



RESULTADOS 3T21

Destaques do trimestre

- Receita Líquida de R\$2,6 bilhões (+20,3%)
- Número de beneficiários de saúde e odonto cresce 16,4%
- Sinistralidade caixa de 67,9% (+10,2 p.p.)
- Ebitda Ex-ILP de R\$321,9 milhões (-37,2%)

Teleconferência de resultados
12 de novembro de 2021 (sexta-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)

11h (Brasília) | 09h (US/EST)

Webcast: ri.hapvida.com.br

Mensagem da Administração

Os resultados do 3T21 comprovam a solidez e resiliência do nosso modelo de negócios, pois através dele conseguimos atravessar o cenário de pandemia que iniciou em março do ano passado. Estamos, mais uma vez, orgulhosos de nossos profissionais de saúde e colaboradores. Mais ainda, estamos esperançosos ao verificar a forte adesão dos brasileiros à vacinação contra a Covid-19. Hoje, mais de 90% da população adulta já recebeu uma dose da vacina e, aproximadamente, 50% já está completamente imunizada. Com o arrefecimento da segunda onda da pandemia ao longo dos últimos meses, constatamos queda significativa no volume de internações relacionadas à Covid-19 no fim do terceiro trimestre - o volume diário de admissões à internação, que chegou a passar de 200 no início do ano, caiu para cerca de 5. Com isso, fomos capazes de desmobilizar todos os leitos e profissionais de saúde que se dedicavam exclusivamente a essa frente.

A receita líquida foi de R\$2,6 bilhões, crescimento de 20,3% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Nos últimos 12 meses, houve adição líquida de 711 mil beneficiários de saúde e 168 mil em odonto, sendo 275 mil de crescimento orgânico e 604 mil de crescimento através das aquisições da Medical, São José, Promed e Premium. A sinistralidade caixa consolidada foi de 67,9% no trimestre, ainda impactada pelos custos residuais da segunda onda da pandemia. Quando removidos os custos relacionados à Covid-19, os custos assistenciais oriundos das empresas recém-adquiridas que ainda operam em patamares mais elevados e o reajuste negativo dos planos individuais, a sinistralidade caixa teria sido de 61,6%, em linha com o nosso histórico para períodos comparativos. A sinistralidade foi impactada pelo maior volume de atendimentos relacionados ao período de viroses, pelos custos relacionados ao endereçamento do backlog de procedimentos cirúrgicos eletivos, e também, pelas consultas e exames. Os atendimentos, consultas e procedimentos eletivos retornaram aos seus níveis pré-pandêmicos, além da entrada em operação de novas unidades assistenciais provenientes das empresas adquiridas. A adequada gestão das despesas com vendas atingindo um índice de 6,6% e das despesas administrativas (ex-ILP) com índice de 10,6% fez com que o nosso Ebitda ajustado atingisse R\$321,9 milhões no trimestre.

Seguimos comprometidos com a expansão e o aumento de qualidade da nossa rede assistencial. Ao longo do trimestre, tivemos a entrada em operação de 1 hospital, 2 prontos atendimentos, 6 clínicas médicas (2 foram encerradas) e 6 unidades de diagnóstico (2 encerramentos). Em linha com nossa estratégia de expansão, fomos os vencedores no processo competitivo de aquisição do Grupo HB Saúde, composto por uma operadora verticalizada de saúde com uma carteira de cerca de 128 mil beneficiários localizados majoritariamente nos municípios de São José do Rio Preto e Mirassol, em São Paulo. Adicionalmente, anunciamos a aquisição do hospital Viventi, marcando nossa primeira estrutura própria em Brasília (DF). Permanecemos com um balanço robusto, o que nos permitirá continuar participando do processo de consolidação do mercado de saúde suplementar no Brasil, ainda bastante fragmentado.

Em outubro, anunciamos duas operações de captação no mercado de capitais - uma emissão de debêntures no montante de até R\$2,5 bilhões e uma emissão de certificados de recebíveis imobiliários (CRI) no montante de até R\$1,2 bilhão. Os ratings preliminares das duas emissões obtiveram o grau máximo de investimento (AAA) da agência de classificação de risco Fitch Ratings, confirmando a solidez do Hapvida. Os recursos provenientes dessas duas operações, quando efetivadas, serão destinados para fazer frente aos compromissos financeiros oriundos de aquisições e investimentos já divulgados e a serem divulgados, de acordo com a estratégia de expansão orgânica e inorgânica da Companhia.

Estamos confiantes que nossos resultados refletem mais uma vez a nossa consistência na gestão de um modelo de negócio que já se mostrou sustentável e resiliente. Agradecemos, adicionalmente, ao Conselho de Administração, acionistas, corretores, parceiros de negócios e, em especial, aos nossos clientes pela confiança.

Jorge Pinheiro
Diretor-Presidente

Sumário

1. INTEGRAÇÃO E CRITÉRIOS DE REPORTE

No dia 1º de agosto de 2021, concluímos a aquisição da Premium Saúde S/A. Consequentemente, os ativos, passivos e resultados da Premium estão completamente refletidos em nosso balanço patrimonial, demonstração de resultado e fluxo de caixa. As informações trimestrais consolidadas do terceiro trimestre de 2021 do Hapvida incluem dois meses de operação da Premium Saúde.

O Ebitda Ex-ILP reflete a exclusão do Incentivo de Longo Prazo (ILP) da Companhia, aprovado em AGOE no dia 30/04/2021 e o Lucro Líquido Ajustado exclui, o ILP líquido de imposto diferido, e também, a amortização do valor justo dos ativos adquiridos em combinações de negócios (descrito como “amortização do valor justo decorrente das combinações de negócios (mais-valia)” neste documento), líquida de impostos.

Quando nos referirmos à empresa América, estamos nos referindo às entidades que compunham o antigo Grupo América, o qual já foi incorporado à Companhia.

2. PRINCIPAIS DESTAQUES

| DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões) | 3T21 | 3T20 | Var. % | 2T21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Líquida | 2.558,9 | 2.126,4 | 20,3% | 2.402,4 | 6,5% | 7.284,5 | 6.281,5 | 16,0% |
| Custo Assistenciais – Caixa | 1.738,4 | 1.227,0 | 41,7% | 1.599,5 | 8,7% | 4.757,9 | 3.476,2 | 36,9% |
| Custos Assistenciais - Ex-SUS | 1.806,1 | 1.271,0 | 42,1% | 1.652,7 | 9,3% | 4.909,9 | 3.590,5 | 36,7% |
| Custo Assistenciais – Total | 1.851,2 | 1.284,4 | 44,1% | 1.698,8 | 9,0% | 5.072,1 | 3.696,6 | 37,2% |
| Despesas de Vendas | 168,6 | 167,1 | 0,9% | 193,5 | -12,9% | 506,4 | 501,4 | 1,0% |
| Despesas Administrativas ¹ | 270,7 | 200,6 | 35,0% | 236,9 | 14,3% | 740,7 | 610,9 | 21,2% |
| EBITDA | 291,5 | 512,2 | -43,1% | 291,7 | -0,1% | 1.049,9 | 1.587,8 | -33,9% |
| EBITDA Ex-ILP ² | 321,9 | 512,2 | -37,2% | 312,0 | 3,2% | 1.110,7 | 1.587,8 | -30,7% |
| Lucro Líquido | 43,7 | 247,8 | -82,4% | 104,6 | -58,3% | 300,1 | 691,0 | -56,6% |
| Lucro Líquido Ajustado ³ | 178,0 | 330,8 | -46,2% | 218,4 | -18,5% | 655,7 | 907,4 | -27,7% |
| ÍNDICES CONSOLIDADOS (% ROL) | 3T21 | 3T20 | Var. % | 2T21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
| Sinistralidade Caixa (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A) | 67,9% | 57,7% | 10,2 p.p. | 66,6% | 1,3 p.p. | 65,3% | 55,3% | 10,0 p.p. |
| Sinistralidade ex-SUS | 70,6% | 59,8% | 10,8 p.p. | 68,8% | 1,8 p.p. | 67,4% | 57,2% | 10,2 p.p. |
| Sinistralidade Total | 72,3% | 60,4% | 11,9 p.p. | 70,7% | 1,6 p.p. | 69,6% | 58,8% | 10,8 p.p. |
| Despesas Vendas | 6,6% | 7,9% | -1,3 p.p. | 8,1% | -1,5 p.p. | 7,0% | 8,0% | -1,0 p.p. |
| Despesas Administrativas ¹ | 10,6% | 9,4% | 1,2 p.p. | 9,9% | 0,7 p.p. | 10,2% | 9,7% | 0,5 p.p. |
| Margem EBITDA | 11,4% | 24,1% | -12,7 p.p. | 12,1% | -0,7 p.p. | 14,4% | 25,3% | -10,9 p.p. |
| Margem EBITDA Ex-ILP ² | 12,6% | 24,1% | -11,5 p.p. | 13,0% | -0,4 p.p. | 15,1% | 25,3% | -10,2 p.p. |
| Margem Líquida | 1,7% | 11,7% | -10,0 p.p. | 4,4% | -2,7 p.p. | 4,1% | 11,0% | -6,9 p.p. |
| Margem Líquida Ajustada ³ | 7,0% | 15,6% | -8,6 p.p. | 9,1% | -2,1 p.p. | 9,0% | 14,4% | -5,4 p.p. |
| DESTAQUES OPERACIONAIS | 3T21 | 3T20 | Var. % | 2T21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
| Beneficiários de Saúde e Odonto (milhares) | 7.448 | 6.401 | 16,4% | 7.197 | 3,5% | | | |
| Beneficiários de Saúde | 4.264 | 3.553 | 20,0% | 4.084 | 4,4% | | | |
| Beneficiários de Odonto | 3.184 | 2.848 | 11,8% | 3.113 | 2,3% | | | |
| Número médio de beneficiários (milhares) | 7.273 | 6.389 | 13,8% | 6.928 | 5,0% | 6.972 | 6.396 | 9,0% |
| Beneficiários de Saúde | 4.170 | 3.523 | 18,4% | 3.850 | 8,3% | 3.922 | 3.534 | 11,0% |
| Beneficiários de Odonto | 3.103 | 2.866 | 8,3% | 3.078 | 0,8% | 3.050 | 2.862 | 6,6% |
| Rede Própria | 475 | 446 | 6,5% | 465 | 2,2% | | | |
| Hospitais | 47 | 41 | 14,6% | 47 | 0,0% | | | |
| Prontos Atendimentos | 49 | 42 | 16,7% | 47 | 4,3% | | | |
| Clínicas | 203 | 188 | 8,0% | 199 | 2,0% | | | |
| Laboratórios | 176 | 175 | 0,6% | 172 | 2,3% | | | |

1 - Despesas administrativas excluindo depreciação e amortização e despesas com Incentivo de Longo Prazo;

2 - Ebitda Ex-ILP excluindo despesas com Incentivo de Longo Prazo;

3 - Lucro Líquido Ajustado excluindo os efeitos do Incentivo de Longo Prazo e amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia), líquidos de impostos.

Qualidade Assistencial

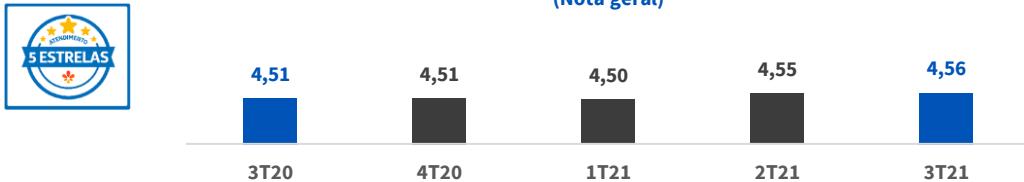
3. INDICADORES DE QUALIDADE

A cultura do Hapvida conta com cinco pilares, sendo a Qualidade Assistencial e Técnica um deles. A Companhia conta com profissionais altamente qualificados e estruturas adequadas para um atendimento responsável e de qualidade.

ATENDIMENTO 5 ESTRELAS

O Atendimento 5 estrelas, implantado em 2019, é uma pesquisa de satisfação instantânea com avaliações entre 1 e 5 estrelas realizadas pelos nossos clientes após cada atendimento elegível. Esse programa é uma valiosa ferramenta para toda a Companhia, pois com ela podemos enxergar oportunidades de melhoria e reconhecer os melhores desempenhos no atendimento ao cliente. São avaliados nossos hospitais, clínicas, unidades de diagnóstico, prontos atendimentos, postos de coleta laboratorial, odontologia, unidades de medicina preventiva e telemedicina. Ao longo de toda a existência do programa recebemos mais de 10 milhões de avaliações. Somente no terceiro trimestre de 2021, foram recebidas mais de 1,0 milhão de avaliações. A média geral referente ao mês de setembro de 2021, baseada em 333 mil avaliações, foi de 4,56.

Evolução Atendimento 5 estrelas
(Nota geral)

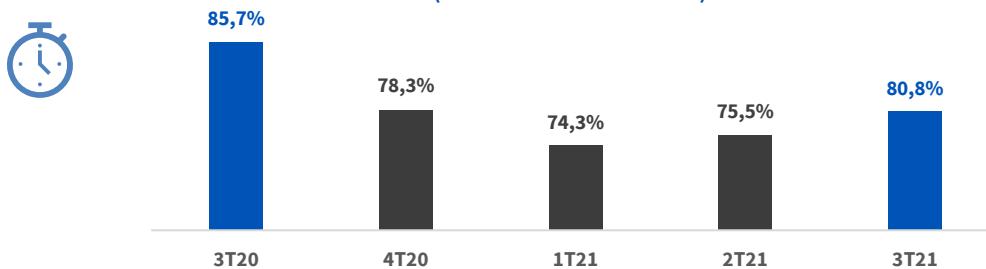


TEMPO DE ESPERA EM URGÊNCIA E EMERGÊNCIA

O Hapvida possui plataforma tecnológica que envolve a integração por sistema de todas as suas unidades em tempo real 24x7. Por meio dessa ferramenta, e com o auxílio de câmeras de vídeo, o atendimento e o tempo de espera em todas as urgências e emergências são monitorados pelo Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera ultrapassa 15 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. No 3T21, 80,8% dos 1,4 milhão de atendimentos de urgência e emergência realizados em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo de 15 minutos.

A melhora em relação ao 2T21 se deve a um menor número de atendimentos relacionados à Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência.

Atendimentos em 15 minutos ou menos
(% do total de atendimentos)

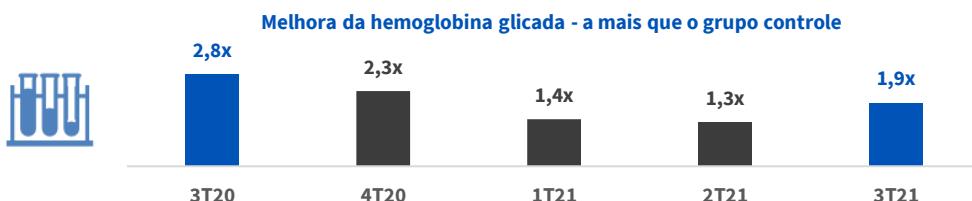


*Até o 2T21 o indicador referia-se às empresas Hapvida e América, a partir do 3T21 estão incluídas também: RN Saúde, Grupo São Francisco, Grupo São José e Medical.

Qualidade Assistencial

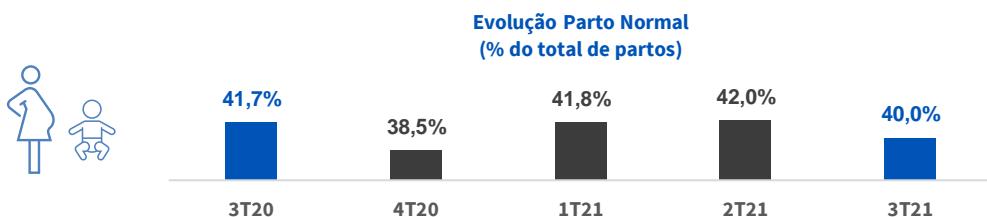
PROGRAMA VIVER BEM

O Viver Bem é um programa de atenção à saúde para nossos beneficiários que visa reduzir complicações da diabetes. Utilizamos um algoritmo próprio para identificar pacientes com exames de sangue com alterações que indiquem que ele tenha ou possa vir a ter diabetes mellitus tipo 2. O contato com o paciente é realizado por profissional treinado do nosso call center exclusivo. Presente em Fortaleza, Recife e Salvador, o Viver Bem é composto por médicos, enfermeiros e nutricionistas especializados no tratamento da diabetes e tem como objetivo estimular uma mudança no estilo de vida das pessoas. O programa possui, também, uma central de gerenciamento conduzida por uma equipe de enfermagem treinada no atendimento remoto. Até setembro de 2021, o grupo de pacientes acompanhados pelo programa conseguiu uma melhora da hemoglobina glicada quando comparada ao grupo controle (pacientes não acompanhados). Ao final do 3º trimestre de 2021, faziam parte do programa cerca de 14,0 mil beneficiários.



NASCER BEM

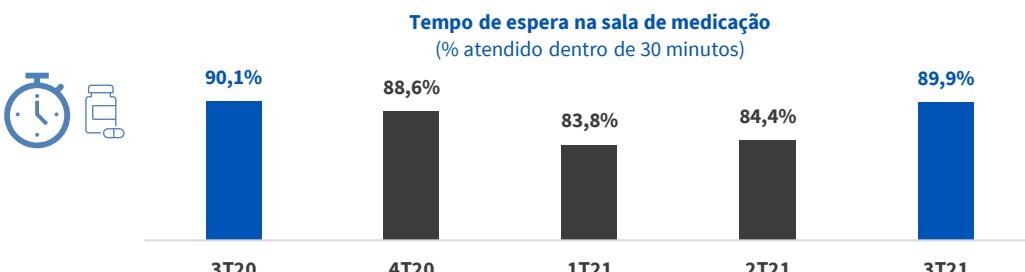
O Nascer Bem é um programa pioneiro no sistema privado de saúde que promove o acompanhamento de gestantes durante toda a gravidez, oferecendo através de equipes multidisciplinares todo o suporte, segurança e orientação necessária para esse momento tão especial de toda a família. Atualmente, o programa acompanha mais de 15 mil gestantes e realiza em média 1.500 partos por mês, onde desses, 40,0% foram partos normais no 3T21.



TEMPO DE ESPERA NA SALA DE MEDICAÇÃO

Esse indicador também é mensurado e controlado pela mesma plataforma sistêmica do Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera em sala de medicação ultrapassa 30 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. A meta da Companhia é atender pelo menos 75% das demandas dentro do prazo de 30 minutos.

No 3T21, realizamos dentro do prazo de 30 minutos 89,9% das 684 mil medicações em nossos hospitais e prontos atendimentos. O índice está praticamente estável em relação ao 3T20, mesmo com um maior número de atendimentos relacionados à segunda onda da Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência.



*Até o 2T21 o indicador referia-se às empresas Hapvida e América, a partir do 3T21 estão incluídas também: RN Saúde, Grupo São Francisco, Grupo São José e Medical.

Sustentabilidade

4. EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS ASG

Continuamos apresentando grandes avanços no nosso planejamento estratégico de sustentabilidade, com planos de ação sendo implementados com foco nos colaboradores, gestão de resíduos, eficiência energética e hídrica, responsabilidade social e relacionamento com fornecedores.

No contexto ambiental, comemoramos em julho o #julhosemplástico, dando inicio ao projeto de substituição do uso de copos plásticos descartáveis das duas sedes da matriz administrativa por copos reutilizáveis de fibra de coco. A iniciativa fez com que deixassem de ser consumidos e descartados cerca de 700 mil copos plásticos por ano. Até o momento, já são 8 unidades administrativas que fazem parte da iniciativa.

No aspecto social interno, o Hapvida vem desenvolvendo uma grande frente de trabalho chamada de Projeto Evoluir. O projeto iniciou com uma pesquisa com todos os colaboradores para o mapeamento da nossa cultura organizacional. Estamos na fase de implementação da cultura desejada com o treinamento “Cultura - vivenciada pelo exemplo”. Também seguimos com a digitalização da jornada do colaborador com o lançamento da página de carreiras e da ferramenta de admissão digital.

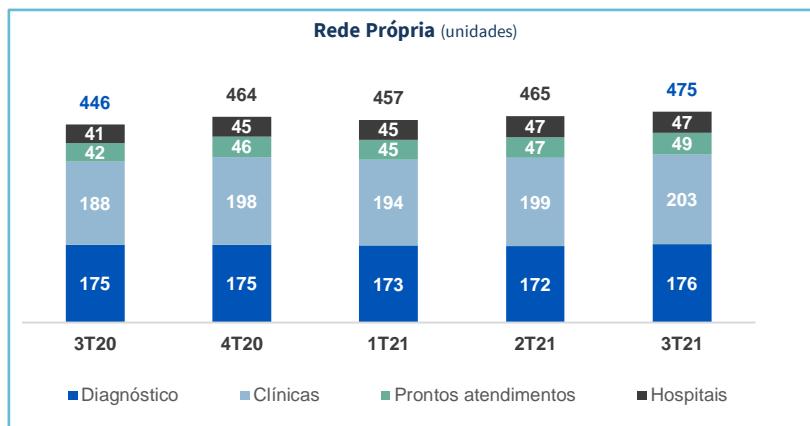
Seguimos firmes na sensibilização dos nossos colaboradores em relação ao tema Diversidade, Equidade e Inclusão através de workshops de sensibilização que têm sido realizados tanto em formato presencial como EaD em nosso ambiente virtual. Através da criação e manutenção dos Grupos de Aliados, onde participam vice-presidentes e diretores, temos acompanhado a agenda estratégica e definido a priorização das ações relacionadas ao tema. Também foram criados grupos de Afinidades onde participam todos os colaboradores que se inscreveram, estabelecidos em 4 frentes prioritárias: Gênero, Étnico-racial, LGBTQIA+ e Pessoas com Deficiência (PcD). Os grupos de Afinidades se reúnem mensalmente com o objetivo de contribuir com ideias e ações em prol da transformação destes temas no Hapvida. Seguem algumas realizações dos grupos acima ao longo do trimestre:

- Definição e criação do Manifesto Público Hapvida através de um vídeo realizado com a participação de nossos colaboradores, mostrando que somos uma equipe diversa e que precisamos aprimorar e aperfeiçoar o que é a inclusão e o respeito à individualidade.
- Criação da cartilha de orientação sobre Violência Doméstica
- Workshops:
 - Empregabilidade para PcD (De portas abertas para PcD)
 - Equidade de Gênero, com participação da ONU Mulheres
 - Vieses Inconscientes
 - Violência Doméstica

Em Governança, tendo em vista os últimos acontecimentos no ambiente digital que afetaram, inclusive, empresas do ramo de saúde, o Hapvida tem reforçado sua segurança cibernética em uma ação conjunta das equipes de Tecnologia da Informação e Segurança da Informação Corporativa. Realizamos testes em nossa infraestrutura computacional a fim de simular ataques e possíveis vazamento de dados, além disso, intensificamos nossas ações de treinamento de conscientização de nossas equipes com o objetivo de tornar nossos colaboradores o elo mais forte de nossa cadeia de segurança.

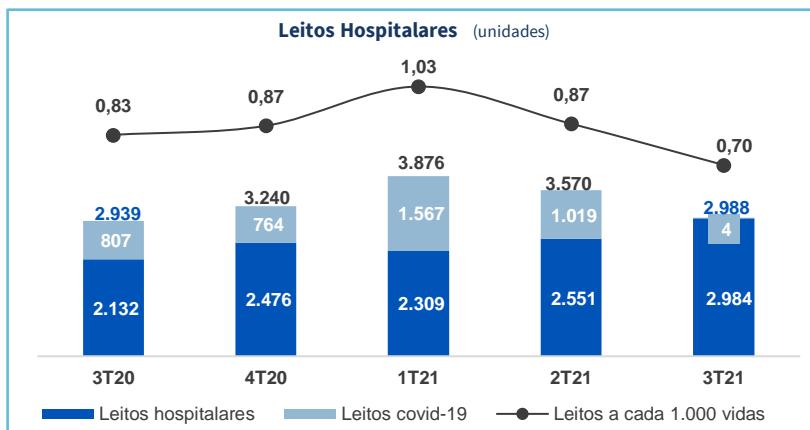
5. REDE PRÓPRIA DE ATENDIMENTO

No terceiro trimestre de 2021, realizamos algumas readequações e ampliamos estruturas assistenciais existentes. Permanecemos focados na estratégia de aumento da verticalização para a garantia da qualidade assistencial e maior controle da frequência de utilização e custos.



Encerramos o 3T21 com 47 hospitais, 49 unidades de pronto atendimento, 203 clínicas e 176 unidades de diagnóstico por imagem e coleta laboratorial, totalizando assim 475 pontos de atendimento acessíveis aos nossos beneficiários, em todas as cinco regiões do país.

Ao longo do trimestre tivemos a entrada em operação de 1 hospital (Hospital Cetro/BA) e 1 encerramento (Hospital Casa Forte/PE). Também foram adicionados 2 prontos atendimentos, 6 clínicas médicas (2 encerradas) e 6 unidades de diagnóstico (2 encerradas), em linha com o processo de modernização e consolidação do atendimento em novas e amplas unidades de maior complexidade, centralizando e ampliando os serviços existentes.



Encerramos o 3T21 com um total de 2.988 leitos hospitalares operacionais, o que representa um aumento de 49 leitos na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Ao fim do trimestre, restavam apenas 4 leitos destinados ao tratamento da covid-19, uma redução de 1.015 leitos na comparação com o 2T21, em linha com a significativa desaceleração da pandemia no país.

Resultados Financeiros

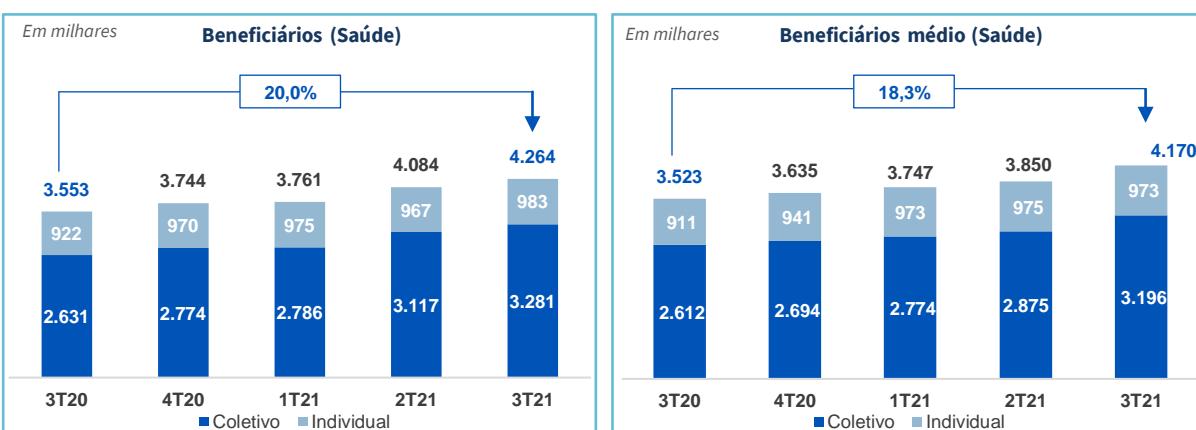
6. BENEFICIÁRIOS

6.1 Saúde

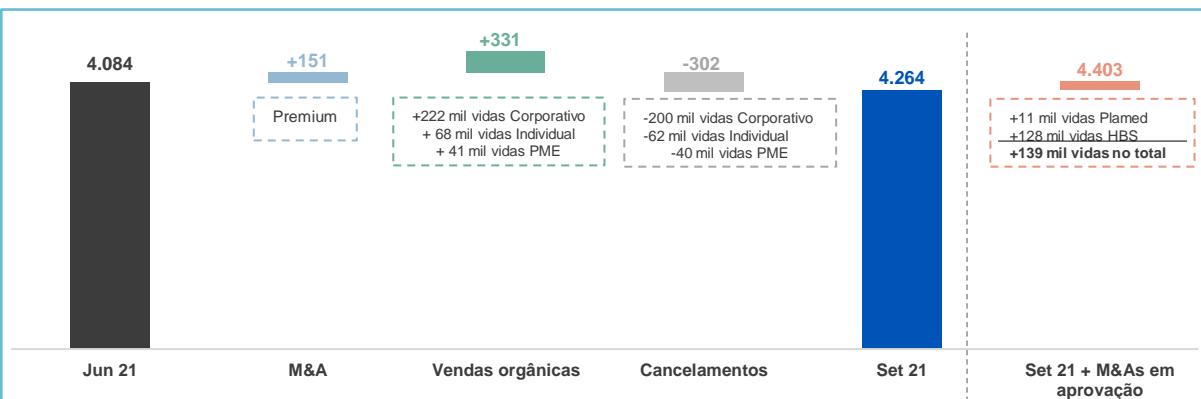
O número de beneficiários de planos de saúde ao fim do trimestre apresentou crescimento de 20,0% na comparação com o mesmo período do ano anterior, influenciado pela entrada de:

- (i) 74 mil beneficiários provenientes da Medical (10 mil em planos individuais e 64 mil em planos coletivos)
- (ii) 54 mil beneficiários do Grupo São José (15 mil em planos individuais e 39 mil em planos coletivos)
- (iii) 26 mil beneficiários de Samedh e Plamhég (12,3 mil beneficiários da Samedh: 327 em planos individuais e 12,0 mil em planos coletivos; 13,7 mil beneficiários da Plamhég: 1,7 mil em planos individuais e 12,0 mil em planos coletivos)
- (iv) 290 mil beneficiários da Promed (3 mil em planos individuais e 287 mil em planos coletivos), e
- (v) 151 mil beneficiários da Premium (9 mil em planos individuais e 142 mil em planos coletivos).

Com relação ao crescimento orgânico (excluindo aquisições), houve aumento líquido de 121 mil beneficiários (23 mil em planos individuais e 98 mil em planos coletivos) na operadora Hapvida. Nas empresas adquiridas GSF e RN houve redução de 5 mil vidas (1 mil em planos individuais e 4 mil em planos coletivos).



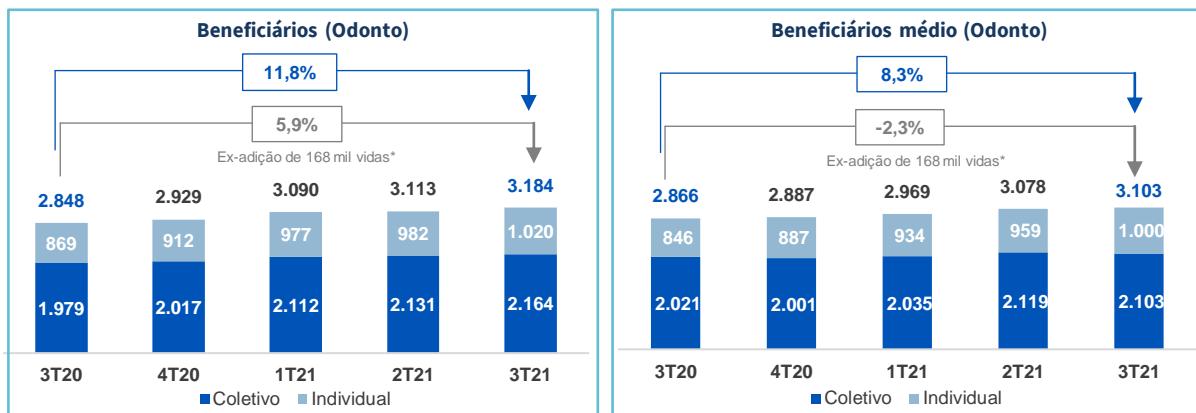
Na composição do crescimento de vidas em comparação com o final do 2T21, tivemos a entrada da Premium que acrescentou 151 mil vidas. As adições orgânicas somaram 331 mil vidas e os cancelamentos totalizaram 302 mil vidas, representando uma adição líquida orgânica de 29 mil vidas. Duas aquisições já anunciadas, Plamed e HB Saúde, que ainda aguardam o cumprimento de condições precedentes, totalizam 139 mil beneficiários.



6. BENEFICIÁRIOS (continuação)

6.2 Odonto

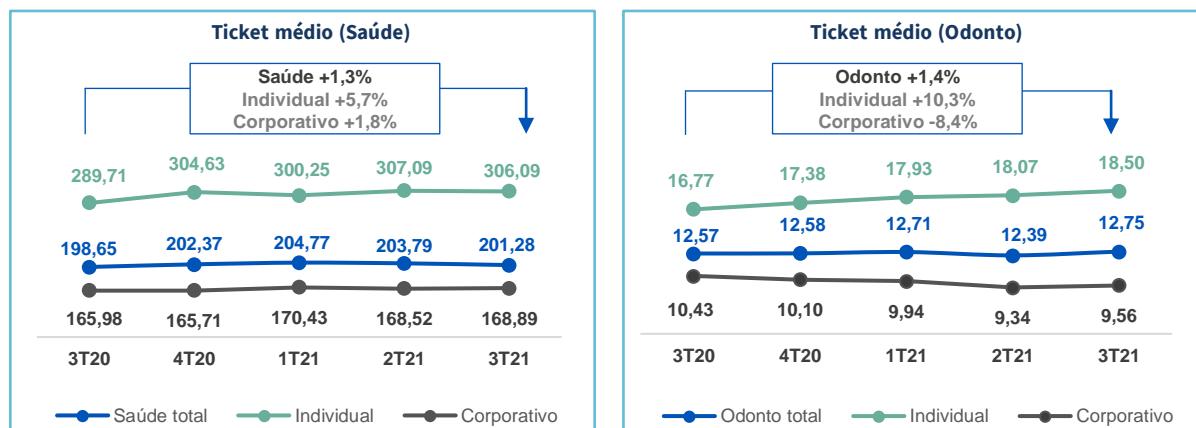
O número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento de 11,8% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. De forma orgânica, houve aumento de 159 mil vidas. Também houve a entrada de 2 mil vidas com a aquisição da Medical e 7 mil vidas com a aquisição da Premium, ambas em planos coletivos odontológicos.



*A partir do 1T21, a Companhia passou a incluir beneficiários que possuíam cobertura assistencial odontológica mas que eram contados como vidas apenas da saúde em função da formatação comercial da venda desse plano à época. Existiam 412.754 vidas nesse formato ao fim do 3T21. Ainda dentro do atendimento odontológico de um cliente que passou a ter um contrato com características de prestação de serviço por tabela de preço fixo e não mais por cobertura contratual. Dessa forma, deixamos de contar 244.752 beneficiários que faziam parte desse contrato ao fim do 3T21. O efeito líquido dessa movimentação foi de 168 mil vidas adicionadas. Vale ressaltar que em ambos os casos acima, as vidas não são consideradas para cálculo do ticket médio de planos odontológicos.

7. TICKET MÉDIO

O ticket médio de saúde apresentou crescimento de 1,3% na comparação com o 3T20, principalmente em função das vendas novas e a entrada de beneficiários da Medical e do Grupo São José, que possuem tickets médios maiores. Por outro lado, em virtude do reajuste negativo de 8,19% dos planos individuais divulgado pela ANS, houve impacto negativo de R\$20,6 milhões referentes aos contratos que já fizeram aniversário. O ticket médio do GSF apresentou crescimento de 2,2% em relação ao 3T20 e da RN Saúde apresentou decréscimo de -0,3%.



O ticket médio do segmento odontológico apresentou crescimento de 1,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior em virtude de um menor ticket médio de todas as companhias, exceto GSF que apresentou um crescimento de 3,7% em relação ao 3T20.

8. RECEITA LÍQUIDA

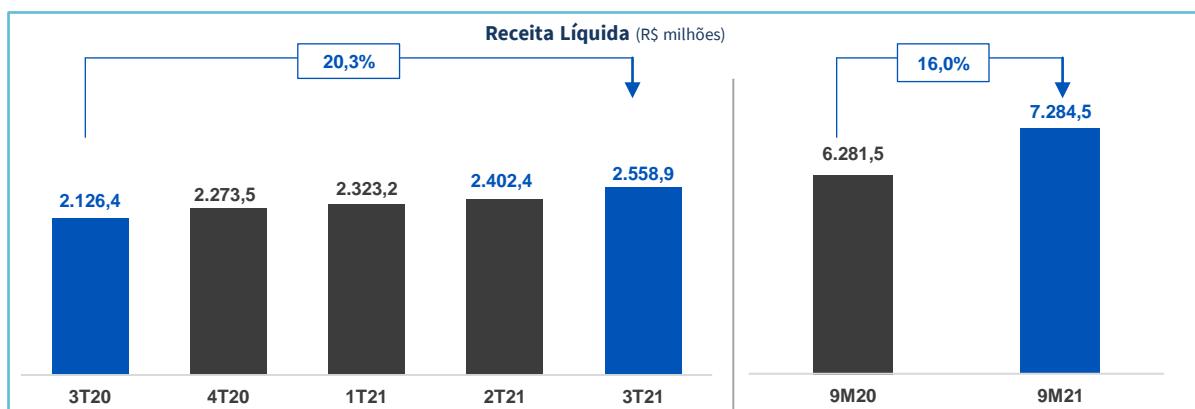
A receita líquida do 3T21 apresentou crescimento de 20,3% quando comparada ao 3T20 e de 16,0% no 9M21 em relação ao mesmo período do ano anterior, influenciada principalmente por:

(i) aumento orgânico de 116 mil vidas na base de beneficiários de saúde e 327 mil vidas de beneficiários de odonto ocorrido principalmente nas cidades de Fortaleza, Goiânia, Joinville, Manaus, Salvador e Recife;

(ii) aumento de 1,3%, entre o 3T20 e 3T21, no ticket médio de saúde, reflexo dos reajustes de preço implementados nos contratos existentes necessários para o equilíbrio econômico dos mesmos e das vendas novas, mesmo com o impacto do reajuste negativo dos planos individuais em R\$20,6 milhões no 3T21 e R\$25,8 milhões no 9M21;

(iii) receita proveniente das empresas adquiridas: R\$47,9 milhões da Medical no 3T21 (R\$142,4 milhões no 9M21); R\$42,9 milhões do Grupo São José no 3T21 (R\$132,3 milhões no 9M21) e R\$125,3 milhões da Promed e R\$46,3 milhões da Premium Saúde (agosto e setembro/21); e

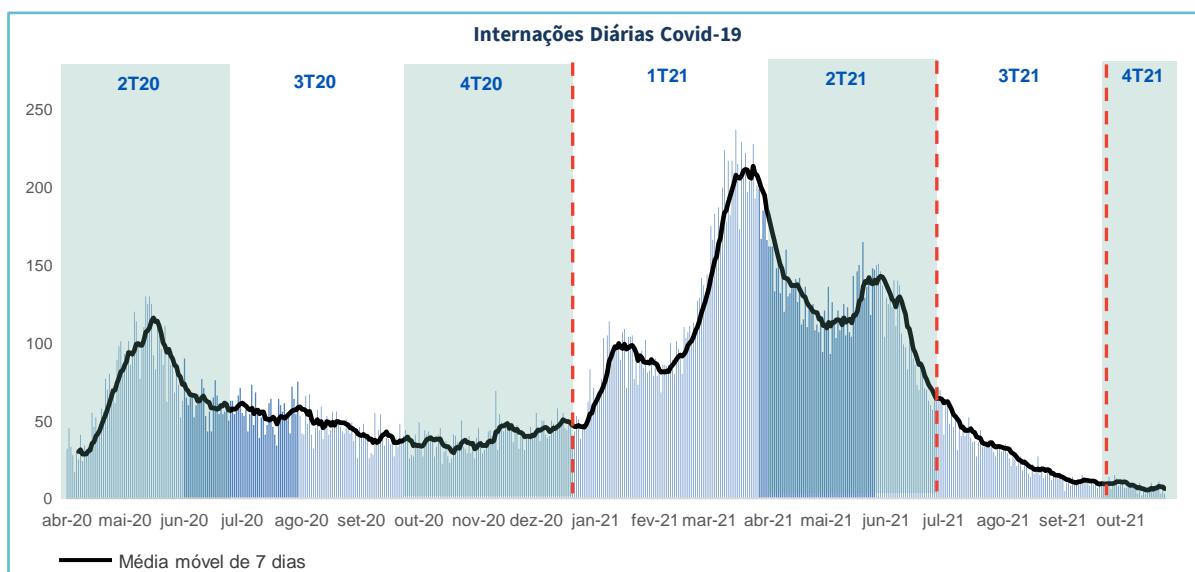
(iv) carteiras de clientes consolidadas no 1T21, sendo 12,3 mil vidas da Samedh e 13,7 mil vidas da Plamheg.



9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE

O custo dos serviços prestados é composto dos custos assistenciais caixa e de alguns itens não-caixa, como a depreciação e amortização (D&A) com IFRS16, a movimentação das provisões para eventos ocorridos e não avisados (Peona) e a movimentação das provisões de Ressarcimento ao Sistema Único de Saúde (ReSUS).

9.1 Cenário Covid-19



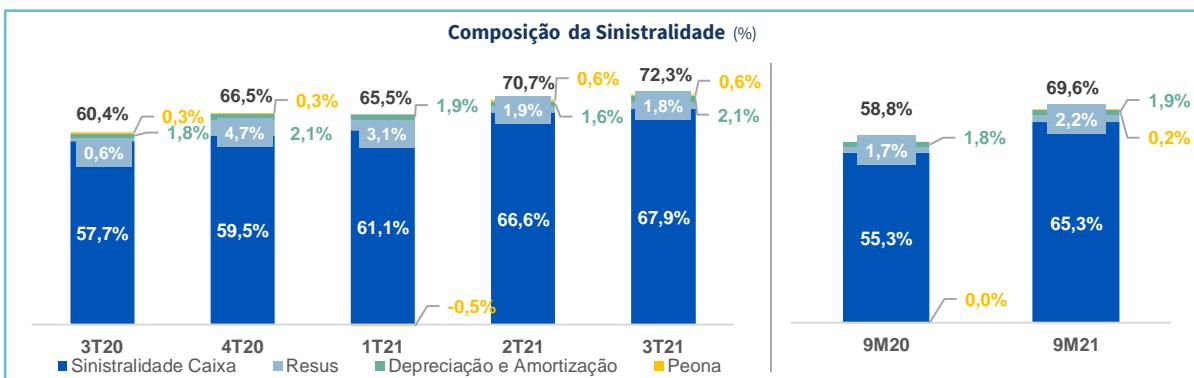
9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

9.1 Cenário Covid-19 (continuação)

No início de 2020, a declaração da Covid-19 como emergência de saúde global pela Organização Mundial de Saúde desencadeou decisões significativas e medidas necessárias de governos e entidades do setor público e privado para evitar a disseminação da doença. Seguindo as recomendações da ANS e dos órgãos de saúde, foram suspensos, entre os meses de março/2020 e maio/2020, todos os atendimentos eletivos (que não se enquadram como urgência ou emergência). Isso, combinado com as medidas de distanciamento social, ocasionou uma queda significativa na demanda por serviços médicos no período. Portanto, todo o volume ocasionado pela Covid-19 em nossas unidades assistenciais na 1ª onda da pandemia que atingiu seu pico no dia 14/maio/2020 e que se estendeu até o início do 3T20, foi mais que compensado pela suspensão dos atendimentos eletivos e pela menor exposição dos beneficiários. Contudo, com o recrudescimento da pandemia ao final de 2020, podemos perceber no gráfico da página anterior um aumento significativo das internações ocasionadas no 1T21, atingindo o pico no dia 15 de março. No 2T21 nossas unidades assistenciais foram igualmente impactadas com praticamente o mesmo volume de atendimentos e internações relacionados à Covid-19 comparativamente com o primeiro trimestre de 2021. Já no 3T21, vimos os principais indicadores relacionados à pandemia apresentando redução. Essa tendência, juntamente com o avanço da vacinação no Brasil, nos dá uma expectativa de início de normalização operacional a partir do 4T21.

9.2 Custos assistenciais e sinistralidade

| Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| (R\$ milhões) | 3T21 | 3T20 | 3T21 x 3T20 | 2T21 | 3T21 x 2T21 | 9M21 | 9M20 | 9M21 x 9M20 |
| Custos Assistenciais - Caixa | (1.738,4) | (1.227,0) | 41,7% | (1.599,5) | 8,7% | (4.757,9) | (3.476,2) | 36,9% |
| Depreciação e Amortização (com IFRS16) | (53,6) | (38,0) | 41,1% | (38,7) | 38,4% | (135,4) | (115,3) | 17,5% |
| Variação da PEONA | (14,1) | (6,0) | 133,8% | (14,5) | (2,6%) | (16,6) | 1,0 | - |
| Variação da provisão de ReSUS | (45,1) | (13,5) | 235,0% | (46,1) | (2,1%) | (162,1) | (106,1) | 52,8% |
| Custos Assistenciais - Total | (1.851,2) | (1.284,4) | 44,1% | (1.698,8) | 9,0% | (5.072,1) | (3.696,6) | 37,2% |
| Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&A) | 67,9% | 57,7% | 10,2 p.p. | 66,6% | 1,3 p.p. | 65,3% | 55,3% | 10,0 p.p. |
| Sinistralidade (ex-ReSUS) | 70,6% | 59,8% | 10,8 p.p. | 68,8% | 1,8 p.p. | 67,4% | 57,2% | 10,2 p.p. |
| Sinistralidade total | 72,3% | 60,4% | 11,9 p.p. | 70,7% | 1,6 p.p. | 69,6% | 58,8% | 10,8 p.p. |



A sinistralidade caixa (que exclui D&A, as movimentações da Peona e da provisão ReSUS) foi de 67,9% no 3T21 e de 65,3% no 9M21, um aumento de 10,2 p.p. e de 10,0 p.p., respectivamente, em relação aos mesmos períodos comparativos. Os principais impactos na sinistralidade foram:

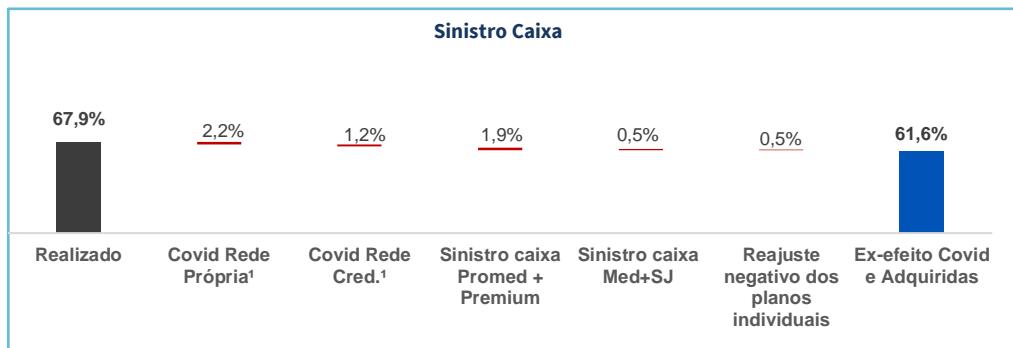
- (i) apesar do volume de atendimentos e internações no 3T21 referentes à Covid-19 ter sido inferior quando comparado com os trimestres anteriores, as despesas médicas permaneceram altas pois há uma defasagem natural na apresentação das contas médicas. Os gastos adicionais com pessoal, materiais e medicamentos, localização e funcionamento e serviços de terceiros na rede própria e os custos com a rede credenciada no combate à Covid-19 foi de R\$87,7 milhões no 3T21 contra R\$49,7 milhões no 3T20 e R\$334,8 milhões no 9M21 contra R\$99,3 milhões no 9M20;
- (ii) aumento do volume de atendimentos, exames e procedimentos eletivos, não só pelo retorno aos níveis pré-pandêmicos mas também pelo volume gerado pelo endereçamento do backlog de cirurgias eletivas. Quando comparado o 3T21 ao 2T21, houve aumento no volume de consultas (+20%), de exames (+8%) e cerca de 10 mil cirurgias adicionais. O backlog de cirurgias foi completamente endereçado ao longo do trimestre;

9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

9.2 Custos assistenciais e sinistralidade (continuação)

(iii) maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas (Medical, São José, Promed e Premium Saúde) que compõem o número consolidado Hapvida no 3T21 e 9M21, mas não estavam presentes no período comparativo. A sinistralidade das empresas recentemente adquiridas está em trajetória descendente devido às iniciativas de integração e padronização dos procedimentos, respeitada a sazonalidade entre os trimestres. As quatro empresas combinadas apresentaram uma sinistralidade total de 84,2% no 3T21.

Desconsiderando-se ambos os efeitos, a sinistralidade caixa teria sido de 61,6%, em linha com o patamar histórico normalizado da Companhia para um terceiro trimestre.



¹O impacto Covid foi calculado nas empresas Hapvida+América, RN e São Francisco. Para as demais empresas do grupo, a estrutura das razões contábeis ainda não permite a identificação.

Além dos efeitos citados anteriormente, também tivemos incremento de dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores, incluindo gastos com pessoal das novas unidades (R\$21,8 milhões no 3T21 e R\$46,8 milhões no 9M21).

A sinistralidade total foi de 72,3% no 3T21 e 69,6% no 9M21, um aumento de 11,9 p.p. e 10,8 p.p. versus os períodos comparativos. Além dos impactos na sinistralidade caixa já mencionados acima, houve:

(i) constituição de Peona a maior que nos períodos comparativos (incremento de R\$8,1 milhões no 3T21 e R\$17,6 milhões no 9M21) em virtude do retorno dos procedimentos eletivos na rede credenciada;

(ii) aumento do resarcimento ao SUS devido a normalização dos envios tanto das ABIs quanto das cobranças pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) que foram interrompidos no 2T20 e 3T20 em virtude da pandemia (aumento de R\$31,6 milhões no 3T21 e R\$56,0 milhões no 9M21), e

(iii) aumento de R\$20,1 milhões na depreciação e amortização no 9M21 em virtude do aumento do número de unidades assistenciais advindas tanto de crescimento orgânico como inorgânico.

A Companhia continua apresentando ganhos de eficiência operacional em função dos projetos de gestão de sinistro e de promoção de saúde e bem-estar. Os indicadores de verticalização* apresentaram aumento, com acréscimo de 0,4 p.p. no volume de exames realizados na rede própria no 3T21 quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Houve redução de 3,5 p.p. do volume de internações na mesma base comparativa em função de maior uso da rede credenciada em internações Covid-19. Pelo mesmo motivo, no 3T21 houve redução de 2,5 p.p. da representatividade das despesas assistenciais em rede própria na comparação com 3T20. No entanto, nos 9M21 a representatividade das despesas assistenciais em rede própria ainda é maior em 0,6 p.p.

* Os indicadores de verticalização consideram somente as operadoras Hapvida, América e RN Saúde.

9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

9.3 Ressarcimento ao SUS

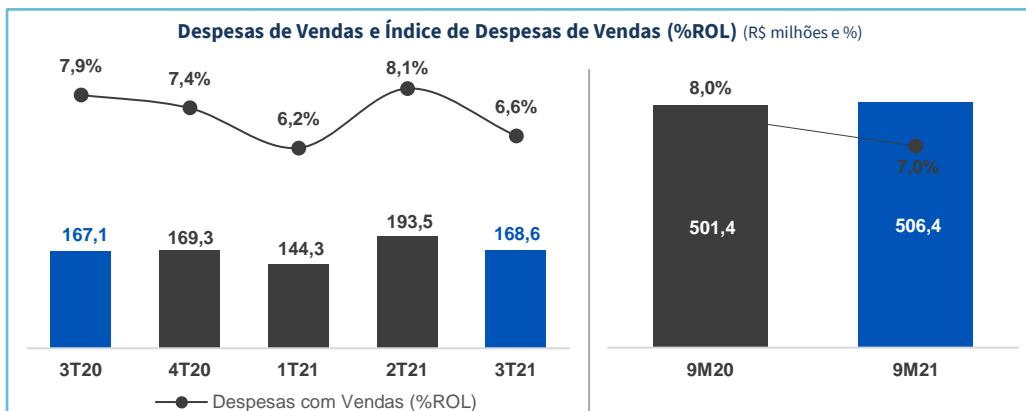
A Companhia contabiliza nos seus passivos, com contrapartida no resultado (custo assistencial total), uma provisão referente aos avisos de beneficiários identificados (ABI) conforme percentual definido pela própria ANS, o qual é único para cada operadora e varia a cada novo lote de ABI recepcionado. Posteriormente, os ABI são convertidos em cobranças que podem, eventualmente, exigir que a Companhia contabilize complementos à provisão original. As cobranças emitidas pela ANS são enviadas em forma de GRU (Guia de Recolhimento da União). As GRU incluem, além do principal, juros e correção monetária. As GRU não pagas também são acrescidas de multa além dos juros e correção pelo período de tempo decorrido.

No terceiro trimestre de 2021, a ANS manteve o fluxo de envio de cobranças. O impacto líquido das diversas provisões do ReSUS foi de R\$45,1 milhões no sinistro no 3T21 e de R\$162,1 milhões no 9M21. Apesar da recepção de um novo lote de ABI (#87) e do aumento do percentual do histórico de cobrança que é calculado e enviado pela ANS, a provisão de ABI voltou a ser constituída o que demonstra uma normalização tanto no envio de ABI quanto no recebimento de GRU.

A redução relevante dos valores provisionados no período comparativo (3T20) é explicada pela suspensão dos prazos regulatórios (Medida Provisória nº 928, de 23/03/2020). Nesse período a ANS não pôde emitir GRU referentes aos atendimentos não impugnados em relação aos ABI lançados em 2020 (ABI 80 e 81), nem as que se referiam aos atendimentos cujo prazo recursal encontrava-se em curso na época.

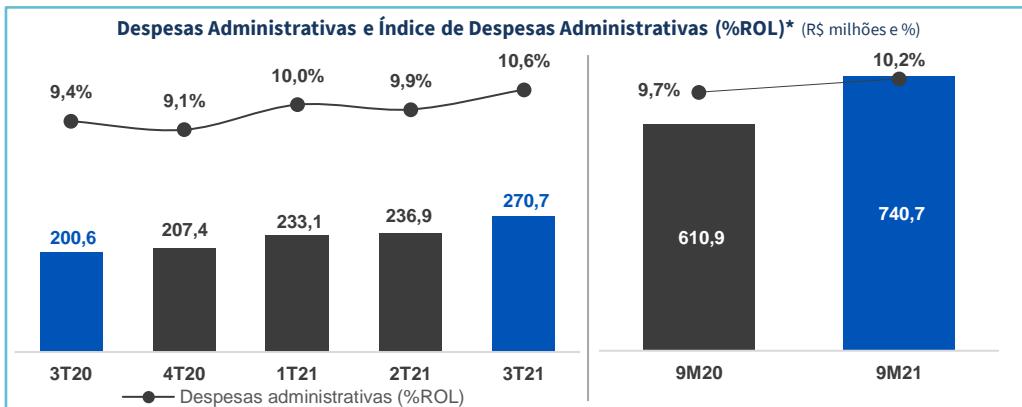
| R\$ Milhões | 3T21 | 3T20 | 9M21 | 9M20 |
|--|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Provisão de ABI | 3,3 | 9,3 | (5,2) | 55,0 |
| Principal cobrado nas GRU | 32,0 | - | 144,0 | 38,8 |
| Ressarcimento ao SUS - empresas adquiridas | 9,9 | 4,2 | 23,3 | 12,4 |
| Ressarcimento ao SUS - Custo Assistencial | 45,1 | 13,5 | 162,1 | 106,1 |
| Juros, multa e correção monetária | 15,6 | 13,5 | 48,5 | 52,5 |
| Ressarcimento ao SUS - Resultado financeiro | 15,6 | 13,5 | 32,2 | 39,1 |
| Ressarcimento ao SUS - Hapvida Total | 60,7 | 26,9 | 194,4 | 145,2 |

10. DESPESA DE VENDAS



O índice de despesas de vendas foi de 6,6% no 3T21 e de 7,0% no 9M21, redução de 1,3 p.p. e de 1,0 p.p., respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior, influenciado pela redução do nível de inadimplência nos planos individuais e coletivos. Adicionalmente, nossa área de contas a receber foi reestruturada e os processos de cobrança e conciliações vem sendo aprimorados. Devido a essas iniciativas, nossa base de entrantes para constituição da provisão, ou seja, a base de vencidos acima de 90 dias (coletivo) e 60 dias (individual) ao final do 3T21 comparativamente com 3T20, reduziu em 0,5 p.p. e 0,9 p.p.

11. DESPESAS ADMINISTRATIVAS

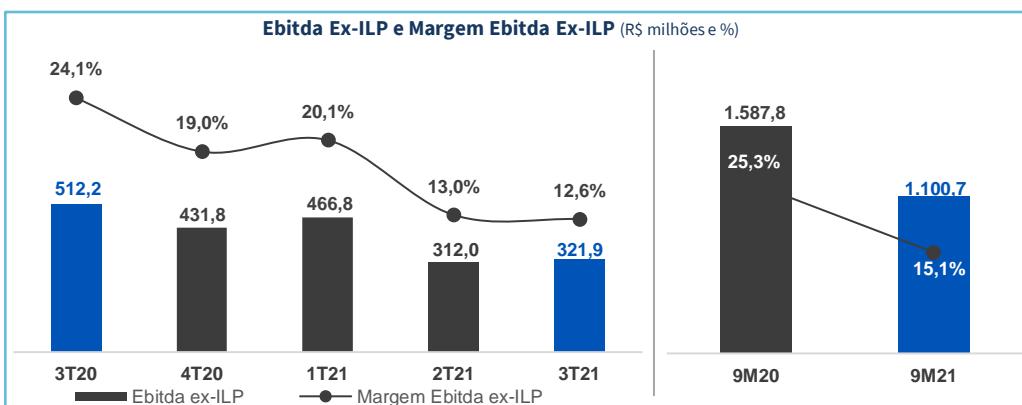


*Números apresentados desconsideram depreciação e amortização e despesas com ILP.

O índice de despesas administrativas foi de 10,6% no 3T21 e 10,2% nos 9M21, um aumento de 1,2 p.p. e 0,5 p.p., respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior, impacto por:

- (i) dissídio coletivo, contratação de novos colaboradores e indenizações trabalhistas (R\$15,3 milhões no 3T21 e R\$36,5 milhões no 9M21);
- (ii) honorários advocatícios e de consultoria referentes às recentes aquisições, incluindo o processo de fusão com a GNDI (R\$3,0 milhões 3T21 e R\$14,9 milhões no 9M21);
- (iii) despesas de pessoal, serviços de terceiros, localização e funcionamento e tributos com novas adquiridas (R\$37,5 milhões no 3T21 e R\$49,9 milhões no 9M21); e
- (iv) maior provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas (R\$16,7 milhões no 3T21 e R\$23,8 milhões no 9M21).

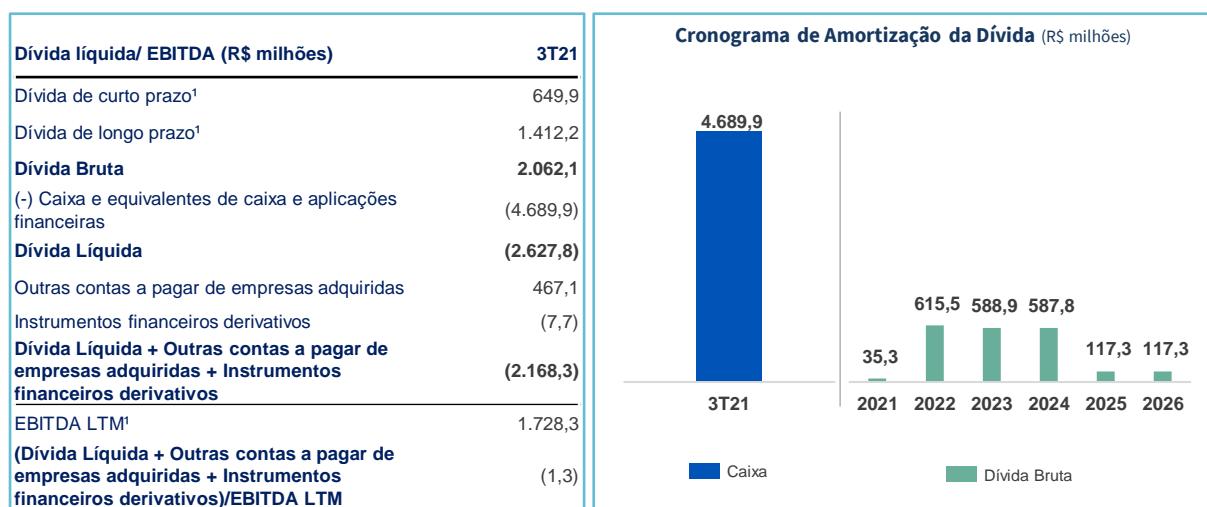
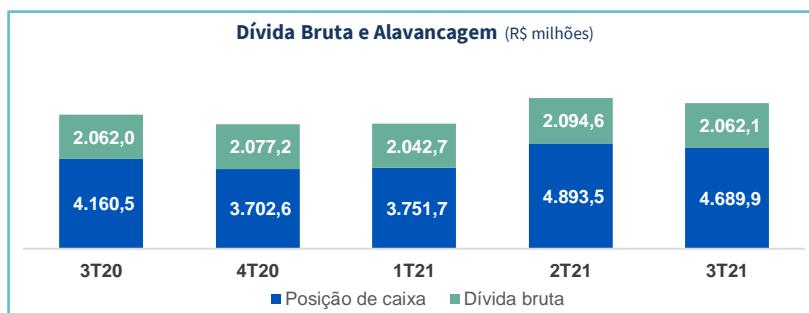
12. EBITDA



A partir do 2T21, inclusive, o Ebitda passou a ser ajustado em virtude da aprovação do Incentivo de Longo Prazo, que teve valor provisionado no 3T21 de R\$30,5 milhões e 9M21 de R\$50,8 milhões. Dessa forma, o Ebitda Ex-ILP no 3T21 foi de R\$321,9 milhões, um decréscimo de 37,2% em relação ao 3T20. A margem Ebitda Ex-ILP no 3T21 foi de 12,6%, redução de 11,5 p.p. na mesma comparação. O Ebitda Ex-ILP do 9M21 ficou em R\$1,1 bilhão, decréscimo de 30,7% em relação ao 9M20, com margem Ebitda Ex-ILP de 15,1%, apresentando redução de 10,2 p.p. Todas as reduções na comparação com o ano anterior são explicadas, majoritariamente, pelos impactos da pandemia no nosso negócio, conforme explicado no item 9.1 deste relatório. Excluindo os custos assistenciais relativos à Covid-19 de R\$87,7 milhões no 3T21 e R\$334,8 milhões no 9M21, a Margem Ebitda Ex-ILP e Ex-Covid teria sido de 16,0% no 3T21 e de 19,7% no 9M21, ainda impactada negativamente pelas aquisições da Promed Premium que ainda operam com margens negativas.

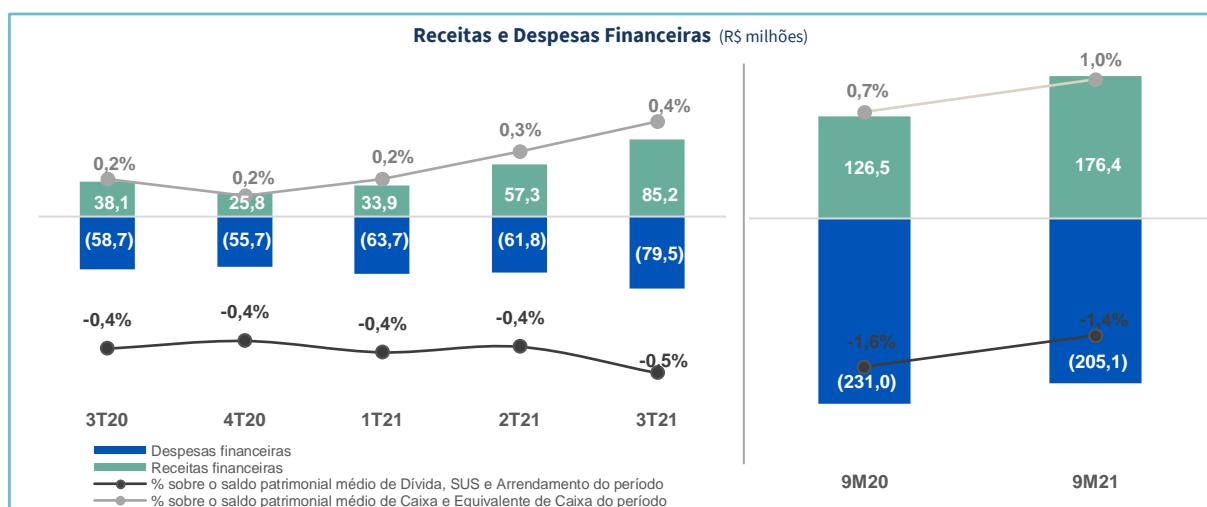
13. ENDIVIDAMENTO

Ao fim do 3T21, a Companhia apresentou saldo de dívida de R\$2.062,1 milhões composto, majoritariamente, da captação da sua primeira debênture, bem como um saldo de dívida remanescente proveniente do balanço das empresas adquiridas de R\$41,2 milhões. Incluindo o saldo de Outras contas a pagar de empresas adquiridas, a dívida bruta totaliza R\$2.521,6 milhões. O índice de dívida financeira líquida/EBITDA no 3T21 foi de -1,3x em função da posição de caixa líquido de R\$2,2 bilhões.



¹ Ebitda ajustado pelas provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber e despesas com Incentivo de Longo Prazo.

14. RESULTADO FINANCEIRO



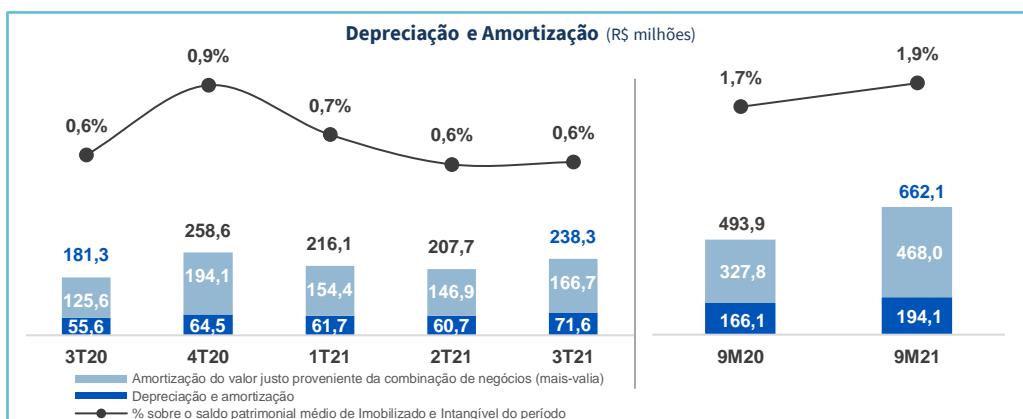
14. RESULTADO FINANCEIRO (continuação)

O resultado financeiro líquido no 3T21 totalizou uma receita líquida de R\$5,7 milhões em comparação a uma despesa líquida de R\$20,5 milhões no 3T20. No 9M21, houve despesa líquida de R\$28,7 milhões contra R\$104,5 milhões no 9M20. Os períodos foram impactados:

- (i) positivamente, por maior saldo patrimonial de aplicações por conta dos recursos provenientes do *follow on* somado a um rendimento maior sobre esse saldo em virtude do aumento da taxa média do DI (incremento de R\$46,0 milhões 3T21 e R\$67,7 milhões no 9M21); e
- (ii) negativamente, por maiores juros (pro-rata) no 3T21 referente às debêntures em virtude do aumento da taxa média do DI (incremento de R\$15,5 milhões no 3T21 e de R\$4,7 milhões no 9M21).

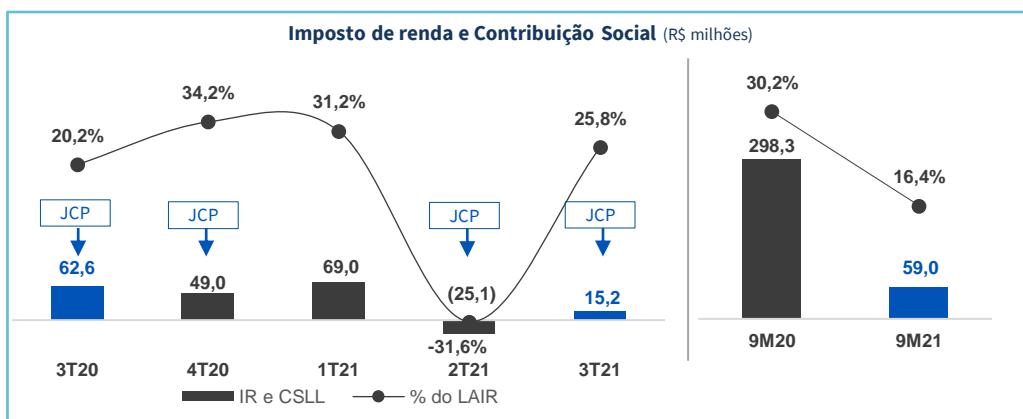
A taxa média do DI no 3T21 mais que dobrou quando comparada com a do 3T20. Quando comparamos o período acumulado a taxa média é similar.

15. DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO



Os gastos com depreciação e amortização totalizaram R\$238,3 milhões no 3T21 e R\$662,1 milhões no 9M21, equivalente a 0,6% e 1,9%, respectivamente, do saldo médio dos ativos patrimoniais correspondentes. A principal variação nessa conta refere-se ao saldo patrimonial a maior de carteiras de clientes (com a entrada de empresas adquiridas) que ocasionou uma amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) da carteira de clientes superior ao período comparativo (incremento de R\$41,1 milhões no 3T21 e de R\$140,2 milhões no 9M21).

16. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL



JCP = Juros sobre capital próprio

16. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL - Continuação

A alíquota efetiva foi de 25,8% no 3T21 e de 16,4% no 9M21, aumento de 5,6 p.p. em relação ao 3T20 e redução de 13,6 p.p. em relação ao 9M20 devido:

- (i) a redução do lucro contábil antes do imposto de renda e da contribuição social em R\$251,5 milhões no 3T21 e de R\$630,2 milhões no 9M21 em um cenário afetado majoritariamente pela segunda onda da pandemia;
- ii) aos gastos com emissão de ações em virtude do 2º follow on no montante de R\$53,1 milhões no 2T21 que impacta o acumulado e que não ocorreu no 9M20;
- (iii) a distribuição de juros sobre capital próprio, com impacto dedutível de R\$15,5 milhões no 3T21 e R\$38,9 milhões no 9M21 contra R\$37,7 milhões no 3T20 e 9M20; e
- (iv) a dedutibilidade da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) no valor de R\$12,5 milhões no 3T21 e R\$38,8 milhões no 9M21, ambos os efeitos não existiam no período comparativo.

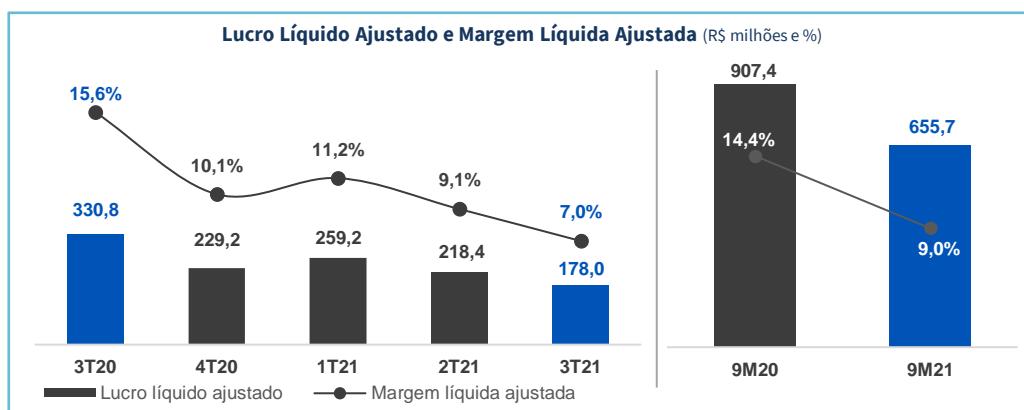
17. LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

A partir do 2T21, inclusive, além do ajuste da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) que já mostrávamos separadamente nos trimestres anteriores, incluímos o ajuste do Incentivo de Longo Prazo no 3T21.

Os ajustes considerados para calcularmos o Lucro Líquido Ajustado foram:

- (i) Amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia), líquida da parcela dedutível do imposto corrente e do imposto diferido;
- (ii) Incentivo de Longo Prazo no 3T21 líquido do imposto diferido.

O Lucro Líquido ajustado totalizou R\$178,0 milhões no 3T21, redução de 46,2% na comparação com o 3T20 e de R\$655,7 milhões no 9M21, redução de 27,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior, impactado principalmente pela redução do Ebitda pelos efeitos da pandemia já discutidos anteriormente.



A partir deste trimestre, para o cálculo do Lucro Líquido Ajustado, além da parcela dedutível do imposto corrente que vinha sendo considerada até então, também foi aplicado o imposto diferido sobre o montante amortizado de mais-valia e sobre os gastos com Incentivo de Longo Prazo, ambos a uma alíquota de 34%. Os valores históricos também foram ajustados para refletir essa inclusão.

18. FLUXO DE CAIXA LIVRE E CAPEX

O fluxo de caixa livre ex-aquisições foi positivo em R\$114,1 milhões no 3T21 impactado: (i) negativamente, pela redução do Ebitda em R\$220,7 milhões devido aos impactos da pandemia e da sinistralidade mais alta das empresas adquiridas e pela variação do capital de giro menor que no período comparativo devido a liquidação antecipada dos saldos de fornecedores a pagar da operadora São Francisco como plano de contingência em função da sua incorporação societária (virada sistêmica) no valor de R\$41,1 milhões; e (ii) positivamente, pelo pagamento a menor de imposto de renda e contribuição social corrente em virtude da dedutibilidade do ágio e da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) na apuração fiscal. Adicionalmente, houve consumo de caixa no trimestre no valor de R\$114,2 milhões no 3T21 em virtude, principalmente, da parcela caixa na aquisição da Promed e Premium.

| R\$ milhões | 3T21 | 3T20 | 3T21 x 3T20 | 9M21 | 9M20 | 9M21 x 9M20 |
|--|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ebitda | 291,5 | 512,2 | (43,1%) | 1.049,9 | 1.587,8 | (33,9%) |
| (+/-) Variação do capital de giro ¹ | 62,3 | 91,8 | (32,2%) | (261,3) | 171,5 | - |
| (-) Imposto de Renda e Contribuição Social | (95,9) | (200,0) | (52,1%) | (327,5) | (418,4) | (21,7%) |
| (-) Capex Caixa | (143,8) | (122,8) | 17,1% | (393,7) | (289,5) | 36,0% |
| Fluxo de Caixa Livre (ex-aquisições) | 114,1 | 281,2 | (59,4%) | 67,4 | 1.051,4 | (93,6%) |
| (-) Empresas adquiridas | (114,2) | 56,4 | - | (345,1) | (37,9) | 810,4% |
| Fluxo de caixa livre | (0,2) | 337,6 | - | (277,6) | 1.013,5 | - |

(¹) Contempla as variações: (i) ativo circulante: contas a receber, estoques, outros créditos e adiantamentos à fornecedores e (ii) passivo circulante: fornecedores, provisões técnicas de operações de assistência à saúde líquidas de PPCNG, débitos de operações de assistência à saúde líquida de recebimentos antecipados, outras contas a pagar e obrigações sociais.

Anexos

19. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

| R\$ mm | 3T21 | 3T20 | Var. % 3T21/3T20 | 2T21 | Var. % 3T21/2T21 | 9M21 | 9M20 | Var. % 9M21/9M20 |
|--|------------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|------------------|---------------------|
| Receita de contraprestações brutas | 2.615,0 | 2.160,7 | 21,0% | 2.442,5 | 7,1% | 7.429,1 | 6.378,6 | 16,5% |
| Receita com outras atividades | 100,7 | 80,3 | 25,4% | 92,6 | 8,7% | 276,5 | 227,6 | 21,5% |
| Deduções | (156,7) | (114,6) | 36,8% | (132,6) | 18,2% | (421,0) | (324,7) | 29,7% |
| Receita líquida | 2.558,9 | 2.126,4 | 20,3% | 2.402,4 | 6,5% | 7.284,5 | 6.281,5 | 16,0% |
| Custo médico-hospitalar e outros | (1.738,4) | (1.227,0) | 41,7% | (1.599,4) | 8,7% | (4.757,91) | (3.476,2) | 36,9% |
| Depreciação e amortização | (53,6) | (38,0) | 41,1% | (38,7) | 38,4% | (135,4) | (115,3) | 17,5% |
| Variação da PEONA | (14,1) | (6,0) | 133,8% | (14,6) | (3,0%) | (16.567) | 1,0 | - |
| Variação da provisão de resarcimento ao SUS | (45,1) | (13,5) | 235,0% | (46,1) | (2,1%) | (162,1) | (106,1) | 52,8% |
| Custo total | (1.851,2) | (1.284,4) | 44,1% | (1.698,8) | 9,0% | (5.072,1) | (3.696,6) | 37,2% |
| Lucro bruto | 707,7 | 841,9 | (15,9%) | 703,7 | 0,6% | 2.212,4 | 2.584,9 | (14,4%) |
| Margem bruta | 27,7% | 39,6% | -11,9 p.p. | 29,3% | -1,6 p.p. | 30,4% | 41,2% | -10,8 p.p. |
| Despesas de vendas | (168,6) | (167,1) | 0,9% | (193,5) | (12,9%) | (506,4) | (501,4) | 1,0% |
| Despesas com publicidade e propaganda | (16,2) | (13,8) | 16,8% | (14,5) | 11,8% | (45,2) | (35,1) | 28,9% |
| Despesas com comissões | (114,7) | (98,2) | 16,8% | (98,5) | 16,5% | (296,0) | (276,8) | 6,9% |
| Provisão para perdas sobre créditos | (31,2) | (47,9) | (34,8%) | (72,9) | (57,2%) | (144,8) | (170,6) | (15,1%) |
| Outras despesas com vendas | (6,5) | (7,1) | (8,9%) | (7,6) | (15,2%) | (20,4) | (19,0) | 7,6% |
| Despesas administrativas | (504,8) | (346,9) | 45,5% | (438,1) | 15,2% | (1.352,4) | (990,6) | 36,5% |
| Pessoal | (155,9) | (94,3) | 65,4% | (148,1) | 5,3% | (396,3) | (273,1) | 45,1% |
| Serviços de terceiros | (76,2) | (46,5) | 63,7% | (68,0) | 12,0% | (219,6) | (155,4) | 41,3% |
| Localização e funcionamento | (42,1) | (30,9) | 36,2% | (49,7) | (15,3%) | (134,3) | (87,5) | 53,5% |
| Depreciação e amortização | (184,7) | (143,3) | 28,9% | (169,0) | 9,3% | (526,7) | (378,6) | 39,1% |
| Tributos | (5,1) | (3,1) | 63,4% | (5,8) | (10,9%) | (15,2) | (9,9) | 53,3% |
| Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário | (37,8) | (21,1) | 79,0% | 12,3 | - | (44,9) | (62,7) | (28,3%) |
| Despesas diversas | (2,9) | (7,6) | (61,7%) | (9,9) | (70,6%) | (15,3) | (23,4) | (34,4%) |
| Outras despesas/receitas operacionais | 18,8 | 3,0 | 533,0% | 12,0 | 56,6% | 34,2 | 1,1 | - |
| Despesas totais | (654,5) | (511,0) | 28,1% | (619,6) | 5,6% | (1.824,6) | (1.491,0) | 22,4% |
| Lucro operacional | 53,2 | 331,0 | (83,9%) | 84,0 | (36,7%) | 387,8 | 1.093,9 | (64,5%) |
| Margem operacional | 2,1% | 15,6% | -13,5 p.p. | 3,5% | -1,4 p.p. | 5,3% | 17,4% | -12,1 p.p. |
| Receitas financeiras | 85,2 | 38,1 | 123,7% | 57,3 | 48,9% | 176,4 | 126,5 | 39,5% |
| Despesas financeiras | (79,5) | (58,7) | 35,6% | (61,8) | 28,7% | (205,1) | (231,0) | (11,2%) |
| Resultado financeiro | 5,7 | (20,5) | - | (4,6) | - | (28,7) | (104,5) | (72,6%) |
| Lucro antes de IR e CSLL | 58,9 | 310,4 | (81,0%) | 79,5 | (25,9%) | 359,2 | 989,4 | (63,7%) |
| IR e CSLL corrente | (86,6) | (146,1) | (40,7%) | (99,1) | (12,6%) | (303,8) | (490,3) | (38,0%) |
| IR e CSLL diferido | 71,4 | 83,5 | (14,5%) | 124,3 | (42,5%) | 244,7 | 192,0 | 27,5% |
| IR e CSLL | (15,2) | (62,6) | (75,7%) | 25,1 | - | (59,0) | (298,3) | (80,2%) |
| Lucro líquido | 43,7 | 247,8 | (82,4%) | 104,6 | (58,3%) | 300,1 | 691,0 | (56,6%) |
| Margem Líquida | 1,7% | 11,7% | -9,9 p.p. | 4,4% | -2,6 p.p. | 4,1% | 11,0% | -6,9 p.p. |

| EBITDA | 3T21 | 3T20 | Var. % 3T21/3T20 | 2T21 | Var. % 3T21/2T21 | 9M21 | 9M20 | Var. % 9M21/9M20 |
|---------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|----------------|----------------|---------------------|
| EBIT | 53,2 | 331,0 | (83,9%) | 84,0 | (36,7%) | 387,8 | 1.093,9 | (64,5%) |
| Depreciação | 55,9 | 42,6 | 31,4% | 45,7 | 22,5% | 147,9 | 122,6 | 20,6% |
| Amortização | 182,4 | 138,7 | 31,5% | 162,0 | 12,6% | 514,2 | 371,3 | 38,5% |
| EBITDA | 291,5 | 512,2 | (43,1%) | 291,7 | (0,1%) | 1.049,9 | 1.587,8 | (33,9%) |
| Margem EBITDA | 11,4% | 24,1% | -12,7 p.p. | 12,1% | -0,8 p.p. | 14,4% | 25,3% | -10,9 p.p. |

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores com IFRS16.

Anexos

20. BALANÇO PATRIMONIAL

| Balanço Patrimonial | R\$ mm | 30/09/2021 | 31/12/2020 | Var. R\$ | Var. % |
|--|----------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|
| Ativo | | 17.404,3 | 13.519,7 | 3.884,6 | 28,7% |
| Ativo circulante | | 3.710,5 | 3.502,1 | 208,4 | 6,0% |
| Caixa e equivalentes de caixa | 506,1 | 143,2 | 362,9 | 253,4% | |
| Aplicações financeiras de curto prazo | 2.028,4 | 2.334,1 | (305,8) | (13,1%) | |
| Contas a receber de clientes | 424,2 | 433,4 | (9,3) | (2,1%) | |
| Estoques | 141,3 | 101,7 | 39,6 | 38,9% | |
| Impostos a recuperar | 202,0 | 184,1 | 17,9 | 9,7% | |
| Dividendos e juros sobre capital próprio a receber | - | 0,0 | (0,0) | (100,0%) | |
| Instrumentos financeiros derivativos | 7,7 | 3,6 | 4,1 | 113,3% | |
| Outros ativos | 172,2 | 137,0 | 35,2 | 25,7% | |
| Despesa de comercialização diferida | 228,7 | 164,9 | 63,8 | 38,7% | |
| Ativo não circulante | | 13.693,8 | 10.017,6 | 3.676,1 | 36,7% |
| Aplicações financeiras de longo prazo | 2.155,4 | 1.225,3 | 930,1 | 75,9% | |
| Impostos diferidos | 900,5 | 579,5 | 321,0 | 55,4% | |
| Depósitos judiciais | 396,7 | 246,5 | 150,2 | 60,9% | |
| Despesa de comercialização diferida | 179,1 | 142,2 | 36,8 | 25,9% | |
| Outros créditos com partes relacionadas | 3,6 | 3,4 | 0,1 | 3,7% | |
| Instrumentos financeiros derivativos | - | 11,0 | (11,0) | (100,0%) | |
| Outros ativos | 40,1 | 45,8 | (5,7) | (12,5%) | |
| Imobilizado | 2.603,5 | 2.241,5 | 362,0 | 16,1% | |
| Intangível | 7.414,9 | 5.522,3 | 1.892,6 | 34,3% | |
| Passivo e patrimônio líquido | | 17.404,3 | 13.519,7 | 3.884,6 | 28,7% |
| Passivo circulante | | 3.267,1 | 2.120,6 | 1.146,5 | 54,1% |
| Empréstimos e Financiamentos | 649,9 | 42,9 | 606,9 | 1.414,3% | |
| Fornecedores | 177,6 | 120,8 | 56,8 | 47,0% | |
| Provisões técnicas e operações de assistência à saúde | 1.600,8 | 1.129,1 | 471,7 | 41,8% | |
| Débitos de operações de assistência à saúde | 22,6 | 5,0 | 17,5 | 347,3% | |
| Obrigações sociais | 323,3 | 195,4 | 127,8 | 65,4% | |
| Tributos e contribuições a recolher | 197,6 | 159,7 | 37,8 | 23,7% | |
| Imposto de renda e contribuição social | 93,6 | 85,1 | 8,5 | 9,9% | |
| Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar | 53,2 | 201,4 | (148,2) | (73,6%) | |
| Arrendamentos a pagar | 53,9 | 43,0 | 11,0 | 25,5% | |
| Outros débitos com partes relacionadas | 4,0 | 4,0 | 0,0 | 0,0% | |
| Outras contas a pagar | 90,6 | 134,0 | (43,4) | (32,4%) | |
| Passivo não circulante | | 3.517,3 | 3.568,1 | (50,9) | (1,4%) |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.412,2 | 2.034,3 | (622,1) | (30,6%) | |
| Tributos e contribuições a recolher | 88,9 | 23,1 | 65,8 | 284,3% | |
| Provisões técnicas de operações de assistência à saúde | 8,8 | 1,8 | 7,0 | 392,6% | |
| Arrendamentos a pagar | 1.023,8 | 965,3 | 58,5 | 6,1% | |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 120,9 | 39,5 | 81,3 | 205,7% | |
| Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas | 407,7 | 401,9 | 5,8 | 1,4% | |
| Outras contas a pagar | 454,9 | 102,1 | 352,8 | 345,5% | |
| Patrimônio líquido | | 10.619,9 | 7.831,0 | 2.788,9 | 35,6% |
| Capital social | 8.124,2 | 5.650,5 | 2.473,7 | 43,8% | |
| Ações em tesouraria | (74,0) | (0,0) | (74,0) | - | |
| Reserva legal | 176,6 | 176,6 | - | 0,0% | |
| Reserva de capital | 426,4 | 222,9 | 203,5 | 91,3% | |
| Lucros acumulados | 297,8 | - | 297,8 | - | |
| Reserva de lucros | 1.664,6 | 1.779,2 | (114,5) | (6,4%) | |
| Patrimônio líquido atribuível aos controladores | 10.615,6 | 7.829,2 | 2.786,4 | 35,6% | |
| Participação de não controladores | | 4,3 | 1,8 | 2,5 | 141,4% |

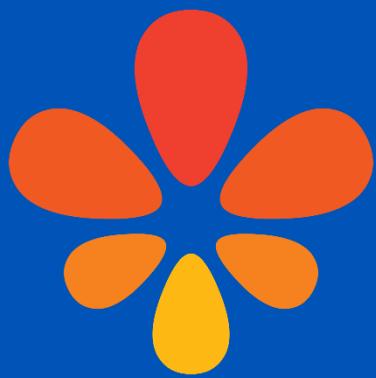
Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores com IFRS16

Anexos

21. DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

| Fluxo de Caixa | 3T21 | 3T20 | 9M21 | 9M20 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| R\$ mm | | | | |
| Lucro líquido | 43,7 | 247,8 | 300,1 | 691,0 |
| Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa | 362,8 | 339,9 | 950,2 | 1.064,8 |
| Depreciação e amortização | 216,1 | 164,3 | 600,9 | 437,9 |
| Depreciação de direitos de uso | 22,2 | 17,0 | 61,2 | 56,0 |
| Provisões técnicas de operações de assistência à saúde | 14,2 | 6,0 | 16,6 | (1,0) |
| Provisão para perdas sobre créditos | 31,2 | 47,9 | 144,8 | 170,6 |
| Baixa de ativo imobilizado | 0,9 | 10,9 | 3,3 | 12,3 |
| Baixa do intangível | 0,0 | 13,4 | 0,9 | 19,0 |
| Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas | 12,5 | 12,2 | (13,0) | 32,3 |
| Rendimento de aplicação financeira | (72,2) | (26,2) | (141,5) | (73,8) |
| Ganho com instrumentos financeiros derivativos | (1,6) | (2,6) | (0,5) | (20,2) |
| Juros e atualizações monetárias de arrendamento | 26,6 | 20,2 | 69,9 | 61,6 |
| Juros e encargos financeiros de empréstimos e financiamentos | 27,3 | 11,5 | 56,6 | 52,4 |
| Variação cambial | 2,0 | 2,6 | 3,2 | 19,5 |
| Plano de remuneração da administração | 30,5 | - | 50,8 | - |
| Mudança no valor justo passivo contingente | 40,0 | - | 40,0 | - |
| Outros | (2,0) | - | (2,0) | - |
| Imposto e contribuição social | 86,6 | 146,1 | 303,8 | 490,3 |
| Impostos diferidos | (71,4) | (83,5) | (244,7) | (192,0) |
| (Aumento) diminuição das contas do ativo: | 43,7 | (50,0) | (419,6) | (368,5) |
| Contas a receber | 49,8 | (35,3) | (109,4) | (180,5) |
| Estoques | 2,8 | 19,3 | (36,3) | (35,5) |
| Impostos a recuperar | 6,1 | (7,1) | (12,4) | (20,2) |
| Depósitos judiciais | (33,9) | (53,5) | (179,7) | (100,1) |
| Outros ativos | 34,1 | 35,0 | (18,7) | (8,8) |
| Despesa de comercialização diferida | (15,2) | (8,3) | (63,1) | (23,4) |
| Aumento (diminuição) das contas do passivo: | (286,6) | (254,2) | (688,2) | (212,4) |
| Provisões técnicas de operações de assistência a saúde | (61,1) | 19,8 | 43,6 | 131,2 |
| Débitos de operações de assistência a saúde | 2,6 | (3,7) | 10,6 | (5,3) |
| Obrigações sociais | 39,3 | 17,4 | 107,0 | 62,2 |
| Fornecedores | (9,9) | 0,5 | 3,4 | 21,3 |
| Tributos e contribuições a recolher | (30,5) | (71,0) | (71,3) | 7,3 |
| Outras contas a pagar | (131,2) | (17,0) | (453,9) | (10,7) |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (95,9) | (200,0) | (327,5) | (418,4) |
| Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais | 163,6 | 283,6 | 142,5 | 1.174,9 |
| Fluxo de caixa das atividades de investimento | 491,3 | (40,2) | (983,4) | (803,5) |
| Pagamentos a partes relacionadas | 114,7 | (0,1) | 2,5 | 4,7 |
| Aquisição de imobilizado | (91,7) | (114,1) | (305,0) | (240,9) |
| Aquisição de intangíveis | (52,1) | (8,7) | (88,8) | (48,6) |
| Aquisição/venda de investimentos | (51,5) | - | (207,1) | (94,3) |
| Saldos atribuídos à aquisição de investidas | 3,8 | - | 6,7 | 5,2 |
| Resgates (aplicações) de aplicações financeiras | 568,1 | 26,3 | (391,7) | (486,0) |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | (375,4) | (278,1) | 1.203,8 | (423,4) |
| Captação de empréstimos | - | 0,2 | - | 2,3 |
| Recebimento de instrumentos financeiros derivativos | (0,4) | (0,1) | 9,2 | 4,6 |
| Gasto com emissão de ação | (0,1) | 84,2 | (53,2) | - |
| Pagamento/Aquisição de empréstimos e financiamentos | (63,5) | (124,3) | (208,5) | (124,3) |
| Aquisição de controladas - Pagamentos | (138,0) | - | (138,0) | - |
| Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio | (59,6) | (204,7) | (245,7) | (204,7) |
| Pagamento de principal - Arrendamento Mercantil | (40,1) | (33,5) | (111,3) | (101,6) |
| Integralização de capital | - | - | 2.025,0 | - |
| Recompra de ações próprias | (74,0) | - | (74,0) | - |
| Ações em tesouraria | - | (0,0) | - | - |
| Participação de sócios não controladores | 0,2 | 0,0 | 0,2 | 0,3 |
| Variação do caixa e equivalentes de caixa | 279,5 | (34,7) | 362,9 | (52,0) |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do período | 226,6 | 206,9 | 545,6 | 929,1 |
| Caixa e equivalentes de caixa no final do período | 506,1 | 172,2 | 908,6 | 877,1 |

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.
Valores com IFRS16.





3Q21 RESULTS

Quarter highlights

- Net revenues of R\$2.6 billion (+20.3%)
- Health and dental beneficiaries grow 16.4%
- Cash MCR of 67.9% (+10.2 p.p.)
- EBITDA Ex-LTIP of R\$321.9 million (-37.2%)

Earnings Call

November 12th, 2021 (Friday)

Portuguese (with simultaneous translation into English)

9am (US/EST) | 11am (Brazil)

Webcast: ri.hapvida.com.br/en

Message from Management

The results of 3Q21 prove the solidity and resilience of our business model, as through it we managed to overcome the pandemic scenario that started in March last year. We are, once again, proud of our healthcare professionals and employees. Furthermore, we are hopeful as we see the strong adherence of Brazilians to vaccination against Covid-19. Today, more than 90% of the adult population has already received a dose of the vaccine and approximately 50% are already fully immunized. With the cooling of the second wave of the pandemic over the past few months we saw a significant drop in the volume of admissions related to Covid-19 at the end of the third quarter - daily hospital admissions, which reached over 200 at the beginning of the year, dropped to around 5 per day. This way, we were able to demobilize all beds and health professionals who were exclusively dedicated to this front.

Net revenue was R\$2.6 billion, growth of 20.3% compared to the same quarter of the previous year. In the last 12 months, there was a net addition of 711 thousand health beneficiaries and 168 thousand in dental, 275 thousand of which in organic growth and 604 thousand in growth through the acquisitions of Medical, São José, Promed and Premium Saúde. The consolidated cash Medical Care Ratio (MCR) was 67.9% in the quarter, still impacted by the residual costs of the second wave of the pandemic. If we disregard Covid-19 related costs, medical costs from newly acquired companies that still operate at higher MCR levels and the negative readjustment of individual plans, cash MCR would have been 61.6%, in line with our history for comparative periods. The MCR was impacted by higher volume of consultations related to the virus season, by costs related to addressing the backlog of elective surgical procedures, and also by consultations and exams. Consultations and elective procedures returned to their pre-pandemic levels, in addition to the entry into operation of new care units from the acquired companies. The proper management of selling expenses, reaching a rate of 6.6% and administrative expenses (Ex-LTIP) with a rate of 10.6%, brought our adjusted EBITDA to R\$321.9 million in the quarter.

We remain committed to the expansion and increase of our own proprietary network. During the quarter, 1 hospital started to operate, 2 emergency care units, 6 clinics (2 were closed) and 6 diagnostic units (2 were closed). In line with our expansion strategy, we were the winners in the competitive process for the acquisition of the HB Saúde Group, composed of a vertical healthcare operator with a portfolio of approximately 128 thousand beneficiaries located mainly in the municipalities of São José do Rio Preto and Mirassol, in São Paulo. Additionally, we announced the acquisition of Hospital Viventi, our first owned structure in Brasília (DF). We remain with a robust balance sheet, which will allow us to continue participating in the process of consolidating the private health market in Brazil, which is still quite fragmented.

In October, we announced two fundraising operations in the capital markets - an issue of debentures in the amount of R\$2.5 billion and an issue of real estate receivables certificates (CRI) in the amount of up to R\$1.2 billion. The preliminary ratings of the two issues obtained the maximum investment grade (AAA) from the risk rating agency Fitch Ratings, confirming the solidity of Hapvida. The funds from these two operations, when concluded, will be used to meet the financial commitments arising from acquisitions and investments already disclosed and to be disclosed, in accordance with the Company's organic and inorganic expansion strategy.

We are confident that our results once again reflect our consistency in managing a business model that has proven to be sustainable and resilient. We also thank the board of directors, shareholders, brokers, business partners and specially our customers for their trust.

Jorge Pinheiro
CEO

Summary

1. INTEGRATION AND REPORTING CRITERIA

On August 1, 2021, we concluded the acquisition of Premium Saúde S/A. Consequently, the assets, liabilities and results of Premium are fully reflected on our balance sheet, income statement and cash flow. The consolidated financial statements for Hapvida's 3rd quarter of 2021 include two months of operation of Premium Saúde.

Ebitda Ex-LTIP reflects the exclusion of the Company performance award (LTIP) approved by shareholders on 04/30/2021 and the Adjusted Net Income also excludes the amortization of the fair value arising from business combinations (described as "amortization of the fair value arising from business combinations (value-added)" in this document), net of its respective effect on tax.

When we refer to the América company, we are referring to the entities that made up the former América Group, which has already been incorporated into the Company.

2. HIGHLIGHTS

| FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million) | 3Q21 | 3Q20 | Var. % | 2Q21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
|---|---------|---------|------------|---------|-----------|---------|---------|------------|
| Net Revenues | 2,558.9 | 2,126.4 | 20.3% | 2,402.4 | 6.5% | 7,284.5 | 6,281.5 | 16.0% |
| Medical Costs - Cash | 1,738.4 | 1,227.0 | 41.7% | 1,599.5 | 8.7% | 4,757.9 | 3,476.2 | 36.9% |
| Medical Costs - Ex-SUS | 1,806.1 | 1,271.0 | 42.1% | 1,652.7 | 9.3% | 4,909.9 | 3,590.5 | 36.7% |
| Total Medical Costs | 1,851.2 | 1,284.4 | 44.1% | 1,698.8 | 9.0% | 5,072.1 | 3,696.6 | 37.2% |
| Sales Expenses | 168.6 | 167.1 | 0.9% | 193.5 | -12.9% | 506.4 | 501.4 | 1.0% |
| Administrative Expenses ¹ | 270.7 | 200.6 | 35.0% | 236.9 | 14.3% | 740.7 | 610.9 | 21.2% |
| EBITDA | 291.5 | 512.2 | -43.1% | 291.7 | -0.1% | 1,049.9 | 1,587.8 | -33.9% |
| EBITDA Ex-LTIP ² | 321.9 | 512.2 | -37.2% | 312.0 | 3.2% | 1,110.7 | 1,587.8 | -30.7% |
| Net Income | 43.7 | 247.8 | -82.4% | 104.6 | -58.3% | 300.1 | 691.0 | -56.6% |
| Adjusted Net Income ³ | 178.0 | 330.8 | -46.2% | 218.4 | -18.5% | 655.7 | 907.4 | -27.7% |
| CONSOLIDATED RATIOS (% ROL) | 3Q21 | 3Q20 | Var. % | 2Q21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
| Cash MCR (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A) | 67.9% | 57.7% | 10.2 p.p. | 66.6% | 1.3 p.p. | 65.3% | 55.3% | 10.0 p.p. |
| Ex-SUS MCR | 70.6% | 59.8% | 10.8 p.p. | 68.8% | 1.8 p.p. | 67.4% | 57.2% | 10.2 p.p. |
| Total MCR | 72.3% | 60.4% | 11.9 p.p. | 70.7% | 1.6 p.p. | 69.6% | 58.8% | 10.8 p.p. |
| Sales Expenses | 6.6% | 7.9% | -1.3 p.p. | 8.1% | -1.5 p.p. | 7.0% | 8.0% | -1.0 p.p. |
| Administrative Expenses ¹ | 10.6% | 9.4% | 1.2 p.p. | 9.9% | 0.7 p.p. | 10.2% | 9.7% | 0.5 p.p. |
| Ebitda Margin | 11.4% | 24.1% | -12.7 p.p. | 12.1% | -0.7 p.p. | 14.4% | 25.3% | -10.9 p.p. |
| Ebitda Margin Ex-LTIP ² | 12.6% | 24.1% | -11.5 p.p. | 13.0% | -0.4 p.p. | 15.1% | 25.3% | -10.2 p.p. |
| Net Income Margin | 1.7% | 11.7% | -10.0 p.p. | 4.4% | -2.7 p.p. | 4.1% | 11.0% | -6.9 p.p. |
| Adjusted Net Income Margin ³ | 7.0% | 15.6% | -8.6 p.p. | 9.1% | -2.1 p.p. | 9.0% | 14.4% | -5.4 p.p. |
| OPERATING HIGHLIGHTS | 3Q21 | 3Q20 | Var. % | 2Q21 | Var. % | 9M21 | 9M20 | Var. % |
| Members Health and Dental (thousands) | 7,448 | 6,401 | 16.4% | 7,197 | 3.5% | | | |
| Members Health | 4,264 | 3,553 | 20.0% | 4,084 | 4.4% | | | |
| Members Dental | 3,184 | 2,848 | 11.8% | 3,113 | 2.3% | | | |
| Average beneficiaries (thousands) | 7,273 | 6,389 | 13.8% | 6,928 | 5.0% | 6,972 | 6,396 | 9.0% |
| Members Health | 4,170 | 3,523 | 18.4% | 3,850 | 8.3% | 3,922 | 3,534 | 11.0% |
| Members Dental | 3,103 | 2,866 | 8.3% | 3,078 | 0.8% | 3,050 | 2,862 | 6.6% |
| Proprietary service network | 475 | 446 | 6.5% | 465 | 2.2% | | | |
| Hospitals | 47 | 41 | 14.6% | 47 | 0.0% | | | |
| Emergency Units | 49 | 42 | 16.7% | 47 | 4.3% | | | |
| Clinics | 203 | 188 | 8.0% | 199 | 2.0% | | | |
| Diagnostics | 176 | 175 | 0.6% | 172 | 2.3% | | | |

1 - Administrative Expenses without depreciation, amortization and long-term incentive plan expenses.

2 - Ebitda Ex-LTIP without long term incentive plan expenses.

3 - Adjusted Net Income excluding the effects of the long-term incentive plan and the amortization of the fair value arising from the business combination (value-added), net of taxes.

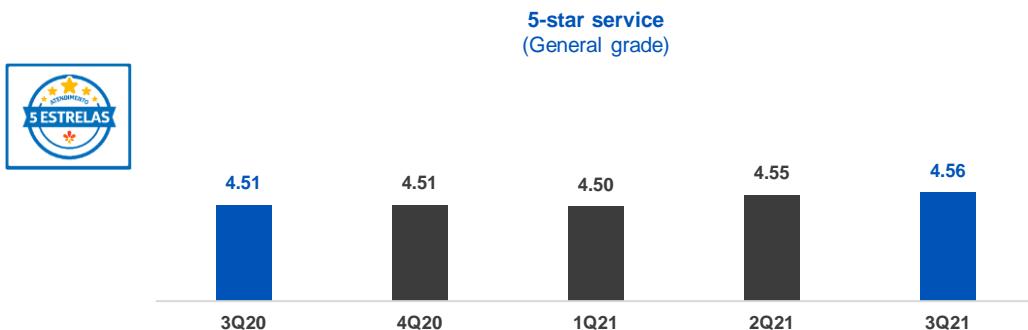
Quality of Care

3. QUALITY OF CARE

Hapvida's culture has five pillars, with "Care and Technical Quality" being one of them. The Company has highly qualified professionals and adequate structures to provide responsible and quality services.

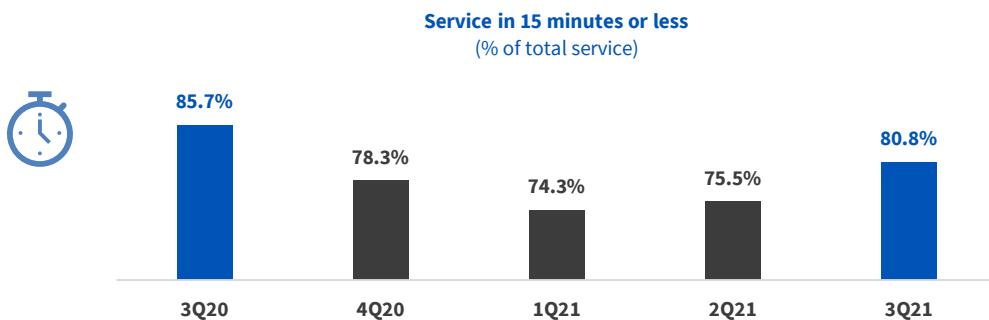
5-STAR SERVICE

The 5-star service, implemented in 2019, is an instant satisfaction survey with ratings between 1 and 5 stars carried out by our customers after each eligible service. This program is a valuable tool for the entire Company, because with it we can see opportunities for improvement and recognize the best performance in serving our customers. Our hospitals, clinics, diagnostic units, emergency services, laboratory collection points, dentistry services, preventive medicine units, telemedicine and the wellness and well-being promotion programs (such as Nascer Bem, Viver Bem and Family Doctor) programs are evaluated. Throughout the program's existence, we have received more than 10 million evaluations. In the third quarter of 2021, more than 1.0 million of evaluations were received. The overall average grade for the month of September 2021, based on 333 thousand evaluations, was 4.56.



WAITING TIME FOR URGENT/EMERGENCY CARE

Hapvida has a tech platform with a system that allows us to monitor all our units in real time 24x7. This system, along with video cameras present in all units, allows the Company's Observation and Control Center to monitor the service and waiting times in all walk-in emergency centers. If the waiting time exceeds 15 minutes, the system signals the Control Center to take immediate actions to speed up the operation. In 3Q21, 80.8% of all of 1.4 million urgent and emergency services carried out in our hospitals and walk-in emergency units took place within 15 minutes. The improvement in relation to 2Q21 is due to a lower number of services related to Covid-19, concomitant with other urgent/emergency service.



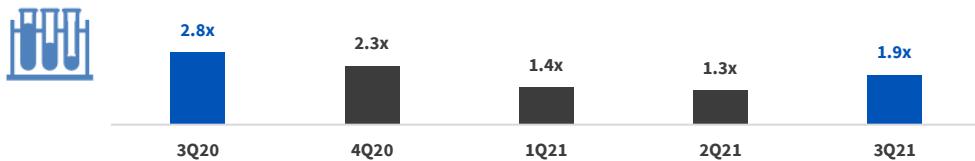
*Until 2Q21, the indicator referred to the companies Hapvida and América, as of 3Q21 are also included: RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical.

Quality of Care

PROGRAMA VIVER BEM

Viver Bem is a wellness program for Hapvida's beneficiaries that aims to reduce diabetes complications. We use our own algorithm to identify patients with alterations in the blood tests that indicate that they have or may have type 2 diabetes mellitus. The contact with the patient is carried out by a trained professional from our exclusive call center for the wellness programs. Available in Fortaleza, Recife and Salvador, it comprises doctors, nursing technicians and nutritionists specialized in the treatment of people with diabetes and aims to encourage a change in the people's lifestyle. The program also has a management center conducted by a nursing team trained in the remote care of patients with diabetes. Until September 2021, the group of monitored patients presented a significant improvement in glycated hemoglobin when compared to the control group. At the end of the third quarter of 2021, approximately 14,000 patients were enrolled in this program.

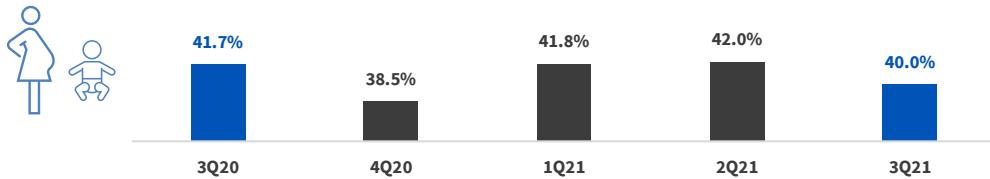
Improvement of glycated hemoglobin - higher than control group



NASCER BEM

Nascer Bem is a pioneering program in the private health system that promotes the monitoring of pregnant women throughout their pregnancies, offering, through multidisciplinary teams, all the support, security and guidance necessary for this very special moment for the whole family. Currently, the program monitors more than 15 thousand pregnant women and performs an average of 1,500 normal labor births per month, of which 40.0% are natural birth (3Q21).

Evolution of Normal Birth
(% of total deliveries)

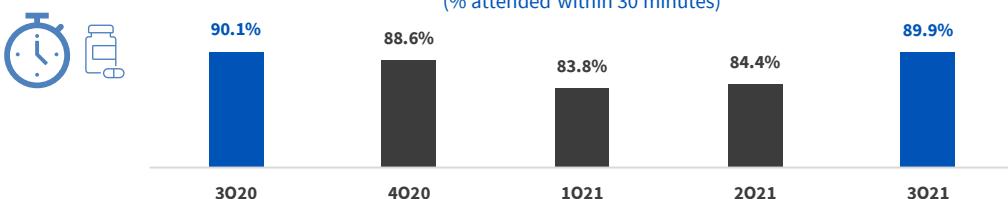


WAITING TIME IN THE MEDICATION ROOM

This indicator is also measured and controlled by the same systemic platform as the Observation and Control Center (NOC) of the Company. If the waiting time in the medication room exceeds 30 minutes, immediate measures are taken to expedite the service. The Company's goal is to meet at least 75% of demands within 30 minutes.

In 3Q21, we performed 89.9% of the 684 thousand medications in our hospitals and emergency units within 30 minutes. The index is practically stable compared to 3Q20, even with a higher number of services related to the second wave of Covid-19, concomitant with other urgent/emergency services.

Waiting time in the medication room
(% attended within 30 minutes)



*Until 2Q21, the indicator referred to the companies Hapvida and América, as of 3Q21 are also included: RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical.

Sustainability

4. EVOLUTION OF ESG INITIATIVES

We continue to make major advances in our strategic sustainability planning with action plans being implemented a focusing on employees, waste management, energy and water efficiency, social responsibility and relationship with suppliers.

In the environmental context, in July we celebrated #FreePlasticJuly, starting the project to replace the usage of disposable plastic cups at the two headquarters of the administrative headquarters with reusable coconut fiber cups. The initiative meant that around 700,000 plastic cups per year were no longer consumed and discarded. So far, there are already 8 administrative units that are part of the initiative.

In the internal social aspect, Hapvida has been developing a large work front called *Projeto Evoluir*. The project started with a survey of all employees to map our organizational culture. We are in the phase of implementing the desired culture with the “Culture – living through example” training. We also continued the program with the digitalization of the employee journey with the launch of the careers page and the digital admission tool.

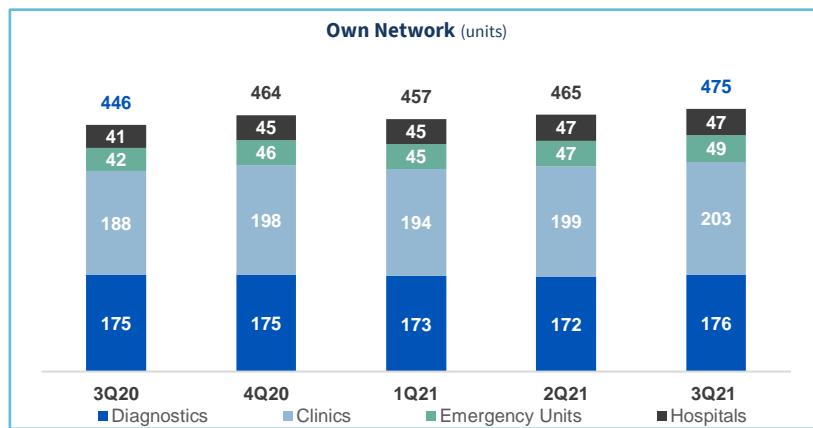
We remain firm in raising the awareness of our employees in relation to the topic of Diversity, Equity and Inclusion through awareness workshops that have been held both in person and distance learning in our virtual environment. Through the creation and maintenance of Allied Groups, in which vice presidents and directors participate, we have followed the strategic agenda and defined the prioritization of actions related to the topic. Affinity groups were also created in which all employees who signed up to participate, it has 4 priority fronts: Gender, Ethnic-racial, LGBTQIA+ and People with Disabilities (PwD). The Affinity groups meet monthly with the objective of contributing ideas and actions towards the transformation of these themes in Hapvida. Here are some achievements of the groups above throughout the quarter:

- Definition and creation of the Hapvida Public Manifesto through a video made with the participation of our employees, showing that we are a diverse team and that we need to improve what is inclusion and respect for individuality.
- Creation of the guidance booklet about Domestic Violence
- Workshops:
 - Employability for PwD (Open doors for PwD)
 - Gender Equality (with the participation of UN Women)
 - Unconscious Biases
 - Domestic Violence

In Governance, in view of the latest events in the digital environment, which even affected companies in the health sector, Hapvida has reinforced its cyber security in a joint action of the Information Technology and Corporate Information Security teams. We carry out tests on our computing infrastructure in order to simulate attacks and possible data leakage. Additionally, we have intensified our training actions to raise awareness of our teams, with the objective of making our employees the strongest link in our security chain.

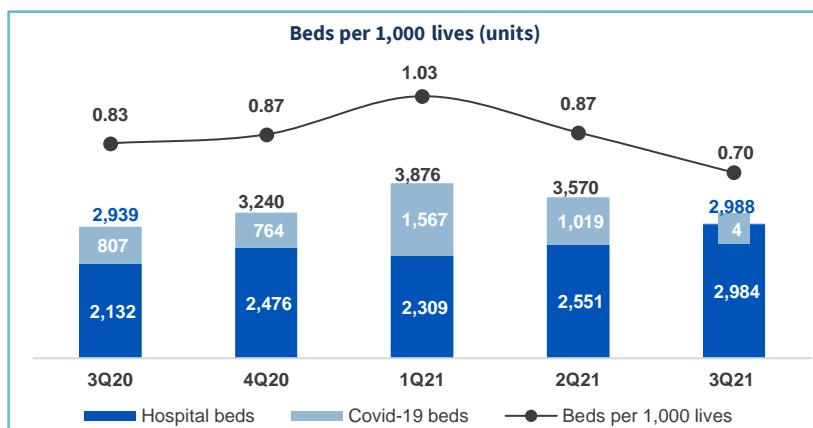
5. PROPRIETARY CARE NETWORK

In the third quarter of 2021, the Company continued to adjust and expand our proprietary care network. We remain focused on our strategy of increasing verticalization levels to guarantee quality of care, cost efficiency, better control of frequency of utilization (usage) and costs.



At the end of 3Q21, we had 47 hospitals, 49 emergency care units, 203 clinics and 176 diagnostic imaging and laboratory collection units, thus totaling 475 accessible service units to our beneficiaries in all five regions of the country.

During the quarter, 1 hospital (Hospital Cetro/BA) and 1 closure (Hospital Casa Forte/PE). 2 emergency units were also added, 6 clinics (2 were closed) and 6 diagnostic units (2 were closed), in line with the process of modernization and consolidation of service in new and larger units of greater complexity, centralizing and expanding existing services.



We ended 3Q21 with a total of 2,988 operational hospital beds, which represents an increase of 49 beds compared to the same quarter of the previous year. At the end of the quarter, only 4 beds remained for covid-19 treatment, a reduction of 1,015 beds compared to 2Q21, in line with the significant slowdown of the pandemic in the country.

Financial Results

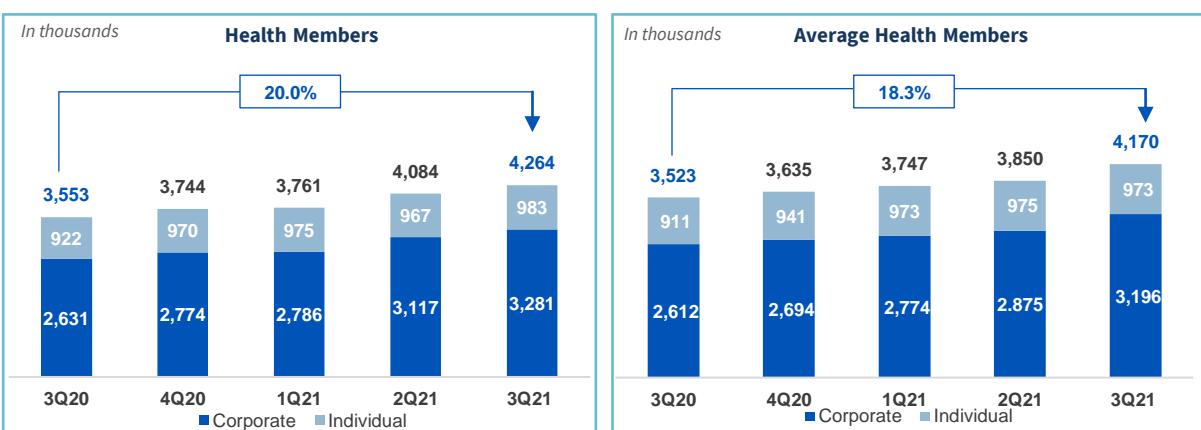
6 . MEMBERS

6.1 Health

The number of health plan beneficiaries at the end of the quarter increased by 20.0% in comparison with the same period of the previous year, influenced by the entry of:

- (i) 74k beneficiaries from Medical (10k in individual plans and 64k in group plans)
- (ii) 54k beneficiaries from São José Group (15k in individual plans and 39k in group plans)
- (iii) 26k beneficiaries from Samedh and Plamhég (12.3k beneficiaries from Samedh: 327 in individual plans and 12k in group plans; 13.7 beneficiaries from Plamhég: 1.7k in individual plans and 12k in group plans)
- (iv) 290k beneficiaries from Promed (3k in individual plans and 287k in group plans), and
- (v) 151k beneficiaries from Premium (9k in individual plans and 142k in group plans).

Regarding to organic growth (excluding acquisitions), there was a net increase of 121k beneficiaries (23k in individual plans and 98k in group plans) in the operator Hapvida. In the acquired companies GSF and RN there was a reduction of 5k beneficiaries (1k in individual plans and 4k in group plans).



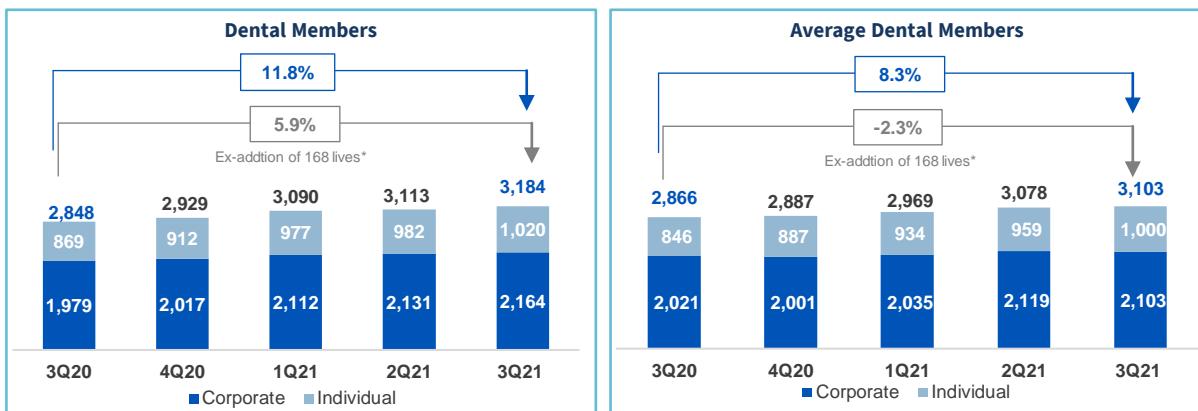
In the composition of the increase in lives compared to the end of 2Q21, we had the entry of Premium, which added 151k lives. Organic additions totaled 331k lives and cancellations totaled 302k lives, representing an organic net addition of 29 thousand lives. Two acquisitions already announced, Plamed and HB Saúde, which are still awaiting the fulfillment of conditions precedent, total 139k beneficiaries.



6. MEMBERS (continued)

6.2 Dental

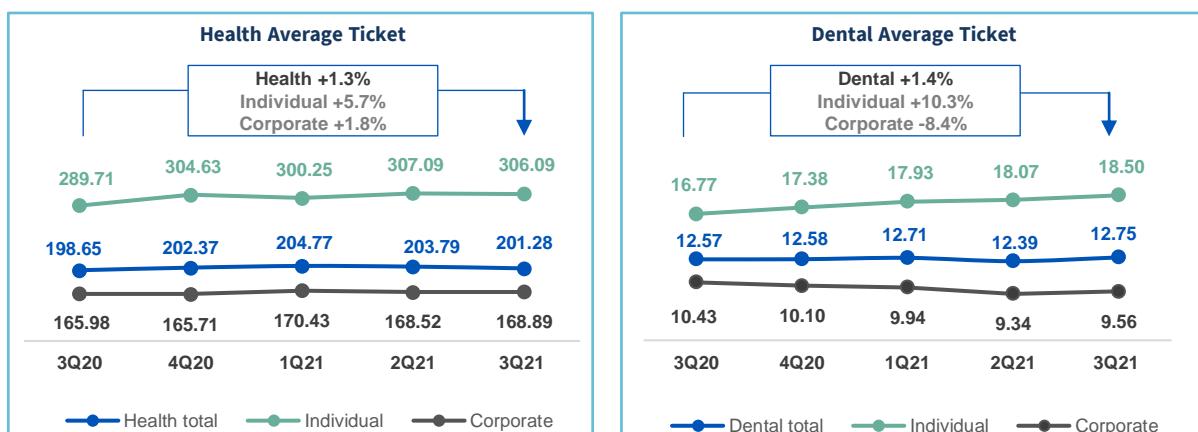
The number of dental plan beneficiaries grew by 11.8% in the quarter compared to the same period last year. Organically, there was an increase of 159k lives. There was also the entry of 2k lives with the acquisition of Medical and 7k lives with the acquisition of Premium, both in group plans.



*As of 1Q21, the Company started to include beneficiaries who had dental assistance coverage but that were counted as health-only lives due to the commercial format of the sale of that plan at the time. A total of 412,754 lives were classified as such at the end of 3Q21. Still within 1Q21, there was a change in the contract formatting of dental care for a customer who now has a contract with characteristics of service provided by a fixed price table and no longer by contractual coverage. As a result, we stopped counting 244,752 beneficiaries who were part of this contract at the end of 3Q21. The net effect of these changes was the addition of 168k lives. In both cases above, those lives are not considered for calculating the average ticket for dental plans.

7. AVERAGE TICKET

The average health ticket grew by 1.3% compared to 3Q20, mainly due to new sales and the entry of beneficiaries from Medical and Grupo São José, who have higher average tickets. On the other hand, due to the negative 8.19% readjustment of individual plans disclosed by ANS, there was a negative impact of R\$20.6 million referring to those contracts that had their anniversary. The GSF average ticket grew by 2.2% compared to 3Q20 and by RN Saúde it decreased by -0.3%.

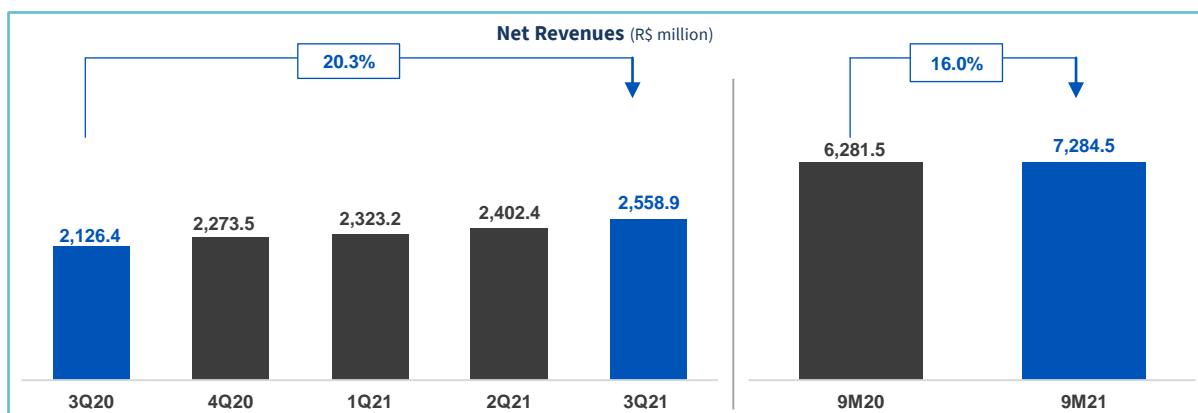


The average ticket in the dental segment decreased 1.4% compared to the same period of the previous year due to a lower average ticket of all companies, except GSF, which grew by 3.7% when compared to 3Q20.

8. NET REVENUES

Net revenue in 3Q21 grew 20.3% when compared to 3Q20 and 16.0% in 9M21 in relation to the same period of the previous year, mainly influenced by:

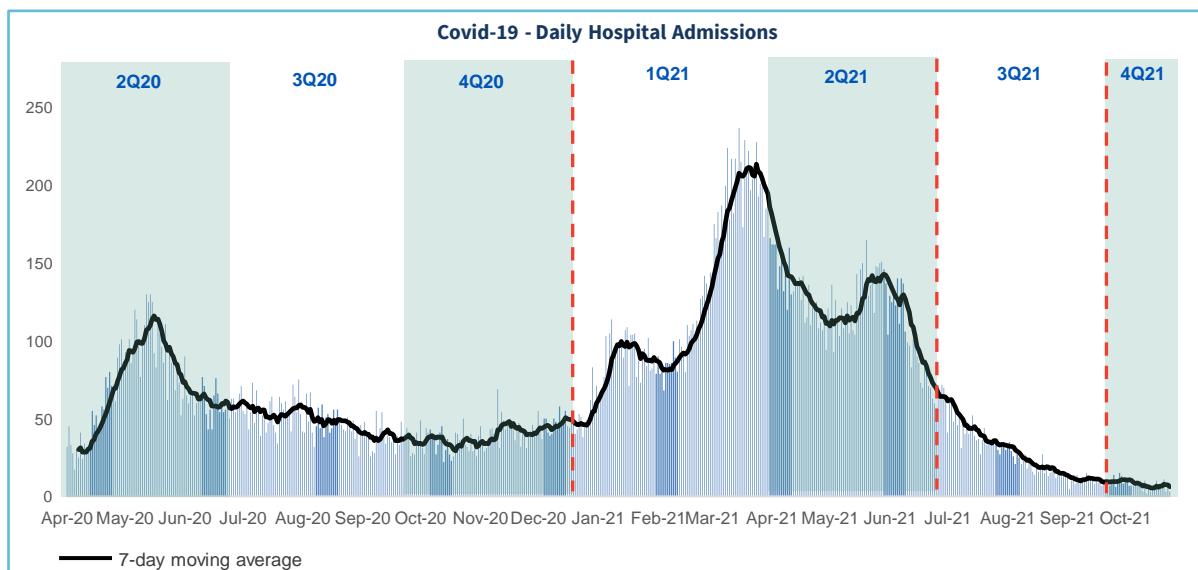
- (i) organic increase of 116 thousand lives in the base of health beneficiaries and 327 thousand lives of dental beneficiaries, mainly in the cities of Fortaleza, Goiânia, Joinville, Manaus, Salvador and Recife;
- (ii) increase of 1.3%, between 3Q20 and 3Q21, in the average health ticket, reflecting the price readjustments implemented in existing contracts necessary for their economic balance and new sales, even with the impact of the negative readjustment of individual plans by R\$20.6 million in 3Q21 and R\$25.8 million in 9M21;
- (iii) revenue from acquired companies: R\$47.9 million from Medical in 3Q21 (R\$142.4 million in 9M21); R\$42.9 million from São José Group in 3Q21 (R\$132.3 million in 9M21) and R\$125.3 million from Promed and R\$46.3 million from Premium Saúde (August and September/21); and
- (iv) client portfolios consolidated in 1Q21, of which 12.3 thousand lives from Samedh and 13.7 thousand lives from Plamhég.



9. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS

The cost of services provided is comprised of care costs paid in cash and some non-cash items, such as depreciation and amortization (D&A) with IFRS16, changes in the Incurred But Not Reported (IBNR) provision and SUS reimbursement provisions (ReSUS).

9.1 Covid-19 Scenario



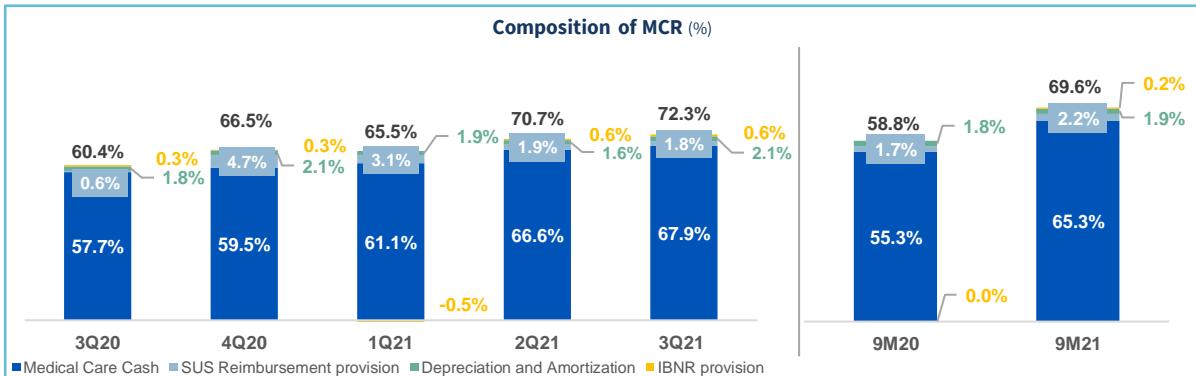
9. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS (continued)

9.1 Covid-19 Scenario (continued)

In early 2020, Covid-19's declaration as a global health emergency by the World Health Organization triggered significant decisions and necessary measures by governments and public and private sector entities to prevent the spread of the disease. Following the recommendations of the ANS and the health agencies, between the months of March and May/2020, all elective procedures (which do not qualify as an urgency or emergency) were suspended. This, combined with measures of social distance, caused a significant drop in demand for medical services in the period. Therefore, the entire volume caused by Covid-19 in our health care units in the 1st wave of the pandemic, which reached its peak on May 14, 2020 and which lasted until the beginning of 3Q20, was more than offset by the suspension of elective procedures and by the lower exposure of the beneficiaries. However, with the resurgence of the pandemic at the end of 2020, we can see in the graph on the previous page a significant increase in hospital admissions caused in 1Q21, reaching its peak on March 15th. In 2Q21, our health care units were equally impacted with practically the same volume of service and admissions related to Covid-19 compared to the first quarter of 2021. In 3Q21, we saw the main indicators related to the pandemic showed a reduction. This trend, together with the advance of vaccination in Brazil, gives us an expectation of operational normalization starting in 4Q21.

9.2 MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS

| Composition of Total Medical Costs and MCR | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| (R\$ million) | 3Q21 | 3Q20 | 3Q21 x 3Q20 | 2Q21 | 3Q21 x 2Q21 | 9M21 | 9M20 | 9M21 x 9M20 |
| Cash Medical Care | (1,738.4) | (1,227.0) | 41.7% | (1,599.5) | 8.7% | (4,757.9) | (3,476.2) | 36.9% |
| Depreciation and Amortization (with IFRS16) | (53.6) | (38.0) | 41.1% | (38.7) | 38.4% | (135.4) | (115.3) | 17.5% |
| IBNR provision | (14.1) | (6.0) | 133.8% | (14.5) | (2.6%) | (16.6) | 1.0 | - |
| SUS reimbursement provision | (45.1) | (13.5) | 235.0% | (46.1) | (2.1%) | (162.1) | (106.1) | 52.8% |
| Medical Costs - Total | (1,851.2) | (1,284.4) | 44.1% | (1,698.8) | 9.0% | (5,072.1) | (3,696.6) | 37.2% |
| Cash MCR (ex-IBNR provision, ex-SUS, ex-D&A) | 67.9% | 57.7% | 10.2 p.p. | 66.6% | 1.3 p.p. | 65.3% | 55.3% | 10.0 p.p. |
| Ex-SUS MCR | 70.6% | 59.8% | 10.8 p.p. | 68.8% | 1.8 p.p. | 67.4% | 57.2% | 10.2 p.p. |
| Total MCR | 72.3% | 60.4% | 11.9 p.p. | 70.7% | 1.6 p.p. | 69.6% | 58.8% | 10.8 p.p. |



Cash MCR (which excludes D&A, changes in IBNR provision and provision for reimbursement to SUS) was 67.9% in 3Q21 and 65.3% in 9M21, an increase of 10.2 p.p. and 10.0 p.p., respectively, for the same comparative periods. The main impacts on MCR were:

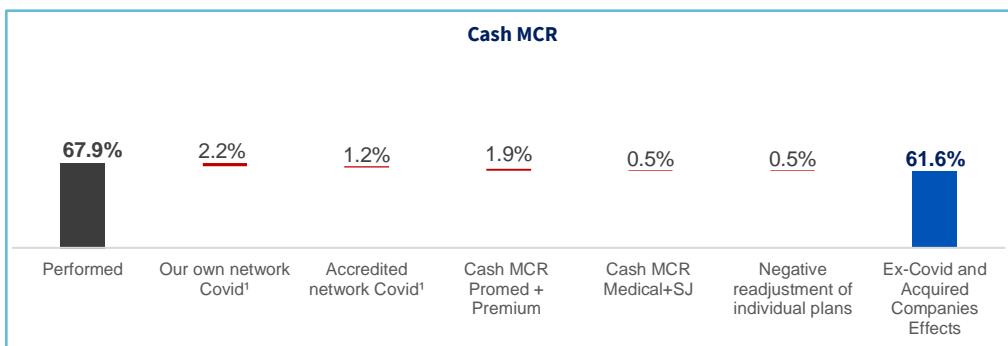
- (i) although the volume of consultations and admissions in 3Q21 referring to Covid-19 was lower when compared to previous quarters, medical expenses remained high, as there is a natural lag in the presentation of medical bills. Additional expenses with personnel, materials and medicines, location and operation and third-party services in the company's own network and the costs with the accredited network in combating Covid-19 was R\$87.7 million in 3Q21 against R\$49.7 million in 3Q20 and R\$334.8 million in 9M21 against R\$99.3 million in 9M20;
- (ii) increase in the volume of emergency care, exams and elective procedures, not only due to the return to pre-pandemic levels, but also due to the volume generated by addressing the backlog of elective surgeries. When comparing 3Q21 to 2Q21, there was an increase in the volume of consultations (+20%), exams (+8%) and around 10 thousand additional surgeries. The backlog of surgeries was fully attended throughout the quarter;

9. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS (continued)

9.2 MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS (continued)

(iii) higher MCR levels of acquired companies (Medical, São José, Promed and Premium Saúde) that compose Hapvida's consolidated number in 3Q21 and 9M21 but were not present in the comparative period. The MCR of recently-acquired companies is on a downward trend due to initiatives to integration and standardization procedures, respecting the seasonality between quarters. The four companies combined had a total MCR of 84.2% in 3Q21.

Disregarding both effects, the MCR would have been 61.6%, in line with a 3Q normalized historical levels.



¹The Covid impact was calculated for Hapvida (including the former America Group), RN and São Francisco. For the other companies in the group, the structure of the accounting ledgers still does not allow identification.

In addition to the effects mentioned above, we also had an increase in collective bargaining and hiring of new employees, including personnel at new units (R\$21.8 million in 3Q21 and R\$46.8 million in 9M21).

The total MCR was 72.3% in 3Q21 and 69.6% in 9M21, an increase of 11.9 p.p. and 10.8 p.p. versus the comparative periods. In addition to the impacts on the cash MCR already mentioned above, there was:

- (i) constitution of IBNR provision, higher than in the comparative periods (increase of R\$8.1 million in 3Q21 and R\$17.6 million in 9M21) due to the return of elective procedures in the accredited network;
- (ii) increase in reimbursement to SUS due to the normalization of both ABIs and charges by the National Supplementary Health Agency (ANS), which were interrupted in 2Q20 and 3Q20 due to the pandemic (increase of R\$31.6 million in 3Q21 and R\$56, 0 million in 9M21), and
- (iii) increase of R\$20.1 million in depreciation and amortization in 9M21 due to the increase in the number of healthcare units arising from both organic and inorganic growth.

The Company continues to show operational efficiency gains due to medical care management and health and well-being promotion projects. Vertical integration indicators* showed an increase of 0.4 p.p. in the volume of exams performed in the company network in 3Q21 when compared to the same period of the previous year. There was a 3.5 p.p. reduction in the volume of admissions on the same comparative basis. There was a 3.5 p.p. reduction in the volume of services on the same comparative basis due to greater use of the accredited network in Covid-19 admissions. For the same reason, in 3Q21 there was a 2.5 p.p. reduction in the representativeness of care expenses in the own network compared to 3Q20. However, in 9M21, the share of health care expenses in its own network is still higher by 0.6 p.p.

* The vertical integration indicators only consider the companies Hapvida (including former Grupo America) and RN Saúde.

9. MCR AND MEDICAL COSTS (continued)

9.3 SUS Reimbursement provisions

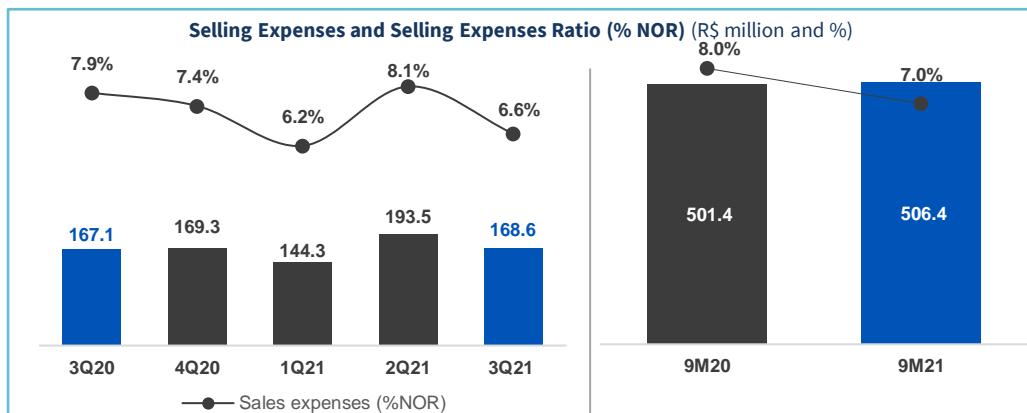
According to ANS, the Company must record in its liabilities with a corresponding entry in the results (Total Medical Costs), a provision related to the Identified Beneficiary Notices (ABI in Portuguese) according to the percentage defined by ANS itself, which is unique for each healthcare operator and varies from time to time. Subsequently, ABIs are converted into collections that may eventually require the Company to account for supplements to the original provision. The charges issued by ANS are sent in the form of GRUs (an invoice for federal taxes). GRUs include, in addition to the principal, interest and monetary restatement. GRU invoices that miss the payment deadline are subject to late fees in addition to interest and monetary adjustments for the period elapsed.

In the third quarter of 2021, ANS maintained the flow of bills sent. The net impact of the various ReSUS provisions was R\$45.1 million in the MCR in 3Q21 and R\$162.1 million in 9M21. Despite the receipt of a new batch of ABI (#87) and the increase in the percentage of collection history that is calculated and sent by ANS, the ABI provision was constituted, which demonstrates a normalization both in the sending of ABI and in the receipt of GRU.

The relevant reduction in the amounts provisioned in the comparative period (3Q20) is explained by the suspension of regulatory deadlines (Provisional Measure No. 928, of 03/23/2020). During this period, ANS could not issue GRU referring to uncontested services in relation to the ABI launched in 2020 (ABI 80 and 81), nor those referring to services whose appeal period was in progress at the time.

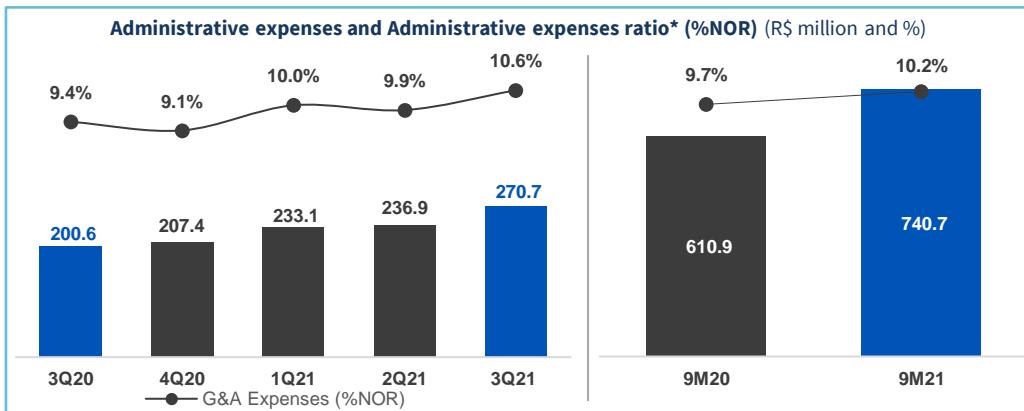
| R\$ Million | 3Q21 | 3Q20 | 9M21 | 9M20 |
|--|-------------|-------------|--------------|--------------|
| ABIs' provision | 3.3 | 9.3 | (5.2) | 55.0 |
| GRUs' principal | 32.0 | - | 144.0 | 38.8 |
| SUS Reimbursement – Acquired Companies | 9.9 | 4.2 | 23.3 | 12.4 |
| SUS Reimbursement – Medical Cost | 45.1 | 13.5 | 162.1 | 106.1 |
| Interest, monetary adjustments and fines | 15.6 | 13.5 | 48.5 | 52.5 |
| SUS Reimbursement – Financial Result | 15.6 | 13.5 | 32.2 | 39.1 |
| SUS Reimbursement – Hapvida Total | 60.7 | 26.9 | 194.4 | 145.2 |

10. SELLING EXPENSES



The selling expenses ratio was 6.6% in 3Q21 and 7.0% in 9M21, a reduction of 1.3 p.p. and 1.0 p.p., respectively, compared to the same periods of the previous year, influenced by reduction in the delinquency level in individual and corporate plans. Additionally, our accounts receivable area was restructured, and the collection and reconciliation processes have been improved, due to these initiatives, our incoming base for the constitution of the provision, that is, the base of overdue payments over 90 days (corporate) and 60 days (individual) at the end of 3Q21 compared to 3Q20, decreased by 0.5 p.p. and 0.9 p.p.

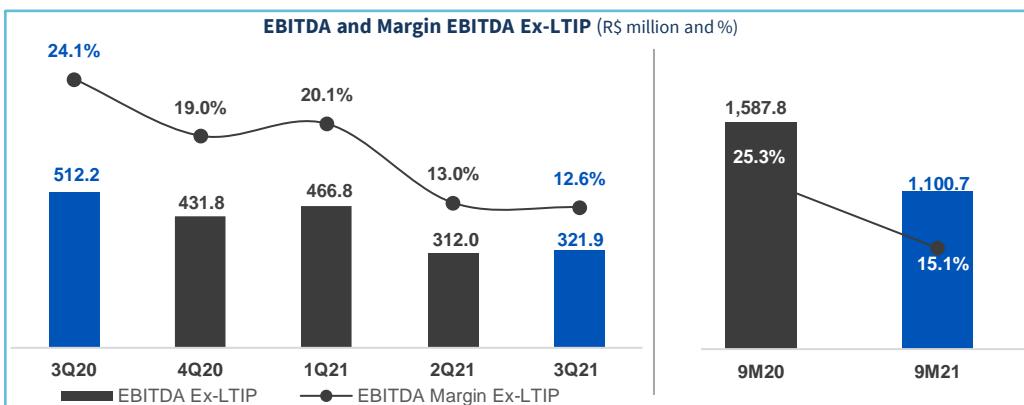
11. ADMINISTRATIVE EXPENSES



The administrative expenses ratio was 10.6% in 3Q21 and 10.2% in 9M21, an increase of 1.2 p.p. and 0.5 p.p., respectively, compared to the same periods of the previous year, impacted by:

- (i) collective bargaining, hiring new employees and layoffs (R\$15.3 million in 3Q21 and R\$36.5 million in 9M21);
- (ii) attorney and consulting fees related to recent acquisitions, including the deal with GNDI (R\$3.0 million in 3Q21 and R\$14.9 million in 9M21);
- (iii) expenses with personnel, third-party services, location and operation and taxes with new acquisitions (R\$37.5 million in 3Q21 and R\$49.9 million in 9M21); and
- (iv) higher provision for tax, civil and labor risks (R\$16.7 million in 3Q21 and R\$23.8 million in 9M21).

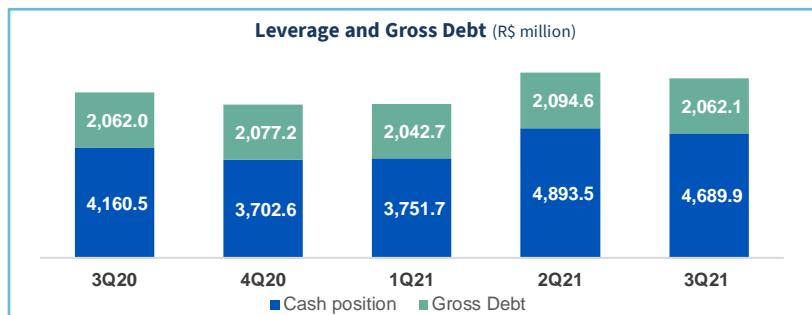
12. EBITDA



From 2Q21 onwards, EBITDA started to be adjusted due to the approval of the Long-Term Incentive Plan, which had an amount provisioned in 3Q21 of R\$30.5 million and in 9M21 of R\$50.8 million. Thus, EBITDA Ex-ILP in 3Q21 was R\$321.9 million, a decrease of 37.2% compared to 3Q20. The EBITDA margin Ex-LTIP in 3Q21 was 12.6%, a reduction of 11.5 p.p. in the same comparison. EBITDA Ex-LTIP in 9M21 was R\$1.1 billion, a decrease of 30.7% compared to 9M20, with EBITDA Ex-LTIP margin of 15.1%, reduction of 10.2 p.p. All reductions compared to the previous year are mostly explained by the impacts of the pandemic on our business, as explained in item 9.1 of this report. Excluding assistance costs related to Covid-19 of R\$87.7 million in 3Q21 and R\$334.8 million in 9M21, the EBITDA Margin Ex-LTIP and Ex-Covid would have been 16.0% in 3Q21 and 19.7 % in 9M21, negatively impacted by the acquisitions of Promed and Premium that still operate with negative margins.

13. DEBT

At the end of 3Q21, the Company had a debt balance of R\$2,062.1 million, mostly composed of its funding first debenture, as well as the balance of outstanding debt inherited from acquired companies of R\$41.2 million. Including the balance of Other accounts payable from acquired companies, gross debt totals R\$2,521.6 million. Net financial debt/EBITDA ratio in 3Q21 was -1.3x due to the net cash position of R\$2.2 billion.



Net debt/Ebitda (R\$ million)

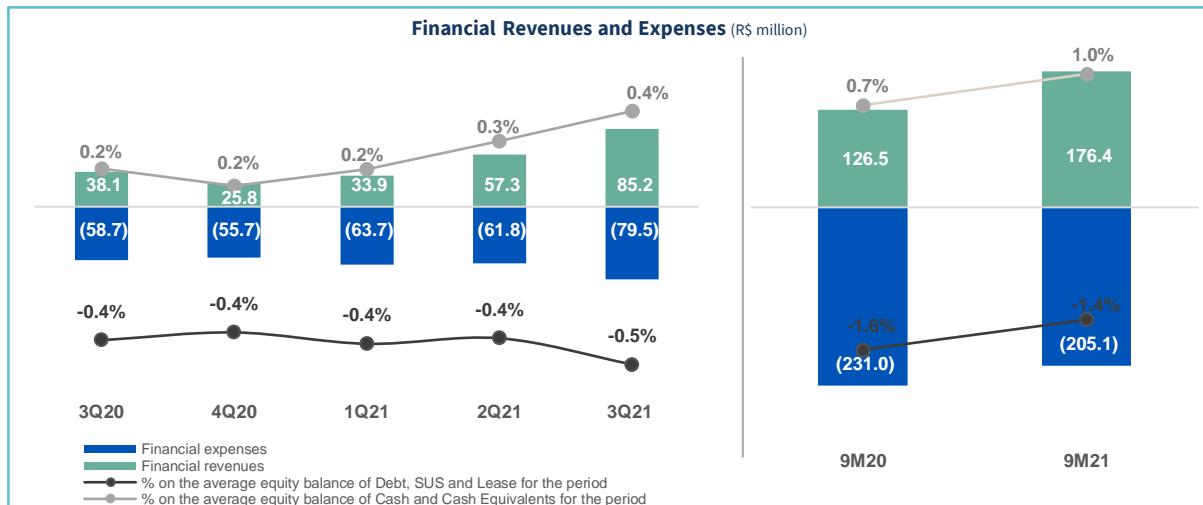
| | 3Q21 |
|--|------------------|
| Short-term debt ¹ | 649.9 |
| Long-term debt ¹ | 1,412.2 |
| Gross debt | 2,062.1 |
| (-) Cash and cash equivalents and short-term and long-term investments | (4,689.9) |
| Net debt | (2,627.8) |
| Other accounts payable (acquired companies) | 467.1 |
| Derivative instruments | 7.7 |
| Net Debt + Other accounts payables from acquired companies + Derivative instruments | (2,168.3) |
| EBITDA LTM ¹ | 1,728.3 |
| Net Debt + Other payables from acquired companies + Derivative instruments/EBITDA LTM | (1.3) |

Indebtedness schedule (R\$ million)

| Year | Total Debt (R\$ million) |
|------|--------------------------|
| 2021 | 35.3 |
| 2022 | 615.5 |
| 2023 | 588.9 |
| 2024 | 587.8 |
| 2025 | 117.3 |
| 2026 | 117.3 |

¹ EBITDA excluding provisions for impairment of accounts receivable and LTM.

14. FINANCIAL RESULTS



14. FINANCIAL RESULTS (continued)

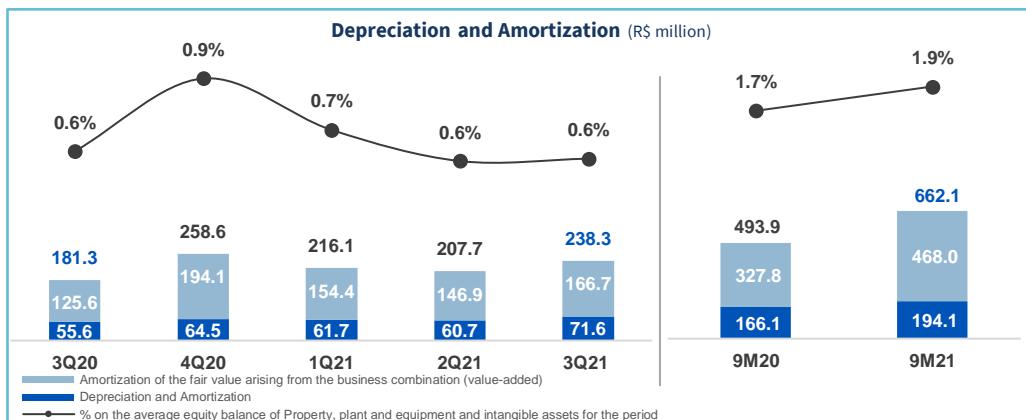
The net financial result in 3Q21 totaled a net revenue of R\$5.7 million compared to a net expense of R\$20.5 million in 3Q20. In 9M21, there was a net expense of R\$28.7 million against R\$104.5 million in 9M20. The periods were impacted by:

(i) positively, due to the higher equity balance of investments on account of proceeds from the follow on, added to a higher return on this balance due to the increase in the average DI rate (increase of R\$46.0 million in 3Q21 and R\$67.7 million in 9M21); and

(ii) negatively, due to higher interest (pro-rata) in 3Q21 referring to debentures due to the increase in the average DI rate (increase of R\$15.5 million in 3Q21 and R\$4.7 million in 9M21).

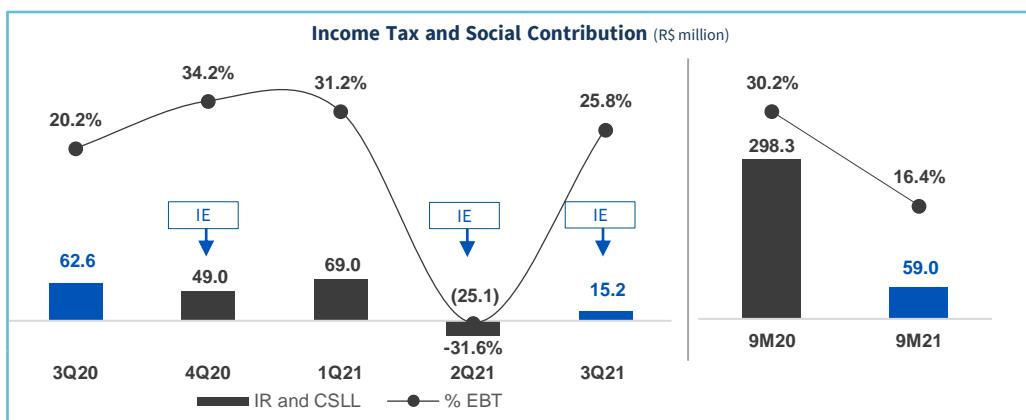
The average DI rate in 3Q21 more than doubled when compared to 3Q20. When comparing the accumulated period, the average rate is similar.

15. DEPRECIATION AND AMORTIZATION



Depreciation and amortization expenses totaled R\$238.3 million in 3Q21 and R\$662.1 million in 9M21, equivalent to 0.6% and 1.9%, respectively, of the average balance of the corresponding equity assets. The main variation in this account refers to the higher equity balance of customer portfolios (with the entry of acquired companies) that caused an amortization of the fair value arising from the business combination (value-added) of the customer portfolio greater than the comparative period (increase of R\$41.1 million in 3Q21 and R\$140.2 million in 9M21).

16. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION



IE = Interest on equity

16. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (continued)

The effective rate was 25.8% in 3Q21 and 16.4% in 9M21, an increase of 5.6 p.p. in relation to 3Q20 and a reduction of 13.6 p.p. in relation to 9M20 due to:

- (i) the reduction in accounting profit before income tax and social contribution of R\$251.5 million in 3Q21 and of R\$630.2 million in 9M21, in a scenario mainly affected by the second wave of the pandemic;
- ii) the expenses with the issuance of shares due to the 2nd follow on in the amount of R\$53.1 million in 2Q21, which impacts the accumulated and which did not occur in 9M20;
- (iii) the distribution of interest on equity, with a deductible impact of R\$15.5 million in 3Q21 and R\$38.9 million in 9M21 compared to R\$37.7 million in 3Q20 and 9M20; and
- (iv) the deductible portion of the fair value amortization arising from the business combination (value-added) in the amount of R\$12.5 million in 3Q21 and R\$38.8 million in 9M21, both effects did not exist in the comparative period.

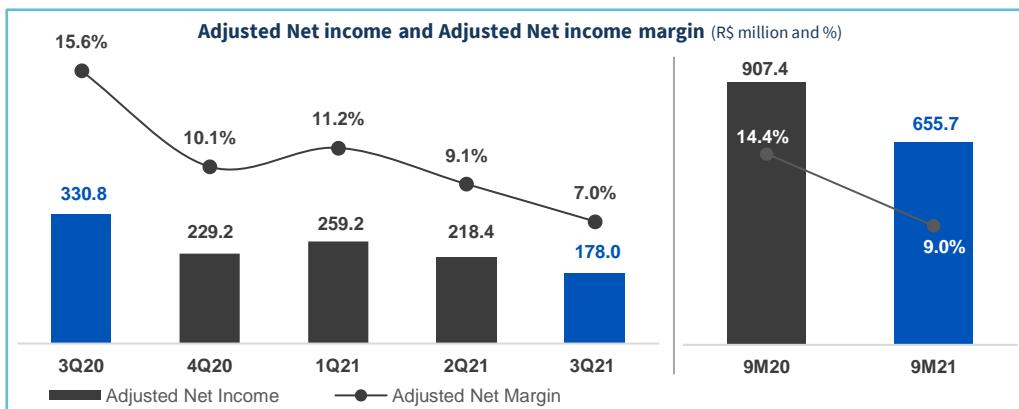
17. ADJUSTED NET INCOME

From 2Q21 onwards, in addition to the adjustment of the amortization of fair value arising from the business combination (value-added), which we had already shown separately in previous quarters, we included the adjustment of the Long-Term Incentive Plan in 3Q21.

The adjustments considered to calculate the Adjusted Net Income were:

- (i) Amortization of fair value arising from the business combination (value-added), net of the deductible portion of current tax and deferred tax;
- (ii) Long-Term Incentive Plan in 3Q21 net of deferred tax.

Adjusted Net Income totaled R\$178.0 million in 3Q21, a reduction of 46.2% compared to 3Q20 and R\$655.7 million in 9M21, a reduction of 27.7% compared to the same period of the previous year, impacted mainly by the reduction in Ebitda due to the effects of the pandemic already discussed above.



*From this quarter onwards, for the calculation of Adjusted Net Income, in addition to the deductible portion of current tax that had been considered until then, deferred tax was also applied on the amortized amount of value-added and on expenses with Long-Term Incentives Plan, both at a rate of 34%. Historical values have also been adjusted to reflect this inclusion.

18. CASH GENERATION AND CAPEX

Free cash flow ex-acquisitions was positive by R\$114.1 million in 3Q21, impacted: (i) negatively by the R\$220.7 million reduction in Ebitda due to the impacts of the pandemic and higher MCR of the acquired companies; and by the variation in working capital lower than in the comparative period due to the early settlement of supplier balances payable by the São Francisco operator as a contingency plan due to its corporate merger (systemic turnaround) in the amount of R\$41.1 million; and (ii) positively, by the underpayment of current income tax and social contribution due to the deductibility of goodwill and the amortization of the fair value arising from the business combination, reducing the base for taxable income calculation. Additionally, there was a cash consumption in the quarter in the amount of R\$114.2 million in 3Q21 mainly due to the cash portion of the acquisition of Promed and Premium.

| R\$ million | 3Q21 | 3Q20 | 3Q21 x 3Q20 | 9M21 | 9M20 | 9M21 x 9M20 |
|--|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| EBITDA | 291.5 | 512.2 | (43.1%) | 1,049.9 | 1,587.8 | (33.9%) |
| (+/-) Change in working capital ¹ | 62.3 | 91.8 | (32.2%) | (261.3) | 171.5 | - |
| (-) Income Tax and Social Contribution | (95.9) | (200.0) | (52.1%) | (327.5) | (418.4) | (21.7%) |
| (-) Cash CAPEX | (143.8) | (122.8) | 17.1% | (393.7) | (289.5) | 36.0% |
| Free cash flow (ex-acquisitions) | 114.1 | 281.2 | (59.4%) | 67.4 | 1,051.4 | (93.6%) |
| (-) Companies acquisitions | (114.2) | 56.4 | - | (345.1) | (37.9) | 810.4% |
| Free cash flow | (0.2) | 337.6 | - | (277.6) | 1,013.5 | - |

(¹) Includes variations: (i) current assets: accounts receivable, inventories, other credits and advances to suppliers and (ii) current liabilities: suppliers, technical provisions for health care operations net of PPCNG, debts of health care operations net of prepayments, other payables and social obligations.

Appendices

19. INCOME STATEMENT

| R\$ mm | 3Q21 | 3Q20 | Var. % 3Q21/3Q20 | 2Q21 | Var. % 3Q21/2Q21 | 9M21 | 9M20 | Var. % 9M21/9M20 |
|--|------------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|------------------|---------------------|
| Revenues from gross payments | 2,615.0 | 2,160.7 | 21.0% | 2,442.5 | 7.1% | 7,429.1 | 6,378.6 | 16.5% |
| Revenue from other activities | 100.7 | 80.3 | 25.4% | 92.6 | 8.7% | 276.5 | 227.6 | 21.5% |
| Deductions | (156.7) | (114.6) | 36.8% | (132.6) | 18.2% | (421.0) | (324.7) | 29.7% |
| Net revenues | 2,558.9 | 2,126.4 | 20.3% | 2,402.4 | 6.5% | 7,284.5 | 6,281.5 | 16.0% |
| Medical cost and others | (1,738.4) | (1,227.0) | 41.7% | (1,599.4) | 8.7% | (4,757.9) | (3,476.2) | 36.9% |
| Depreciation and amortization | (53.6) | (38.0) | 41.1% | (38.7) | 38.4% | (135.4) | (115.3) | 17.5% |
| Change in IBNR | (14.1) | (6.0) | 133.8% | (14.6) | (3.0%) | (16.6) | 1.0 | - |
| Change in SUS reimbursement provision | (45.1) | (13.5) | 235.0% | (46.1) | (2.1%) | (162.1) | (106.1) | 52.8% |
| Total cost | (1,851.2) | (1,284.4) | 44.1% | (1,698.8) | 9.0% | (5,072.1) | (3,696.6) | 37.2% |
| Gross profit | 707.7 | 841.9 | (15.9%) | 703.7 | 0.6% | 2,212.4 | 2,584.9 | (14.4%) |
| Gross margin | 27.7% | 39.6% | -11.9 p.p. | 29.3% | -1.6 p.p. | 30.4% | 41.2% | -10.8 p.p. |
| Selling expenses | (168.6) | (167.1) | 0.9% | (193.5) | (12.9%) | (506.4) | (501.4) | 1.0% |
| Advertise expenses | (16.2) | (13.8) | 16.8% | (14.5) | 11.8% | (45.2) | (35.1) | 28.9% |
| Comision expenses | (114.7) | (98.2) | 16.8% | (98.5) | 16.5% | (296.0) | (276.8) | 6.9% |
| Provision for credit losses | (31.2) | (47.9) | (34.8%) | (72.9) | (57.2%) | (144.8) | (170.6) | (15.1%) |
| Other sales expenses | (6.5) | (7.1) | (8.9%) | (7.6) | (15.2%) | (20.4) | (19.0) | 7.6% |
| Administrative expenses | (504.8) | (346.9) | 45.5% | (438.1) | 15.2% | (1,352.4) | (990.6) | 36.5% |
| Personnel | (155.9) | (94.3) | 65.4% | (148.1) | 5.3% | (396.3) | (273.1) | 45.1% |
| Third party services | (76.2) | (46.5) | 63.7% | (68.0) | 12.0% | (219.6) | (155.4) | 41.3% |
| Location and operation | (42.1) | (30.9) | 36.2% | (49.7) | (15.3%) | (134.3) | (87.5) | 53.5% |
| Depreciation and amortization | (184.7) | (143.3) | 28.9% | (169.0) | 9.3% | (526.7) | (378.6) | 39.1% |
| Taxes | (5.1) | (3.1) | 63.4% | (5.8) | (10.9%) | (15.2) | (9.9) | 53.3% |
| Provisions for civil, labor and tax risks | (37.8) | (21.1) | 79.0% | 12.3 | - | (44.9) | (62.7) | (28.3%) |
| Miscellaneous expenses | (2.9) | (7.6) | (61.7%) | (9.9) | (70.6%) | (15.3) | (23.4) | (34.4%) |
| Other expenses/operational revenues | 18.8 | 3.0 | 533.0% | 12.0 | 56.6% | 34.2 | 1.1 | - |
| Total expenses | (654.5) | (511.0) | 28.1% | (619.6) | 5.6% | (1,824.6) | (1,491.0) | 22.4% |
| Operational income | 53.2 | 331.0 | (83.9%) | 84.0 | (36.7%) | 387.8 | 1,093.9 | (64.5%) |
| Operational margin | 2.1% | 15.6% | -13.5 p.p. | 3.5% | -1.4 p.p. | 5.3% | 17.4% | -12.1 p.p. |
| Financial revenues | 85.2 | 38.1 | 123.7% | 57.3 | 48.9% | 176.4 | 126.5 | 39.5% |
| Financial expenses | (79.5) | (58.7) | 35.6% | (61.8) | 28.7% | (205.1) | (231.0) | (11.2%) |
| Financial result | 5.7 | (20.5) | - | (4.6) | - | (28.7) | (104.5) | (72.6%) |
| EBIT | 58.9 | 310.4 | (81.0%) | 79.5 | (25.9%) | 359.2 | 989.4 | (63.7%) |
| IR and CSLL current | (86.6) | (146.1) | (40.7%) | (99.1) | (12.6%) | (303.8) | (490.3) | (38.0%) |
| IR and CSLL deferred | 71.4 | 83.5 | (14.5%) | 124.3 | (42.5%) | 244.7 | 192.0 | 27.5% |
| IR and CSLL | (15.2) | (62.6) | (75.7%) | 25.1 | - | (59.0) | (298.3) | (80.2%) |
| Net income | 43.7 | 247.8 | (82.4%) | 104.6 | (58.3%) | 300.1 | 691.0 | (56.6%) |
| Net margin | 1.7% | 11.7% | -9.9 p.p. | 4.4% | -2.6 p.p. | 4.1% | 11.0% | -6.9 p.p. |

| EBITDA | 3Q21 | 3Q20 | Var. % 3Q21/3Q20 | 2Q21 | Var. % 3Q21/2Q21 | 9M21 | 9M20 | Var. % 9M21/9M20 |
|----------------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|----------------|----------------|---------------------|
| EBIT | 53.2 | 331.0 | (83.9%) | 84.0 | (36.7%) | 387.8 | 1,093.9 | (64.5%) |
| Depreciation | 55.9 | 42.6 | 31.4% | 45.7 | 22.5% | 147.9 | 122.6 | 20.6% |
| Amortization | 182.4 | 138.7 | 31.5% | 162.0 | 12.6% | 514.2 | 371.3 | 38.5% |
| EBITDA | 291.5 | 512.2 | (43.1%) | 291.7 | (0.1%) | 1,049.9 | 1,587.8 | (33.9%) |
| EBITDA margin | 11.4% | 24.1% | -12.7 p.p. | 12.1% | -0.8 p.p. | 14.4% | 25.3% | -10.9 p.p. |

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.
Values consider IFRS 16.

Appendices

20. BALANCE SHEET

| R\$ mm | 09/30/2021 | 12/31/2020 | Var. R\$ | Var. % |
|---|-----------------|-----------------|----------------|---------------|
| Assets | 17,404.3 | 13,519.7 | 3,884,6 | 28.7% |
| Current assets | 3,710.5 | 3,502.1 | 208.4 | 6.0% |
| Cash and cash equivalents | 506.1 | 143.2 | 362.9 | 253.4% |
| Short-term investments | 2,028.4 | 2,334.1 | (305.8) | (13.1%) |
| Trade receivables | 424.2 | 433.4 | (9.3) | (2.1%) |
| Inventory | 141.3 | 101.7 | 39.6 | 38.9% |
| Recoverable tax | 202.0 | 184.1 | 17.9 | 9.7% |
| Dividends and interest on shareholder's equity receivable | - | 0.0 | (0.0) | (100.0%) |
| Derivative financial instruments | 7.7 | 3.6 | 4.1 | 113.3% |
| Other assets | 172.2 | 137.0 | 35.2 | 25.7% |
| Deferred commission | 228.7 | 164.9 | 63.8 | 38.7% |
| Non-current assets | 13,693.8 | 10,017.6 | 3,676.1 | 36.7% |
| Long-term investments | 2,155.4 | 1,225.3 | 930.1 | 75.9% |
| Deferred taxes | 900.5 | 579.5 | 321.0 | 55.4% |
| Judicial deposits | 396.7 | 246.5 | 150.2 | 60.9% |
| Deferred commission | 179.1 | 142.2 | 36.8 | 25.9% |
| Related party receivable | 3.6 | 3.4 | 0.1 | 3.7% |
| Other credits with related parties | - | 11.0 | (11.0) | (100.0%) |
| Other assets | 40.1 | 45.8 | (5.7) | (12.5%) |
| Property, plant and equipment | 2,603.5 | 2,241.5 | 362.0 | 16.1% |
| Intangible assets | 7,414.9 | 5,522.3 | 1,892.6 | 34.3% |
| Liabilities and shareholders' equity | 17,404.3 | 13,519.7 | 3,884.6 | 28.7% |
| Current liabilities | 3,267.1 | 2,120.6 | 1,146.5 | 54.1% |
| Lending and Financing | 649.9 | 42.9 | 606.9 | 1,414.3% |
| Trade payables | 177.6 | 120.8 | 56.8 | 47.0% |
| Technical provisions for health care operations | 1,600.8 | 1,129.1 | 471.7 | 41.8% |
| Health care payables | 22.6 | 5.0 | 17.5 | 347.3% |
| Payroll obligations | 323.3 | 195.4 | 127.8 | 65.4% |
| Taxes and contributions payable | 197.6 | 159.7 | 37.8 | 23.7% |
| Income and social contribution taxes | 93.6 | 85.1 | 8.5 | 9.9% |
| Dividends and interest on shareholders' equity payable | 53.2 | 201.4 | (148.2) | (73.6%) |
| Leases payable | 53.9 | 43.0 | 11.0 | 25.5% |
| Related party payables | 4.0 | 4.0 | 0.0 | 0.0% |
| Other accounts payable | 90.6 | 134.0 | (43.4) | (32.4%) |
| Non-current liabilities | 3,517.3 | 3,568.1 | (50.9) | (1.4%) |
| Lending and Financing | 1,412.2 | 2,034.3 | (622.1) | (30.6%) |
| Taxes and contributions payable | 88.9 | 23.1 | 65.8 | 284.3% |
| Technical reserves for health care operations | 8.8 | 1.8 | 7.0 | 392.6% |
| Leases payable | 1,023.8 | 965.3 | 58.5 | 6.1% |
| Deferred income tax and social contribution | 120.9 | 39.5 | 81.3 | 205.7% |
| Provision for tax, civil and labor risks | 407.7 | 401.9 | 5.8 | 1.4% |
| Other accounts payable | 454.9 | 102.1 | 352.8 | 345.5% |
| Shareholders' equity | 10,619.9 | 7,831.0 | 2,788.9 | 35.6% |
| Capital | 8,124.2 | 5,650.5 | 2,473.7 | 43.8% |
| Treasury shares | (74.0) | (0.0) | (74.0) | - |
| Legal reserve | 176.6 | 176.6 | - | 0.0% |
| Capital reserve | 426.4 | 222.9 | 203.5 | 91.3% |
| Accumulated profits | 297.8 | - | 297.8 | - |
| Profit reserves | 1,664.6 | 1,779.2 | (114.5) | (6.4%) |
| Equity attributable to controlling shareholders | 10,615.6 | 10,829.2 | 2,786.4 | 35.6% |
| Non-controlling interest | 4.3 | 1.8 | 2.5 | 141.4% |

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.
Values consider IFRS 16.

Appendices

21. CASH FLOW STATEMENT

| RS mm | 3Q21 | 4Q20 | 9M21 | 9M20 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Net income | 43.7 | 247.8 | 300.1 | 691.0 |
| Adjustments to reconcile net income with cash | 362.8 | 339.9 | 950.2 | 1,064.8 |
| Depreciation and amortization | 216.1 | 164.3 | 600.9 | 437.9 |
| Depreciation of usage rights | 22.2 | 17.0 | 61.2 | 56.0 |
| Technical provisions for health care operations | 14.2 | 6.0 | 16.6 | (1.0) |
| Provision for losses on receivables | 31.2 | 47.9 | 144.8 | 170.6 |
| Write-off of property, plant and equipment | 0.9 | 10.9 | 3.3 | 12.3 |
| Write-off of intangible assets | 0.0 | 13.4 | 0.9 | 19.0 |
| Provision for tax, civil and labor risks | 12.5 | 12.2 | (13.0) | 32.3 |
| Income from financial investments | (72.2) | (26.2) | (141.5) | (73.8) |
| Earning on derivative financial instruments | (1.6) | (2.6) | (0.5) | (20.2) |
| Interest and monetary restatement of leases | 26.6 | 20.2 | 69.9 | 61.6 |
| Interest and financial charges on loans and financing | 27.3 | 11.5 | 56.6 | 52.4 |
| Exchange rate | 2.0 | 2.6 | 3.2 | 19.5 |
| Long Term Incentive Plan | 30.5 | - | 50.8 | - |
| Change in contingent fair value | 40.0 | - | 40.0 | - |
| Others | (2.0) | - | (2.0) | - |
| Tax income and social contribution | 86.6 | 146.1 | 303.8 | 490.3 |
| Deferred taxes | (71.4) | (83.5) | (244.7) | (192.0) |
| (Increase) decrease in asset accounts | 43.7 | (50.0) | (419.6) | (368.5) |
| Accounts receivable | 49.8 | (35.3) | (109.4) | (180.5) |
| Inventory | 2.8 | 19.3 | (36.3) | (35.5) |
| Taxes recoverable | 6.1 | (7.1) | (12.4) | (20.2) |
| Judicial deposits | (33.9) | (53.5) | (179.7) | (100.1) |
| Other assets | 34.1 | 35.0 | (18.7) | (8.8) |
| Deferred Sales Expense | (15.2) | (8.3) | (63.1) | (23.4) |
| Increase (decrease) in liability accounts: | (286.6) | (254.2) | (688.2) | (212.4) |
| Technical provisions for health care operations | (61.1) | 19.8 | 43.6 | 131.2 |
| Debts of health care operations | 2.6 | (3.7) | 10.6 | (5.3) |
| Social obligations | 39.3 | 17.4 | 107.0 | 62.2 |
| Suppliers | (9.9) | 0.5 | 3.4 | 21.3 |
| Taxes and contributions payable | (30.5) | (71.0) | (71.3) | 7.3 |
| Other accounts payable | (131.2) | (17.0) | (453.9) | (10.7) |
| Income tax and social contribution paid | (95.9) | (200.0) | (327.5) | (418.4) |
| Net cash provided by operating activities | 163.6 | 283.6 | 142.5 | 1,174.9 |
| Cash flow from investing activities | 491.3 | (40.2) | (983.4) | (803.5) |
| Payments to related parties | 114.7 | (0.1) | 2.5 | 4.7 |
| Acquisition of property, plant and equipment | (91.7) | (114.1) | (305.0) | (240.9) |
| Acquisition of intangibles | (52.1) | (8.7) | (88.8) | (48.6) |
| Acquisition/sale of investments | (51.5) | - | (207.1) | (38.0) |
| Business combination price adjustment | - | - | - | - |
| Balances attributed to the acquisition of investees | 3.8 | - | 6.7 | 5.2 |
| Financial investments | 568.1 | 26.3 | (391.7) | (486.0) |
| Cash flow from financing activities | (375.4) | (278.1) | 1,203.8 | (423.4) |
| Obtaining loans | - | 0.2 | - | 2.3 |
| Receipt of derivative financial instruments | (0.4) | (0.1) | 9.2 | 4.6 |
| Expenses with share issuance | (0.1) | 84.2 | (53.2) | - |
| Payment / Acquisition of loans and financing | (63.5) | (124.3) | (208.5) | (124.3) |
| Payment / Acquisition of subsidiaries | (138.0) | - | (138.0) | - |
| Payment of dividends and interest on own capital | (59.6) | (204.7) | (245.7) | (204.7) |
| Principal payments - Leases | (40.1) | (33.5) | (111.3) | (101.6) |
| Capital contribution | - | - | 2,025.0 | - |
| Stock buybacks/ Repurchase of own shares | (74.0) | - | (74.0) | - |
| Treasury shares | - | (0.0) | - | - |
| Non-controlling shareholding stake | 0.2 | 0.0 | 0.2 | 0.3 |
| Change in cash and cash equivalents | 279.5 | (34.7) | 362.9 | (52.0) |
| Cash and cash equivalents at the beginning of the period | 226.6 | 206.9 | 545.6 | 929.1 |
| Cash and cash equivalents at the end of the period | 506.1 | 172.2 | 908.6 | 877.1 |

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.
Values consider IFRS 16.

