



ESTRITAMENTE CONFIDENCIAL

# Aquisição do Grupo São Francisco

## Hapvida Participações | HAPV3

Para informações adicionais, leia atentamente os Avisos Adicionais na próxima página da apresentação.

Maio de 2019



# Avisos Adicionais

---

*O material divulgado nesta apresentação reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, provisões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Hapvida não se responsabiliza por decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem sofrer aviso.*

*O presente material foi elaborado pela Hapvida Participações e Investimentos S.A. ("Hapvida"), assessorada por BTG Pactual e Riza Capital, e podem incluir declarações prospectivas que se baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Hapvida, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas em expectativas, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Hapvida não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.*

*Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada com se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Hapvida não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.*

# Índice

---

SEÇÃO 1	<b>Descrição da Transação</b>	<b>4</b>
SEÇÃO 2	<b>Descrição do Grupo São Francisco</b>	<b>10</b>
SEÇÃO 3	<b>Valor Gerado para a Hapvida</b>	<b>16</b>



# SEÇÃO 1

## Descrição da Transação

# Concretizando o Projeto do Nosso IPO

## Prometido no IPO em 2018



**Crescimento orgânico** no Norte e Nordeste em 2018



*Crescimento de 5,1%, equivalente a 4x vezes o crescimento das 4 maiores operadoras (ex. Hapvida)*



**Consolidação do posicionamento** no Norte e Nordeste



*Ganho de aproximadamente 2p.p. nas regiões, com 2 aquisições relevantes (50k beneficiários)*



**Disciplina operacional** nas operações da Companhia



*Sinistralidade mantida abaixo dos 60% em 2018*



## Prometido para 2019



**Início das operações na região Sul**



*Início de operação em JOINVILLE, inaugurado dentro do cronograma, em abril/2019*



**Utilização dos recursos do IPO** para crescimento não orgânico fora do N e NE



*Aquisição da melhor empresa com filosofia e cultura alinhada a da Hapvida*

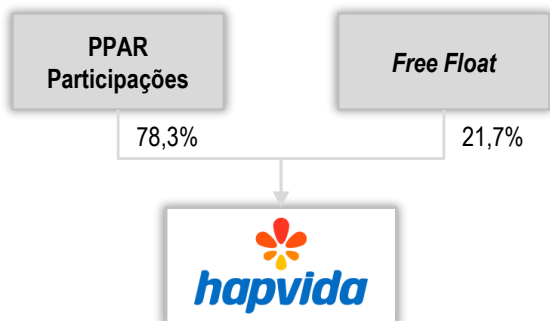


# Resumo da Transação

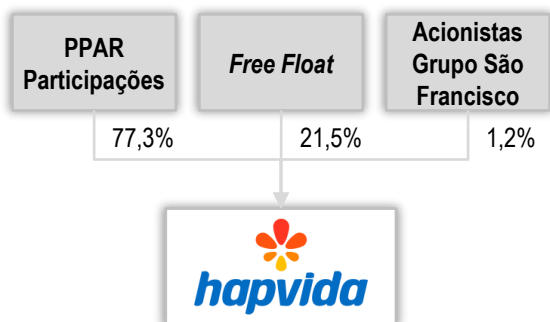
## Aquisição de 100% do Grupo São Francisco pela Hapvida

### Estrutura Acionária Pré e Pós Transação

#### Estrutura Acionária da Hapvida (pré-transação)



#### Estrutura Acionária da Hapvida (pós-transação)



#### Entidade Adquirida

- Aquisição de 100% do Grupo São Francisco, incluindo os imóveis operacionais

#### Estrutura da Transação

- Pagamento de R\$ 4.750.000.000,00 em caixa e R\$ 250.000.000,00 em ações da Hapvida a serem emitidas por R\$ 30,00 por ação
- EV da transação representa um múltiplo implícito de 9,0x o EBITDA 2020E pós sinergias

#### Financiamento

- Financiamento de R\$ ~2.000.000.000,00 com vencimento em 5 anos e amortizações parciais no terceiro, quarto, e quinto ano
- Dívida líquida pró-forma de ~1,4x se considerado o EBITDA 2018A da companhia combinada

#### Condições para o Fechamento

- A transação está sujeita aprovação pelo CADE e ANS


# Melhor Plataforma para Expansão Fora do Norte e Nordeste

O Grupo São Francisco é a operadora mais eficiente com atuação nas regiões SE, CO e S

## Destaques do Grupo São Francisco

 Melhor performance operacional e financeira dentre as principais operadoras da região

 Mais de 1,8 milhão de beneficiários<sup>(1)</sup>

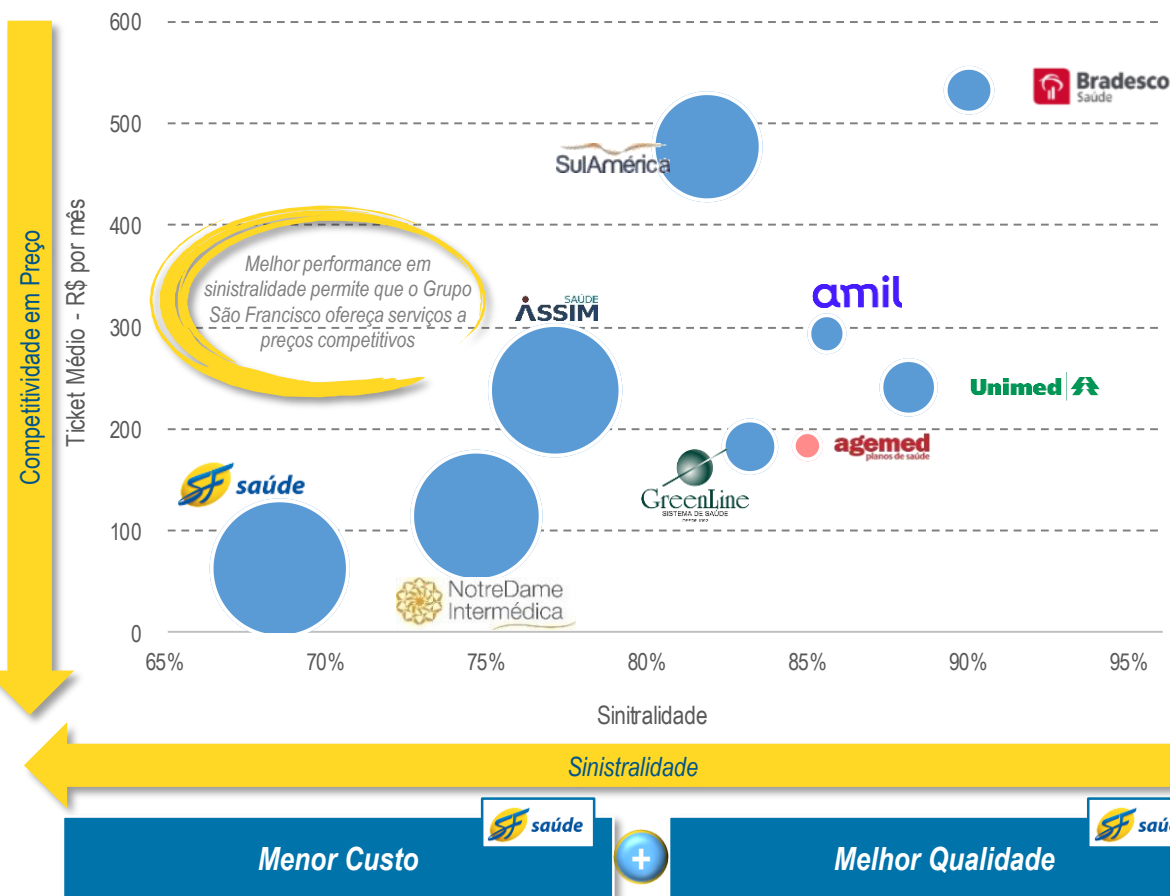
 Crescimento histórico robusto de ~36%<sup>(2)</sup> e potencial elevado de crescimento orgânico e M&A

 Operação eficiente que garante controle da sinistralidade

 Ticket médio mais competitivo aliado a indicadores de qualidade superiores

## Controle da Sinistralidade Garante Margens Saudáveis e Preços Competitivos<sup>(3)</sup>

(9M2018)  Margem Operacional com base na ANS<sup>(4)</sup>



Fonte: ANS (em setembro de 2018) e dados do Grupo São Francisco

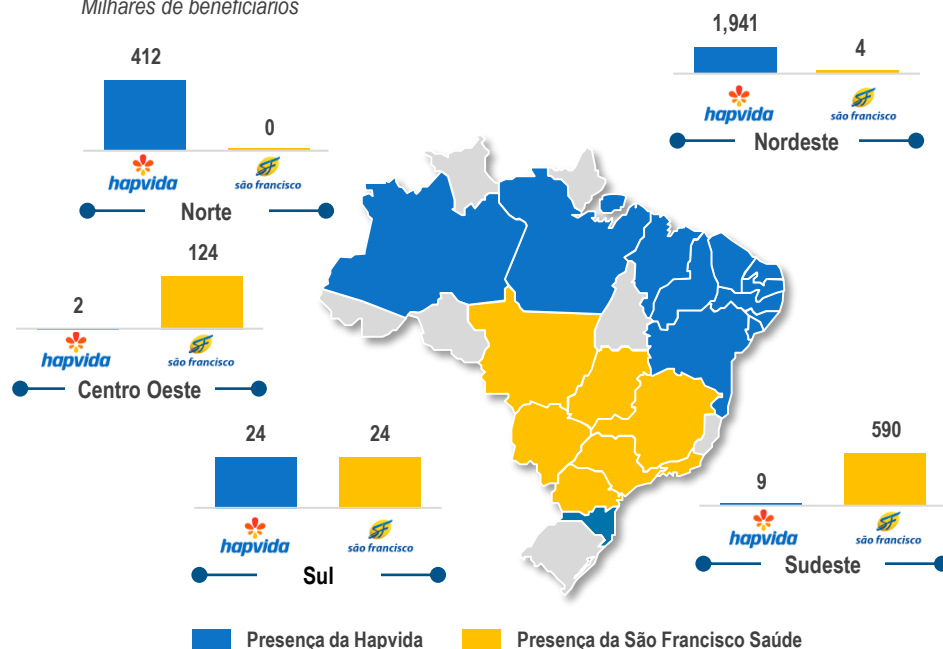
Notas: (1) Considera beneficiários de saúde e odontológico em dezembro de 2018; (2) Considera crescimento de beneficiários (dental e saúde) entre 2015 e 2018; (3) Considera beneficiários de planos de saúde e odontológico; (4) Considera margem operacional como Receita de Contraprestações subtraída de Despesas Assistenciais, Despesas Administrativas e Despesas Comerciais, dividido pela Receita de Contraprestações

# Criação da Maior Operadora do País com Cobertura Nacional

Com a transação a Hapvida passa a ter presença relevante nas principais regiões do Brasil, somando mais de 3 milhões de beneficiários em saúde

## Distribuição de Beneficiários de Saúde da Hapvida e Grupo São Francisco<sup>(1)</sup>

Milhares de beneficiários



Formação da **maior operadora nacional** com ~5,8 milhões de beneficiários<sup>(2)</sup>



**Abrangência nacional e complementariedade absoluta**, sem intersecção de beneficiários  
Rede própria atendendo todas as regiões



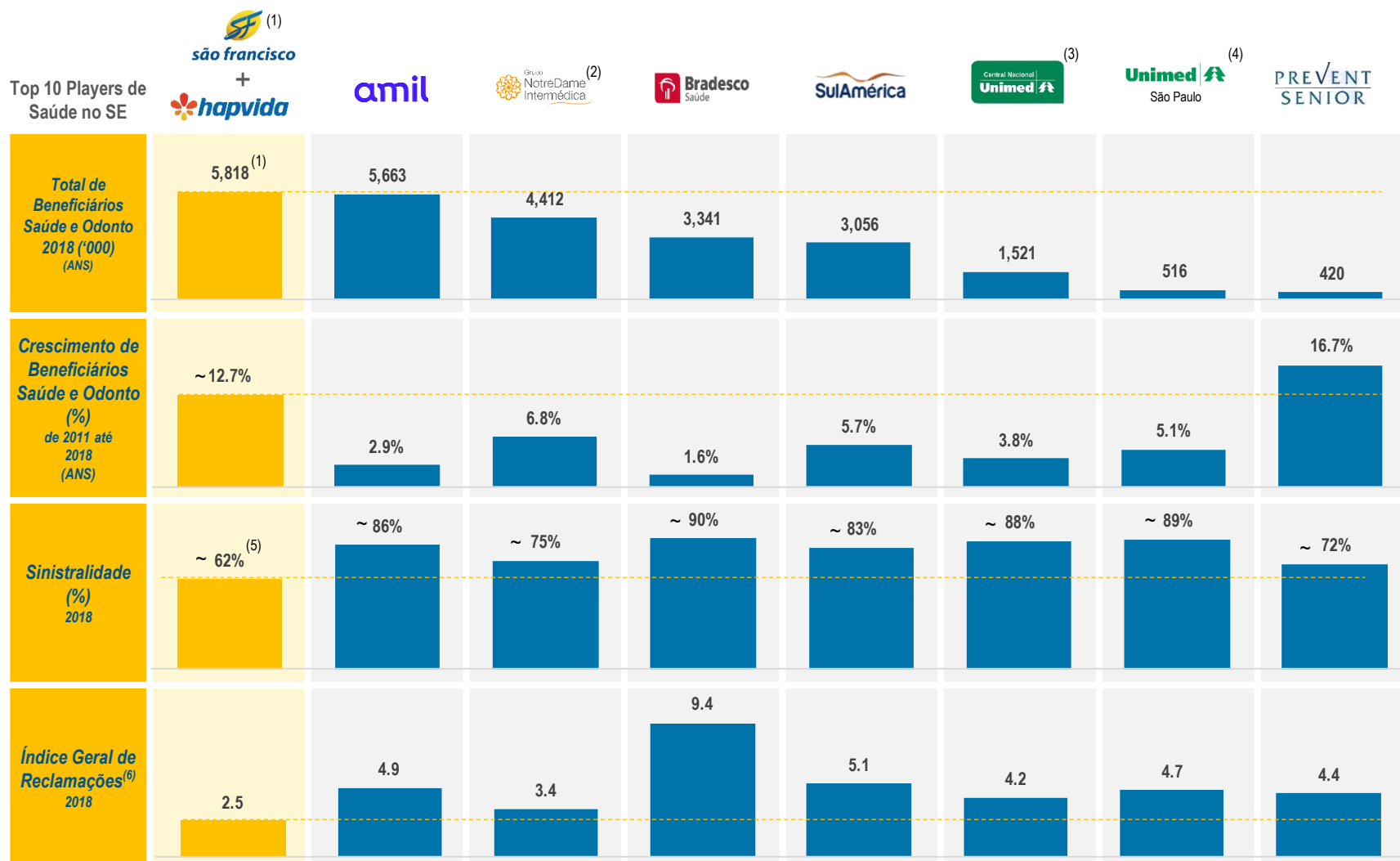
	são francisco	hapvida	hapvida + são francisco
Beneficiários Saúde e Dental ('000)	1,790	4,028	5,818
Receita Líquida 2018A (R\$mm)	1,497	4,576	6,073
Verticalização do Sinistro em R\$ 2018	~35.0%	~80.0%	~65.0%
Internações na Rede Própria <sup>(3)</sup>	~42.0%	~95.0%	~87.0%
Sinistralidade <sup>(4)</sup> (%)	~69.0%	~60.0%	~62.0%
Potencial de Captura de Beneficiários Privados <sup>(5, 6, 7)</sup> ('000)	~6,900	~7,400	~14,300
Beneficiários SUS nas Regiões de Atuação <sup>(5, 6, 7)</sup> ('000)	~9,900	~26,000	~35,900

Fonte: ANS (dados baseados em dezembro de 2018) e IBGE

Nota: (1) Dados ANS, não consideram cerca de 50 mil vidas administradas para a São Francisco Saúde; (2) Não considera operadoras exclusivamente odontológicas; (3) Considera número de internações; (4) Conforme reportado pelas Companhias; (5) Total de beneficiários privados não capturados em municípios de atuação com boa entrada das companhias, pela base da ANS; (6) Não considera a cidade de São Paulo e Rio de Janeiro; (7) Inclui apenas beneficiários de saúde



# Performance Superior em Comparação a Outras Operadoras



Fonte: ANS (em dezembro de 2018) e dados do Grupo São Francisco

Notas: (1) Considera vidas da São Lucas, Hospital Regional de Franca, Irmandade da Santa Casa de Misericórdia, carteiras odontológicas adquiridas, e vidas administradas da São Francisco; (2) Considera combinação entre GNDI e Green Line; (3) Considera apenas a Central Nacional Unimed; (4) Considera apenas a Unimed do Estado de São Paulo; (5) Estimativa com base na sinistralidade conforme reportado pelas Companhias; (6) Contempla o número médio de reclamações de beneficiários recebidas nos três meses anteriores e classificadas até a data de extração do dado em dezembro. O índice tem como referência cada 10.000 beneficiários do universo de consumidores analisado



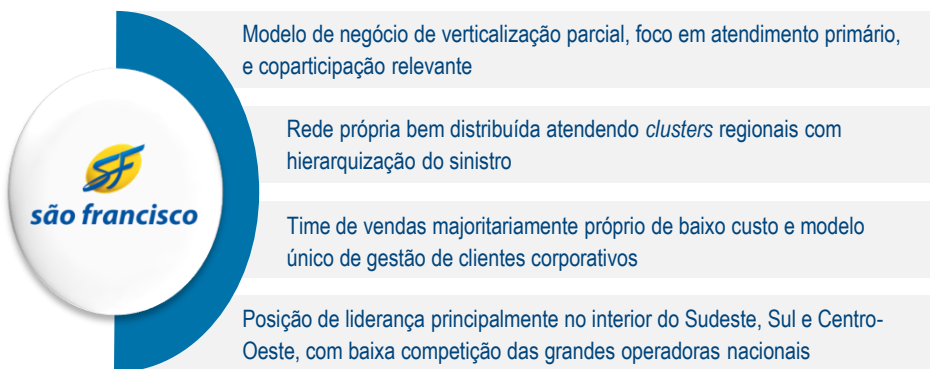
## SEÇÃO 2

### Descrição do Grupo São Francisco

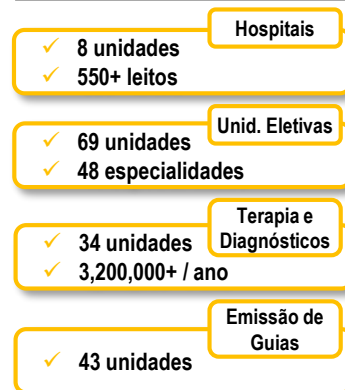
# Visão Geral do Grupo São Francisco

Com um histórico de crescimento surpreendente e rentabilidade acima da média do mercado, o Grupo São Francisco é uma das principais operadoras de planos de saúde e planos odontológicos do país

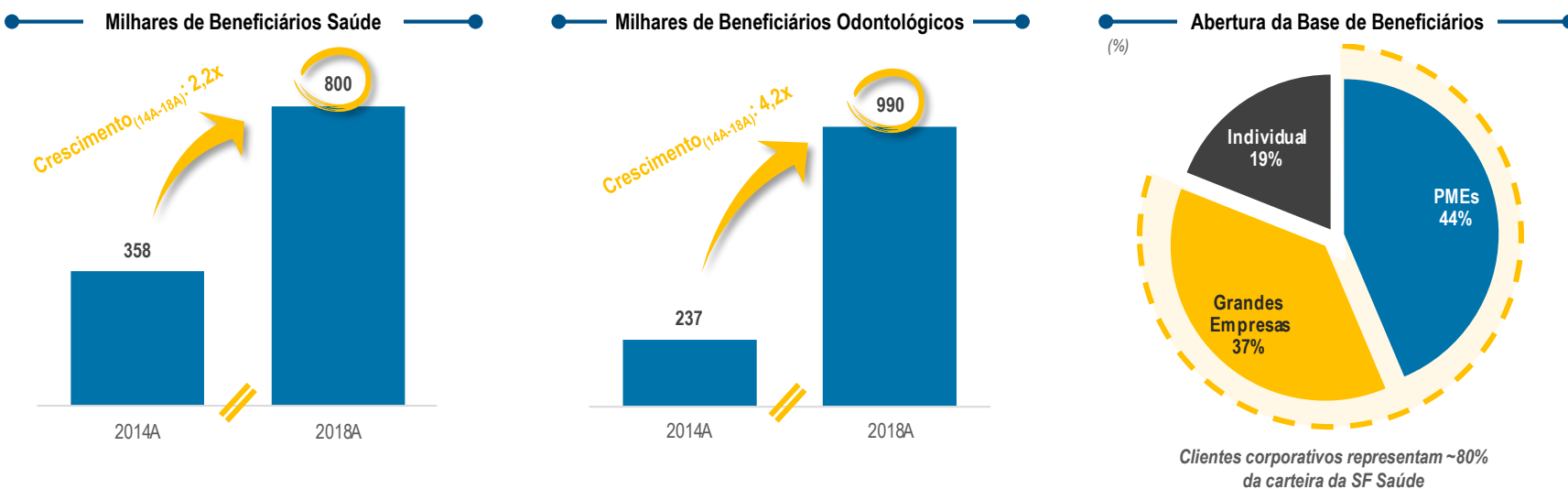
## Descrição Geral do Grupo São Francisco



## Visão Geral da Infraestrutura do GSF



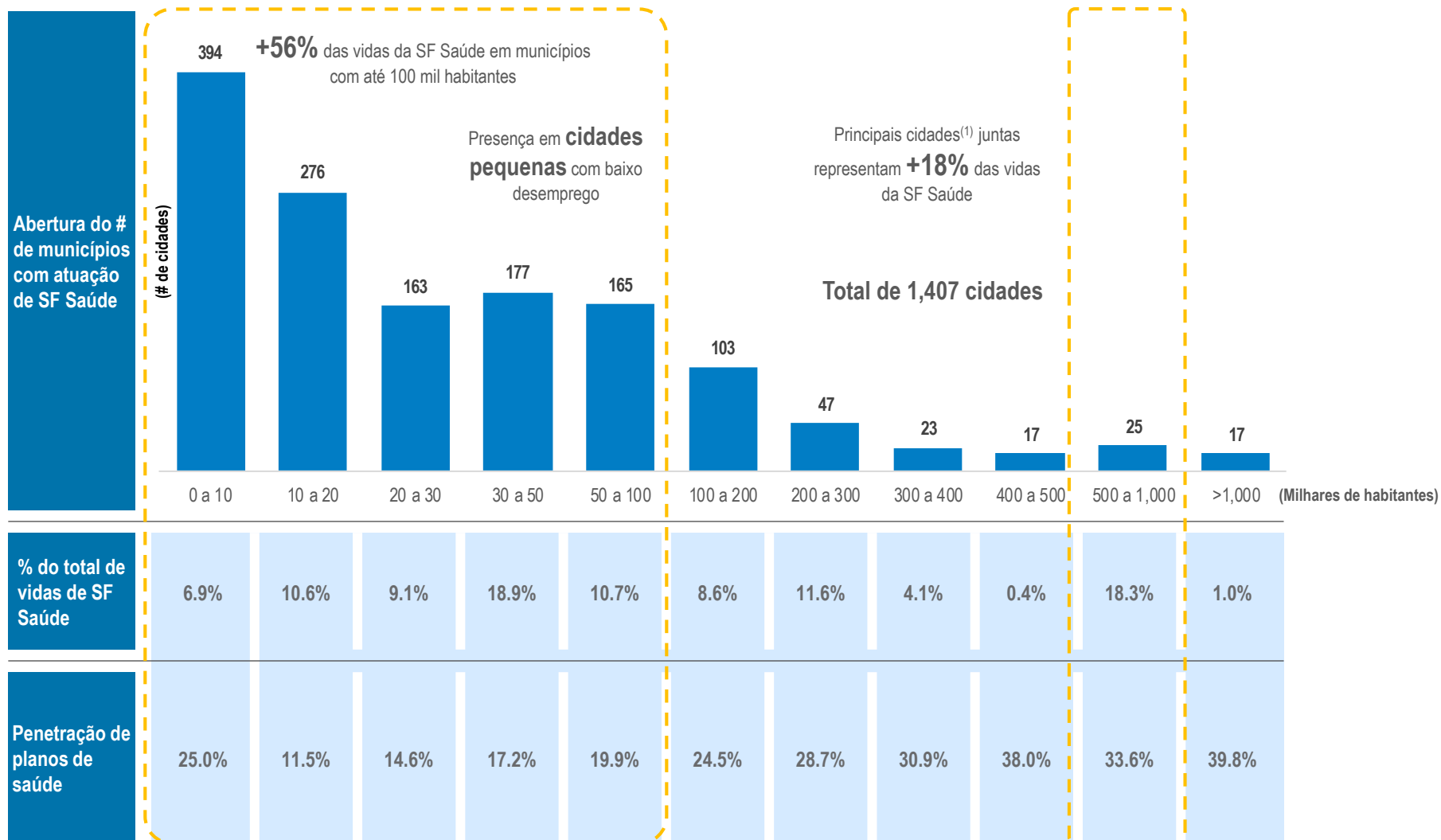
## Visão Geral dos Portfólio de Beneficiários do Grupo São Francisco<sup>(1)</sup>



Nota: (1) Considera vidas administradas


# Atuação Pulverizada, com Forte Presença em Cidades Pequenas e Fora das Grandes Capitais

Presença dentro de regiões dinâmicas economicamente com foco no agronegócio e elevado potencial de ampliação da penetração



# Posição de Liderança com Alto Potencial de Crescimento














Nas suas principais regiões de atuação do Grupo São Francisco tem uma posição de liderança, que garante acesso a um universo de beneficiários atendidos por operadoras regionais ou pelo SUS com potencial de dobrar o mercado endereçável da Hapvida

Região	Interior de São Paulo	Interior dos estados do Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná	Interior dos estados do Mato Grosso e Goiás
Número de Beneficiários Saúde ('000)	~595	~98	~96
CAGR 2015 vs. 2018 beneficiários	30%	24%	13%
Penetração de Planos de Saúde	31%	21%	23%
Ranking de Operadoras Privadas	1º  2º  São José do Rio Preto 3º  Piracicaba 4º  Bauru 5º  Franca	1º  Maringá 2º  Campo Grande 3º  4º  Dourados 5º  Três Lagoas	1º  Goiânia 2º  Cuiabá 3º  4º  5º  Rio Verde
Mercado Endereçável Saúde Privado <sup>(1)</sup> ('000)	~4,500	~1,300	~1,100
Mercado Endereçável Saúde SUS <sup>(1)</sup> ('000)	~5,300	~2,300	~2,300

Nota: (1) Inclui beneficiários de saúde

# Extenso *Track-record* de M&A

O Grupo São Francisco combina uma sólida experiência em M&A, concluindo 18 aquisições nos últimos 10 anos, com um *pipeline* relevante de mais de 25 ativos

Carteiras / Operadoras		Data da compra	Região	Total de beneficiários <sup>(1)</sup>
9 aquisições até 2015	-	Até 2015	-	~84,000
Santa Casa Barretos	 	Fev-2015	Barretos / SP	~29,000
Santa Casa Leme	 	Out-2016	Leme / SP	~12,600
Medporto		Out-2016	Porto Ferreira / SP	~4,700
Amhpla + HFC	 	Jun-2017	Piracicaba / SP	~40,000
São Lucas de Lins	 	Out-2018	Lins / SP	~74,500
Santa Casa SJRP	 	Jan-2019	São José do Rio Preto / SP	~21,300
Hospital Regional de Franca	 	Fev-2019	Franca / SP	~42,800
Total carteiras / operadoras				~308,900

## Hospitais

Beneficência Araraquara	-	2017	Araraquara / SP	-
Amhpla + HFC	 	Jun-2017	Piracicaba / SP	-
Hospital SF Quirinópolis	-	2018	Quirinópolis / GO	-
São Lucas de Lins	 	Out-2018	Lins / SP	-
Hospital Regional de Franca	 	Fev-2019	Franca / SP	-

## Pipeline Atual

Mais de **25 ativos** entre carteiras e Companhias

Oportunidade de mercado  
**> 560 mil vidas**

Carteira média de  
**23 mil vidas**



## SEÇÃO 3

### Valor Gerado para a Hapvida

# Inteligência Operacional Complementar para Atuação Nacional

O expertise operacional da Hapvida e Grupo São Francisco é absolutamente complementar, permitindo atuação tanto em grandes centros quanto avançando em cidades pequenas através de municípios menores por todo o país



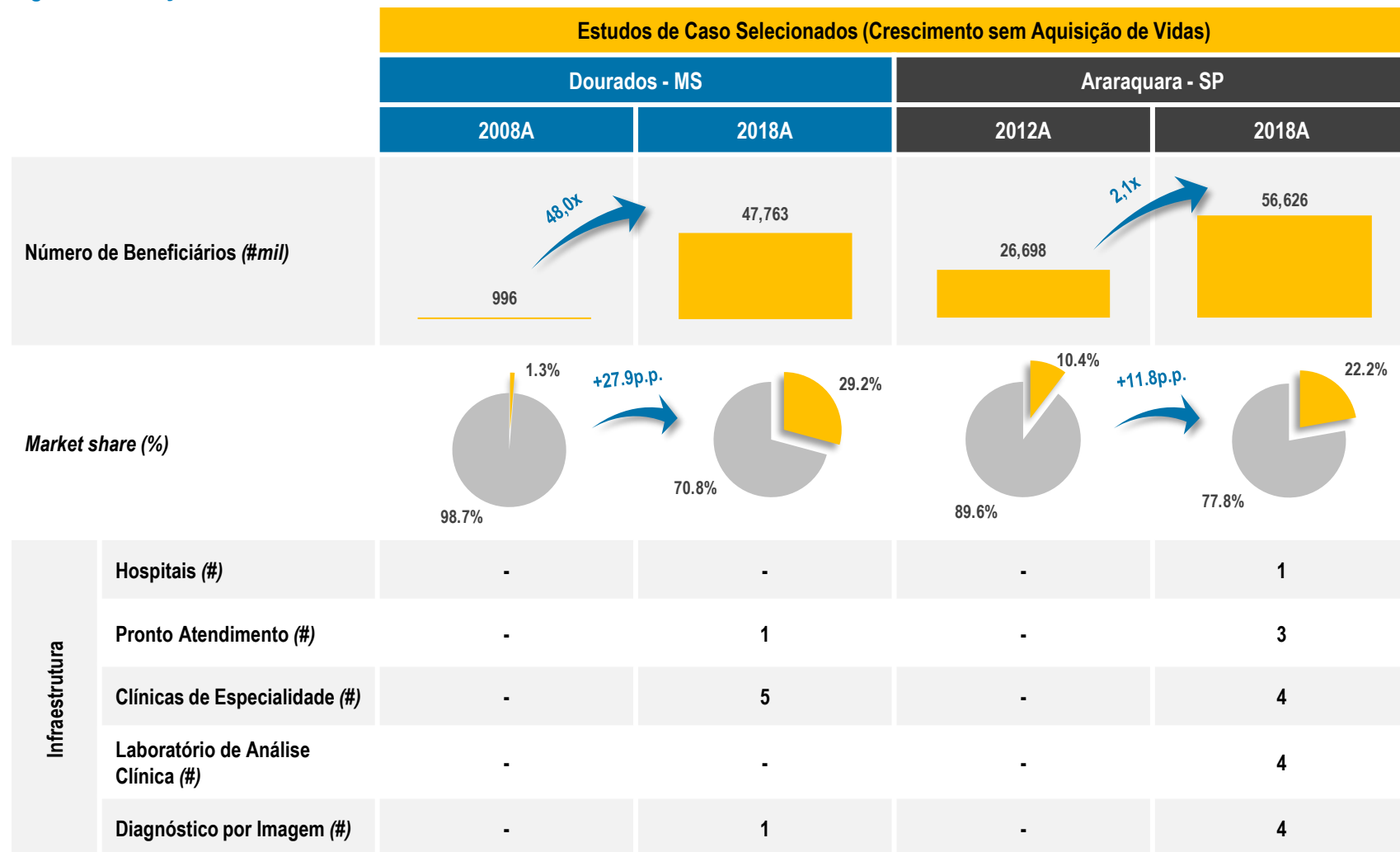
O Grupo São Francisco traz experiência que garante atuação bem sucedida em regiões menores, sem depender de grande nível de verticalização



# Aumento Significativo de Parcela Mercado em Novas Regiões

## Estudos de Casos do Grupo São Francisco Saúde

O Grupo São Francisco possui excelente histórico de desenvolvimento de infraestrutura e consequente aumento de penetração em novas regiões de atuação



# Sinergias e Ganhos de Eficiência da Transação

## Alavancas de Valor

### Sinergias em Sinistralidade

- Otimização na estrutura de custos da rede própria e conveniada, com racionalização de protocolos e melhor negociação na compra de suprimentos
- Maior verticalização da operação combinada



### Sinergias em G&A

- Estrutura corporativa com racionalização de despesas redundantes
- Unificação da plataforma de TI, além de ganhos de escala em despesas variáveis



### Sinergias de Vendas

- Adição de novos beneficiários corporativos atualmente atendidos pelas operadoras em suas respectivas áreas de atuação