

RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO – FECHAMENTO DE 2022

2022 foi o segundo ano completo de operação da Leve Saúde, dado termos iniciado nossas atividades em setembro de 2020.

Em linha com nosso plano estratégico, os negócios alcançaram os resultados esperados, representados por um crescimento de mais de 130% em vidas e 100% em receita.

Seguimos focados na comercialização de planos de saúde para pessoas físicas com 45 anos ou mais, além de atendermos também o mercado de pequena e médias empresas. Entendemos que, com maior “musculatura” e escala, nos será possível começar a atuar pontualmente no segmento corporativo já em 2023.

Quando ao nosso foco no público 45+ através da venda planos individuais, a percepção é que há ainda uma carência no mercado e amplo espaço para crescimento, em que pese outras operadoras focadas no mesmo nicho estarem presentes na nossa região de comercialização. Acreditamos ser muito viável mantermos as taxas de crescimento projetadas em nosso plano de negócios ao longo dos próximos 5 anos.

As duas novas famílias de produtos lançadas em 2021 seguem conquistando *share*. Nosso produto de entrada - *Leve On* - com atendimento híbrido – digital e físico – e preços mais acessíveis, originalmente lançado apenas no município do Rio de Janeiro, foi estendido para Niterói, São Gonçalo e todos os municípios da Baixada Fluminense.

Nosso produto mais diferenciado - *Leve Premium* – segue atingindo patamares crescentes de *share*, focado nas cidades do Rio de Janeiro e Niterói.

Um ponto a destacar que muito nos orgulha no caminho trilhado até aqui é a inclusão social que nossa linha de produtos tem alcançado. Cerca de 2/3 (67%) de nossos beneficiários, não possuíam outros planos de saúde no momento em que contrataram nossos produtos, seja por que nunca tiveram acesso à saúde suplementar, seja por que estavam sem cobertura ao menos há 6 meses.

Em 2022, demos continuidade a um pilar estratégico – a verticalização gradual de nossa operação – investindo e inaugurando mais um centro médico, totalizando, desta forma, cinco unidades já operacionais. Este conjunto de cinco centros médicos nos permite realizar 65% dos atendimentos primários - consultas e exames simples - de nossos beneficiários em rede própria. Para o próximo ano prevemos a expansão de pelo menos mais uma unidade própria.

Um fato relevante versa sobre nossa sinistralidade. Num ano em que o setor apresentou sinistralidade média em torno de 85%, este índice na Leve Saúde ficou abaixo de 60%. Importante registrar que nossa sinistralidade já engloba o impacto negativo advindo da covid-19, onde houve uma retomada importante de cirurgias eletivas, por exemplo. Isto levou nossa sinistralidade a patamares maiores que em 2021.

Quanto ao fato de operarmos a sinistralidade num patamar bem abaixo do mercado, isto se dá através da conjugação de diversas ações, seja na forma/modelo de contratação dos prestadores de serviço assistenciais, seja por parcerias formalizadas com alguns hospitais, seja pela nossa rede própria de centros médicos, já citada acima e, sobretudo, por nossa obsessiva gestão da rubrica que nos representa o maior custo.

Intensificamos o programa de atenção primária à saúde, outro de nossos pilares. Crescemos ainda mais as nossas equipes de cuidado – médicos de família, enfermeiros, nutricionista, fisioterapeutas, fonoaudiólogos etc. – dando maior cobertura geográfica e disponibilidade de agendas para o atendimento aos nossos clientes. Vale o registro que mais de 50% de nossos atendimentos na atenção primária à saúde já se dão via telemedicina.

Sob a ótica do plano de negócios, atingimos os nossos principais objetivos para 2022, ainda que não tenha ocorrido a capitalização através de fundos de *venture capital* prevista para o exercício.

Ainda no primeiro semestre de 2023 esperamos concluir nossa rodada Série A de captação de recursos, através de fundos de *venture capital* complementado pelos acionistas originais. Em adição e se necessário, alinhados ao nosso plano de crescimento, nossa estrutura de capital pode contemplar ainda uma emissão de debêntures ou outro tipo de dívida estruturada. Registre-se que a entrada de novos sócios não deve alterar o controle societário da companhia.

Para o ano de 2023, intensificaremos o crescimento com um maior investimento em marketing, em tecnologia e na expansão da rede própria, como já comentado. Nosso plano de negócios, em tendo êxito, prevê uma expansão da ordem de 50% em nossa carteira de clientes e em nossa receita.

Não sendo parte de nenhum grupo econômico, não estão previstos investimentos em coligadas e controladas.

ULISSES DA
SILVA:50439
022991
Ulisses Silva
CEO

Assinado de forma
digital por ULISSES DA
SILVA:50439022991
Dados: 2023.03.15
11:02:51 -03'00'