



Apresentação Institucional
Janeiro / 2020

Sólida Performance em 2019YTD

Histórico robusto de aquisições com agenda de alta geração de valor

M&As Executados em 2019YTD

	Leitos	Beneficiários (k)	Cidade/Estado	Signing	Closing
	557	464	São Paulo/SP	✓	✓
	67	-	Jacarépagua/RJ	✓	✓
	156	80	Sorocaba/SP	✓	✓
	-	350	Belo Horizonte/MG	✓	✓
	106	17	São Gonçalo/RJ	✓	✓
	-	-	São Paulo/SP	✓	✓
	80	87	Americana/SP	✓	✓
	133	333	Curitiba/PR	✓	✓
	-	45	São Paulo/SP	✓	✓
Total	1.099	1.376			

Destaques Financeiros 9M19⁽¹⁾

- Receita Líquida Total: R\$6,1bi; **+35,5%**
- Serviços Hospitalares: R\$0,5bi; **+28,7%**
- Beneficiários Saúde (médio): 2,8mi; **+31,6%**
- Beneficiários Odonto (médio): 2,1mi; **+24,7%**
- Ticket médio de Saúde: R\$217; **+4,0%**
- Sinistralidade Caixa: 71,2%; aumento de **152bps**
- EBITDA Ajustado: **R\$881,1mi**; **+45,2%**
- Lucro Líquido Ajustado: **R\$434,0mi**; **+17,2%**
- Dívida Líquida: **R\$822,9mi**

Expansão e Fortalecimento da Rede Própria

Aberturas:

- Hospital NotreCare ABC
- NotreLabs Laboratórios Centrais
- 2 NotreLabs pontos de coleta
- 2 NotreLife 50+
- 1 Pronto-Atendimento Ambulatorial (SP)
- 1 Centro Clínico (SP)

Hospitais Reformados:

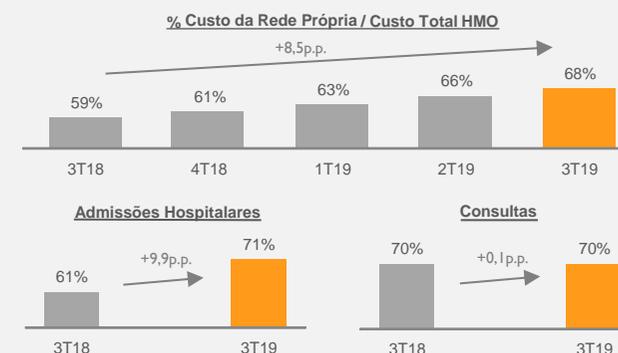
- H. Santana
- H. Montemagno
- H. Samci
- H. Nova Vida
- H. São Bernardo
- H. Intermedica ABC

Acreditação:



11 Hospitais, 7 Pronto-Socorros e
3 Centros Clínicos

Verticalização HMO



Intermédica: Uma Solução para a Inflação Médica no Brasil

Alta qualidade com preços acessíveis

**Modelo Único:
Provedor de Saúde Integrado**



Plano de Saúde no Brasil com Maior Crescimento⁽¹⁾ & Maior Rentabilidade⁽²⁾

Planos de Saúde e Serviços Hospitalares



Plano de Saúde no Brasil por Beneficiários



Plano de Saúde em São Paulo por Beneficiários



Operadora de Hospitais privados no Brasil por Leitos

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

Planos Odontológicos



Planos Odontológicos no Brasil por Beneficiários



Planos Odontológicos em São Paulo por Beneficiários



Operadora de Planos Odontológicos no Brasil por Crescimento de Beneficiários⁽³⁾

- ✓ Alto crescimento e alta rentabilidade na operação, **líder em planos odontológicos**
- ✓ Rede Nacional terceirizada com > **15.000 dentistas** em > 1.000+ cidades brasileiras
- ✓ **Cross-sell abrangente** para clientes do plano de saúde

Rede Própria



Clinicas



75



Hospitais



21



Pronto-Atendimento



20



Centros de Medicina Preventiva



11



⁽⁴⁾ Exames Laboratoriais



67

(1) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Set 2019, como publicado pela ANS

(2) Por lucro operacional (margem EBIT) entre os top 10 operadores, em 2T19LTM, como publicado pela ANS

(3) Por número de beneficiários, entre os top 10 operadores, de Dez 2016 à Set 2019, como publicado pela ANS

(4) Inclui 55 Pontos de Coletas de Análises Clínicas, Notrelabs e 12 Unidades de Imagens

Líder no Setor de Saúde Privado no Brasil

Bem posicionado no terceiro maior mercado de saúde do mundo

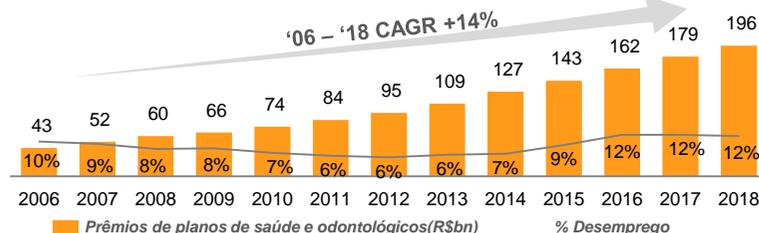
Mercado Robusto, Atrativo e Resiliente com Significativo Potencial de *Upside*



US\$141bi
market
(3º mercado global)

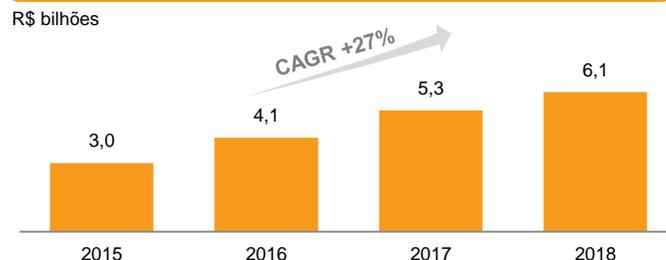
22,7%
penetração
vs. 67,2% nos EUA

Mercado Resiliente – Gasto Privado no Brasil

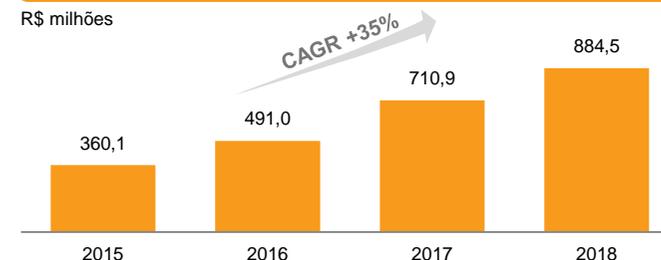


Provedor de Serviços de Saúde com Maior Crescimento no Brasil

Evolução da Receita Líquida



Evolução do EBITDA Ajustado



Administração Experiente & Altos Níveis de Governança Corporativa

Administração

Conselho com grande experiência no setor de saúde

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

Equipe de executivos multidisciplinar

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

Governança

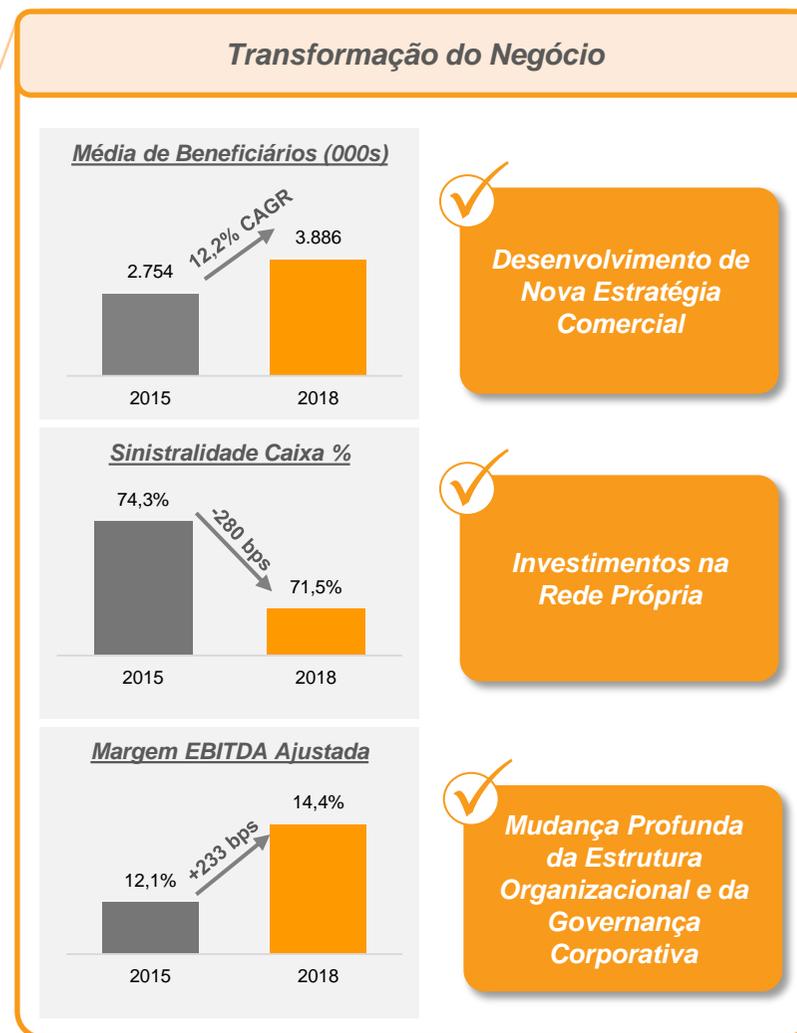
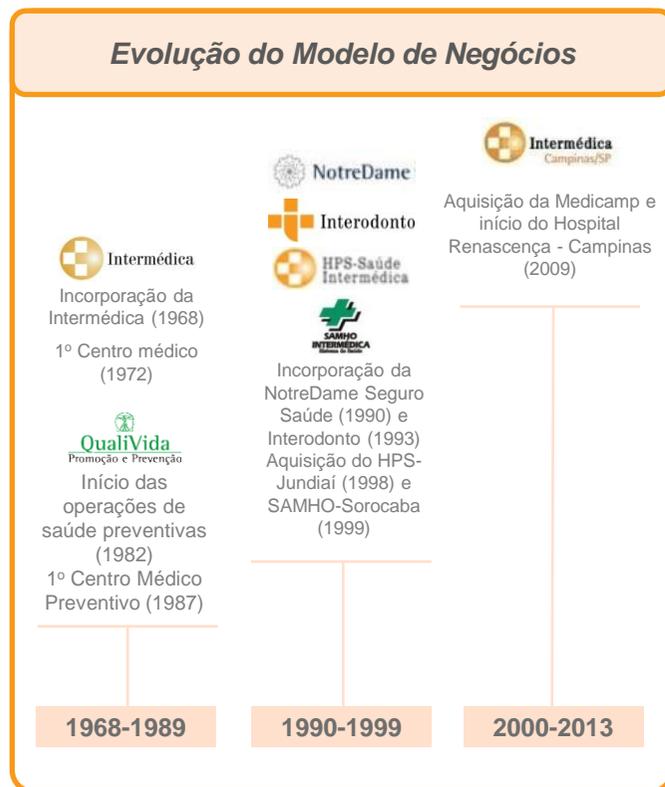
- Conselho ativo com membros independentes sêniores
José Luiz Rossi – CEO Serasa Experian
Plínio Villares Musetti – *Partner* na Janos Holding
- Comitê de Auditoria Formal com 3 membros não-acionistas do Conselho
- Auditoria interna com suporte de empresa de consultoria externa e independente
- Compliance

Fonte: Companhia, ANS, Banco Mundial

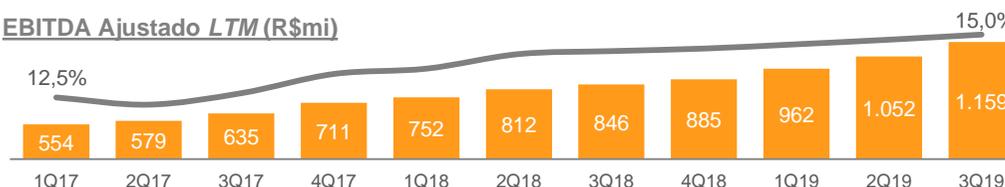
Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

Histórico de Sucesso de Longa Data na Indústria

História de 50+ anos no setor de saúde brasileiro



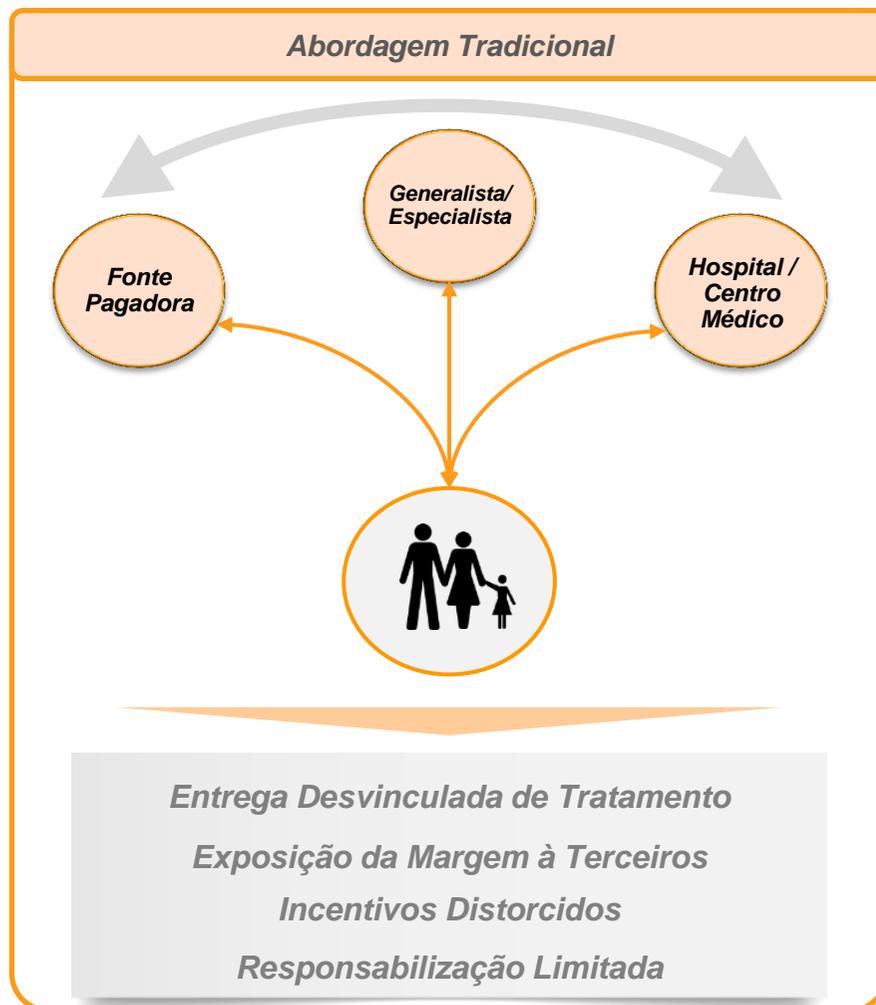
EBITDA Ajustado LTM (R\$mil)



10+ Trimestres consecutivos com crescimento consistente nos resultados operacionais

Modelo Verticalizado de Tratamento Altamente Eficaz

Estrutura de incentivo totalmente alinhada e tratamento superior do paciente



“Ping-Pong” de Tratamento – Centrado no Provedor



Eficiência de Tratamento – Centrado no Paciente



Tese de Investimento

Destques de Investimento



Posição de liderança no setor brasileiro de saúde com alto crescimento



Modelo verticalizado de tratamento altamente eficaz



Melhor proposta de valor para os clientes: Alta qualidade sob preços razoáveis



Equipe de administração experiente e alto nível de governança corporativa



Estratégia de Crescimento com Múltiplas Abordagens

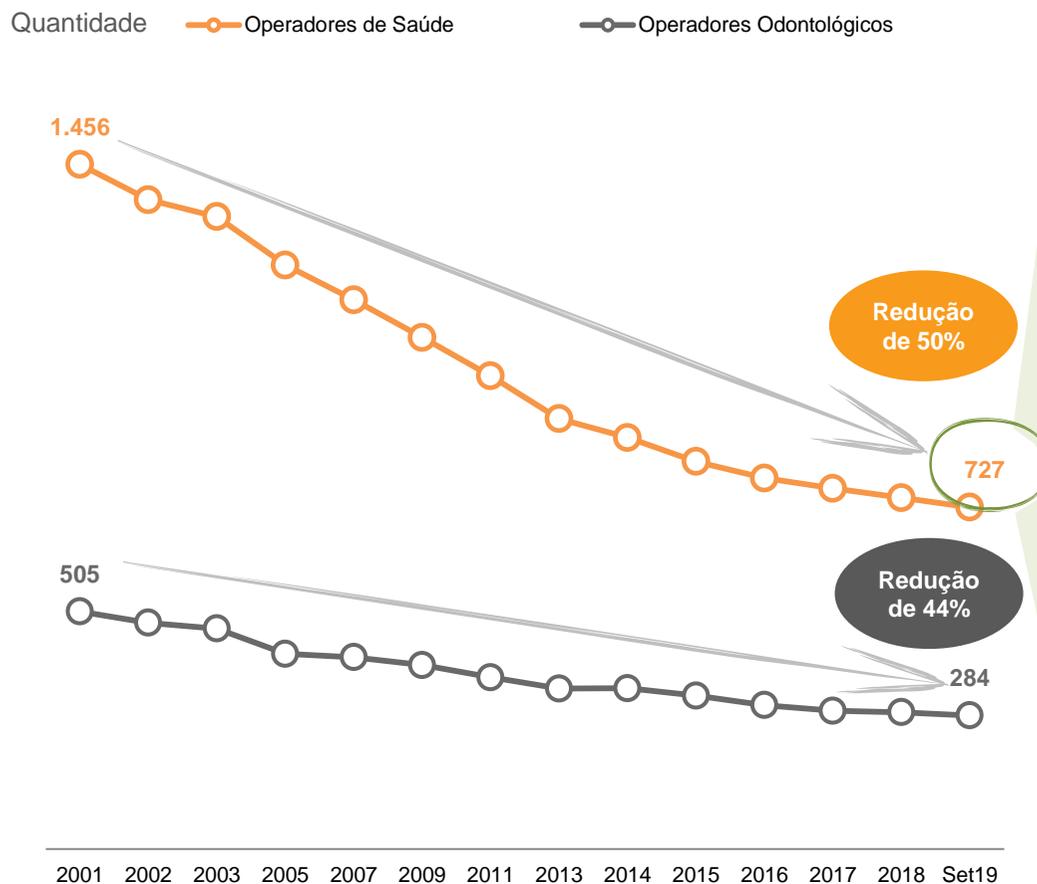


Destacada performance financeira

Tendências Seculares de Consolidação Oferecem Oportunidades de Crescimento Adicionais

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

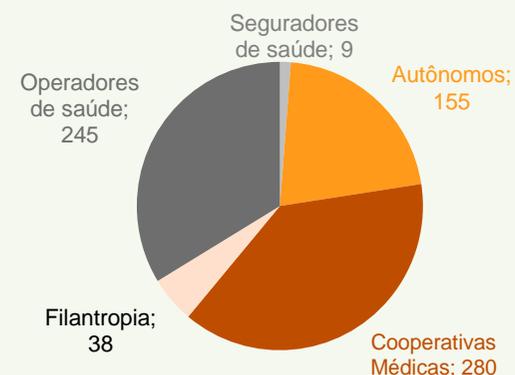
Número de Operadores de Saúde e Odontológicos com membros ativos



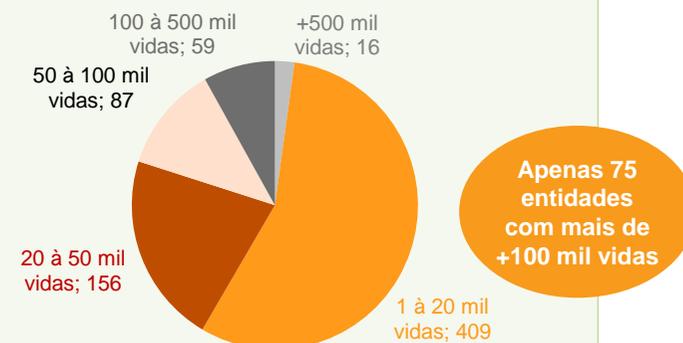
Fonte: ANS

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

Operadores médicos por tipo



Operadores médicos por número de beneficiários

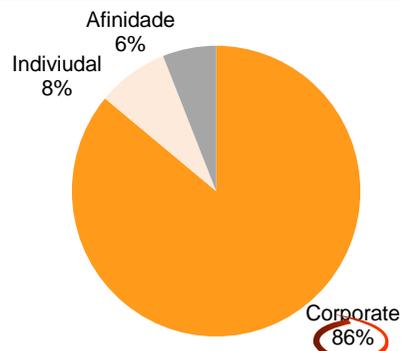


Foco nos Segmentos do Mercado de Saúde Mais Promissores

O portfólio de membros da Intermédica corroboram a sua performance superior

Foco em clientes corporativos...

Distribuição de vidas da Intermédica (%)



Baixo risco regulatório ✓

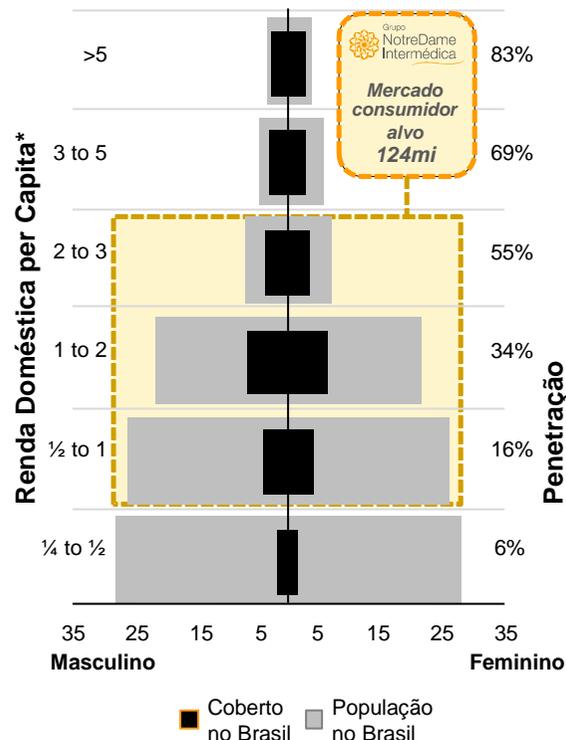
Negociações de preço livres ✓

Copay alinha incentivos e reduz custos ✓

Direito de rescisão de contrato caso-a-caso ✓

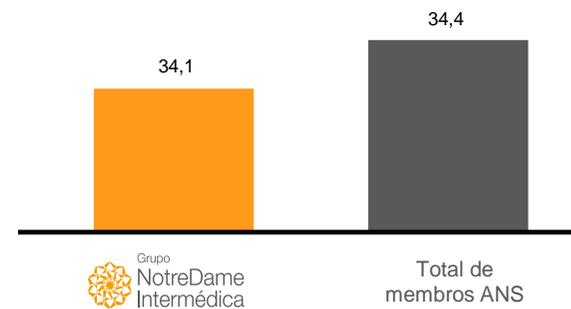
...servindo a pouco penetrada classe média brasileira...

% da população por classe social

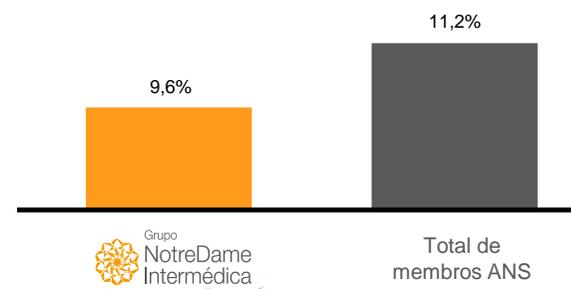


...com uma base de beneficiários jovem

Idade média dos membros (Anos)



% de membros com mais de 60 anos de idade

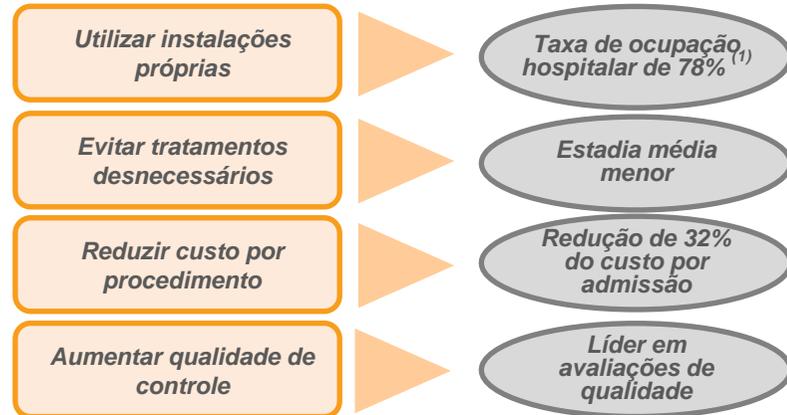


Fonte: ANS em Março de 2019, IBGE, Banco Mundial e ANAHP
(*) Múltiplos de salários mínimos

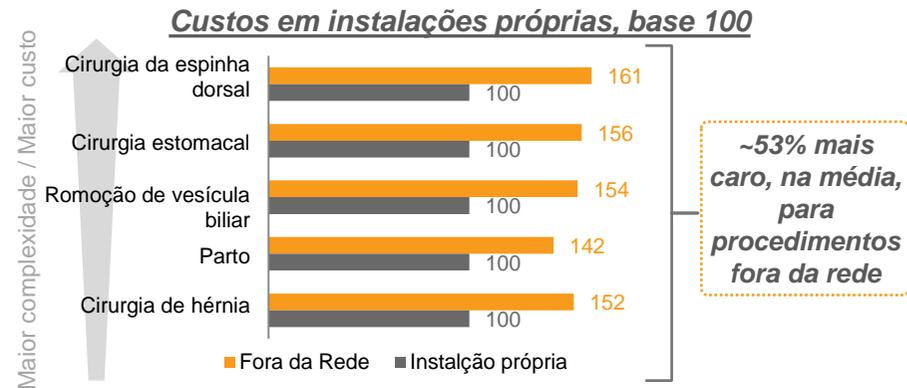
Internalização de Membros Impulsiona Qualidade e Resultados

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

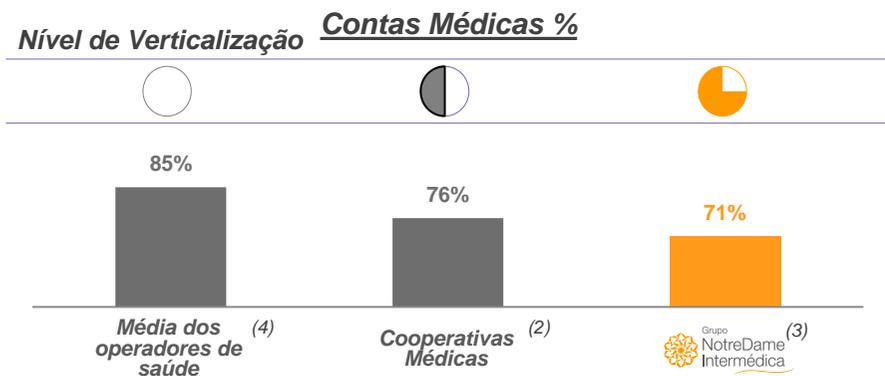
Internalização de tratamento de paciente



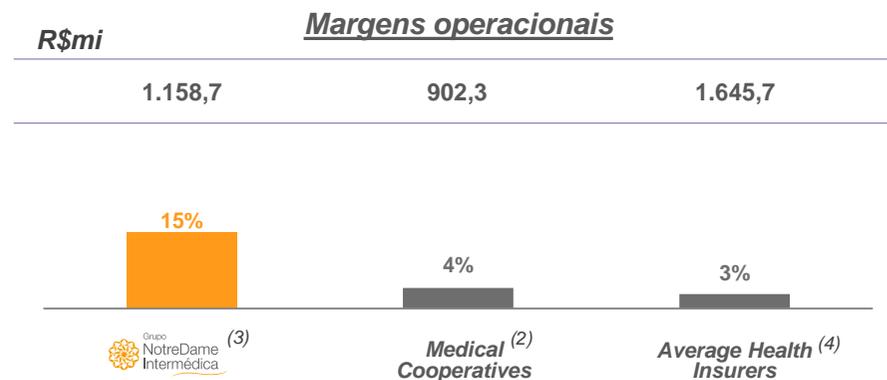
Custo de procedimentos médicos



Líder em gerenciamento de custos médicos...



...e margens operacionais



Fonte: ANS, últimos 12 meses em 2T19

(1) Média de ocupação de leitos dos últimos 12 meses em 3T'19

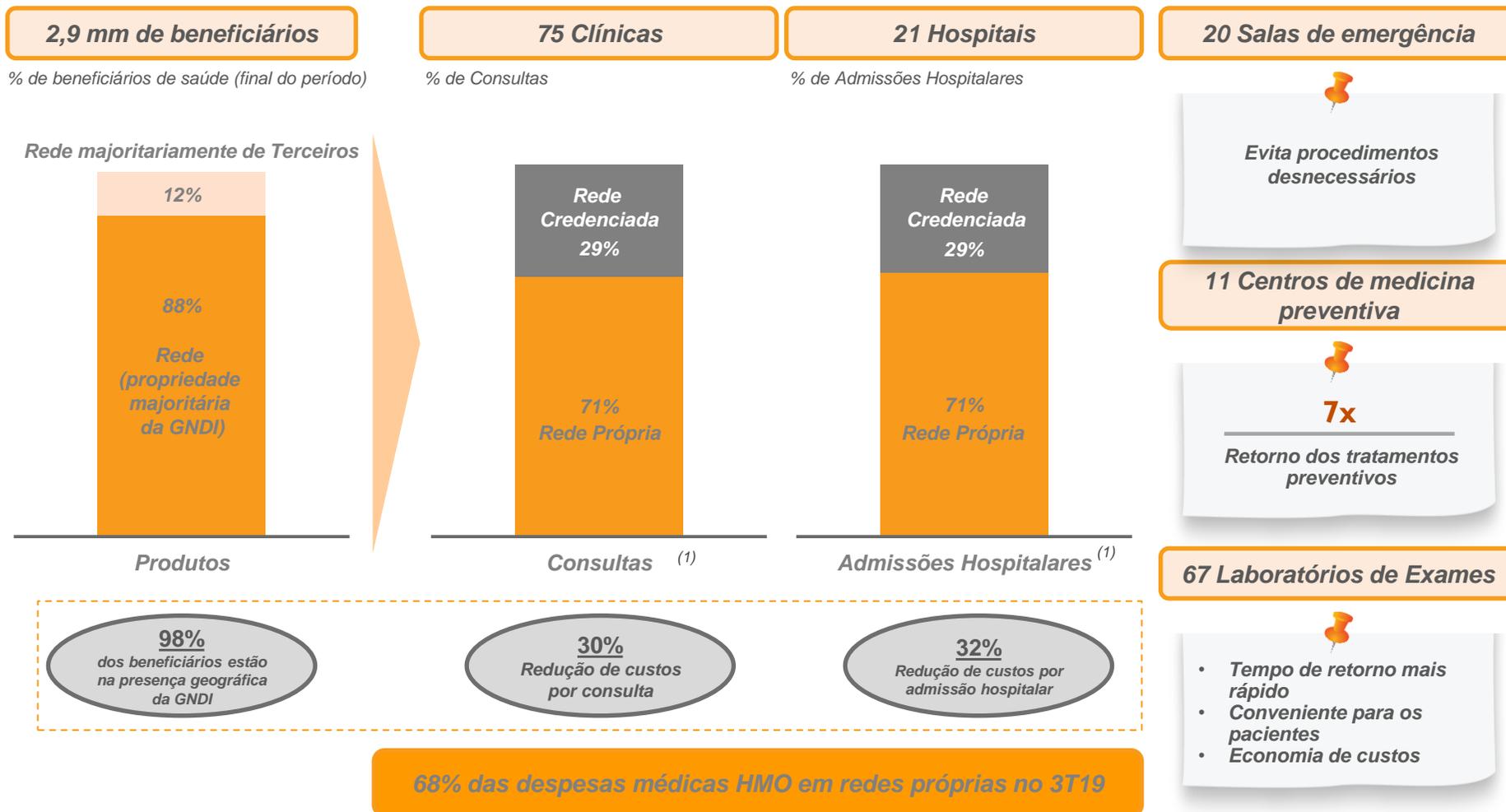
(2) Média ponderada de 11 Unimeds que são competidores-chave da Intermédica

(3) Consolidado dos últimos 12 meses em 3T19 da Notre Dame Intermédica Participações S.A.

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

Internalização de Membros é um Diferencial Chave

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



(1) Custos totais incluem custos de exames + custos referidos. Presença geográfica definida como os estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Consultas e hospitalizações se referem à operações HMO

Alta Qualidade da Marca e Experiência do Cliente

Qualidade médica de primeira qualidade entregue aos nossos beneficiários

Acreditações

11 Hospitais, 7 Pronto-Atendimento e 3 Centros Clínicos



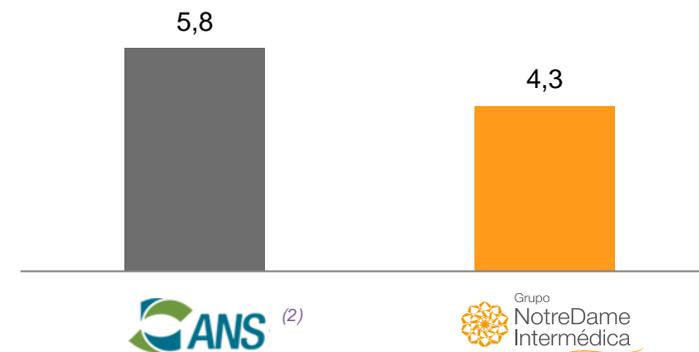
1 Hospital
Qmentum Accreditation



Interodonto



Índice da ANS de queixas dos beneficiários⁽¹⁾

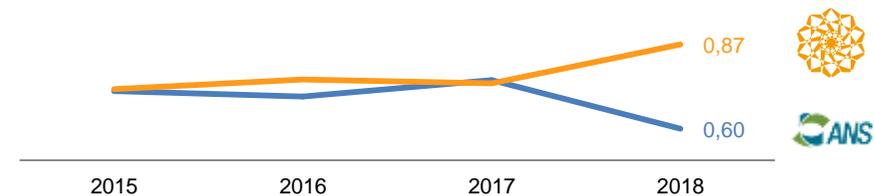


Reclame Aqui



Peers de Saúde

IDSS - Índice de Desempenho de Saúde Suplementar



Fonte: ANS considerando os últimos 12 meses 3T'19

(1) Índice geral de reclamações dos principais problemas por beneficiários do 10.000;

(2) Empresas ANS com mais de beneficiários 500.000

Alta Qualidade na Experiência do Paciente

Crescimento substancial dos investimentos em infraestrutura desde 2015

Antes



Depois



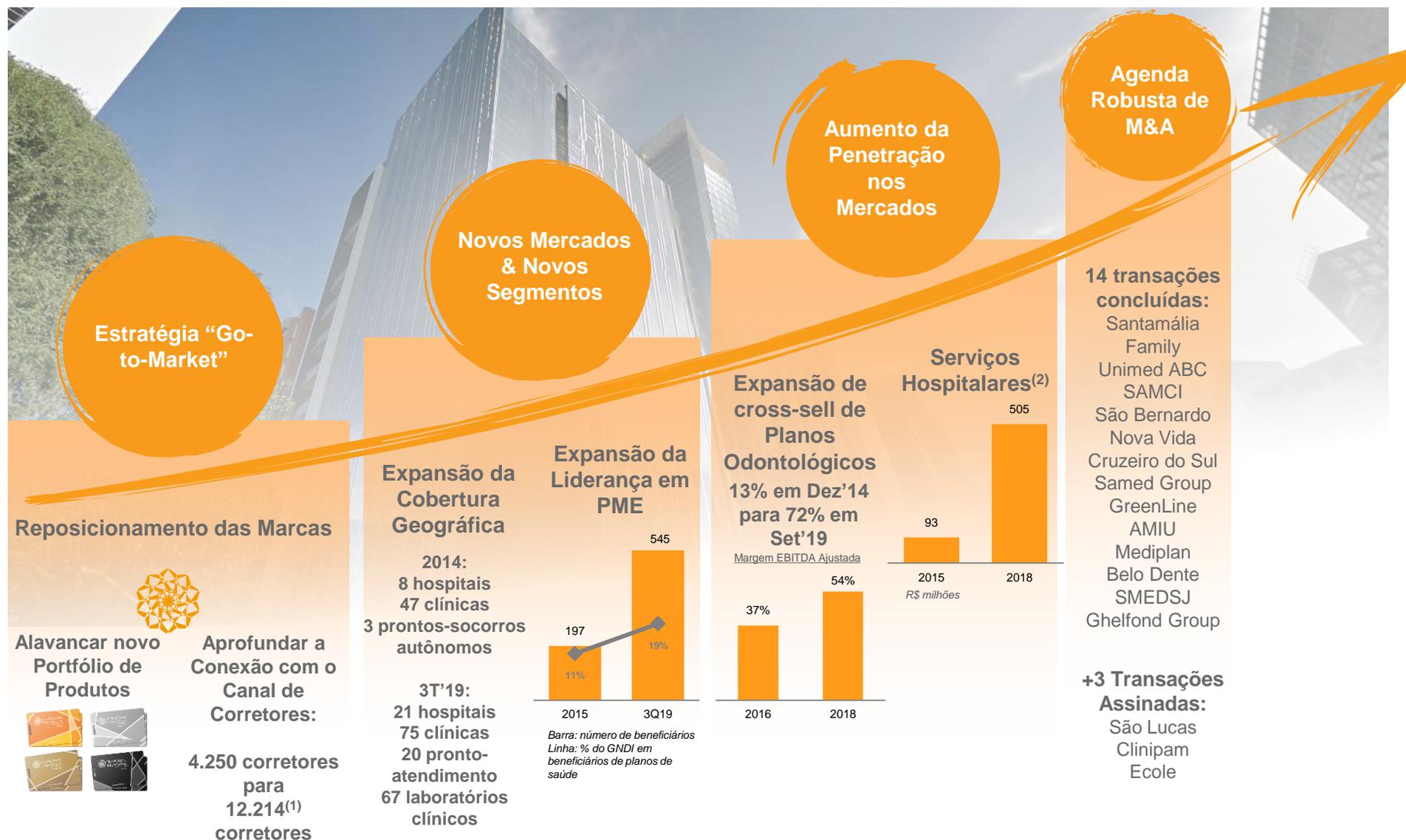


Estratégia de Crescimento

Estratégia de Crescimento com Múltiplas Iniciativas Orgânicas e Inorgânicas

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

Cada iniciativa implementada desde 2014 pavimentou o caminho para uma estratégia de crescimento contínua e diversificada



(1) Números da Companhia em Set'19
(2) Receita Líquida

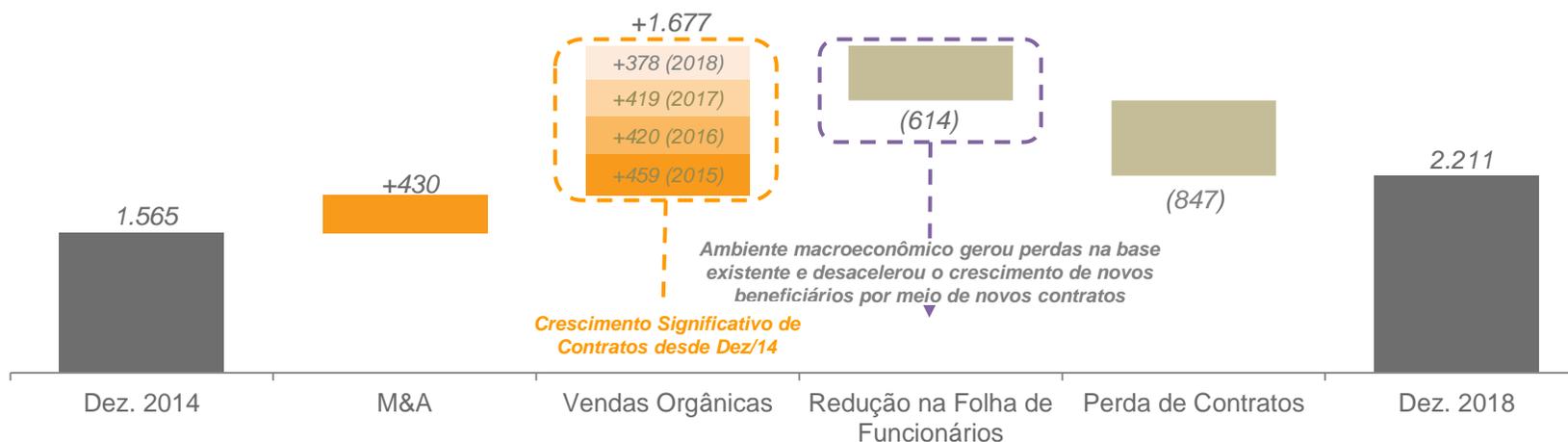
Crescimento Resiliente e Comprovado

Mecanismo de crescimento bem posicionado para prosperar em diversas condições macroeconômicas

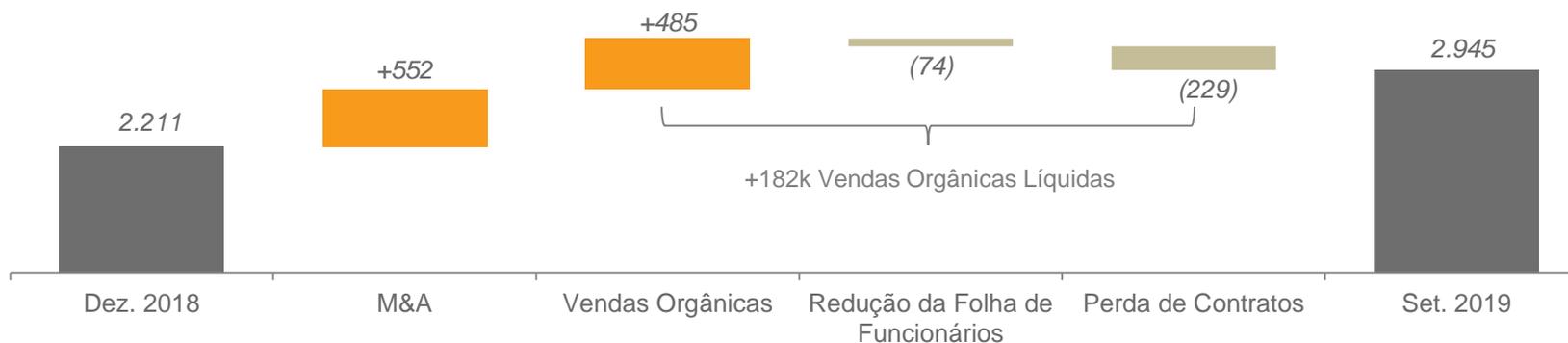
Crescimento de Beneficiários Robusto e Resiliente

(000 Benef.)

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



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

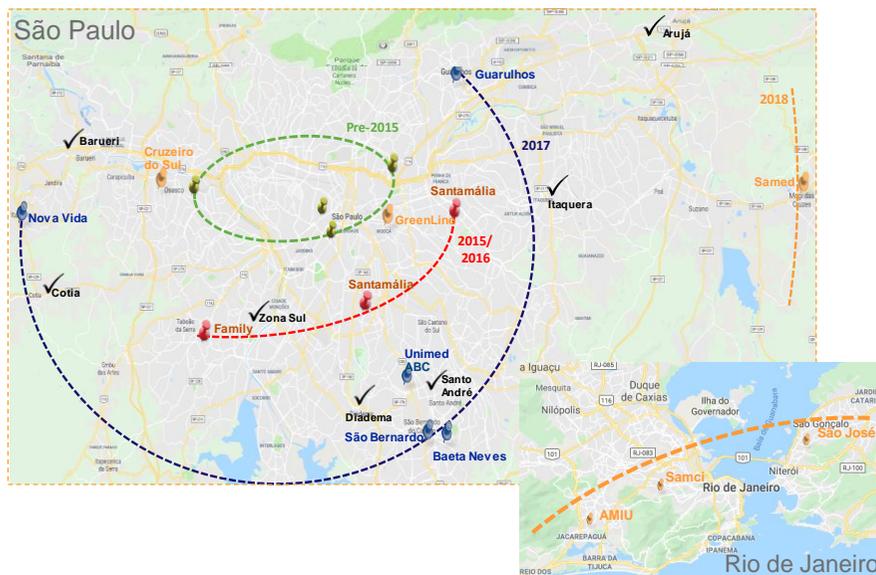


(1) Conforme dados da companhia

Agenda Robusta de M&A

Bem posicionada para capitalizar em um mercado fragmentado e em consolidação

Estratégia de Cintos de Aquisições



Integração das Aquisições Aceleram os Resultados da GNDI

- ✓ Histórico de integração sólido e de sucesso
- ✓ Time dedicado com lideranças experientes
- ✓ Planejamento minucioso, aprovado pelo conselho antes de cada aquisição
- ✓ Plataforma e sistemas da GNDI foram desenhadas para permitir uma integração rápida
- ✓ Monitoramento contínuo da performance com comitê periódico em áreas chaves

Principais Áreas de Foco de M&A

- 1 Hospitais em regiões com números elevados de beneficiários da Intermédica mas com pouca verticalização (~100 leitos hospitalares em média)
- 2 Competidores verticalizados com alto potencial de sinergia ("Mini Intermédicas")

Expansão para Nova Geografia



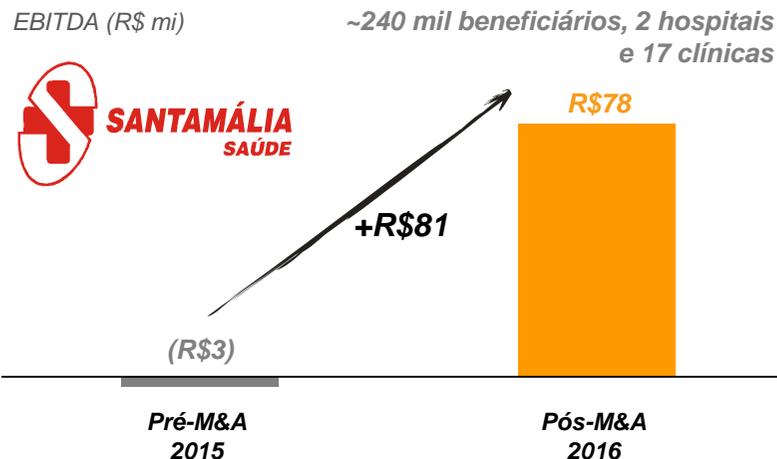
Mercado Endereçável (PR+SC) 4,3 milhões de vidas



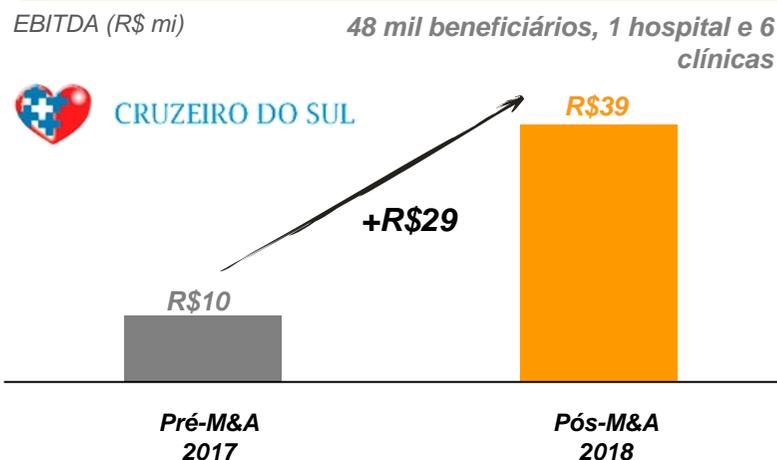
Estratégia de M&A com Alta Geração de Valor

Comprovada capacidade de originação, execução e integração

Estudo de Caso da Santamália (Nov'15)



Estudo de Caso da Cruzeiro do Sul (Fev'18)



Fatores-chaves para criação de valor

- 1 Gestão alinhada entre os planos de saúde e hospitais
- 2 Introdução dos KPIs e controles da Intermédica
- 3 Sistemas integrados
- 4 Substituição de fornecedores contratados por rede própria
- 5 Redução da permanência nos hospitais por meio da introdução de protocolos médicos
- 6 Gestão de compras e aquisições centralizada
- 7 Renovação da infraestrutura dos hospitais adquiridos
- 8 Fusão de entidades legais
- 9 Escalabilidade de G&A
- 10 Sobreposição de rede própria (centros clínicos, hospitais, etc)
- 11 Liberação de caixa por meio da oferta de hospitais adquiridos como garantia para a ANS

Integração Disciplinada é Chave para Criação de Valor

+1,3mm de Beneficiários (Saúde e Odontológico), ~1,1k Leitos e 36 Centros Clínicos em 2019

Integração Bem-sucedida de Fusões e Aquisições Suportada por uma Equipe Dedicada com Histórico Comprovado



Aquisição Bem-sucedida da Clinipam (Nov'19)

Um ativo altamente estratégico na região sul do Brasil

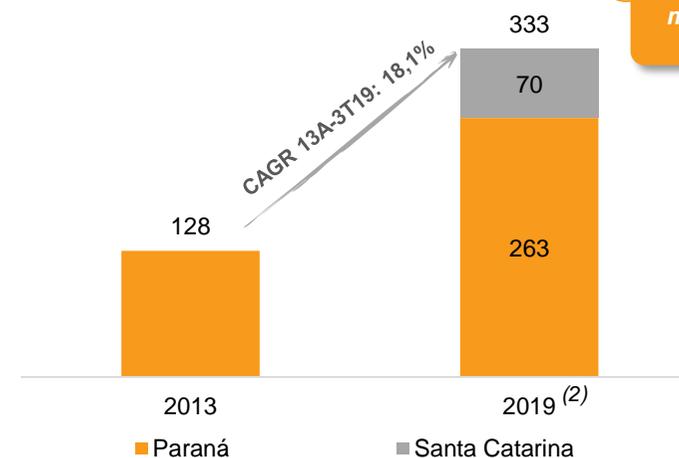
A melhor plataforma verticalizada em uma nova região

- Maior competidor independente com rede de saúde própria na região sul do país
- Potencial de expansão regional relevante: crescimento orgânico e fusões e aquisições
- Qualidade de saúde superior como vantagem competitiva
- Sinergias operacionais e administrativas

Plataforma de crescimento rápido e significativo

- Receita Líquida Consolidada: ~R\$635 mi⁽¹⁾
- Beneficiários de Saúde: 333 mil (52% corporativos)⁽²⁾
- Crescimento de Beneficiários de Saúde: CAGR de ~18%⁽³⁾
- 2 hospitais com 133 leitos⁽⁵⁾
- 4 prontos-socorros e 19 centros clínicos⁽⁵⁾
- 1 centro de diagnóstico e 10 laboratórios de coleta⁽⁵⁾

Beneficiários - fim do período ('000) ⁽⁴⁾



Hospital Ônix Batel



Centro de Diagnóstico

Oportunidades de Crescimento no Mercado Local

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

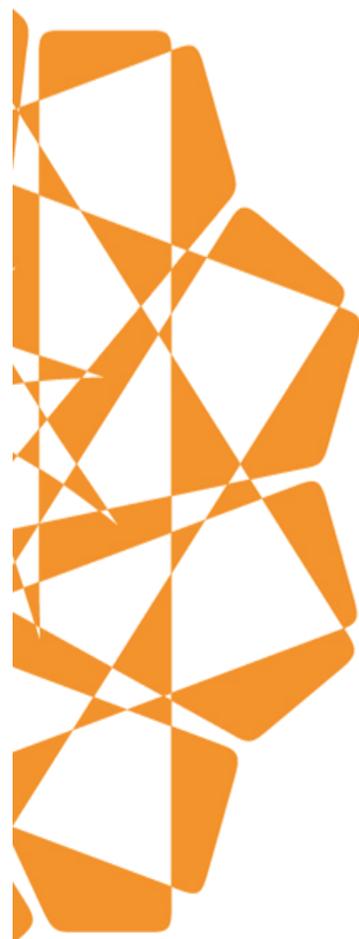
Vidas em Ago/19 ('000) ⁽¹⁾	Estado de PR	Market Share Estado de PR	Estado de SC	Market Share Estado de SC	Total (Região)	Market Share da Região
 ⁽²⁾	1.547	54,4%	890	59,9%	2.437	56,3%
 CLINIPAM MAIS SAÚDE PRA VOCÊ!	259	9,1%	51	3,4%	310	7,1%
<i>Player #3</i> (Player Nacional SP)	156	5,5%	29	1,9%	185	4,3%
<i>Player #4</i> (SC)	6	0,2%	138	9,3%	144	3,3%
<i>Player #5</i> (Player Nacional SP)	71	2,5%	64	4,3%	135	3,1%
<i>Player #6</i> (PR)	81	2,8%	3	0,2%	84	1,9%
<i>Player #7</i> (PR)	76	2,7%	0	0,0%	76	1,8%
Outros	649	22,8%	310	20,9%	959	22,1%
Total	2.845	100,0%	1.485	100,0%	4.330	100,0%



Desempenho Operacional e Financeiro

Destques Financeiros – 9M19

Retomada do Crescimento Orgânico com Contínua Melhoria de Margens



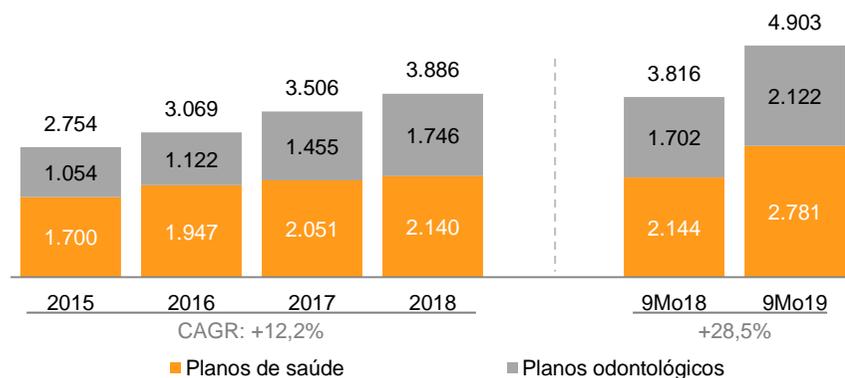
	9M19	9M19 vs. 9M18
• Beneficiários Saúde (média):	2.781,1k	+31,6%
• Beneficiários Dental (média):	2.121,8k	+24,7%
• Receita Líquida:	R\$6,1bn	+35,5%
• <i>Plano de Saúde</i>	R\$5,4bn	+36,9%
• <i>Serviços Hospitalares</i>	R\$0,5bn	+28,7%
• Sinistralidade Caixa:	71,2%	1,5p.p. melhor
• <i>ex-IFRS16</i>	71,7%	1,0p.p. melhor
• G&A Caixa:	9,2%	0,2p.p. desfavorável
• EBITDA Ajustado:	R\$881,1mm	+45,2%
• <i>% Margem</i>	14,4%	1,0p.p. melhor
• EBITDA Ajustado (ex-IFRS16):	R\$834,4mm	+37,5%
• <i>% Margem</i>	13,7%	0,2p.p. melhor
• Lucro Líquido:	R\$292,2mm (4,8%)	+42,1%
• Lucro Líquido Ajustado:	R\$434,0mm (7,1%)	+17,2%
• Dívida Líquida:	R\$822,9mm (0,7x)	-

NDIPar Performance Financeira Consolidada

Crescimento elevado apesar do cenário macroeconômico desafiador

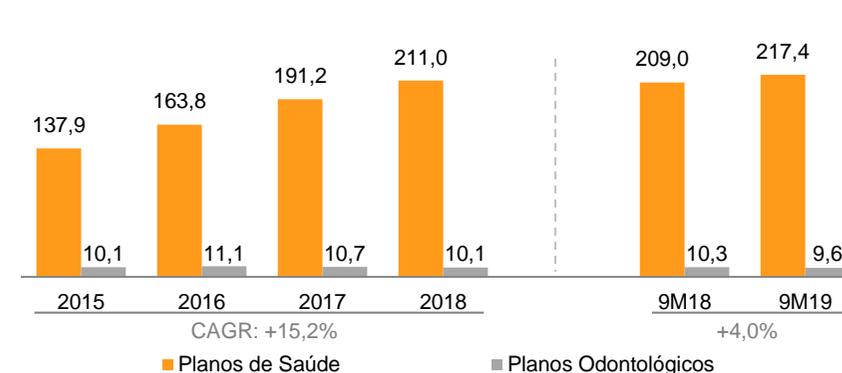
Número Médio de beneficiários

('000 Beneficiários)



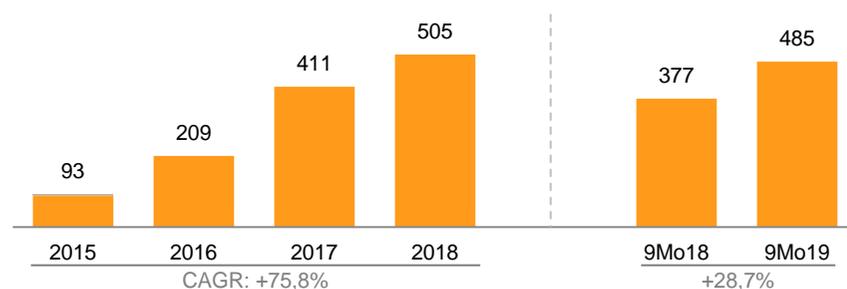
Ticket Médio Mensal

(R\$)



Receita de Serviços Hospitalares

(R\$ mi)



Receita Líquida

(R\$ mi)



Fonte: Números da companhia auditados

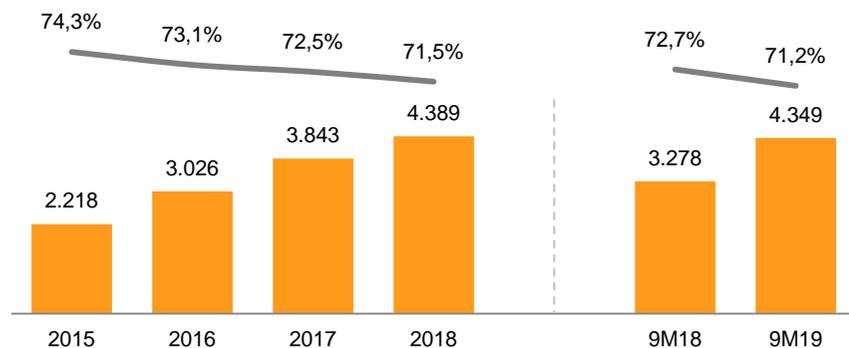
Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Crescimento sustentável através da melhoria contínua da performance

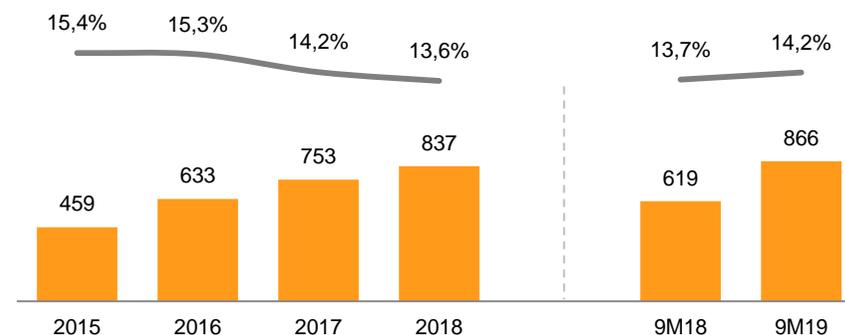
Sinistralidade caixa

(R\$ mi, % da Receita Líquida)



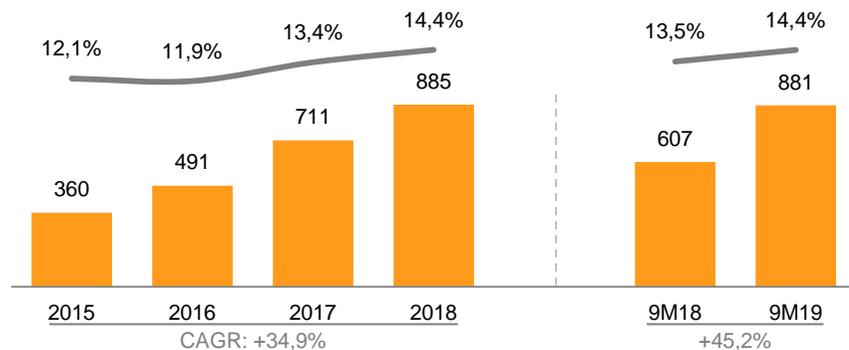
G&A Caixa e Despesas Comerciais⁽¹⁾

(R\$ mi, % da Receita Líquida)



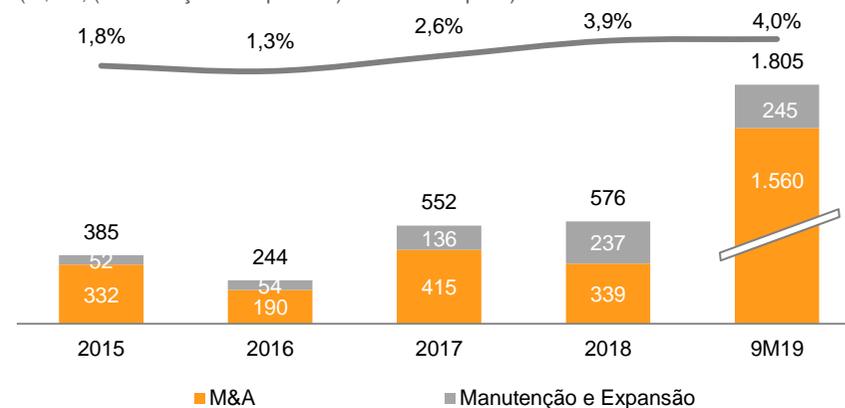
EBITDA Ajustado⁽²⁾

(R\$ mi, % da Receita Líquida)



Investimentos

(R\$ mi, (Manutenção e Expansão) / Receita Líquida)



Fonte: Números da companhia auditados

Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

(1) G&A Caixa e despesas comerciais excluindo os efeitos de itens não recorrentes, plano de opções de ações (stock options), e depreciação e amortização

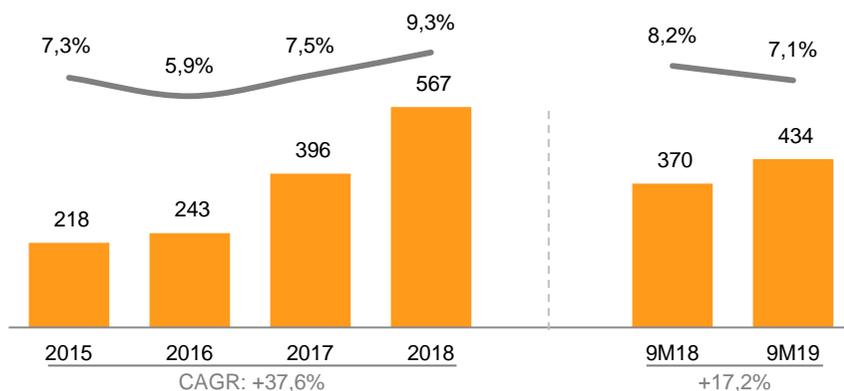
(2) EBITDA Ajustado inclui receita financeira sob o caixa restrito e exclui despesas não recorrentes

NDIPar Performance Financeira Consolidada (Cont.)

Forte geração de caixa se traduz em retornos atrativos e sustenta crescimento futuro

Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mi, % da Receita Líquida)

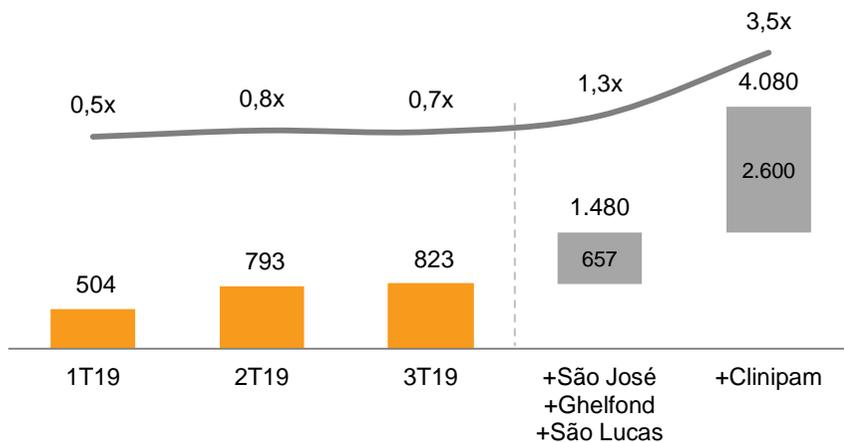


Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

R\$ mi	2015	2016	2017	2018	9M19
Lucro Líquido	58,3	85,7	238,2	334,1	292,2
Despesas dos acionistas controladores	11,4	8,6	19,1	65,4	-
Despesas da Holding / da oferta (IPO)	4,0	5,7	12,0	13,6	-
Imposto de renda sobre as despesas da oferta e dos acionistas controladores	(3,9)	(2,9)	(7,3)	(21,8)	-
Refinanciamento	-	-	-	10,8	-
Stock Option	14,8	15,5	13,5	27,6	32,8
Amortização de ativos intangíveis	87,0	79,8	69,5	64,7	65,8
Imposto de renda diferido	46,3	51,0	51,3	73,1	43,2
Lucro Líquido Ajustado	217,9	243,4	396,2	567,5	434,0

Dívida Líquida: Real e 3T19 Incluindo M&As Recentes

(R\$ mi, Dívida Líquida / EBITDA UDM)



Fonte: Números da companhia auditados

Nota: Dados de 2015 provenientes de documentos públicos / earnings releases da companhia

Apêndice

Atrativo Setor de Saúde Brasileiro, com Rápido Crescimento

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

Robusto, resiliente e de rápido crescimento

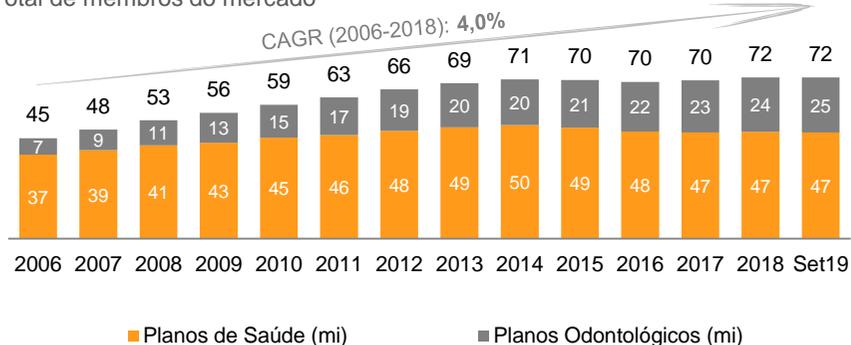
Comparação favorável em relação aos E.U.A.



Mercado de
US\$141bi
(3º maior globalmente)

Tendência do Aumento de Beneficiários

Total de membros do mercado



	Estados Unidos (E.U.A.)	Brasil	Observações
População Total (mi)	327	210	Maior crescimento demográfico no Brasil
Penetração de planos de saúde privados	68%	23%	Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil
Penetração de planos odontológicos privados	60%	12%	Oportunidades de <i>cross-selling</i> significativas
Quantidade de operadores de saúde	337	729	Oportunidades de consolidação significativas
Gasto per capita em saúde (US\$'000)	10	1	Baixo gasto per capita no Brasil com potencial de crescimento

Fonte: ANS, Healthcare Distribution Management, relatórios de Wall Street, US Census Bureau, Associação Nacional de Planos Odontológicos

Proposta de Valor Atrativa em Mercados-Chave

O portfólio de membros da Intermédica corrobora sua performance superior

Concentração de membros nos maiores mercados brasileiros...

Estado de São Paulo

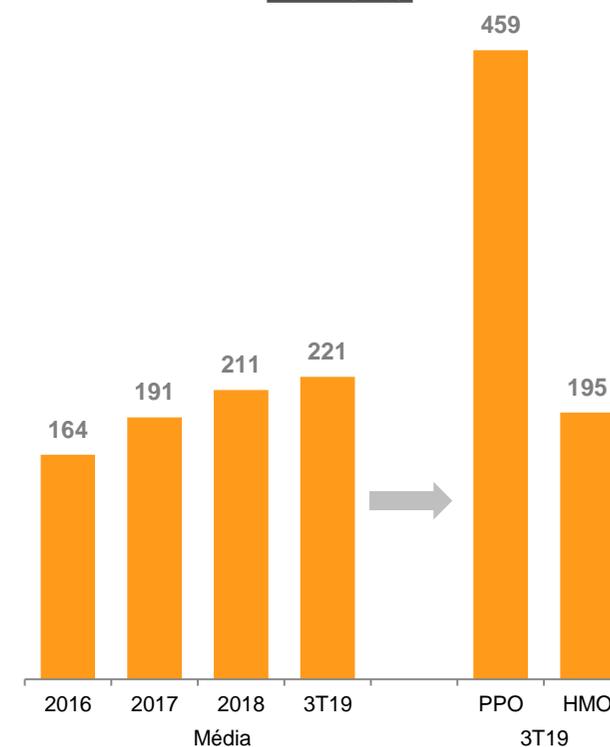
- População: 45,1 milhões
- % do PIB do Brasil: 32,2%
- PIB per capita (US\$) 2014: U\$12.739
- % de beneficiários de plano de saúde: 36,5%

Estado do Rio de Janeiro

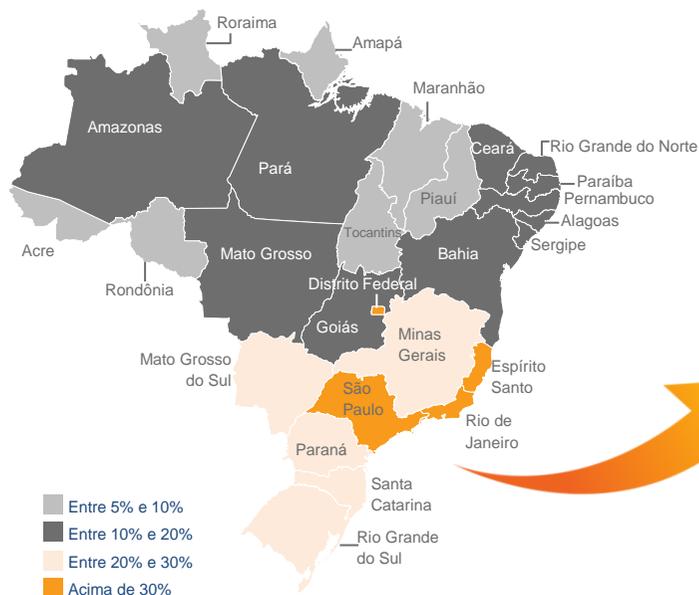
- População: 16,7 milhões
- % do PIB do Brasil: 11,6%
- PIB per capita (US\$) 2014: U\$12.307
- % de beneficiários plano de saúde: 11,4%

...e um preço de produtos acessível

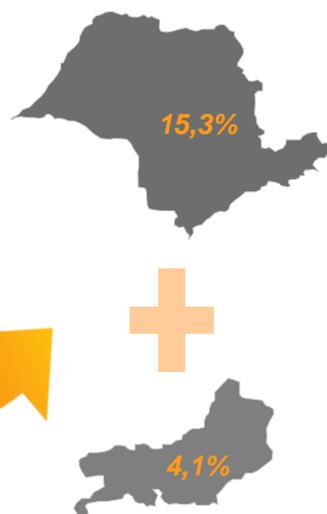
Ticket mensal do plano de saúde do GNDI (R\$) ⁽¹⁾



Penetração de planos de saúde



Market Share do GNDI ⁽²⁾



Fonte: ANS, IBGE e Banco Mundial

(1) Dados da Companhia

(2) Market share é baseado no número de beneficiários de Mar 19

Modelo Único de Medicina Preventiva Reduz Custos Médicos

Foco em membros com alta utilização, levando a economias nos gastos médicos

Membros de “alto-risco” contribuem desproporcionalmente para a importância, em termos de custo, do tratamento preventivo

...criando oportunidades para uma rede personalizada de soluções de tratamento preventivo

~90%
Aderência

~42%
Redução de partos prematuros

~69%
Redução em internações hospitalares de pacientes crônicos



Programas de tratamento de doenças crônicas e de alto-risco (>147,000 beneficiários membros)

Tratamento Crônico

Prevenção de complicações
Cuidados de idosos
Oncologia
Cuidados de gravidez
Diabetes e Hipertensão

“Alto-risco”

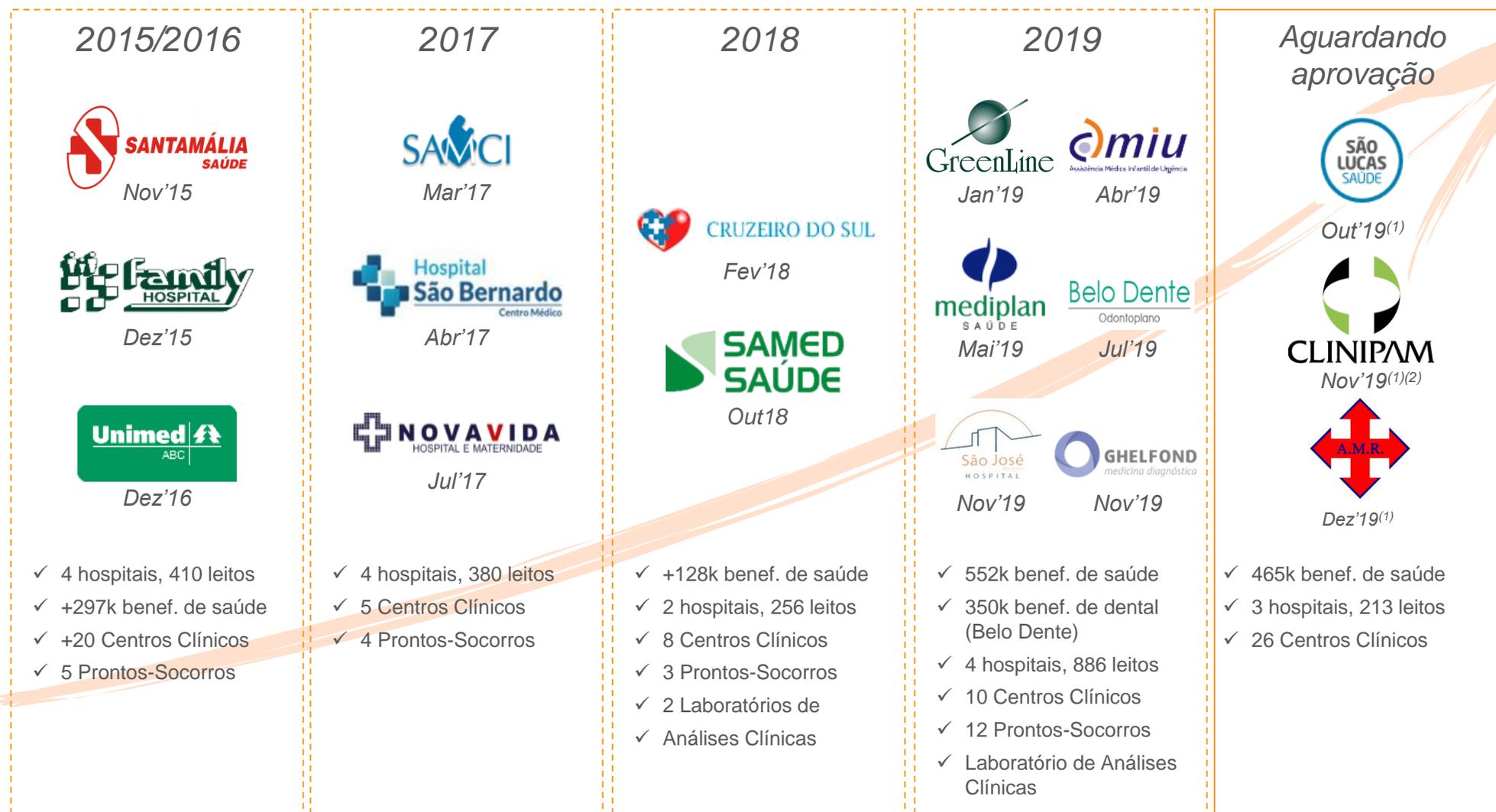
Prevenção de Incapacitação
Casos complexos
Grupos de suporte à cuidadores
Doenças cerebrais
Doenças renais



7x Retorno do tratamento preventivo: Para cada R\$1,00 investido em programas de tratamento preventivo, a Intermédica evita R\$7,34 em despesas médicas

Histórico de Execução de Aquisições Robusto

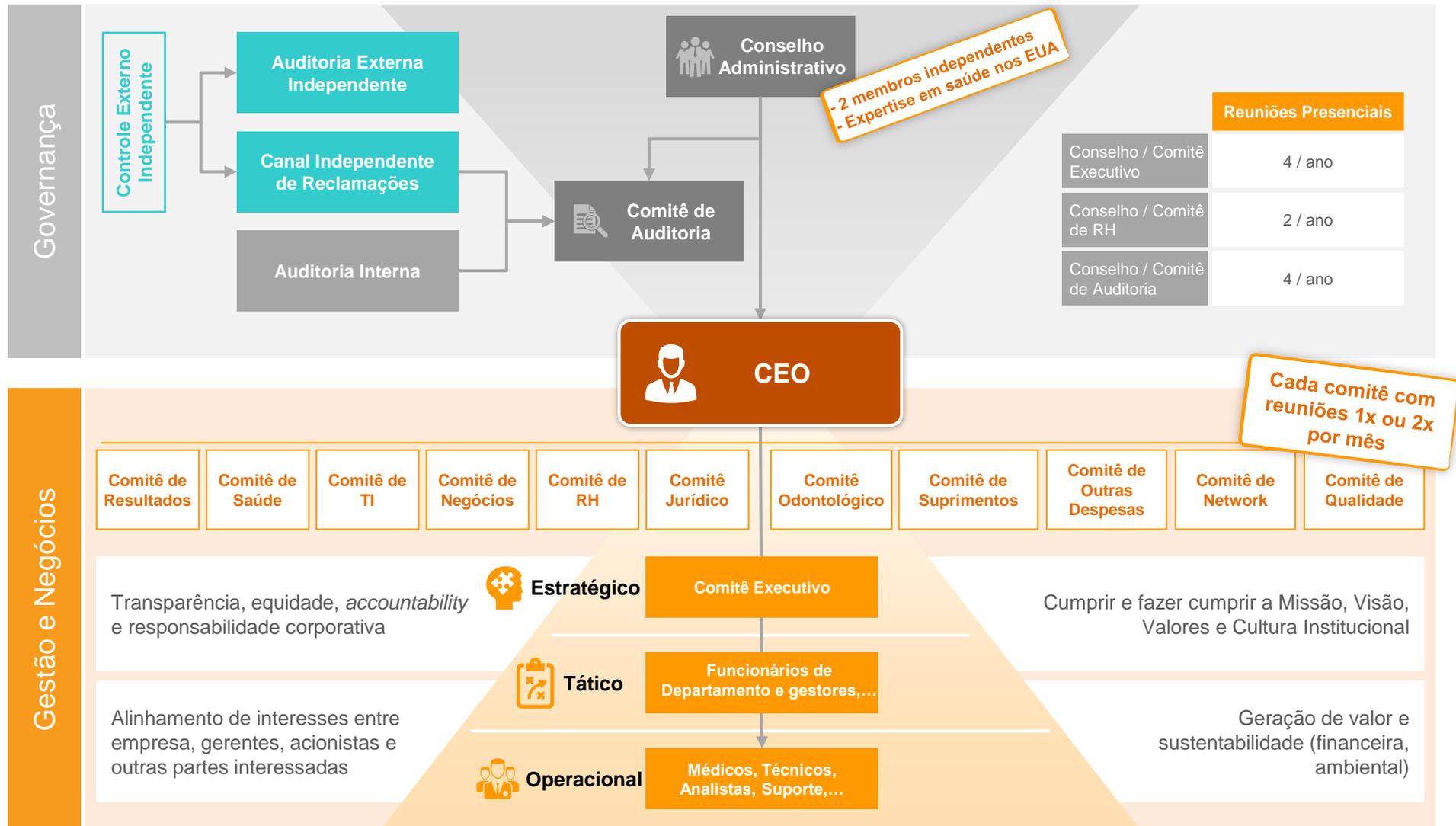
+1,3mi de Beneficiários (Saúde e Odontológico), ~1,1k Leitos e 36 Centros Clínicos em 2019



(1) Pendente aprovação da ANS
(2) Pendente aprovação do CADE

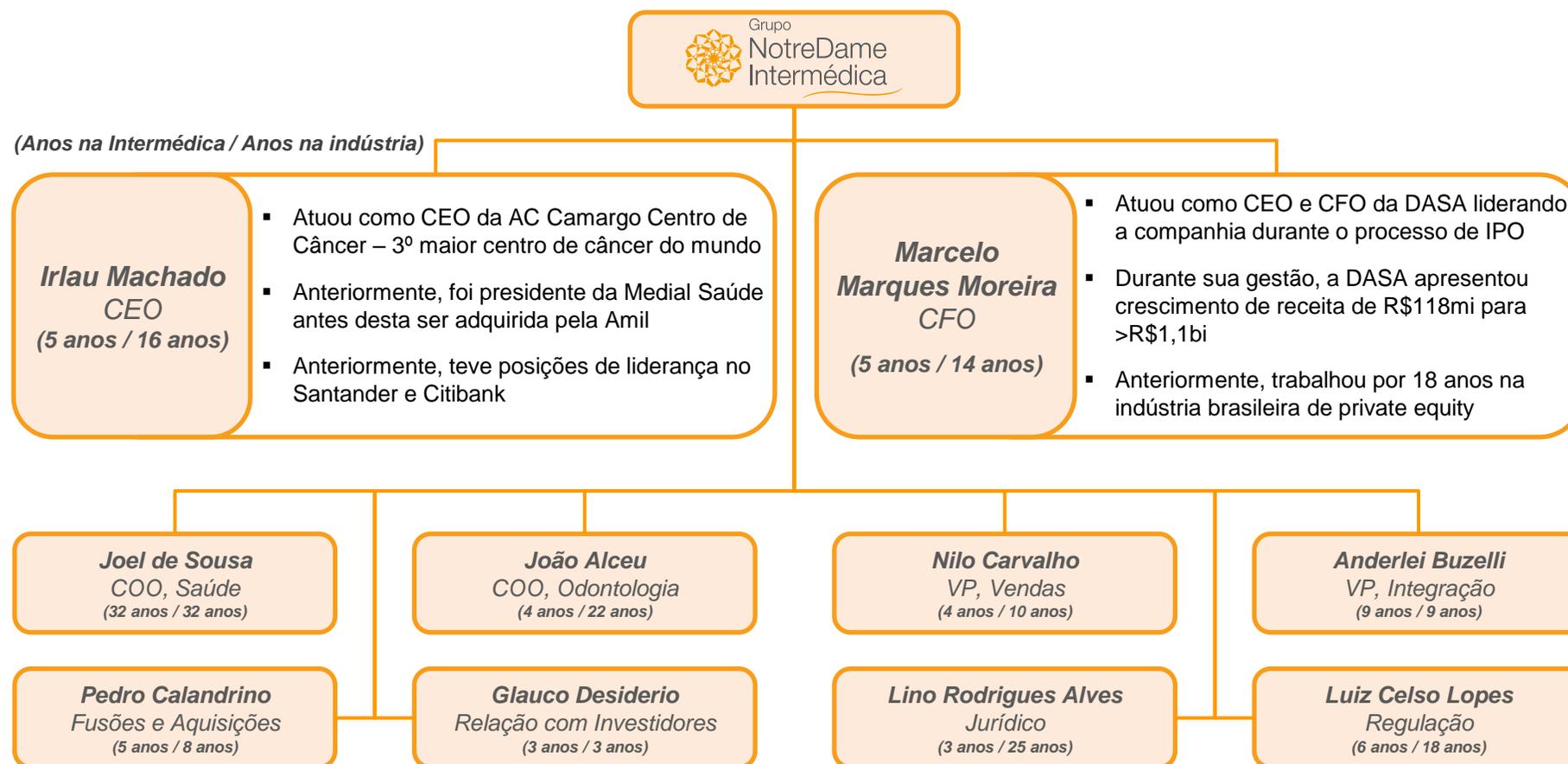
Padrão Elevado de Governança Corporativa

Melhores práticas do setor



Time de Gestão Experiente

Profissionais sêniores da indústria que combinam suas experiências e expertises



- A Intermédica é liderada por uma forte equipe de veteranos do setor de saúde
 - Os dez principais executivos possuem uma média de 16 anos de experiência no setor, dos quais 8 anos dedicados exclusivamente à Intermédica
- Suporte estratégico da Bain Capital
 - Ampla experiência em toda a cadeia de valor do setor de saúde, tendo investido em empresas de serviços de saúde, incluindo HCA, Air Medical Group, IQVIA (antiga Quintiles), Aveanna Healthcare e Asia Pacific Medical Group, entre muitos outros