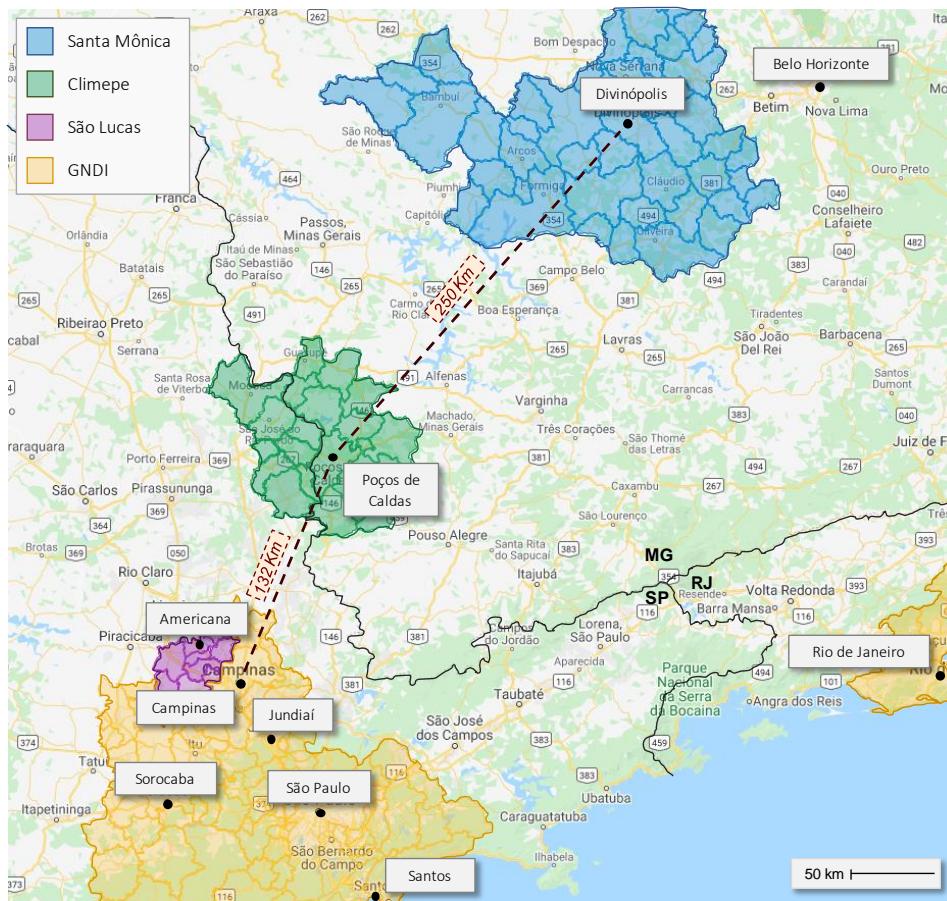
## Summary of 2020 acquisitions



H. of Poços de Caldas

In August 2020, GNDI entered into a purchase and sale intent agreement to acquire Climepe Total Ltda, located in Poços de Caldas, in the southern region of the state of Minas Gerais - only 130km from existing Company operations in Campinas-SP. The company has a portfolio of approximately 33,000 health plan beneficiaries in the region (81% corporate/affinity), a high-quality hospital (opened in 2016) with 119 beds (16 of which are ICUs), a modern Day Clinic (specialized in low complexity procedures such as minor surgery, clinical observation, and therapies) and 1 Diagnostic Imaging Center.

In June 2020, the Company signed an agreement to purchase **Santa Mônica Group**, located in the region of Divinópolis and Nova Serrana in the state of Minas Gerais. The Company is the largest vertical healthcare operator in the Midwest of Minas Gerais and has a portfolio of approximately 41,000 health plan beneficiaries in the region (88% corporate), with two hospital units in the municipalities of Divinópolis (119 beds) and Nova Serrana (146 beds, in the process of starting activities), totaling 265 beds (65 of which are ICUs). The Group also has a complete image park (with tomography and magnetic resonance), a clinical analysis laboratory and its own hemodynamic services operation.



H. of Divinópolis



Surgery C. – H. of Divinópolis



Tomography – H. of Divinópolis



H. of Nova Serrana



H. do Coração

In May 2020, the Company acquired the **Hospital do Coração** of **Balneário Camboriú** in Santa Catarina, in the south of the country, strengthening and expanding the operations of Clinipam, which has approximately 12 thousand beneficiaries in the Vale do Itajaí region. This high complex hospital has 58 beds, 10 of which are ICUs, in addition to 2 surgery and 8 emergency rooms, in addition to a hemodynamics unit, oncology area and clinical analysis laboratory.

The real estate space provides an alternative to add 32 new hospital beds that would require marginal investments, totaling 90 hospital beds.

In April 2020, the Company completed the acquisition of **Ecole**, a healthcare operator with approximately 40,000 health plan beneficiaries, mainly concentrated in the metropolitan region of São Paulo. Ecole posted a net income of R\$82 million in 2019, with an 80.0% cash medical loss ratio.

Also in April 2020, we acquired **LabClin** in Americana/SP (the same region as São Lucas group) for R\$7.4 million. Specialized in clinical analysis, it has 7 collection units and performs more than 100 thousand tests per month.



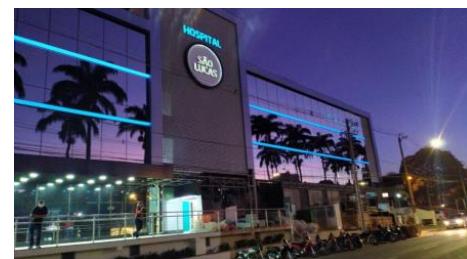
LabClin is one of the main providers in the region (including the operator São Lucas), with revenues of R\$10.9 million and EBITDA of R\$2.7 million in 2019.



**CLINIPAM**

In February 2020, the Company completed the acquisition of the **Clinipam Group**, with a portfolio of approximately 351 thousand health plan beneficiaries at the time, mainly located in the metropolitan region of Curitiba and Vale do Itajaí in Santa Catarina. It has a modern and verticalized Owned Network in the states of Paraná and Santa Catarina, including two hospitals (133 beds), four 24-hour emergency units, 19 clinical centers, one diagnostic imaging center, one preventive care center and ten clinical analysis laboratories.

In January 2020, GNDI concluded the acquisition of **São Lucas Group**, with approximately 88,000 health plan beneficiaries, 3 clinics, and a hospital with 80 beds (14 of which are ICU).



Thus, the Company has advanced in the consolidation and inorganic expansion of its businesses in an extremely strategic way, adding the following companies throughout 2020.

	Beds	Benef. (k)	City/State	Signing	Closing
	80	88	Americana/SP	✓	Jan'20
	133	351	Curitiba/PR	✓	Feb'20
	-	40	São Paulo/SP	✓	Apr'20
	-	-	Americana/SP	✓	Apr'20
	58	-	Balneário Camboriú/SC	✓	May'20
	265	41	Divinópolis/MG	✓	-
	119	33	Poços de Caldas/MG	✓	-
Total	655	553			



## INTEGRATIONS AND SINERGIES

### Clinipam – Curitiba/PR

Clinipam was a pioneer in medical orientation using digital chat with **Dr. Clinipam** App, launched in 2018, that with the evolution of the pandemic and the advances in technology, was able to carry out teleconsultations in different specialties via videos or voice. The App also started to monitor chronic patients. Dr. Clinipam went from 4 thousand visits per month to 15 thousand visits during the pandemic.

Taking advantage of a favorable environment to increase the use of digital tools, we developed a new health plan product named "**Clinipam Connect**" (to be launched in July 2020). **The pilot project uses the telemedicine platform** as the main access line (Gatekeeper) and it has the following cornerstones: coordination of assistance care and ease of access to diverse lines of medical care, including health promotion and disease prevention programs, drug discounts and dental coverage with deductibles, following our mission to provide high quality healthcare at affordable prices.

Initially, this product targets the corporate segment and SMEs in the region of Itajaí, Balneário Camboriú and Curitiba, where we recently acquired **Hospital do Coração**.

Still on the commercial aspect, Clinipam **further expanded relationship with customers**, doubling the number of brokers in the South and training GNDI brokers to sell products using Clinipam brand. In addition, we implemented online sales in a record time, which helps to maintain the sales performance during a period of social distancing.

Clinipam is also preparing to launch a **new portfolio of health plans** with even more attractive and competitive products. The dental plan offer is now connected with Interodonto (dental segment of GNDI), generating more synergies to the Company. Finally, it improved its business processes for the platforms already used by GNDI (Bitix and Salesforce).

In terms of Operational Integration, **GNDI's KPIs were implemented** to identify and adjust gaps faster. We also began the process of centralizing material and medicine procurement, and the standardization of cleaning and surveillance services, bringing even more quality and cost reduction.

The acquisition of the **Hospital do Coração of Balneário Camboriú in May**, the first hospital in the state, is relevant for a higher level of verticalization in Santa Catarina. The unit has become a reference for beneficiaries in the region and the integration process with Clinipam has already started.

It is important to note that Clinipam underwent a restructuring of its organization chart, with changes in the assistance and administrative sectors to operate in the same way as GNDI, as well as improvements in work safety and environmental processes.



### São Lucas – Americana/SP

During 2Q20, we implemented TELEMEDICINE tool and GNDI standard oncology care protocols. We are currently implementing the “Safe Pregnancy Program” and improving the process of attracting beneficiaries from contracted hospitals to São Lucas.

We have concluded the renovation of the facade and we are going to build an NTH (Hospital Technical Center, in Portuguese) within Hospital São Lucas, that will provide speed and quality in urgent exams.

With LabClin’s Integration, we will transfer about 100 thousand exams/month for processing at the NotreLabs Central Laboratory, thereby ensuring that **70% of the volume of clinical analysis exams at São Lucas will be verticalized.**

### Ecole – São Paulo/SP

Before being acquired in April 2020, Ecole had GNDI as a supplier for some Medical-Hospital Services and, in a short time, our team managed to take on more than 95% of the services within **GNDI’s Owned Network.**

Thus, we **significantly reduced** dependence on the Contracted Network and provided our beneficiaries with a better service.

Besides, we started planning for the legal merger and portfolio of lives incorporation within NotreDame Intermédica Saúde, scheduled for 4Q20.



## OWNED NETWORK

The Company currently has 24 hospitals, 87 clinics, 23 outpatient emergency rooms, 14 preventive care centers, and 62 clinical analysis collection points, 11 imaging exam unities and 2 Health Center exclusively focused on the elderly ("NotreLife 50+").

With the second quarter marked by the pandemic and social isolation, the Company focused its efforts, resources, and human capital on providing quality service and expanding services to beneficiaries, but it did not neglect strategic works in its hospitals and clinics. In addition to the renovations of 3 hospital units (see below), the construction works for two important 24-hour E.R. Mega-Units have progressed non-stop: the new ER Santo André, in the building of an old hypermarket and the new ER Jundiaí, which should be inaugurated during 3Q20.

We ended the first half of 2020 with important developments, with emphasis on the reopening of Hospital Intermédica ABC (SP) to serve COVID-19 patients in this pandemic period; completed works at Hospital Intermédica Anália Franco (SP), formerly MonteMagno; and the revitalization of the Nossa Senhora do Rosário Hospital.

The Nossa Senhora do Rosário Hospital and Maternity, located in São Paulo's northern region has 111 beds, 88 of which are hospitalization beds and 23 are ICU beds, 6 are surgery rooms, specialized in assisting high-risk pregnant women. In April 2020, the Hospital's revitalization works were delivered to modernize floors and meet NotreDame Intermédica's standards. With 24 hours service, this Unit is specialized in medical clinic, gynecology, obstetrics, orthopedics, and pediatrics and has a Level 2 ONA Accreditation (Full Accredited), strengthening the commitment to patient safety.



H. Nossa Senhora do Rosário



H. Nossa Senhora do Rosário - Pharmacy

The verticalization strategy was also reinforced by the revitalization of the second Preventive Medicine unit: Qualivida Higienópolis (SP), Emergency Room Zona Oeste (RJ) and Autonomista Clinical Center (Osasco-SP), in addition to NotreLabs in Mogi das Cruzes (march 2020), Sorocaba (May 2020) and Tatuapé (Jul 2020).



NotreLabs Sorocaba



NotreLabs Mogi das Cruzes



NotreLabs Tatuapé



In the first quarter of 2020, Ghelfond completed the internalization of GNDI's image exams for basic plans, totaling 290 thousand exams until March. This will generate estimated savings of approximately R\$6.2 million this year.

In 2Q20, we started the verticalization of the imaging diagnostics for GNDI's hospitals. Until June, it represented a cost reduction of approximately R\$2.8 million. Moreover, all Clinical Analysis exams collected at Ghelfond started to be processed by NotreLabs, with R\$1.2 million per year in costs reduction. Up to June, these actions together totaled R\$10.2 million in annual synergies.

For the second half of the year, the Company has already started construction works and expects to deliver 2 more Health Centers, focused on the NotreLife 50+ product in Santo André and Jundiaí (the second in the region, bigger and better).

## QUALITY

The search for continuous quality improvement and excellence in health care assistance services is an unrelenting commitment and that is why we continue to make relevant investments in our assets and operations.

In acknowledgment of such improvement, we obtained ONA 3 accreditation for Bosque da Saúde hospital. The Company currently has 11 hospitals and 11 clinics certified by the **National Accreditation Organization ("ONA")**, 1 hospital and 1 preventive center with **Qmentum quality certification by Accreditation Canada International**.

The Group also reaffirmed in this quarter its **commitment to contribute with knowledge and actions for the continuous improvement of environmental practices in its Owned Network**. The Company joined the **Global Network of Green Hospitals - HVS and the Healthy Hospitals Project**, an initiative coordinated by the Health Without Damage Organization.



Participation began with 4 out of the 23 owned hospitals, namely Hospital and Maternity NotreCare ABC, in São Bernardo do Campo, Hospital and Maternity Guarulhos, in Guarulhos, Hospital Modelo, in Sorocaba, and Hospital Bosque da Saúde, in São Paulo.

The Group proactively participates in these initiatives, aiming to develop its own path to the **concept of sustainability**, in addition to advancing business transparency and management commitment to this important topic. As part of this Network, **GNDI will have the opportunity to exchange experiences with other hospital units in the country** and discuss the main common themes regarding climate change and medical waste.



In July 2019, **Clinipam was once again elected as one of the 25 most innovative companies in the South of Brazil**, according to the Amanhã Magazine Ranking. The list of companies is formulated in technical partnership with IXL-Center (*Center for Innovation, Excellence, and Leadership*) of Boston, in the United States, which adopts the criteria established by the *Innovation Management Institute (Gimi)*.



## ESG – Environmental, Social, and Governance

Reinforcing the commitment and transparency concerning the environmental, social, and governance aspects of our business, we published the 1<sup>st</sup> GNDI Sustainability Report for 2019, following the guidelines of the **Global Reporting Initiative (GRI)**.

The production of the report was guided by themes chosen with the participation of our stakeholders between 2018 and 2019. The elected themes were: responsible corporate governance, Health promotion and disease prevention, Humanization of care, Positive relationship with employees and Eco-efficiency, and waste management.



We highlight below some results covered in the Report:

- **Participation of women in the staff:** 80% considering all positions. In leadership positions, there is a 30% participation in the Executive Board and a 57% in Management positions. Given this position, the GNDI became a signatory, in 2019, of the UN initiative - *Women's Empowerment Principles*, which guide companies on the best practices for women empowerment worldwide, through seven principles.
- Increase in **health promotion** programs **for the external public and beneficiaries**. In 2017 there were 331,787 participants, while in 2019 we had 1,175,975.
- Over 24,398 hours of **humanization training** in 2019.
- **Social responsibility actions:** Social project in municipal schools in Itapevi and Mogi das Cruzes, both in the state of São Paulo, totaling 1,395 students and families benefited by the activities. Through workshops and conversations, we sought to promote oral health and fight childhood obesity.
- Achieved **Qmentum certification by the Qualivida Preventive Medicine Program**. With this, GNDI became the first institution focused on promoting quality of life, disease prevention, and management of chronic patients **in Latin America to achieve this status** and have its work recognized by international standards of excellence.
- A robust **Compliance Program** that provides rules to be observed by suppliers and customers, which promotes the fight against corruption and bribery
- **Waste management:** Training on waste and selective collection applied to 100% of employees, service providers, and third parties allocated in our units.
- The Creation of a **rulebook with guidelines for specification and standardization of materials for renovations and construction of Units**. The document presents materials considered sustainable due to their eco-efficiency and which represent the best cost-benefit, such as LED lamps, taps with automatic closure, and toilets with diminished flushing flow, for example.

To access the Company's complete Sustainability Report, click on the following link:  
<https://ri.gndi.com.br/a-companhia/sustentabilidade/relatorio-de-sustentabilidade/>



## TELEMEDICINE

Due to the pandemic outbreak caused by the Coronavirus and the current moment of social confinement and quarantine in different parts of the country, the NotreDame Intermédica Group swiftly implemented Telemedicine assistance to help in the prevention and diagnosis of diseases, seeking to provide beneficiaries with safe access to our medical team.

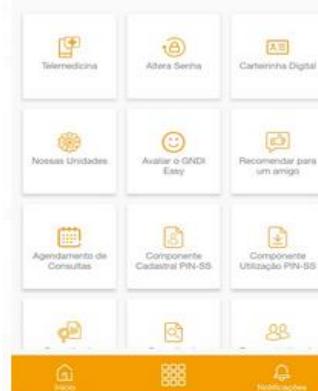
As an efficient and agile tool to take care of health and prevent diseases, Telemedicine provides easy access by videoconference, in which the patient can talk to a doctor and clear up any questions about health. Anyone with flu-like symptoms or doubts about COVID-19, before going to the emergency room, can chat by video with a specialist so that he or she can provide correct guidance on how to act. The service is free and can be accessed within the GNDIEasy application.

Since its implementation in April 2020, the group has registered +290 thousand consultations, ~ 285 thousand prescriptions, 66 thousand special prescriptions, with a resolution level of **90.0% of patients discharged from their own consultation** (without the need of a physical interaction) and more than 700 doctors qualified to assist in this modality.

In June, we also started **Elective Consultations by Telemedicine** in basic specialties such as Internal Medicine, Pediatrics, Geriatrics, and Gynecology.



Facilidades para você



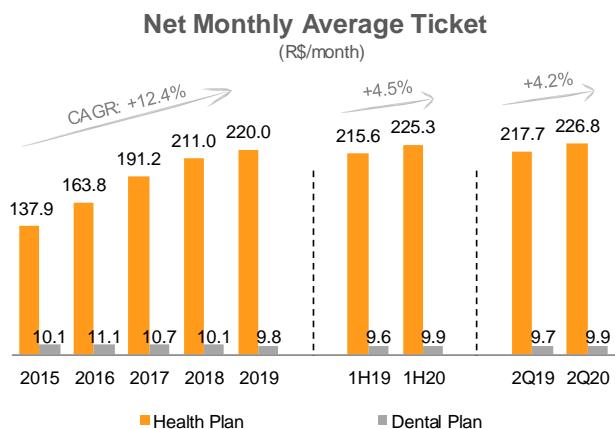
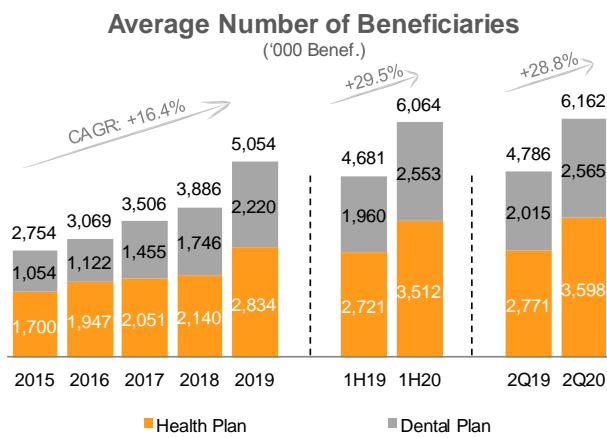
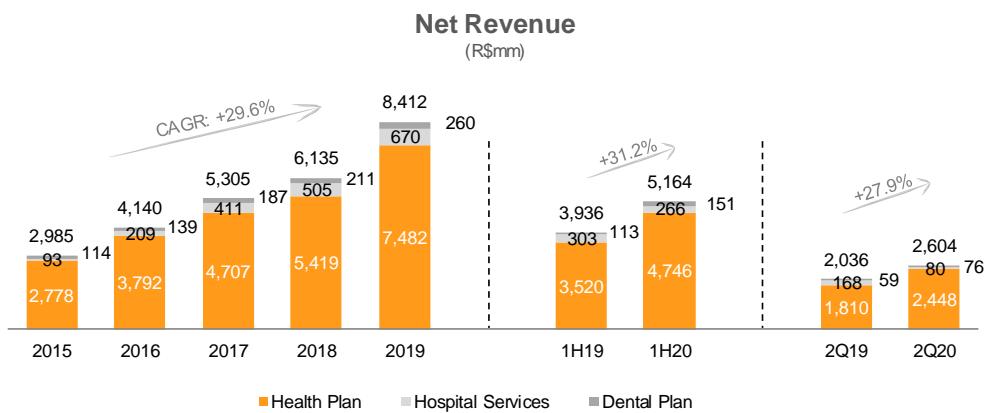


## NET REVENUE

Consolidated net revenue totaled R\$2,604.1 million in 2Q20, up 27.9% from the same period in 2019, driven by the growth of the health plans and dental plans revenue lines. Social isolation and the reduction in medical elective procedures, during the pandemic, negatively impacted Hospital Services revenue this quarter.

In 2Q20, GNDI consolidated the revenue from Ecole (apr'20), LabClin (apr'20) and Hospital do Coração (may'20), in addition to 1Q20 consolidation of São Lucas (jan'20) and Clinipam (feb'20).

R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>2,604.1</b>	<b>2,035.9</b>	<b>568.2</b>	<b>27.9%</b>	<b>5,163.5</b>	<b>3,936.3</b>	<b>1,227.2</b>	<b>31.2%</b>
Health plans	2,447.6	1,809.6	638.1	35.3%	4,746.5	3,520.4	1,226.0	34.8%
Dental Plans	76.0	58.5	17.5	29.8%	151.3	112.8	38.5	34.1%
Hospital Services	80.4	167.8	(87.4)	-52.1%	265.8	303.0	(37.2)	-12.3%

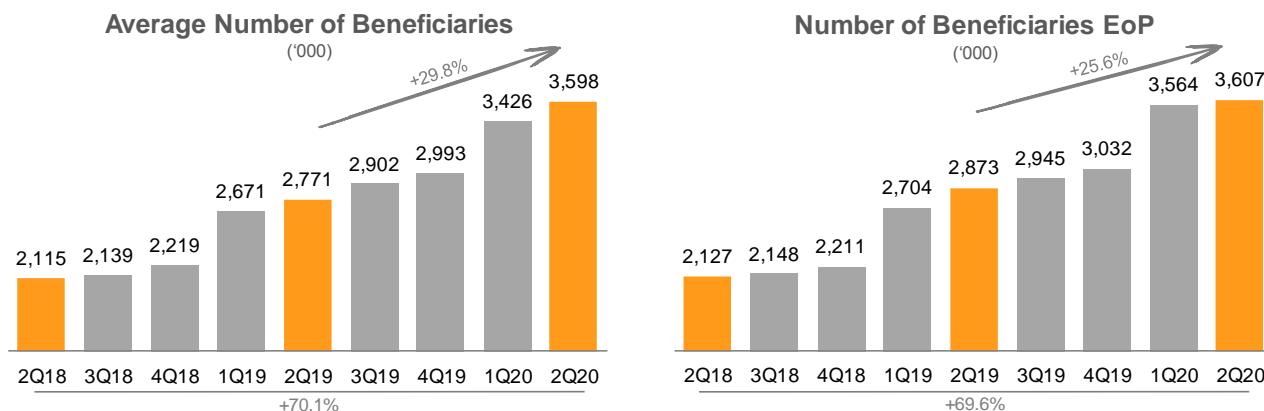




## HEALTH PLANS

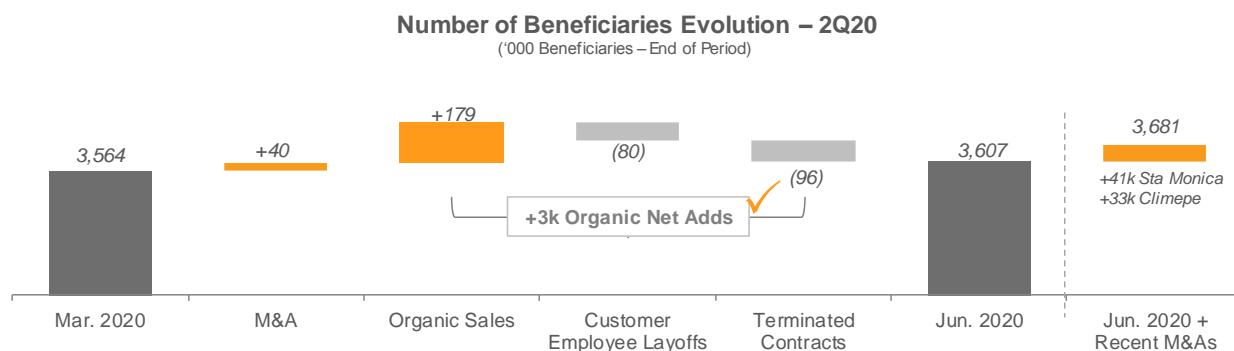
Net revenue from Health Plans amounted to R\$2,447.6 million in 2Q20, growing 35.3% from 2Q19 due to (i) 29.8% increase in the average number of beneficiaries from 2,771.0 thousand to 3,597.5 thousand, and (ii) 4.2% higher average monthly ticket, from R\$217.7 to R\$226.8.

### Number of Beneficiaries



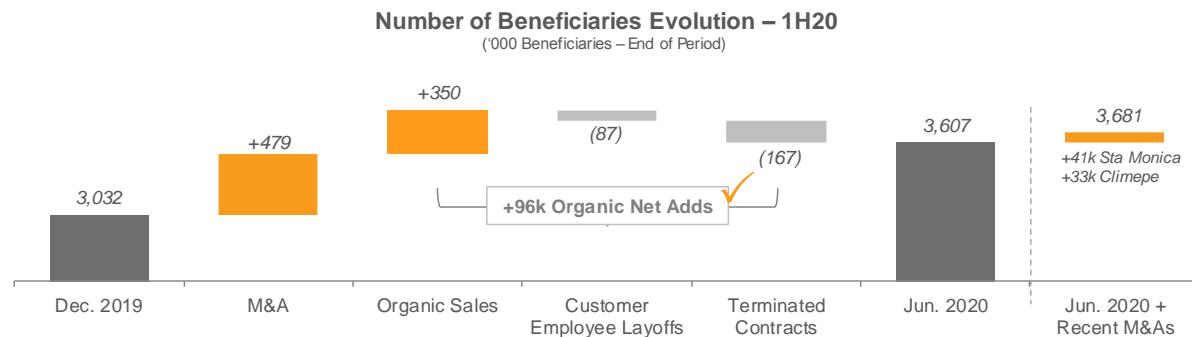
In 2Q20, the Company presented a net addition of 42.9 thousand health plan beneficiaries, with 3.3 thousand of new beneficiaries added organically and 39.6 thousand from the acquisition of Ecole. Despite the adverse macroeconomic scenario caused by the socio-economic impact of the pandemic translating into a negative impact on formal jobs and household income, still the Company was able to grow its base of beneficiaries organically and inorganically.

The organic growth is mainly a reflection of: (i) the maintenance of a high level of gross sales at the level of 179.5 thousand beneficiaries, (ii) the loss of 95.9 thousand beneficiaries due to contract cancellations (42.5k SMEs, 32.2k Individual/Affinity plans and 21.2k in the Corporate segment) and (iii) loss of 80.3 thousand beneficiaries caused by turnover (net layoffs in existing contracts). The turnover was the main negative point in this quarter, especially when compared to the positive trend it has shown over the past few quarters, and will depend on the macroeconomic scenario and the speed of the economic recovery and formal job creation.



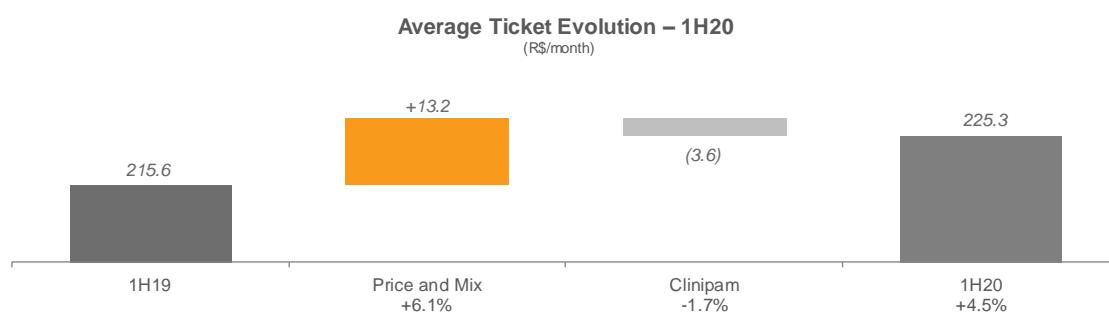
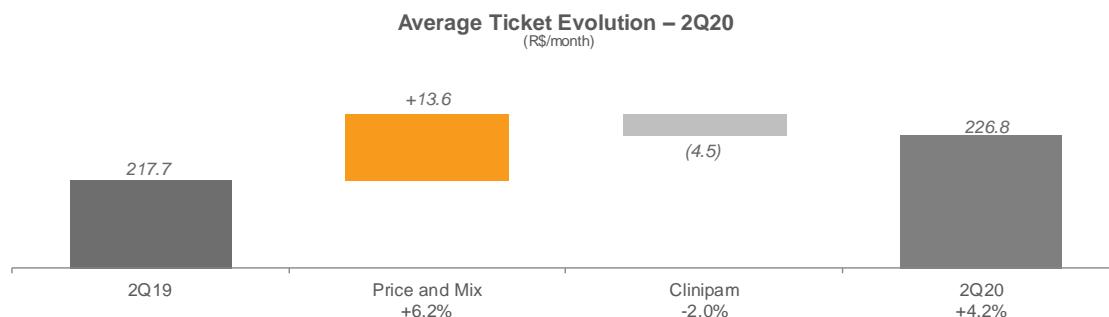


In 1H20, GNDI total health plan net addition was 575.3 thousand beneficiaries, with 96.4 thousand organic net adds and 478.8 thousand from acquisitions of the Clinipam, São Lucas and Ecole. The source of the organic growth includes (i) the gross sales of 350.4 thousand beneficiaries, which were partially consumed by (ii) 253.9 thousand beneficiaries from cancellations and turnover, mainly reflected by the economic impact from Covid19 in the regions where we operate.



### Average Ticket

The monthly average ticket was R\$226.8 in 2Q20, an increase of 4.2% when compared to R\$217.7 in 2Q19. This was due to (i) the increase of 6.2% from price readjustments and a more verticalized product mix and (ii) the full impact (3 months) of Clinipam's acquisition, with lower ticket than GNDI products. It also reflects the adverse economic scenario, with occasional one-on-one negotiations with customers and the postponement of the SME and Affinity price readjustment, that will take place retroactively in the next quarter. The competitive advantage of the vertical business model and the offer of health services with a complete product range (HMO and PPO) allows GNDI, in certain moments, to offer alternative solutions with the best commercial proposition for our customers.



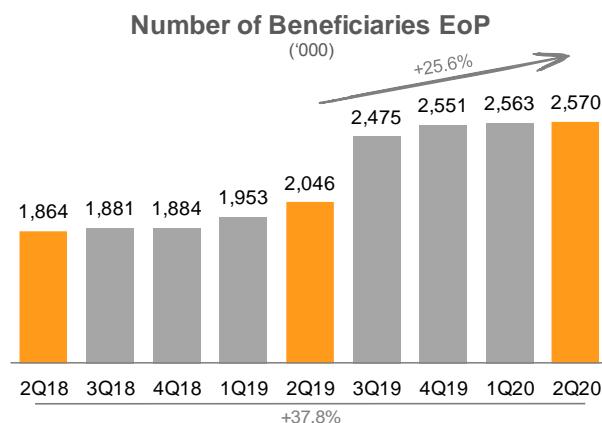
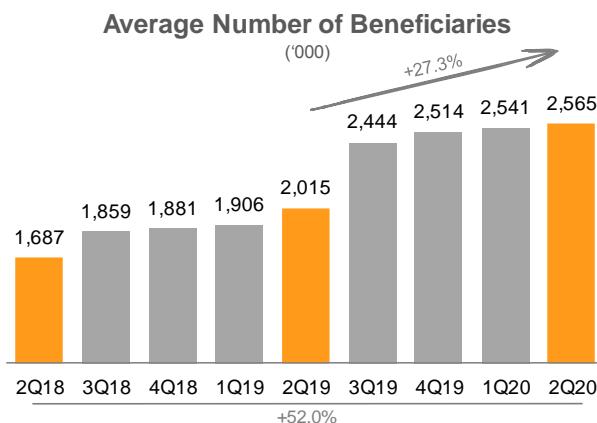


## DENTAL PLANS

Net revenue from Dental Plans was R\$76.0 million in 2Q20, up 29.8% from 2Q19. The growth was driven by a 27.3% increase in the average number of beneficiaries from 2,015.0 thousand to 2,564.6 thousand (+549.6k), and the 2.0% increase in the average monthly ticket from R\$9.7 to R\$9.9.

In July 2019, the Company completed the acquisition of Belo Dente which added more than 358,000 beneficiaries to our dental portfolio. In addition, we continue cross-sell efforts in the sale of health plans and in the portfolio of lives of the recently acquired companies. The expansion in the number of beneficiaries continues to occur in corporate customers, which traditionally have lower levels of utilization when compared to individual segment, allowing compatible and competitive pricing.

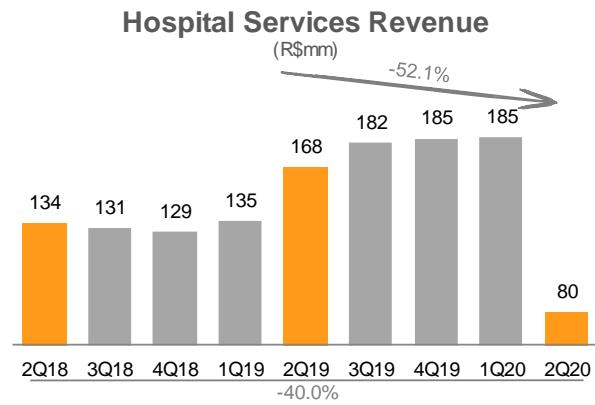
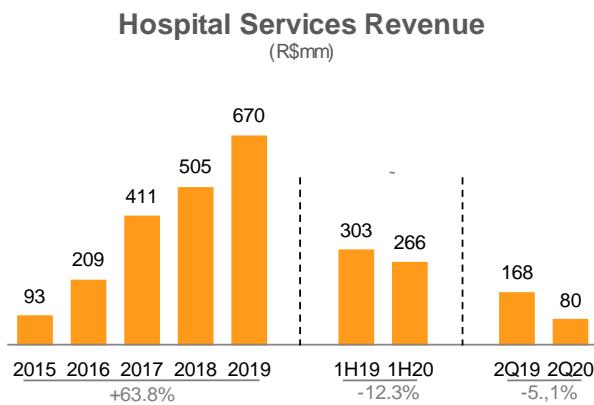
The dental portfolio growth potential expands as we implement the cross-sell strategy in the acquired companies Clinipam, São Lucas and Ecole.





## HOSPITAL SERVICES

Revenue from Hospital Services was R\$80.4 million in 2Q20, a 37.1% increase from 2Q19, and a 52.1% reduction compared to 2Q19, mainly affected by the combination of social isolation and the reduction in medical elective procedures.



In 2Q20, revenue from new hospitals acquired in the last twelve months (H. Samaritano, H. São José, Ghelfond, H. São Lucas, LabClin and H. do Coração) contributed with R\$19.8 million, while same-hospital revenue decreased 63.9% compared to 2Q19, as a result of the factors mentioned above.



## COST OF SERVICES (MLR)

Cost of services comprises Depreciation and Amortization (D&A), provision for Events Incurred but Not Reported (IBNR), provision for SUS, and Cash Medical Losses, as detailed below:

R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	38.1	22.6	15.5	68.6%	74.7	44.1	30.6	69.4%
IBNR Provision	6.8	6.5	0.3	5.2%	20.3	5.5	14.8	267.7%
SUS Provision	(0.4)	14.0	(14.4)	-102.8%	47.1	16.4	30.7	186.9%
Medical Losses	1,683.9	1,463.5	220.4	15.1%	3,430.1	2,812.3	617.8	22.0%
<i>Cash MLR</i>	<i>64.7%</i>	<i>71.9%</i>		<i>-7.2pp</i>	<i>66.4%</i>	<i>71.4%</i>		<i>-5.0pp</i>
<b>Cost of services rendered</b>	<b>1,728.5</b>	<b>1,506.5</b>	<b>221.9</b>	<b>14.7%</b>	<b>3,572.2</b>	<b>2,878.3</b>	<b>693.9</b>	<b>24.1%</b>
% margin	66.4%	74.0%		-7.6pp	69.2%	73.1%		-3.9pp

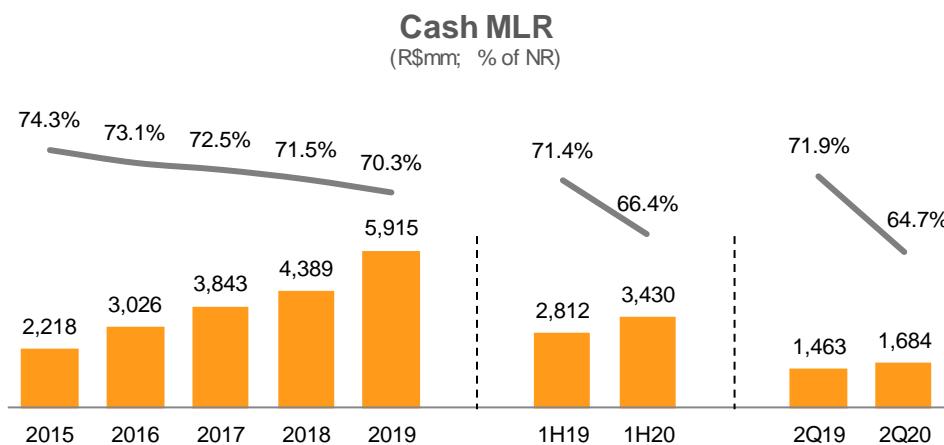
In 2Q20, due to the social situation caused by the pandemic, ANS postponed the deadlines for notices and charges related to the SUS Reimbursement.

## CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

The Cash MLR is the most relevant item in the cost of services and reflects effective healthcare costs, as well as, the Company's verticalization initiatives, subject to the seasonality of the business.

In addition to the continuous improvement of cash MLR, through greater verticalization of costs within the Owned Network and the extraction of cost synergies from the acquired companies, during 2Q20, the reduction of elective procedures, with the objective of release capacity for potential cases of COVID-19 reduced the use of the Owned Network and Contracted Network.

In 2Q20, cash medical losses increased 14.7% from R\$1,506.5 million in 2Q19 to R\$1,728.5 million in 2Q20, below the 27.9% net revenue growth, reducing Cash MLR by 7.2p.p., as a result of GNDI vertically integrated business model designed to tackle medical inflation in the country and to the temporary effect of COVID-19, mainly in outpatient services.



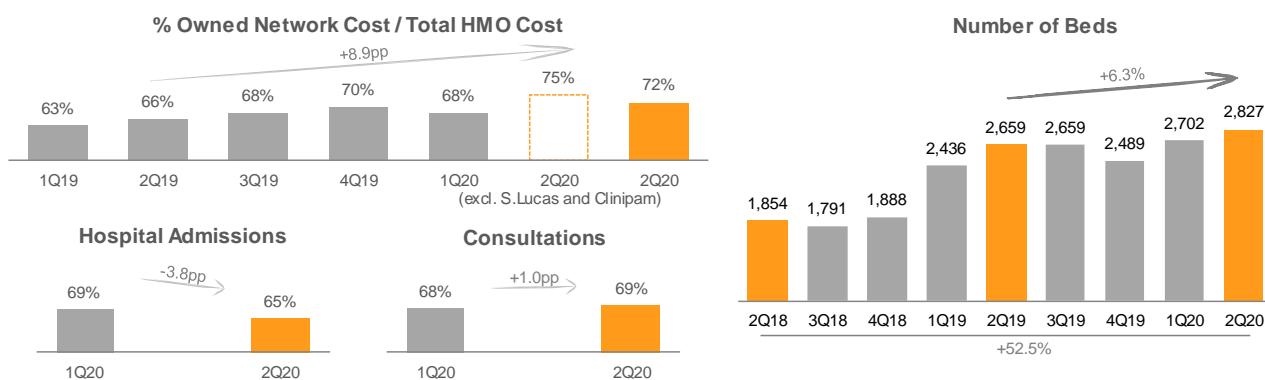
São Lucas and Clinipam presented a combined Cash MLR of 63.4% in 2Q20.



GNDI has been able to control and consistently reduce Cash MLR over the past few years due to the verticalization strategy and our capacity to successfully integrate the M&A's until this moment.

Some of the main factors driving improved Cash MLR included:

**1. Verticalization strategy:**



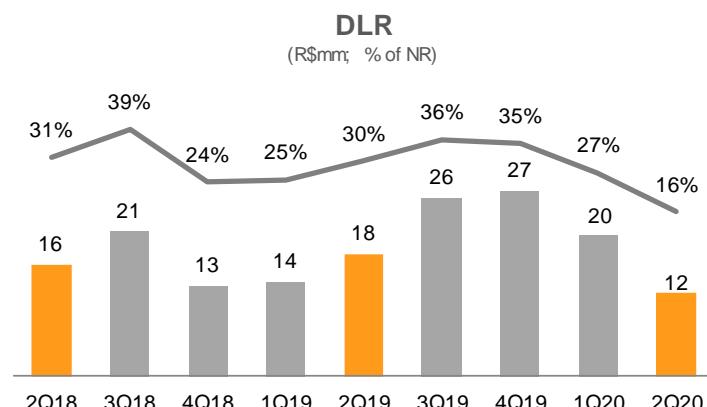
Our verticalization ratio increased to from 68% in 1Q20 to 72% in 2Q20 due to the significant reduction of consultations and exams in the Contracted Network during 2Q20, while the costs of Owned Network are, in a large proportion, fixed. In hospital admissions we've noticed a drop in the share of the Owned Network explained by the acquisition of Clinipam and Ecole (which had lower levels of hospital verticalization) and by the fact that GNDI strategically decided to reduce patient transfers from Contracted ERs to our hospitals, avoiding unnecessary risks to patients and doctors. In consultations, Telemedicine was an important tool to help continue the verticalization trend.

**2. Copay:**

The Company presented a net increase of 16.3% in the 2Q20 when comparing to 2Q19. This growth was positively impacted by the consolidation of Clinipam and negatively compensated by the low usage of the Owned and Contracted Network (causes of co-participation payments) due to the reduction in elective procedures motivated by social isolation. It is worth noting that the Company maintains its partnership with customers to align the incentive in the usage of the Network, allowing a reduction in price adjustments (including SMEs).

**3. Growth in Dental:**

The social isolation also decreased the utilization of dental services and, therefore, reflected significantly positively in the dental cash loss ratio, from 30.2% in 2Q19 to 16.0% in 2Q20.

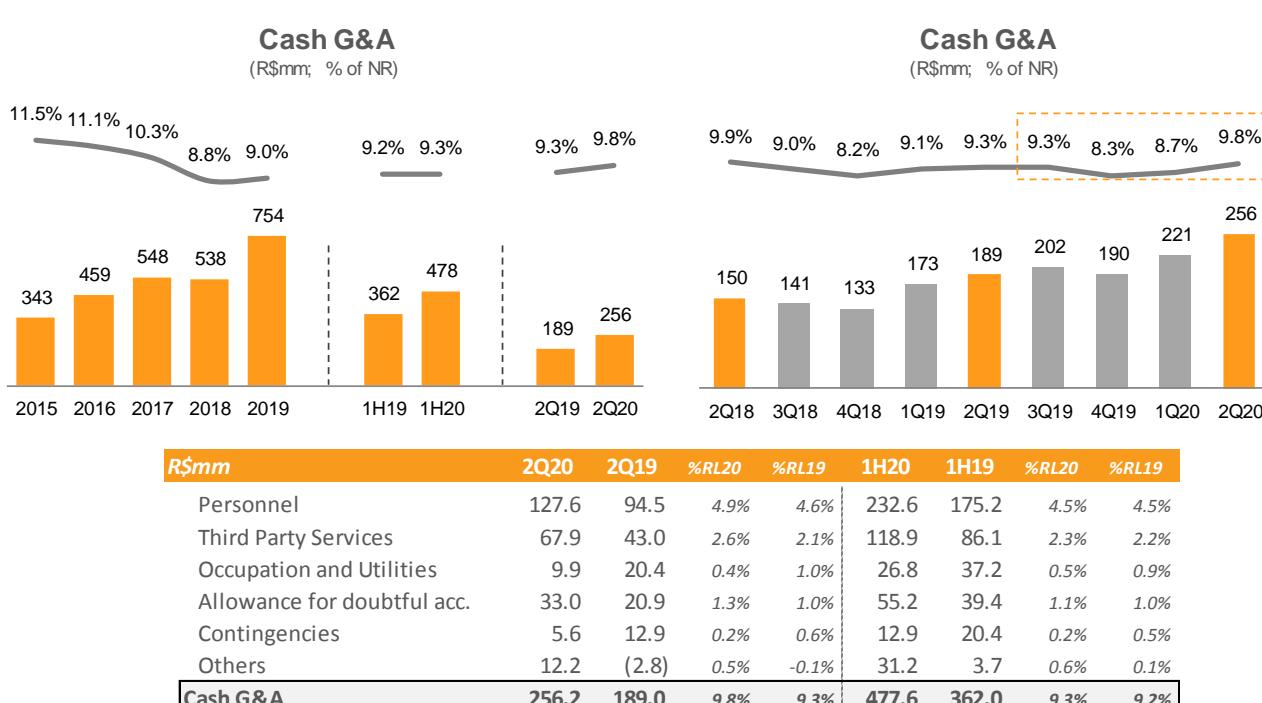




## ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

**ADMINISTRATIVE EXPENSES**

General & Administrative expenses (Cash G&A), including Clinipam and São Lucas, totaled R\$256.2 million in 2Q20, up +35.5% when compared to 2Q19.



In addition to the impact of recent acquisitions, the Company invested in reinforcing the team, mainly in the hiring of strategic positions bringing recognized professionals in the market, such as (i) the hiring of a Business Vice President to manage the regional offices in Paraná, Santa Catarina, Rio de Janeiro and, in the future, Minas Gerais (ii) a group of executives (Managing Director, Finance Director, Medical Director, Sales and Ops executives) to manage Clinipam, as well as the realignment of variable compensation. In addition, we had one-time expenses with consulting and IT (Third Party Services).

The increase in G&A, in this quarter, creates the foundation to support the rapid, sustainable and continuous expansion of GNDI, which will continue to work on capturing the synergies of acquisitions and constantly investing in technology, optimizing the use of resources and infrastructure and, consequently, diluting G&A on an annual basis.

Allowance for doubtful accounts expenses presented a slightly increased from 1.0% in 2Q19 to 1.3% in 2Q20, reflecting the country's economic situation and the uncertainties surrounding the second quarter. As activities return to normal, defaults must remain within reasonable parameters, especially due to the Company's extremely dispersed customer base.



### Cash G&A reconciliation with Financial Statement:

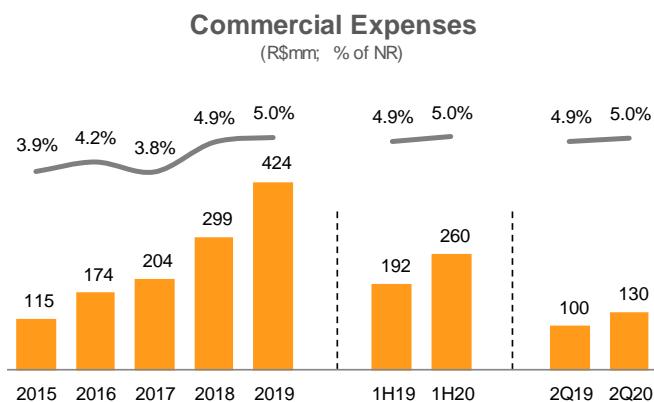
R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>Cash G&amp;A</b>	<b>256.2</b>	<b>189.0</b>	<b>67.2</b>	<b>35.5%</b>	<b>477.6</b>	<b>362.0</b>	<b>115.6</b>	<b>31.9%</b>
(+/-) Stock Options	12.6	12.3	0.3	2.1%	23.5	19.3	4.2	21.6%
(+/-) M&A Expenses	4.2	6.9	(2.7)	-39.3%	10.9	12.3	(1.4)	-11.3%
(+/-) D&A	52.2	30.1	22.1	73.6%	84.9	61.3	23.6	38.5%
<b>G&amp;A (IS)*</b>	<b>325.2</b>	<b>238.3</b>	<b>86.9</b>	<b>36.4%</b>	<b>597.0</b>	<b>455.0</b>	<b>142.0</b>	<b>31.2%</b>

\* including Administrative expenses, Impairment of receivables and Other income, net

In 2Q20, the adjustments referred to non-cash items, such as expenses with stock option plans, depreciation and amortization, and to non-recurring expenses, related to our M&A initiatives.

### COMMERCIAL EXPENSES

Commercial expenses amounted to R\$130.4 million in 2Q20, representing 5.0% of total net revenue, up 0.1p.p. from the same period last year, reflecting the increase in gross sales.



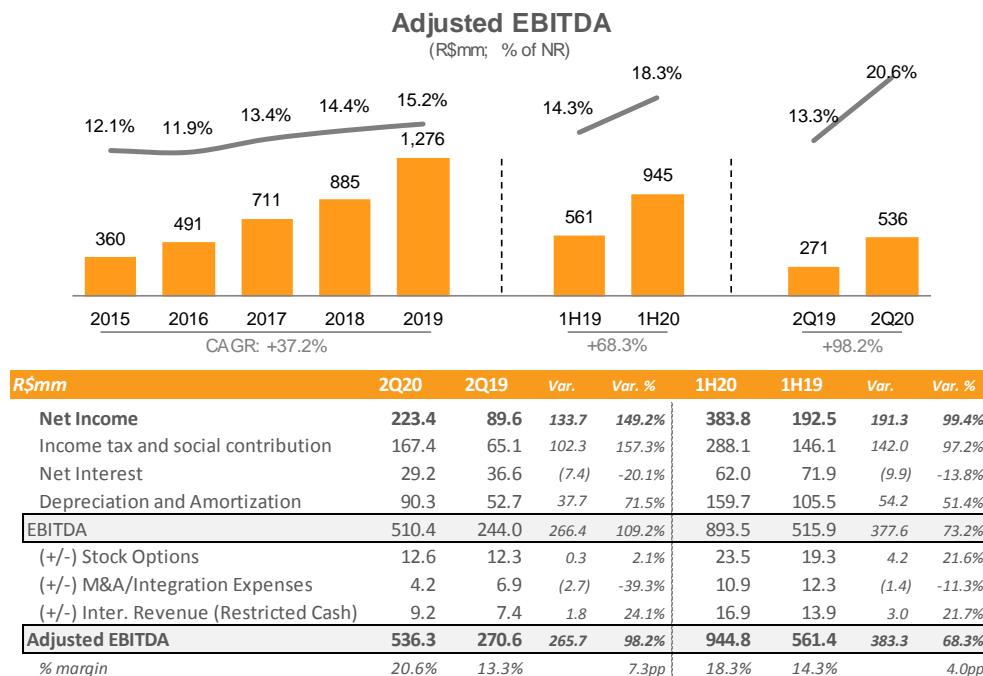


## ADJUSTED EBITDA

GNDI Adjusted EBITDA was R\$536.3 million in 2Q20, or 20.6% of net revenue, an increase of R\$265.7 million, or 98.2% when compared to the same period last year.

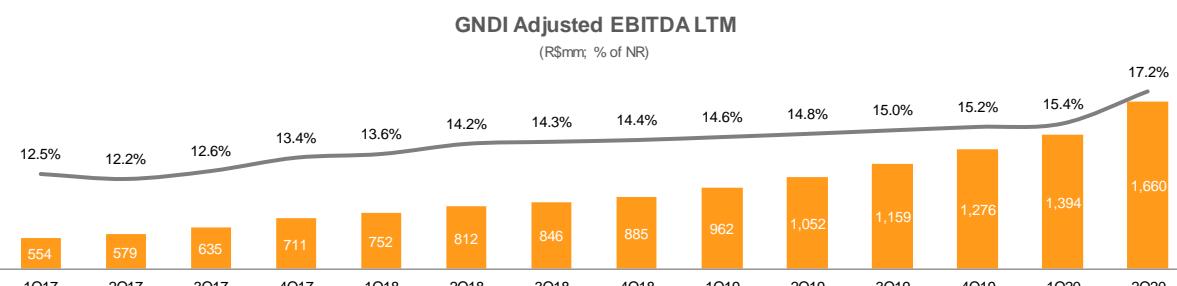
In addition to the robust growth in revenue and the continuous improvement of Cash MLR, through the increase in the verticalization and synergies of the acquired companies. During 2Q20 there was the reduction of elective procedures in order to release capacity for potential cases of COVID-19 infection, reduced the utilization of the Owned and Contracted Network, and consequently GNDI costs.

We estimate that, the net impact brought by COVID in 2Q20, was R\$99 million (improvement of R\$221 million in costs when compared to regular standards, negatively impacted by R\$122 million in revenue from hospital services).



Excluding Clinipam and São Lucas, 2Q20 Adjusted EBTIDA reached R\$467.8 million or 20.0% of Net Revenue, 72.9% better when compared to the same period last year.

The IFRS16 impact was R\$20.0mm in 2Q20. Excluding this impact, Adjusted EBTIDA would have been R\$516.3 million (19.8% of Net Revenue), 101.4% better than 2Q19 excluding IFRS16 impact.

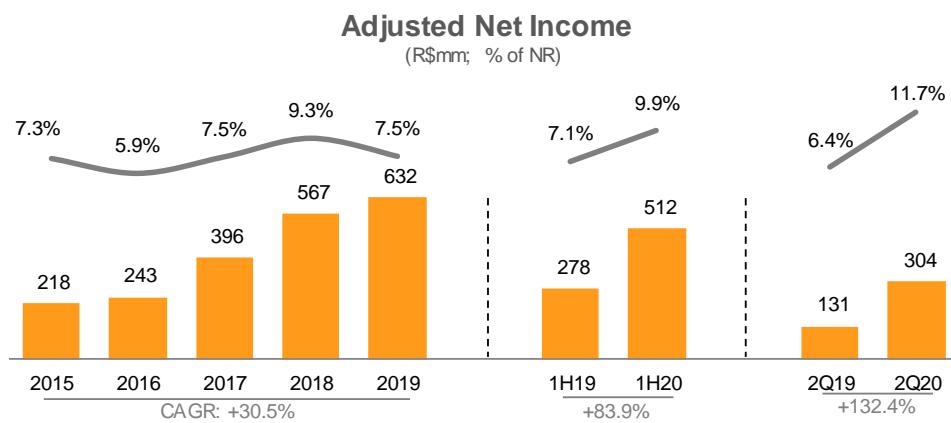




## ADJUSTED NET INCOME

Net Income was R\$223.4 million in 2Q20, an increase of 149.2% versus 2Q19, with a margin improvement of 4.2p.p. This is a result of the continuous efforts in cost controls, gains of synergies and scale and the low usage of the Owned and Contracted Network, in this quarter, due to the impact of COVID-19.

The Adjusted Net Income in 2Q20 was R\$303.9 million, 132.4% higher than 2Q19.



R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>510.4</b>	<b>244.0</b>	266.4	109.2%	<b>893.5</b>	<b>515.9</b>	<b>377.6</b>	<b>73.2%</b>
Income tax and social contribution	(167.4)	(65.1)	(102.3)	157.3%	(288.1)	(146.1)	(142.0)	97.2%
Net Interest	(29.2)	(36.6)	7.4	-20.1%	(62.0)	(71.9)	9.9	-13.8%
Depreciation and Amortization	(90.3)	(52.7)	(37.7)	71.5%	(159.7)	(105.5)	(54.2)	51.4%
<b>Net Income</b>	<b>223.4</b>	<b>89.6</b>	<b>133.7</b>	<b>149.2%</b>	<b>383.8</b>	<b>192.5</b>	<b>191.3</b>	<b>99.4%</b>
(+/-) Stock Options	12.6	12.3	0.3	2.1%	23.5	19.3	4.2	21.6%
(+/-) Intang. asset amort.*	32.4	16.1	16.2	100.6%	61.7	32.3	29.4	91.2%
(+/-) Deferred taxes	35.5	12.7	22.9	181.0%	42.8	34.2	8.6	25.2%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>303.9</b>	<b>130.7</b>	<b>173.1</b>	<b>132.4%</b>	<b>511.8</b>	<b>278.3</b>	<b>233.5</b>	<b>83.9%</b>
% margin	11.7%	6.4%			5.2pp	9.9%	7.1%	2.8pp

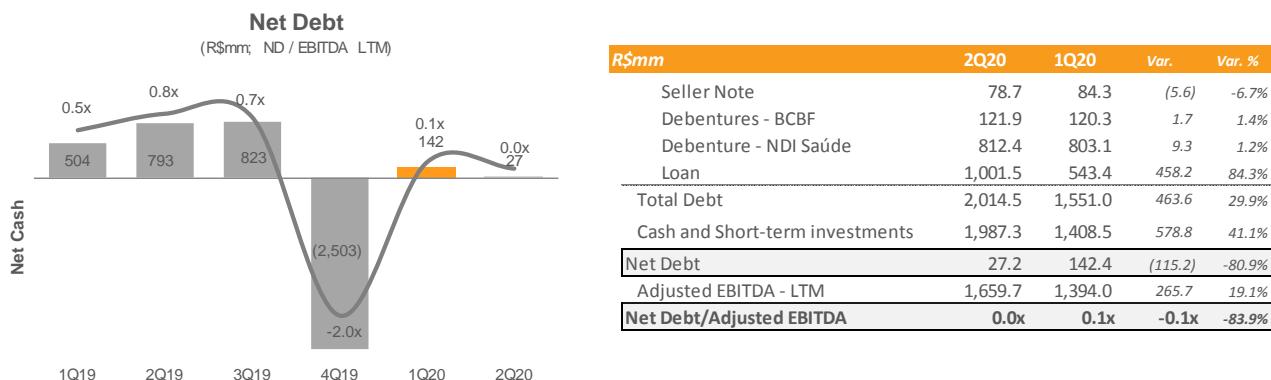
\* Intangible asset amortization of acquired companies



## INDEBTEDNESS

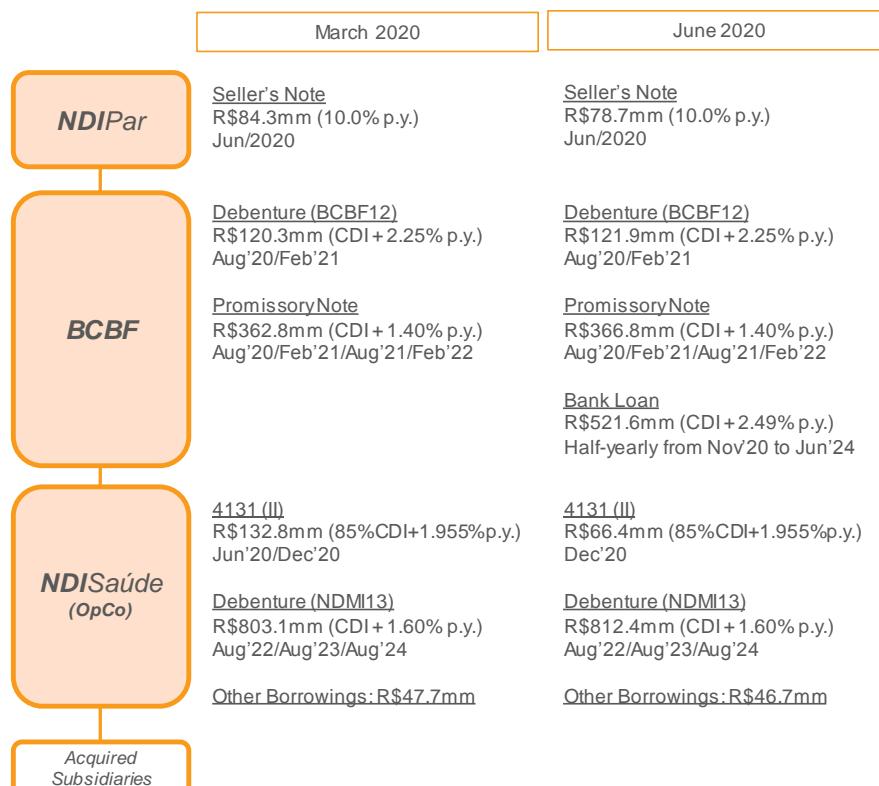
In 2Q20, the Company reached R\$27.2 million Net Debt, including the acquisitions of **Ecole**, **LabClin** and **Hospital do Coração**, as well as the investments in the improvement of Owned Network.

In the same period, from a cash/liability management perspective and to maintain the expansion of its business, the Company decided to raise R\$520 million using a bank loan instrument.



On June 20, 2020, the Seller Note, that guarantees contingencies under the responsibility of the former owner of Interodonto, NotreDame Seguros and Intermedica, was due. Considering the existence of administrative and judicial lawsuits still in progress and that exceed the adjusted amount of the retained portion, the amounts will remain retained.

The chart below presents GNDI debt profile breakdown:

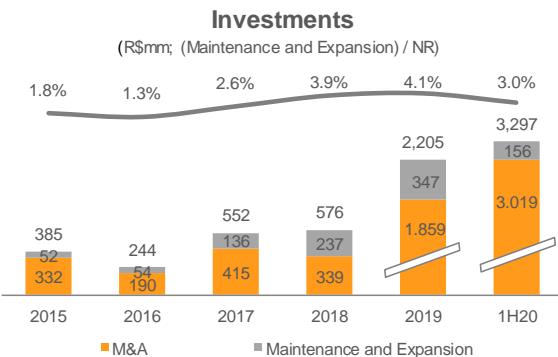




## INVESTMENTS

During 1H20, GNDI invested R\$3,297 million, mainly in the recent acquisitions:

- **R\$2,642mm:** Clinipam Acquisition
- **R\$377mm:** São Lucas Acquisition
- **R\$66mm:** H. do Coração
- **R\$49mm:** Ecole
- **R\$7mm:** LabClin
- **R\$156mm:** Invested in Owned Network improvement and maintenance, and technology (systems and equipment).



## REGULATORY REQUIREMENTS

On June 30, 2020, the operational subsidiary NotreDame Intermédica Saúde S.A. ("OpCo" or "NDIS") presented solvency sufficiency of R\$250.8 million, with R\$1,561.0 million of Adjusted Minimum Equity versus a Required Solvency from ANS of R\$1,310.3 million.

R\$mm	2Q20	1Q20	Var.	Var. %
Solvency ANS	(1,747.0)	(1,380.0)	(367.0)	26.6%
<i>Current Solvency Ratio</i>	75.0%	75.0%	0.0 pp	
Solvency Required	(1,310.3)	(1,035.0)	(275.3)	26.6%
Ajusted Equity	1,561.0	1,384.4	176.7	12.8%
<b>Excess Solvency</b>	<b>250.8</b>	<b>349.4</b>	<b>(98.6)</b>	<b>-28.2%</b>

Minimum Adjusted Equity increased from R\$1,384.4 million in 1Q20 to R\$1,561.0 million in 2Q20 positively impacted by (i) the OpCo's net income of R\$257.1 million in the period and was partially offset by (ii) the acquisition of Ecole for R\$49.0 million, and R\$34.1 million from the increase in sales commissions.

Required Solvency went from R\$1,282.8 million in 1Q20 to R\$1,310.3 million in 2Q20, as a result of the growth of the Company's growth.

In April 2020, the Company agreed with the National Supplementary Health Agency for the early implementation of Risk-Based Capital for calculating Regulatory Capital, in accordance with Normative Resolution No. 451. With that, Regulatory Capital will become the highest value between the fixed percentage of 75% of the solvency margin and the risk-based calculation. For both periods, March 31 and June 30, 2020 the Regulatory Capital calculated was equivalent to 75% of the solvency margin.

On June 30, 2020, the Company had a restricted cash balance of R\$663.8 million (including São Lucas and Clinipam) with ANS, invested at the CDI/SELIC rate to support regulatory requirements.

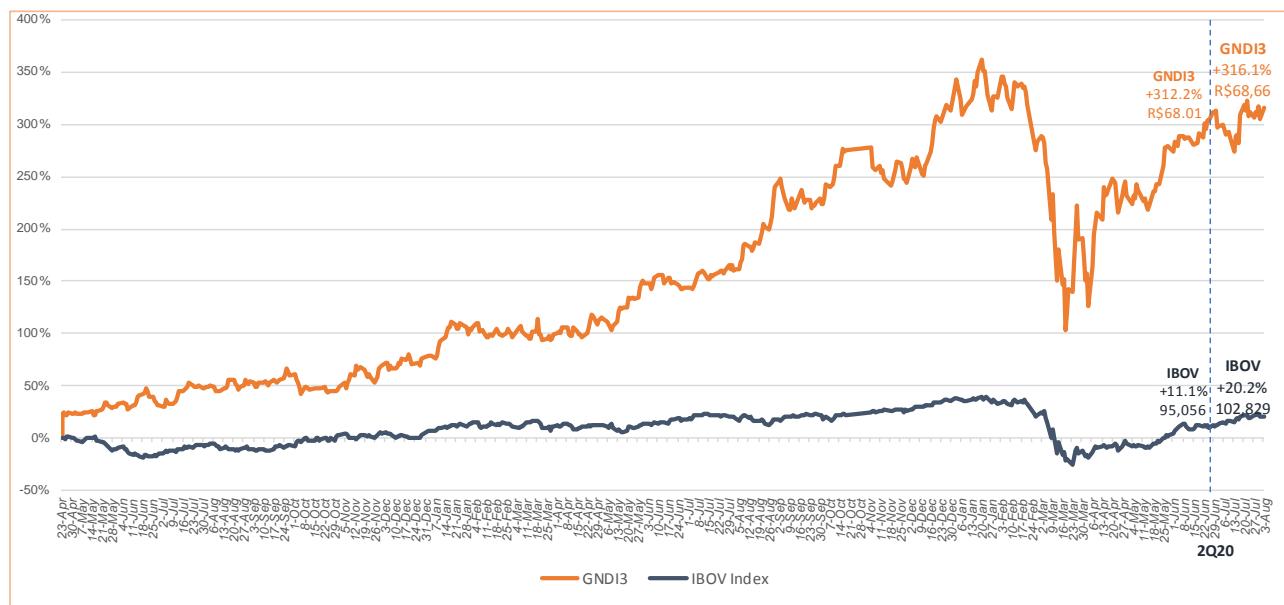
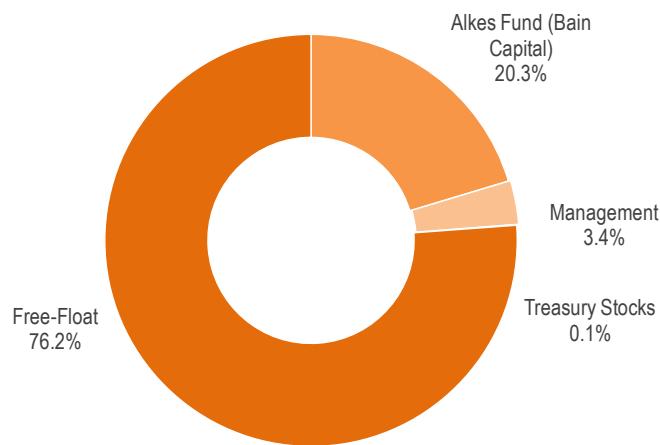


## OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE

NotreDame Intermédica Group has 603,693,182 common shares issued with 76.2% of free float. In 2Q20, 97.7% of the free float was owned by institutional investors.

The following chart shows the stock performance since the IPO (Apr. 23, 2018) until August 03, 2020. GNDI3 shares increased 316.1% in the period, outperforming the Ibovespa Index that increased 20.2% in the same period.

(In % of the Free float) 2Q20	
Non-Institutional Investor	2.3%
Institutional Investor	97.7%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>
National Investor	29.3%
International Investor	70.7%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>





## INCOME STATEMENT

R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>Net operating revenue</b>	2,604.1	2,035.9	568.2	27.9%	5,163.5	3,936.3	1,227.2	31.2%
Cost of services rendered	(1,728.5)	(1,506.5)	(221.9)	14.7%	(3,572.2)	(2,878.3)	(693.9)	24.1%
<b>Gross Profit</b>	875.6	529.4	346.2	65.4%	1,591.3	1,057.9	533.4	50.4%
Operational revenues/expenses:								
Administrative expenses	(292.1)	(225.9)	(66.3)	29.3%	(538.0)	(420.8)	(117.2)	27.8%
Selling expenses	(130.4)	(99.7)	(30.6)	30.7%	(260.5)	(192.5)	(68.0)	35.3%
Allowance for doubtful accounts	(33.0)	(20.9)	(12.1)	57.7%	(55.2)	(39.4)	(15.8)	40.1%
Other income, net	(0.0)	8.5	(8.5)	-100.2%	(3.8)	5.2	(9.0)	-172.0%
<b>Earnings before finance income and costs</b>	420.0	191.3	228.7	119.5%	733.8	410.5	323.3	78.8%
Financial revenues	33.5	39.3	(5.9)	-14.9%	80.7	72.3	8.4	11.6%
Financial expenses	(62.7)	(75.9)	13.2	-17.4%	(142.7)	(144.2)	1.5	-1.1%
<b>Earnings before income tax and social contribution</b>	390.8	154.7	236.1	152.6%	671.8	338.6	333.3	98.4%
Income tax and social contribution:								
Current	(137.5)	(52.4)	(85.1)	162.3%	(271.7)	(111.9)	(159.9)	142.9%
Deferred	(29.9)	(12.7)	(17.3)	136.4%	(16.3)	(34.2)	17.9	-52.3%
<b>Net Income</b>	<b>223.4</b>	<b>89.6</b>	<b>133.7</b>	<b>149.2%</b>	<b>383.8</b>	<b>192.5</b>	<b>191.3</b>	<b>99.4%</b>

R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>Net Income</b>	<b>223.4</b>	<b>89.6</b>	<b>133.7</b>	<b>149.2%</b>	<b>383.8</b>	<b>192.5</b>	<b>191.3</b>	<b>99.4%</b>
Income tax and social contribution	167.4	65.1	102.3	157.3%	288.1	146.1	142.0	97.2%
Net Interest	29.2	36.6	(7.4)	-20.1%	62.0	71.9	(9.9)	-13.8%
Depreciation and Amortization	90.3	52.7	37.7	71.5%	159.7	105.5	54.2	51.4%
<b>EBITDA</b>	<b>510.4</b>	<b>244.0</b>	<b>266.4</b>	<b>109.2%</b>	<b>893.5</b>	<b>515.9</b>	<b>377.6</b>	<b>73.2%</b>
(+/-) Stock Options	12.6	12.3	0.3	2.1%	23.5	19.3	4.2	21.6%
(+/-) M&A/Integration Expenses	4.2	6.9	(2.7)	-39.3%	10.9	12.3	(1.4)	-11.3%
(+/-) Inter. Revenue (Restricted Cash)	9.2	7.4	1.8	24.1%	16.9	13.9	3.0	21.7%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>536.3</b>	<b>270.6</b>	<b>265.7</b>	<b>98.2%</b>	<b>944.8</b>	<b>561.4</b>	<b>383.3</b>	<b>68.3%</b>
% margin	20.6%	13.3%		7.3pp	18.3%	14.3%		4.0pp

R\$mm	2Q20	2Q19	Var.	Var. %	1H20	1H19	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>510.4</b>	<b>244.0</b>	<b>266.4</b>	<b>109.2%</b>	<b>893.5</b>	<b>515.9</b>	<b>377.6</b>	<b>73.2%</b>
Income tax and social contribution	(167.4)	(65.1)	(102.3)	157.3%	(288.1)	(146.1)	(142.0)	97.2%
Net Interest	(29.2)	(36.6)	7.4	-20.1%	(62.0)	(71.9)	9.9	-13.8%
Depreciation and Amortization	(90.3)	(52.7)	(37.7)	71.5%	(159.7)	(105.5)	(54.2)	51.4%
<b>Net Income</b>	<b>223.4</b>	<b>89.6</b>	<b>133.7</b>	<b>149.2%</b>	<b>383.8</b>	<b>192.5</b>	<b>191.3</b>	<b>99.4%</b>
(+/-) Stock Options	12.6	12.3	0.3	2.1%	23.5	19.3	4.2	21.6%
(+/-) Intang. asset amort.*	32.4	16.1	16.2	100.6%	61.7	32.3	29.4	91.2%
(+/-) Deferred taxes	35.5	12.7	22.9	181.0%	42.8	34.2	8.6	25.2%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>303.9</b>	<b>130.7</b>	<b>173.1</b>	<b>132.4%</b>	<b>511.8</b>	<b>278.3</b>	<b>233.5</b>	<b>83.9%</b>
% margin	11.7%	6.4%		5.2pp	9.9%	7.1%		2.8pp

\* Intangible asset amortization of acquired companies



## BALANCE SHEET

<b>R\$mm</b>	<b>2Q20</b>	<b>4Q19</b>
<b>Current Assets</b>	<b>3,593.3</b>	<b>5,973.4</b>
Cash and cash equivalents	322.0	3,514.4
Short-term investments	1,665.3	1,285.1
Trade receivables	515.8	492.8
Inventories	114.1	50.8
Tax and social security credits	215.0	186.1
Deferred selling expenses	353.7	121.0
Other current assets	407.4	323.2
<b>Noncurrent Assets</b>	<b>10,711.4</b>	<b>7,174.7</b>
Long-term assets	2,126.0	1,595.6
Long-term investments	151.1	-
Deferred tax assets	380.0	312.4
Judicial and tax deposits	669.3	493.4
Deferred selling expenses	213.8	178.7
Other noncurrent assets	711.9	611.0
Investments	0.4	0.0
Property, plant and equipment	2,052.7	1,758.6
Right to Use	499.4	478.8
Intangible assets	6,032.9	3,341.7
<b>Total Assets</b>	<b>14,304.8</b>	<b>13,148.0</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>3,000.0</b>	<b>2,434.0</b>
Trade payables	141.3	133.8
Salaries payable	220.9	165.1
Taxes and social charges payable	549.4	360.4
Dividends payable	100.6	100.6
Loans and financing	268.5	220.7
Debentures	137.1	169.6
Provision for income tax and social contrib	276.6	57.0
Technical Provisions	1,095.0	945.4
Payable for acquisition of subsidiary	-	119.0
Lease	37.8	33.5
Other current liabilities	172.8	129.0
<b>Noncurrent Liabilities</b>	<b>4,528.7</b>	<b>4,343.7</b>
Taxes and social charges payable	64.5	62.0
Loans and financing	733.1	35.2
Debentures	797.3	1,752.5
Technical Provisions	458.9	342.8
Payable for acquisition of subsidiary	78.7	-
Deferred tax liabilities	307.4	262.8
Provision for lawsuits	837.8	887.6
Lease	491.5	464.4
Other noncurrent liabilities	759.6	536.3
<b>Equity</b>	<b>6,776.0</b>	<b>6,370.4</b>
Issued capital	5,523.5	5,526.0
(-) Treasury shares	(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(113.9)	(113.9)
Capital reserve and stock options granted	984.7	961.2
Earnings reserve	384.0	-
Non controllership participation	0.7	-
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>14,304.8</b>	<b>13,148.0</b>