Release de Resultados - 3T18

Fortaleza (CE), 13 de novembro de 2018 – A Hapvida Participações e Investimentos S.A. (B3:HAPV3), uma das maiores empresas de assistência médico-hospitalar e odontológica do Brasil e líder absoluta nas regiões Norte e Nordeste do país, anuncia hoje seus resultados do terceiro trimestre de 2018 (3T18). As informações operacionais e financeiras contidas neste relatório estão apresentadas em IFRS e em Reais (R$), exceto quando indicado de outra maneira.

Hapvida Participações e Investimentos S.A.

B3:HAPV3 - Novo Mercado
Cotação: R$ 26,22
N° de ações: 671.958.573
Valor de mercado: R$ 17,6 bilhões
(fechamento: 12/11/2018)

Teleconferência do 2T18

14 de novembro de 2018
Em português e inglês:
(Tradução simultânea)
11h00 (horário de Brasília)
08h00 (US EDT)
Telefone: +55 (11) 3193-1001 ou +1 (646) 828-8246
Senha: Hapvida

Contatos

Bruno Cals
Diretor Superintendente Financeiro e de RI

Ivan Bonfanti
Diretor de Relações com Investidores

Caique Santos
Coordenador de Relações com Investidores

ri@hapvida.com.br

Destaques

- **Beneficiários (saúde):** 2,29 milhões
  +5,5% em relação ao 3T17
- **Beneficiários (odonto):** 1,60 milhão
  +18,4% em relação ao 3T17
- **Sinistralidade:** 62,0% no 3T18 e 59,4% nos 9M18
  +3,0p.p. em relação ao 3T17
  +0,8p.p. em relação aos 9M17
- **Sinistralidade ajustada[1]:** 59,5% no 3T18 e 57,5% nos 9M18
  +0,7p.p. em relação ao 3T17
  -0,4p.p. em relação aos 9M17
- **Receita líquida:** R$ 1.163,7 milhões no 3T18 e R$ 3.364,5 milhões nos 9M18
  +17,6% em relação ao 3T17
  +20,0% em relação aos 9M17
- ***EBITDA* ajustado:** R$ 199,6 milhões e 17,2% de margem no 3T18 e R$ 720,1 milhões e 21,4% de margem nos 9M18
  -4,1% e -3,9p.p. em relação ao 3T17
  +14,5% e -1,0p.p. em relação aos 9M17
- **Lucro líquido:** R$ 190,2 milhões e 16,3% de margem no 3T18 e R$ 554,3 milhões e 16,5% de margem nos 9M18
  +22,5% e +0,6p.p. em relação ao 3T17
  +16,1% e -0,5p.p. em relação aos 9M17
- **Fluxo de caixa livre:** R$ 90,0 milhões no 3T18 e R$ 323,9 milhões nos 9M18
  +50,7% em relação ao 3T17
  +2,4% em relação aos 9M17

[1] Explicado neste documento.

Mensagem da administração

É com enorme satisfação que apresentamos aos nossos acionistas e ao mercado em geral a divulgação de resultados da Hapvida, referente ao terceiro trimestre de 2018.

Ao longo de 2018, a companhia se manteve fiel à estratégia adotada em toda sua trajetória, priorizando a expansão da rede própria de atendimento, através da abertura de novas unidades, ampliação e reforma das já existentes e investimentos em tecnologia da informação, garantindo a oferta de um serviço com foco na eficiência do atendimento e satisfação dos beneficiários. No terceiro trimestre, foi inaugurada uma nova unidade hospitalar em Manaus (AM).

Ademais, foi celebrado em setembro de 2018 o Protocolo de Entendimento para Transferência Voluntária de Carteira, já aprovado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), por meio do qual a companhia passará a deter, no 4T18, a integralidade da carteira de cerca de 25 mil clientes da Uniplam, sediada em Teresina, Estado do Piauí. Essa aquisição fortalecerá a presença da companhia na região, cuja operação de prestação de serviços médico-hospitalares foi ampliada em janeiro de 2018 com inauguração do Hospital Rio Poty.

Ainda no terceiro trimestre, o mercado de planos de saúde registrou uma manutenção do número de beneficiários cobertos por algum tipo de assistência à saúde suplementar na comparação anual. O mercado de planos exclusivamente odontológicos, por sua vez, apresentou crescimento de 7,8% no mesmo período, com base nas últimas informações consolidadas divulgadas pela ANS referente a setembro de 2018. Entretanto, a companhia continua mantendo o ritmo de crescimento anual do número de beneficiários de planos de saúde e odontológicos acima do setor, apresentando ao final do 3T18 uma evolução de 5,5% e 18,4%, respectivamente.

Entre os planos de saúde, os planos coletivos apresentaram crescimento de 6,8% quando comparados ao 3T17 e, os planos individuais tiveram um crescimento de 2,1% na mesma comparação. Com isso, o *market share* da companhia nas regiões Norte e Nordeste cresceu 1,3p.p. e 1,5p.p. em relação ao 3T17, atingindo 23,3% e 28,5%, respectivamente. Já entre os planos exclusivamente odontológicos, os planos coletivos cresceram 40,5% e os individuais se mantiveram estáveis quando comparados ao terceiro trimestre de 2017. Desta forma, o *market share* atingiu 25,0% na região Norte e Nordeste no 3T18, com crescimento de 0,9p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

No que tange aos resultados financeiros, a companhia encerrou os nove primeiros meses de 2018 com R$ 3,4 bilhões de receita líquida, um aumento de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, em razão do histórico de crescimento da carteira aliada ao aumento de *ticket* médio.

Importa mencionar que, em decorrência da sazonalidade característica do período de chuvas nas regiões Norte e Nordeste, historicamente o segundo e terceiro trimestres são os que apresentam os maiores índices de sinistralidade no ano. No 3T18 a taxa foi de 62,0%, 3,0p.p. superior ao mesmo trimestre do ano passado, resultante principalmente do prolongamento do período de incidência das viroses em

Mensagem da administração (cont.)

comparação aos anos anteriores, tornando necessário, por exemplo, a prorrogação de contratos de trabalho temporários, maior volume de exames realizados e maior utilização de materiais e medicamentos. Este indicador também foi impactado pela abertura de novas unidades da rede própria de atendimento que, em seus primeiros meses de operação, absorvem gradativamente as demandas de beneficiários, apresentando menor diluição dos custos fixos contratados. A ampliação da rede de atendimento ratifica o compromisso inegociável da companhia em oferecer um atendimento com maior qualidade e acolhimento ao cliente.

Em adição aos fatores apresentados, conforme já amplamente comunicado ao mercado, foram ajustados os contratos de aluguel entre partes relacionadas para refletir o valor de mercado calculado por consultorias especializadas com aumento de R$ 12 milhões entre os 9M17 e 9M18, que faz parte do custo da rede própria, decorrente da formalização de parte dos contratos de locação das unidades de atendimento da companhia. Ajustando a sinistralidade pelos itens supracitados, entre janeiro e setembro de 2018, o número apresentado foi de 57,5%, 0,4p.p. inferior ao que fora divulgado nos nove primeiros meses de 2017.

Adicionalmente, houve aumento da representatividade da rede credenciada no custo total da companhia, fruto da estratégia de expansão para o interior de alguns estados das regiões Norte e Nordeste onde a companhia ainda não atua com rede própria de atendimento.

O aumento da sinistralidade, em conjunto com a manutenção de representatividade das despesas comerciais e administrativas no decorrer do ano, e que estão detalhados neste documento, resultaram em um *EBITDA* 16,7% maior nos nove primeiros meses de 2018, atingindo R$ 682,1 milhões com margem de 20,3%, uma redução de 0,6p.p. em comparação com os nove primeiros meses de 2017. Também no acumulado do ano, o *EBITDA* ajustado foi de R$ 720,1 milhões, apresentando aumento de 14,5% em relação ao acumulado até setembro de 2017.

O lucro líquido acumulado do ano até setembro teve um crescimento de 16,1% quando comparado ao mesmo período de 2017, totalizando R$ 554,3 milhões com margem líquida de 16,5%, praticamente estável à do período comparativo. O resultado de 2018 ainda teve a influência positiva da maior receita financeira decorrente do montante captado no *IPO* e do aproveitamento do benefício fiscal relacionado às comissões pagas aos bancos, também referente ao processo de abertura de capital da companhia, explicado em detalhes nesse documento.

O resultado acima apresentado reflete a tendência de crescimento da companhia e a implantação da sua estratégia.

Mensagem da administração (cont.)

Informamos a seguir alguns eventos que foram importantes no terceiro trimestre:

Sinta-se Bem. Programa de medicina preventiva que tem como objetivo monitorar e acompanhar de perto o tratamento dos pacientes com predisposição ou doença renal crônica no intuito de diminuir a progressão da doença e a quantidade de pacientes que iniciam a hemodiálise crônica. Dessa forma, os beneficiários serão acompanhados por nefrologistas e nutricionistas, ganhando mais qualidade de vida e sendo melhor acolhidos durante o tratamento.

Protocolos. A fim de aprimorar o atendimento e tratamento dos beneficiários, foram implantados 34 novos protocolos de identificação de enfermidades em atendimentos de emergência no sistema próprio da companhia ao longo de 2018, sendo 5 somente no 3T18. 78% dos atendimentos de emergência já são realizados por meio dos protocolos sistêmicos. A companhia está comprometida a continuar trabalhando para ampliar o número de protocolos e para implantá-los em todas as unidades de atendimento.

Remarcação de consultas pelo aplicativo. Agora os beneficiários poderão marcar consultas com mais comodidade por meio do aplicativo Hapvida, procedimento já em funcionamento em 7 cidades diferentes.

Parceria com a rede de farmácias Pague Menos. Além dos descontos na compra de medicamentos, os clientes poderão ter acesso a 780 salas de atendimento e prestação de serviços farmacêuticos, podendo realizar acompanhamento do tratamento prescrito pelos médicos.

Continuaremos perseguindo o nosso propósito de assegurar o acesso à saúde de qualidade, com acolhimento e eficiência de custo. Essa é a nossa missão!

Desempenho operacional

Item	Unidade	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18
Número de beneficiários	**# milhões**	**3,89**	**3,52**	**10,5%**	**3,81**	**2,0%**
Saúde	# milhões	2,29	2,17	5,5%	2,28	0,4%
Odonto	# milhões	1,60	1,35	18,4%	1,53	4,5%
***Market share* (saúde)**	**%**					
Norte	%	23,3%	22,0%	1,3p.p.	23,3%	0,0p.p.
Nordeste	%	28,5%	27,0%	1,5p.p.	28,4%	0,1p.p.
***Market share* (odonto)**	**%**					
Norte	%	22,6%	21,2%	1,4p.p.	23,3%	-0,7p.p.
Nordeste	%	25,6%	22,8%	2,8p.p.	25,1%	0,5p.p.
IGR - Hapvida (por 10 mil vidas)	**#**	**2,62**	**2,39**	**-100,0%**	**2,92**	**-100,0%**
***Ticket* médio (saúde)**	**R$**	**171,49**	**150,93**	**13,6%**	**162,75**	**5,4%**
Individual	R$	253,07	227,26	11,4%	246,32	2,7%
Coletivo	R$	141,41	121,58	16,3%	130,78	8,1%
***Ticket* médio (odonto)**	**R$**	**11,93**	**12,60**	**-5,3%**	**12,48**	**-4,4%**
Individual	R$	14,56	13,70	6,3%	14,14	3,0%
Coletivo	R$	9,61	11,26	-14,6%	10,85	-11,4%

O número de beneficiários apresentado é originado do sistema próprio da companhia, e não mais conforme a base de dados da ANS, devido ao atraso natural no processamento de adição e exclusão de beneficiários da agência.

Beneficiários (saúde): o número de beneficiários apresentou crescimento de 5,5%, levando a um aumento de 1,3p.p. e 1,5p.p de *market share* da companhia nas regiões Norte e Nordeste, respectivamente quando comparado com o 3T17. Destaque para crescimento nos Estados da Bahia, Amazonas e Piauí.

Beneficiários (odontologia): o número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento anual de 18,4% no último trimestre nas regiões Norte e Nordeste, com *market share* de 25,0%, com crescimento de 0,9p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar que a companhia busca oferecer os planos odontológicos a todos os clientes corporativos que já possuem planos de saúde contratados, o que favorece a venda desse produto nas regiões Norte e Nordeste e explica o maior ganho de m*arket share* nessa região.

***Ticket* médio (saúde):** o *ticket* médio do segmento saúde apresentou crescimento de 13,6% em comparação com o 3T17. Vale ressaltar que o *ticket* médio é influenciado em razão do *mix* de vendas, pois os preços praticados são diferentes em cada praça e cada produto que a companhia atua. Nos planos coletivos, o *ticket* médio também pode ser influenciado por diferentes negociações e condições contratuais.

Rede própria de atendimento

Valores em # (unidades)

Item	3T18	3T17	2T18 x 2T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Unidades da rede própria	**203**	**190**	**6,8%**	**202**	**0,5%**	**203**	**190**	**6,8%**
Hospitais	26	24	8,3%	25	4,0%	26	24	8,3%
Número de leitos	1.789	1.432	24,9%	1.698	5,4%	1.789	1.432	24,9%
Pronto atendimento	19	19	0,0%	19	0,0%	19	19	0,0%
Clínicas	75	73	2,7%	75	0,0%	75	73	2,7%
Centros de diagnóstico por imagem e coletas laboratoriais	84	74	12,2%	83	0,0%	83	74	12,2%

A companhia continua ampliando a rede própria de atendimento, através da inauguração de novas unidades, ampliação e reforma das já existentes e investimentos em tecnologia da informação, garantindo a oferta de um serviço com foco na eficiência do atendimento e satisfação dos beneficiários. Conforme antecipado no último *release* de resultados, a companhia inaugurou o hospital Rio Amazonas em Manaus (AM) no terceiro trimestre.

Nos nove primeiros meses de 2018, entraram em operação dois novos hospitais (em Teresina/PI e em Manaus/AM) e quatro unidades de pronto atendimento, sendo duas unidades no estado de Pernambuco e duas unidades no estado da Bahia. Nesse período 3 unidades foram fechadas ou substituídas por unidades com maior capacidade, como foi o caso do PA Garcia Dávila, que foi descontinuado por conta da abertura do hospital Rio Poty.

Adicionalmente, a companhia costuma manter uma capacidade disponível estratégica nos hospitais das grandes cidades para permitir o crescimento e manter a qualidade de serviço aos beneficiários dos planos de saúde.

Hospital Rio Amazonas - Manaus (AM)

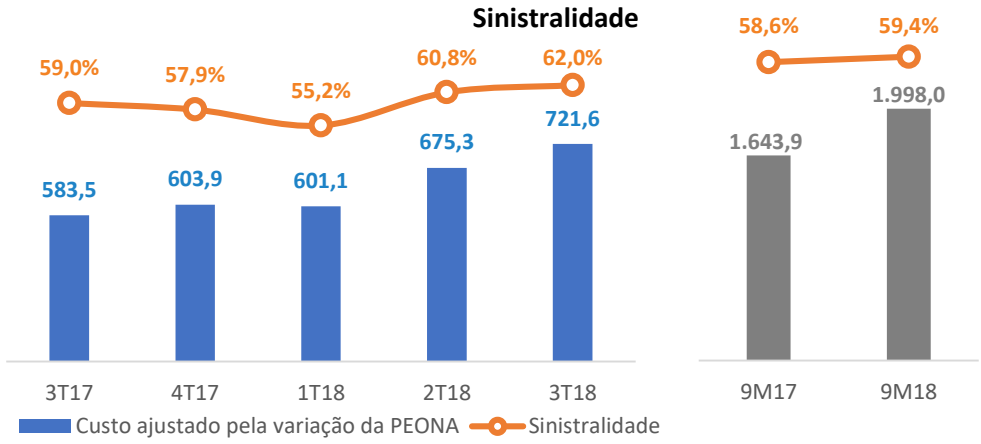


Sinistralidade

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
(=) Custo total	(728,5)	(591,6)	23,1%	(678,1)	7,4%	(2.010,5)	(1.652,1)	21,7%
(-) Variação da PEONA	(6,9)	(8,1)	-14,5%	(2,8)	143,1%	(12,5)	(8,2)	52,4%
(=) Custo ajustado **(a)**	(721,6)	(583,5)	23,7%	(675,3)	6,9%	(1.998,0)	(1.643,9)	21,5%
(=) Receita líquida **(b)**	1.163,7	989,7	17,6%	1.111,0	4,7%	3.364,5	2.804,2	20,0%
Sinistralidade (c) = (a) / (b)	**62,0%**	**59,0%**	**3,0p.p.**	**60,8%**	**1,2p.p.**	**59,4%**	**58,6%**	**0,8p.p.**

A seguir, a evolução da sinistralidade dos últimos períodos:



A sinistralidade da carteira no 3T18 foi de 62,0%, sendo superior tanto em relação à observada no 3T17 quanto em relação ao 2T18, sobretudo em função **(i)** da ocorrência do maior volume de atendimentos relacionados às viroses e por período mais prolongado do que no exercício anterior, que resulta na prorrogação da contratação de mão-de-obra temporária, maior volume de exames requeridos e maior índice de utilização de materiais hospitalares e medicamentos, **(ii)** da aceleração da expansão da rede própria de atendimento, que resulta em maiores custos fixos sem a contrapartida em receita no mesmo período e **(iii)** do aumento da rubrica de aluguel com partes relacionadas, que faz parte do custo da rede própria, decorrente dos ajustes dos contratos de aluguel entre partes relacionadas para refletir o valor de mercado calculado por consultorias especializadas.

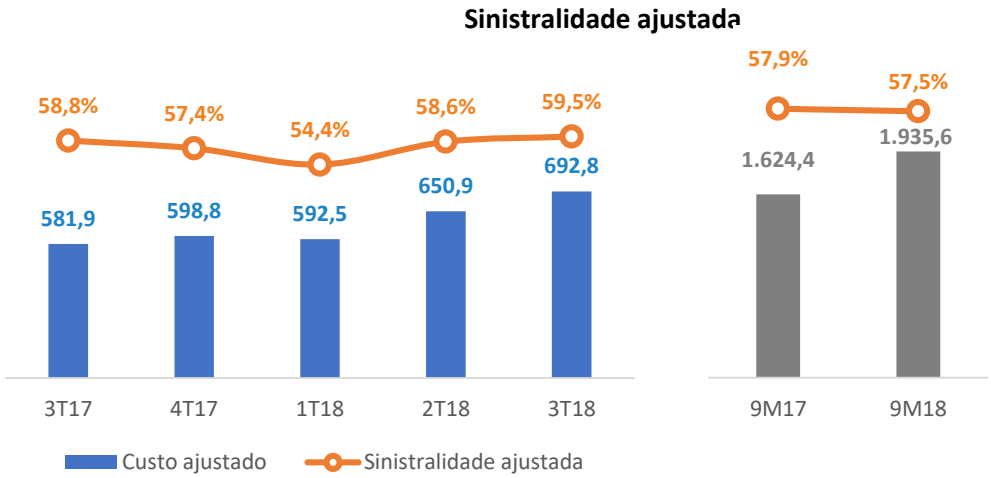
A sinistralidade ajustada pelos efeitos descritos acima encontra-se detalhada na próxima página.

Adicionalmente, houve aumento da representatividade da rede credenciada no custo total da companhia, fruto da estratégia de expansão para o interior de alguns estados das Regiões Norte e Nordeste onde, por hora, a companhia não atua com rede própria de atendimento.

Sinistralidade ajustada

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
(=) Custo total	(728,5)	(591,6)	23,1%	(678,1)	7,4%	(2.010,5)	(1.652,1)	21,7%
(-) Variação da PEONA	(6,9)	(8,1)	-14,5%	(2,8)	143,1%	(12,5)	(8,2)	52,4%
(-) Variação da provisão SUS	(5,1)	1,4	-473,9%	(7,5)	-31,8%	(13,6)	(12,4)	9,7%
(-) Dif. de aluguel com partes relac.	(7,0)	-	N/A	(4,3)	64,0%	(12,0)	-	N/A
(-) Custo das novas unidades, inauguradas nos últimos 12 meses	(16,6)	(3,0)	454,2%	(12,6)	31,6%	(36,8)	(7,1)	419,8%
(=) Custo ajustado **(a)**	(692,8)	(581,9)	19,1%	(650,9)	6,4%	(1.935,6)	(1.624,4)	19,2%
(=) Receita líquida **(b)**	1.163,7	989,7	17,6%	1.111,0	4,7%	3.364,6	2.804,2	20,0%
Sinistralidade ajustada (c) = (a)/(b)	**59,5%**	**58,8%**	**0,7p.p.**	**58,6%**	**0,9p.p.**	**57,5%**	**57,9%**	**-0,4p.p.**



A seguir, as razões que levaram à companhia a ajustar o cálculo da sinistralidade:

Variação da provisão de ressarcimento ao SUS: essa rubrica independe da gestão direta da companhia, os montantes divulgados pela ANS são integralmente provisionados no resultado. Cabe ressaltar que o prazo médio das despesas enviadas pela ANS é de cerca de 20 meses após a realização do procedimento.

Diferencial de aluguel com partes relacionadas: conforme já amplamente divulgado, foram ajustados os contratos de aluguel entre partes relacionadas para refletir o valor de mercado calculado por consultorias especializadas, motivo pelo qual esta rubrica apresentou elevação nos dois últimos trimestres quando comparados com os mesmos períodos do ano anterior.

Custo das novas unidades, inauguradas nos últimos 12 meses: a abertura de novas unidades da rede própria de atendimento aumenta a sinistralidade momentaneamente, uma vez que os custos fixos iniciais não são diluídos inteiramente no mesmo período do início da operação.

Número de procedimentos realizados

Demonstra-se abaixo as quantidades de procedimentos realizados:

Valores em # milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Exames	9,11	7,64	19,1%	8,32	9,5%	25,09	20,99	19,6%
Tratamentos	1,11	0,87	28,0%	0,99	12,5%	2,92	2,31	26,3%
Consultas	3,22	2,96	8,6%	3,11	3,5%	9,28	8,64	7,4%
Internações	0,09	0,09	4,4%	0,08	12,4%	0,25	0,24	5,16%

A quantidade de Exames e Tratamentos cresceram, respectivamente, 19,6% e 26,3% entre o 9M18 e 9M17. Tal aumento se deveu ao período de virose, ao aumento de procedimentos em rede credenciada e ao aumento do número de vidas da Companhia.

Desempenho financeiro

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Receita de contraprestações brutas	1.213,6	1.024,8	18,4%	1.160,5	4,6%	3.510,2	2.915,5	20,4%
Receita com outras atividades	2,0	8,3	-75,8%	3,5	-42,5%	8,6	12,9	-33,5%
Deduções	(51,9)	(43,4)	19,5%	(53,0)	-2,1%	(154,2)	(124,2)	24,2%
Receita líquida	**1.163,7**	**989,7**	**17,6%**	**1.111,0**	**4,8%**	**3.364,6**	**2.804,2**	**20,0%**
Custo médico-hospitalar e outros	(716,5)	(584,9)	22,5%	(667,8)	7,3%	(1.984,4)	(1.631,5)	21,6%
Rede própria	(460,4)	(373,9)	23,1%	(432,4)	6,5%	(1.285,5)	(1.057,5)	21,6%
Aluguel com partes relacionadas	(13,2)	(6,2)	113,1%	(9,6)	38,5%	(28,6)	(16,6)	72,2%
Rede credenciada	(256,1)	(210,9)	21,4%	(235,3)	8,8%	(698,9)	(573,9)	21,8%
Variação da PEONA	(6,9)	(8,1)	-14,5%	(2,8)	143,1%	(12,5)	(8,2)	52,4%
Variação da provisão de ressarc. ao SUS	(5,1)	1,4	-473,9%	(7,5)	-31,8%	(13,6)	(12,4)	9,7%
Custo total	**(728,5)**	**(591,6)**	**23,1%**	**(678,1)**	**7,4%**	**(2.010,5)**	**(1.652,1)**	**21,7%**
Lucro bruto	**435,2**	**398,1**	**9,4%**	**432,9**	**0,6%**	**1.354,1**	**1.152,1**	**17,5%**
Margem bruta	**37,4%**	**40,2%**	**-2,8p.p.**	**39,0%**	**-1,6p.p.**	**40,2%**	**41,1%**	***-0,8p.p.***

Receita líquida: a receita líquida dos 9M18 apresentou crescimento de 20,0% quando comparada aos 9M17, principalmente influenciada pelo **(i)** crescimento de 5,5% no número de beneficiários de planos de assistência médica com aumento de 13,6% no *ticket* médio e pelo **(ii)** crescimento de 18,4% no número de beneficiários de planos de odontológicos com redução de 4,4% no *ticket* médio na mesma comparação.

Custo médico-hospitalar e outros: nos 9M18, a evolução do custo total em relação aos 9M17 foi de 21,6%, superior à evolução da receita líquida de 20,0% no mesmo período, contribuindo para o aumento da sinistralidade, conforme detalhamento nas seções “Sinistralidade” e “Sinistralidade ajustada”.

Aluguel com partes relacionadas: de acordo com o que fora amplamente divulgado pela companhia desde o processo de abertura de capital, foram ajustados os contratos para refletir o valor de mercado calculado por consultorias especializadas, o que explica a variação que esta rubrica teve com relação ao 2T17 e ao 3T17. Importa mencionar que a vigência de alguns desses contratos não teve início no começo do 2T18, razão pela qual o montante apresentado no 3T18 é superior ao do 2T18.

Variação da PEONA: a provisão de eventos ocorridos e não avisados apresentada nos 9M18 apresentou um crescimento de 52,4% em relação aos 9M17, na comparação entre o 3T18 e o 3T17 houve uma queda 14,5%. A companhia vem aprimorando continuamente seus processos de processamento de contas médicas para que a PEONA se mantenha pouco relevante em relação ao custo.

Variação da provisão de ressarcimento ao SUS: esta rubrica contempla o montante atualizado e indicado pela ANS, de eventos decorrentes de atendimentos de beneficiários da companhia na rede pública de saúde. Cabe ressaltar que o prazo médio das despesas enviadas pela ANS é de cerca de 20 meses. Após a realização dos procedimentos por parte dos beneficiários.

Desempenho financeiro (cont.)

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Despesas de vendas	**(116,6)**	**(103,3)**	**13,0%**	**(111,4)**	**4,7%**	**(349,9)**	**(292,0)**	**19,8%**
Publicidade e propaganda	(9,2)	(8,3)	11,0%	(8,4)	10,3%	(24,9)	(26,4)	-5,4%
Comissões	(71,5)	(70,9)	0,9%	(79,2)	-9,7%	(200,1)	(175,5)	14,0%
Provisão para perdas sobre créditos	(35,9)	(24,1)	49,2%	(23,8)	50,9%	(125,0)	(90,2)	38,5%
Despesas administrativas	**(139,1)**	**(115,4)**	**20,5%**	**(132,2)**	**5,2%**	**(362,2)**	**(298,7)**	**21,3%**
Pessoal	(53,7)	(40,2)	33,6%	(52,7)	1,8%	(138,8)	(105,6)	31,4%
Serviços de terceiros	(23,0)	(22,8)	0,6%	(25,4)	-9,7%	(66,2)	(55,5)	19,3%
Localização e funcionamento	(27,8)	(23,7)	17,3%	(26,5)	4,7%	(76,2)	(72,3)	5,3%
Tributos	(7,5)	(15,6)	-52,1%	(19,5)	-61,6%	(35,1)	(22,6)	55,2%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(23,5)	(10,1)	133,5%	(7,8)	201,3%	(40,1)	(29,0)	38,3%
Despesas diversas	(3,7)	(3,0)	22,1%	(0,2)	1600,2%	(5,9)	(13,7)	-57,1%
Outras despesas/receitas operacionais	**(0,4)**	**0,3**	**-226,6%**	**9,5**	**-104,5%**	**9,4**	**1,8**	**431,0%**
Despesas totais	**(256,1)**	**(218,3)**	**17,3%**	**(234,1)**	**9,4%**	**(702,8)**	**(589,0)**	**19,3%**

Publicidade e propaganda: as despesas com publicidade e propaganda totalizaram R$ 24,9 milhões nos 9M18, uma redução de 5,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa rubrica é composta principalmente por despesas com campanhas de *marketing* nas praças em que a companhia opera, bem como anúncios publicitárias em rádio, televisão, jornal, veículos *on-line* e redes sociais.

Comissões: as despesas com comissões totalizaram R$ 200,1 milhões nos 9M18, em linha com a evolução da receita líquida do referido período. No 3T18, a razão entre as despesas com comissões e a receita líquida foi de 6,1%, um patamar similar ao apresentado em 2017. Vale lembrar que o referido indicador atingiu 7,1% no 2T18, sobretudo em função do aprimoramento do processo de cancelamento de clientes de planos individuais, que resultou em um maior volume de cancelamentos no 2T18, causando maiores baixas de diferimento de comissão. Sempre que há o cancelamento de um cliente, a comissão diferida que continuaria sendo reconhecida no resultado pelo prazo médio do contrato precisa transitar inteiramente no resultado no momento do cancelamento.

Provisão para perdas sobre créditos: a provisão para perdas sobre créditos totalizou R$ 125,0 milhões nos 9M18. Entretanto, desconsiderando o efeito líquido de R$ 8,7 milhões – sendo R$ 21,2 milhões de constituição no 1T18 e R$ 12,5 milhões de reversão no 2T18 – decorrente do inadimplemento de um único cliente corporativo, essa rubrica teria tido um crescimento anual acumulado de 18,6%, inferior à variação da receita líquida na mesma comparação.

Desempenho financeiro (cont.)

Pessoal: as despesas com pessoal totalizaram R$ 138,8 milhões nos 9M18, um aumento de 31,4% na comparação com os 9M17, principalmente decorrente **(i)** da apropriação de R$ 10,0 milhões relativa à remuneração dos acionistas controladores que exercem papel executivo na companhia, **(ii)** do aumento relativo ao acordo coletivo de parte dos funcionários da companhia e **(iii)** da ampliação do quadro de funcionários em áreas-chave, como na área responsável pela área de integração de novas unidades, gestão das unidades de rede própria de atendimento e de *M&A*.

Serviços de terceiros: a principal variação desta rubrica em relação aos 9M17 é relacionada aos R$ 7,1 milhões dispendidos em serviços de assessoria jurídica, tributária e contábil que deram suporte à elaboração e revisão da documentação necessária para a oferta pública de ações (IPO). Desconsiderados esses serviços, a representatividade dessa rubrica com relação à receita líquida nos 9M18 teria sido a mesma dos 9M17.

Localização e funcionamento: as despesas com localização e funcionamento, compostas principalmente por aluguéis de unidades administrativas, energia elétrica, telefones e materiais de limpeza e de escritório, totalizaram R$ 76,2 milhões nos 9M18, apresentando uma diluição em relação à receita líquida quando comparada com os 9M17, refletindo o esforço da companhia em monitorar continuamente essas despesas para identificar oportunidades de melhoria que possam resultar em economia financeira.

Tributos: a principal variação desta rubrica nos 9M18 em relação aos 9M17 é decorrente do pagamento de R$ 14,2 milhões relativos à débitos tributários federais em função da reavaliação da probabilidade de perda de temas principalmente relacionados à cobrança de tributos não pagos em exercícios anteriores, cujo impacto ocorreu no 2T18. Excluindo o referido efeito, as despesas com tributos teriam totalizado R$ 19,0 milhões nos 9M18, uma redução de 16,0% na comparação com o mesmo período de 2017.

Provisões para riscos: as despesas com provisões para riscos totalizaram R$ 40,1 milhões nos 9M18, um aumento de R$ 11,1 milhões com relação aos 9M17, principalmente decorrente de processos tributários. Entretanto, vale notar que a razão entre essa rubrica e a receita líquida apresentou um incremento de 0,2p.p. para 1,2% nos 9M18.

Desempenho financeiro (cont.)

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 3T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Receitas financeiras	65,1	34,9	86,5%	50,5	28,9%	149,7	108,3	38,2%
Despesas financeiras	(6,0)	(9,9)	-39,3%	(13,2)	-54,6%	(31,6)	(20,6)	53,5%
Resultado financeiro	**59,1**	**25,0**	**136,3%**	**37,3**	**58,5%**	**118,1**	**87,8**	**34,6%**

Resultado financeiro: o resultado financeiro foi principalmente influenciado pelo ingresso líquido de aproximadamente R$ 2,53 bilhões em recursos oriundos da oferta pública de ações ocorrida no 2T18. Com o expressivo aumento das posições de investimentos, o resultado financeiro dos 9M18 foi superior ao dos 9M17, sendo parcialmente compensado **(i)** pela redução na taxa Selic, de 8,2% ao final do 3T17 para 6,4% ao final do 3T18 e, ainda, **(ii)** pela atualização monetária de débitos tributários, conforme indicado na seção "Tributos", no montante de R$ 7,7 milhões, que impactou o resultado do 2T18.

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Lucro antes de IRPJ e CSLL	**238,2**	**204,8**	**16,3%**	**236,0**	**0,9%**	**769,4**	**650,9**	**18,2%**
IR e CSLL	(48,0)	(49,4)	-3,0%	(86,0)	-44,2%	(215,1)	(173,5)	24,0%
Alíquota efetiva	20,1%	24,1%	-4,0p.p.	36,4%	-16,3p.p.	28,0%	26,7%	1,3p.p.
Lucro líquido	**190,2**	**155,3**	**22,5%**	**150,0**	**26,8%**	**554,3**	**477,4**	**16,1%**
Margem líquida	***16,3%***	***15,8%***	***0,6p.p.***	***13,5%***	***2,8p.p.***	***16,5%***	***17,0%***	***-0,5p.p.***

IRPJ e CSLL: a alíquota efetiva de IRPJ e CSLL registrada nos 9M18 foi de 28,0%, 1.3p.p. superior à alíquota apurada nos 9M17, principalmente em razão do processo de restruturação societária das empresas de saúde que contemplam a rede própria de atendimento, cujo regime tributário vem gradativamente migrando do lucro presumido para o lucro real. No 3T18, a alíquota efetiva de IRPJ e CSLL registrada foi de 20,1%, 16.3p.p. inferior à alíquota apurada no 2T18, principalmente em razão do aproveitamento do benefício fiscal relacionado às comissões pagas aos bancos de investimentos referentes ao processo de abertura de capital da companhia. Embora as referidas despesas não tenham transitado pelo resultado do período, conforme Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil n°1.700/17 permite deduzi-las do cálculo do imposto de renda.

Lucro líquido: o lucro líquido atingiu R$ 554,3 milhões nos 9M18, um aumento de 16,1% sobre o resultado apurado no mesmo período do ano anterior. No 3T18, o lucro líquido teve um crescimento de 22,5% em comparação com o 2T18 e atingiu R$ 190,2 milhões.

EBITDA e *EBITDA* Ajustado

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
EBIT	**179,1**	**179,8**	**-0,4%**	**198,7**	**-9,9%**	**651,3**	**563,2**	**15,7%**
Depreciação / Amortização	11,1	8,0	39,6%	10,3	8,2%	30,8	21,2	45,1%
EBITDA	**190,2**	**187,7**	**1,3%**	**209,0**	**-9,0%**	**682,1**	**584,4**	**16,7%**
Margem EBITDA	***16,3%***	***19,0%***	***-2,6p.p.***	***18,8%***	***-2,5p.p.***	***20,3%***	***20,8%***	***-0,5p.p.***
Receita financeira de aplicações ANS	5,5	6,6	-17,6%	5,8	-5,6%	17,1	22,0	-22,4%
Receita por recebimento em atraso	6,1	5,8	3,9%	6,3	-3,9%	18,8	17,8	5,5%
Descontos concedidos	(3,0)	(1,9)	60,3%	(2,7)	12,2%	(9,6)	(5,3)	83,1%
Eventos não recorrentes	0,9	10,0	-91,0%	(10,4)	-108,7%	11,7	10,0	19,0%
***EBITDA* Ajustado**	**199,6**	**208,3**	**-4,1%**	**208,0**	**-4,0%**	**720,1**	**628,9**	**14,5%**
Margem EBITDA Ajustado	***17,2%***	***21,0%***	***-3,9p.p.***	***18,7%***	***-1,6p.p.***	***21,4%***	***22,4%***	***-1,0p.p.***

***EBITDA*:** o *EBITDA* atingiu R$ 682,1 milhões nos 9M18, superior em 16,7% na comparação com os 9M17, e margem de 20,3%, uma redução de 0,5p.p. em relação mesmo período.

***EBITDA* Ajustado:** a companhia entende que a receita financeira de aplicações relacionadas aos ativos garantidores, bem como a receita por recebimento em atraso e eventuais descontos concedidos a clientes são parte integrante da operação, devendo, portanto, ser considerados no cálculo do *EBITDA* Ajustado. Em adição aos ajustes supracitados, houve eventos não recorrentes nos 9M18 relacionados **(i)** ao efeito líquido de provisão e reversão parcial de devedores duvidosos relativo a um único cliente corporativo, totalizando R$ 8,7 milhões, **(ii)** aos serviços contratados para realização do IPO no montante de R$ 7,1 milhões, **(iii)** ao efeito líquido do pagamento de tributos de períodos anteriores de R$ 6,0 milhões e **(iv)** ao recebimento por celebração de contrato de parceria para representação comercial dos planos de saúde e odontológicos da companhia em determinadas regiões totalizando R$ 10,0 milhões. Dessa forma, o *EBITDA* Ajustado teve um crescimento de 14,5% nos 9M18 e totalizou R$ 720,1 milhões com margem de 21,4%.

Capex e Fluxo de caixa livre

***Capex*:** os investimentos líquidos de depreciação e amortização decorrentes de adições ao imobilizado e intangível totalizaram R$ 185,4 milhões nos 9M18, principalmente em função da ampliação da estrutura de operação e administração da rede própria de atendimento, com as entregas de quatro pronto-atendimento e de duas novas unidades hospitalares, além dos investimentos realizados na implantação do novo sistema de gestão integrada (ERP), com previsão de início em 2019.

Fluxo de caixa livre: o fluxo de caixa livre atingiu R$ 323,9 milhões nos 9M18, sendo 2,4% superior ao mesmo período de 2017.

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
EBIT	**179,1**	**179,7**	**-0,4%**	**198,7**	**-9,9%**	**651,3**	**563,2**	**15,7%**
Alíquota efetiva de imposto de renda	20,1%	24,1%	-4,0p.p.	36,4%	-16,3p.p.	28,0%	26,7%	1,3p.p.
NOPAT	**143,8**	**136,3**	**5,5%**	**126,3**	**13,8%**	**469,9**	**413,0**	**13,8%**
(+) Depreciação e amortização	11,1	7,9	39,6%	10,3	8,7%	30,8	21,2	44,9%
(+/-) Variação do capital de giro[4]	(9,1)	(35,6)	74,2%	9,6	-195,9%	(21,2)	(4,2)	400,3%
(-) CAPEX caixa	(55,8)	(49,0)	13,8%	(47,1)	18,4%	(155,6)	(113,6)	37,0%
Fluxo de caixa livre	**90,0**	**59,7**	**50,7%**	**99,0**	**-9,1%**	**323,9**	**316,4**	**2,4%**

[4] Contempla as variações: (i) ativo circulante: contas a receber, estoques, outros créditos e adiantamentos à fornecedores e (ii) passivo circulante: empréstimos, 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.

Demonstração do Resultado do Exercício

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Receita de contraprestações brutas	1.213,6	1.024,8	18,4%	1.160,5	4,6%	3.510,2	2.915,5	20,4%
Receita com outras atividades	2,0	8,3	-75,8%	3,5	-42,5%	8,6	12,9	-33,5%
Deduções	(51,9)	(43,4)	19,5%	(53,0)	-2,1%	(154,2)	(124,2)	24,2%
Receita líquida	**1.163,7**	**989,7**	**17,6%**	**1.111,0**	**4,8%**	**3.364,6**	**2.804,2**	**20,0%**
Custo médico-hospitalar e outros	(716,5)	(584,9)	22,5%	(667,8)	7,3%	(1.984,4)	(1.631,5)	21,6%
Rede própria	(460,4)	(373,9)	23,1%	(432,4)	-100,1%	(1.285,5)	(1.057,5)	21,6%
Aluguel com partes relacionadas	(13,2)	(6,2)	113,1%	(9,6)	-111,8%	(28,6)	(16,6)	72,2%
Rede credenciada	(256,1)	(210,9)	21,4%	(235,3)	-100,1%	(698,9)	(573,9)	21,8%
Variação da PEONA	(6,9)	(8,1)	-14,5%	(2,8)	143,1%	(12,5)	(8,2)	52,4%
Variação da provisão de ressarcimento ao SUS	(5,1)	1,4	-473,9%	(7,5)	-31,8%	(13,6)	(12,4)	9,7%
Custo total	**(728,5)**	**(591,6)**	**23,1%**	**(678,1)**	**7,4%**	**(2.010,5)**	**(1.652,1)**	**21,7%**
Lucro bruto	**435,2**	**398,1**	**9,3%**	**432,9**	**0,5%**	**1.354,1**	**1.152,1**	**17,5%**
Margem bruta	***37,4%***	***40,2%***	***-2,8p.p.***	***39,0%***	***-1,6p.p.***	***40,2%***	***41,1%***	***-0,8p.p.***
Despesas de vendas	**(116,6)**	**(103,3)**	**13,0%**	**(111,4)**	**4,7%**	**(349,9)**	**(292,0)**	**19,8%**
Despesas administrativas	**(139,1)**	**(115,4)**	**20,5%**	**(132,2)**	**5,2%**	**(362,2)**	**(298,7)**	**21,3%**
Pessoal	(53,7)	(40,2)	33,6%	(52,7)	1,8%	(138,8)	(105,6)	31,4%
Serviços de terceiros	(23,0)	(22,8)	0,6%	(25,4)	-9,7%	(66,2)	(55,5)	19,3%
Localização e funcionamento	(27,8)	(23,7)	17,3%	(26,5)	4,7%	(76,2)	(72,3)	5,3%
Tributos	(7,5)	(15,6)	-52,1%	(19,5)	-61,6%	(35,1)	(22,6)	55,2%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(23,5)	(10,1)	133,5%	(7,8)	201,3%	(40,1)	(29,0)	38,3%
Despesas diversas	(3,7)	(3,0)	22,1%	(0,2)	1600,2%	(5,9)	(13,7)	-57,1%
Outras despesas e receitas	**(0,4)**	**0,3**	**-226,6%**	**9,5**	**-104,5%**	**9,4**	**1,8**	**431,0%**
Despesas totais	**(256,1)**	**(218,3)**	**17,3%**	**(234,2)**	**9,4%**	**(702,8)**	**(589,0)**	**19,3%**
Lucro operacional	**179,1**	**179,8**	**-0,4%**	**198,7**	**-9,9%**	**651,3**	**563,2**	**15,7%**
Receitas financeiras	65,1	34,9	86,5%	50,5	28,9%	149,7	108,3	38,2%
Despesas financeiras	(6,0)	(9,9)	-39,3%	(13,2)	-54,6%	(31,6)	(20,6)	53,5%
Resultado financeiro	**59,1**	**25,0**	**136,3%**	**37,3**	**58,5%**	**118,1**	**87,8**	**34,6%**
Lucro antes de IR e CSLL	**238,2**	**204,8**	**16,3%**	**236,0**	**0,9%**	**769,4**	**650,9**	**18,2%**
IR e CSLL corrente	(66,5)	(53,2)	25,1%	(75,3)	-11,6%	(232,9)	(172,2)	35,3%
IR e CSLL diferido	18,6	3,8	394,5%	(10,7)	-273%	17,7	(1,4)	-1391,0%
IR e CSLL	**(48,0)**	**(49,4)**	**-3,0%**	**(86,0)**	**-44,2%**	**(215,1)**	**(173,5)**	**24,0%**
Lucro líquido	**190,2**	**155,3**	**22,5%**	**150,0**	**26,8%**	**554,3**	**477,4**	**16,1%**
Margem líquida	***16,3%***	***15,7%***	***0,6p.p.***	***13,5%***	***2,8p.p.***	***16,5%***	***17,0%***	***-0,5p.p.***

Balanço Patrimonial (Ativo)

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18
Ativo	**4.925,2**	**2.393,0**	**105,8%**	**5.033,1**	**-2,1%**
Ativo circulante	**1.385,7**	**1.380,1**	**0,4%**	**1.412,8**	**-1,9%**
Caixa e equivalentes de caixa	89,2	62,5	42,7%	113,0	-21,1%
Aplicações financeiras de curto prazo	620,0	765,5	-19,0%	671,9	-7,7%
Contas a receber de clientes	443,1	370,0	19,8%	407,4	8,8%
Estoques	12,4	14,7	-15,4%	14,9	-16,7%
Impostos a recuperar	35,9	20,4	76,2%	23,3	54,2%
Outros ativos	33,9	13,1	158,2%	35,0	-3,2%
Adiantamentos a fornecedores	27,6	30,1	-8,2%	29,7	-6,9%
Despesa de comercialização diferida	123,6	103,8	19,1%	117,6	5,1%
Ativo não circulante	**3.539,5**	**1.012,9**	**249,4%**	**3.620,3**	**-2,2%**
Aplicações financeiras de longo prazo	2.784,8	466,5	497,0%	2.938,4	-5,2%
Impostos diferidos	82,7	65,9	25,5%	64,1	28,9%
Depósitos judiciais	87,9	66,1	33,0%	74,6	17,9%
Despesa de comercialização diferida	87,8	85,5	2,7%	90,9	-3,4%
Outros créditos com partes relacionadas	3,3	3,4	-0,9%	3,4	-1,9%
Outros ativos	1,8	0,2	1083,6%	2,1	-14,3%
Imobilizado	395,7	283,1	39,8%	361,6	9,4%
Intangível	95,5	42,3	125,7%	85,2	12,1%

Balanço Patrimonial (Passivo e Patrimônio Líquido)

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18
Passivo e patrimônio líquido	**4.925,2**	**2.393,0**	**105,8%**	**5.033,1**	**-2,1%**
Passivo circulante	**1.050,3**	**1.112,6**	**-5,6%**	**1.359,9**	**-22,4%**
Empréstimos e financiamentos	4,1	-		6,1	
Fornecedores	58,3	50,9	14,7%	63,5	-8,1%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	689,3	606,6	13,6%	648,8	6,2%
Débitos de operações de assistência à saúde	60,3	54,3	11,1%	62,3	-3,2%
Obrigações sociais	118,1	99,7	18,5%	105,4	12,0%
Tributos e contribuições a recolher	58,2	53,5	8,8%	50,8	14,6%
Imposto de renda e contribuição social	35,0	48,2	-27,4%	43,7	-20,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	14,7	179,0	-91,8%	367,3	-96,0%
Outras contas a pagar	12,2	20,5	-40,4%	12,0	2,0%
Passivo não circulante	**319,3**	**320,1**	**-0,3%**	**307,8**	**3,7%**
Tributos e contribuições a recolher	11,9	22,3	-46,4%	11,9	0,3%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	256,2	241,6	6,0%	245,5	4,3%
Outros débitos com partes relacionadas	42,6	47,7	-10,7%	42,6	0,0%
Outras contas a pagar	8,5	8,6	-0,4%	7,8	9,3%
Patrimônio líquido	**3.555,9**	**960,3**	**270,3%**	**3.365,4**	**5,7%**
Capital social	2.810,2	280,0	903,6%	2.810,0	0,0%
Reserva legal	55,6	23,0	141,3%	55,6	-0,1%
Lucros acumulados	553,3	449,8	23,0%	363,4	52,2%
Reserva de lucros	136,3	207,3	-34,2%	136,3	0,0%
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	3.555,4	960,1	270,3%	3.365,2	5,7%
Participação de não controladores	0,5	0,1	120,8%	0,2	64,5%

Demonstração do Fluxo de Caixa

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17
Lucro líquido	**190,2**	**155,3**	**22,5%**	**150,0**	**26,8%**	**554,3**	**477,4**
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa	**5,3**	**74,3**	**-92,8%**	**144,7**	**(1,0)**	**297,0**	**240,8**
Depreciação e amortização	11,1	7,9	40,6%	10,2	9,3%	30,7	21,2
Provisões técnicas	12,0	8,1	48,9%	10,4	15,5%	26,2	8,2
Provisão para perdas sobre créditos	35,9	24,1	49,0%	23,8	50,9%	125,0	90,2
Baixa de ativo imobilizado	0,3	0,1	143,3%	0,1	192,0%	0,4	2,3
Baixa do intangível	0,0	(0,0)	-103,0%	-	-	-	0,1
Provisão para riscos	15,6	2,5	529,6%	0,7	2127,0%	19,7	13,8
Rendimento de aplicação financeira	(117,6)	(17,9)	557,7%	13,6	-964,8%	(119,9)	(68,5)
Imposto e contribuição social	66,5	53,2	24,9%	75,2	-11,5%	232,9	172,2
Impostos diferidos	(18,6)	(3,8)	392,9%	10,7	-273,4%	(17,7)	1,4
(Aumento) diminuição das contas do ativo:	**(100,0)**	**(12,9)**	**678,1%**	**(95,4)**	**4,9%**	**(232,6)**	**(213,8)**
Contas a receber	(71,6)	(26,6)	168,9%	(65,7)	9,0%	(144,5)	(164,2)
Estoques	2,5	(0,5)	-648,7%	(2,1)	-220,2%	2,1	(0,8)
Impostos a recuperar	(12,6)	(4,1)	209,9%	(1,7)	642,9%	(9,4)	(3,3)
Aplicações financeiras	(0,7)	18,1	-103,7%	(1,4)	-52,6%	(1,9)	(2,3)
Depósitos judiciais	(18,3)	(3,4)	437,0%	(13,2)	38,4%	(41,7)	(6,3)
Outros ativos	1,4	(3,5)	-141,0%	(13,8)	-110,3%	(18,2)	(3,6)
Adiantamentos	2,1	2,3	-12,2%	(1,0)	-305,4%	(1,5)	(8,8)
Impostos diferidos	-	-	-	(0,5)	-100,0%	-	-
Despesa de comercialização diferida	(2,9)	4,7	-160,6%	4,0	-171,5%	(17,6)	(24,4)
Aumento (diminuição) das contas do passivo:	**(32,9)**	**(30,8)**	**6,8%**	**(49,9)**	**-34,1%**	**(241,9)**	**(66,7)**
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	28,4	(11,3)	-350,9%	44,5	-36,2%	24,9	51,7
Débitos de operações de assistência a saúde	(2,0)	(4,4)	-53,9%	7,6	-126,7%	5,1	7,4
Obrigações sociais	12,7	14,9	-14,7%	14,8	-14,3%	20,0	39,0
Fornecedores	(5,2)	3,5	-246,2%	(0,5)	933,6%	(0,2)	7,5
Tributos e contribuições a recolher	7,5	18,2	-58,6%	2,8	169,2%	(13,5)	12,8
Outras contas a pagar	1,0	3,5	-71,8%	(17,7)	-105,5%	(25,4)	(13,6)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(75,3)	(55,2)	36,6%	(101,4)	-25,7%	(252,9)	(171,4)

Demonstração do Fluxo de Caixa (Cont.)

Valores em R$ milhões

Item	3T18	3T17	3T18 x 3T17	2T18	3T18 x 2T18	9M18	9M17
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	**62,6**	**185,9**	**-66,3%**	**149,4**	**-58,1**	**376,9**	**437,7**
Fluxo de caixa das atividades de investimento	**268,2**	**(158,9)**	**-268,7%**	**(2.507,2)**	**-110,7%**	**(2.089,8)**	**(275,9)**
Pagamentos a partes relacionadas	0,1	(0,1)	-225,5%	5,6	-98,6%	5,9	(0,7)
Aquisição de imobilizado	(44,1)	(28,8)	53,1%	(36,5)	20,9%	(129,6)	(87,8)
Aquisição de intangíveis	(11,7)	(20,4)	-42,4%	(10,6)	10,6%	(26,0)	(25,8)
Aquisição/venda de investimentos	-	0,0	-100,0%	-	-	-	0,0
Recebimento de dividendos	-	-	-	-	-	-	-
Aplicações financeiras	(614,3)	(109,7)	460,1%	(5.071)	-87,9%	(5.747,7)	(161,6)
Resgates de aplicações financeiras	938,2	-	-	2.604,8	-64,0%	3.807,7	-
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	**(354,6)**	**(20,6)**	**1621,6%**	**2.122,9**	**-116,7%**	**1.697,7**	**(156,2)**
Recebimento de partes relacionadas	(0,0)	0,3	-100,1%	(5,7)	-100,0%	(5,4)	0,9
Pagamento/ Aquisição de empréstimos e financiamentos	(2,0)	-	-	(0,5)	305,6%	(2,5)	-
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(352,5)	(20,9)	1589,3%	(401,1)	-12,1%	(823,8)	(156,0)
Gasto com emissão de ação	0,2	-	-	(101,0)	-100,2%	(100,8)	-
Integralização de capital	0,0	-	-	2.631,0	-100,0%	2.631,0	-
Participação de sócios não controladores	(0,2)	(0,0)	1088,2%	0,2	-201,0%	(0,8)	(1,1)
Variação do caixa e equivalentes de caixa	**(23,8)**	**6,3**	**-479,3%**	**(234,8)**	**-89,8%**	**(15,0)**	**5,6**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	113,0	56,2	101,1%	347,8	-67,5%	104,2	56,9
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	89,2	62,5	42,7%	113,0	-21,1%	89,2	62,5

Glossário

ANS: Agência Nacional de Saúde Suplementar. É a agência reguladora vinculada ao Ministério da Saúde responsável pelo setor de planos de saúde no Brasil.

IGR: índice geral de reclamações. Tem como finalidade apresentar um termômetro do comportamento das operadoras do setor no atendimento aos problemas apontados pelos beneficiários. Contempla o número médio de reclamações de beneficiários recebidas nos três meses anteriores e classificadas até a data de extração do dado. O índice tem como referência cada 10.000 beneficiários do universo de consumidores analisado.

MS: margem de solvência. Em preço pré-estabelecido, corresponde à suficiência do patrimônio líquido ajustado, para cobrir o maior montante entre os seguintes valores: (i) 20% das receitas de contraprestações ou (ii) 33% da média anual dos eventos dos últimos36 meses.

PESL: provisão de eventos/sinistros a liquidar. Provisão para garantia de eventos já ocorridos, registrados contabilmente e ainda não pagos. O registro contábil é realizado pelo valor integral informado pelo prestador ou beneficiário no momento da apresentação da cobrança à entidade, sendo posteriormente ajustado por glosas e descontos após realização dos colaboradores do Grupo (médicos auditores).

PEONA: provisão de Eventos ocorridos e não Avisados. Provisão para fazer frente ao pagamento dos eventos que já tenham ocorrido e que não tenham sido informados à Companhia antes do encerramento do período, a qual foi constituída com base em metodologia atuarial.

PMA: patrimônio mínimo ajustado. Para operar no mercado de planos de saúde regulado pela ANS, a operadora de planos de saúde deve manter o patrimônio mínimo ajustado para fins econômicos conforme estabelecido pela ANS. O patrimônio mínimo ajustado é calculado como o patrimônio líquido menos ativos intangíveis não circulantes, créditos tributários decorrentes de prejuízos fiscais, despesas de vendas diferidas e despesas antecipadas.

PPCNG: provisão de prêmios ou contraprestação não ganhas. Caracteriza-se pelo registro contábil do valor cobrado pelas operadoras da Companhia para cobertura de risco contratual proporcional aos dias ainda não transcorridos dentro do período de cobertura mensal, para apropriação como receita somente no período subsequente, quando a vigência for efetivamente incorrida.

Sinistralidade: índice que mostra a relação entre despesas assistenciais e o total das receitas com operação de planos de saúde (contraprestações efetivas).

Sinistralidade ajustada: similar à sinistralidade, mas ajustando o cálculo pela (i) provisão de ressarcimento ao SUS, (ii) diferencial de aluguel com partes relacionadas e (iii) custo das novas unidades, inauguradas nos últimos 12 meses.

Earnings Release - 3Q18

Fortaleza (CE), November 13th 2018 – Hapvida Participações e Investimentos S.A. (B3:HAPV3), one of the largest health and dental plan operator in Brazil, and absolute leader in the country's North and Northeast regions in number of beneficiaries, announces today its results from the third quarter of 2018. The operating and financial information contained in this report is presented in IFRS and in Reais (R$), except where otherwise indicated.

Hapvida Participações e Investimentos S.A.
B3:HAPV3 - "New Market"
Stock price: R$ 26.22
Shares outstanding: 671,958,573
Market cap: R$ 17.6 billion
(closing: 11/12/2018)

3Q18 Conference Call
November 14th 2018
In Portuguese and English:
(Simultaneous translation)
11:00am (Brasília time)
08:00am (US EDT)
Phone: +55 (11) 3193-1001 or +1 (646) 828-8246
Password: Hapvida

Contacts
Bruno Cals
Chief Financial Officer and IR

Ivan Bonfanti
Investor Relations Director

Caique Santos
Investor Relations Coordinator

ri@hapvida.com.br

Highlights

- **Members (health):** 2.29 million
  +5.5% when compared to 3Q17
- **Members (dental):** 1.60 million
  +18.4% higher than 3Q17
- **Medical Loss Ratio:** 62.0% in 3Q18 and 59.4% in 9M18
  +3.0p.p. when compared to 3Q17
  +0.8p.p when compared to 9M17
- **Adj. Medical Loss Ratio[1]:** 59.5% in 3Q18 and 57.5% in 9M18
  +0.7p.p. when compared to 3Q17
  -0.4p.p when compared to 9M17
- **Net revenues:** R$ 1,163.7 million in 3Q18 and R$ 3,364.5 million in 9M18
  +17.6% when compared to 3Q17
  +20.0% when compared to 9M17
- **Adj. EBITDA:** R$ 199.6 million & 17.2% margin in 3Q18 and R$ 720.1 million & 21.4% margin in 9M18
  -4.1% & -3.9p.p. lower than 3Q17
  +14.5% & -1.0p.p. lower than 9M17
- **Net income:** R$ 190.2 million & 16.3% margin in 3Q18 and R$ 554.3 million & 16.5% margin in 9M18
  +22.5% & +0.6p.p. when compared to 3Q17
  +16.1% & -0.5p.p. when compared to 9M17
- **Cash flow generation:** R$ 90.0 million in 3Q18 and R$ 323.9 million in 9M18
  +50.7% compared to 3Q17
  +2.4% when compared to 9M17

[1] Detailed in this document.

Message from management

It is with great satisfaction that we present to our shareholders and to the market in general Hapvida's earnings release report for the third quarter of 2018.

In the third quarter of 2018, the company kept the strategy adopted throughout its history, prioritizing the expansion of its own service network, through the opening of new units, expansion and reform of existing ones and investments in information technology, assuring a service focused on the efficiency of the service and member satisfaction. In the third quarter, a new hospital unit was inaugurated in Manaus (AM).

In addition, the company signed the Protocol of Understanding for Voluntary Transfer of the Client Portfolio, already approved by the National Supplementary Health Agency (ANS), through which it will hold in 4Q18 the entire portfolio of Uniplam, headquartered in Teresina in Piauí state. This acquisition will strengthen the Company's presence in the region, whose medical operation was extended in January 2018 with the inauguration of the Rio Poty Hospital.

Also in the third quarter, the health plans market maintained stable the number of members covered by some type of supplementary health care when compared in annual basis. The dental plans market, in turn, grew by 7.8% in the same period, based on the latest consolidated information released by ANS for September 2018. However the company continues to a high annual growth rate of the number of health and dental plans members above the sector, with an increase of 5.5% and 18.4%, respectively, at the end of 3Q18.

Exclusively among medical plans, corporate plans showed a growth of 6.8% when compared to 3Q17, and individual plans grew by 2.1% in the same comparison. As a result, the company's market share in the North and Northeast regions increased by 1.3p.p. and 1.5p.p. in relation to 3Q17, reaching 23.3% and 28.5%, respectively. Considering dental plans alone, also in the annual comparison, corporate plans grew 40.5% and the individual plans remained stable. Therefore, market share reached 25.0% in the North and Northeast in 2Q18, a growth of 0.9p.p. in relation to the same period of the previous year.

In terms of financial results, the company ended the first nine months of 2018 reaching a R$ 3.4 billion net revenues, an increase of 20.0% when compared to the same period of previous year, due to the portfolio growth combined with the increase in average ticket in the comparative period.

It should be mentioned that, due to the characteristic seasonality related to the rainy season in the North and Northeast regions, the second and the third quarters have a historically higher medical loss ratio in the year. In 3Q18 the rate was at 62.8%, 3.0p.p. higher than the same quarter of last year. This is mainly due to the prolongation of the incidence of virus period in comparison with previous years, making it necessary, for example, to extend temporary employment contracts, to increase the volume of exams, to increase the use of materials and drugs. This indicator was also impacted by the opening of new units of

Message from management (cont.)

the own service network which gradually absorb the demands of beneficiaries in the first months of operation, presenting a lower dilution of contracted fixed costs. The expansion of the own service network ratifies company's non-negotiable commitment to offer a high quality service and hospitality to our members.

In addition to the presented factors, as broadly communicated to the market, there was an increase of R$ 12.0 million in the related party rent between the 9M17 and 9M18, to reflect the market value calculated by specialized consultants, which is part of the own network cost, given the formalization of several renting agreements. Adjusting the medical loss ratio for the aforementioned items, between January and September 2018, the number presented was 57.5%, 0.4p.p. lower than the figure disclosed in the first nine months of 2017.

Additionally, there was an increase in the representation of the accredited network in company's total cost as a result of the expansion strategy for the interior of some states in the North and Northeast regions, where the company does not yet operate with its own service network.

The increase in MLR, together with the representativeness maintenance of commercial and administrative expenses during the year, which are detailed in this document, resulted in a 16.7% higher EBITDA in the first nine months of 2018 reaching R$ 682,1 million with a 20.3% margin, a contraction of 0.6p.p. compared to the first nine months of 2017. The adjusted EBITDA in the first nine months of the year was R$ 720.1 million, an increase of 14.5% over the accumulated figure until September 2017.

Net income for the year to September increased 16.1% when compared to the same period in 2017, totaling R$ 554.3 million with a net margin of 16.5%, practically stable compared to the same period. The result of 2018 still had a positive influence on the higher financial income from the amount raised in the IPO and on the use of the tax benefit related to commissions paid to banks, also referring to the company's IPO, explained in detail in this document.

The aforementioned result reflects the company's growth trend and the implementation of its strategy.

We would like to highlight the main noticeable events of this third quarter:

Feel Good Program. Preventive medicine program that aims to monitor and follow closely the treatment of patients with predisposition or chronic kidney disease in order to decrease the progression of the disease and the number of patients who start chronic hemodialysis. In this extent, the beneficiaries will be accompanied by nephrologists and nutritionists, gaining more life quality and being better welcomed during the treatment.

Message from management (cont.)

Protocols. In order to improve the care and member treatment, 34 new protocols for the identification of diseases in emergency procedures were implemented into company's own system throughout 2018, being 5 only in 3Q18. 78% of the emergency care are already performed through those systemic protocols. The company is committed to work continuously to expand the number of protocols and to deploy them in all units of own network.

Medical consultation through mobile app. Members can now conveniently schedule medical appointments through the Hapvida mobile app, a procedure that is already in operation in 7 different cities.

Partnership with Pague Menos drugstore chain. In addition to discounts on the purchase of medication customers will have access to 780 treatment rooms and pharmaceutical services where they can follow the treatment prescribed by their doctors.

We will continue to pursue our goal of ensuring access to quality, careful and cost efficiency health care. This is our mission!

Operating performance

Item	Unit	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18
Members	**# million**	**3.89**	**3.52**	**10.5%**	**3.81**	**2.0%**
Health plan	# million	2.29	2.17	5.5%	2.28	0.4%
Dental plan	# million	1.60	1.35	18.4%	1.53	4.5%
Market share (health)	**%**					
North	%	23.3%	22.0%	1.3p.p.	23.3%	0.0p.p.
Northeast	%	28.5%	27.0%	1.5p.p.	28.4%	0.1p.p.
Market share (dental)	**%**					
North	%	22.6%	21.2%	1.4p.p.	23.3%	-0.7p.p.
Northeast	%	25.6%	22.8%	2.8p.p.	25.1%	0.5p.p.
IGR - Hapvida (per 10.000 lives)	**#**	**2.62**	**2.39**	**-100.0%**	**2.92**	**-100.0%**
Average ticket (health)	**R$**	**171.49**	**150.93**	**13.6%**	**162.75**	**5.4%**
Individual	R$	253.07	227.26	11.4%	246.32	2.7%
Corporate	R$	141.41	121.58	16.3%	130.78	8.1%
Average ticket (dental)	**R$**	**11.93**	**12.60**	**-5.3%**	**12.48**	**-4.4%**
Individual	R$	14.56	13.70	6.3%	14.14	30%
Corporate	R$	9.61	11.26	-14.6%	10.85	-11.4%

The number of members presented it's based on the company's own system and no longer according to the ANS database, due to the delay in the processing of member addition and exclusion. The numbers in this document already reflect this change.

Members (health): the number of members in health plans presented a growth of 5.5%, leading to a market share increase of 1.3p.p. and 1.5p.p in the North and Northeast regions respectively when compared to 3Q17. With emphasis for growth in the states of Bahia, Amazonas and Piauí.

Members (dental): the number of members in dental plans presented an annual growth of 18.4% in the last quarter both in North and Northeast regions, with market share of 25.0p.p. an increase of 0.9p.p.. It is worth mentioning that the company seeks to offer dental plans to all corporate clients that already have contracted health plans, which favors the sale of this product in the North and Northeast regions and explains the greater market share gain in this region.

Average ticket (health): the average ticket for the health segment showed a 13.6% growth when compared to 3Q17. It is worth noting that the sales mix influences the average ticket, since prices are different in each city that the company operates. In corporate plans, the average ticket can also be influenced by different negotiations and contractual conditions.

Own service network

Values in # (units)

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Units of own network	**203**	**190**	**6,8%**	**202**	**0,5%**	**203**	**190**	**6,8%**
Hospitals	26	24	8,3%	25	4,0%	26	24	8,3%
Number of beds	1.789	1.432	24,9%	1.698	5,4%	1.789	1.432	24,9%
Emergency Units	19	19	0,0%	19	0,0%	19	19	0,0%
Clinics	75	73	2,7%	75	0,0%	75	73	2,7%
Image diagnosis and labs	83	74	12,2%	83	0,0%	83	74	12,2%

The company keep focusing on the continuous expansion of its own service network, through acquisitions of new units, expansion and reform of existing ones and investments in information technology, guaranteeing the accomplishment of a service focused on the efficiency of customer service and satisfaction of members. As anticipated in the latest earnings release, the company inaugurated the Rio Amazonas hospital in Manaus (AM) in the third quarter.

In the first nine months of 2018 came into operation two new hospitals (Teresina/PI and Manaus/AM) and four walk-in emergency units, two units in the state of Pernambuco and two units in the state of Bahia. In this period, three units were closed or replaced by others with greater capacity, as was the case of Garcia Dávila walk-in emergency unit, which was closed due to the Rio Poty hospital opening.

In addition, the company usually maintains an idle capacity in hospitals of major cities to allow growth and maintain the service quality to health plan members.

Hospital Rio Amazonas - Manaus (AM)

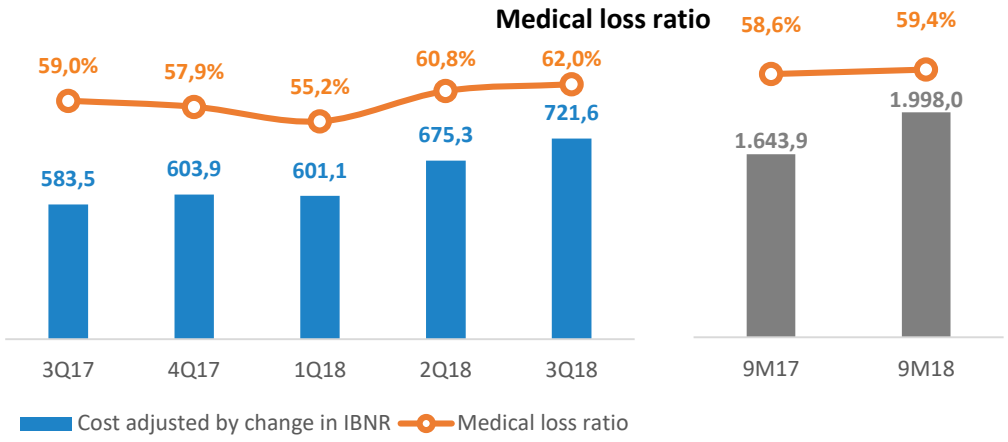


Medical loss ratio

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
(=) Total cost	(728,5)	(591,6)	23,1%	(678,1)	7,4%	(2.010,5)	(1.652,1)	21,7%
(-) Change in IBNR	(6,9)	(8,1)	-14,5%	(2,8)	143,1%	(12,5)	(8,2)	52,4%
(=) Adjusted cost **(a)**	(721,6)	(583,5)	23,7%	(675,3)	6,9%	(1.998,0)	(1.643,9)	21,5%
(=) Net revenues **(b)**	1.163,7	989,7	17,6%	1.111,0	4,7%	3.364,6	2.804,2	20,0%
Medical loss ratio (c) = (a)/(b)	**62,0%**	**59,0%**	**3,0p.p.**	**60,8%**	**1,2p.p.**	**59,4%**	**58,6%**	**0,8p.p.**

Following the evolution of the medical loss ratio recent periods:



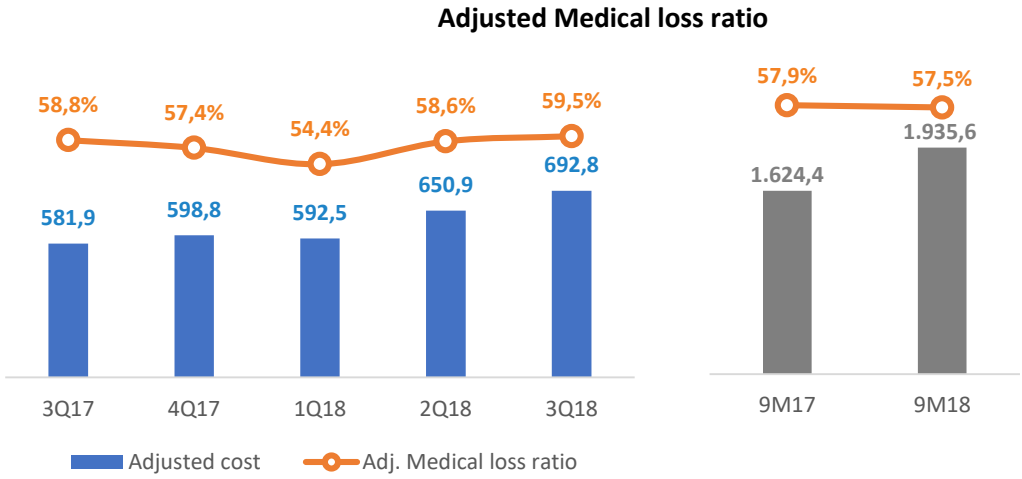
The portfolio's medical loss ratio of the 3Q18 was 62.0%, higher than the 3Q17 and 2Q18 mainly due to **(i)** the occurrence of the higher number of visits related to viruses and for a longer period than in the previous year, making it necessary, for example, to extend temporary employment contracts, to increase the volume of exams, to increase the use of materials and drugs., **(ii)** the expansion of the company's own service network, which results in higher fixed costs without being fully balanced by revenues in the same period and **(iii)** due to the adjustments of the rental agreements with related parties to reflect the market value calculated by specialized consultants.

The medical loss ratio adjusted by the effects described above is detailed on the next page.

Additionally, there was an increase in the accredited network share in company's total cost as a result of the expansion strategy to the countryside of some states in the North and Northeast regions, where the company does not yet operate with its own service network.

Adjusted Medical loss ratio

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
(=) Total cost	(728.5)	(591.6)	23.1%	(678.1)	7.4%	(2,010.5)	(1,652.1)	21.7%
(-) Change in IBNR	(6.9)	(8.1)	-14.5%	(2.8)	143.1%	(12.5)	(8.2)	52.4%
(-) Change in SUS reimbursement	(5.1)	1.4	-473.9%	(7.5)	-31.8%	(13.6)	(12.4)	9.7%
(-) Diff. of rent with related parties	(7.0)	-	N/A	(4.3)	64.0%	(12.0)	-	N/A
(-) Cost of new units, inaugurated in the last 12 months	(16.6)	(3.0)	454.2%	(12.6)	31.6%	(36.8)	(7.1)	419.8%
(=) Adjusted cost (a)	(692.8)	(581.9)	19.1%	(650.9)	6.4%	(1,935.6)	(1,624.4)	19.2%
(=) Net revenues (b)	1,163.7	989.7	17.6%	1,111.0	4.7%	3,364.6	2,804.2	20.0%
Medical loss ratio (c) = (a)/(b)	**59.5%**	**58.8%**	**0.7p.p.**	**58.6%**	**0.9p.p.**	**57.5%**	**57.9%**	**-0.4p.p.**



Here are the reasons that led the company to adjust the medical loss ratio calculation:

Change in SUS reimbursement provision: this item does not depend directly from company's management, the amount disclosed by ANS is fully provisioned in the result. It should be noted that the average term of the expenses sent by the ANS is about 20 months after members procedure occur.

Differential of rent with related parties: as widely disclosed, the rental agreements with related parties were adjusted to reflect the market value calculated by specialized consultants, which is why this item presented an increase in the last two quarters compared to the same periods of last year.

Cost of new units, inaugurated in the last 12 months: the opening of the own service network new units increases the medical loss ratio momentarily, since the initial fixed costs are not entirely diluted in the same period of the operation start.

Medical loss ratio (cont.)

The number of procedures performed is shown below:

Values in # million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Exams	9.11	7.64	19.1%	8.32	9.5%	25.09	20.99	19.6%
Treatments	1.11	0.87	28.0%	0.99	12.5%	2.92	2.31	26.3%
Medical appointment	3.22	2.96	8.6%	3.11	3.5%	9.28	8.64	7.4%
Hospitalization	0.09	0.09	4.4%	0.08	12.4%	0.25	0.24	5.16%

The number of exams and treatments increased, respectively, 19.6% and 26.3% between 9M18 and 9M17. This increase was due to the virus period, the increase of procedures in accredited network and the increase in the member base.

Financial performance

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Revenues from gross payments	1,213.6	1.024.8	18.4%	1,160.5	4.6%	3,510.2	2,915.5	20.4%
Revenue from other activities	2.0	8.3	-75.8%	3.5	-42.5%	8.6	12.9	-33.5%
Deductions	(51.9)	(43.4)	19.5%	(53.0)	-2.1%	(154.2)	(124.2)	24.2%
Net revenues	**1,163.7**	**989.7**	**17.6%**	**1,111.0**	**4.8%**	**3,364.6**	**2.804,2**	**20.0%**
Medical cost and others	(716.5)	(584.9)	22.5%	(667.8)	7.3%	(1,984.4)	(1,631.5)	21.6%
Own service network	(460.4)	(373.9)	23.1%	(432.4)	6.5%	(1,285.5)	(1,057.5)	21.6%
Rent with related parties	(13.2)	(6.2)	113.1%	(9.6)	38.5%	(28.6)	(16.6)	72.2%
Accredited network	(256.1)	(210.9)	21.4%	(235.3)	8.8%	(698.9)	(573.9)	21.8%
Change in IBNR	(6.9)	(8.1)	-14.5%	(2.8)	143.1%	(12.5)	(8.2)	52.4%
Change in SUS reimbursement provision	(5.1)	1.4	-473.9%	(7.5)	-31.8%	(13.6)	(12.4)	9.7%
Total cost	**(728.5)**	**(591.6)**	**23.1%**	**(678.1)**	**7.4%**	**(2,010.5)**	**(1,652.1)**	**21.7%**
Gross profit	**435.2**	**398.1**	**9.4%**	**432.9**	**0.6%**	**1,354.1**	**1,152.1**	**17.5%**
Gross margin	***37.4%***	***40.2%***	***-2.8p.p.***	***39.0%***	***-1.6p.p.***	**40.2%**	**41.1%**	***-0.8p.p.***

Net revenues: 9M18 net revenues grew by 20.0% when compared to 9M17, mainly influenced by **(i)** an increase of 5.5% in the number of members of health plans with a 13.6% increase in the average ticket and by **(ii)** an increase of 18.4% in the number of members of dental plans with a reduction of 4.4% in the average ticket in the same comparison.

Medical cost and others: in 9M18, the evolution of total cost in relation to 9M17 was 21.6%, higher than the 20.0% growth of net revenues in the same period, contributing to a medical loss ratio increase, as detailed at “Medical loss ratio” and “Adjusted medical loss ratio” sections.

Rent with related parties: According to what had been widely disclosed by the company since the IPO, the rental agreements with related parties were adjusted to reflect the market value calculated by specialized consultants, which explain the change in this item in relation to 2Q17 and 3Q17. It is worth mentioning that some of these agreements did not start at the beginning of 2Q18, which is why the amount presented in 3Q18 is higher than in 2Q18.

Change in IBNR: the provision of events incurred but not reported in 9M18 grew 52.4% in relation to 9M17, in the comparison between 3Q18 and 3Q17 there was a decrease of 14.5%. The company has been continually improving its medical billing processes so that IBNR remains negligible in terms of cost.

Change in SUS reimbursement provision: this item includes the updated amount indicated by the ANS of events arising from the company’s members assisted by the public health system. It should be noted that the average term of the expenses sent by the ANS is about 20 months after members’ procedure occur.

Financial performance (cont.)

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Selling expenses	**(116.6)**	**(103.3)**	**13.0%**	**(111.4)**	**4.7%**	**(349.9)**	**(292.0)**	**19.8%**
Marketing	(9.2)	(8.3)	11.0%	(8.4)	10.3%	(24.9)	(26.4)	-5.4%
Commissions	(71.5)	(70.9)	0.9%	(79.2)	-9.7%	(200.1)	(175.5)	14.0%
Provision for doubtful accounts	(35.9)	(24.1)	49.2%	(23.8)	50.9%	(125.0)	(90.2)	38.5%
Administrative expenses	**(139.1)**	**(115.4)**	**20.5%**	**(132.2)**	**5.2%**	**(362.2)**	**(298.7)**	**21.3%**
Personnel	(53.7)	(40.2)	33.6%	(52.7)	1.8%	(138.8)	(105.6)	31.4%
Third party services	(23.0)	(22.8)	0.6%	(25.4)	-9.7%	(66.2)	(55.5)	19.3%
Location and operation	(27.8)	(23.7)	17.3%	(26.5)	4.7%	(76.2)	(72.3)	5.3%
Taxes	(7.5)	(15.6)	-52.1%	(19.5)	-61.6%	(35.1)	(22.6)	55.2%
Provisions for civil. labor and tax risks	(23.5)	(10.1)	133.5%	(7.8)	201.3%	(40.1)	(29.0)	38.3%
Miscellaneous expenses	(3.7)	(3.0)	22.1%	(0.2)	1600.2%	(5.9)	(13.7)	-57.1%
Other expenses/revenues	**(0.4)**	**0.3**	**-226.6%**	**9.5**	**-104.5%**	**9.4**	**1.8**	**431.0%**
Total expenses	**(256.1)**	**(218.3)**	**17.3%**	**(234.2)**	**9.4%**	**(702.8)**	**(589.0)**	**19.3%**

Marketing: marketing expenses totaled R$ 24.9 million in 9M18, a reduction of 5.4% over 9M17. This item is composed mainly of expenses with marketing campaigns where the company operates, as well as advertisements in radio, television, newspaper, online vehicles and social media.

Commissions: commission expenses totaled R$ 200.1 million in 9M18, in line with the evolution of net revenues in the period. In 3Q18, the ratio of commission expenses to net revenue was 6.1%, a similar level to that presented in 2017. It is worth remember that this metric reached 7.1% in 2Q18, mainly due to the improvement in the customer cancellation process, resulting in a higher volume of cancellation in 2Q18, causing higher commission deferral reversal. Whenever there is a customer cancellation, the deferred commission that would continue to be recognized in the result for the average term of the contract must be fully recognized in the result by the time of the cancellation.

Provision for doubtful accounts: provision for doubtful accounts totaled R$ 125.0 million in 9M18. However, excluding the net effect of R$ 8.7 million – a R$ 21.2 million constitution in 1Q18 and a R$ 12.5 million reversal in 2Q18 – due to the default of a single corporate client, this item would have had an accumulated annual growth of 18.6%, lower than the net revenue evolution in the same comparison.

Financial performance (cont.)

Personnel: personnel expenses totaled R$ 138.8 million in 9M18, an increase of 31.4% when compared to 9M17 mainly due to **(i)** the appropriation of R$ 10.0 million related to the compensation of controlling shareholders who exercise an executive role at the company, **(ii)** the increase resulting from the annual labor agreement of company`s employees and **(iii)** expansion of staff in key departments, such as the area responsible for the integration of new units, management of company's own service network and M&A.

Third party services: the main change in relation to 9M17 is related to the R$ 7.1 million spent on legal, tax and accounting services that supported the preparation and revision of the documentation required for the IPO. Disregarding these services, the share of this item in relation to net revenues in 9M18 would have been similar to 9M17.

Location and operation: the location and operating expenses, mainly comprised by rents, electricity, telephones and cleaning and office materials, totaled R$ 76.2 million in 9M18, showing a dilution in relation to net revenues when compared to 9M17, reflecting the company's effort to continuously monitor these expenses to identify opportunities for improvement that could result in financial savings.

Taxes: the main change of this item in 9M18 in relation to 9M17 is due to the payment of R$ 14.2 million related to federal tax debts due to the reassessment of the loss probability mainly related to the collection of unpaid taxes in previous years whose impact occurred in 2Q18. Excluding this effect, tax expenses would have totaled R$ 19.0 million in 9M18, a reduction of 16.0% when compared to the same period in 2017.

Provisions for risks: the expenses of provisions for risks totaled R$ 40.1 million in 9M18, an increase of 11.1 million in comparison to 9M17, mainly due to tax processes. However, it should be noted that the ratio between this item and net revenues increased by 0.2p.p. to 1.2% in the 9M18.

Financial performance (cont.)

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Financial revenues	65.1	34.9	86.5%	50.5	28.9%	149.7	108.3	38.2%
Financial expenses	(6.0)	(9.9)	-39.3%	(13.2)	-54.6%	(31.6)	(20.6)	53.5%
Financial result	**59.1**	**25.0**	**136.3%**	**37.3**	**58.5%**	**118.1**	**87.8**	**34.6%**

Financial result: the financial result was mainly influenced by the net inflow of approximately R$ 2.53 billion in proceeds from the public offering occurred in 2Q18. With a significant increase in investment positions, the financial result in 9M18 was higher than in 9M17, partially offset by **(i)** the reduction in the Selic rate, from 8.5% at the end of 3Q17 to 6.4% at the end of 3Q18 and **(ii)** the monetary adjustment of tax debts totaling R$ 7.7 million, as indicated in the "Taxes" section.

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Income before IR and CSLL	**238.2**	**204.8**	**16.3%**	**236.0**	**0.9%**	**769.4**	**650.9**	**18.2%**
IR e CSLL	(48.0)	(49.4)	-3.0%	(86.0)	-44.2%	(215.1)	(173.5)	24.0%
Effective tax rate	20.1%	24.1%	-4.0p.p.	36.4%	-16.3p.p.	28.0%	26.7%	1.3p.p.
Net income	**190.2**	**155.3**	**22.5%**	**150.0**	**26.8%**	**554.3**	**477.4**	**16.1%**
Net margin	***16.3%***	***15.8%***	***0.6p.p.***	***13.5%***	***2.8p.p.***	***16.5%***	***17.0%***	***-0.5p.p.***

IR and CSLL: the effective rate of IR and CSLL recorded in 9M18 was 28.0%, 1.3p.p. higher than the rate calculated in 9M17, mainly due to the process of corporate restructuring of healthcare companies that are part of the own service network whose tax regime is gradually migrating from presumed profit to real profit. In 3Q18, the effective rate of IRPJ and CSLL registered was 20.1%, 16.3p.p. lower than the rate calculated in 2Q18, mainly due to the use of the tax benefit related to the commissions paid to investment banks related to company's IPO. Although these expenses have not been recognized in the income statement, the Normative Instruction 1,700/17 of Brazilian IRS allows the deduction from the income tax calculation.

Net income: net income reached R$ 554.3 million in 9M18, an increase of 16.1% over the same period of the previous year. In 3Q18, net income increased 22.5% over the result recorded in 2Q18 and reached R$ 190.2 million.

EBITDA and Adjusted EBITDA

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
EBIT	**179.1**	**179.8**	**-0.4%**	**198.7**	**-9.9%**	**651.3**	**563.2**	**15.7%**
Depreciation and Amortization	11,1	8,0	39,6%	10,3	8,2%	30,8	21,2	45,1%
EBITDA	**190.2**	**187.7**	**1.3%**	**209.0**	**-9.0%**	**682.1**	**584.4**	**16.7%**
EBITDA margin	***16.3%***	***19.0%***	***-2.6p.p.***	***18.8%***	***-2.5p.p.***	***20.3%***	***20.8%***	***-0.5p.p.***
Financial revenue from ANS Investments	5.5	6.6	-17.6%	5.8	-5.6%	17.1	22.0	-22.4%
Revenue from overdue receivables	6.1	5.8	3.9%	6.3	-3.9%	18.8	17.8	5.5%
Discounts given	(3.0)	(1.9)	60.3%	(2.7)	12.2%	(9.6)	(5.3)	83.1%
Non-recurring events	0.9	10.0	-91.0%	(10.4)	-108.7%	11.7	10.0	19.0%
Adjusted EBITDA	**199.6**	**208.3**	**-4.1%**	**208.0**	**-4.0%**	**720.1**	**628.9**	**14.5%**
Adjusted EBITDA margin	***17.2%***	***21.0%***	***-3.9p.p.***	***18.7%***	***-1.6p.p.***	***21.4%***	***22.4%***	***-1.0p.p.***

EBITDA: the EBITDA reached R$ 682.1 million in 9M18, up 16.7% when compared to 9M17, with margin of 20.3%, a 0.5p.p. decrease in relation to the same period.

Adjusted EBITDA: the company understands that the financial income from investments related to the collateral assets (restricted cash), as well as the income from overdue receivables and possible discounts granted to customers are an integral part of the operation and should therefore be considered in the Adjusted EBITDA calculation. In addition to these adjustments there were non-recurring events in 9M18 related to **(i)** to the net effect of a provision and partial reversal of doubtful accounts associated to a single corporate client totaling R$ 8.7 million, **(ii)** the expenses related to the IPO process totaling R$ 7.1 million, **(iii)** the net effect of the tax payment from previous periods of R$ 6.0 million and **(iv)** a receipt due to a partnership agreement for company`s health and dental plans commercial representation in certain regions totaling R$ 10.0 million. Thus, Adjusted EBITDA grew 14.5% in 9M18 totaling R$ 720.1 million with a 21.4% margin.

Capex and cash generation

Capex: the investments resulting from additions to property, plant and equipment and intangible assets net of depreciation and amortization totaled R$ 185.4 million in 9M18 mainly due to the operating and administrative structure of the own service network expansion, with the opening of four walk-in emergency units and two new hospitals as well as the investments related to the new integrated ERP system implementation.

Free cash flow: the free cash flow reached R$ 323.9 million in 9M18, 2.4% higher than the same period of 9M17.

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
EBIT	**179.1**	**179.7**	**-0.4%**	**198.7**	**-9.9%**	**651.3**	**563.2**	**15.7%**
Effective tax rate	20.1%	24.1%	-4.0p.p.	36.4%	-16.3p.p.	28.0%	26.7%	1.3p.p.
NOPAT	**143.8**	**136.3**	**5.5%**	**126.3**	**13.8%**	**469.9**	**413.0**	**13.8%**
(+) Depreciation and amortization	11.1	7.9	39.6%	10.3	8.7%	30.8	21.2	44.9%
(+/-) Change in working capital[4]	(9.1)	(35.6)	81.8%	9.6	-195.9%	(21.2)	(4.2)	400.3%
(-) Cash CAPEX	(55.8)	(49.0)	13.8%	(47.1)	18.4%	(155.6)	(113.6)	37.0%
Free cash flow	**90.0**	**59.7**	**50.7%**	**99.0**	**-9.1%**	**323.9**	**316.4**	**2.4%**

[4] Includes variations: (i) current assets: accounts receivable, inventories, other receivables and advances to suppliers and (ii) current liabilities: loans, suppliers, technical provisions for health care operations net of IBNR, debts of health care operations net of prepayments, other accounts payable and social obligations.

Income Statement

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17	9M18 x 9M17
Revenues from gross payments	1,213.6	1,024.8	18.4%	1,160.5	4.6%	3,510.2	2,915.5	20.4%
Revenue from other activities	2.0	8.3	-75.8%	3.5	-42.5%	8.6	12.9	-33.5%
Deductions	(51.9)	(43.4)	19.5%	(53.0)	-2.1%	(154.2)	(124.2)	24.2%
Net revenues	**1,163.7**	**989.7**	**17.6%**	**1,111.0**	**4.8%**	**3,364.6**	**2,804.2**	**20.0%**
Medical cost and others	(716.5)	(584.9)	22.5%	(667.8)	7.3%	(1.984.4)	(1.631.5)	21.6%
Own service network	(460.4)	(373.9)	23.1%	(432.4)	-100.1%	(1.285.5)	(1.057.5)	21.6%
Rent with related parties	(13.2)	(6.2)	113.1%	(9.6)	-111.8%	(28.6)	(16.6)	72.2%
Accredited network	(256.1)	(210.9)	21.4%	(235.3)	-100.1%	(698.9)	(573.9)	21.8%
Change in IBNR	(6.9)	(8.1)	-14.5%	(2.8)	143.1%	(12.5)	(8.2)	52.4%
Change in SUS reimbursement provision	(5.1)	1.4	-473.9%	(7.5)	-31.8%	(13.6)	(12.4)	9.7%
Total cost	**(728.5)**	**(591.6)**	**23.1%**	**(678.1)**	**7.4%**	**(2.010.5)**	**(1.652.1)**	**21.7%**
Gross profit	**435.2**	**398.1**	**9.3%**	**432.9**	**0.5%**	**1.354.1**	**1.152.1**	**17.5%**
Gross margin	***37.4%***	***40.2%***	***-2.8p.p.***	***39.0%***	***-1.6p.p.***	***40.2%***	***41.1%***	***-0.8p.p.***
Selling expenses	**(116.6)**	**(103.3)**	**13.0%**	**(111.4)**	**4.7%**	**(349.9)**	**(292.0)**	**19.8%**
Administrative expenses	**(139.1)**	**(115.4)**	**20.5%**	**(132.2)**	**5.2%**	**(362.2)**	**(298.7)**	**21.3%**
Personnel	(53.7)	(40.2)	33.6%	(52.7)	1.8%	(138.8)	(105.6)	31.4%
Third party services	(23.0)	(22.8)	0.6%	(25.4)	-9.7%	(66.2)	(55.5)	19.3%
Location and operation	(27.8)	(23.7)	17.3%	(26.5)	4.7%	(76.2)	(72.3)	5.3%
Taxes	(7.5)	(15.6)	-52.1%	(19.5)	-61.6%	(35.1)	(22.6)	55.2%
Provisions risks	(23.5)	(10.1)	133.5%	(7.8)	201.3%	(40.1)	(29.0)	38.3%
Miscellaneous expenses	(3.7)	(3.0)	22.1%	(0.2)	1600.2%	(5.9)	(13.7)	-57.1%
Other expenses/operational revenues	**(0.4)**	**0.3**	**-226.6%**	**9.5**	**-104.5%**	**9.4**	**1.8**	**431.0%**
Total expenses	**(256.1)**	**(218.3)**	**17.3%**	**(234.2)**	**9.4%**	**(702.8)**	**(589.0)**	**19.3%**
Operational income	**179.1**	**179.8**	**-0.4%**	**198.7**	**-9.9%**	**651.3**	**563.2**	**15.7%**
Financial revenues	65.1	34.9	86.5%	50.5	28.9%	149.7	108.3	38.2%
Financial expenses	(6.0)	(9.9)	-39.3%	(13.2)	-54.6%	(31.6)	(20.6)	53.5%
Financial result	**59.1**	**25.0**	**136.3%**	**37.3**	**58.5%**	**118.1**	**87.8**	**34.6%**
EBIT	**238.2**	**204.8**	**16.3%**	**236.0**	**0.9%**	**769.4**	**650.9**	**18.2%**
IR and CSLL current	(66.5)	(53.2)	25.1%	(75.3)	-11.6%	(232.9)	(172.2)	35.3%
IR and CSLL deferred	18.6	3.8	394.5%	(10.7)	-273%	17.7	(1.4)	-1391.0%
IR and CSLL	**(48.0)**	**(49.4)**	**-3.0%**	**(86.0)**	**-44.2%**	**(215.1)**	**(173.5)**	**24.0%**
Net income	**190.2**	**155.3**	**22.5%**	**150.0**	**26.8%**	**554.3**	**477.4**	**16.1%**
Net margin	***16.3%***	***15.7%***	***0.6p.p.***	***13.5%***	***2.8p.p.***	***16.5%***	***17.0%***	***-0.5p.p.***

Balance Sheet (Assets)

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18
Assets	**4,925.2**	**2,393.0**	**105.8%**	**5,033.1**	**-2.1%**
Current assets	**1,385.7**	**1,380.1**	**0.4%**	**1,412.8**	**-1.9%**
Cash and cash equivalents	89.2	62.5	42.7%	113.0	-21.1%
Short-term investments	620.0	765.5	-19.0%	671.9	-7.7%
Trade receivables	443.1	370.0	19.8%	407.4	8.8%
Inventory	12.4	14.7	-15.4%	14.9	-16.7%
Recoverable tax	35.9	20.4	76.2%	23.3	54.2%
Other assets	33.9	13.1	158.2%	35.0	-3.2%
Advances to suppliers	27.6	30.1	-8.2%	29.7	-6.9%
Deferred commission	123.6	103.8	19.1%	117.6	5.1%
Non-current assets	**3,539.5**	**1,012.9**	**249.4%**	**3,620.3**	**-2.2%**
Long-term investments	2.784.8	466.5	497.0%	2.938.4	-5.2%
Deferred taxes	82.7	65.9	25.5%	64.1	28.9%
Judicial deposits	87.9	66.1	33.0%	74.6	17.9%
Deferred commission	87.8	85.5	2.7%	90.9	-3.4%
Related party receivable	3.3	3.4	-0.9%	3.4	-1.9%
Other assets	1.8	0.2	1083.6%	2.1	-14.3%
Property. plant and equipment	395.7	283.1	39.8%	361.6	9.4%
Intangible assets	95.5	42.3	125.7%	85.2	12.1%

Balance Sheet (Liabilities and shareholders' equity)

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18
Liabilities and shareholders' equity	**4,925.2**	**2,393.0**	**105.8%**	**5,033.1**	**-2.1%**
Current liabilities	**1,050.3**	**1,112.6**	**-5.6%**	**1,359.9**	**-22.4%**
Loans and financing	4.1	-		6.1	
Trade payables	58.3	50.9	14.7%	63.5	-8.1%
Technical provisions for health care operations	689.3	606.6	13.6%	648.8	6.2%
Health care payables	60.3	54.3	11.1%	62.3	-3.2%
Payroll obligations	118.1	99.7	18.5%	105.4	12.0%
Taxes and contributions payable	58.2	53.5	8.8%	50.8	14.6%
Income and social contribution taxes	35.0	48.2	-27.4%	43.7	-20.0%
Dividends and interest on shareholders’ equity payable	14.7	179.0	-91.8%	367.3	-96.0%
Other accounts payable	12.2	20.5	-40.4%	12.0	2.0%
Non-current liabilities	**319.3**	**320.1**	**-0.3%**	**307.8**	**3.7%**
Taxes and contributions payable	11.9	22.3	-46.4%	11.9	0.3%
Provision for tax. civil and labor risks	256.2	241.6	6.0%	245.5	4.3%
Related party payables	42.6	47.7	-10.7%	42.6	0.0%
Other accounts payable	8.5	8.6	-0.4%	7.8	9.3%
Shareholders' equity	**3,555.9**	**960.3**	**270.3%**	**3,365.4**	**5.7%**
Capital	2.810.2	280.0	903.6%	2.810.0	0.0%
Legal reserve	55.6	23.0	141.3%	55.6	-0.1%
Accumulated profits	553.3	449.8	23.0%	363.4	52.2%
Profit reserves	136.3	207.3	-34.2%	136.3	0.0%
Equity attributable to controlling shareholders	3.555.4	960.1	270.3%	3.365.2	5.7%
Non-controlling interest	0.5	0.1	120.8%	0.2	64.5%

Cash Flow Statement

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17
Net income	**190.2**	**155.3**	**22.5%**	**150.0**	**26.8%**	**554.3**	**477.4**
Adjustments to reconcile net income with cash	**5.3**	**74.3**	**-92.8%**	**144.7**	**(1.0)**	**297.0**	**240.8**
Depreciation and amortization	11.1	7.9	40.6%	10.2	9.3%	30.7	21.2
Technical provisions for health care operations	12.0	8.1	48.9%	10.4	15.5%	26.2	8.2
Provision for losses on receivables	35.9	24.1	49.0%	23.8	50.9%	125.0	90.2
Write-off of property. plant and equipment	0.3	0.1	143.3%	0.1	192.0%	0.4	2.3
Write-off of intangible assets	0.0	(0.0)	-103.0%	-	-	-	0.1
Provision for tax. civil and labor risks	15.6	2.5	529.6%	0.7	2127.0%	19.7	13.8
Income from financial investments	(117.6)	(17.9)	557.7%	13.6	-964.8%	(119.9)	(68.5)
Tax income and social contribution	66.5	53.2	24.9%	75.2	-11.5%	232.9	172.2
Deferred taxes	(18.6)	(3.8)	392.9%	10.7	-273.4%	(17.7)	1.4
(Increase) decrease in asset accounts	**(100.0)**	**(12.9)**	**678.1%**	**(95.4)**	**4.9%**	**(232.6)**	**(213.8)**
Accounts receivable	(71.6)	(26.6)	168.9%	(65.7)	9.0%	(144.5)	(164.2)
Inventory	2.5	(0.5)	-648.7%	(2.1)	-220.2%	2.1	(0.8)
Taxes recoverable	(12.6)	(4.1)	209.9%	(1.7)	642.9%	(9.4)	(3.3)
Financial investments	(0.7)	18.1	-103.7%	(1.4)	-52.6%	(1.9)	(2.3)
Judicial deposits	(18.3)	(3.4)	437.0%	(13.2)	38.4%	(41.7)	(6.3)
Other assets	1.4	(3.5)	-141.0%	(13.8)	-110.3%	(18.2)	(3.6)
Advance payments	2.1	2.3	-12.2%	(1.0)	-305.4%	(1.5)	(8.8)
Deferred taxes	-	-	-	(0.5)	-100.0%	-	-
Deferred Sales Expense	(2.9)	4.7	-160.6%	4.0	-171.5%	(17.6)	(24.4)
Increase (decrease) in liability accounts:	**(32.9)**	**(30.8)**	**6.8%**	**(49.9)**	**-34.1%**	**(241.9)**	**(66.7)**
Technical provisions for health care operations	28.4	(11.3)	-350.9%	44.5	-36.2%	24.9	51.7
Debts of health care operations	(2.0)	(4.4)	-53.9%	7.6	-126.7%	5.1	7.4
Social obligations	12.7	14.9	-14.7%	14.8	-14.3%	20.0	39.0
Suppliers	(5.2)	3.5	-246.2%	(0.5)	933.6%	(0.2)	7.5
Taxes and contributions payable	7.5	18.2	-58.6%	2.8	169.2%	(13.5)	12.8
Other accounts payable	1.0	3.5	-71.8%	(17.7)	-105.5%	(25.4)	(13.6)
Income tax and social contribution paid	(75.3)	(55.2)	36.6%	(101.4)	-25.7%	(252.9)	(171.4)

Cash Flow Statement (Cont.)

Values in R$ million

Item	3Q18	3Q17	3Q18 x 3Q17	2Q18	3Q18 x 2Q18	9M18	9M17
Net cash provided by operating activities	**62.6**	**185.9**	**-66.3%**	**149.4**	**-58.1**	**376.9**	**437.7**
Cash flow from investing activities	**268.2**	**(158.9)**	**-268.7%**	**(2.507.2)**	**-110.7%**	**(2.089.8)**	**(275.9)**
Payments to related parties	0.1	(0.1)	-225.5%	5.6	-98.6%	5.9	(0.7)
Acquisition of property. plant and equipment	(44.1)	(28.8)	53.1%	(36.5)	20.9%	(129.6)	(87.8)
Acquisition of intangibles	(11.7)	(20.4)	-42.4%	(10.6)	10.6%	(26.0)	(25.8)
Acquisition/sale of investments	-	0.0	-100.0%	-	-	-	0.0
Dividends received	-	-	-	-	-	-	-
Financial investments	(614.3)	(109.7)	460.1%	(5.071)	-87.9%	(5.747.7)	(161.6)
Redemption of financial investments	938.2	-	-	2.604.8	-64.0%	3.807.7	-
Cash flow from financing activities	**(354.6)**	**(20.6)**	**1621.6%**	**2.122.9**	**-116.7%**	**1.697.7**	**(156.2)**
Receipt of related parties	(0.0)	0.3	-100.1%	(5.7)	-100.0%	(5.4)	0.9
Payment/Acquisition of loans and financing	(2.0)	-	-	(0.5)	305.6%	(2.5)	-
Payment of dividends and interest on own capital	(352.5)	(20.9)	1589.3%	(401.1)	-12.1%	(823.8)	(156.0)
Expenses with share issuance	0.2	-	-	(101.0)	-100.2%	(100.8)	-
Capital contribution	0.0	-	-	2.631.0	-100.0%	2.631.0	-
Non-controlling shareholding stake	(0.2)	(0.0)	1088.2%	0.2	-201.0%	(0.8)	(1.1)
Change in cash and cash equivalents	**(23.8)**	**6.3**	**-479.3%**	**(234.8)**	**-89.8%**	**(15.0)**	**5.6**
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	113.0	56.2	101.1%	347.8	-67.5%	104.2	56.9
Cash and cash equivalents at the end of the period	89.2	62.5	42.7%	113.0	-21.1%	89.2	62.5

Glossary

Adjusted Medical loss ratio: similar to Medical loss ratio, but adjusting the calculation by (i) provision for compensation to the SUS, (ii) rent differential with related parties and (iii) cost of new units inaugurated in the last 12 months.

ANS: National Supplementary Health Agency. It is the regulatory agency linked to the Ministry of Health responsible for the health sector in Brazil.

IGR: general complaints index. Its purpose is to present a behavior thermometer of the sector's operators in attending to the problems pointed out by the members. It includes the average number of complaints from members received in the previous three months and classified up to the data's date of extraction. The index is based presented per 10,000 members.

IBNR: provision of events occurred but not reported. Provision for payment of events that have already occurred and were not informed to the company before the end of the period, which was constituted based on actuarial methodology.

MAE: minimum adjusted equity. In order to operate in the healthcare market regulated by the ANS, the health plan operator must keep the adjusted shareholders' equity for economic purposes as established by the ANS. Minimum adjusted equity is calculated as equity less non-current intangible assets, tax credits arising from fiscal losses, deferred sales expenses and prepaid expenses.

Medical loss ratio: index that shows the relationship between healthcare expenses and total revenues from healthcare operations (effective payments).

OCR: outstanding claims reserve. Provision for the collateral of events that have already occurred, recorded in the accounts and not yet paid. The accounting record is made at the full amount informed by the supplier or member when the charge is presented to the entity, and is subsequently adjusted for glosses and discounts after company's evaluation (medical auditors).

SM: solvency margin. At a pre-established price, it corresponds to the adjusted shareholders' equity sufficiency to cover the greater of the following amounts: (i) 20% of the revenues from the gross payments or (ii) 33% of the last 36 months events annual average.

UPR: unearned premiums reserve. It is characterized by the accounting record of the charged by the operators to hedge contractual risk proportional to the days not yet elapsed within the monthly coverage period, to be appropriated as revenue only in the subsequent period when the term is actually incurred.