



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T20



DESTAQUES | 1T20 vs. 1T19

Robusto Crescimento Orgânico e Inorgânico com Expansão de Margens

- **Receita Líquida (RL):** R\$2.559,4 milhões, 34,7% de crescimento em relação ao 1T19
 - **Beneficiários (Médio):** 3,4 milhões em Saúde (+28,3%) e 2,4 milhões em Dental (+33,3%)
 - **Beneficiários EoP:** 3,6 milhões em Saúde (+31,8%) e 2,6 milhões em Dental (+31,3%)
 - **Ticket Médio:** R\$223,7 em Saúde, 4,8% de aumento em relação ao 1T19
 - **Hospital Services:** R\$185,3 milhões, 37,1% de crescimento frente o 1T19
- **Sinistralidade Caixa:** Continuidade da melhoria nas margens
 - **MLR Caixa Consolidado:** 68,2%, 2,8p.p. melhor em relação ao 1T19
 - **MLR Caixa Clinipam e São Lucas:** 67,1% no 1T20
- **G&A Caixa:** 8,7% da RL, 0,4p.p. melhor em comparação com 1T19
- **EBITDA Ajustado:** R\$408,5 milhões (16,0% de margem), +40,4% em relação ao 1T19
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$208,0 milhões (8,1% de margem) aumento de 40,9% em relação ao 1T19
- **Dívida Líquida (DL):** R\$142,4 milhões, equivalente a 0,1x EBITDA Ajustado LTM
- **M&A:** Conclusão de **Clinipam e São Lucas** no 1T20
- **Rede Própria:** Reinauguração do **Hospital Intermédica ABC**

GNDI3: R\$53,50/ação
52W Max: R\$76,33/ação
52W Min: R\$33,50/ação

Total de Ações: 603.693.182
Free-Float: 75,9%
 Valor de Mercado: R\$32bi

Relações com Investidores:

Glauco Desiderio
 Renato Bello
 Ana Carolina Lopes
 ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Sumário	1T20	1T19	Var. %
Hospitais	23	19	21,1%
Leitos - Final do Período	2.702	2.436	10,9%
Beneficiários - Final do Período ('000)	6.127,2	4.656,7	31,6%
Saúde	3.564,4	2.704,1	31,8%
Odontológicos	2.562,8	1.952,6	31,3%
Número Médio de Beneficiários ('000)	5.966,2	4.576,5	30,4%
Saúde	3.425,6	2.670,7	28,3%
Odontológicos	2.540,6	1.905,9	33,3%
Receita Líquida - R\$mm	2.559,4	1.900,4	34,7%
PEONA	(13,5)	1,0	-1482,8%
Provisão SUS	(47,5)	(2,5)	1833,3%
Contas Médicas Caixa	(1.746,2)	(1.348,8)	29,5%
Sinistralidade Caixa	-68,2%	-71,0%	2,8 pp
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$mm	752,3	550,1	36,8%
(-) G&A Caixa	(221,4)	(173,0)	28,0%
(-) Despesas Comerciais	(130,1)	(92,7)	40,3%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	7,7	6,5	18,9%
EBITDA Ajustado - R\$mm	408,5	290,8	40,4%
Margem EBITDA Ajustada	16,0%	15,3%	0,7 pp
Lucro Líquido - R\$mm	160,4	102,8	56,0%
Margem Líquida	6,3%	5,4%	0,9 pp
Lucro Líquido Ajustado - R\$mm	208,0	147,5	40,9%
Margem Líquida Ajustada	8,1%	7,8%	0,4 pp



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Desde 2014, o Grupo NotreDame Intermédica tem **ampliado e investido massivamente em sua estrutura de Rede Própria assistencial**, com o objetivo de **oferecer saúde de qualidade a preços acessíveis**.

Durante este período, ampliamos nossa rede hospitalar e de atendimento primário (centros clínicos, análises laboratoriais e imagem), além de realizarmos relevantes investimentos na reforma e modernização das estruturas de nossas unidades e na **melhoria da qualidade, inclusive através do programa de creditações médicas**, obtendo certificações nacionais (ONA) e internacionais (Qmentum). Desta forma, **garantimos aos nossos beneficiários uma melhor experiência** através de protocolos médicos eficientes, atendimento médico de qualidade.

A partir de 2015, vivenciamos uma das maiores crises econômicas do nosso país, trazendo inúmeros desafios, entre eles a redução do setor privado de saúde em mais de 4 milhões de beneficiários. Neste mesmo período, **com planejamento e disciplina de execução, entregamos crescimento e ganho de market share**.

Em 2020, estamos **enfrentando um desafio singular com o surto pandêmico do novo Coronavírus (COVID-19)**. Uma **situação única, de abrangência global e que coloca em risco vidas humanas e a sustentabilidade do desenvolvimento econômico mundial**. Apesar de todas as dificuldades, **nosso foco em planejamento tem sido fundamental, até o momento, para continuarmos executando nossa estratégia, dentro de um ambiente mais controlado e que traga menores impactos a nossos stakeholders** (beneficiários, colaboradores, comunidade e acionistas).

Desde o início do ano, temos **monitorado a evolução do novo Coronavírus pelo Mundo e, rapidamente iniciamos um plano de ação** com o intuito de nos prepararmos da melhor forma para um cenário extremo. Criamos um **Comitê de Gestão de Crise** específico para este tema, **desenvolvemos um plano de comunicação** transparente para alinharmos toda nossa estrutura de Rede Própria quanto à evolução do vírus e atualização de protocolos médicos. Além disso, **instruímos nossos colaboradores e clientes quanto à prevenção e utilização eficiente** de nossa Rede. **Treinamos nossas equipes médicas de Homecare e de Programas Preventivos** (equipes que atuam diretamente com o principal grupo de risco, formado por idosos e pacientes crônicos). **Fortalecemos o estoque de materiais para o tratamento dos sintomas**, incluindo EPIs e medicamentos. **Estabelecemos um protocolo de atendimento uniforme para os possíveis casos de COVID-19 e segregamos algumas unidades de atendimento da Rede Própria para o atendimento exclusivo** no caso de internações hospitalares. Posteriormente, **quando autorizados pelo agente regulador (ANS), passamos a reagendar os procedimentos médicos eletivos (não emergenciais)** reduzindo assim possíveis contágios e aumentando a disponibilidade de nossos leitos. Lançamos também nossa **plataforma de telemedicina** (disponível também em nosso app) para orientar e dar continuidade, de forma efetiva, aos atendimentos médicos aos nossos beneficiários impossibilitados de sair de casa.

Assim, com uma **equipe de excelência em Saúde e uma Rede Própria ampla e moderna**, aliados a uma **cultura empresarial que valoriza e incentiva o planejamento**, vamos seguir **nossa estratégia de crescimento para que possamos cumprir a missão de oferecer saúde de qualidade acessível a gerações de brasileiros**.

Saúde a todos,



M&A

Iniciamos 2020 adicionando ativos importantes na estratégia de expansão geográfica da Companhia. Além da operação verticalizada do São Lucas no interior do Estado de São Paulo, iniciamos nossa operação na região Sul do país, com a aquisição do Grupo Clinipam. Por meio dessa aquisição, a Companhia pretende acessar os mercados de saúde privada dos Estados do Paraná e Santa Catarina, os quais corresponderam a 4,3 milhões de vidas, conforme dados divulgados pela ANS em fevereiro de 2020.



O GNDI concluiu em janeiro de 2020 a aquisição do **Grupo São Lucas**, com uma carteira de aproximadamente 88 mil beneficiários de planos de saúde, 3 centros clínicos e um hospital com 80 leitos (sendo 14 leitos de UTI).



Em fevereiro de 2020, a Companhia concretizou a aquisição do **Grupo Clinipam**, com uma carteira atual de 351 mil beneficiários de planos de saúde, localizados majoritariamente na região metropolitana de Curitiba e Vale do Itajaí em Santa Catarina. Além disso, conta com uma moderna e verticalizada rede própria nos Estados do Paraná e de Santa Catarina, que inclui 2 hospitais (133 leitos hospitalares), 4 unidades de pronto-atendimento 24 horas, 19 centros clínicos, um centro de diagnóstico por imagem, um centro de tratamento preventivo e 10 laboratórios de análises clínicas.



Em abril de 2020, a Companhia concluiu a aquisição da **Ecole**, uma operadora de saúde com cerca de 40 mil beneficiários, concentrados principalmente na região metropolitana de São Paulo. A Ecole apresentou um faturamento líquido de R\$82 milhões em 2019, com sinistralidade caixa de 80,0%.

Ainda em abril de 2020, adquirimos por R\$7,4 milhões a **LabClin** em Americana/SP, mesma região do Grupo São Lucas. Especializada em análises clínicas conta com 7 unidades de coleta e realiza mais de 100 mil exames por mês.

A LabClin é um dos principais prestadores da região (incluindo a São Lucas), com receita de R\$10,9 milhões e EBITDA de R\$2,7 milhões em 2019.





INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

Clinipam – Curitiba/SP

A Companhia anunciou a aquisição em novembro de 2019, que contava uma carteira de saúde com aproximadamente 330 mil beneficiários e desde então a Clinipam continuou crescendo organicamente na região Sul, atingindo 360 mil beneficiários em março de 2020.

Para atingirmos os desafios e objetivos para esse importante ativo, criamos um **grupo de gestão local dedicado a Clinipam**, que além de realizar as sinergias planejadas, deve garantir a execução do plano de negócios da nova regional Sul, respaldado pela excelência médica, reputação da operadora e suas características locais.

A transição inicial ocorreu sem impactos para os colaboradores ou beneficiários, onde passamos acompanhar o desempenho operacional no mesmo modelo de gestão de indicadores do GNDI. Também implementamos as vendas por canais digitais para PME, permitindo maior agilidade e segurança na contratação.

As oportunidades de melhorias nos custos assistenciais, protocolos, suprimentos e G&A estão sendo detalhadamente mapeadas e **ocorrem conforme havia sido previsto** durante a fase de *due diligence*. Esse mapeamento também inclui a unificação das análises clínicas pelo NotreLabs, a migração de 12 mil beneficiários de odontologia para a Interodonto e o lançamento de um plano Interodonto-Clinipam, de abrangência nacional.

Além disso, nosso time de M&A tem trabalhado para expandir e fortalecer a presença do GNDI na região Sul de forma inorgânica, tendo visitado +20 ativos, e com um pipeline de 10 targets na região.

Diante de tantas mudanças, é imprescindível **entender os diferenciais e vantagens competitivas da Clinipam**, nossa **plataforma de expansão para a região sul do país**, atendendo aos padrões de gestão e monitoramento de Integrações do GNDI que ao longo desses anos tem se mostrado bastante eficientes.

São Lucas – Americana/SP

Concluimos a principal etapa da Integração com a implantação de protocolos assistenciais e indicadores de gestão (KPI's) em conformidade com a metodologia GNDI.

Atualmente, estamos melhorando a estrutura hospitalar, revisando todo o parque de equipamentos médicos junto a nossa equipe de engenharia clínica e finalizando a reforma da fachada.

A aquisição recente da LabClin, situada na mesma região e prestadora de serviços ao Grupo São Lucas, permitirá nossa expansão da Rede Própria de análises clínicas (NotreLabs) com mais 7 pontos de coleta em mais 4 municípios próximos. Futuramente, a LabClin passará a funcionar nos mesmos padrões do NotreLabs.



Ghelfond – Grande São Paulo/SP

Com a aquisição do Ghelfond temos direcionado os beneficiários GNDI para o Ghelfond, passando a processar um número crescente de exames de imagem de HMO dentro da nossa Rede Própria. Assim estamos reduzindo a ociosidade dos equipamentos de imagem e otimizando a Rede Credenciada para os exames de diagnósticos de imagem. Além disso, conseguimos substituir o prestador de serviços de análises clínicas dele (terceirizado) pelo NotreLabs, aumentando ainda mais o nosso grau de verticalização.

Em fevereiro de 2020, iniciamos um projeto piloto para expandir/verticalizar a realização de exames de Imagem dentro do Hospital Salvalus, com a implantação de um centro de diagnóstico. Com isto podemos obter maiores de sinergia na aquisição de insumos e proporcionar aos nossos beneficiários mais qualidade e comodidade no atendimento.

São José dos Lários – São Gonçalo/RJ

A etapa de Integração foi concluída com implantação da totalidade dos processos e protocolos de atendimento. O sucesso dessas iniciativas resultou na disponibilidade de mais leitos, acolhendo mais beneficiários GNDI em nossa Rede Própria, melhorando assim nossos índices de verticalização e reduzindo custos.

No momento, estamos investindo na modernização dos equipamentos médicos e no treinamento das equipes locais que possibilitarão ganhos de qualidade no atendimento.

Além disso, já iniciamos o planejamento para a incorporação do hospital e da carteira de beneficiários dentro da NotreDame Intermedica Saúde.

Belo Dente – MG/ES

Em 1º de abril de 2020 a NotreDame Intermédica Saúde S.A. incorporou os ativos e passivos de sua controlada Belo Dente Odontologia Ltda., com data base em 31 de março de 2020. Esse movimento visa, além de simplificar a estrutura societária da Companhia, racionalizar e unificar as atividades administrativas, bem como conquistar ganhos e sinergia operacional.

REDE PRÓPRIA

Atualmente a Companhia conta com 23 hospitais, 87 Centros Clínicos, 23 Prontos Socorros Autônomos, 14 Centros de Medicina Preventiva, 62 pontos de coleta de análises clínicas, 11 unidades para exames de imagem e 2 Centros de Saúde exclusivamente dedicados aos idosos (“Notrelife 50+”).

No 1T20, demos continuidade ao amplo programa de reforma de hospitais e centros clínicos, com destaque para a reabertura do Hospital Intermédica ABC (SP) e as obras aceleradas no Hospital Intermédica Anália Franco (SP), antigo MonteMagno.

O Hospital Intermédica ABC, localizado em São Bernardo do Campo – São Paulo, foi reinaugurado em março de 2020, expandido nossa capacidade de leitos e adicionando à nossa rede de atendimento 65 novos leitos de UTI e 63 novos leitos de internação hospitalar. O complexo possui ainda um moderno centro cirúrgico, equipamentos de tomografia, USG, RX, broncoscopia, além de laboratórios de hemodiálise e banco de sangue.



Hospital ABC - UTI



Hospital ABC - Recepção



Hospital ABC - Fachada

Já o Hospital Intermédica Anália Franco (antigo MonteMagno) está em fase final de conclusão de sua reforma, localizado na zona leste da cidade de São Paulo, e adquirido pela Companhia em 2015. Em seus nove andares e quase seis mil metros quadrados de área construída, dentro dos mais modernos conceitos de arquitetura hospitalar, oferece instalações amplas para acomodar toda a infraestrutura necessária ao completo atendimento médico-hospitalar. O complexo conta com 23 consultórios de atendimento, 72 leitos, e realiza diagnóstico por imagem, tomografia computadorizada, ultrassonografia, endoscopia digestiva alta e colonoscopia.



Hospital Intermédica Anália Franco

A estratégia de verticalização também foi reforçada com a revitalização da segunda unidade de Medicina Preventiva: Qualivida Higienópolis (SP), Pronto-socorro Zona Oeste (RJ) e Centro Clínico Autonomista (Osasco - SP), além do NotreLabs de Mogi das Cruzes.



NotreLabs Mogi das Cruzes



PS Zona Oeste – Sala de Observação



CC Autonomista – Posto de Enfermagem

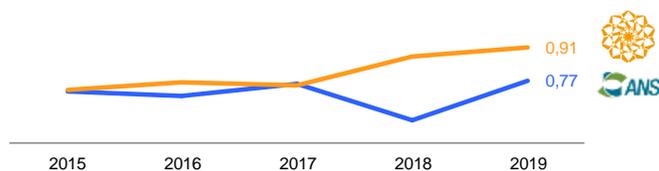


QUALIDADE

A Companhia conta atualmente com 12 hospitais certificados pela Organização Nacional de Acreditação (“ONA”) e um hospital com certificação de qualidade Qmentum pela *Accreditation Canada International*.

Graças à combinação dos **investimentos na Rede Própria** e a continuação do **Programa de Acolhimento**, a qualidade dos serviços segue em constante evolução refletindo nos principais índices de avaliação de nossos clientes.

A Companhia demonstrou novamente significativa evolução no mais recente levantamento do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), divulgado em Marco de 2020 (ano-base 2018), e calculado a partir de indicadores definidos pela Agência Nacional de Saúde (ANS). **O Grupo NotreDame Intermédica obteve a nota de 0,9077 (de um máximo de 1,00), mantendo a classificação “Ótimo”, e acima da média do mercado.**



Esse tipo de iniciativa da ANS tem como premissa o estímulo à qualidade do setor de Saúde Suplementar como um todo. E o IDSS próximo a 1 demonstra que o Grupo NotreDame Intermédica tem conseguido desenvolver boas práticas para entregar uma melhor experiência e a assistência aos seus beneficiários.

TELEMEDICINA

Em virtude da pandemia do COVID-19 e o atual momento de reclusão e quarentena em diversas partes do país, o Grupo NotreDame Intermédica iniciou o atendimento via Telemedicina na prevenção e diagnóstico de doenças, buscando garantir o acesso seguro dos pacientes a consultas com nossa equipe médica.

Além de se demonstrar uma ferramenta eficiente e ágil para cuidar da saúde e prevenir doenças, a Telemedicina propicia fácil acesso por videoconferência em que o paciente pode conversar com um médico e tirar todas as dúvidas em relação à saúde. Quem está com sintomas gripais ou tem dúvidas sobre a COVID-19, antes de ir ao pronto-atendimento, pode conversar por vídeo com um especialista para que ele possa realizar a orientação correta sobre como deve agir. O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal do GNDI ou no aplicativo GNDIEasy.

No primeiro mês de implementação o grupo registrou + 40 mil consultas, ~20 mil prescrições realizadas, 7 mil prescrições de receita especial e com um nível de resolutividade de **82,4% dos pacientes com alta na própria consulta** (10,9% foram encaminhados aos Centros Clínicos e apenas 6,7% dos pacientes foram encaminhados ao pronto-socorro).



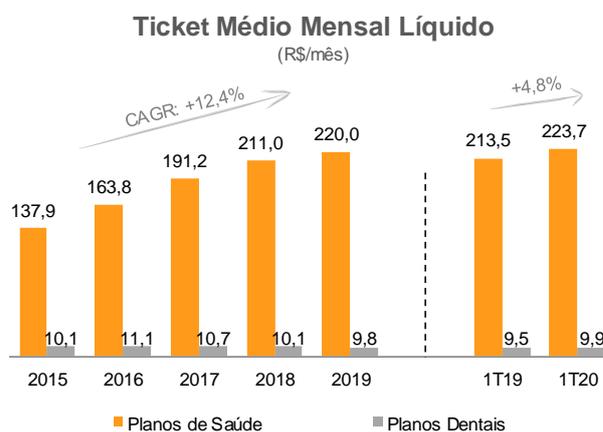
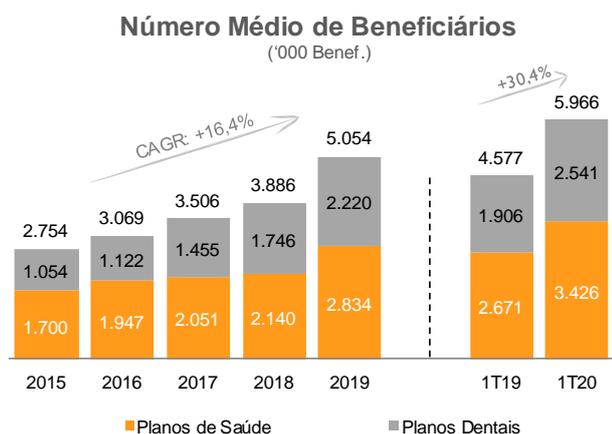
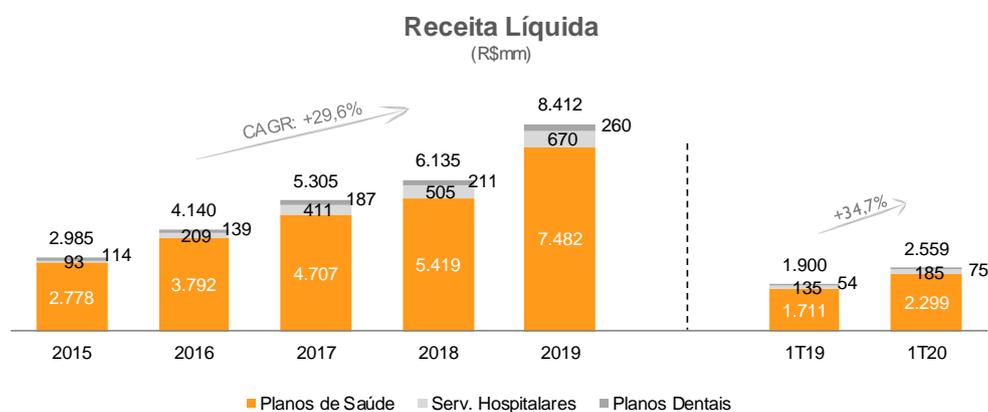


RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida consolidada totalizou R\$2.559,4 milhões no 1T20, um aumento de 34,7% comparando com o mesmo período de 2019 e com crescimento nas três linhas de receita: planos de saúde, planos odontológicos e serviços hospitalares.

Passamos a consolidar no 1T20 as receitas de São Lucas (jan'20) e Clinipam (fev'20).

R\$mm	1T20	1T19	Var.	Var. %
Receita Líquida Consolidada	2.559,4	1.900,4	659,1	34,7%
Planos de Saúde	2.298,8	1.710,9	588,0	34,4%
Planos Odontológicos	75,3	54,3	21,0	38,7%
Serviços Hospitalares	185,3	135,2	50,1	37,1%

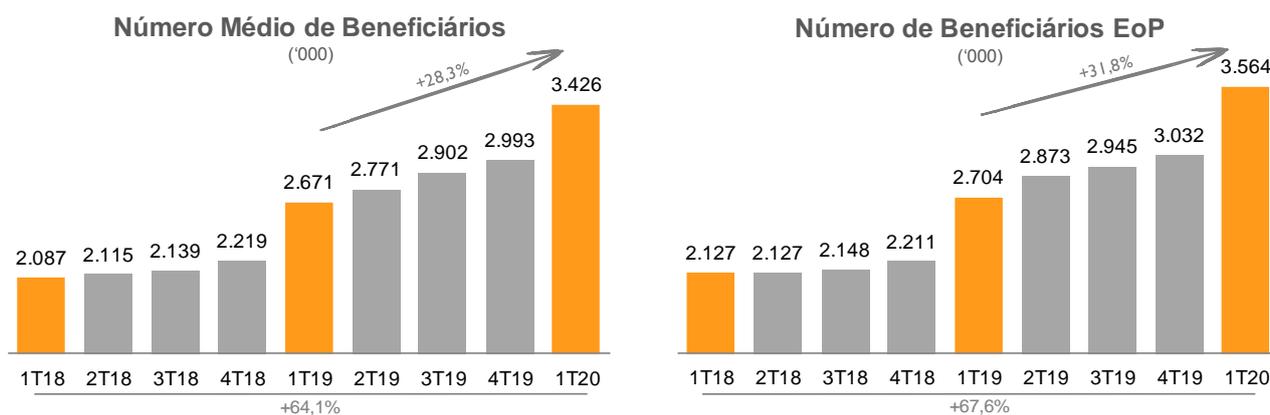




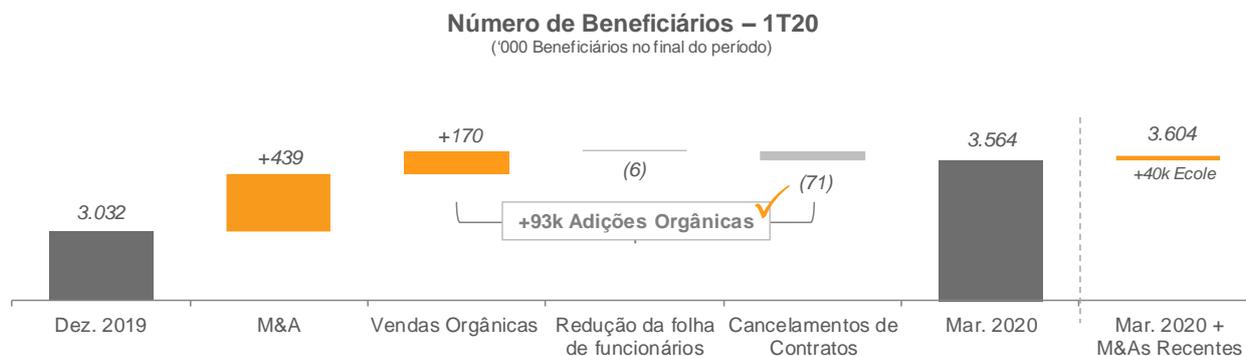
PLANOS DE SAÚDE

A receita líquida de Planos de Saúde no 1T20 totalizou R\$2.298,8 milhões, um crescimento de 34,4% em relação ao 1T19. Esse crescimento é resultado do aumento de 28,3% no número médio de beneficiários, passando de 2.670,7 mil para 3.425,6 mil e do incremento de 4,8% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$213,5 para R\$223,7.

Número de Beneficiários



No 1T20, a Companhia apresentou uma adição líquida orgânica de 93 mil beneficiários nos planos de saúde. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico ressaltamos o vigoroso ciclo de vendas e a redução dos níveis de cancelamento e turnover, quando comparamos com os anos anteriores.



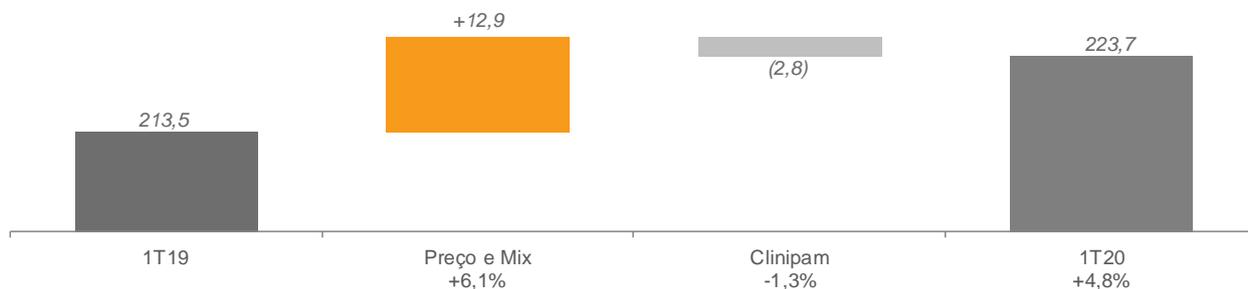
No 1T20, a Companhia apresentou uma adição líquida de 532 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 93 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 439 mil oriundas das aquisições dos grupos São Lucas e Clinipam. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) as vendas brutas de 170 mil beneficiários, e (ii) a redução no nível de cancelamento e turnover, quando comparado aos anos anteriores.

Ticket Médio

O ticket médio mensal passou de R\$213,5 no 1T19 para R\$223,7 no 1T20, uma variação de 4,8%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 6,1%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto da aquisição da Clinipam, com ticket inferior ao da Companhia.



Evolução do Ticket Médio – 1T20 (R\$ por mês)



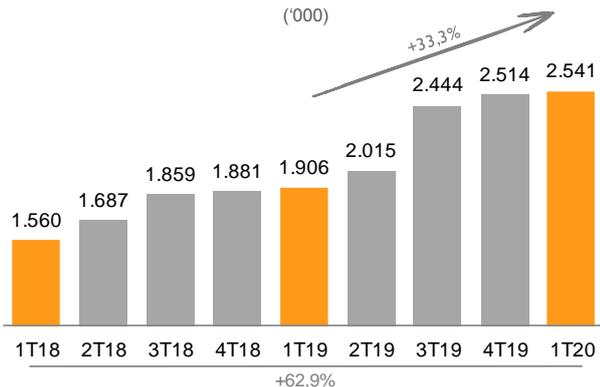
PLANOS ODONTOLÓGICOS

A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$75,3 milhões no 1T20, crescimento de 38,7% frente ao 1T19. Este crescimento é resultado do aumento de 33,3% no número médio de beneficiários, que passou de 1.905,9 mil para 2.540,6 mil (+634,7 mil), e do aumento de 4,0% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,5 para R\$9,9.

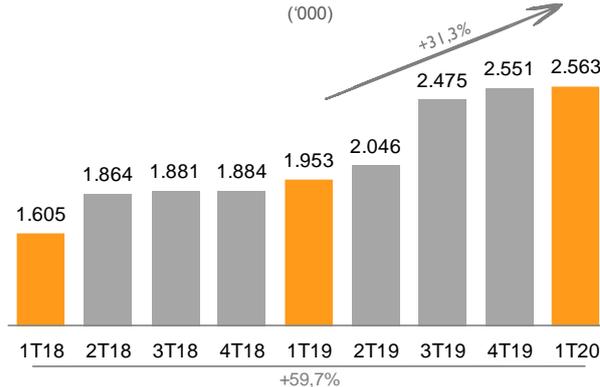
Em Julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da Belo Dente que adicionou 358 mil beneficiários à nossa base de odontologia. Além disso, continuamos com os esforços em *cross-sell*, tanto na venda de novos planos de saúde quanto na abordagem em empresas recém-incorporadas. Essa expansão no número de beneficiários ocorreu em clientes corporativos, que tradicionalmente têm níveis de utilização inferiores aos demais contratos, permitindo, assim, uma precificação compatível.

Com a aquisição da Clinipam e São Lucas ampliam-se as possibilidades de crescimento da carteira dental através da estratégia de *cross-sell*.

Número Médio de Beneficiários ('000)



Número de Beneficiários EoP ('000)

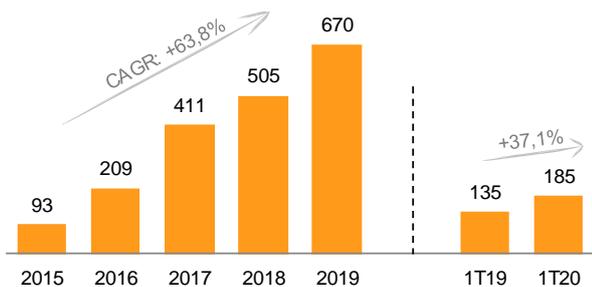




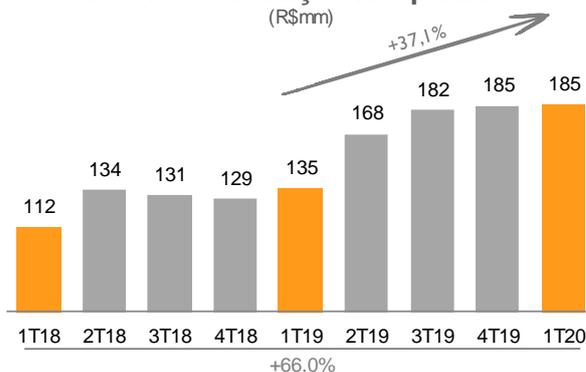
SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$185,3 milhões no 1T20, crescimento 37,1% em relação ao 1T19, representando 7,2% da receita líquida total consolidada.

Receita de Serviços Hospitalares
 (R\$mm)



Receita de Serviços Hospitalares
 (R\$mm)



No 1T20, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (H. Amiu, H. Samaritano, H. São José, Ghelfond e H. São Lucas) contribuíram com R\$56,8 milhões; já a receita dos “mesmos hospitais” do 1T19, reduziram 5,0% frente o 1T19, reflexo esperado ao passo que temos intensificado a verticalização das internações hospitalares.



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS (SINISTRALIDADE)

O custo dos serviços prestados é composto pela Depreciação e Amortização (D&A), Provisão para Eventos Ocorridos e não Avisados (PEONA), Provisão SUS e Contas Médicas Caixa, conforme apresentado abaixo:

R\$mm	1T20	1T19	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	36,6	21,5	15,1	70,1%
PEONA	13,5	(1,0)	14,4	-1482,8%
Provisão SUS	47,5	2,5	45,1	1833,3%
Contas Médicas Caixa	1.746,2	1.348,8	397,4	29,5%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>68,2%</i>	<i>71,0%</i>		<i>-2,8 pp</i>
Custo dos Serviços	1.843,8	1.371,8	472,0	34,4%
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>72,0%</i>	<i>72,2%</i>		<i>-0,1 pp</i>

No 1T20, a despesa com Provisão SUS aumentou R\$45,1 milhões quando comparada ao 1T19, refletindo principalmente a aceleração das cobranças pela ANS dos processos que se encontram em discussão administrativa.

A PEONA atingiu R\$13,5 milhões no 1T20, fruto do aumento das operações da Companhia nos últimos doze meses.

CONTAS MÉDICAS CAIXA (CASH MLR)

Contas Médicas Caixa é o item mais relevante dos custos de serviços prestados e reflete o custo assistencial efetivo, assim como todas as iniciativas de controle, verticalização, além de sazonalidade da Companhia.

No 1T20, as Contas Médicas Caixa aumentaram 30,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.348,8 milhões para R\$1.766,2 milhões, porém abaixo do crescimento de 34,7% da receita líquida consolidada, reduzindo em 2,8p.p. a Sinistralidade Caixa. Tal resultado reflete nosso modelo de negócios verticalizado e de combate à inflação médica no país.



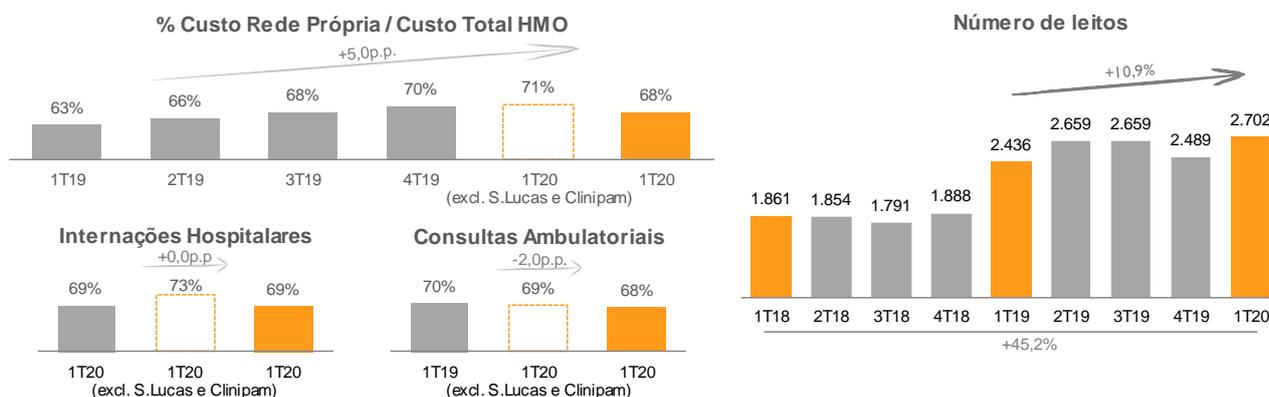
São Lucas e Clinipam, ambas adquiridas no 1T20, já contribuem para o resultado consolidado desde o início do processo de integração, com sinistralidade caixa de 67,1%.

O GNDI tem conseguido controlar e reduzir consistentemente sua Sinistralidade Caixa nos últimos anos devido à estratégia de verticalização bem-sucedida e sua capacidade de integrar com sucesso as aquisições realizadas até o momento.



Dentre os fatores que contribuíram para a melhoria da Sinistralidade Caixa, destacamos:

1. Estratégia de Verticalização:



Ao longo do 1T20, a Companhia observou, por meio de seus indicadores, a continuidade do aumento na verticalização, onde o percentual de gastos na Rede Própria passou a ser mais representativo frente ao 1T19, analisando os produtos HMO, incluindo São Lucas e Clinipam. Em função da maturação de diversas iniciativas que já vínhamos executando, que foram reforçadas ao longo dos trimestres, o percentual de gasto com Rede Própria passou de 70% no 4T19 para 71% no 1T20. Porém ao incluir os impactos de São Lucas e Clinipam temos uma queda para 68% de verticalização no 1T20.

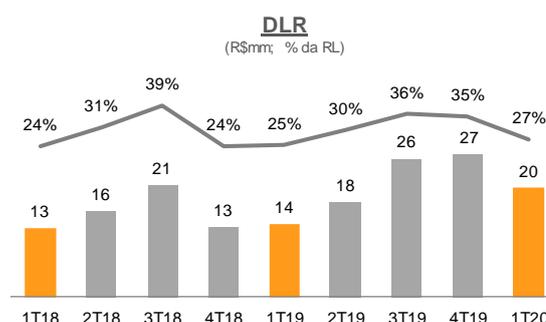
As internações hospitalares em nossa Rede Própria mantiveram-se estáveis em 69%, mas cresceram para 71% em 1T20 ao excluirmos São Lucas e Clinipam. Já as consultas ambulatoriais atingiram 68% de internalização, ainda impactadas pela operação da GreenLine e São Lucas, que ainda apresentam um nível inferior de internalização de consultas.

2. Coparticipação:

A Companhia apresentou um aumento de 61,7% ao comparar o 1T19 com 1T20, principalmente devido à consolidação de Clinipam. Vale destacar que a Companhia mantém sua parceria com clientes para alinhar o incentivo de utilização permitindo a redução dos reajustes de preço (inclusive SME).

3. Crescimento do Dental:

Em 1 de fevereiro incorporamos a Belo Dente, que teve sinistralidade de 46,3% em 2019, 15,9p.p. maior se comparada com a sinistralidade de 30,4% da Interodonto no mesmo período. Com a integração das operações, já estamos vendo uma sinistralidade menor (27,1% no 1T20).

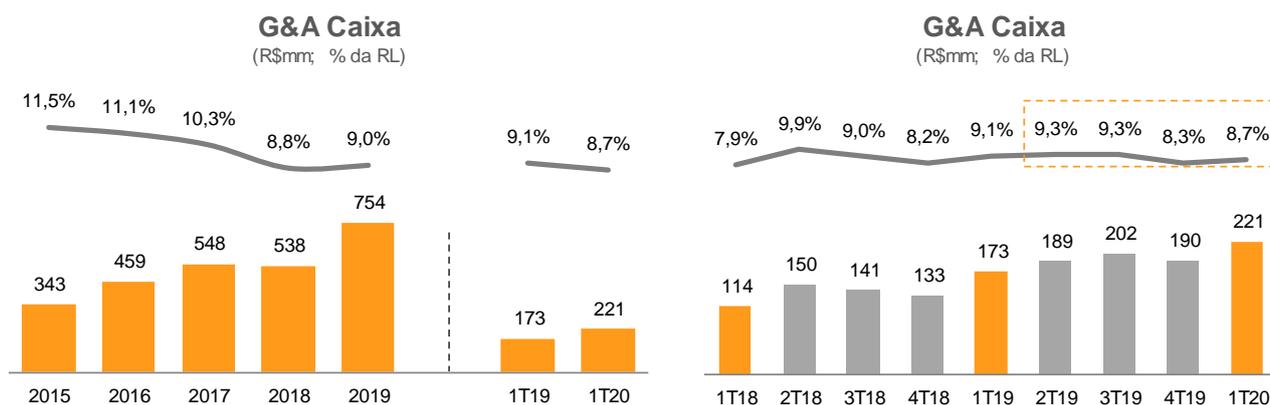




DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa) totalizaram R\$221,4 milhões no 1T20, aumento de 28,0% frente ao 1T19. Apesar da inclusão das despesas dos M&As recentes (Clinipam e São Lucas), a Companhia apresentou diluição de 0,4p.p. quando comparado ao 1T19.



R\$m	1T20	1T19	%RL20	%RL19
Pessoal	105,0	80,7	4,1%	4,2%
Serviços de Terceiros	51,0	43,1	2,0%	2,3%
Ocupação e Utilidades	16,9	16,7	0,7%	0,9%
PDD	22,2	18,5	0,9%	1,0%
Contingências e Taxas	7,3	7,5	0,3%	0,4%
Outros	19,0	6,5	0,7%	0,3%
G&A Caixa	221,4	173,0	8,7%	9,1%

Apesar do impacto das aquisições recentes, a diluição das principais rubricas de despesas, incluindo Pessoal e Serviços de Terceiros, reflete a disciplina de execução na gestão dos gastos. Além disso, a Companhia continuará trabalhando na captura das sinergias das aquisições e investindo constantemente em tecnologia, otimizando a utilização dos recursos e infraestrutura.

A única rubrica que sofreu um aumento foi a de “outros”, por conta principalmente de baixas contábeis (não-caixa) de ativos operacionais (hospitais e centros clínicos) que foram descontinuados.

Excluindo os efeitos da Clinipam e São Lucas, as Despesas Médicas Caixa da Companhia foram de 8,5% para o 1T20, melhor 0,6p.p. se comparado com o respectivo período de 2019.



Conciliação do G&A com DFs:

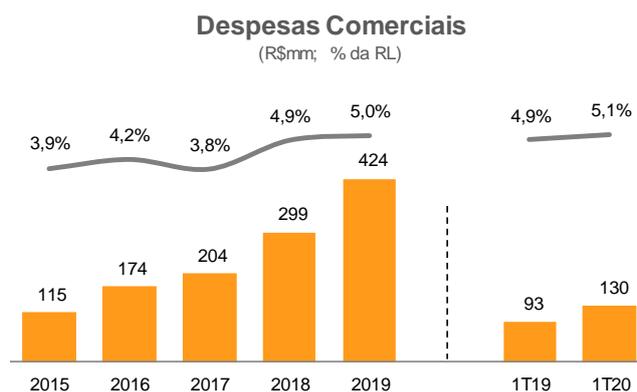
R\$m	1T20	1T19	Var.	Var. %
G&A Caixa	221,4	173,0	48,4	28,0%
(+/-) Stock Options	10,9	7,0	3,9	55,9%
(+/-) Despesas M&A	6,7	5,4	1,3	24,4%
(+/-) Depreciação e Amort.	32,7	31,2	1,5	4,7%
G&A DF*	271,8	216,7	55,1	25,4%

* incluindo das Despesas Administrativas, Perdas de recuperabilidade de crédito e Outras receitas líquidas

No 1T20, os ajustes referem-se apenas a despesas não-caixa, como a despesa com os planos de *stock option*, depreciação e amortização, além de despesas não recorrentes, como as despesas relacionadas as nossas iniciativas de M&A.

DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$130,1 milhões no 1T20, representando 5,1% da receita líquida total, crescimento 0,2p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior, refletindo o aumento das vendas brutas.

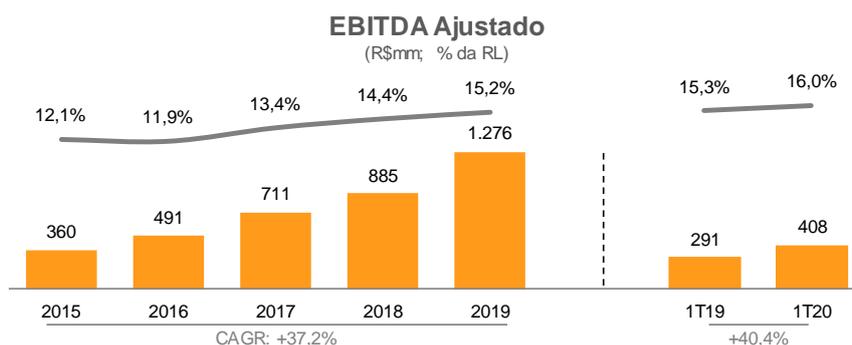




EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$408,5 milhões no 1T20 (16,0% da receita líquida), um aumento de R\$117,6 milhões, ou 40,4%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

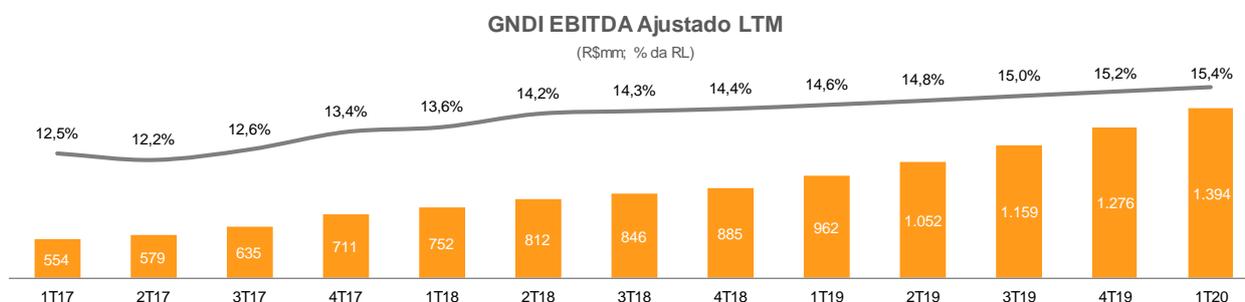
No 1T20, as cobranças do Ressarcimento SUS impactaram negativamente o resultado em R\$47,5 milhões, refletindo o aceleramento das cobranças pela ANS iniciada no segundo semestre de 2019.



R\$mm	1T20	1T19	Var.	Var. %
Lucro Líquido	160,4	102,8	57,6	56,0%
IR e CSLL	120,6	81,0	39,6	48,9%
Resultado Financeiro	32,8	35,3	(2,6)	-7,2%
Depreciação e Amortização	69,3	52,8	16,6	31,4%
EBITDA	383,1	271,9	111,2	40,9%
(+/-) Stock Options	10,9	7,0	3,9	55,9%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	6,7	5,4	1,3	24,4%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	7,7	6,5	1,2	18,9%
EBITDA Ajustado	408,5	290,8	117,6	40,4%
% margem	16,0%	15,3%		0,7 pp

Excluindo os efeitos da Clinipam e São Lucas, o EBITDA Ajustado da Companhia no 1T20 foi de R\$368,9 milhões ou 15,6% da Receita Líquida, melhor 26,8% se comparado com o respectivo período de 2019.

O impacto do IFRS16 foi de R\$20,4 milhões no 1T20, excluindo esse efeito o EBITDA Ajustado seria R\$388,1 milhões (15,2% da Receita Líquida), 41,6% melhor que o 1T19 também sem efeito do IFRS16.





LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$160,4 milhões no 1T20, alta de 56,0% em relação ao 1T19 e um aumento de margem de 0,9p.p. reflexo dos contínuos esforços nos controles de custo e despesas além dos ganhos de sinergia e escala que foram parcialmente impactados por provisões de SUS e PEONA acima do demonstrado em 1T19.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia no 1T20 foi de R\$208,0 milhões, 40,9% maior que o 1T19.



R\$mm	1T20	1T19	Var.	Var. %
EBITDA	383,1	271,9	111,2	40,9%
IR e CSLL	(120,6)	(81,0)	(39,6)	48,9%
Resultado Financeiro	(32,8)	(35,3)	2,6	-7,2%
Depreciação e Amortização	(69,3)	(52,8)	(16,6)	31,4%
Lucro Líquido	160,4	102,8	57,6	56,0%
(+/-) Stock Options	10,9	7,0	3,9	55,9%
(+/-) Amortização de intangível*	29,4	16,1	13,2	81,8%
(+/-) IR e CSLL diferido	7,3	21,6	(14,3)	-66,3%
Lucro Líquido Ajustado	208,0	147,5	60,4	40,9%
% margem	8,1%	7,8%		0,4 pp

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

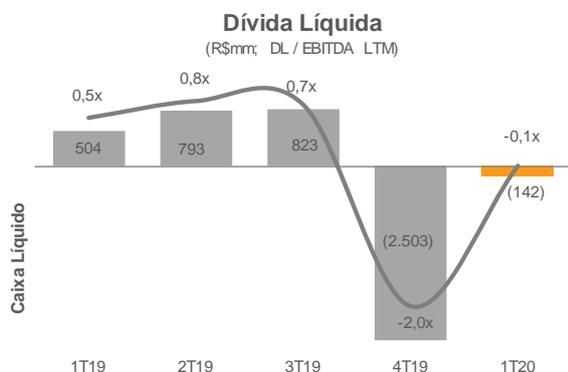


ENDIVIDAMENTO

No 1T20, a Companhia atingiu R\$142,4 milhões de Dívida Líquida, já considerando as aquisições do Grupo São Lucas e Clinipam, bem como os investimentos na melhoria da Rede Própria.

O 3º *Follow-on* da Companhia captou R\$3.608,1mm, líquidos dos custos da operação. Este recurso já foi utilizado em janeiro e fevereiro de 2020 para o resgate antecipado da debenture emitida para a aquisição da Greenline (BCBF13) e o pagamento integral da aquisição da Clinipam.

Em fevereiro de 2020, a Companhia, visando a melhor gestão de seus recursos, captou R\$360 milhões, preservando sua liquidez e seus níveis de investimento.



R\$mm	1T20	4T19	Var.	Var. %
Seller Note	84,3	119,0	(34,7)	-29,2%
Debêntures - BCBF	120,3	1.105,7	(985,4)	-89,1%
Debênture - NDI Saúde	803,1	816,4	(13,3)	-1,6%
Empréstimos e Financiamentos	543,4	255,8	287,5	112,4%
Dívida Bruta	1.551,0	2.296,9	(746,0)	-32,5%
Caixa e Aplicações Financeiras	1.408,5	4.799,6	(3.391,0)	-70,7%
Dívida Líquida	142,4	(2.502,6)	2.645,1	-105,7%
EBITDA Ajustado- LTM	1.394,0	1.276,4	117,6	9,2%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,1x	-2,0x	2,1x	-105,2%

O quadro abaixo demonstra o perfil das dívidas contratadas pela Companhia:

	Dezembro 2019	Março 2020
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$119,0mm (10,0% a.a.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$84,3mm (10,0% a.a.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$184,2mm (CDI+2,25% a.a.) Fev'20/Ago'20/Fev'21	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$120,3mm (CDI+2,25% a.a.) Ago'20/Fev'21
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$921,5mm (CDI+1,75% a.a.) Jan/2023	<u>Nota Promissória</u> R\$362,8mm (CDI+1,40% a.a.) Ago'20/Fev'21/Ago'21/Fev'22
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (II)</u> R\$202,3mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jan'20/Jun'20/Dez'20	<u>4131 (II)</u> R\$132,8mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jun'20/Dez'20
	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$816,4mm (CDI+1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$803,1mm (CDI+1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	Outros Empréstimos: R\$52,5mm	Outros Empréstimos: R\$47,7mm
Subsidiárias Adquiridas		



INVESTIMENTOS

No 1T20, a Companhia investiu R\$3.093 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

- **R\$2.642mm:** Aquisição Clinipam
- **R\$377mm:** Aquisição São Lucas
- **R\$74mm:** Investidos em Reformas, Melhorias, Adequações e Manutenção da Rede Própria. Além dos investimentos em tecnologia da informação, com novos sistemas e equipamentos.



EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 31 de março de 2020, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$101,5 milhões, tendo R\$1.384,4 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.282,8 milhões.

R\$mm	1T20	4T19	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.710,5)	(1.380,0)	(330,5)	23,9%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>77,9%</i>		<i>-2,9 pp</i>
Solvência Exigida	(1.282,8)	(1.075,0)	(207,9)	19,3%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.384,4	1.620,1	(235,8)	-14,6%
Suficiência de Solvência	101,5	545,1	(443,6)	-81,4%

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.620,1 milhões em 4T19 para R\$1.384,4 milhões em 1T20, foi impactado negativamente (i) em R\$361,7 milhões pela aquisição do Grupo São Lucas, (ii) R\$23,8 milhões do aumento das comissões e (iii) R\$31,9 milhões pela redução de outros diferimentos, parcialmente compensados pelo lucro líquido de R\$180,7 milhões da Operadora no período.

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.075,0 milhões em 4T19 para R\$1.282,8 milhões em 1T20, essa variação é resultado do crescimento da operação da Companhia e parcialmente compensada pela redução do percentual de diferimento que passou de 77,9% para 75,0%.

Em abril de 2020, a Companhia aderiu, perante a Agência Nacional de Saúde Suplementar, a utilização antecipada do Capital Baseado em Risco na apuração do Capital Regulatório, conforme Resolução Normativa n.º 451. Com esta adesão, o Capital Regulatório passará a ser o maior valor entre o percentual fixo de 75% da margem de solvência e o cálculo baseado em risco. Para 31 de março de 2020, o Capital Regulatório apurado foi o equivalente a 75% da margem de solvência.

Em 31 de março de 2020, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$597,7 milhões (incluindo São Lucas e Clinipam), aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.



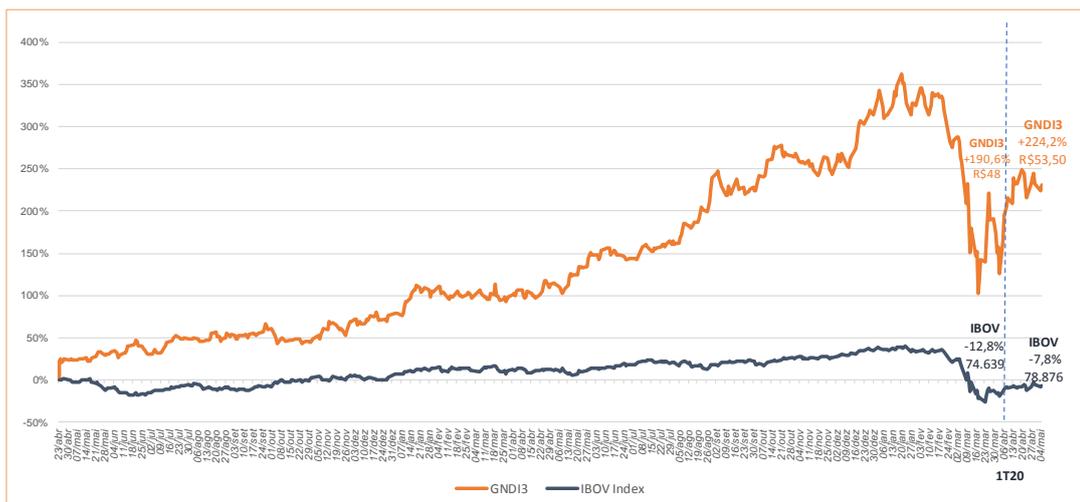
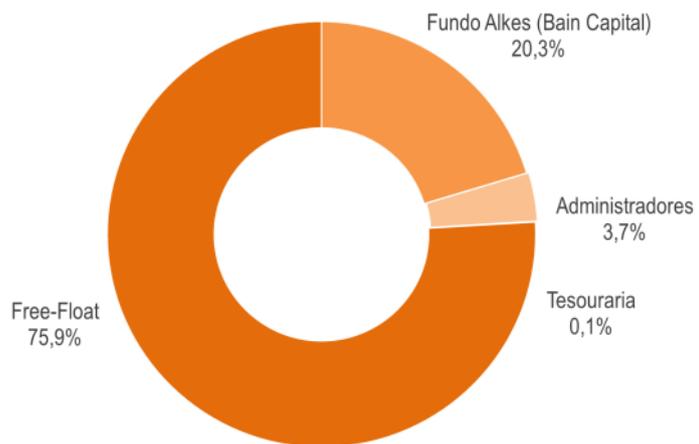
COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

O Grupo NotreDame Intermédica possui 603.693.182 ações ordinárias, sendo 75,9% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 1T20, 97,4% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

Em 25 de março de 2020, foi aprovada em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária, a distribuição de dividendos no montante total de R\$ 100.600.795,43, equivalente a 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido da Companhia apurado no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2019 (ajustado após a destinação para a reserva legal) e correspondente a R\$ 0,16672735 por ação de emissão da Companhia.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 05 de maio de 2020. A ação GNDI3 valorizou 224,2% neste período enquanto o índice Ibovespa desvalorizou 7,8%.

(Em % do Free float)	1T20
Investidor Não-Institucional	2,6%
Investidor Institucional	97,4%
TOTAL	100,0%
Investidor Nacional	22,2%
Investidor Estrangeiro	77,8%
TOTAL	100,0%





DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$m	1T20	1T19	Var.	Var. %
Receita Operacional Líquida	2.559,4	1.900,4	659,1	34,7%
Custo dos Serviços Prestados	(1.843,8)	(1.371,8)	(472,0)	34,4%
Resultado Bruto	715,7	528,6	187,1	35,4%
Receitas (Despesas) Operacionais:				
Despesas Administrativas	(245,8)	(195,0)	(50,9)	26,1%
Despesas Comerciais	(130,1)	(92,7)	(37,4)	40,3%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(22,2)	(18,5)	(3,7)	20,1%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	(3,8)	(3,2)	(0,5)	15,8%
Resultado antes do Resultado Finan.	313,8	219,2	94,6	43,2%
Receitas Financeiras	47,2	32,9	14,3	43,3%
Despesas Financeiras	(80,0)	(68,3)	(11,7)	17,1%
Resultado antes do IR/CL	281,0	183,9	97,2	52,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social:				
Corrente	(134,2)	(59,5)	(74,8)	125,7%
Diferido	13,6	(21,6)	35,1	-163,1%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	160,4	102,8	57,6	56,0%

R\$m	1T20	1T19	Var.	Var. %
Lucro Líquido	160,4	102,8	57,6	56,0%
IR e CSLL	120,6	81,0	39,6	48,9%
Resultado Financeiro	32,8	35,3	(2,6)	-7,2%
Depreciação e Amortização	69,3	52,8	16,6	31,4%
EBITDA	383,1	271,9	111,2	40,9%
(+/-) Stock Options	10,9	7,0	3,9	55,9%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	6,7	5,4	1,3	24,4%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	7,7	6,5	1,2	18,9%
EBITDA Ajustado	408,5	290,8	117,6	40,4%
% margem	16,0%	15,3%		0,7 pp

R\$m	1T20	1T19	Var.	Var. %
EBITDA	383,1	271,9	111,2	40,9%
IR e CSLL	(120,6)	(81,0)	(39,6)	48,9%
Resultado Financeiro	(32,8)	(35,3)	2,6	-7,2%
Depreciação e Amortização	(69,3)	(52,8)	(16,6)	31,4%
Lucro Líquido	160,4	102,8	57,6	56,0%
(+/-) Stock Options	10,9	7,0	3,9	55,9%
(+/-) Amortização de intangível*	29,4	16,1	13,2	81,8%
(+/-) IR e CSLL diferido	7,3	21,6	(14,3)	-66,3%
Lucro Líquido Ajustado	208,0	147,5	60,4	40,9%
% margem	8,1%	7,8%		0,4 pp

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	1T20	4T19
Ativo Circulante	2.816,5	5.973,4
Caixa e Equivalentes de Caixa	231,3	3.514,4
Aplicações Financeiras	1.177,2	1.285,1
Contas a Receber de Clientes	567,4	492,8
Estoques	78,0	50,8
Despesas Diferidas	193,6	186,1
Tributos a Recuperar	181,5	121,0
Outros Ativos Circulantes	387,6	323,2
Ativo Não Circulante	10.527,9	7.174,7
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>1.978,8</u>	<u>1.595,6</u>
Aplicações Financeiras	150,1	-
Ativo Fiscal Diferido	361,2	312,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	641,4	493,4
Despesas de Comercialização Diferidas	195,6	178,7
Outros Ativos Não Circulantes	630,6	611,0
Investimentos	0,4	0,0
Imobilizado	1.993,3	1.758,6
Direito de Uso	483,1	478,8
Intangível	6.072,1	3.341,7
Total do Ativo	13.344,4	13.148,0
Passivo Circulante	2.900,5	2.434,0
Fornecedores	146,3	133,8
Salários a Pagar	168,3	165,1
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	414,9	360,4
Dividendos a pagar	100,6	100,6
Empréstimos e Financiamentos	330,9	220,7
Debêntures	126,3	169,6
Provisões de IR e CSLL	139,8	57,0
Provisões Técnicas	1.154,4	945,4
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	84,3	119,0
Arrendamento Mercantil	34,9	33,5
Outros Passivos Circulantes	199,9	129,0
Passivo Não Circulante	3.903,5	4.343,7
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	59,6	62,0
Empréstimos e Financiamentos	212,5	35,2
Debêntures	797,0	1.752,5
Provisões Técnicas	468,2	342,8
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-	-
Impostos Diferidos Passivos	265,2	262,8
Provisões para Ações Judiciais	894,1	887,6
Arrendamento Mercantil	472,5	464,4
Outros Passivos Não Circulante	734,3	536,3
Patrimônio Líquido	6.540,4	6.370,4
Capital Social	5.523,2	5.526,0
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)	(113,9)
Reserva de Capital	972,1	961,2
Lucro acumulado	160,4	-
Participação de não controlador	1,5	-
Total do Passivo	13.344,4	13.148,0



EARNINGS RELEASE 1Q20



HIGHLIGHTS | 1Q20 vs. 1Q19

Robust Organic and Inorganic Growth with Margin Expansion

- **Net Revenue (NR):** R\$2,559.4 million, +34.7% vs. 1Q19
 - **Avg. Beneficiaries:** 3.4 million in Health (+28.3%) and 2.4 million in Dental (+33.3%)
 - **Avg. Beneficiaries EoP:** 3.6 million in Health (+31.8%) and 2.6 million in Dental (+31.3%)
 - **Avg. Ticket:** R\$223.7 in Health, +4.8% vs. 1Q19
 - **Hospital Services:** R\$185.3 million, +37.1% vs. 1Q19
- **Cash MLR:** Continuous Margin improvement
 - **Cash MLR Consolidated:** 68.2%, 2.8p.p. better than 1Q19
 - **Cash MLR Clinipam and São Lucas:** 67.1% in 1Q20
- **Cash G&A:** 8.7% of Net Revenue, 0.4p.p. better vs. 1Q19
- **Adjusted EBITDA:** R\$408.5 million (16.0% margin), +40.4% vs. 1Q19
- **Adjusted Net Income:** R\$208.0 million (8.1% margin), 40.9% increase vs. 1Q19
- **Net Debt:** R\$142.4 billion, or 0.1x Adjusted EBITDA LTM
- **M&A:** Closing of **Clinipam and São Lucas** in 1Q20
- **Owned Network:** Reopening of **Hospital Intermédica ABC**

GNDI3: R\$53.50/share
52W Max: R\$76.33/share
52W Min: R\$33.50/share

Total Shares: 603,693,182
Free Float: 75.9%
Market Cap: R\$32bn

Investor Relations:
Glauco Desiderio
Renato Bello
Ana Carolina Lopes
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Summary	1Q20	1Q19	Var. %
Hospitals	23	19	21.1%
Beds - End of Period	2,702	2,436	10.9%
Beneficiaries - EoP ('000)	6,127.2	4,656.7	31.6%
Health plans	3,564.4	2,704.1	31.8%
Dental Plans	2,562.8	1,952.6	31.3%
Average Beneficiaries ('000)	5,966.2	4,576.5	30.4%
Health plans	3,425.6	2,670.7	28.3%
Dental Plans	2,540.6	1,905.9	33.3%
Net Revenues - R\$m	2,559.4	1,900.4	34.7%
IBNR Provision	(13.5)	1.0	-1482.8%
SUS Provision	(47.5)	(2.5)	1833.3%
Cash Medical Losses	(1,746.2)	(1,348.8)	29.5%
Cash MLR	-68.2%	-71.0%	2.8 pp
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$m	752.3	550.1	36.8%
(-) Cash G&A	(221.4)	(173.0)	28.0%
(-) Selling Expenses	(130.1)	(92.7)	40.3%
(+) Interest Revenue (Restricted Cash)	7.7	6.5	18.9%
Adjusted EBITDA - R\$m	408.5	290.8	40.4%
Adjusted EBITDA Margin	16.0%	15.3%	0.7 pp
Net Income - R\$m	160.4	102.8	56.0%
Adjusted EBITDA Margin	6.3%	5.4%	0.9 pp
Adjusted Net Income - R\$m	208.0	147.5	40.9%
Adjusted Net Margin	8.1%	7.8%	0.4 pp



MESSAGE FROM MANAGEMENT

Since 2014, the NotreDame Intermédica Group has **expanded and massively invested in its assistance Owned Network** to offer **high quality health care at affordable prices**.

During this period, we expanded our hospital and primary care network (clinical centers, laboratory analysis, and imaging), in addition to making significant investments in renovating and modernizing the structures of our units and **improving quality, including through the medical accreditation program**, obtaining national (ONA) and international (Qmentum) certifications. As a result, **we provided our beneficiaries with a better experience** through efficient medical protocols and quality medical care.

As of 2015, we have been experiencing one of the biggest economic crises in our country's history, with numerous challenges, including the shrinking of the private health sector by more than 4 million beneficiaries. In the same period, through planning and execution discipline, we delivered growth and market share gains.

In 2020, we are **facing a unique challenge with the pandemic outbreak of the new Coronavirus (COVID-19)**. A **unique, global situation, which puts human lives and the sustainability of global economic development at risk**. Despite all the difficulties, **our focus on planning has been fundamental to keep on executing our strategy within a more controlled environment and brings less impact to our stakeholders** (beneficiaries, employees, community, and shareholders).

Since the beginning of the year, we have been **monitoring the evolution of the new Coronavirus around the world and quickly started an action plan** to better prepare ourselves for an extreme scenario. As part of the plan, we created a COVID-19 **Crisis Management Committee, developed a transparent communication plan** to align our entire Owned Network teams and structure as to the evolution of the virus as well as updating medical protocols. Also, **we instructed our employees and customers on the prevention and efficient use of our medical Network. We also trained our Homecare and Preventive Care Programs medical teams** (those who work directly with the main risk group of elderly and chronic patients). **We increased the inventory of materials for the treatment of Coronavirus symptoms**, including PPE and medications. **We established a uniform service protocol for possible COVID-19 cases and segregated units of our Owned Network for exclusive care in case of hospital admissions**. Later, when authorized by the regulatory agent (ANS), we proceeded to **reschedule elective medical procedures (non-emergency)**, thus reducing possible contagions and increasing bed capacity availability. We also launched our **telemedicine platform** (also available in our app) to effectively guide and care for our beneficiaries unable to leave home.

Thus, with a team **with excellence in Health and a broad and modern Owned Network**, combined with a **corporate culture that values and encourages planning**, we will keep **our growth strategy to fulfill the mission of offering affordable quality health to generations of Brazilians**.

Health to all,



M&A

Since the beginning of 2020, we added important assets to the Company's geographic expansion strategy. Besides São Lucas's vertical operation in the countryside of São Paulo state, we began our operation in the south region of the country by acquiring Clinipam Group. Through this acquisition, the Company intends to access private health markets in the states of Paraná and Santa Catarina, which hold 4.3 million lives, according to data released by ANS (National Health Agency) in February 2020.



In January 2020, GNDI concluded the acquisition of São Lucas Group, with approximately 88,000 health plan beneficiaries, 3 clinics, and a hospital with 80 beds (14 of which are ICU)



In February 2020, the Company acquired Clinipam Group, which holds 351,000 health plan beneficiaries, most of them in the metropolitan region of Curitiba and Vale do Itajaí, in Santa Catarina. In addition, it has a modern and verticalized Owned Network in the states of Paraná and Santa Catarina, including two hospitals (133 beds), a diagnostic center, 4 E.R., 19 clinical centers, a preventive care unit, and 10 collection points.



In April 2020, the Company closed the acquisition of Ecole, a health operator with approximately 45,000 beneficiaries in the state of São Paulo, most of them in the metropolitan region of São Paulo. Ecole presented net revenue of R\$ 82 million in 2019, with a loss ratio of 80.0%.

Still in April 2020, we acquired LabClin (located in Americana/SP, the same region as São Lucas Group) for R\$ 7.4 million. Specialized in clinical analysis, it has 7 collection units and performs over 100 thousand exams per month.

LabClin is one of the main clinical analysis lab provider in the region with R\$ 10.9 million in revenue and R\$ 2.7 million EBITDA in 2019.





INTEGRATIONS AND SYNERGIES

Clinipam – Curitiba/SP

In November 2019, the Company announced the acquisition, which held approximately 330,000 health plan beneficiaries, and since then has kept its organic growth in the South region, reaching 360,000 beneficiaries in March 2020.

In order to accomplish the goals for this important asset, we created **a local management team dedicated to Clinipam**, that in addition to pursuing planned synergies, must ensure the execution of the business plan of the new South Regional, supported by medical excellency, reputation, and respecting local features.

The transition took place without any impact to collaborators or beneficiaries, and we are now able to track operational performance in the same model of GNDI's management indicators. We also implemented sales through digital channels for SME, allowing for a swifter and safer signing.

Improvement opportunities in costs, medical protocols, procurement, and G&A are being mapped and executed as predicted during the due diligence stage. This includes the unification of lab analysis by NotreLabs, the migration of 12,000 dental beneficiaries to Interodonto, and the release of a nationwide Interodonto-Clinipam dental plan.

Moreover, since Clinipam's acquisition, our M&A team has been working on inorganically expansion and strengthening GNDI's presence in the South Region. During this period, we visited +20 assets and already created a pipeline with 10 targets.

In the face of so many changes, it is essential to understand Clinipam differentials and competitive advantages, as it is GNDI's expansion platform for southern part of the country. Meeting GNDI Integrations' management and monitoring standards is key and it has proven to be quite efficient over the years.

São Lucas – Americana/SP

We concluded the main integration phase with the implementation of service processes and management indicators (KPI), following GNDI's methodology.

We are currently improving the hospital structure, reviewing the entire medical equipment with our clinical engineering team and finalizing facade renovations.

The recent acquisition of LabClin, located in the same region as the São Lucas Group, will allow GNDI to expand its clinical analysis Owned Network (NotreLabs) with 7 additional collection points in 4 more nearby municipalities. In the future, LabClin will operate on the same standards as NotreLabs.



Ghelfond – Grande São Paulo/SP

Ghelfond's acquisition allowed us to provide imaging exams for a portion of GNDI's beneficiaries, and as a consequence, increasing the number of HMO imaging exams within our Owned Network. Thus, we are reducing the idleness of Ghelfond's imaging equipment and optimizing the Contracted Network for imaging diagnostic exams. Also, we were able to replace their clinical analysis service provider (outsourced) with NotreLabs, further increasing our degree of verticalization.

In February 2020, we started a pilot project to expand/verticalize the performance of imaging exams within Salvalus Hospital, with the implementation of an imaging diagnostic center. Hence, we can achieve greater synergy in supply procurement and provide our beneficiaries with greater quality and more convenient services.

São José dos Lários – São Gonçalo/RJ

The Integration stage was concluded with the implementation of GNDI processes management and medical protocols. The success of these initiatives resulted in greater hospital beds availability, welcoming more GNDI beneficiaries to our Owned Network, thus improving verticalization rates and reducing costs.

Now, we are investing in modernizing our medical equipment and training local teams that will enable quality gains in medical assistance.

We also started planning for the legal merger of the hospital and portfolio of lives within NotreDame Intermedica Saúde.

Belo Dente – MG/ES

On April 1st, 2020, NotreDame Intermédica Saúde S.A. incorporated the assets and liabilities of its subsidiary Belo Dente Odontologia Ltda., with the base-date as of March 31, 2020. In addition to simplifying the Company's corporate structure, this aims to rationalize and unify administrative activities, as well as achieve operational synergies.

OWNED NETWORK

The Company currently has 23 hospitals, 87 clinics, 23 outpatient emergency rooms, 14 preventive care centers, and 62 clinical analysis collection points, 11 imaging exam unities and 2 Health Center exclusively focused on the elderly ("Notrelife 50+").

In 1T20, we continued the extensive hospitals and clinical centers renovation program, highlighting the reopening of Hospital Intermédica ABC (SP) and the advanced refurbishment stage at Hospital Intermédica Anália Franco (SP), formerly MonteMagno.

The Intermédica ABC Hospital, located in São Bernardo do Campo/São Paulo, was reopened in March 2020, expanding our beds capacity, adding 65 new ICU beds, and 63 new regular hospital admission beds to our Owned network. The complex also has a modern operating room, tomography equipment, USG, RX, bronchoscopy, in addition to hemodialysis laboratories and a blood bank.



Hospital ABC - ICU



Hospital ABC - Reception



Hospital ABC

The Hospital Intermédica Anália Franco (formerly MonteMagno), located on the east side of São Paulo and acquired by the Company in 2015, is in its final stage of renovation. In its nine floors and almost six thousand square meters of built area, within the most modern concepts of hospital architecture, it offers ample facilities to accommodate all the necessary infrastructure for complete medical and hospital care. The complex has 23 medical offices, 72 beds, and performs diagnostic imaging, computed tomography, ultrasound, upper digestive endoscopy, and colonoscopy.



Hospital Intermédica Anália Franco

The verticalization strategy was reinforced with the revitalization of the second Preventive Care Unit: Qualivida Higienópolis (SP), Outpatient ER Zona Oeste (RJ), Autonomist Clinical Center (Osasco - SP) and NotreLabs in Mogi das Cruzes.



NotreLabs Mogi das Cruzes



PS Zona Oeste – Observation room



CC Autonomista – Nursring room



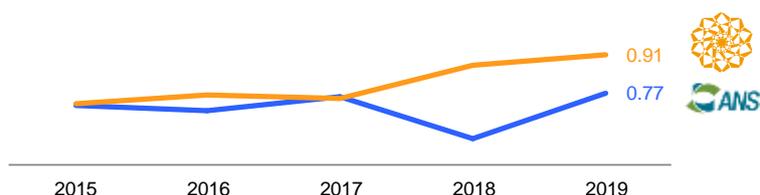


QUALITY

The Company currently has 12 hospitals certified by the National Accreditation Organization (“ONA”) and one hospital with Qmentum quality certification by *Accreditation Canada International*.

The combination of **investments in the Owned Network** and the continuous improvement of the **Welcoming Program to our patients** is reflected in our customers’ main evaluation rates.

Once again, the Company showed a significant evolution in the most recent survey of the Supplementary Health Performance Index (IDSS), released in March 2020 (base year 2018), calculated from indicators defined by the National Health Agency (ANS). The NotreDame Intermédica Group obtained a 0.9077 score (out of a maximum of 1.00), maintaining the classification “Great”, above the market average.



This initiative by ANS aims to improve the quality of the Supplementary Health sector as a whole. And the IDSS close to 1 shows that the NotreDame Intermédica Group has been able to develop good practices to deliver a better experience and assistance to its beneficiaries.

TELEMEDICINE

Due to the COVID-19 pandemic and the current time of social isolation and quarantine in different parts of the country, the NotreDame Intermédica Group began to offer assistance via Telemedicine for the prevention and diagnosis of diseases.

In addition to proving to be an efficient and agile tool for health care and disease prevention, Telemedicine provides easy access by videoconference, in which the patient can talk to a doctor and answer all questions regarding health. Before going to the emergency room, anyone with flu-like symptoms or questions about COVID-19 can chat by video with a specialist so that he or she can provide instructions on how to proceed. This service is free and can be accessed within the GNDI Portal or in the GNDIEasy application.

In the first month of implementation, the group recorded +40 thousand consultations, ~ 20 thousand prescriptions, 7 thousand special prescriptions, with a solving level of 82.4% of patients discharged from the consultation itself (10.9% were referred to Clinical Centers and only 6.7% were referred to the emergency room).



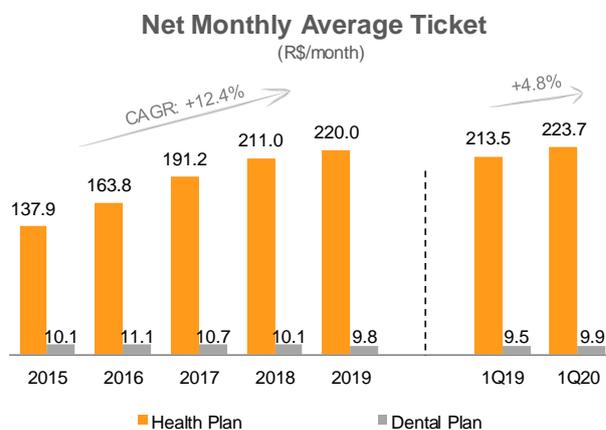
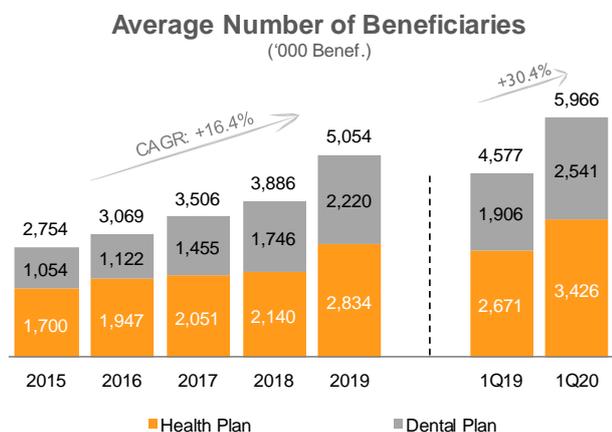
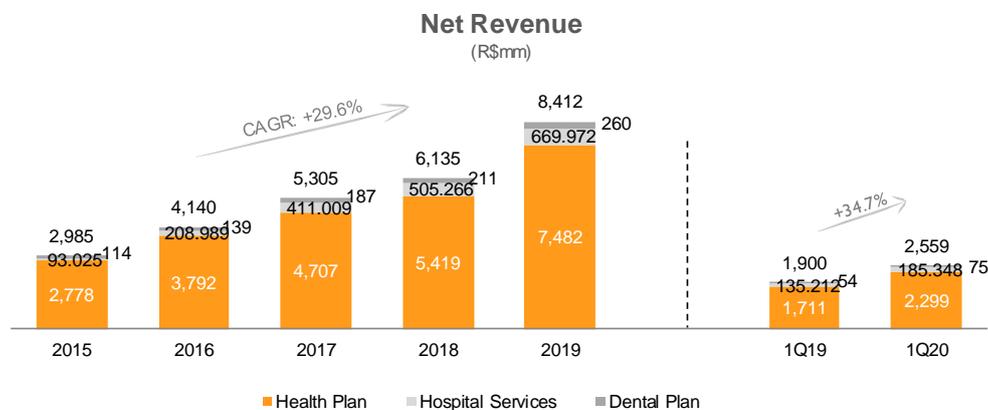


NET REVENUE

Driven by growth across all three revenue lines: health plans, dental plans and hospital services, net revenue totaled R\$2,559.4 million in 1Q20, up 34.7% from the same period in 2019.

In 1Q20, GNDI consolidated the net revenue from São Lucas (jan'20) and Clinipam (feb'20).

R\$mm	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
Net Revenue	2,559.4	1,900.4	659.1	34.7%
Health plans	2,298.8	1,710.9	588.0	34.4%
Dental Plans	75.3	54.3	21.0	38.7%
Hospital Services	185.3	135.2	50.1	37.1%

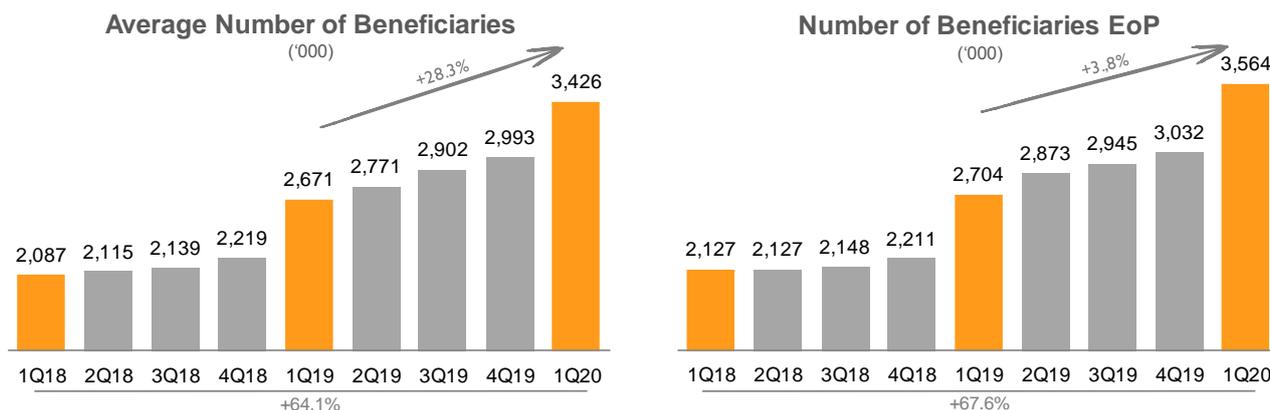




HEALTH PLANS

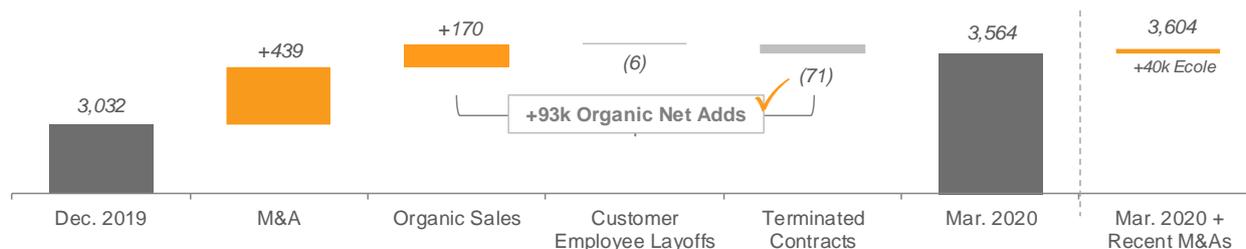
Net revenue from Health Plans amounted to R\$2,298.8 million in 1Q20, growing 34.4% from 1Q19 due to (i) 28.3% increase in the average number of beneficiaries from 2,670.7 thousand to 3,425.6, thousand, and (ii) 4.8% higher average monthly ticket, from R\$213.5 to R\$223.7.

Number of Beneficiaries



In 1Q20, the Company presented a net addition of 93,000 health plan beneficiaries, mainly due to the commercial efforts that increased organic gross sales and the reduction in cancellation and turnover levels, when compared to previous periods.

Number of Beneficiaries Evolution – 1Q20 (‘000 Beneficiaries – End of Period)

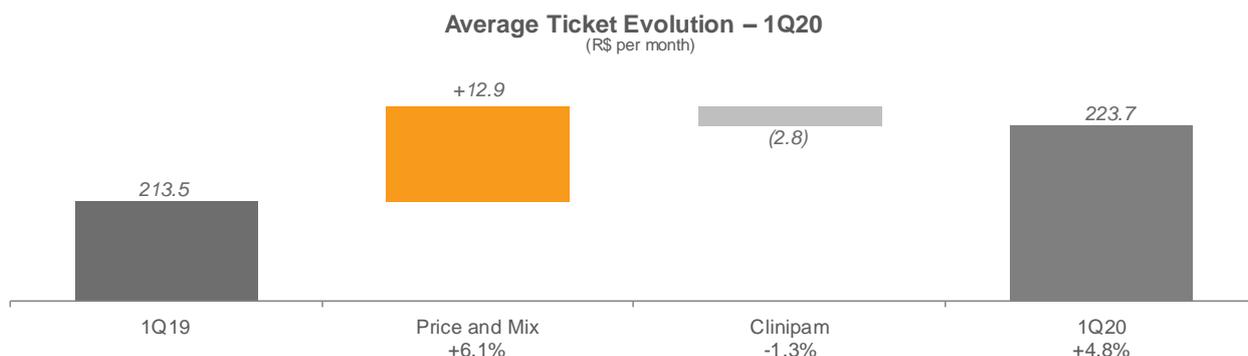


In 1Q20, GNDI health plan net addition was 532 thousand beneficiaries, of which (i) 93 thousand from organic net adds and (ii) 439 thousand accounted from the acquisition of São Lucas e Clinipam. The main points that support this organic growth include (i) increase in sales, reaching approximately 170 thousand beneficiaries, and (ii) turnover and cancellations level reduction compared to previous periods.



Average Ticket

The monthly average ticket was R\$223.7 in 1Q20, an increase of 4.8% when compared to R\$213.5 in 1Q19. This was due to (i) the increase in average price by 6.1% from price readjustments and product mix and (ii) the impact of the acquisition of Clinipam, with lower ticket than GNDI products.

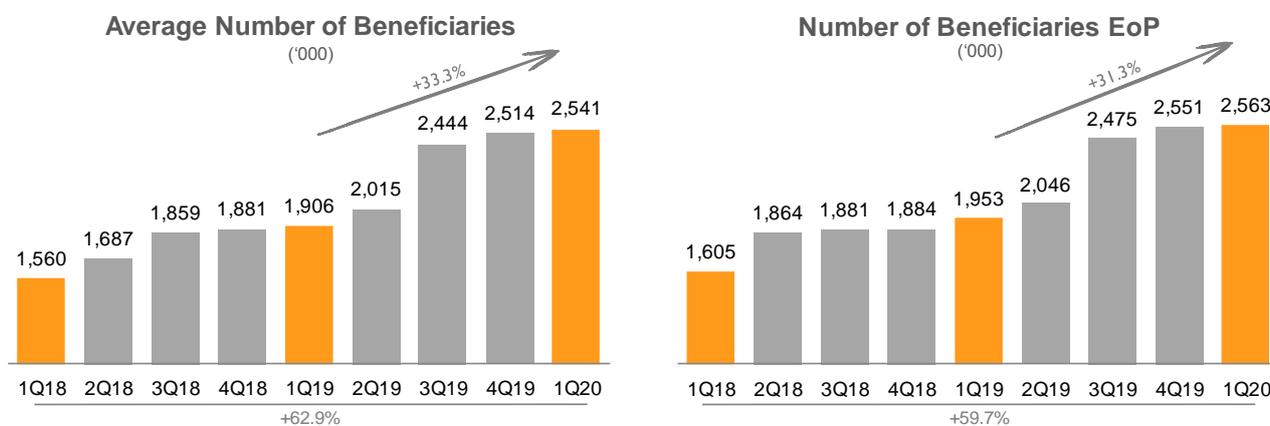


DENTAL PLANS

Net revenue from Dental Plans was R\$75.3 million in 1Q20, up 38.7% from 1Q19. The growth was driven by a 33.3% increase in the average number of beneficiaries from 1,905.9 thousand to 2,540.6 thousand (+634.7k), and the 4.0% increase in the average monthly ticket from R\$9.5 to R\$9.9.

In July 2019, the Company completed the acquisition of Belo Dente which added more than 358,000 beneficiaries to our dental portfolio. In addition, we continue with cross-sell efforts in the sale of new health plans and in the newly acquired companies. The expansion in the number of beneficiaries occurred in corporate customers, which traditionally have lower usage levels than other contracts, thus allowing for compatible pricing.

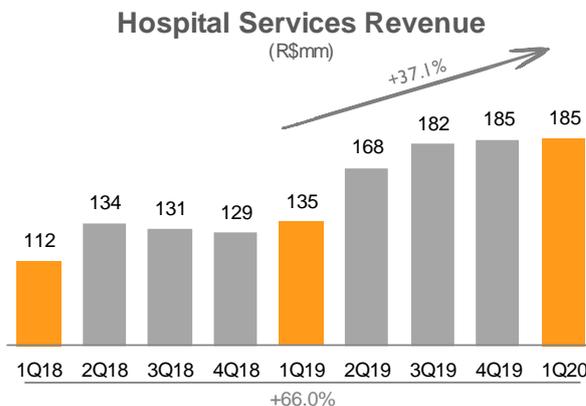
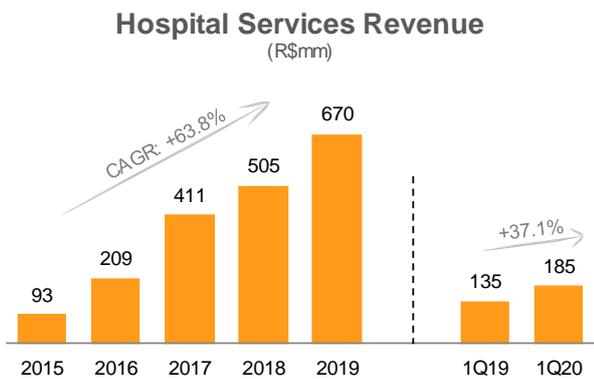
We will now start our dental plans cross-sell strategy in the portfolios of the recent acquired companies: Clinipam and São Lucas.





HOSPITAL SERVICES

Revenue from Hospital Services was R\$185.3 million in 1Q20, a 37.1% increase from 1Q19, accounting for 7.2% of total net revenue.



In 1Q20, revenue from new hospitals acquired in the last twelve months (H. Amiu, H. Samaritano, H. São José, Ghelfond and H. São Lucas) contributed with R\$56.8 million, while same-hospital revenue decreased 5.0% compared to 1Q19, an expected outcome as we have intensified the verticalization of hospital admissions.



COST OF SERVICES (MLR)

Cost of services comprises Depreciation and Amortization (D&A), provision for Events Incurred but Not Reported (IBNR), provision for SUS, and Cash Medical Losses, as detailed below:

R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	36.6	21.5	15.1	70.1%
IBNR Provision	13.5	(1.0)	14.4	-1482.8%
SUS Provision	47.5	2.5	45.1	1833.3%
Medical Losses	1,746.2	1,348.8	397.4	29.5%
Cash MLR	68.2%	71.0%		-2.8 pp
Cost of services rendered	1,843.8	1,371.8	472.0	34.4%
% margin	72.0%	72.2%		-0.1 pp

In 1Q20, Provisions for SUS increased R\$45.1 million when compared to 1Q19, reflecting the acceleration of ANS charges from processes that are under administrative discussion.

IBNR was R\$13.5 million in 1Q20, due to the increase in the Company's operations in the last 12 months.

CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

The Cash MLR is the most relevant item in cost of services and reflects effective healthcare costs, as well as, the Company's verticalization initiatives, subject to the seasonality of the business.

In 1Q20, cash medical losses increased 30.9% from R\$1,348.8 million in 1Q19 to R\$1,766.2 million in 1Q20, below the 34.7% net revenue growth, reducing Cash MLR% in 1Q20 by 2.8p.p., as a result of GNDI vertically integrated business model designed to tackle medical inflation in the country.



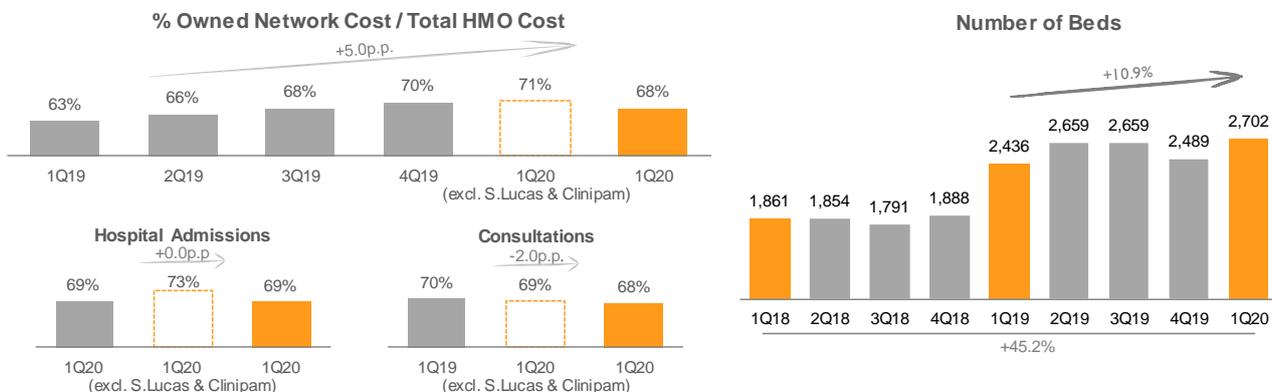
São Lucas and Clinipam, both acquired in 1Q20, have already contributed to the consolidated result since the beginning of the integration process, with a cash loss ratio of 67.1%.

GNDI has been able to control and consistently reduce its Cash MLR over the past few years due to the verticalization strategy and our capacity to successfully integrate the M&A's until this moment.

Some of the main factors driving improved Cash MLR included:



1. Verticalization strategy:



During 1Q20, the Company observed, the continued increase in verticalization, as the percentage of expenses on the Owned Network became more representative compared to 1Q19, when we are analyzing HMO products, including São Lucas e Clinipam. Due to the maturation of several initiatives that we had already implemented, which were reinforced over the quarters, the percentage of Owned Network expenses increased from 70% in 4Q19 to 71% in 1Q20. However, when including the impacts of São Lucas and Clinipam, we decreased to 68% of verticalization in 1Q20

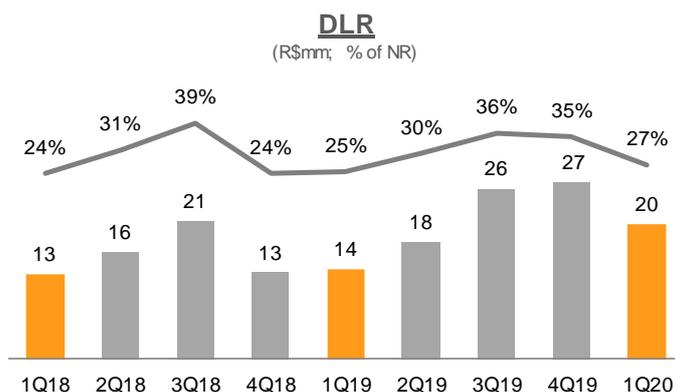
Hospital admissions within the Owned Network remain stable at 69% but increased to 71% in 1Q20 when excluding São Lucas and Clinipam. Consultations achieved 68% of internalization still impacted by GreenLine and Sao Lucas operations, which still have a lower level of internalization of consultations.

2. Copay:

The Company presented an increase of 61.7% when comparing the 1Q19 with the 1Q20, mainly due to the consolidation of Clinipam. It is worth mention that the Company maintains its partnership with customers to align the incentive in the usage of the Network, allowing the reduction of price adjustments (including SME).

3. Growth in Dental:

On February 1st, we merged Belo Dente entity, which had a loss ratio of 46.3% in 2019, 15.9 p.p. higher when compared to the loss ratio of 30.4% of Interodonto in the same period. With the integration of operations, we are starting to see a lower loss ratio (27.1% in 1Q20).

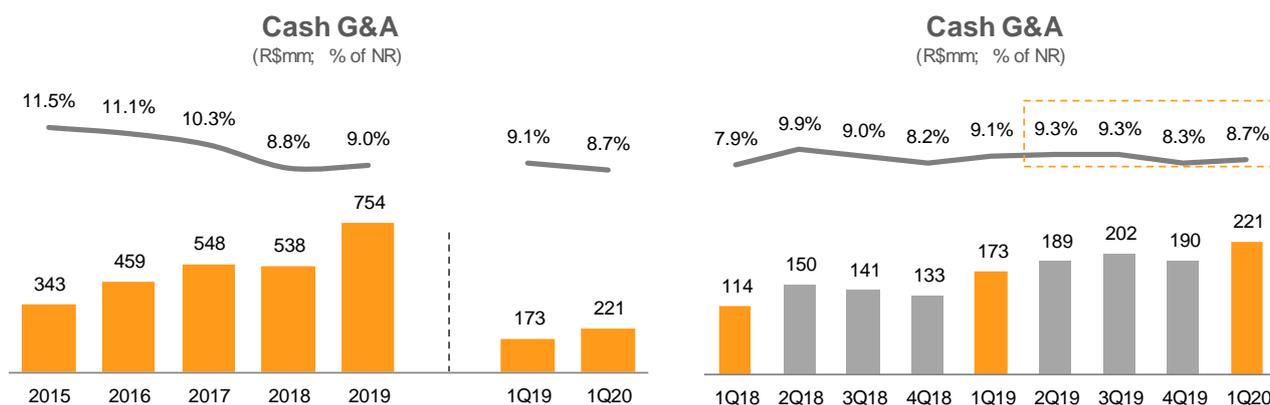




ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

ADMINISTRATIVE EXPENSES

General & Administrative expenses (Cash G&A) totaled R\$221.4 million in 1Q20, +28.0% when compared to 1Q19. Despite the added expenses of recent M&As (Clinipam and São Lucas), the Company presented a dilution of 0.4 p.p. when compared to 1Q19 (esse esta errado no portugues tambem. Favor ajustar).



R\$m	1Q20	1Q19	%NR20	%NR19
Personnel	105.0	80.7	4.1%	4.2%
Third Party Services	51.0	43.1	2.0%	2.3%
Occupation and Utilities	16.9	16.7	0.7%	0.9%
Allowance for doubtful acc.	22.2	18.5	0.9%	1.0%
Contingencies	7.3	7.5	0.3%	0.4%
Others	19.0	6.5	0.7%	0.3%
Cash G&A	221.4	173.0	8.7%	9.1%

Despite the impact of recent acquisitions, the dilution of the main expense items, including Personnel and Third-Party Services, reflects the discipline of execution in the control of general expenses. Still, the Company will continue to work on capturing synergies of recent acquired acquisitions and constantly investing in technology, optimizing the utilization of resources and infrastructure.

The only G&A item that increased was “Others”, mainly due to write-offs (non-cash) of operating assets (hospitals and clinical centers) that were discontinued.

Excluding the effects of Clinipam and São Lucas, the Company's Cash G&A was 8.5% for 1Q20, better 0.6 p.p. compared to the same period of 2019.



Cash G&A reconciliation with Financial Statement:

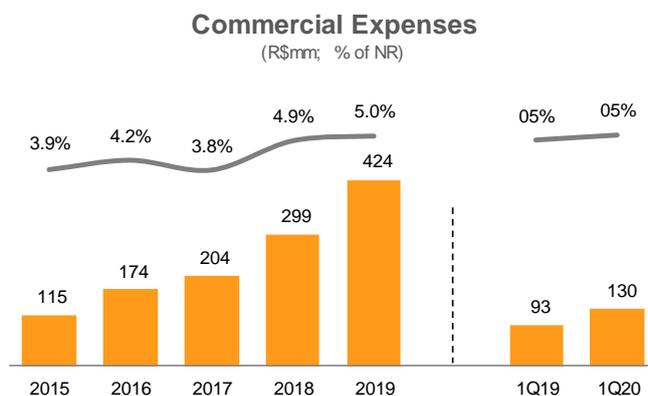
R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
Cash G&A	221.4	173.0	48.4	28.0%
(+/-) Stock Options	10.9	7.0	3.9	55.9%
(+/-) M&A Expenses	6.7	5.4	1.3	24.4%
(+/-) D&A	32.7	31.2	1.5	4.7%
G&A (IS)*	271.8	216.7	55.1	25.4%

* including Administrative expenses, Impairment of receivables and Other income, net

In 1Q20, the adjustments referred to non-cash items, such as expenses with stock option plans, depreciation and amortization, and to non-recurring expenses, related to our M&A initiatives.

COMMERCIAL EXPENSES

Commercial expenses amounted to R\$130.1 million in 1Q20, representing 5.1% of total net revenue, up 0.2p.p. from the same period last year, reflecting the increase in gross sales.

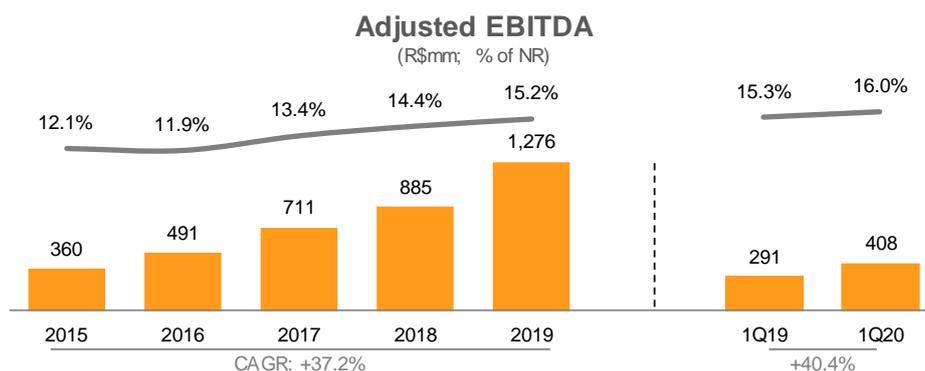




ADJUSTED EBITDA

GNDI Adjusted EBITDA was R\$408.5 million in 1Q20, or 16.0% of net revenue, an increase of R\$117.6 million, or 40.4% when compared to the same period last year.

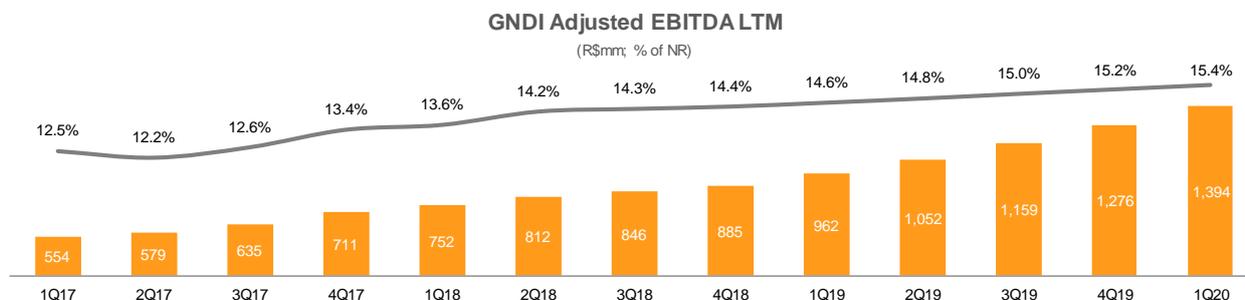
In 1Q20, SUS Reimbursements charges negatively impacted the results in R\$47.5mm, reflecting the acceleration of ANS charges started in the second half of 2019.



R\$mm	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
Net Income	160.4	102.8	57.6	56.0%
Income tax and social contribution	120.6	81.0	39.6	48.9%
Net Interest	32.8	35.3	(2.6)	-7.2%
Depreciation and Amortization	69.3	52.8	16.6	31.4%
EBITDA	383.1	271.9	111.2	40.9%
(+/-) Stock Options	10.9	7.0	3.9	55.9%
(+/-) M&A/Integration Expenses	6.7	5.4	1.3	24.4%
(+/-) Inter. Revenue (Restricted Cas	7.7	6.5	1.2	18.9%
Adjusted EBITDA	408.5	290.8	117.6	40.4%
% margin	16.0%	15.3%		0.7 pp

Excluding the Clinipam and São Lucas effects, 1Q20 Adjusted EBITDA reached R\$368.9 million or 15.6% of Net Revenue, 26.8% better when compared to the same period last year.

The IFRS16 impact was R\$20.4mm in 1Q20. Excluding this impact, Adjusted EBITDA would have been R\$388.1 million (15.2% of Net Revenue), 41.6% better than 1Q19 excluding IFRS16 impact.

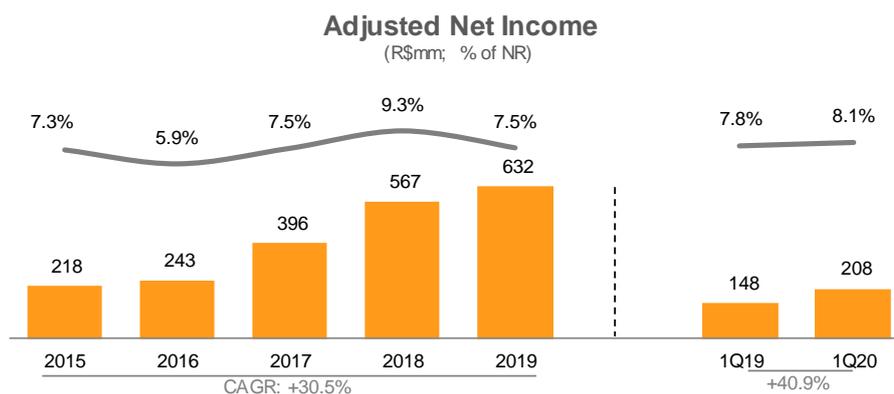




ADJUSTED NET INCOME

Net Income was R\$ 160.4 million in 1Q20, an increase of 56.0% versus 1Q19, with a margin improvement of 0.9p.p. This result is a result of the continuous efforts in cost controls and expenses, as well as M&A synergies and scale gains, that were partially impacted by the increase In SUS provisions and IBNR.

The Adjusted Net Income in 1Q20 was R\$ 208.0 million, 49.0% higher than 1Q19.



R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
EBITDA	383.1	271.9	111.2	40.9%
Income tax and social contribution	(120.6)	(81.0)	(39.6)	48.9%
Net Interest	(32.8)	(35.3)	2.6	-7.2%
Depreciation and Amortization	(69.3)	(52.8)	(16.6)	31.4%
Net Income	160.4	102.8	57.6	56.0%
(+/-) Stock Options	10.9	7.0	3.9	55.9%
(+/-) Intang. asset amort.*	29.4	16.1	13.2	81.8%
(+/-) Deferred taxes	7.3	21.6	(14.3)	-66.3%
Adjusted Net Income	208.0	147.5	60.4	40.9%
% margin	8.1%	7.8%		0.4 pp

* Intangible asset amortization of acquired companies

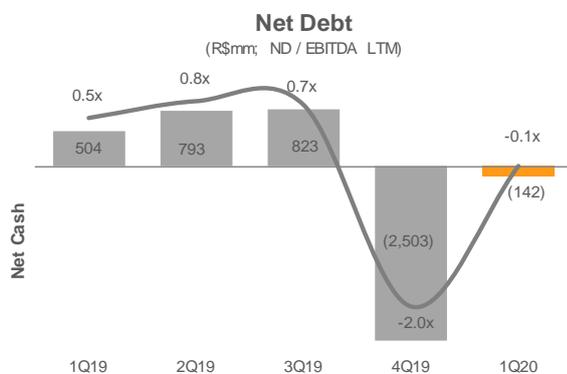


INDEBTEDNESS

In 1Q20, the Company reached R\$142.4 million Net Debt, already considering the acquisitions of the São Lucas and Clinipam Group, as well as the investments in the improvement of Owned Network.

On December 2019, the Company's 3rd Follow-on raised R\$3,608.1 million(net of operating costs). This funding was used in January and February 2020 for the early redemption of the debenture issued for the acquisition of Greenline (BCBF13) and the full payment for the acquisition of Clinipam.

In February 2020, aiming the better management of its resources, the Company raised R\$360 million, preserving its liquidity and investment levels.



R\$m	1Q20	4Q19	Var.	Var. %
Seller Note	84.3	119.0	(34.7)	-29.2%
Debentures - BCBF	120.3	1,105.7	(985.4)	-89.1%
Debenture - NDI Saúde	803.1	816.4	(13.3)	-1.6%
Loan	543.4	255.8	287.5	112.4%
Total Debt	1,551.0	2,296.9	(746.0)	-32.5%
Cash and Short-term investments	1,408.5	4,799.6	(3,391.0)	-70.7%
Net Debt	142.4	(2,502.6)	2,645.1	-105.7%
Adjusted EBITDA - LTM	1,394.0	1,276.4	117.6	9.2%
Net Debt/Adjusted EBITDA	0.1x	-2.0x	2.1x	-105.2%

The chart below presents GNDI debt profile breakdown:

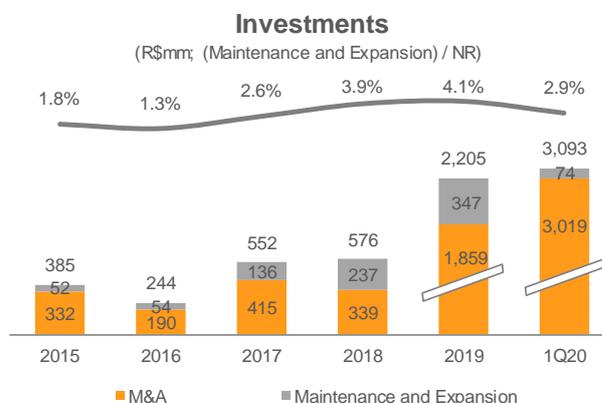
	December 2019	March 2020
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$119.0mm (10.0% p.y.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$84.3mm (10.0% p.y.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$184.2mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'20/Aug'20/Feb'21	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$120.3mm (CDI + 2.25% p.y.) Aug'20/Feb'21
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$921.5mm (CDI + 1.75% p.y.) Jan/2023	<u>Paid Jan'20</u> ✓ <u>Promissory Note</u> R\$362.8mm (CDI + 1.40% p.y.) Aug'20/Feb'21/Aug'21/Feb'22
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (II)</u> R\$202.3mm (85%CDI+1.955%p.y.) Jan'20/Jun'20/Dec'20	<u>4131 (II)</u> R\$132.8mm (85%CDI+1.955%p.y.) Jun'20/Dec'20
	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$816.4mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$803.1mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24
Acquired Subsidiaries	<u>Other Borrowings: R\$52.5mm</u>	<u>Other Borrowings: R\$47.7mm</u>



INVESTMENTS

During 1Q20, GNDI invested R\$3,093 million, mainly in the recent acquisitions:

- **R\$2,642mm:** Clinipam Acquisition
- **R\$377mm:** São Lucas Acquisition
- **R\$74mm:** Invested in Owned Network improvement and maintenance, and technology (new systems and equipment).



REGULATORY REQUIREMENTS

On March 31, 2020, the operational subsidiary NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“OpCo” or “NDIS”) presented solvency sufficiency of R\$101.5 million, with R\$1,384.4 million of Adjusted Minimum Equity versus a Required Solvency from ANS of R\$1,282.8 million.

R\$m	1Q20	4Q19	Var.	Var. %
Solvency ANS	(1,710.5)	(1,380.0)	(330.5)	23.9%
Current Solvency Ratio	75.0%	77.9%		-2.9 pp
Solvency Required	(1,282.8)	(1,075.0)	(207.9)	19.3%
Ajusted Equity	1,384.4	1,620.1	(235.8)	-14.6%
Excess Solvency	101.5	545.1	(443.6)	-81.4%

Minimum Adjusted Equity decreased from R\$1,620.1 million in 4Q19 to R\$1,384.4 million in 1Q20 negatively impacted by (i) R\$361.7 million of the acquisition of Group São Lucas, (ii) commissions increase of R\$23.8 million and (iii) R\$31.9 million due to the reduction of other deferrals, partially offset by the OpCo’s net income of R\$180.7 million in the period.

Required Solvency went from R\$1,075.0 million in 4Q19 to R\$1,282.8 million in 1Q20, as a result of the growth of the Company's operation and partially offset by the reduction in the percentage of deferral that went from 77.9% to 75.0%.

In April 2020, the Company agreed with the National Supplementary Health Agency for the early use of Risk-Based Capital in calculating Regulatory Capital, in accordance with Normative Resolution No. 451. With that, Regulatory Capital will become the highest value between the fixed percentage of 75% of the solvency margin and the risk-based calculation. For March 31, 2020, the Regulatory Capital calculated was equivalent to 75% of the solvency margin.

In March 31, 2020, the Company had a restricted cash balance of R\$597.7 million (including São Lucas and Clinipam), with ANS invested at the CDI/SELIC rate, in order to support regulatory requirements.



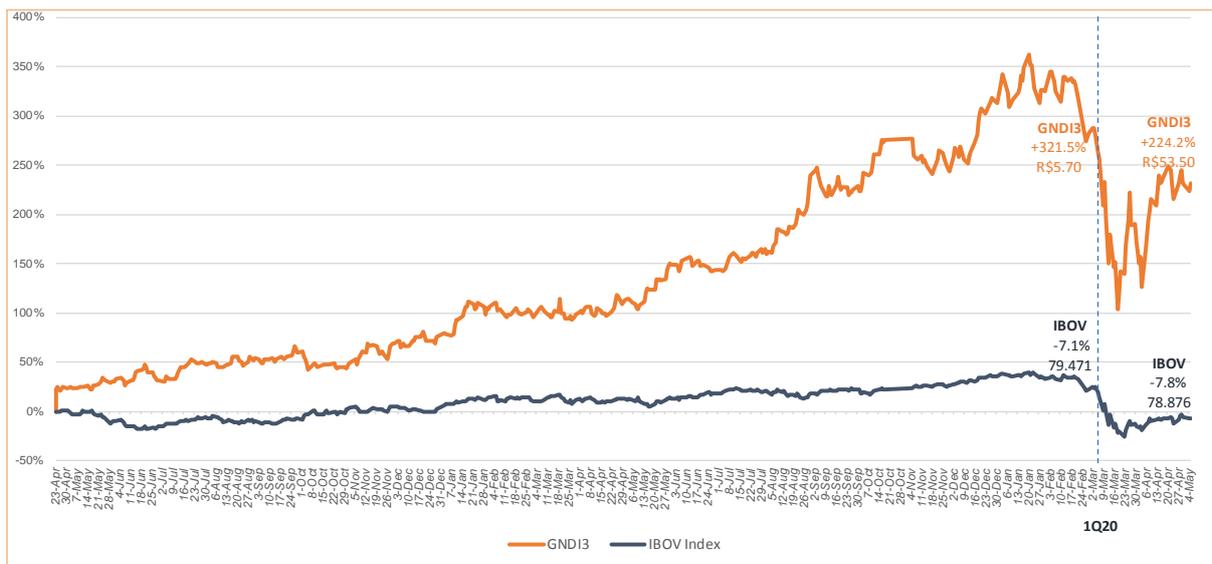
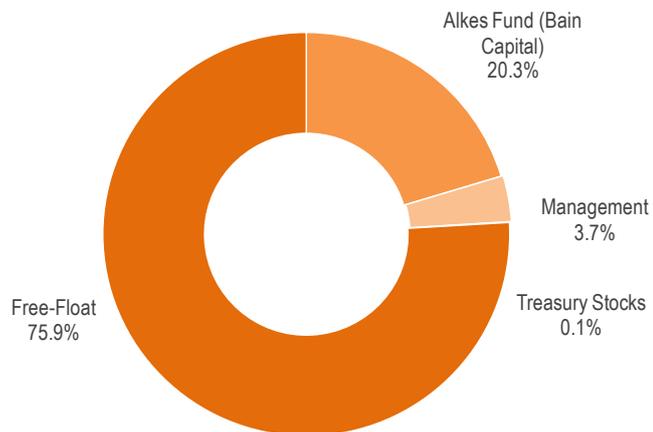
OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE

NotreDame Intermédica Group has 603,693,182 common shares issued with 75.9% of free float. In 1Q20, 97.4% of the free float was owned by institutional investors.

On March 25, 2020, the Annual and Extraordinary Shareholders' Meeting approved the payment of dividends in the total amount of R\$100,600,795.43, equivalent to twenty-five percent (25%) of the Company's net income for the fiscal year ended December 31, 2019 (adjusted after allocation to the legal reserve) and corresponding to R\$0.16672735 per share.

The following chart shows the stock performance since the IPO (Apr. 23, 2018) until May 05, 2020. GNDI3 shares increased 224.2% in the period, outperforming the Ibovespa Index that decreased 7.8% in the same period.

(In % of the Free float)	1Q20
Non-Institutional Investor	2.6%
Institutional Investor	97.4%
TOTAL	100.0%
National Investor	22.2%
International Investor	77.8%
TOTAL	100.0%





FINANCIAL STATEMENT

INCOME STATEMENT

R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
Net operating revenue	2,559.4	1,900.4	659.1	34.7%
Cost of services rendered	(1,843.8)	(1,371.8)	(472.0)	34.4%
Gross Profit	715.7	528.6	187.1	35.4%
Operational revenues/expenses:				
Administrative expenses	(245.8)	(195.0)	(50.9)	26.1%
Selling expenses	(130.1)	(92.7)	(37.4)	40.3%
Allowance for doubtful accounts	(22.2)	(18.5)	(3.7)	20.1%
Other income, net	(3.8)	(3.2)	(0.5)	15.8%
Earnings before finance income and costs	313.8	219.2	94.6	43.2%
Financial revenues	47.2	32.9	14.3	43.3%
Financial expenses	(80.0)	(68.3)	(11.7)	17.1%
Earnings before income tax and social contribution	281.0	183.9	97.2	52.9%
Income tax and social contribution:				
Current	(134.2)	(59.5)	(74.8)	125.7%
Deferred	13.6	(21.6)	35.1	-163.1%
Net Income	160.4	102.8	57.6	56.0%

R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
Net Income	160.4	102.8	57.6	56.0%
Income tax and social contribution	120.6	81.0	39.6	48.9%
Net Interest	32.8	35.3	(2.6)	-7.2%
Depreciation and Amortization	69.3	52.8	16.6	31.4%
EBITDA	383.1	271.9	111.2	40.9%
(+/-) Stock Options	10.9	7.0	3.9	55.9%
(+/-) M&A/Integration Expenses	6.7	5.4	1.3	24.4%
(+/-) Inter. Revenue (Restricted Cash)	7.7	6.5	1.2	18.9%
Adjusted EBITDA	408.5	290.8	117.6	40.4%
% margin	16.0%	15.3%		0.7 pp

R\$m	1Q20	1Q19	Var.	Var. %
EBITDA	383.1	271.9	111.2	40.9%
Income tax and social contribution	(120.6)	(81.0)	(39.6)	48.9%
Net Interest	(32.8)	(35.3)	2.6	-7.2%
Depreciation and Amortization	(69.3)	(52.8)	(16.6)	31.4%
Net Income	160.4	102.8	57.6	56.0%
(+/-) Stock Options	10.9	7.0	3.9	55.9%
(+/-) Intang. asset amort. *	29.4	16.1	13.2	81.8%
(+/-) Deferred taxes	7.3	21.6	(14.3)	-66.3%
Adjusted Net Income	208.0	147.5	60.4	40.9%
% margin	8.1%	7.8%		0.4 pp

* Intangible asset amortization of acquired companies



BALANCE SHEET

R\$m	1Q20	4Q19
Current Assets	2,816.5	5,973.4
Cash and cash equivalents	231.3	3,514.4
Short-term investments	1,177.2	1,285.1
Trade receivables	567.4	492.8
Inventories	78.0	50.8
Tax and social security credits	193.6	186.1
Deferred selling expenses	181.5	121.0
Other current assets	387.6	323.2
Noncurrent Assets	10,527.9	7,174.7
Long-term assets	1,978.8	1,595.6
Long-term investments	150.1	-
Deferred tax assets	361.2	312.4
Judicial and tax deposits	641.4	493.4
Deferred selling expenses	195.6	178.7
Other noncurrent assets	630.6	611.0
Investments	0.4	0.0
Property, plant and equipment	1,993.3	1,758.6
Right to Use	483.1	478.8
Intangible assets	6,072.1	3,341.7
Total Assets	13,344.4	13,148.0
Current Liabilities	2,900.5	2,434.0
Trade payables	146.3	133.8
Salaries payable	168.3	165.1
Taxes and social charges payable	414.9	360.4
Dividends payable	100.6	100.6
Loans and financing	330.9	220.7
Debentures	126.3	169.6
Provision for income tax and social contrib	139.8	57.0
Technical Provisions	1,154.4	945.4
Payable for acquisition of subsidiary	84.3	119.0
Lease	34.9	33.5
Other current liabilities	199.9	129.0
Noncurrent Liabilities	3,903.5	4,343.7
Taxes and social charges payable	59.6	62.0
Loans and financing	212.5	35.2
Debentures	797.0	1,752.5
Technical Provisions	468.2	342.8
Payable for acquisition of subsidiary	-	-
Deferred tax liabilities	265.2	262.8
Provision for lawsuits	894.1	887.6
Lease	472.5	464.4
Other noncurrent liabilities	734.3	536.3
Equity	6,540.4	6,370.4
Issued capital	5,523.2	5,526.0
(-) Treasury shares	(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(113.9)	(113.9)
Capital reserve and stock options granted	972.1	961.2
Earnings reserve	160.4	-
Non controllership participation	1.5	-
Total Liabilities and Equity	13,344.4	13,148.0