

## Release de Resultados - 2T18

**Fortaleza (CE), 13 de agosto 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 segundo trimestre de 2018 (2T18). 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\$ 26,93

**Nº de ações:** 657.872.341

**Valor de mercado:** R\$ 17,7 bilhões  
(fechamento: 10/08/2018)

### Teleconferência do 2T18

**13 de agosto de 2018**

Em português e inglês:

(Tradução simultânea)

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (US EDT)

**Telefone:** +55 (11) 2188-0155 ou +1 (740) 201 6556

**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):** 2,28 milhões  
+7,2% em relação ao 2T17
- **Beneficiários (odonto):** 1,53 milhão  
+14,7% em relação ao 2T17
- **Sinistralidade<sup>1</sup>:** 60,8%  
+1,1p.p. em relação ao 2T17
- **Receita Líquida:** R\$ 1.110,9 milhões  
+19,9% em relação ao 2T17
- **EBITDA Ajustado:** R\$ 208,1 milhões e 18,7% de margem  
-1,3% e -4,1p.p. em relação ao 2T17
- **Lucro líquido:** R\$ 150,0 milhões e 13,5% de margem  
-7,5% e -4,0p.p. em relação ao 2T17
- **Capex:** R\$ 77,2 milhões  
+121,1% e +3,2p.p. em relação ao 2T17
- **Fluxo de caixa livre:** R\$ 99,0 milhões  
-20,1% e -4,6p.p. em relação ao 2T17

<sup>1</sup> Os valores estão apresentados de forma ajustada, em função da realocação de despesas com aluguéis de imóveis operacionais que estavam anteriormente classificados como despesas administrativas. Na seção “Sinistralidade” deste documento, há a demonstração dos impactos sobre o cálculo da sinistralidade com a aplicação desse novo critério nos últimos períodos.

## 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 segundo trimestre de 2018.

No segundo trimestre 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 realização de um serviço com foco na eficiência do atendimento e satisfação dos beneficiários. No segundo trimestre, foram inauguradas duas unidades de pronto atendimento e iniciadas obras de adaptação e padronização da estrutura de uma nova unidade hospitalar em Manaus (AM), que representará um incremento de 78 leitos na rede própria, as quais devem estar disponíveis a partir do terceiro trimestre de 2018.

Ainda no segundo trimestre, o mercado de planos de saúde médico-hospitalares 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 5,3% no mesmo período, com base nas últimas informações consolidadas divulgadas pela ANS referente a junho de 2018. Entretanto, a companhia continua mantendo o ritmo de crescimento anual do número de beneficiários dos planos de saúde e odontológicos acima do setor, apresentando ao final de 2T18 taxas de 7,2% e 14,7%, respectivamente.

Entre os planos médico-hospitalares, os planos coletivos apresentaram crescimento de 8,1% quando comparados ao 2T17 e, os planos individuais tiveram um crescimento de 4,4% na mesma comparação. Com isso, o *market share* da companhia nas regiões Norte e Nordeste cresceu 1,6p.p. e 1,9p.p. em relação ao 2T17, atingindo 23,3% e 28,4%, respectivamente. Desta forma, a companhia permanece como terceira maior operadora do Brasil e líder no Norte e Nordeste.

Já entre os planos exclusivamente odontológicos, os planos coletivos cresceram 36,4% e os individuais, 6,7% quando comparados ao segundo trimestre de 2017. Desta forma, o *market share* atingiu 23,3% no Norte e 25,1% no Nordeste em 2T18, com crescimento de 1,7p.p. e 2,3p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

No que tange aos resultados financeiros, encerramos o segundo trimestre atingindo R\$ 1,1 bilhão de receita líquida, com aumento de 19,9% em relação ao segundo trimestre do ano anterior, em razão do histórico de crescimento da carteira aliada ao aumento de *ticket* médio em relação ao período comparativo.

Importa mencionar que, em decorrência da sazonalidade característica do período de chuvas nas regiões Norte e Nordeste, historicamente o segundo trimestre é um dos que apresentam os maiores índices de sinistralidade no exercício. No 2T18 a taxa foi de 60,8%, 1,1p.p. superior ao mesmo trimestre do ano passado. O fato resulta 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 contratação de exames, maior utilização de materiais e medicamentos. Este indicador foi impactado ainda pela abertura dos novos pronto-atendimentos na Bahia e em Pernambuco e do hospital em Teresina (PI), inaugurados em 2018 que, em seus primeiros meses de operação, absorvem gradativamente as demandas de beneficiários, apresentando menor diluição dos custos iniciais contratados para entrar em funcionamento. A ampliação da rede de atendimento ratifica o compromisso inegociável da companhia em oferecer um atendimento com maior qualidade e acolhimento ao nosso cliente.

O aumento da sinistralidade, em conjunto com o reconhecimento de eventos não recorrentes que impactaram as despesas operacionais e tributárias, e que estão detalhados neste documento, resultaram no lucro líquido de R\$ 150,0 milhões, com redução de 7,5% e queda de 4,0p.p. na margem em relação à 2T17. O *EBITDA* cresceu 5,0% e atingiu R\$ 209,0 milhões com margem de 18,8% e redução de 2,7p.p. em comparação com o segundo trimestre de 2017. O *EBITDA* Ajustado foi de R\$ 208,1 milhões, apresentando redução de 1,3% em relação à 2T17.

No resultado acumulado anual, a receita líquida totalizou R\$2.200,8 milhões, com crescimento de 21,3% em relação ao 1S17, sendo acompanhada por incremento de custos dos serviços na mesma proporção. Com isso, o lucro bruto de R\$ 918,8 milhões foi 21,9% maior em 1S18 em relação ao 1S17, com margem bruta maior em 0,2p.p.. O lucro líquido apurado de R\$ 364,1 milhões é 13,0% maior quando comparado com o ano anterior, com uma margem líquida menor em 1,2p.p.. O *EBITDA* e o *EBITDA* Ajustado apresentaram crescimento na ordem de 24,0% e 23,8%, respectivamente no 1S18 em relação ao 1S17, com incremento de 0,5 p.p. na margem em ambos os períodos.

O resultado acima apresentado reflete a tendência de crescimento da companhia, mesmo com a ocorrência de eventos adversos, como um aumento na taxa de sinistralidade, a qual tende à estabilização nos próximos períodos, quando os efeitos climáticos nas regiões onde atuamos exercem menor influência sobre as operações.

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

**Venda online.** Iniciamos em maio de 2018 um novo modelo de vendas para contratos individuais e familiares, com implantação de uma plataforma de contratação que inclui portais e aplicativos *mobile* para vendedores e clientes, permitindo a realização de forma digital do registro de informações, *upload* de documentos e confirmação de cadastro. Esse novo modelo, inicialmente implantado em Manaus (AM), e que deve ser expandido para outras regiões onde atuamos, traz ganhos como melhoria na qualidade de dados do beneficiário, redução no volume e custos com formulários de contratação e garantia de efetividade pós-venda.

## Mensagem da administração (cont.)

**Ampliação da rede própria de atendimento.** Entraram em operação duas novas unidades de pronto atendimento (em Salvador/BA e em Olinda/PE) e iniciamos as obras para a adequação de uma nova unidade hospitalar em Manaus/AM que deverá entrar em operação no terceiro trimestre deste ano.

**Reajuste de planos de saúde individuais.** A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) fixou em 10% o índice máximo de reajuste a ser aplicado aos planos de saúde médico-hospitalares individuais/familiares no período compreendido entre maio de 2018 e abril de 2019. Vale ressaltar que os efeitos na receita serão observados a partir de agosto de 2018, em função da discussão da liminar que limitava o reajuste, posteriormente suspensa pelo Tribunal Regional Federal da 3ª Região.

**Novos protocolos.** A fim de aprimorar o atendimento e tratamento dos beneficiários, foram implantados 12 novos protocolos de identificação de enfermidades no sistema próprio da companhia. Continuamos trabalhando para ampliar o número de protocolos e para implantá-los em todas as unidades de atendimento.

**Hapvida é destaque em prêmios com votação de consumidores.** No segundo trimestre, a Hapvida conquistou três prêmios de 1º lugar em votações de preferências do consumidor em Pernambuco, na categoria planos de saúde, promovidos pelos veículos de comunicação: Jornal do Comércio de Recife, Jornal Folha de Pernambuco e Diário de Pernambuco. Esse reconhecimento é fruto do esforço de todas as áreas da companhia, que ajudam diariamente a cumprir com excelência o que nos propomos a fazer, dando a devida importância na qualidade assistencial.

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	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18
<b>Número de beneficiários</b>	<b># milhões</b>	<b>3,81</b>	<b>3,47</b>	<b>10,1%</b>	<b>3,66</b>	<b>4,2%</b>
Saúde	# milhões	2,28	2,13	7,2%	2,2	1,7%
Odonto	# milhões	1,53	1,34	14,7%	1,4	8,0%
<b>Market share (saúde)</b>	<b>%</b>					
Norte	%	23,3%	21,6%	1,6 p.p.	23,0%	0,2 p.p.
Nordeste	%	28,4%	26,5%	1,9 p.p.	27,8%	0,6 p.p.
<b>Market share (odontologia)</b>	<b>%</b>					
Norte	%	23,3%	21,6%	1,7 p.p.	21,1%	2,2 p.p.
Nordeste	%	25,1%	22,8%	2,3 p.p.	23,0%	2,1 p.p.
<b>IGR - Hapvida (por 10 mil vidas)</b>	<b>#</b>	<b>2,92</b>	<b>2,46</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>2,88</b>	<b>0,0 p.p.</b>
<b>Ticket médio (saúde)</b>	<b>R\$</b>	<b>162,75</b>	<b>144,80</b>	<b>12,4%</b>	<b>161,25</b>	<b>0,9%</b>
Individual	R\$	246,32	213,46	15,4%	242,22	1,7%
Coletivo	R\$	130,78	117,81	11,0%	131,02	-0,2%
<b>Ticket médio (odontologia)</b>	<b>R\$</b>	<b>12,48</b>	<b>12,31</b>	<b>1,4%</b>	<b>12,92</b>	<b>-3,4%</b>
Individual	R\$	14,14	13,47	4,9%	14,35	-1,5%
Coletivo	R\$	10,85	10,85	0,0%	11,40	-4,8%

A partir de agora, a companhia apresentará o número de beneficiários originado do sistema próprio, e não mais conforme base de dados da ANS, devido ao atraso no processamento de adição e exclusão de beneficiários. Os números contidos neste documento já refletem essa alteração.

**Beneficiários (saúde):** o número de beneficiários apresentou crescimento de 3,5% na região Norte, enquanto a região Nordeste registrou aumento de 8,0%. Com isso, o *market share* subiu 1,9p.p. (para 28,4%) na região Nordeste e 1,6p.p. (para 23,3%) na região Norte, quando comparados com o 2T17.

**Beneficiários (odontologia):** o número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento no último trimestre nas regiões Norte e Nordeste, cujo ganho de *market share* foi de 1,7p.p. (para 23,3%) e 2,3p.p. (para 25,1%), em comparação ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. Vale ressaltar que a companhia possui um maior número de clientes corporativos do segmento saúde no Nordeste em comparação ao Norte, o que favorece a comercialização de planos odontológicos no Nordeste e explica o maior ganho de *market share* nessa região.

**Ticket médio (saúde):** o *ticket* médio do segmento saúde apresentou crescimento de 12,4%, superior ao ajuste anual divulgado pela ANS. Vale ressaltar que o *ticket* médio é influenciado em razão do *mix* de vendas, pois os preços praticados são diferentes em cada praça 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	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
<b>Unidades da rede própria</b>								
Hospitais	25	22	13,6%	25	0,0%	25	22	13,64%
Número de leitos	1.698	1.346	26,2%	1.671	1,6%	1.698	1.346	26,15%
Pronto atendimento	19	19	0,0%	19	0,0%	19	19	0,00%
Clínicas	75	73	2,7%	74	1,4%	75	73	2,74%
Centro de diagnóstico por imagem e coletas laboratoriais	83	74	12,2%	83	0,0%	83	74	12,16%

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 realização de um serviço com foco na eficiência do atendimento e satisfação dos beneficiários. No segundo trimestre, a companhia iniciou as obras do hospital Rio Amazonas em Manaus (AM), para a adaptação das instalações ao padrão operacional da rede própria da companhia. Sua entrada em operação está prevista para o terceiro trimestre de 2018.

Ainda no segundo trimestre foram inauguradas duas unidades de pronto atendimento: Uruguai (Salvador/BA) e Olinda (Olinda/PE). As unidades de pronto atendimento costumam ser localizadas em regiões próximas aos beneficiários e sua função, além de tornar o atendimento mais veloz em razão da localização física, é de reduzir o fluxo de pessoas nas emergências dos hospitais. 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.

## Rede própria de atendimento (cont.)

**Pronto Atendimento Uruguai – Salvador (BA)**



**Pronto Atendimento Olinda – Olinda (PE)**



**Hospital Rio Amazonas – Manaus (AM)**



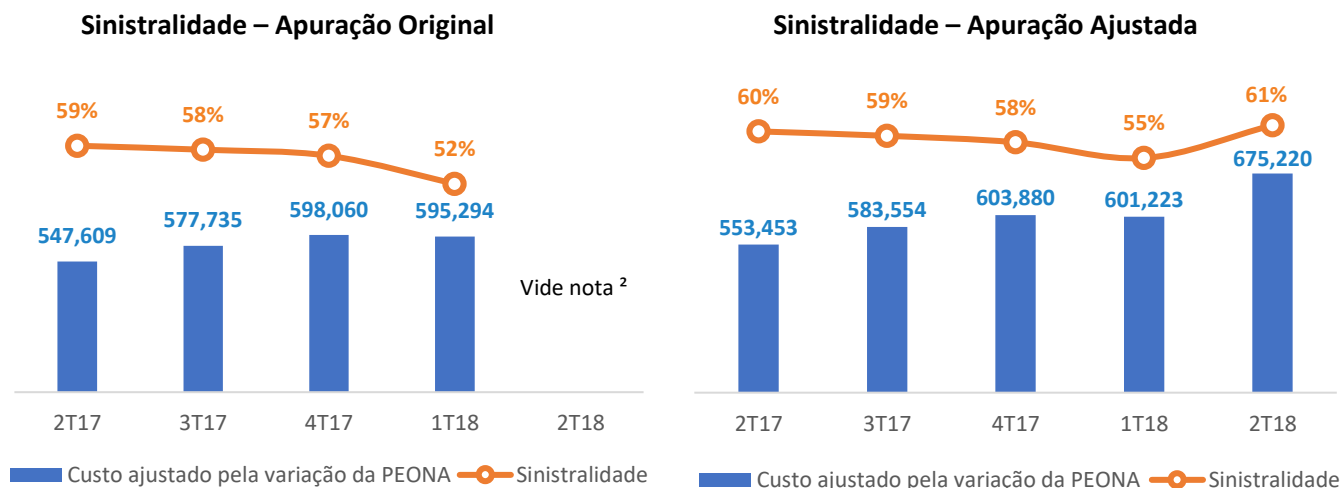


## Sinistralidade

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
(=) Custo total	(678,1)	(549,0)	23,5%	(603,9)	12,3%	(1.282,0)	(1.060,4)	20,9%
(-) Variação da PEONA	(2,8)	4,5	-163,7%	(2,7)	5,4%	(5,5)	(0,1)	6597,0%
(=) Custo ajustado (a)	(675,2)	(553,5)	22,0%	(601,2)	12,3%	(1.276,4)	(1.060,4)	20,4%
(=) Receita líquida (b)	1.111,0	926,7	19,9%	1.089,9	1,9%	2.200,8	1.814,5	21,3%
<b>Sinistralidade (c) = (a) / (b)</b>	<b>60,8%</b>	<b>59,7%</b>	<b>1,1p.p.</b>	<b>55,2%</b>	<b>5,6p.p.</b>	<b>58,0%</b>	<b>58,4%</b>	<b>-0,4p.p.</b>

A sinistralidade está sendo apresentada ajustada pela reclassificação dos valores de aluguéis com partes relacionadas das unidades hospitalares e clínicas que foram originalmente classificadas em despesas administrativas. A seguir, a evolução da sinistralidade dos últimos períodos considerando a do novo critério de forma comparativa aos indicadores originalmente apresentados pela companhia.



<sup>2</sup> Não aplicável, uma vez que a apresentação de 2T18 está sendo realizada neste período.

A sinistralidade da carteira foi de 60,8%, sendo 1,1p.p. superior em relação à observada no mesmo trimestre do ano anterior, sobretudo em função da ocorrência do maior volume de atendimentos relacionados às viroses e por período mais prolongado do que no exercício anterior, efeito de aspectos climáticos como mudança no volume e distribuição do regime de chuvas entre os meses com maior precipitação nas regiões Norte e Nordeste. O referido alongamento resulta na prorrogação da contratação de mão-de-obra temporária, maior volume de exames requeridos, maior índice de utilização de materiais hospitalares e medicamentos.



## Sinistralidade (cont.)

Demonstra-se abaixo as quantidades de procedimentos realizados:

Valores em # milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
Exames	8,32	6,91	20,4%	7,66	8,7%	15,98	13,34	19,8%
Tratamentos	0,99	0,77	28,2%	0,81	22,2%	1,80	1,44	25,3%
Consultas	3,11	2,97	4,6%	2,95	5,4%	6,06	5,68	6,8%
Internações	0,08	0,07	5,2%	0,07	7,2%	0,16	0,15	5,6%

A abertura dos novos pronto-atendimentos que possuem grande porte para a sua categoria, bem como do Hospital Rio Poty em Teresina (PI) – inaugurado no 1T18 – também aumentam a sinistralidade momentaneamente, uma vez que os custos fixos iniciais não são diluídos no mesmo mês do início da operação.

## Desempenho financeiro

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
Receita de contraprestações brutas	1.160,5	965,2	20,2%	1.136,1	2,1%	2.296,6	1.890,7	21,5%
Receita com outras atividades	3,5	2,5	36,8%	3,1	11,8%	6,5	4,5	43,7%
Deduções	(53,0)	(41,0)	29,4%	(49,3)	7,6%	(102,3)	(80,8)	26,7%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.110,9</b>	<b>926,7</b>	<b>19,9%</b>	<b>1.089,9</b>	<b>1,9%</b>	<b>2.200,8</b>	<b>1.814,5</b>	<b>21,3%</b>
Custo médico-hospitalar e outros <sup>3</sup>	(658,2)	(536,5)	22,7%	(594,3)	10,7%	(1.252,6)	(1.036,2)	20,9%
Aluguel com partes relacionadas	(9,6)	(5,3)	81,2%	(5,8)	65,3%	(15,4)	(10,4)	47,7%
Varição da PEONA	(2,8)	4,5	-163,7%	(2,7)	5,4%	(5,5)	(0,1)	6597,0%
Varição da provisão de ressarcimento ao SUS	(7,5)	(11,6)	-35,7%	(1,1)	579,8%	(8,5)	(13,8)	-38,1%
<b>Custo total</b>	<b>(678,1)</b>	<b>(549,0)</b>	<b>23,5%</b>	<b>(603,9)</b>	<b>12,3%</b>	<b>(1.282,0)</b>	<b>(1.060,4)</b>	<b>20,9%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>432,9</b>	<b>377,7</b>	<b>14,6%</b>	<b>486,0</b>	<b>-10,9%</b>	<b>918,8</b>	<b>754,1</b>	<b>21,9%</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>39,0%</b>	<b>40,8%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>	<b>44,6%</b>	<b>-5,6 p.p.</b>	<b>41,7%</b>	<b>41,6%</b>	<b>0,2 p.p.</b>

<sup>3</sup> Custo médico-hospitalar sendo apresentado ajustado pelas reclassificações de gastos com aluguéis, conforme detalhado na seção "Sinistralidade".

**Receita líquida:** a receita líquida apresentou crescimento de 19,9% quando comparada ao 2T17, principalmente influenciada pelo (i) crescimento de 7,2% no número de beneficiários de planos de assistência médica e pelo (ii) aumento de 12,4% no *ticket* médio na mesma comparação. Vale notar que a receita líquida também cresce na comparação com o 1T18.

**Custo médico-hospitalar e outros:** no 2T18, a evolução do custo total em relação ao 2T17 foi de 23,2%, superior à evolução da receita líquida de 19,9% no mesmo período, contribuindo para o aumento da sinistralidade, em função do prolongamento do período de viroses nas regiões Norte e Nordeste em relação ao exercício anterior, cujo detalhamento pode ser observado na seção "Sinistralidade" deste documento. Vale destacar que, embora esse resultado tenha compensado parcialmente o índice de sinistralidade bastante reduzido observado no 1T18, na comparação entre os primeiros semestres de 2018 e 2017, a companhia apresenta redução acumulada de sinistralidade e um aumento de margem bruta no 1S18 em 0,2p.p. em relação ao 1S17. Esse resultado é fruto, principalmente, do modelo de negócio verticalizado da operação de saúde, permitindo que a companhia mantenha um patamar de sinistralidade adequado à sua estratégia de crescimento sustentável e contínuo. Adicionalmente, há a constante revisão dos processos internos objetivando que cada vez mais o sinistro seja reconhecido no próprio período de competência, resultando em menor necessidade de constituição de PEONA.

## Desempenho financeiro (cont.)

**Aluguel com partes relacionadas:** conforme já explanado na seção “Sinistralidade” deste documento, houve a reclassificação dos valores de aluguéis operacionais das unidades hospitalares e clínicas, que incluem aluguéis com partes relacionadas, e que foram originalmente classificados em despesas administrativas. De acordo com o que fora amplamente divulgado pela companhia desde o processo de abertura de capital, houve a formalização de contratos de aluguéis com partes relacionadas que explicam a variação que esta rubrica teve com relação ao 1T18.

**Varição da PEONA:** a provisão de eventos ocorridos e não avisados se manteve em patamar semelhante aos últimos trimestres, exceto quando comparada ao 2T17, período influenciado pela readequação de processos para reconhecimento dessa provisão. A companhia vem aprimorando continuamente seus processos de contas médicas para que a PEONA se mantenha pouco relevante em relação ao custo.

**Varição 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.

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
<b>Despesas de vendas</b>	<b>(111,4)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>17,2%</b>	<b>(121,9)</b>	<b>-8,7%</b>	<b>(233,3)</b>	<b>(188,8)</b>	<b>23,6%</b>
Publicidade e propaganda	(8,4)	(10,7)	-21,9%	(7,3)	14,2%	(15,7)	(18,0)	-12,9%
Comissões	(79,2)	(52,1)	52,2%	(49,4)	60,5%	(128,6)	(104,6)	22,9%
Provisão para perdas sobre créditos	(23,8)	(32,2)	-26,2%	(65,2)	-63,5%	(89,0)	(66,1)	34,7%
<b>Despesas administrativas</b>	<b>(132,2)</b>	<b>(90,4)</b>	<b>46,3%</b>	<b>(90,8)</b>	<b>45,6%</b>	<b>(223,1)</b>	<b>(183,3)</b>	<b>21,7%</b>
Pessoal	(52,7)	(30,8)	71,1%	(32,3)	63,3%	(85,1)	(65,4)	30,0%
Serviços de terceiros	(25,4)	(14,7)	73,3%	(17,8)	42,9%	(43,2)	(32,7)	32,4%
Localização e funcionamento	(26,5)	(24,8)	7,0%	(21,8)	21,5%	(48,4)	(48,7)	-0,6%
Tributos	(19,5)	(0,9)	2195,9%	(8,1)	140,7%	(27,6)	(7,0)	295,5%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário	(7,8)	(11,8)	-34,1%	(8,8)	-11,4%	(16,6)	(18,9)	-12,3%
Despesas diversas	(0,2)	(7,4)	-97,1%	(2,0)	-90,0%	(2,2)	(10,6)	-79,4%
<b>Outras despesas/receitas operacionais</b>	<b>9,5</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-2493%</b>	<b>0,3</b>	<b>3054%</b>	<b>9,8</b>	<b>1,4</b>	<b>584,7%</b>
<b>Despesas totais</b>	<b>(234,1)</b>	<b>(185,8)</b>	<b>26,0%</b>	<b>(212,5)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(446,6)</b>	<b>(370,6)</b>	<b>20,5%</b>

**Despesas de vendas:** as despesas de vendas totalizaram R\$ 111,4 milhões no 2T18, em linha com a evolução da receita líquida tanto na comparação anual quanto na trimestral. Entretanto, vale notar que a razão entre as despesas com comissões e a receita líquida variou de 5,6% no 2T17 para 7,1% no 2T18, principalmente em função do aprimoramento do processo de cancelamento de clientes, resultando em um maior volume de cancelamentos no 2T18, causando maiores baixas de diferimento de comissão.

## Desempenho financeiro (cont.)

**Pessoal:** desconsiderando os R\$ 3,7 milhões referentes à remuneração variável que haviam sido provisionados em 2017 e que foram revertidos no 1T18, as despesas com pessoal foram R\$ 16,7 milhões superiores ao 1T18, principalmente em decorrência (i) da apropriação de R\$ 5,0 milhões relativas à remuneração fixa e variável dos acionistas controladores que exercem papel executivo na companhia e que, conforme amplamente divulgado, não constavam nesta rubrica nos períodos anteriores ao 2T18 e (ii) do aumento decorrente do acordo coletivo de parte dos funcionários da companhia, aliado à ampliação do quadro de funcionários em áreas-chave, como na área responsável pela gestão das unidades de rede própria de atendimento e de *M&A*.

**Serviços de terceiros:** a principal variação desta rubrica em relação ao 1T18 é relacionada aos R\$ 6,1 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 no 2T18 teria sido de apenas 0,1p.p. superior se comparada ao 2T17.

**Localização e funcionamento:** as despesas com localização e funcionamento, compostas principalmente por alugueis, energia elétrica, telefones e materiais de limpeza e de escritório, totalizaram R\$ 26,5 milhões no 2T18, um incremento quando comparadas ao 1T18. Apesar do aumento em termos absolutos, houve uma diluição de despesas em relação à receita líquida quando comparada ao 1T18 em 0,3p.p., 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 é decorrente do pagamento de R\$ 14,2 milhões relativos à débitos tributários federais em função da reavaliação da probabilidade de perda de determinados temas a partir de decisões recentes dos tribunais superiores. Esses temas são principalmente relacionados à cobrança de tributos não pagos em exercícios anteriores. Cabe ressaltar que os objetos das discussões que resultaram no pagamento desses tributos foram integralmente reconhecidos, não havendo possibilidade de nova cobrança relativa às referidas questões.

**Provisões para riscos:** as despesas de provisões para riscos totalizaram R\$ 7,8 milhões no 2T18, uma redução de 11,4% com relação ao 1T18. Entretanto, houve um impacto favorável de R\$ 8,2 milhões em decorrência da reversão de provisão tributária mencionada no item “Tributos”, resultando em um impacto líquido negativo de R\$ 6,0 milhões relacionado a este tema. Desconsiderando a reversão de R\$ 8,2 milhões, esta rubrica apresentaria crescimento similar à proporção da receita líquida, quando comparada ao 2T17.

**Despesas diversas:** as despesas diversas totalizaram R\$ 0,2 milhão no 2T18, uma redução relevante tanto em relação ao 1T18 quanto em relação ao 2T17, decorrente principalmente da reversão de despesas relacionadas a alguns seguros cujos períodos de vigência dos contratos são superiores aos até então observados, ocasionando a readequação da apropriação das referidas despesas no resultado.

## Desempenho financeiro (cont.)

**Outras receitas e despesas:** principal impacto é decorrente da celebração de contrato de parceria para representação comercial dos planos de saúde e odontológicos da companhia em determinadas regiões, direito pelo qual foi recebida uma contrapartida de R\$ 10,0 milhões.

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
Receitas financeiras	50,5	34,9	44,8%	34,1	-510,6%	84,6	73,5	15,2%
Despesas financeiras	(13,2)	(5,1)	161,8%	(12,3)	-138,8%	(25,6)	(10,7)	139,2%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>37,3</b>	<b>29,8</b>	<b>25,0%</b>	<b>21,8</b>	<b>70,9%</b>	<b>59,0</b>	<b>62,8</b>	<b>-6,0%</b>

**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 foi superior em relação ao 2T17, sendo parcialmente compensado (i) pela redução na taxa Selic, de 10,2% ao final do 2T17 para 6,5% ao final do 2T18 e, ainda, (ii) pela atualização monetária de débitos tributários, conforme indicado na seção “Tributos”, no montante de R\$ 7,7 milhões.

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
<b>Lucro antes de IRPJ e CSLL</b>	<b>236,0</b>	<b>221,8</b>	<b>6,4%</b>	<b>295,3</b>	<b>-20,1%</b>	<b>531,2</b>	<b>446,2</b>	<b>19,1%</b>
IR e CSLL	(86,0)	(59,5)	44,4%	(81,2)	5,9%	(167,1)	(124,1)	34,7%
Alíquota efetiva	-36,4%	-26,8%	-9,6p.p.	-27,5%	-8,9p.p.	-31,5%	-27,8%	-3,6p.p.
<b>Lucro líquido</b>	<b>150,0</b>	<b>162,3</b>	<b>-7,5%</b>	<b>214,1</b>	<b>-29,9%</b>	<b>364,1</b>	<b>322,1</b>	<b>13,0%</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>13,5%</b>	<b>17,5%</b>	<b>-4,0p.p.</b>	<b>19,6%</b>	<b>-6,1p.p.</b>	<b>16,5%</b>	<b>17,8%</b>	<b>-1,2p.p.</b>

**IRPJ e CSLL:** a alíquota efetiva de IRPJ e CSLL registrada no 2T18 foi de 36,4%, 9.6p.p. superior à alíquota apurada no 2T17, principalmente em razão de provisões e transações não recorrentes no período relativas ao reconhecimento de débitos tributários (não dedutíveis no período) e incremento de receitas para as quais não há despesas correspondentes (rendimentos sobre aplicações financeiras e contraprestação por contrato de exclusividade), elevando assim a base de cálculo e, conseqüentemente, a carga tributária. Desconsiderando as transações não recorrentes, a alíquota efetiva seria de 33,5%.

**Lucro líquido:** o lucro líquido atingiu R\$ 150,0 milhões no 2T18, uma redução de 7,5% em relação ao 2T17. No primeiro semestre de 2018, o lucro líquido apurado foi de R\$ 364,1 milhões, um crescimento de 13,0% sobre o resultado apurado no mesmo período do ano anterior.

## EBITDA e EBITDA Ajustado

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
<b>EBIT</b>	<b>198,7</b>	<b>192,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>273,5</b>	<b>-27,3%</b>	<b>472,2</b>	<b>383,4</b>	<b>23,2%</b>
Depreciação	9,0	6,7	35,0%	8,4	7,4%	17,4	12,7	36,9%
Amortização	1,3	0,4	235,3%	1,0	25,4%	2,3	0,6	300,6%
<b>EBITDA</b>	<b>209,0</b>	<b>199,0</b>	<b>5,0%</b>	<b>282,9</b>	<b>-26,1%</b>	<b>491,9</b>	<b>396,7</b>	<b>24,0%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>18,8%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-2,7 p.p.</b>	<b>26,0%</b>	<b>-7,1 p.p.</b>	<b>22,3%</b>	<b>21,9%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Receita financeira de aplicações ANS	5,8	7,3	-20,8%	5,8	-0,7%	11,6	15,3	-24,3%
Receita por recebimento em atraso	6,3	5,9	6,6%	6,4	-1,4%	12,7	12,0	6,3%
Descontos concedidos	(2,7)	(1,3)	101,8%	(3,9)	-30,2%	(6,6)	(3,4)	95,8%
Reversão parcial de PDD de um único cliente corporativo	(12,5)	-	-	21,2	-159,2%	8,6	-	-
Despesas relativas ao IPO	6,2	-	-	0,1	5719,2%	6,3	-	-
Efeito líquido de provisão tributária	6,0	-	-	-	-	6,0	-	-
Comissão decorrente de contrato de parceria comercial	(10,0)	-	-	-	-	(10,0)	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>208,0</b>	<b>210,9</b>	<b>-1,4%</b>	<b>312,5</b>	<b>-33,4%</b>	<b>520,5</b>	<b>420,6</b>	<b>23,8%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>18,7%</b>	<b>22,8%</b>	<b>-4,0 p.p.</b>	<b>28,7%</b>	<b>-9,9 p.p.</b>	<b>23,6%</b>	<b>23,2%</b>	<b>0,5 p.p.</b>

**EBITDA:** o EBITDA atingiu R\$ 209,0 milhões em 2T18, superior em 5,0% na comparação com o 2T17 e margem de 18,8%, uma redução de 2,7p.p. em relação ao 2T17. No 1S18, o EBITDA apresentou significativa expansão de 24,0%, com crescimento da margem em 0,5p.p.

**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 no 2T18 relacionados à (i) reversão parcial de provisão de devedores duvidosos relativo a um único cliente corporativo, totalizando R\$ 12,4 milhões; (ii) serviços contratados para realização do IPO no montante de R\$ 6,1 milhões; (iii) efeito líquido do pagamento de tributos de R\$ 6,0 milhões e (iv) 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 foi de R\$ 208,1 milhões no 2T18 com margem de 18,7%, com redução de 1,4% e 4.0p.p., em comparação ao 2T17.

## Capex e Fluxo de caixa livre

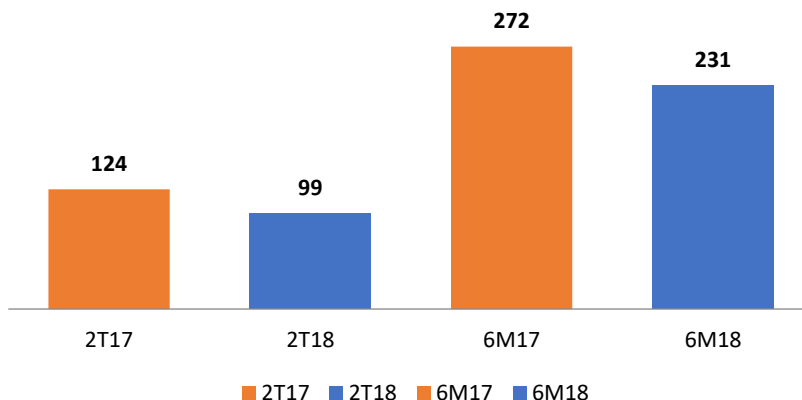
**Capex:** os investimentos líquidos de depreciação e amortização decorrentes de adições ao imobilizado e intangível totalizaram R\$ 77,2 milhões no 2T18, principalmente em função da ampliação da estrutura de operação e administração da rede própria de atendimento, com as entregas de dois pronto-atendimentos em Salvador (BA) e Olinda (PE), da nova unidade hospitalar em Manaus (AM) e da reforma da sede administrativa da companhia, além dos investimentos realizados na implantação do novo sistema de gestão integrada (ERP), com previsão de início em 2019. No primeiro semestre de 2018, o capex totalizou R\$ 129,9 milhões.

**Fluxo de caixa livre:** o fluxo de caixa livre atingiu R\$ 99,0 milhões no 2T18, sendo 20,1% inferior ao mesmo período de 2T17. Esse efeito deve-se principalmente à mudança de alíquota efetiva entre os períodos observados, conforme explicado na seção “IRPJ e CSLL”. Desconsiderados os efeitos dessa variável, o fluxo de caixa livre ficaria em linha entre os períodos comparados.

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
<b>EBIT</b>	<b>198,7</b>	<b>192,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>273,5</b>	<b>-27,3%</b>	<b>472,2</b>	<b>383,4</b>	<b>23,2%</b>
Alíquota efetiva de imposto de renda	36,4%	26,8%	9,6 p.p.	27,5%	8,9 p.p.	31,5%	27,8%	3,6 p.p.
<b>NOPAT</b>	<b>126,3</b>	<b>140,4</b>	<b>-10,0%</b>	<b>198,3</b>	<b>-36,3%</b>	<b>323,6</b>	<b>276,8</b>	<b>16,9%</b>
(+) Depreciação e amortização	10,3	7,0	45,6%	9,4	9,4%	19,6	13,3	48,1%
(+/-) Variação do capital de giro <sup>4</sup>	9,6	11,9	-19,9%	(21,6)	-144,2%	(12,1)	46,1	-126,2%
(-) CAPEX caixa	(47,1)	(35,5)	32,8%	(52,7)	-10,5%	(99,8)	(64,6)	54,6%
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>99,0</b>	<b>123,9</b>	<b>-20,1%</b>	<b>133,4</b>	<b>-25,8%</b>	<b>231,4</b>	<b>271,5</b>	<b>-14,8%</b>

<sup>4</sup> 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	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17	1S18 x 1S17
Receita de contraprestações brutas	1.160,5	965,2	20,2%	1.136,1	2,1%	2.296,6	1.890,7	21,5%
Receita com outras atividades	3,5	2,5	36,8%	3,1	11,8%	6,5	4,5	43,7%
Deduções	(53,0)	(41,0)	29,4%	(49,3)	7,6%	(102,3)	(80,8)	26,7%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.110,9</b>	<b>926,7</b>	<b>19,9%</b>	<b>1.089,9</b>	<b>1,9%</b>	<b>2.200,8</b>	<b>1.814,5</b>	<b>21,3%</b>
Custo médico-hospitalar e outros	(667,7)	(541,8)	23,2%	(600,2)	11,3%	(1.267,9)	(1.046,6)	21,1%
Varição da PEONA	(2,8)	4,5	-163,7%	(2,7)	5,4%	(5,5)	(0,1)	6.597,0%
Varição da provisão ressarcimento ao SUS	(7,5)	(11,6)	-35,7%	(1,1)	579,8%	(8,5)	(13,8)	-38,1%
<b>Custo total</b>	<b>(678,1)</b>	<b>(549,0)</b>	<b>23,5%</b>	<b>(604,0)</b>	<b>12,3%</b>	<b>(1.282,0)</b>	<b>(1.060,4)</b>	<b>20,9%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>432,9</b>	<b>377,7</b>	<b>14,6%</b>	<b>485,9</b>	<b>-10,9%</b>	<b>918,8</b>	<b>754,1</b>	<b>21,9%</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>39,0%</b>	<b>40,8%</b>	<b>-1,8p.p.</b>	<b>44,6%</b>	<b>-5,6p.p.</b>	<b>41,7%</b>	<b>41,6%</b>	<b>0,2p.p.</b>
<b>Despesas de vendas</b>	<b>(111,4)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>17,2%</b>	<b>(121,9)</b>	<b>-8,6%</b>	<b>(233,3)</b>	<b>(188,8)</b>	<b>23,6%</b>
<b>Despesas administrativas</b>	<b>(132,2)</b>	<b>(90,4)</b>	<b>46,3%</b>	<b>(90,8)</b>	<b>45,6%</b>	<b>(223,1)</b>	<b>(183,3)</b>	<b>21,7%</b>
Pessoal	(52,7)	(30,8)	71,1%	(32,3)	63,3%	(85,1)	(65,4)	30,0%
Serviços de terceiros	(25,4)	(14,7)	73,3%	(17,8)	42,9%	(43,2)	(32,7)	32,4%
Localização e funcionamento	(26,5)	(24,8)	7,0%	(21,8)	21,5%	(48,4)	(48,7)	-0,6%
Tributos	(19,5)	(0,9)	2195,9%	(8,1)	140,7%	(27,6)	(7,0)	295,5%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário	(7,8)	(11,8)	-34,1%	(8,8)	-11,4%	(16,6)	(18,9)	-12,3%
Despesas diversas	(0,2)	(7,4)	-97,1%	(2,0)	-91,0%	(2,2)	(10,6)	-79,4%
<b>Outras despesas e receitas</b>	<b>9,5</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-2493,2%</b>	<b>0,3</b>	<b>3054,7%</b>	<b>9,8</b>	<b>1,4</b>	<b>584,7%</b>
<b>Despesas totais</b>	<b>(234,1)</b>	<b>(185,8)</b>	<b>26,0%</b>	<b>(212,4)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(446,6)</b>	<b>(370,6)</b>	<b>20,5%</b>
<b>Lucro operacional</b>	<b>198,7</b>	<b>192,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>273,5</b>	<b>-27,3%</b>	<b>472,2</b>	<b>383,4</b>	<b>23,2%</b>
Receitas financeiras	50,5	34,9	44,8%	34,1	48,1%	84,6	73,5	15,2%
Despesas financeiras	(13,2)	(5,1)	161,8%	(12,3)	7,7%	(25,6)	(10,7)	139,2%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>37,3</b>	<b>29,8</b>	<b>25,0%</b>	<b>21,8</b>	<b>70,9%</b>	<b>59,0</b>	<b>62,8</b>	<b>-6,0%</b>
<b>Lucro antes de IR e CSLL</b>	<b>236,0</b>	<b>221,8</b>	<b>6,4%</b>	<b>295,3</b>	<b>-20,1%</b>	<b>531,2</b>	<b>446,2</b>	<b>19,1%</b>
IR e CSLL corrente	(75,3)	(55,4)	35,8%	(91,1)	-17,4%	(166,3)	(119,0)	39,8%
IR e CSLL diferido	(10,7)	(4,1)	162,0%	9,9	-208,2%	(0,8)	(5,1)	-84,2%
<b>IR e CSLL</b>	<b>(86,0)</b>	<b>(59,5)</b>	<b>44,4%</b>	<b>(81,2)</b>	<b>5,9%</b>	<b>(167,1)</b>	<b>(124,1)</b>	<b>34,7%</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>150,0</b>	<b>162,3</b>	<b>-7,5%</b>	<b>214,1</b>	<b>-29,9%</b>	<b>364,1</b>	<b>322,1</b>	<b>13,0%</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>13,5%</b>	<b>17,5%</b>	<b>-4,0p.p.</b>	<b>19,6%</b>	<b>-0,3p.p.</b>	<b>16,5%</b>	<b>17,8%</b>	<b>-1,2p.p.</b>

## Balanco Patrimonial (Ativo)

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18
<b>Ativo</b>	<b>5.033,3</b>	<b>2.225,7</b>	<b>126,1%</b>	<b>2.694,1</b>	<b>86,8%</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.412,9</b>	<b>1.317,8</b>	<b>7,2%</b>	<b>1.493,5</b>	<b>-5,4%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	113,0	41,5	172,4%	347,8	-67,5%
Aplicações financeiras de curto prazo	671,9	717,1	-6,3%	527,8	17,3%
Contas a receber de clientes	407,4	382,4	6,5%	363,8	12,0%
Estoques	14,9	14,2	5,3%	12,6	18,7%
Impostos a recuperar	23,3	16,4	42,4%	21,6	8,1%
Outros ativos	35,0	9,7	261,1%	22,4	56,2%
Adiantamentos a fornecedores	29,7	32,4	-8,3%	28,7	3,3%
Despesa de comercialização diferida	117,6	104,2	12,8%	123,8	-5,0%
<b>Ativo não circulante</b>	<b>3.620,4</b>	<b>907,9</b>	<b>298,8%</b>	<b>1.200,6</b>	<b>201,5%</b>
Aplicações financeiras de longo prazo	2.938,4	405,6	624,5%	582,8	404,2%
Impostos diferidos	64,1	62,1	3,2%	74,8	-14,3%
Depósitos judiciais	74,6	62,6	19,2%	65,2	14,4%
Despesa de comercialização diferida	90,9	89,8	1,3%	88,7	2,5%
Outros créditos com partes relacionadas	3,4	3,2	6,9%	9,0	-62,1%
Outros ativos	2,1	0,1	1287,2%	0,2	850,5%
Imobilizado	361,6	261,5	38,3%	331,2	9,2%
Intangível	85,2	22,9	271,6%	48,7	75,2%

## Balanco Patrimonial (Passivo e Patrimônio Líquido)

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18
<b>Passivo e patrimônio líquido</b>	<b>5.033,3</b>	<b>2.225,7</b>	<b>126,1%</b>	<b>2.694,1</b>	<b>86,8%</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>1.359,9</b>	<b>1.089,8</b>	<b>24,8%</b>	<b>1.695,1</b>	<b>-19,8%</b>
Empréstimos e financiamentos	6,1	-	-	-	-
Fornecedores	63,5	47,3	34,1%	61,6	3,1%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	648,8	609,9	6,4%	594,0	9,2%
Débitos de operações de assistência à saúde	62,3	58,7	6,2%	54,7	13,8%
Obrigações sociais	105,4	84,8	24,3%	88,7	18,8%
Tributos e contribuições a recolher	50,8	35,5	42,9%	45,8	10,7%
Imposto de renda e contribuição social	43,7	50,2	-12,9%	69,4	-37,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	367,3	191,5	91,8%	766,2	-52,1%
Outras contas a pagar	12,0	11,8	1,4%	14,6	-17,8%
<b>Passivo não circulante</b>	<b>307,9</b>	<b>322,4</b>	<b>-4,5%</b>	<b>313,3</b>	<b>-1,7%</b>
Tributos e contribuições a recolher	11,9	22,1	-46,3%	11,3	5,3%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	245,5	239,0	2,7%	248,7	-1,3%
Outros débitos com partes relacionadas	42,6	47,4	-10,1%	48,3	-11,8%
Outras contas a pagar	7,9	13,9	-43,2%	5,0	58,3%
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>3.365,4</b>	<b>813,5</b>	<b>313,7%</b>	<b>685,7</b>	<b>390,8%</b>
Capital social	2.810,0	280,0	903,6%	280,0	903,6%
Reserva legal	55,6	23,0	141,3%	55,6	0,0%
Lucros acumulados	363,4	303,1	19,9%	213,7	70,1%
Reserva de lucros	136,3	207,3	-34,2%	136,3	0,0%
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	3.365,2	813,5	313,7%	685,6	390,8%
Participação de não controladores	0,2	0,0	494,1%	0,1	100,0%

## Demonstração do Fluxo de Caixa

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17
<b>Lucro líquido</b>	<b>150,0</b>	<b>162,3</b>	<b>-7,6%</b>	<b>214,1</b>	<b>-29,9%</b>	<b>364,1</b>	<b>322,1</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa</b>	<b>144,6</b>	<b>116</b>	<b>24,7%</b>	<b>147,1</b>	<b>-1,7%</b>	<b>291,7</b>	<b>166,5</b>
Depreciação e amortização	10,2	7,1	43,7%	9,4	8,5%	19,6	13,3
Provisões técnicas	10,4	(6,6)	-257,6%	3,7	181,1%	14,1	0,1
Provisão para perdas sobre créditos	23,8	32,2	-26,1%	65,2	-63,5%	89,0	66,1
Baixa de ativo imobilizado	0,1	-	100,0%	0,0	111,1%	0,1	2,2
Baixa do intangível	0,0	0,1	-100,0%	0,0	-66,4%	0,0	0,1
Provisão para riscos	0,7	7,6	-90,8%	3,4	-79,4%	4,1	11,3
Rendimento de aplicação financeira	13,6	19,7	-31,0%	(15,9)	-185,5%	(2,3)	(50,6)
Imposto e contribuição social	75,2	55,4	35,7%	91,1	-17,5%	166,3	118,9
Impostos diferidos	10,7	0,5	2040,0%	(9,9)	-208,1%	0,8	5,1
<b>(Aumento) diminuição das contas do ativo:</b>	<b>(95,3)</b>	<b>(91,7)</b>	<b>3,9%</b>	<b>(37,2)</b>	<b>156,2%</b>	<b>(132,5)</b>	<b>(201,0)</b>
Contas a receber	(65,7)	(63,0)	4,3%	(7,2)	812,5%	(72,9)	(137,6)
Estoques	(2,1)	(0,4)	425,0%	1,7	-223,5%	(0,4)	(0,3)
Impostos a recuperar	(1,7)	(0,5)	240,0%	4,9	-134,7%	3,2	0,7
Aplicações financeiras	(1,4)	(6,8)	-79,4%	0,1	-1500,0%	(1,3)	(20,5)
Depósitos judiciais	(13,2)	(11,9)	10,9%	(10,2)	29,4%	(23,4)	(2,9)
Outros ativos	(13,7)	0,2	-6950,0%	(5,8)	136,2%	(19,5)	(0,2)
Adiantamentos	(1,0)	(6,8)	-85,3%	(2,5)	-60,0%	(3,5)	(11,1)
Impostos diferidos	(0,5)	-	-	0,5	-200,0%	-	-
Despesa de comercialização diferida	4,0	(2,5)	-260,0%	(18,7)	-121,4%	(14,7)	(29,1)
<b>Aumento (diminuição) das contas do passivo:</b>	<b>(49,9)</b>	<b>(47,4)</b>	<b>5,3%</b>	<b>(159,0)</b>	<b>-68,7%</b>	<b>(208,9)</b>	<b>(35,7)</b>
Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	44,5	16,8	164,9%	(48,0)	-192,7%	(3,5)	63,0
Débitos de operações de assistência a saúde	7,6	4,2	81,0%	(0,4)	-2000,0%	7,2	11,8
Obrigações sociais	14,8	12,9	14,7%	(7,5)	-297,3%	7,3	24,1
Fornecedores	(0,5)	7,3	-106,8%	5,5	-109,1%	5,0	4,0
Tributos e contribuições a recolher	2,8	(3,8)	-173,7%	(23,8)	-111,8%	(21,0)	(5,3)
Outras contas a pagar	(17,7)	(11,7)	51,3%	(8,7)	103,4%	(26,4)	(17,0)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(101,4)	(73,1)	38,7%	(76,1)	33,2%	(177,5)	(116,3)

## Demonstração do Fluxo de Caixa (Cont.)

Valores em R\$ milhões

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	1S18	1S17
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>149,5</b>	<b>139,2</b>	<b>7,4%</b>	<b>164,9</b>	<b>-9,3%</b>	<b>314,4</b>	<b>251,9</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>	<b>(2.507,2)</b>	<b>(23,2)</b>	<b>10706,9%</b>	<b>149,3</b>	<b>-1779,3%</b>	<b>(2.357,9)</b>	<b>(117,0)</b>
Pagamentos a partes relacionadas	5,6	(0,2)	-2900,0%	0,2	2700,0%	5,8	(0,5)
Aquisição de imobilizado	(36,5)	(33,0)	10,6%	(49,0)	-25,5%	(85,5)	(59,0)
Aquisição de intangíveis	(10,6)	(2,4)	341,7%	(3,7)	186,5%	(14,3)	(5,5)
Aquisição/venda de investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Recebimento de dividendos	-	-	-	-	-	-	-
Aplicações financeiras	(5.070,5)	12,5	-40664%	(62,9)	7961,2%	(5.133,4)	(51,9)
Resgates de aplicações financeiras	2.604,8	-	-100,0%	264,7	884,1%	2.869,5	-
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>	<b>2.123,0</b>	<b>(124,3)</b>	<b>-1808,0%</b>	<b>(70,7)</b>	<b>-3102,8%</b>	<b>2.052,3</b>	<b>(135,6)</b>
Recebimento de partes relacionadas	(5,7)	0,3	-2000,0%	0,3	-2000,0%	(5,4)	0,6
Pagamento/ Aquisição de empréstimos e financiamentos	(0,5)	-	-	-	-	(0,5)	-
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(401,1)	(123,5)	225,0%	(70,1)	472,2%	(471,2)	(135,1)
Gasto com emissão de ação	(101,0)	-	-	-	-	(101,0)	-
Integralização de capital	2.631,0	-	-	-	-	2.631,0	-
Participação de sócios não controladores	0,2	(1,1)	-118,2%	(0,8)	-125,0%	(0,6)	(1,1)
<b>Variação do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(234,7)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>2762,2%</b>	<b>243,5</b>	<b>-196,4%</b>	<b>8,8</b>	<b>(0,6)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	347,8	64,5	439,2%	104,2	233,8%	104,2	56,8
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	113,0	56,2	101,1%	347,8	-67,5%	113,0	56,2

## 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 últimos 36 meses.

**ONA:** Organização Nacional de Acreditação. É uma entidade não governamental e sem fins lucrativos que certifica a qualidade de serviços de saúde no Brasil, com foco na segurança do paciente.

**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 líquido ajustado para fins econômicos conforme estabelecido pela ANS. O patrimônio líquido 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).

## Earnings Release - 2Q18

Fortaleza (CE), August 13<sup>th</sup> 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 second 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\$ 26.93

**Shares outstanding:** 657,872,341

**Market cap:** R\$ 17.7 billion  
(closing: 08/10/2018)

### 2Q18 Conference Call

**August 14<sup>th</sup> 2018**

In Portuguese and English:

(Simultaneous translation)

11:00am (Brasília time)

10:00am (US EDT)

**Phone:** +55 (11) 2188-0155 or +1 (740) 201 6556

**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):** 2.28 million  
+7.2% when compared to 2Q17
- **Members (dental):** 1.53 million  
+14.7% higher than 2Q17
- **Medical Loss Ratio<sup>1</sup>:** 60.8%  
+1,1p.p. when compared to 2Q17
- **Net revenues:** R\$ 1,110.9 million  
+19,9% in comparison to 2Q17
- **Adj. EBITDA:** R\$ 208.1 million & 18.7%  
margin  
-1.3% & -4.1p.p. lower than 2Q17
- **Net income:** R\$ 150.0 million & 13.5%  
margin  
-7.5% & -4.0p.p. when compared to 2Q17
- **Capex:** R\$ 77.2 million  
+121.1% & +3.2p.p. higher than 2Q17
- **Cash flow generation:** R\$ 99.0 million  
-20.1% & -4.6p.p. when compared to 2Q17

<sup>1</sup> The information is presented in an adjusted manner, due to the reallocation of expenses with operating property leases that were previously classified as administrative expenses. In the "MLR" section of this document, there is a demonstration of the impacts on the MLR calculation with this new criterion in the last periods.



## 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 second quarter of 2018.

In the second 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 second quarter, two walk-in emergency units were inaugurated and we began the adaptation and standardization of a new hospital structure in Manaus (AM), which will represent an increase of 78 beds in our own network, which should be available from the third quarter of 2018.

Also in the second 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 5.3% in the same period, based on the latest consolidated information released by ANS for June 2018. However, the company continues to a high annual growth rate of the number of health and dental plans members above the sector, with rates of 7.2% and 14.7%, respectively, at the end of 2Q18.

Exclusively among medical plans, corporate plans showed a growth of 8.1% when compared to 2Q17, and individual plans grew by 4.4% in the same comparison. As a result, the company's market share in the North and Northeast regions increased by 1.6p.p. and 1.9p.p. in relation to 2Q17, reaching 23.3% and 28.4%, respectively. Thus, the company remains the third largest operator in Brazil and leader in the North and Northeast regions.

Considering dental plans alone, also in the annual comparison, corporate plans grew 36.4% and the individual plans grew 6.7%. Therefore, market share reached 23.3% in the North and 25.1% in the Northeast in 2Q18, a growth of 1.7p.p. and 2.3p.p. in relation to the same period of the previous year.

In terms of financial results, we ended the second quarter reaching a R\$ 1.1 billion net revenues, an increase of 19.9% when compared to the second quarter of the 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 quarter has a historically higher medical loss ratio in the year. In 2Q18 the rate was at 60.8%, 1.1p.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 the new walk-in emergency units in Bahia and Pernambuco and the hospital in Teresina (PI), inaugurated early this year, which gradually absorb members demand in the first months of operation, presenting lower dilution of

## Message from management (cont.)

initial costs contracted to begin the operation. The expansion of our own service network endorses the company's non-negotiable commitment to offer a high quality service and hospitality to our members.

The MLR increase, along with the recognition of non-recurring events that impacted operating and tax expenses, which are detailed in this document, resulted in a net income of R\$ 150.0 million, a reduction of 7.5% and a decrease of 4.0p.p. in margin when compared to 2Q17. EBITDA grew by 5.0% and reached R\$ 209.0 million with a 18.8% margin, a 2.7p.p. decrease when compared to the second quarter of 2017. Adjusted EBITDA totaled R\$ 208.1 million, down 1.3% over 2Q17.

In the year-to-date accumulated result, net revenues totaled R\$ 2,200.8 million, an increase of 21.3% over 1H17, followed by an increase in costs in the same proportion. As a result, the R\$ 918.8 million gross profit was 21.9% higher in 1H18 than in 1H17, with gross margin increase of 0.2p.p. The net income of R\$ 364.1 million was 13.0% higher than in the previous year, with 1.2p.p. lower net margin. EBITDA and Adjusted EBITDA grew by 24.0% and 23.8%, respectively, in 1H18 versus 1H17, with a margin increase of 0.5p.p. in both periods.

The aforementioned result reflects the company's growth trend, even with the occurrence of adverse events, such as an increase in the medical loss ratio, which tends to stabilize in the coming periods, when the climatic effects in the regions where we operate exert less influence on the operations.

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

**Online sale.** We started in May 2018 a new sales model for individual and family contracts, with the implementation of a selling platform that includes a website and mobile applications for sellers and customers, enabling the digital recording of information, document upload and registration confirmation. This new model, initially implanted in Manaus (AM), which must be expanded to other regions where we operate, brings gains such as improvement in the member's data quality, cost efficiency due to the lower volume of paper forms and post-sale effectiveness.

**Expansion of the own service network.** Two new walk-in emergency units (in Salvador/BA and Olinda/PE) were put into operation and we began the adaptation and standardization of a new hospital structure in Manaus (AM), which is expected to start its operation in the third quarter of this year.

**Price readjustment of individual health plans.** The National Supplementary Health Agency (ANS) set the adjustment cap at 10% to be applied to individual health plans in the period comprised between May 2018 and April 2019. It is worth mentioning that the effects on income will be observed as of August 2018 on, due to the discussion of the injunction that limited the readjustment, later suspended by the Federal Regional Court of the 3<sup>rd</sup> Region.

## Message from management (cont.)

**New protocols.** In order to improve the service and treatment of members, 12 new protocols of disease identification were implemented in the company's own system. We continue working to expand the number of protocols and to deploy them in all care units.

**Hapvida is highlighted in awards with consumer voting.** In the second quarter, Hapvida won three first place awards in consumer preference polls in Pernambuco, in the health plans category, promoted by: Jornal do Comércio de Recife, Folha de Pernambuco and Diário de Pernambuco newspapers. This recognition is the result of all departments effort, which help us to fulfill with excellence what we propose to do daily, pursuing the importance in the quality of assistance.

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

## Operating performance

Item	Unit	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18
<b>Members</b>	<b># million</b>	<b>3.81</b>	<b>3.47</b>	<b>10.1%</b>	<b>3.66</b>	<b>4.2%</b>
Health plan	# million	2.28	2.13	7.2%	2.2	1.7%
Dental plan	# million	1.53	1.34	14.7%	1.4	8.0%
<b>Market share (health)</b>	<b>%</b>					
North	%	23.3%	21.6%	1.6 p.p.	23.0%	0.2 p.p.
Northeast	%	28.4%	26.5%	1.9 p.p.	27.8%	0.6 p.p.
<b>Market share (dental)</b>	<b>%</b>					
North	%	23.3%	21.6%	1.7 p.p.	21.1%	2.2 p.p.
Northeast	%	25.1%	22.8%	2.3 p.p.	23.0%	2.1 p.p.
<b>IGR - Hapvida (per 10.000 lives)</b>	<b>#</b>	<b>2.92</b>	<b>2.46</b>	<b>0.5 p.p.</b>	<b>2.88</b>	<b>0.0 p.p.</b>
<b>Average ticket (health)</b>	<b>R\$</b>	<b>162.75</b>	<b>144.80</b>	<b>12.4%</b>	<b>161.25</b>	<b>0.9%</b>
Individual	R\$	246.32	213.46	15.4%	242.22	1.7%
Corporate	R\$	130.78	117.81	11.0%	131.02	-0.2%
<b>Average ticket (dental)</b>	<b>R\$</b>	<b>12.48</b>	<b>12.31</b>	<b>1.4%</b>	<b>12.92</b>	<b>-3.4%</b>
Individual	R\$	14.14	13.47	4.9%	14.35	-1.5%
Corporate	R\$	10.85	10.85	0.0%	11.40	-4.8%

From now on, the company will present the number of members based on its 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 3.5% in the North region, while the Northeast region grew 8.0%. As a result, market share increased 1.9p.p. (to 28.4%) in Northeast region and 1.6p.p. (to 23.3%) in North region when compared to 2Q17.

**Members (dental):** the number of members in dental plans presented a growth in the last quarter both in North and Northeast regions, with market share gains of 1.7p.p. (to 23.3%) and 2.3p.p. (to 25.1%), respectively, when compared to the same quarter of last year. It is worth noting that the company has a greater number of corporate clients in the health segment in the Northeast compared to the North, which favors the commercialization of dental plans in the Northeast and explains the greater market share gain in this region.

**Average ticket (health):** the average ticket for the health segment showed a 12.4% growth, aligned with the ANS annual readjustment. It is worth noting that the mix of sales 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	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
<b>Units of own network</b>								
Hospitals	25	22	13.6%	25	0.0%	25	22	13.64%
Number of beds	1,698	1,346	26.2%	1,671	1.6%	1,698	1,346	26.15%
Emergency Units	19	19	0.0%	19	0.0%	19	19	0.00%
Clinics	75	73	2.7%	74	1.4%	75	73	2.74%
Image diagnosis and labs	83	74	12.2%	83	0.0%	83	74	12.16%

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. In the second quarter, began the adaptation and standardization of a new hospital structure in Manaus (AM), which should be available from the third quarter of 2018.

In the second quarter, two emergency service units were inaugurated: Uruguay (Salvador/BA) and Olinda (Olinda/PE). The walk in emergency units helps to reduce the foot traffic in hospital emergencies, as well as giving greater access flexibility to members in the usage of the network. 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.

## Own service network (cont.)

Uruguai Walk-In Emergency – Salvador (BA)



Olinda Walk-In Emergency – Olinda (PE)



Rio Amazonas Hospital – Manaus (AM)

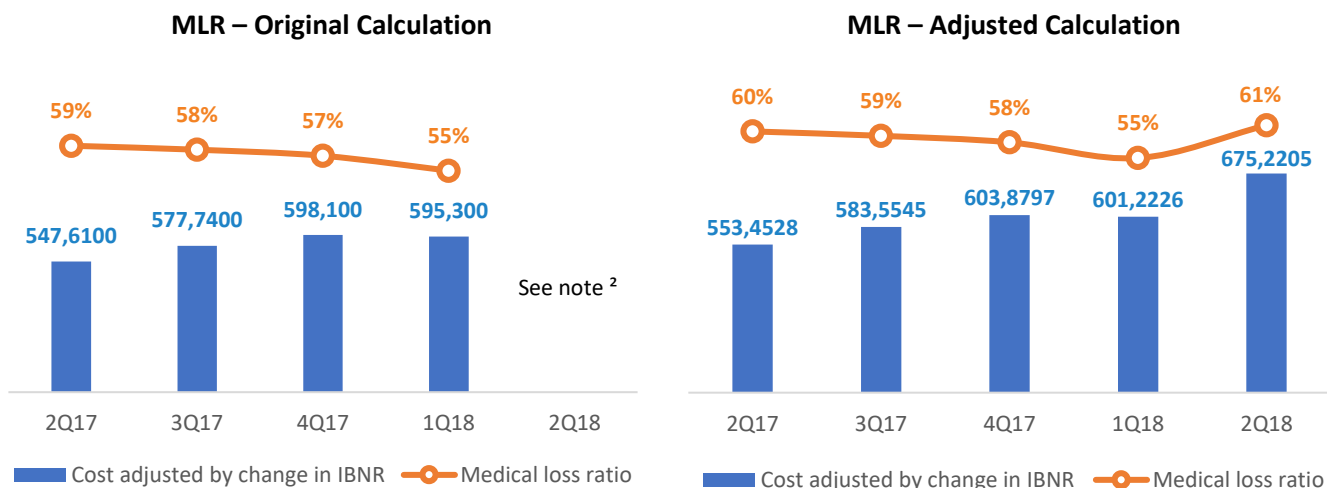


## Medical loss ratio

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
(=) Total cost	(678.1)	(549.0)	23.5%	(603.9)	12.3%	(1,282.0)	(1,060.4)	20.9%
(-) Change in IBNR	(2.8)	4.5	-163.7%	(2.7)	5.4%	(5.5)	(0.1)	6597.0%
(=) Adjusted cost (a)	(675.2)	(553.5)	22.0%	(601.2)	12.3%	(1,276.4)	(1,060.4)	20.4%
(=) Net revenues (b)	1,111.0	926.7	19.9%	1,089.9	1.9%	2,200.8	1,814.5	21.3%
<b>Medical loss ratio (c) = (a)/(b)</b>	<b>60.8%</b>	<b>59.7%</b>	<b>1.1p.p.</b>	<b>55.2%</b>	<b>5.6p.p.</b>	<b>58.0%</b>	<b>58.4%</b>	<b>-0.4p.p.</b>

The medical loss ratio is presented in an adjusted manner, due to the reallocation of expenses with related party rent of hospitals and clinics that were previously classified as administrative expenses. Below, the medical loss ratio evolution of the last periods considering the new criterion in a comparative way to the indicators originally presented by the company.



<sup>2</sup> Non-applicable, since the presentation of 2Q18 is being carried out in this period.

The portfolio's medical loss ratio was 60.8%, being 1.1p.p. higher than in the same quarter of the last year, mainly due to the occurrence of the higher number of visits related to viruses and for a longer period than in the previous year, influenced by climatic aspects such as change in the rainfall volume distribution between months with greater precipitation in the North and Northeast regions. 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.



## Medical loss ratio (cont.)

The number of procedures performed is shown below:

Values in # million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
Exams	8.32	6.91	20.4%	7.66	8.7%	15.98	13.34	19.8%
Treatments	0.99	0.77	28.2%	0.81	22.2%	1.80	1.44	25.3%
Medical appointment	3.11	2.97	4.6%	2.95	5.4%	6.06	5.68	6.8%
Hospitalization	0.08	0.07	5.2%	0.07	7.2%	0.16	0.15	5.6%

The opening of the new large-sized walk-in emergency units for its category, as well as the Rio Poty Hospital in Teresina (PI) – inaugurated in 1Q18 – also increase the MLR momentarily, since the initial fixed costs are not diluted when the operation start.

## Financial performance

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
Revenues from gross payments	1,160.5	965.2	20.2%	1,136.1	2.1%	2,296.6	1,890.7	21.5%
Revenue from other activities	3.5	2.5	36.8%	3.1	11.8%	6.5	4.5	43.7%
Deductions	(53.0)	(41.0)	29.4%	(49.3)	7.6%	(102.3)	(80.8)	26.7%
<b>Net revenues</b>	<b>1,110.9</b>	<b>926.7</b>	<b>19.9%</b>	<b>1,089.9</b>	<b>1.9%</b>	<b>2,200.8</b>	<b>1,814.5</b>	<b>21.3%</b>
Medical cost and others <sup>3</sup>	(658.2)	(536.5)	22.7%	(594.3)	10.7%	(1,252.6)	(1,036.2)	20.9%
Rent with related parties	(9.6)	(5.3)	81.2%	(5.8)	65.3%	(15.4)	(10.4)	47.7%
Change in IBNR	(2.8)	4.5	-163.7%	(2.7)	5.4%	(5.5)	(0.1)	6597.0%
Change in SUS reimbursement provision	(7.5)	(11.6)	-35.7%	(1.1)	579.8%	(8.5)	(13.8)	-38.1%
<b>Total cost</b>	<b>(678.1)</b>	<b>(549.0)</b>	<b>23.5%</b>	<b>(603.9)</b>	<b>12.3%</b>	<b>(1,282.0)</b>	<b>(1,060.4)</b>	<b>20.9%</b>
<b>Gross profit</b>	<b>432.9</b>	<b>377.7</b>	<b>14.6%</b>	<b>486.0</b>	<b>-10.9%</b>	<b>918.8</b>	<b>754.1</b>	<b>21.9%</b>
<b>Gross margin</b>	<b>39.0%</b>	<b>40.8%</b>	<b>-1.8 p.p.</b>	<b>44.6%</b>	<b>-5.6 p.p.</b>	<b>41.7%</b>	<b>41.6%</b>	<b>0.2 p.p.</b>

<sup>3</sup> Medical cost being adjusted due to the reallocation of expenses with operating property leases that were previously classified as administrative expenses, as detailed at "Medical Loss Ratio" section.

**Net revenues:** net revenues grew by 19.9% when compared to 2Q17, mainly influenced by (i) an increase of 7.2% in the number of members of health plans and (ii) a 12.4% increase in the average ticket in the same comparison. It should be noted that the net revenues also increases in comparison with 1Q18.

**Medical cost and others:** in 1Q18, the evolution of total cost in relation to 2Q17 was 23.3%, lower than the 19.9% annual growth of net revenues in the same period, contributing to a medical loss ratio increase, due to the prolongation of the virus period in the North and Northeast regions in relation to the previous year whose detail is presented on the "Medical loss ratio" section of this document. It is worth noting that although this result partially offset the medical loss ratio observed in 1Q18 in the comparison between the first half of 2018 and 2017, the company has a cumulative improvement in medical loss ratio and a 0.2p.p. gross margin increase in 1H18 in relation to 1H17. This result is mainly due to the integral verticalization of the healthcare operation, allowing the company to keep a medical loss ratio adequate to its strategy of sustainable and continuous growth. In addition, there is a constant review of internal processes aiming to account medical losses in an accrual basis, leading to a lower need of IBNR constitution.

**Rent with related parties:** as already explained in the "Medical loss ratio" section of this document, there was a reallocation of expenses with operating property leases that were previously classified as administrative expenses, which include rents with related parties. According to what had been widely disclosed by the company since the IPO, there were formalized rental agreements with related parties that explain the change in this item in relation to 1Q18.

## Financial performance (cont.)

**Change in IBNR:** the provision of events incurred but not reported remained at a similar level of the last quarters, except when compared to the 2Q17, a period influenced by the adjustment of processes to recognize this provision. 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.

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
<b>Selling expenses</b>	<b>(111.4)</b>	<b>(95.0)</b>	<b>17.2%</b>	<b>(121.9)</b>	<b>-8.7%</b>	<b>(233.3)</b>	<b>(188.8)</b>	<b>23.6%</b>
Marketing	(8.4)	(10.7)	-21.9%	(7.3)	14.2%	(15.7)	(18.0)	-12.9%
Commissions	(79.2)	(52.1)	52.2%	(49.4)	60.5%	(128.6)	(104.6)	22.9%
Provision for doubtful accounts	(23.8)	(32.2)	-26.2%	(65.2)	-63.5%	(89.0)	(66.1)	34.7%
<b>Administrative expenses</b>	<b>(132.2)</b>	<b>(90.4)</b>	<b>46.3%</b>	<b>(90.8)</b>	<b>45.6%</b>	<b>(223.1)</b>	<b>(183.3)</b>	<b>21.7%</b>
Personnel	(52.7)	(30.8)	71.1%	(32.3)	63.3%	(85.1)	(65.4)	30.0%
Third party services	(25.4)	(14.7)	73.3%	(17.8)	42.9%	(43.2)	(32.7)	32.4%
Location and operation	(26.5)	(24.8)	7.0%	(21.8)	21.5%	(48.4)	(48.7)	-0.6%
Taxes	(19.5)	(0.9)	2195.9%	(8.1)	140.7%	(27.6)	(7.0)	295.5%
Provisions for civil. labor and tax risks	(7.8)	(11.8)	-34.1%	(8.8)	-11.4%	(16.6)	(18.9)	-12.3%
Miscellaneous expenses	(0.2)	(7.4)	-97.1%	(2.0)	-90.0%	(2.2)	(10.6)	-79.4%
<b>Other expenses/revenues</b>	<b>9.5</b>	<b>(0.4)</b>	<b>-2493%</b>	<b>0.3</b>	<b>3054%</b>	<b>9.8</b>	<b>1.4</b>	<b>584.7%</b>
<b>Total expenses</b>	<b>(234.1)</b>	<b>(185.8)</b>	<b>26.0%</b>	<b>(212.5)</b>	<b>10.2%</b>	<b>(446.6)</b>	<b>(370.6)</b>	<b>20.5%</b>

**Selling expenses:** selling expenses totaled R\$ 111.4 million in 2Q18, in line with the evolution of net revenues both in annual and quarterly comparisons. It should be noted, however, that the ratio of commission expenses to net revenues increased from 5.6% in 2Q17 to 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.

**Personnel:** disregarding the R\$ 3.7 million related to variable remuneration that had been provisioned in 2017 and reverted in 1Q18, personnel expenses were R\$ 16.7 million higher than in 1Q18, mainly due to (i) the appropriation of R\$ 5.0 million related to the fixed and variable remuneration of controlling shareholders who exercise an executive role at the company and which, as widely disclosed, were not included in this item in the periods prior to 2Q18 and (ii) the increase resulting from the annual labor agreement of company's employees, together with the expansion of staff in key departments, such as the area responsible for the management of company's own service network and M&A.

## Financial performance (cont.)

**Third party services:** the main change in relation to 1Q18 is related to the R\$ 6.1 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 2Q18 would have been only 0.1p.p. higher than in 2Q17.

**Location and operation:** the location and operating expenses, mainly comprised by rents, electricity, telephones and cleaning and office supplies, totaled R\$ 26.5 million in 2Q18, an increase when compared to 1Q18. Despite the increase in absolute terms, there was a dilution of expenses in relation to net revenues by 0.3p.p. when compared to 1Q18, reflecting the company's effort to continuously monitor these expenses to identify opportunities for improvement that could result in financial savings.

**Taxes:** the main variation of this line is due to the payment of R\$ 14.2 million related to federal tax debts due to the reassessment of the loss probability of certain matters based on recent decisions by superior courts. These matters are mainly related to the collection of unpaid taxes in previous years. It should be noted that the objects of the discussions that resulted in this tax payments were fully recognized and there is no possibility of a new charge related to the aforementioned matters.

**Provisions for risks:** the expenses of provisions for risks totaled R\$ 7.8 million in 2Q18, a reduction of 11.4% in comparison to 1Q18. However, there was a favorable impact of R\$ 8.2 million as a result of the tax provision reversal mentioned in "Taxes" item, resulting in a negative net impact of R\$ 6.0 million related to this item. Disregarding the reversal of R\$ 8.2 million, this line would present a similar growth as a proportion of net revenues when compared to 2Q17.

**Miscellaneous expenses:** miscellaneous expenses totaled R\$ 0.2 million in 2Q18, a significant reduction both in relation to 1Q18 and in relation to 2Q17 mainly as a result of the reversal of expenses related to some insurance agreements whose duration are longer than previously observed, resulting in an recognition adjustment of this expenses in the result.

**Other expenses/revenues:** the main impact is due to the a partnership agreement for company`s health and dental plans commercial representation in certain regions, for which a counterpart of R\$ 10.0 million was received.

## Financial performance (cont.)

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
Financial revenues	50.5	34.9	44.8%	34.1	-510.6%	84.6	73.5	15.2%
Financial expenses	(13.2)	(5.1)	161.8%	(12.3)	-138.8%	(25.6)	(10.7)	139.2%
<b>Financial result</b>	<b>37.3</b>	<b>29.8</b>	<b>25.0%</b>	<b>21.8</b>	<b>70.9%</b>	<b>59.0</b>	<b>62.8</b>	<b>-6.0%</b>

**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 was higher than in 2Q17, partially offset by (i) the reduction in the Selic rate, from 10.2% at the end of 2Q17 to 6.5% at the end of 2Q18 and (ii) the monetary restatement of tax debts totaling R\$ 7.7 million, as indicated in the "Taxes" section.

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
<b>Income before IR and CSLL</b>	<b>236.0</b>	<b>221.8</b>	<b>6.4%</b>	<b>295.3</b>	<b>-20.1%</b>	<b>531.2</b>	<b>446.2</b>	<b>19.1%</b>
IR e CSLL	(86.0)	(59.5)	44.4%	(81.2)	5.9%	(167.1)	(124.1)	34.7%
Effective tax rate	-36.4%	-26.8%	-9.6p.p.	-27.5%	-8.9p.p.	-31.5%	-27.8%	-3.6p.p.
<b>Net income</b>	<b>150.0</b>	<b>162.3</b>	<b>-7.5%</b>	<b>214.1</b>	<b>-29.9%</b>	<b>364.1</b>	<b>322.1</b>	<b>13.0%</b>
<b>Net margin</b>	<b>13.5%</b>	<b>17.5%</b>	<b>-4.0p.p.</b>	<b>19.6%</b>	<b>-6.1p.p.</b>	<b>16.5%</b>	<b>17.8%</b>	<b>-1.2p.p.</b>

**IR and CSLL:** the effective rate of IR and CSLL recorded in 2Q18 was 36.4%, 9.6p.p. higher than the rate calculated in 2Q17, mainly due to provisions and non-recurring transactions in the period related to the recognition of tax debts (non-deductible in the period) and increase of revenues for which there are no corresponding expenses (income on financial investments and payments from exclusive agreement), thus raising the calculation base and the tax burden, consequently. Excluding non-recurring transactions, the effective tax rate would be 33.5%.

**Net income:** the net income reached R\$ 150.0 million in 2Q18, a reduction of 7.5% in relation to 2Q17. In the first half of 2018, net income was R\$ 364.1 million, an increase of 13.0% over the result recorded in the same period of the previous year.

## EBITDA and Adjusted EBITDA

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
<b>EBIT</b>	<b>198.7</b>	<b>192.0</b>	<b>3.5%</b>	<b>273.5</b>	<b>-27.3%</b>	<b>472.2</b>	<b>383.4</b>	<b>23.2%</b>
Depreciation	9.0	6.7	35.0%	8.4	7.4%	17.4	12.7	36.9%
Amortization	1.3	0.4	235.3%	1.0	25.4%	2.3	0.6	300.6%
<b>EBITDA</b>	<b>209.0</b>	<b>199.0</b>	<b>5.0%</b>	<b>282.9</b>	<b>-26.1%</b>	<b>491.9</b>	<b>396.7</b>	<b>24.0%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>18.8%</b>	<b>21.5%</b>	<b>-2.7 p.p.</b>	<b>26.0%</b>	<b>-7.1 p.p.</b>	<b>22.3%</b>	<b>21.9%</b>	<b>0.5 p.p.</b>
Financial revenue from ANS investments	5.8	7.3	-20.8%	5.8	-0.7%	11.6	15.3	-24.3%
Revenue from overdue receivables	6.3	5.9	6.6%	6.4	-1.4%	12.7	12.0	6.3%
Discounts given	(2.7)	(1.3)	101.8%	(3.9)	-30.2%	(6.6)	(3.4)	95.8%
Partial reversal of doubtful accounts provision from a single corporate client	(12.5)	-	-	21.2	-159.2%	8.6	-	-
IPO expenses	6.2	-	-	0.1	5719.2%	6.3	-	-
Net effect of tax provision	6.0	-	-	-	-	6.0	-	-
Commission of a commercial partnership	(10.0)	-	-	-	-	(10.0)	-	-
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>208.0</b>	<b>210.9</b>	<b>-1.4%</b>	<b>312.5</b>	<b>-33.4%</b>	<b>520.5</b>	<b>420.6</b>	<b>23.8%</b>
<b>Adjusted EBITDA margin</b>	<b>18.7%</b>	<b>22.8%</b>	<b>-4.0 p.p.</b>	<b>28.7%</b>	<b>-9.9 p.p.</b>	<b>23.6%</b>	<b>23.2%</b>	<b>0.5 p.p.</b>

**EBITDA:** the EBITDA reached R\$ 209.0 million in 2Q18, up 5.0% when compared to 2Q17 with margin of 18.8%, a 2.7p.p. decrease in relation to 2Q17. In 1H18, EBITDA increased by 24.0% with a margin of 0.5p.p.

**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 2Q18 related to (i) doubtful accounts provision associated to a single corporate client totaling R\$ 12.4 million, (ii) expenses related to the IPO process totaling R\$ 6.1 million, (iii) net effect of the tax payment 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. Adjusted EBITDA was R\$ 208.1 million in 2Q18 with a 18.7% margin, a 1.4% and 4.0p.p decrease in comparison to 2Q17.

## Capex and cash generation

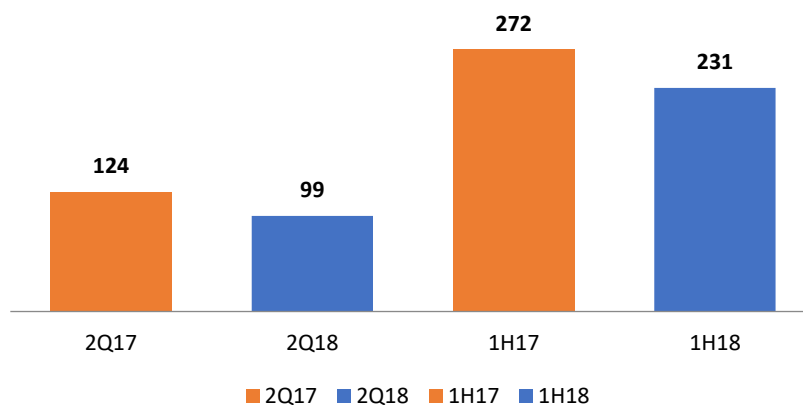
**Capex:** the investments resulting from additions to property, plant and equipment and intangible assets net of depreciation and amortization totaled R\$ 77.2 million in 2Q18 mainly due to the operating and administrative structure of the own service network expansion, with the opening of two walk-in emergency units in Salvador (BA) and Olinda (PE), the new hospital in Manaus (AM) and the reform of company's administrative headquarters, as well as the investments related to the new integrated ERP system implementation. Capex totaled R\$ 129.9 million in the first half of 2018.

**Free cash flow:** the free cash flow reached R\$ 99.0 million in 2Q18, 20.1% lower than the same period of 2Q17. This is mainly due to the effective tax rate change between the observed periods as explained in the "IR and CSLL" section. Disregarding the effect of this variable, free cash flow would be in line between compared periods.

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
<b>EBIT</b>	<b>198.7</b>	<b>192.0</b>	<b>3.5%</b>	<b>273.5</b>	<b>-27.3%</b>	<b>472.2</b>	<b>383.4</b>	<b>23.2%</b>
<i>Effective tax rate</i>	<i>36.4%</i>	<i>26.8%</i>	<i>9.6 p.p.</i>	<i>27.5%</i>	<i>8.9 p.p.</i>	<i>31.5%</i>	<i>27.8%</i>	<i>3.6 p.p.</i>
<b>NOPAT</b>	<b>126.3</b>	<b>140.4</b>	<b>-10.0%</b>	<b>198.3</b>	<b>-36.3%</b>	<b>323.6</b>	<b>276.8</b>	<b>16.9%</b>
(+) Depreciation and amortization	10.3	7.0	45.6%	9.4	9.4%	19.6	13.3	48.1%
(+/-) Change in working capital <sup>4</sup>	9.6	11.9	-19.9%	(21.6)	-144.2%	(12.1)	46.1	-126.2%
(-) Cash CAPEX	(47.1)	(35.5)	32.8%	(52.7)	-10.5%	(99.8)	(64.6)	54.6%
<b>Free cash flow</b>	<b>99.0</b>	<b>123.9</b>	<b>-20.1%</b>	<b>133.4</b>	<b>-25.8%</b>	<b>231.4</b>	<b>271.5</b>	<b>-14.8%</b>

<sup>4</sup> 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	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17	1H18 x 1H17
Revenues from gross payments	1,160.5	965.2	20.2%	1,136.1	2.1%	2,296.6	1,890.7	21.5%
Revenue from other activities	3.5	2.5	36.8%	3.1	11.8%	6.5	4.5	43.7%
Deductions	(53.0)	(41.0)	29.4%	(49.3)	7.6%	(102.3)	(80.8)	26.7%
<b>Net revenues</b>	<b>1,110.9</b>	<b>926.7</b>	<b>19.9%</b>	<b>1,089.9</b>	<b>1.9%</b>	<b>2,200.8</b>	<b>1,814.5</b>	<b>21.3%</b>
Medical cost and others	(667.7)	(541.8)	23.2%	(600.2)	11.3%	(1,267.9)	(1,046.6)	21.1%
Change in IBNR	(2.8)	4.5	-163.7%	(2.7)	5.4%	(5.5)	(0.1)	6,597.0%
Change in SUS reimbursement provision	(7.5)	(11.6)	-35.7%	(1.1)	579.8%	(8.5)	(13.8)	-38.1%
<b>Total cost</b>	<b>(678.1)</b>	<b>(549.0)</b>	<b>23.5%</b>	<b>(604.0)</b>	<b>12.3%</b>	<b>(1,282.0)</b>	<b>(1,060.4)</b>	<b>20.9%</b>
<b>Gross profit</b>	<b>432.9</b>	<b>377.7</b>	<b>14.6%</b>	<b>485.9</b>	<b>-10.9%</b>	<b>918.8</b>	<b>754.1</b>	<b>21.9%</b>
<b>Gross margin</b>	<b>39.0%</b>	<b>40.8%</b>	<b>-1.8p.p.</b>	<b>44.6%</b>	<b>-5.6p.p.</b>	<b>41.7%</b>	<b>41.6%</b>	<b>0.2p.p.</b>
<b>Selling expenses</b>	<b>(111.4)</b>	<b>(95.0)</b>	<b>17.2%</b>	<b>(121.9)</b>	<b>-8.6%</b>	<b>(233.3)</b>	<b>(188.8)</b>	<b>23.6%</b>
<b>Administrative expenses</b>	<b>(132.2)</b>	<b>(90.4)</b>	<b>46.3%</b>	<b>(90.8)</b>	<b>45.6%</b>	<b>(223.1)</b>	<b>(183.3)</b>	<b>21.7%</b>
Personnel	(52.7)	(30.8)	71.1%	(32.3)	63.3%	(85.1)	(65.4)	30.0%
Third party services	(25.4)	(14.7)	73.3%	(17.8)	42.9%	(43.2)	(32.7)	32.4%
Location and operation	(26.5)	(24.8)	7.0%	(21.8)	21.5%	(48.4)	(48.7)	-0.6%
Taxes	(19.5)	(0.9)	2195.9%	(8.1)	140.7%	(27.6)	(7.0)	295.5%
Provisions risks	(7.8)	(11.8)	-34.1%	(8.8)	-11.4%	(16.6)	(18.9)	-12.3%
Miscellaneous expenses	(0.2)	(7.4)	-97.1%	(2.0)	-91.0%	(2.2)	(10.6)	-79.4%
<b>Other expenses/operational revenues</b>	<b>9.5</b>	<b>(0.4)</b>	<b>-2493.2%</b>	<b>0.3</b>	<b>3054.7%</b>	<b>9.8</b>	<b>1.4</b>	<b>584.7%</b>
<b>Total expenses</b>	<b>(234.1)</b>	<b>(185.8)</b>	<b>26.0%</b>	<b>(212.4)</b>	<b>10.2%</b>	<b>(446.6)</b>	<b>(370.6)</b>	<b>20.5%</b>
<b>Operational income</b>	<b>198.7</b>	<b>192.0</b>	<b>3.5%</b>	<b>273.5</b>	<b>-27.3%</b>	<b>472.2</b>	<b>383.4</b>	<b>23.2%</b>
Financial revenues	50.5	34.9	44.8%	34.1	48.1%	84.6	73.5	15.2%
Financial expenses	(13.2)	(5.1)	161.8%	(12.3)	7.7%	(25.6)	(10.7)	139.2%
<b>Financial result</b>	<b>37.3</b>	<b>29.8</b>	<b>25.0%</b>	<b>21.8</b>	<b>70.9%</b>	<b>59.0</b>	<b>62.8</b>	<b>-6.0%</b>
<b>EBIT</b>	<b>236.0</b>	<b>221.8</b>	<b>6.4%</b>	<b>295.3</b>	<b>-20.1%</b>	<b>531.2</b>	<b>446.2</b>	<b>19.1%</b>
IR and CSLL current	(75.3)	(55.4)	35.8%	(91.1)	-17.4%	(166.3)	(119.0)	39.8%
IR and CSLL deferred	(10.7)	(4.1)	162.0%	9.9	-208.2%	(0.8)	(5.1)	-84.2%
<b>IR and CSLL</b>	<b>(86.0)</b>	<b>(59.5)</b>	<b>44.4%</b>	<b>(81.2)</b>	<b>5.9%</b>	<b>(167.1)</b>	<b>(124.1)</b>	<b>34.7%</b>
<b>Net income</b>	<b>150.0</b>	<b>162.3</b>	<b>-7.5%</b>	<b>214.1</b>	<b>-29.9%</b>	<b>364.1</b>	<b>322.1</b>	<b>13.0%</b>
<b>Net margin</b>	<b>13.5%</b>	<b>17.5%</b>	<b>-4.0p.p.</b>	<b>19.6%</b>	<b>-0.3p.p.</b>	<b>16.5%</b>	<b>17.8%</b>	<b>-1.2p.p.</b>

## Balance Sheet (Assets)

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18
<b>Assets</b>	<b>5,033.3</b>	<b>2,225.7</b>	<b>126.1%</b>	<b>2,694.1</b>	<b>86.8%</b>
<b>Current assets</b>	<b>1,412.9</b>	<b>1,317.8</b>	<b>7.2%</b>	<b>1,493.5</b>	<b>-5.4%</b>
Cash and cash equivalents	113.0	41.5	172.4%	347.8	-67.5%
Short-term investments	671.9	717.1	-6.3%	527.8	17.3%
Trade receivables	407.4	382.4	6.5%	363.8	12.0%
Inventory	14.9	14.2	5.3%	12.6	18.7%
Recoverable tax	23.3	16.4	42.4%	21.6	8.1%
Other assets	35.0	9.7	261.1%	22.4	56.2%
Advances to suppliers	29.7	32.4	-8.3%	28.7	3.3%
Deferred commission	117.6	104.2	12.8%	123.8	-5.0%
<b>Non-current assets</b>	<b>3,620.4</b>	<b>907.9</b>	<b>298.8%</b>	<b>1,200.6</b>	<b>201.5%</b>
Long-term investments	2,938.4	405.6	624.5%	582.8	404.2%
Deferred taxes	64.1	62.1	3.2%	74.8	-14.3%
Judicial deposits	74.6	62.6	19.2%	65.2	14.4%
Deferred commission	90.9	89.8	1.3%	88.7	2.5%
Related party receivable	3.4	3.2	6.9%	9.0	-62.1%
Other assets	2.1	0.1	1287.2%	0.2	850.5%
Property, plant and equipment	361.6	261.5	38.3%	331.2	9.2%
Intangible assets	85.2	22.9	271.6%	48.7	75.2%

## Balance Sheet (Liabilities and shareholders' equity)

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18
<b>Liabilities and shareholders' equity</b>	<b>5,033.3</b>	<b>2,225.7</b>	<b>126.1%</b>	<b>2,694.1</b>	<b>86.8%</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>1,359.9</b>	<b>1,089.8</b>	<b>24.8%</b>	<b>1,695.1</b>	<b>-19.8%</b>
Loans and financing	6.1	-	-	-	-
Trade payables	63.5	47.3	34.1%	61.6	3.1%
Technical provisions for health care operations	648.8	609.9	6.4%	594.0	9.2%
Health care payables	62.3	58.7	6.2%	54.7	13.8%
Payroll obligations	105.4	84.8	24.3%	88.7	18.8%
Taxes and contributions payable	50.8	35.5	42.9%	45.8	10.7%
Income and social contribution taxes	43.7	50.2	-12.9%	69.4	-37.0%
Dividends and interest on shareholders' equity payable	367.3	191.5	91.8%	766.2	-52.1%
Other accounts payable	12.0	11.8	1.4%	14.6	-17.8%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>307.9</b>	<b>322.4</b>	<b>-4.5%</b>	<b>313.3</b>	<b>-1.7%</b>
Taxes and contributions payable	11.9	22.1	-46.3%	11.3	5.3%
Provision for tax, civil and labor risks	245.5	239.0	2.7%	248.7	-1.3%
Related party payables	42.6	47.4	-10.1%	48.3	-11.8%
Other accounts payable	7.9	13.9	-43.2%	5.0	58.3%
<b>Shareholders' equity</b>	<b>3,365.4</b>	<b>813.5</b>	<b>313.7%</b>	<b>685.7</b>	<b>390.8%</b>
Capital	2,810.0	280.0	903.6%	280.0	903.6%
Legal reserve	55.6	23.0	141.3%	55.6	0.0%
Accumulated profits	363.4	303.1	19.9%	213.7	70.1%
Profit reserves	136.3	207.3	-34.2%	136.3	0.0%
Equity attributable to controlling shareholders	3,365.2	813.5	313.7%	685.6	390.8%
Non-controlling interest	0.2	0.0	494.1%	0.1	100.0%

## Cash Flow Statement

Values in R\$ million

Item	2Q18	2Q17	2Q18 x 2Q17	1Q18	2Q18 x 1Q18	1H18	1H17
<b>Net income</b>	<b>150.0</b>	<b>162.3</b>	<b>-7.6%</b>	<b>214.1</b>	<b>-29.9%</b>	<b>364.1</b>	<b>322.1</b>
<b>Adjustments to reconcile net income with cash</b>	<b>144.6</b>	<b>116</b>	<b>24.7%</b>	<b>147.1</b>	<b>-1.7%</b>	<b>291.7</b>	<b>166.5</b>
Depreciation and amortization	10.2	7.1	43.7%	9.4	8.5%	19.6	13.3
Technical provisions for health care operations	10.4	(6.6)	-257.6%	3.7	181.1%	14.1	0.1
Provision for losses on receivables	23.8	32.2	-26.1%	65.2	-63.5%	89.0	66.1
Write-off of property, plant and equipment	0.1	-	100.0%	0.0	111.1%	0.1	2.2
Write-off of intangible assets	0.0	0.1	-100.0%	0.0	-66.4%	0.0	0.1
Provision for tax, civil and labor risks	0.7	7.6	-90.8%	3.4	-79.4%	4.1	11.3
Income from financial investments	13.6	19.7	-31.0%	(15.9)	-185.5%	(2.3)	(50.6)
Tax income and social contribution	75.2	55.4	35.7%	91.1	-17.5%	166.3	118.9
Deferred taxes	10.7	0.5	2040.0%	(9.9)	-208.1%	0.8	5.1
<b>(Increase) decrease in asset accounts</b>	<b>(95.3)</b>	<b>(91.7)</b>	<b>3.9%</b>	<b>(37.2)</b>	<b>156.2%</b>	<b>(132.5)</b>	<b>(201.0)</b>
Accounts receivable	(65.7)	(63.0)	4.3%	(7.2)	812.5%	(72.9)	(137.6)
Inventory	(2.1)	(0.4)	425.0%	1.7	-223.5%	(0.4)	(0.3)
Taxes recoverable	(1.7)	(0.5)	240.0%	4.9	-134.7%	3.2	0.7
Financial investments	(1.4)	(6.8)	-79.4%	0.1	-1500.0%	(1.3)	(20.5)
Judicial deposits	(13.2)	(11.9)	10.9%	(10.2)	29.4%	(23.4)	(2.9)
Other assets	(13.7)	0.2	-6950.0%	(5.8)	136.2%	(19.5)	(0.2)
Advance payments	(1.0)	(6.8)	-85.3%	(2.5)	-60.0%	(3.5)	(11.1)
Deferred taxes	(0.5)	-	-	0.5	-200.0%	-	-
Deferred Sales Expense	4.0	(2.5)	-260.0%	(18.7)	-121.4%	(14.7)	(29.1)
<b>Increase (decrease) in liability accounts:</b>	<b>(49.9)</b>	<b>(47.4)</b>	<b>5.3%</b>	<b>(159.0)</b>	<b>-68.7%</b>	<b>(208.9)</b>	<b>(35.7)</b>
Technical provisions for health care operations	44.5	16.8	164.9%	(48.0)	-192.7%	(3.5)	63.0
Debts of health care operations	7.6	4.2	81.0%	(0.4)	-2000.0%	7.2	11.8
Social obligations	14.8	12.9	14.7%	(7.5)	-297.3%	7.3	24.1
Suppliers	(0.5)	7.3	-106.8%	5.5	-109.1%	5.0	4.0
Taxes and contributions payable	2.8	(3.8)	-173.7%	(23.8)	-111.8%	(21.0)	(5.3)
Other accounts payable	(17.7)	(11.7)	51.3%	(8.7)	103.4%	(26.4)	(17.0)
Income tax and social contribution paid	(101,4)	(73,1)	38,7%	(76,1)	33,2%	(177,5)	(116,3)

## Cash Flow Statement (Cont.)

Values in R\$ million

Item	2T18	2T17	2T18 x 2T17	1T18	2T18 x 1T18	6M18	6M17
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>149.5</b>	<b>139.2</b>	<b>7.4%</b>	<b>164.9</b>	<b>-9.3%</b>	<b>314.4</b>	<b>251.9</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>	<b>(2,507.2)</b>	<b>(23.2)</b>	<b>10706.9%</b>	<b>149.3</b>	<b>-1779.3%</b>	<b>(2,357.9)</b>	<b>(117.0)</b>
Payments to related parties	5.6	(0.2)	-2900.0%	0.2	2700.0%	5.8	(0.5)
Acquisition of property, plant and equipment	(36.5)	(33.0)	10.6%	(49.0)	-25.5%	(85.5)	(59.0)
Acquisition of intangibles	(10.6)	(2.4)	341.7%	(3.7)	186.5%	(14.3)	(5.5)
Acquisition/sale of investments	-	-	-	-	-	-	-
Dividends received	-	-	-	-	-	-	-
Financial investments	(5,070.5)	12.5	-40664%	(62.9)	7961.2%	(5,133.4)	(51.9)
Redemption of financial investments	2,604.8	-	-100.0%	264.7	884.1%	2,869.5	-
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>2,123.0</b>	<b>(124.3)</b>	<b>-1808.0%</b>	<b>(70.7)</b>	<b>-3102.8%</b>	<b>2,052.3</b>	<b>(135.6)</b>
Receipt of related parties	(5.7)	0.3	-2000.0%	0.3	-2000.0%	(5.4)	0.6
Payment/Acquisition of loans and financing	(0.5)	-	-	-	-	(0.5)	-
Payment of dividends and interest on own capital	(401.1)	(123.5)	225.0%	(70.1)	472.2%	(471.2)	(135.1)
Expenses with share issuance	(101.0)	-	-	-	-	(101.0)	-
Capital contribution	2,631.0	-	-	-	-	2,631.0	-
Non-controlling shareholding stake	0.2	(1.1)	-118.2%	(0.8)	-125.0%	(0.6)	(1.1)
<b>Change in cash and cash equivalents</b>	<b>(234.7)</b>	<b>(8.2)</b>	<b>2762.2%</b>	<b>243.5</b>	<b>-196.4%</b>	<b>8.8</b>	<b>(0.6)</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	347.8	64.5	439.2%	104.2	233.8%	104.2	56.8
Cash and cash equivalents at the end of the period	113.0	56.2	101.1%	347.8	-67.5%	113.0	56.2

## Glossary

**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).

**ONA:** National Accreditation Organization. It is a non-governmental and non-profit entity that certifies health services quality in Brazil, focusing on patient safety.

**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.