

W.Dental

Relatório da Administração

W.Dental Planos Odontológicos S.A. – 2023

A W.Dental Planos Odontológicos é uma sociedade anônima de capital fechado, conforme aprovado na Ata da Assembleia Geral Extraordinária de transformação da Sociedade empresária limitada em sociedade anônima, realizada em 09.11.2019 e arquivada perante a Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (“JUCERJA”) em 18.02.2020.

Em 2023 a operadora transferiu sua sede para Avenida Getúlio Vargas 196, 5º Andar, Centro, Colatina – Espírito Santo - CEP 29700-010, conforme Ata de Assembleia Extraordinária, protocolada na Junta Comercial do Espírito Santo em 31/01/2023.

Conforme o Art. 3º de seu Estatuto Social, a Sociedade tem por objeto social “a operação de planos de assistência à saúde odontológica por meio de cobertura de custos assistenciais a preços pré ou pós-estabelecidos, com a finalidade de garantir a assistência à saúde odontológica pela faculdade de acesso a atendimento por profissionais ou serviços de saúde, livremente escolhidos, integrantes ou não de uma rede credenciada, rede própria, contratada ou referenciada, visando à assistência odontológica a ser paga integral ou parcialmente a expensas da operadora contratada mediante pagamento direto ao prestador por conta e ordem do consumidor.

A Sociedade é administrada por um Conselho de Administração e por uma Diretoria.

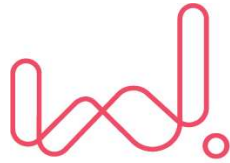
O Conselho de Administração pode ser formado por de 03 (três) a 06 (seis) membros eleitos e destituíveis pela Assembleia Geral, com mandato unificado de 02 (dois) anos, sendo permitida uma reeleição. O Conselho de Administração é composto pelos Srs. Igor de Freitas Pereira, Cláudio Adriani Caetano de Souza, Bruno Miscow Pauletti e Evandro Barreira Milet.

As reuniões do Conselho de Administração são realizadas ordinariamente a cada 03 (três) meses ou sempre que necessário extraordinariamente mediante convocação pelo Presidente, com antecedência mínima de 05 (cinco) dias úteis com a ordem do dia. São instaladas em primeira convocação com presença da maioria de seus membros e, em segunda, com qualquer número. As deliberações do Conselho de Administração são tomadas por maioria dos votos de seus membros, sendo atribuído voto de qualidade ao Presidente do Conselho em caso de empate nas deliberações.

O Estatuto Social da Companhia estabeleceu uma Diretoria Executiva com no mínimo 01 (um) e no máximo 03 (três) membros, acionistas ou não, residentes no País, eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo Conselho de Administração, sendo designado um Diretor Presidente e dois diretores sem designação específica, com mandatos de 02 (dois) anos, admitida a reeleição da totalidade de membros.

wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES



W.Dental

A W.Dental Planos Odontológicos S.A. nasceu para ser a primeira Odontotech do Brasil, com a proposta de ser 100% digital e sem exigência de documentação no momento da venda. Todo processo é feito de forma automatizada desde a contratação do plano até o dia a dia, seja do beneficiário ou do dentista. Atendimento por Chat ou WhatsApp também facilitam o dia a dia dos nossos clientes e parceiros.

Planos com foco em PF, Famílias e PMEs. Oferecemos o que há de melhor em odontologia por preços justos. Contamos com uma rede credenciada com mais de 15.000 opções de atendimento em todo Brasil.

Com a nossa plataforma o cliente faz tudo de forma simples e 100% digital através de nosso APP e da área do Beneficiário em nosso site.

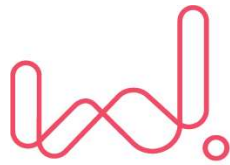
A cultura de relacionamento e foco no cliente, envolvendo todos os colaboradores no tratamento de soluções tempestivas às demandas, com foco na constante satisfação dos clientes tem sido primordial para os resultados alcançados.

Através das medidas adotadas pela W.Dental ao longo do ano e, apresentado nos Indicadores de Negócios abaixo, foi possível o aumento da receita e da formação da carteira de clientes, com a participação de um número maior de clientes PJ, que contribuiu para uma sinistralidade e nível de inadimplência menores.

- Foco total no B2B através de 3 canais: direto digital (inbound), canal corretor (outbound), e parcerias.
- B2C 100% orgânico (sem mídia) com preço mais alto (R\$39,99) e carência padrão (90 dias).
- Produto GO.RH (área exclusiva para RH: dash ferramentas de gestão de beneficiários, etc.) – v1 Out/23 – em produção.
- W.GO: input vendas PJ por API e área do cliente – concluído em out/23.
- Reajuste contratos PJ – sem impacto no atendimento/churn, segunda rodada em out/23.
- Início em Jan/23 de desenvolvimento de sistemas de IA para melhorar experiência e eficiência da operadora (aprovação, antifraude, vendas e atendimento).
- Time – organograma atual com reduções de HC.
- Caixa – Cash Runway e captação/financiamento.
- Readequação de despesas e custo objetivando o breakeven da companhia através de ações, tais como: Entrega do Escritório do RJ, Redução de HC, Rescisão de Contratos de Prestação de Serviços - ongoing.

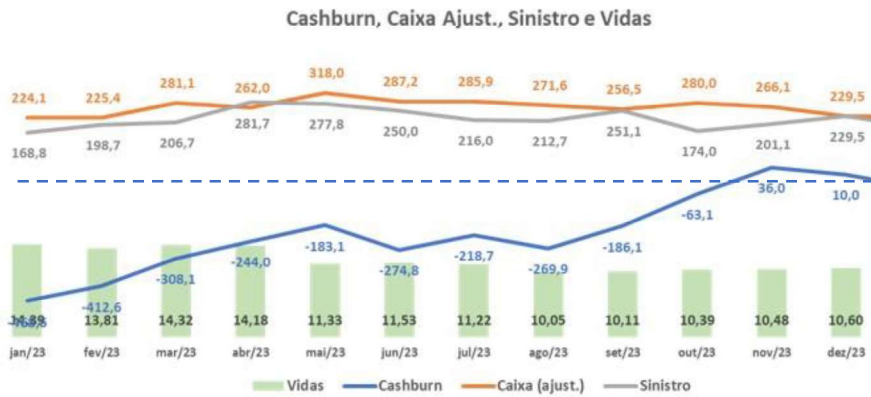
wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES



W.Dental

INDICADORES – BASE, CASHBURN, SINISTRO E CAIXA AJUST.



Pontos Principais

Evolução da carteira

- Finalizamos o mês de dezembro/23 com 10.629 vidas na carteira (-22,62% YoY).
- Sinistro avisado tende a uma trajetória de baixa após retornarmos com carência nas vendas online com pagamento mensal.
- Projeção de vidas em janeiro de 10,9

* Ajuste no caixa devido a antecipações de recebíveis de cartão de crédito nos meses de set/20, nov/20, mai/21 em diante.

wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES

INDICADORES – BASE, CASHBURN, SINISTRO E RECEITA .*



* Receita contábil

Pontos Principais

Evolução da carteira

- Finalizamos o mês de dezembro /23 com 10.629 vidas na carteira (-22,62% YoY).
- Há expectativa de redução da sinistralidade em janeiro.
- Receita cresceu 24,4% YoY, enquanto a base diminuiu em 22,6%.

Fonte: Fechamento Gerencial 7

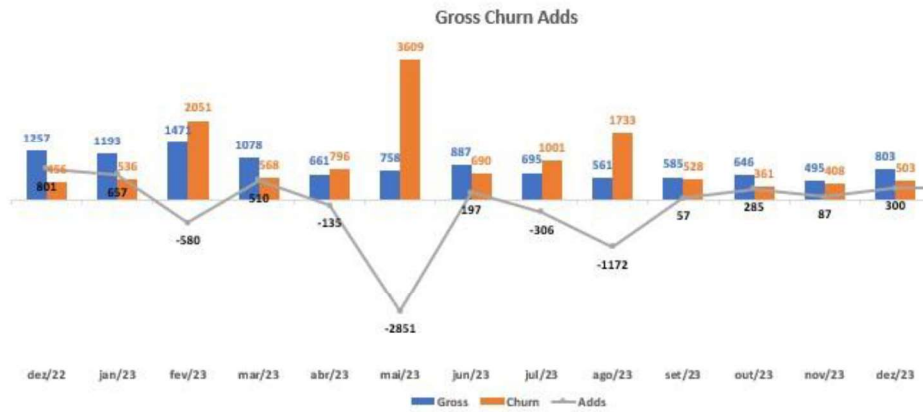
Cash Burn -O **Cash Burn** mede o ritmo em que uma empresa gasta o capital e indica quanto tempo resta para que o fluxo de caixa se torne negativo.

SINISTRALIDADE – a sinistralidade está atrelada ao sinistro, que representa qualquer evento realizado ou incorrido pelos beneficiários de uma apólice que gera custo para a operadora/seguradora.

A fórmula para calcular a sinistralidade é: $(\text{sinistro} / \text{prêmio}) \times 100$, onde:

Sinistro é o quanto a operadora gasta com os (as despesas odontológicas);
Prêmio é o quanto a operadora recebe dos beneficiários (as receitas, as parcelas pagas do plano de saúde).

INDICADORES – VENDAS E CHURN



Pontos Principais

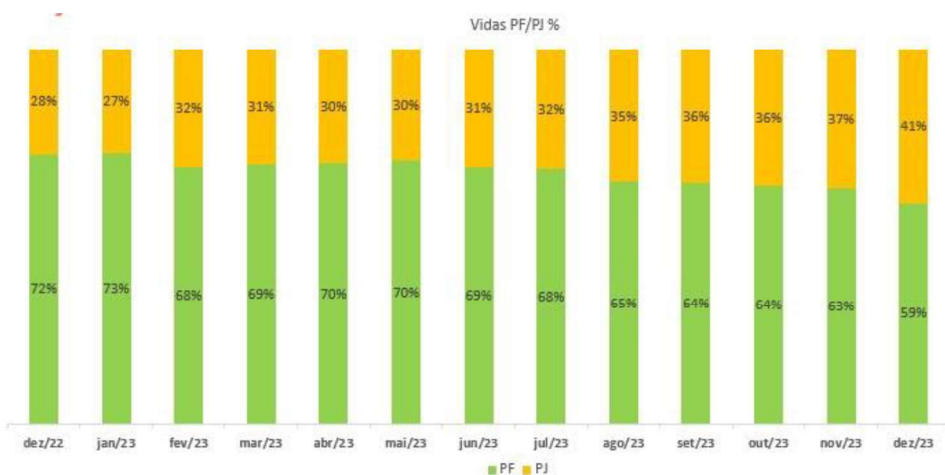
Evolução do ganho líquido

- A partir de Dez/23 retomamos a adição de 800 vidas.
- Alcançamos a adição líquida acima de 300 vidas.

Fonte: Fechamento Gerencial 8

CHURN – é uma métrica que indica o quanto a empresa perdeu receita ou clientes, calculado com a divisão das perdas até o final do período pelo total de clientes que iniciaram.

INDICADORES – BASE e MRR PF/PJ



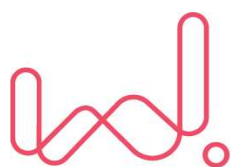
Pontos Principais

Evolução do perfil da base e MRR

- Entrada de uma carteira PJ com 500 vidas a ticket elevado em fev/23 aumentou bastante a participação de PJ no MRR.

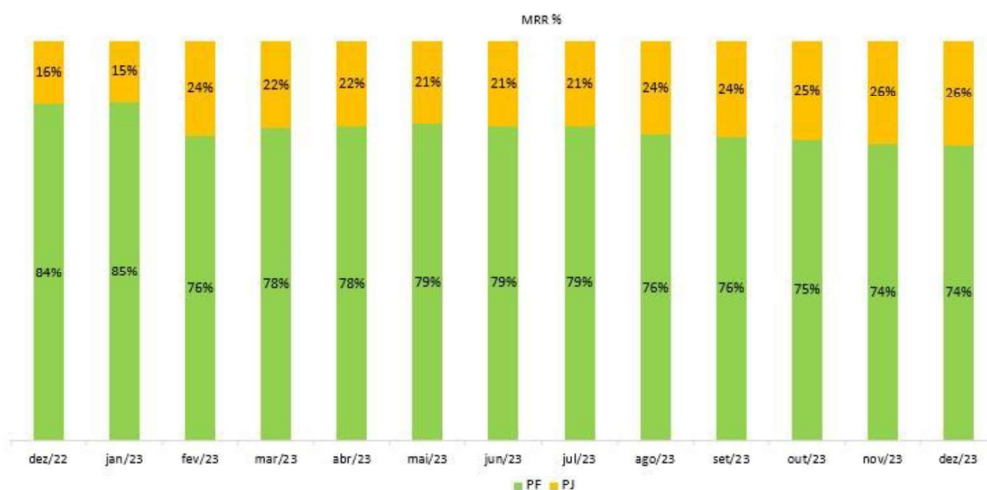
Fonte: Fechamento Gerencial 10

MRR – Monthly Recurring Revenue, é uma métrica usada por muitas empresas, de diversos seguimentos, para calcular a previsão de ganho mensal.



W.Dental

INDICADORES – BASE e MRR PF/PJ

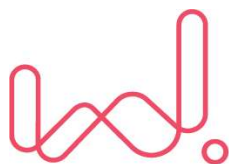


Fonte: Fechamento Gerencial 11



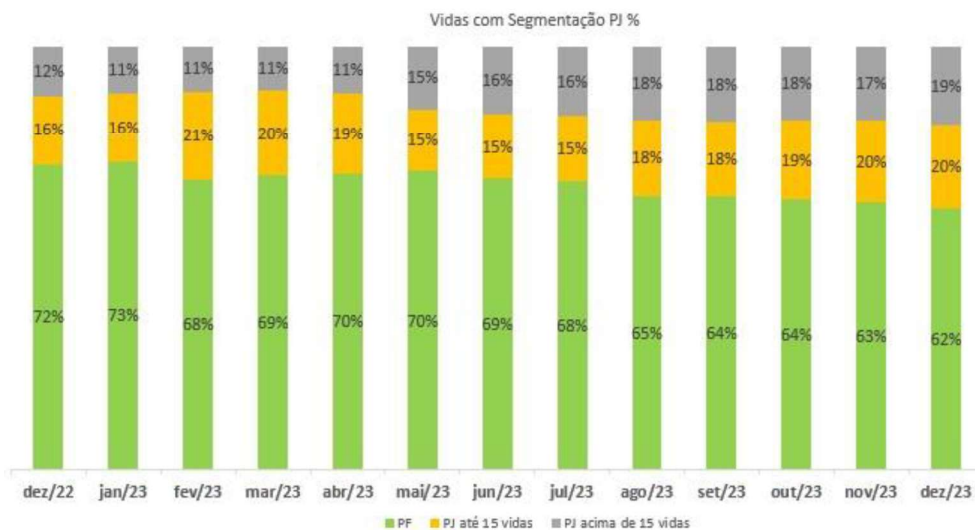
wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES



W.Dental

INDICADORES – BASE PF/PJ segmentado



Pontos Principais

Evolução do perfil da base com segmentação PJ

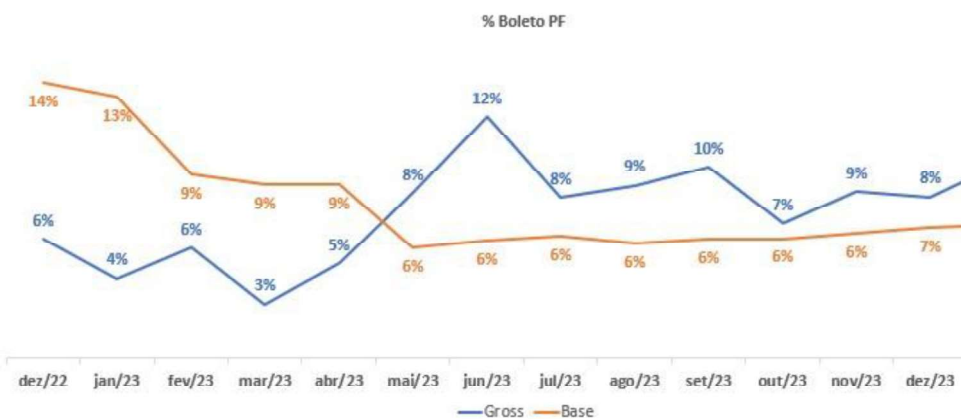
- Participação de PJ na base continua com a tendência de elevação de PJ acima de 15 vidas (target).

Fonte: Fechamento Gerencial 12

wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES

INDICADORES – % BOLETO VENDAS e BASE

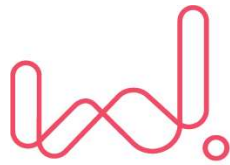


Pontos Principais

Evolução do perfil da base - % boleto

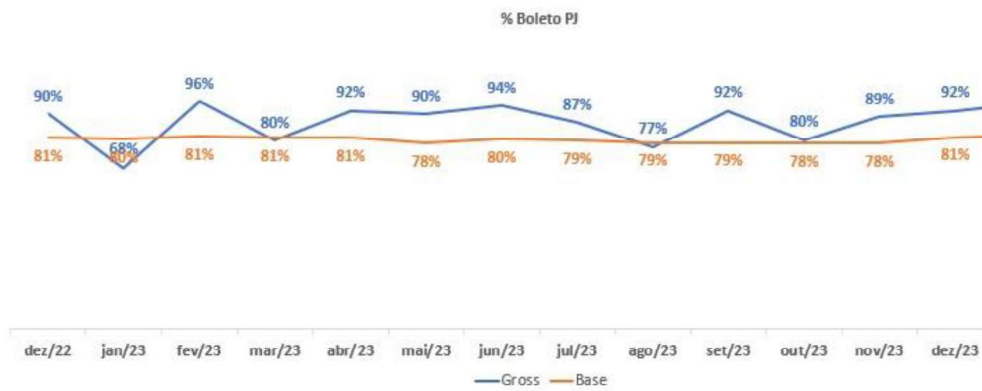
- Estratégia de mudança de perfil da base PF para cartão de crédito foi bem sucedida.
- Retirada da oferta sem carência no cartão mensal a partir de abr/23. Pagamento anual continua sem carência.
- Na base PJ a maior parte da base está no boleto (pequena parte das vendas de MEI são pagas com cartão).
- Inserimos carência nas vendas online de PJ em abr/23.

Fonte: Fechamento Gerencial 13



W.Dental

INDICADORES – % BOLETO VENDAS e BASE



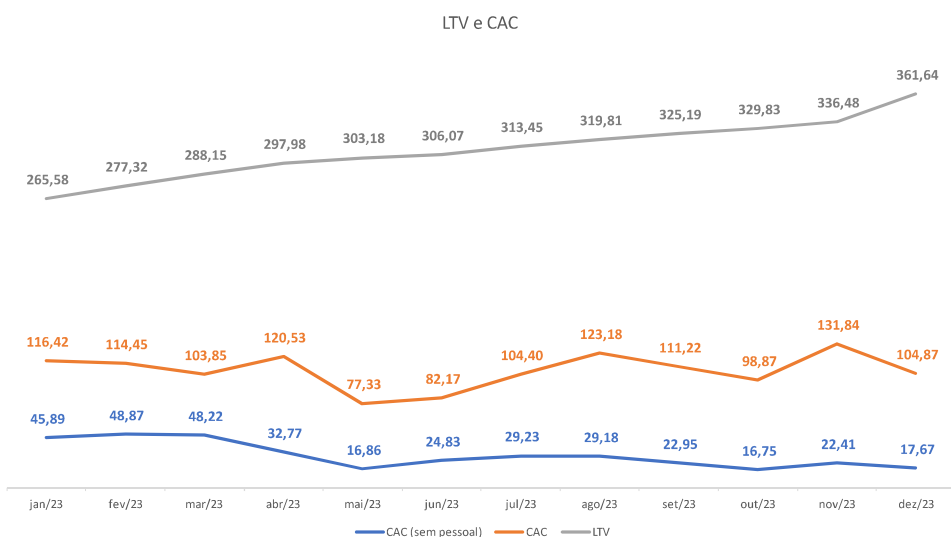
Fonte: Fechamento Gerencial 14

wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES



INDICADORES – CAC e LTV



Pontos Principais

Evolução CAC e LTV

- Reestruturação da estratégia de mkt, a partir da segunda quinzena de mar/23 com redução do CAC.
- No mês de abr/23 retornamos com carência nos planos mensais PF e também nos planos PJ online (geralmente MEI).

Fonte: Fechamento Gerencial 17

CAC – Custo de Aquisição de Clientes - é o resultado da soma dos investimentos feitos em Marketing e Vendas dividido pelo número de clientes conquistados em um mesmo período.

Importante estrategicamente para a empresa e para a tomada de decisão e estratégia de gestores de marketing.

LTV – Lifetime Value – uma das métricas de vendas mais importantes. Juntamente com o CAC -Custo de Aquisição de Clientes, fornecem uma visão geral do negócio e contribuem para o planejamento comercial.

Nossos resultados indicam uma queda acentuada da 1ª. Para a 2ª. Parcela, requerendo ações intensas no pós-venda que mantenham a decisão de contratação de nosso plano odontológico. Esforços sem medida estão sendo implementados e seus resultados acompanhados mensalmente.

IGOR DE FREITAS

PEREIRA:0740163477

5

Assinado de forma digital por IGOR DE FREITAS PEREIRA:07401634775
Dados: 2024.03.21 21:12:15 -03'00'

IGOR DE FREITAS PEREIRA

CPF: 074.016.347-75

Administrador

wdental.com.br

Avenida Getúlio Vargas 196, andar 5
Centro – Colatina - ES