



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



## 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*



**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*



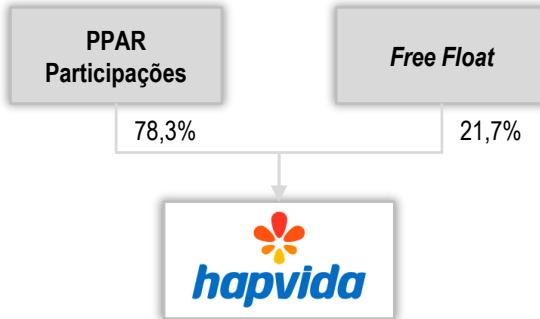
Prometido para 2019

# Resumo da Transação

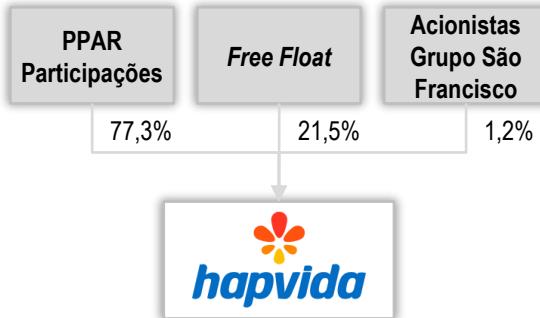
## Aquisição de 100% do Grupo São Francisco pela Hapvida

### 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>

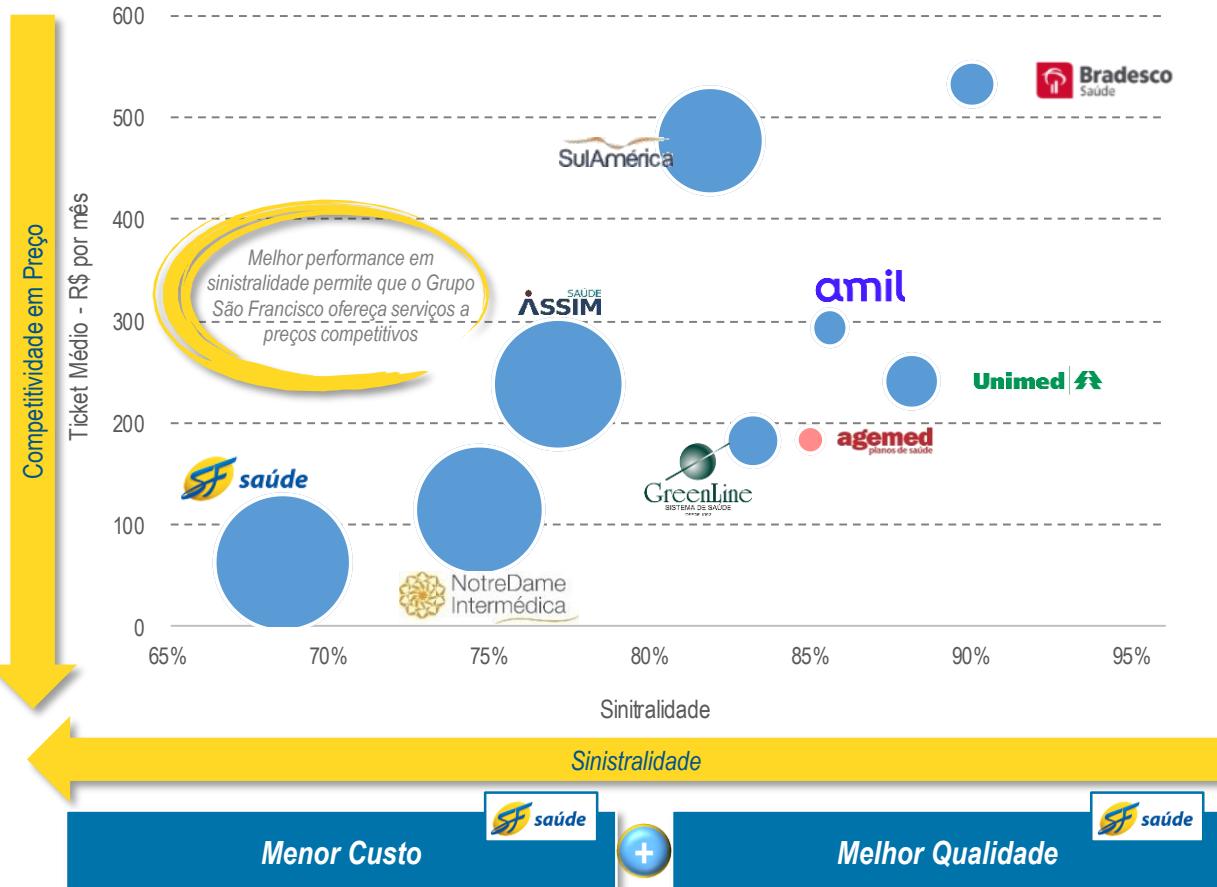
 Crescimento histórico robusto de ~36%<sup>(2)</sup> e potencial elevado de crescimento orgânico e M&A

 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>



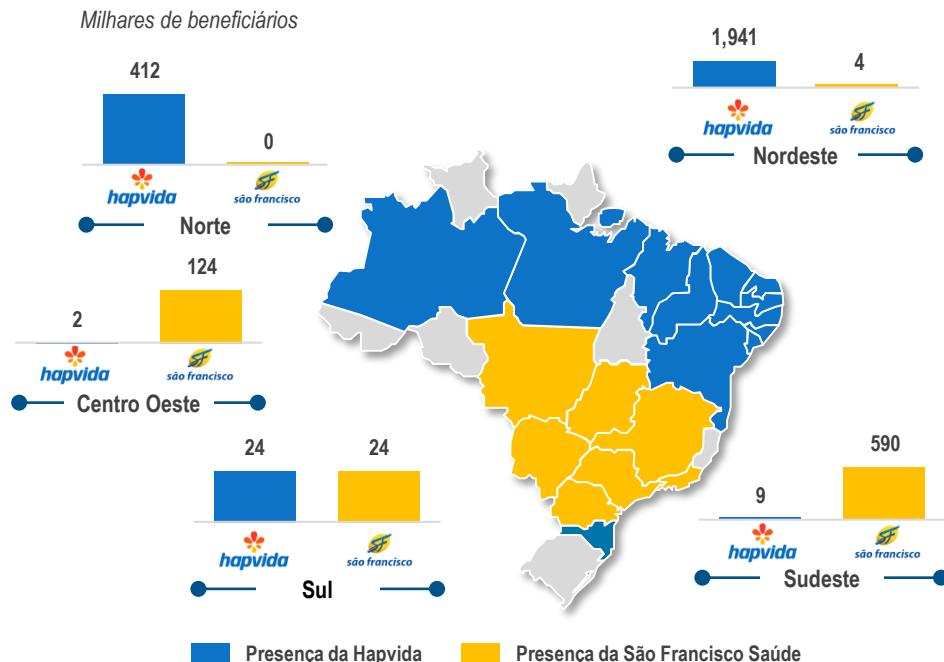
Fonte: ANS (em setembro de 2018) e dados do Grupo São Francisco

Notas: (1) Considera beneficiários de saúde e odonto em dezembro de 2018; (2) Considera crescimento de beneficiários (dental e saúde) entre 2015 e 2018; (3) Considera beneficiários de planos de saúde e odonto; (4) Considera margem operacional como Receita de Contraprestações subtraídos 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>



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

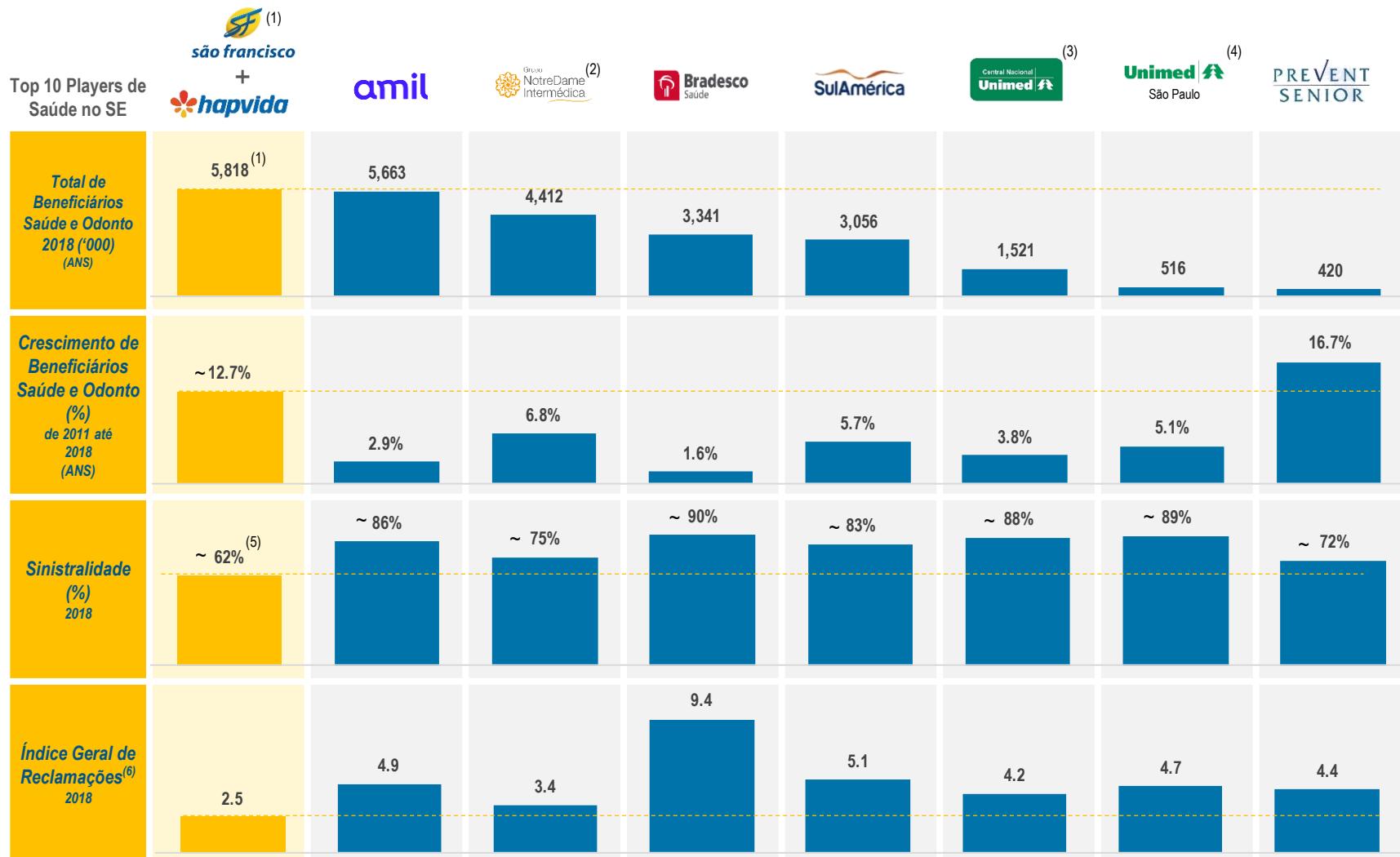


Fonte: ANS (dados baseados em dezembro de 2018) e IBGE

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

	são francisco	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

# 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



Modelo de negócio de verticalização parcial, foco em atendimento primário, e coparticipação relevante

Rede própria bem distribuída atendendo *clusters* regionais com hierarquização do sinistro

Time de vendas majoritariamente próprio de baixo custo e modelo único de gestão de clientes corporativos

Posição de liderança principalmente no interior do Sudeste, Sul e Centro-Oeste, com baixa competição das grandes operadoras nacionais

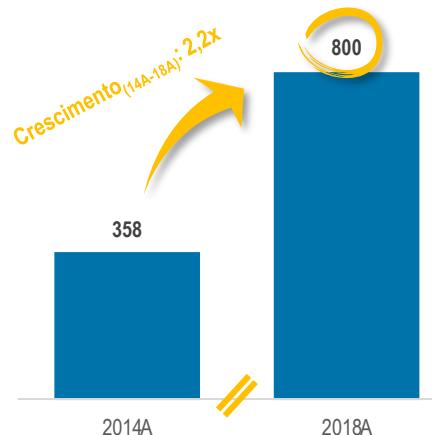
## Visão Geral da Infraestrutura do GSF

- ✓ 8 unidades      Hospitais
- ✓ 550+ leitos
- ✓ 69 unidades      Unid. Eletivas
- ✓ 48 especialidades
- ✓ 34 unidades      Terapia e Diagnósticos
- ✓ 3,200,000+ / ano
- ✓ 43 unidades      Emissão de Guias

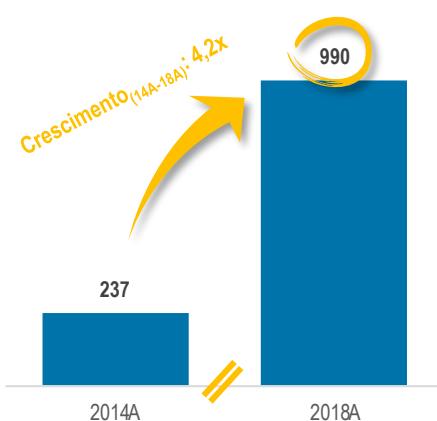


## Visão Geral dos Portfólio de Beneficiários do Grupo São Francisco<sup>(1)</sup>

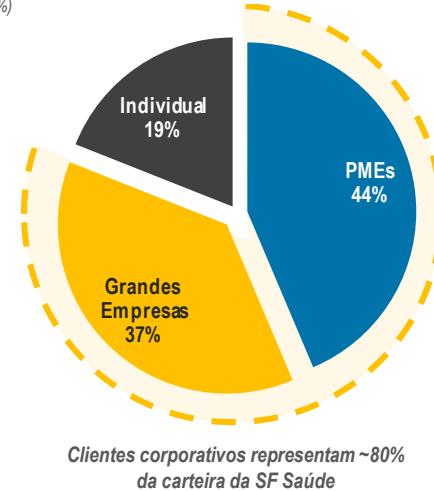
● Milhares de Beneficiários Saúde



● Milhares de Beneficiários Odontológicos



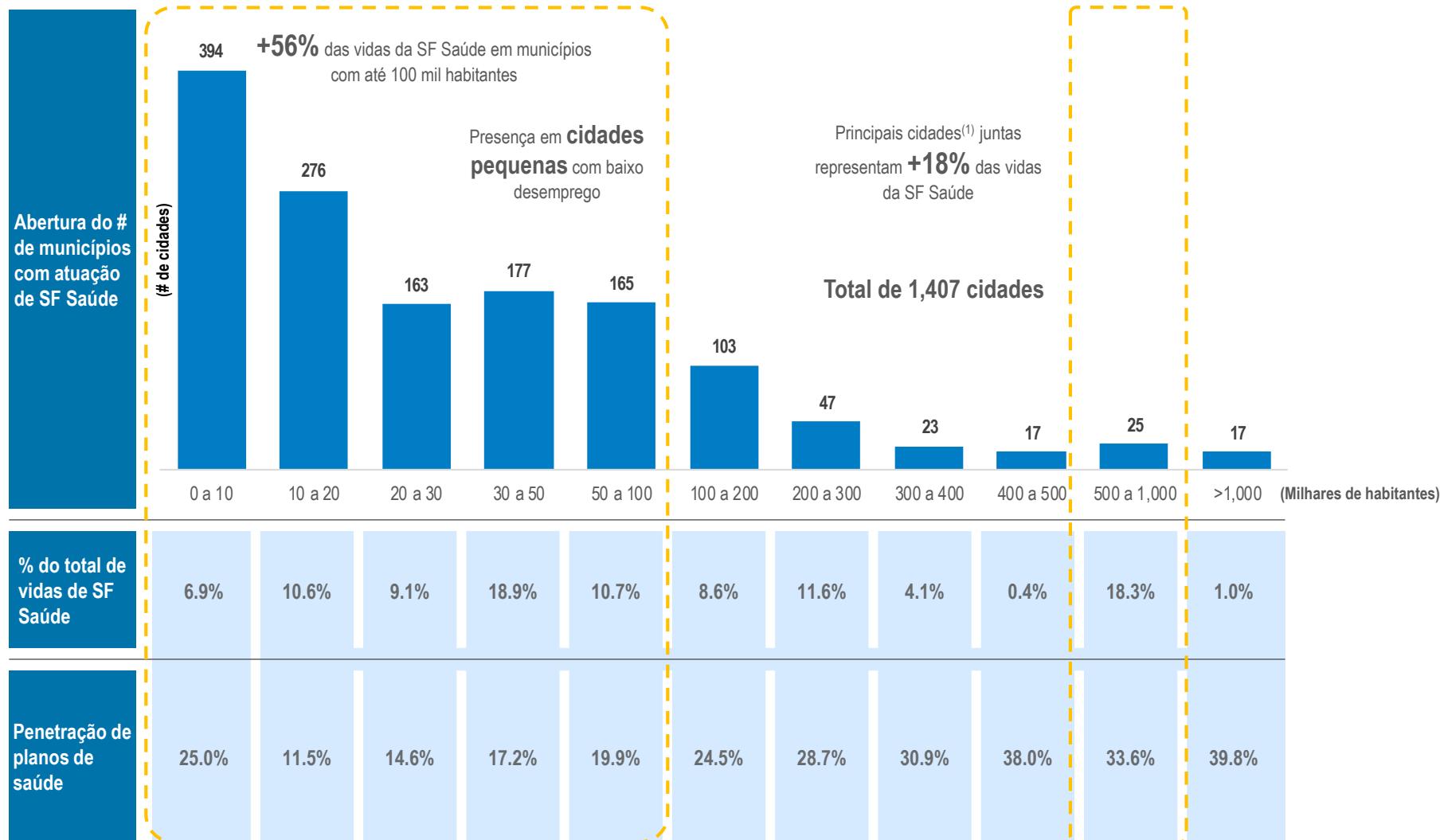
● Abertura da Base de Beneficiários (%)



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



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>	Pipeline Atual
9 aquisições até 2015		Até 2015	-	~84,000	
Santa Casa Barretos	 SANTA CASA Barretos	Fev-2015	Barretos / SP	~29,000	
Santa Casa Leme	 SANTA CASA Leme	Out-2016	Leme / SP	~12,600	
Medporto	 medporto	Out-2016	Porto Ferreira / SP	~4,700	
Amhpla + HFC	 AMHPLA HFC SAÚDE	Jun-2017	Piracicaba / SP	~40,000	
São Lucas de Lins	 SAÚDE SÃO LUCAS	Out-2018	Lins / SP	~74,500	Mais de <u>25 ativos</u> entre carteiras e Companhias
Santa Casa SJRP	 SANTA CASA SJRP	Jan-2019	São José do Rio Preto / SP	~21,300	
Hospital Regional de Franca	 HOSPITAL REGIONAL DE FRANCA	Fev-2019	Franca / SP	~42,800	Oportunidade de mercado > 560 mil vidas
Total carteiras / operadoras				~308,900	
<b>Hospitais</b>					
Beneficência Araraquara	-	2017	Araraquara / SP	-	
Amhpla + HFC	 AMHPLA HFC SAÚDE	Jun-2017	Piracicaba / SP	-	
Hospital SF Quirinópolis	-	2018	Quirinópolis / GO	-	
São Lucas de Lins	 SAÚDE SÃO LUCAS	Out-2018	Lins / SP	-	Carteira média de <u>23 mil vidas</u>
Hospital Regional de Franca	 HOSPITAL REGIONAL DE FRANCA	Fev-2019	Franca / SP	-	

Nota: (1) Números na data da aquisição



## 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

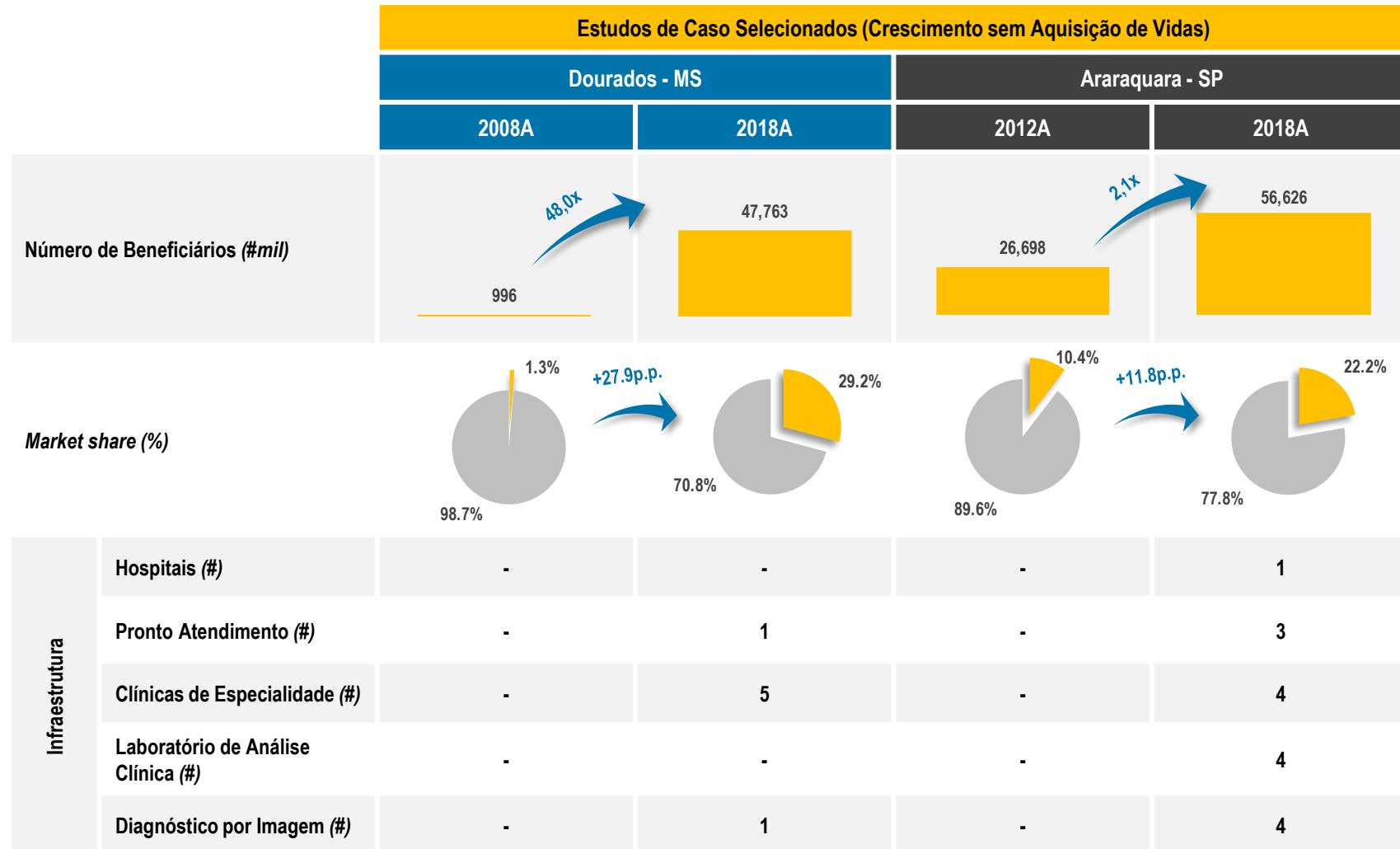


O Grupo São Francisco traz experiência que garante atuação bem sucedida em regiões menores, sem depender de grande nível de verticalização

# 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