



LAUREATE
BRASIL

**EDUCAÇÃO DE QUALIDADE E IMPACTO
PARA TRANSFORMAR O PAÍS**

ã Notas Importantes

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas às perspectivas de crescimento da Ânima Holding, incluindo-se os dados financeiros são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, ficam sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente relatório inclui dados contábeis e não contábeis, tais como operacionais e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Na preparação deste documento, a Ânima Holding baseou-se, sem assumir qualquer responsabilidade pela verificação independente, na precisão e completude das informações financeiras e outras informações e dados publicamente disponíveis sobre a Laureate, ou prestados, revistos, e/ou discutidos com a Administração da Laureate. Com relação às previsões financeiras e outras informações e dados fornecidos ou discutidos com a Ânima Holding relativos à Laureate, a Ânima Holding assumiu que as previsões e outras informações e dados foram preparados pela Laureate, refletindo as melhores estimativas atualmente disponíveis e julgamentos dos administradores da Laureate quanto ao seu desempenho financeiro futuro, mas estando sujeitos aos mesmos fatores de incerteza acima referidos.

Os detentores de ações da Ânima Holding deverão atentar às informações aqui contidas, além de outras informações disponibilizadas pela Companhia junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), notadamente o seu Formulário de Referência e informações financeiras periódicas, nos termos da Lei Sociedades por Ações e das normas da CVM, para compreender os seus direitos e como exercê-los.



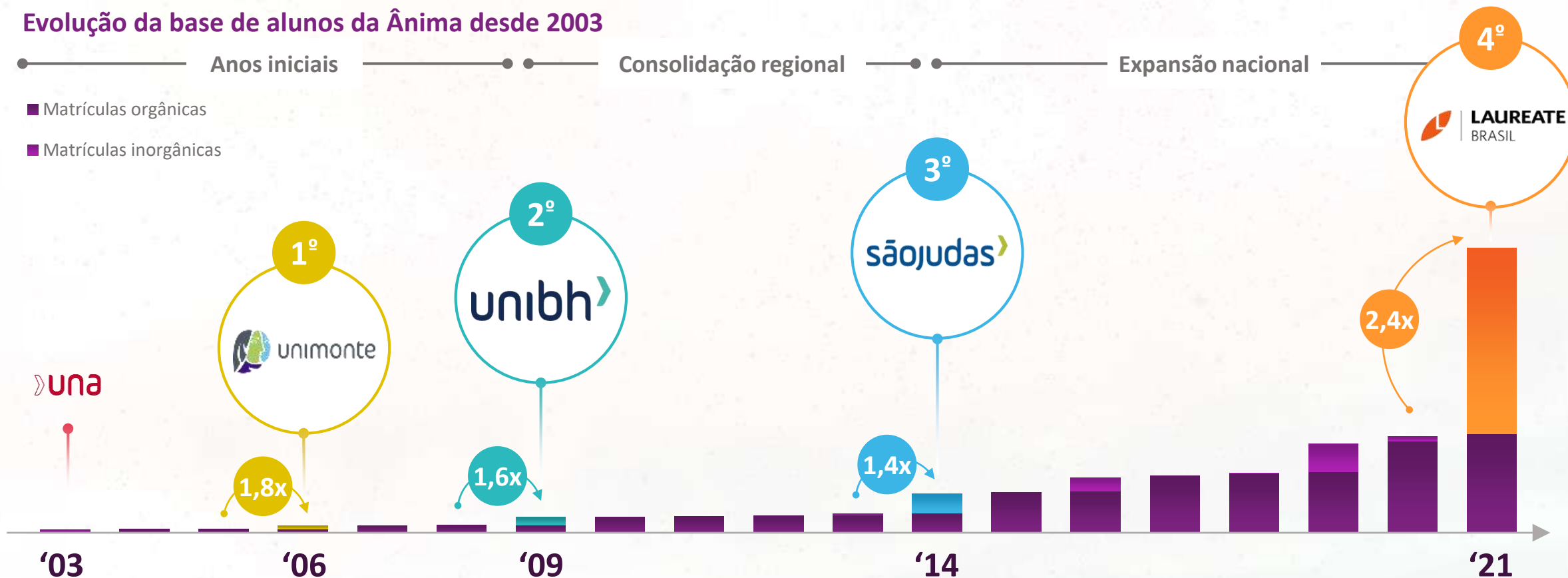
1.

**POR QUE A LAUREATE
BRASIL É O MOVIMENTO
MAIS ESTRATÉGICO PARA
A ÂNIMA?**

ã Como chegamos até aqui?

Durante nossa jornada, realizamos, com sucesso, várias aquisições transformacionais que prepararam a companhia para um novo ciclo de crescimento

Evolução da base de alunos da Ânima desde 2003



Nossa missão é transformar o país por meio da educação

Fonte: Informações da companhia

Notas: Incluindo matrículas da Unisul, com a qual a Ânima possui um acordo de co-gestão desde março de 2020 e uma opção de compra para janeiro de 2021; Para o crescimento, considera as matrículas totais de Ânima e da marcas adquiridas nos anos de aquisição

ã Como a Laureate Brasil se encaixa na estratégia de M&A da Ânima?

A Laureate compartilha os mesmos princípios de qualidade e acessibilidade e se enquadra em todos os pilares da nossa estratégia de M&A

Principais Pilares da Estratégia de M&A da Ânima

A

Marcas regionais fortes e renomadas



B

Criação de polos regionais



C

Excelência acadêmica



D

Alto potencial de crescimento e sinergias



E

Aumentar presença no segmento de saúde



Apoiado pelo histórico de integração de aquisições

ã Por que a Laureate Brasil é o movimento mais estratégico para a Ânima?



1

Combinação de portfólios com marcas de alta qualidade e sólida reputação no Brasil



2

Ganho de escala significativo com presença geográfica altamente complementar



3

Portfólio único de ativos de medicina em localizações premium com alto crescimento contratado



4

Múltiplas oportunidades de criação de valor para impulsionar o crescimento e rentabilidade futuros

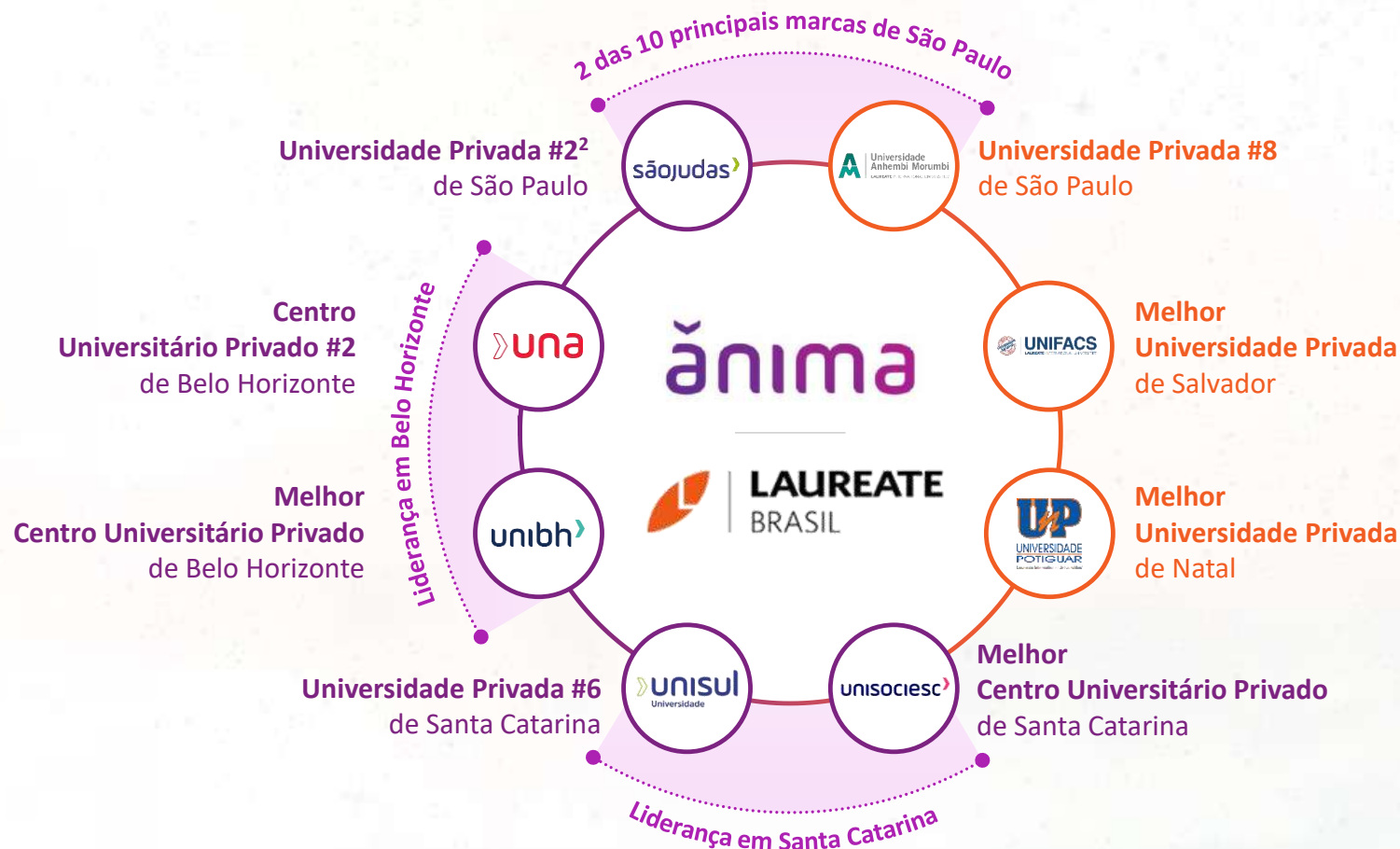


5

Valores e princípios compartilhados que resultará em amplos benefícios para a sociedade

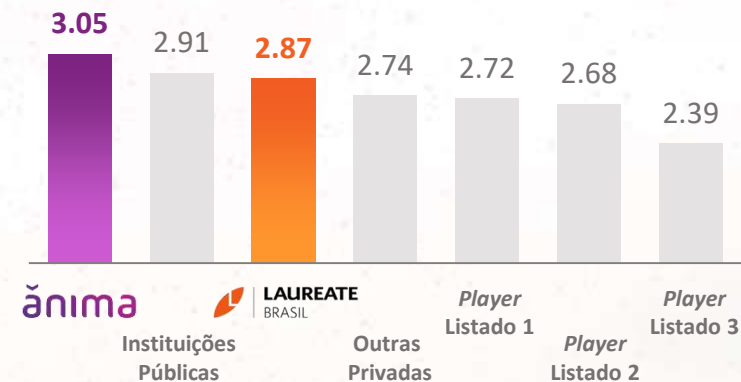
Portfólio de marcas de alta qualidade e sólida reputação no Brasil

A Laureate criou um forte legado de qualidade de ensino superior no Brasil, que levaremos adiante com orgulho



Qualidade da educação (CPC)³

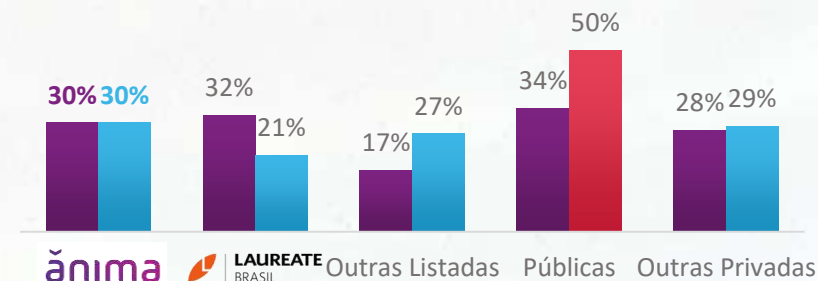
2018



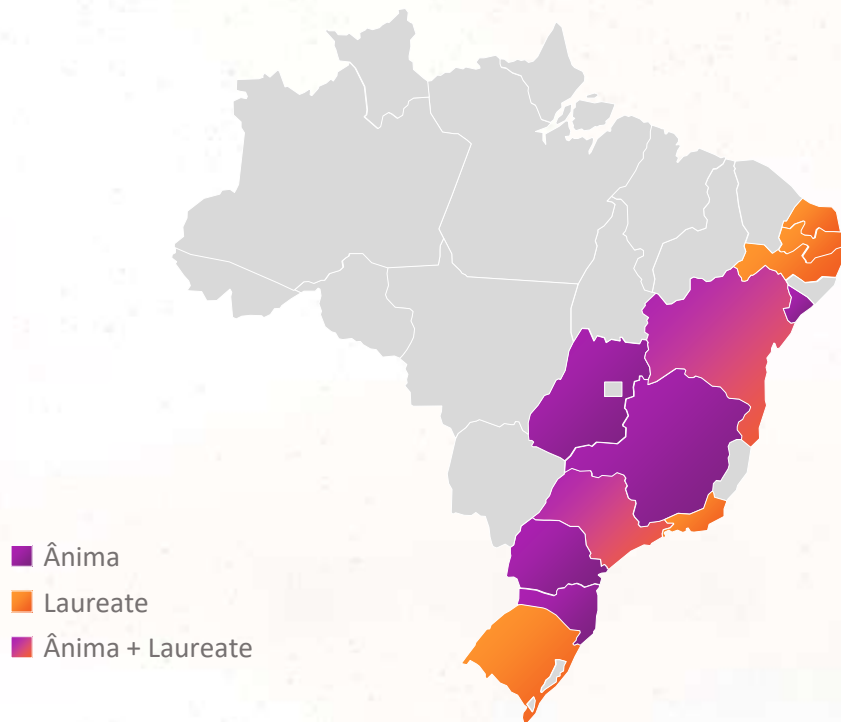
Qual é o principal motivo para escolher sua instituição de ensino superior?

(Pesquisa ENADE, 2017-19)

■ Qualidade / Reputação ■ Localização ■ Gratuidade



ã A Ânima irá atingir uma escala relevante e alcançará novas áreas com ativos complementares



A presença da ănima cobrirá **75%** do total de alunos matriculados no ensino superior brasileiro, após-transação

Ranking dos *players* de educação listados no Brasil

Matrículas de ensino superior¹ (000')

Receita líquida LTM¹ (R\$ bi)

Player 1

888

Player 1

4.1

Player 2

753

Player 2

3.6

ănima



338

ănima



3.0

Player 3

182

ănima

1.3

ănima

140

Player 3

1.3

Player 4

39

Player 4

1.0

Fonte: Arquivos das companhias e informações da Laureate, em 2T20

Notas: Os números da Laureate Brasil excluem a FMU. Incluindo matrículas da Unisul, com a qual a ănima possui um acordo de co-gestão desde março de 2020 e uma opção de compra para janeiro de 2021; ¹Considera apenas o ensino superior (graduação e pós-graduação) tanto presencial quanto ensino à distância

Visão geral da companhia combinada

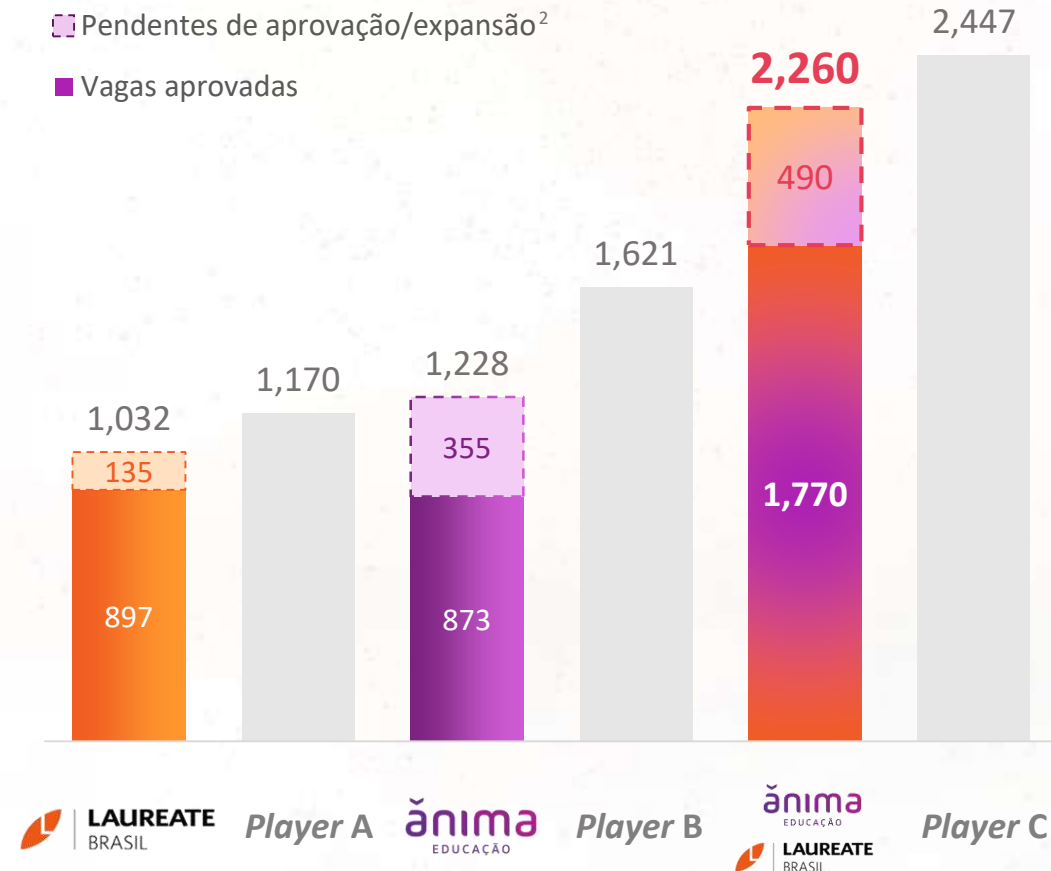
Em 2T20					Ranking entre os <i>players</i> de ensino superior listados
Número de alunos matric. (000')	Total	140 ¹	198	338	
	Presencial	140	154	294	
	% do total	100%	78%	87%	
	EAD	0.4	43	44	
	% do total	-	22%	13%	
	nº de vagas de medicina ³	873	897	1,770	
	Receita LTM (R\$mm)	1,308	1,720	3,029	
	% Presencial	100%	93%	96%	
	% EAD	-	7%	4%	
EBITDA Aj. ³ LTM (R\$mm)		253	423	675	

Fonte: Informação das companhias

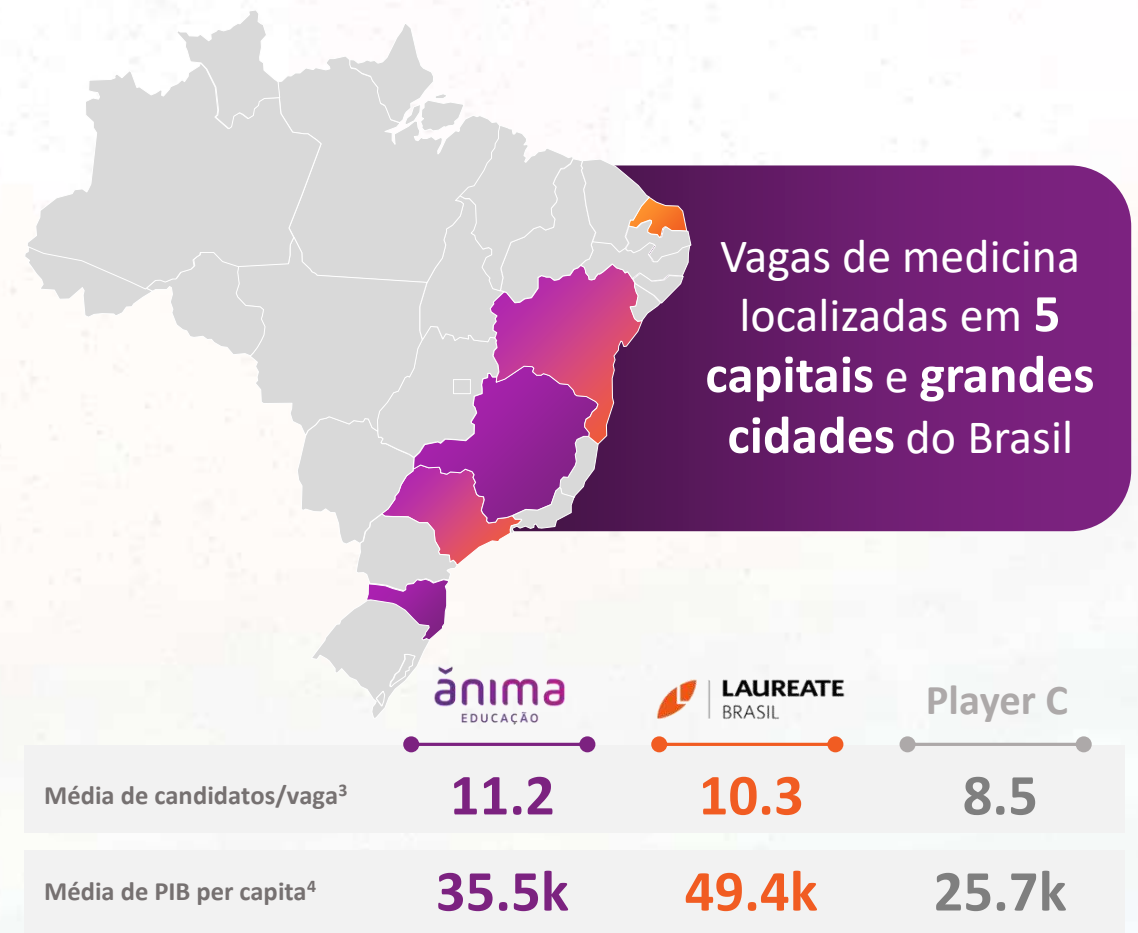
Notas: ¹Os números de Ânima incluem Unisul, com a qual a Ânima possui um acordo de co-gestão desde março de 2020 e uma opção de compra para janeiro de 2021; ²Os números do Laureate Brasil excluem a FMU (EBITDA Aj. LTM – últimos 12 meses – da FMU assumido como estimativas de Ânima para 2020); ³Não inclui vagas sub judice e vagas adicionais do ProUni (+10%) e FIES (+10%); ⁴ex-IFRS16

Construindo o caminho para uma nova potência na educação continuada na área médica

Ranking por vagas de medicina por player no Brasil¹



Presença das operações médicas combinadas



Fonte: Informações das companhias, INEP / MEC e IBGE, baseado nas últimas informações disponíveis

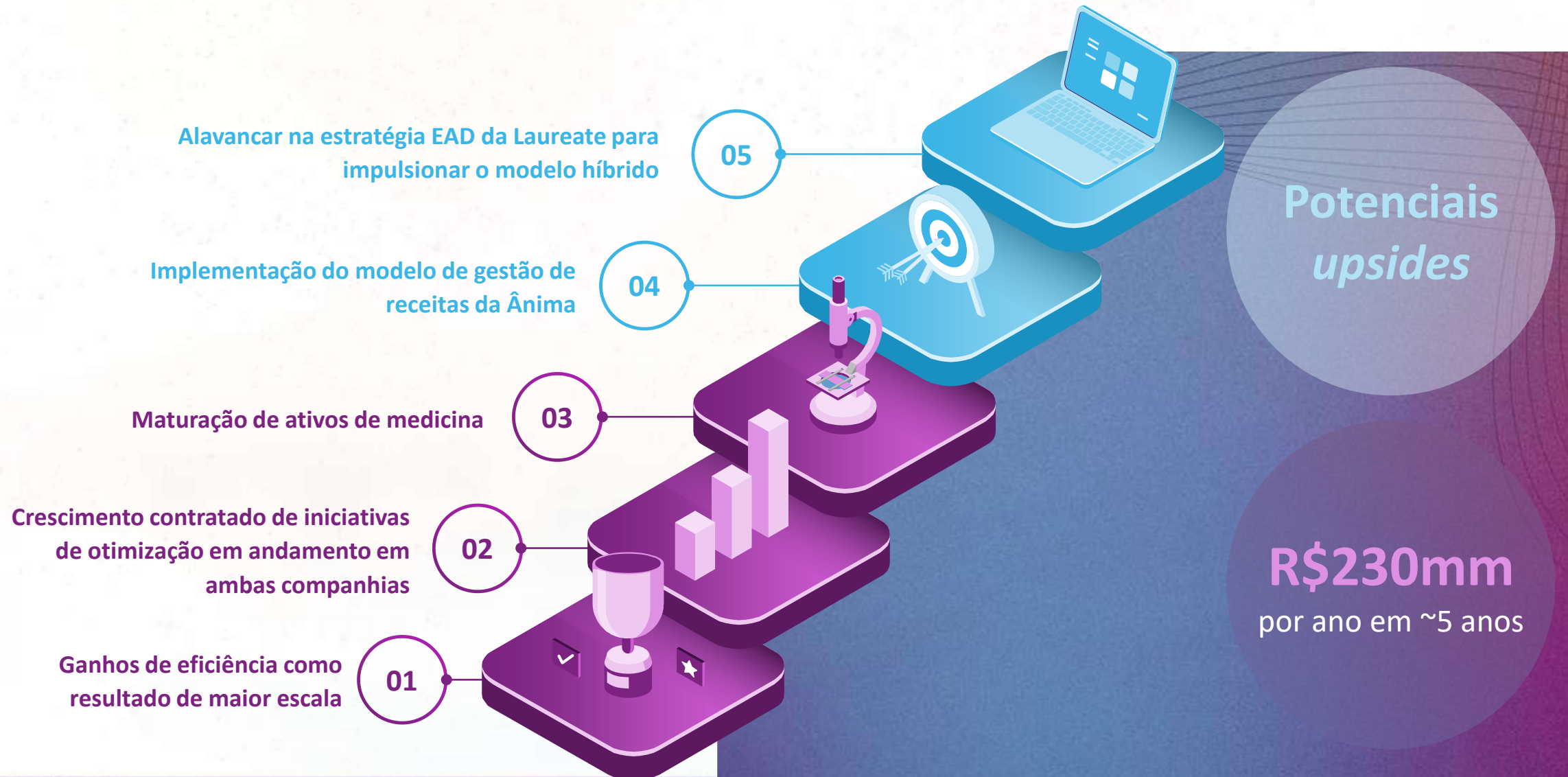
Notas: Incluindo a Unisul, que a Ânima possui um acordo de co-gestão desde março de 2020 e uma opção de compra para janeiro de 2021;¹Não inclui vagas adicionais do ProUni (+10%) e FIES (+10%); ²Vagas com aprovação pendente do MEC: 135 Vagas para UAM (Piracicaba / SP e São José dos Campos / SP), 50 para UNA (Tucuruí / PA) e 55 para USJT (Limeira / SP). Após um ano de operação, cada Unidade "Mais Médicos" pode fazer um único pedido de ampliação de vagas. O número de novas vagas concedidas depende de vários fatores, incluindo a proporção de leitos hospitalares por aluno na região; ³Média de candidatos por vaga nas regiões onde os ativos estão localizados (conforme divulgado pelo MEC) ponderada pelo número de vagas; ⁴PIB médio per capita nas regiões onde os ativos estão localizados (conforme divulgado pelo MEC) ponderado pelo número de vagas



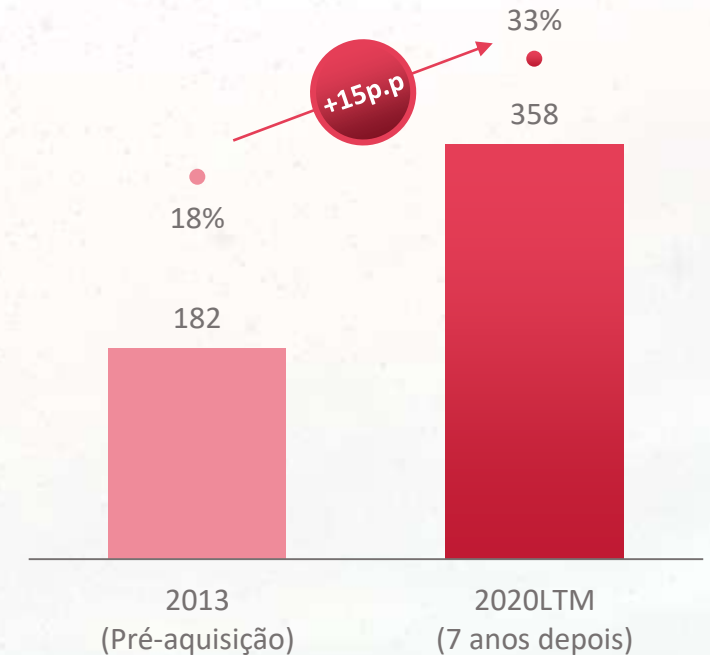
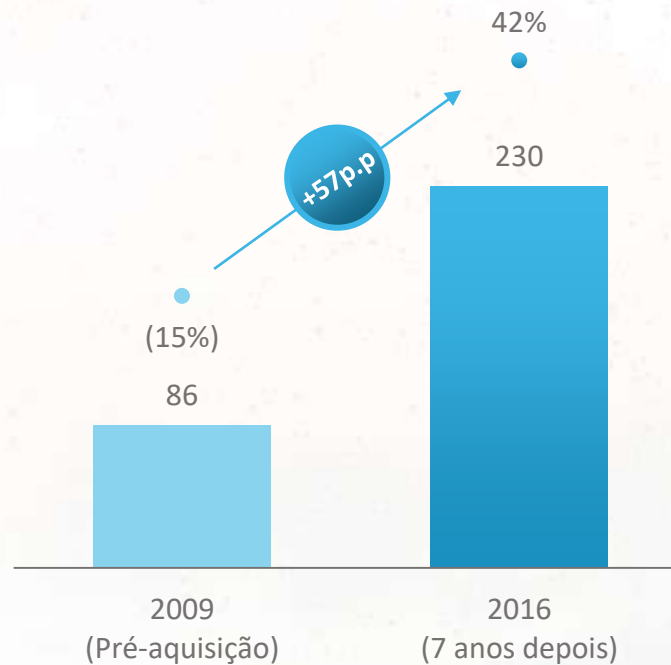
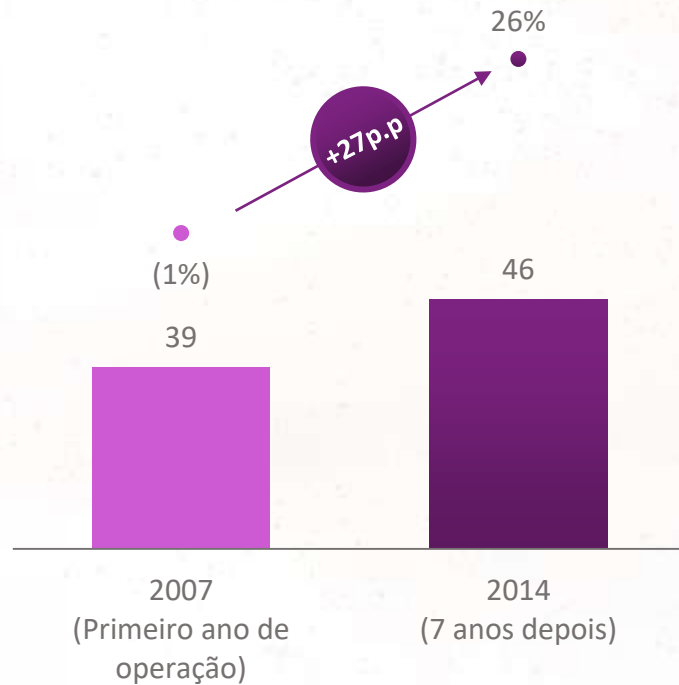
2.

**AMPLA CRIAÇÃO DE
VALOR A PARTIR DA
COMBINAÇÃO**

ã Múltiplas alavancas de criação de valor a partir da combinação de portfólios altamente complementares



ã O histórico comprovado de M&A da Ânima permitirá um processo de integração eficiente



■ Receita Líquida¹ (R\$mm) ● Margem operacional¹ (%)

ã Ganhos de eficiência como resultado de maior escala

1

Ganhos de eficiência no nível administrativo

- Diluição de despesas corporativas
- Reestruturação de estruturas administrativas no nível das instituições

2

Otimização de custos

- Implementação do Ecossistema de Ensino Ânima (E2A) para melhorar a eficiência docente e qualidade de ensino

3

Benefícios com contratos de aluguel mais favoráveis

- Redução das despesas com aluguel por meio da rescisão de contratos, em sua maioria já executados

Iniciativas de otimização em andamento

Projeto Elevate como uma plataforma para criar iniciativas e garantir a implementação



Modelo Híbrido Diferenciado (E2A):
Maior valor agregado para o aluno,
com inovação e eficiência



Elevate é um projeto global desenvolvido com o apoio de uma de uma consultoria estratégica independente



O projeto compreende um conjunto completo de iniciativas operacionais que visa melhorar os negócios, desenvolvendo e implementando soluções que podem impactar positivamente o P&L



O Projeto Elevate é dividido em 7 fluxos de trabalho: Marketing, Captação e Precificação (MAP), Retenção e Cobranças, Expansão, Produtividade Educacional, Gastos Externos, TI e G&A

133

iniciativas em 2019

8

fluxos de trabalho

+5.4%

Margem EBITDA¹



Flexibilidade e eficiência no campus



Conteúdo dinâmico, com curadoria selecionada e em constante evolução



Sob demanda, a qualquer hora, em qualquer lugar, em qualquer dispositivo e plataforma de aprendizagem



Desenvolvimento de *soft skills* e *mindset* empreendedor



Avaliação em tempo real



Mentoria para preparação para o mercado de trabalho

25

squads

+2.2%

Margem EBITDA²

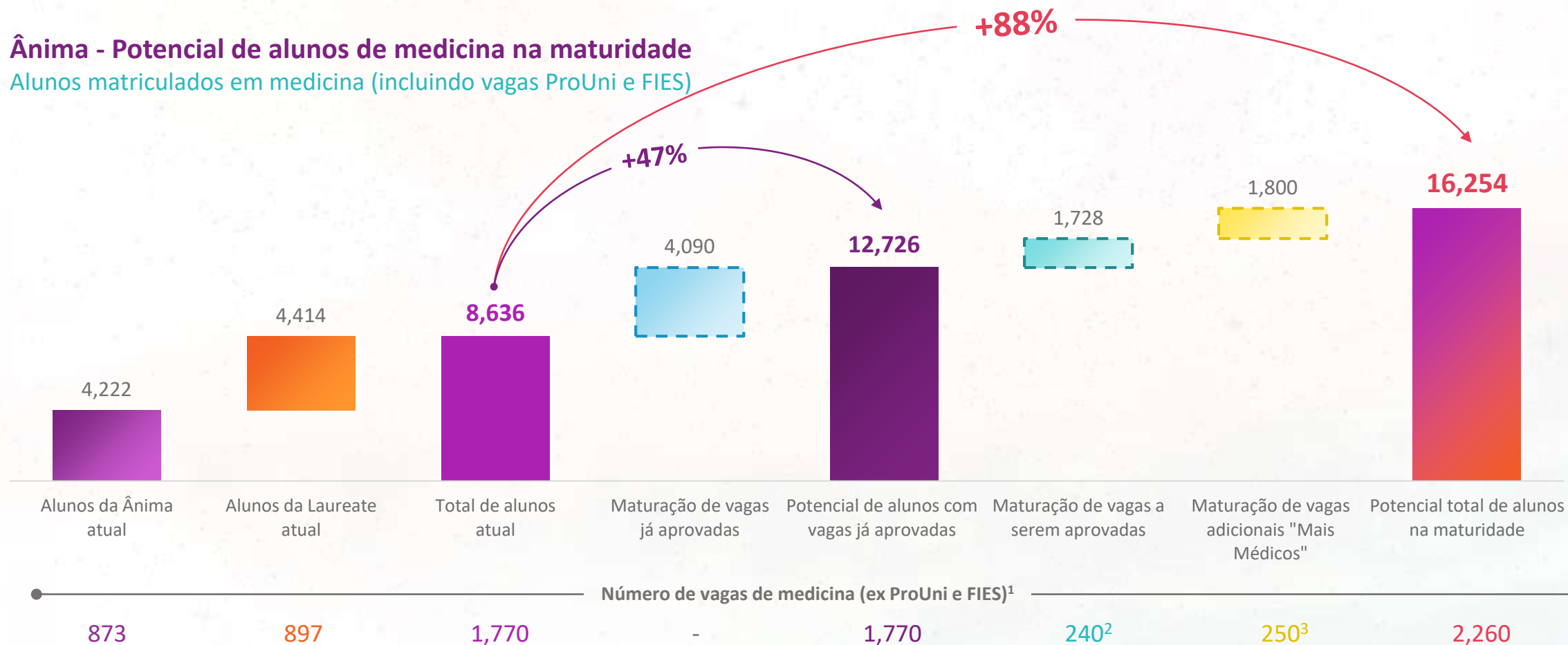
Fonte: Informações da companhia

Nota: ¹Margem EBITDA ajustada 2QLTM (impacto pós-Elevate) vs. Margem EBITDA ajustada 2019 (impacto pré-Elevate). LTM refere-se aos últimos 12 meses; Expansão de margem entre 2019 e 2Q20LTM

ã A combinação de Ânima e Laureate resultará em alto crescimento contratado a partir da maturação de ativos de medicina

Ânima - Potencial de alunos de medicina na maturidade

Alunos matriculados em medicina (incluindo vagas ProUni e FIES)



Fonte: Informações da companhia

Notas: Matrículas em medicina na maturação calculadas como o número total de vagas * 6, incluindo vagas adicionais de ProUni (10%) e FIES (10%). Incluindo a Unisul, que a Ânima possui um acordo de co-gestão desde março de 2020 e uma opção de compra para janeiro de 2021; ¹Não considera vagas adicionais do ProUni (+10%) e FIES (+10%); ² 135 vagas a serem aprovadas para UAM (Piracicaba / SP e São José dos Campos / SP), 50 para UNA (Tucuruí / PA) e 55 para USJT (Limeira / SP); ³Após um ano de operação, cada Unidade "Mais Médicos" pode fazer um único pedido de ampliação de vagas. O número de novas vagas concedidas depende de vários fatores, incluindo a proporção de leitos hospitalares por aluno na região. Considera 50 vagas adicionais para USJT (Cubatão / SP), 50 vagas para Ages (Irecê / BA), 50 vagas para USJT (Limeira / SP) e 100 para Unifg (Brumado / BA)

Implementação do modelo de gestão de receitas da Ânima



Modelo de gestão de mensalidades da Ânima



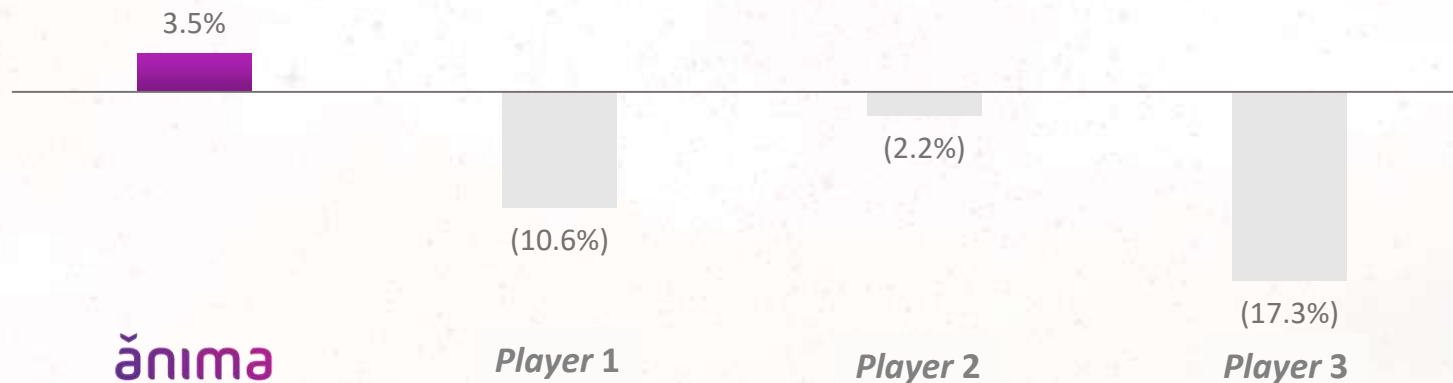
Estratégia comercial de captação



Estratégia de marketing

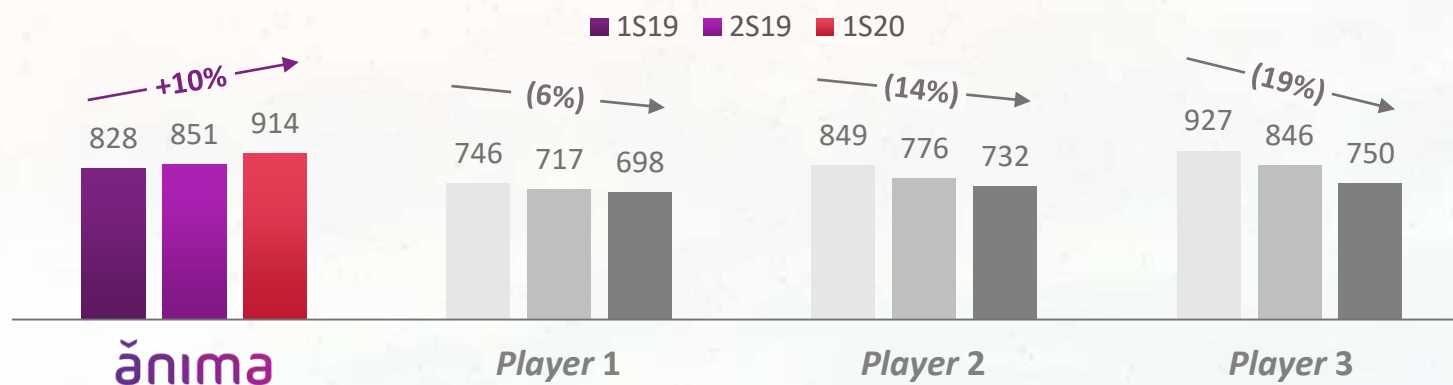
Crescimento da base de alunos de *players* de ensino superior listados¹

1S20 vs. 1S19



Evolução do ticket médio líquido dos *players* de ensino superior listados²

em R\$/mês

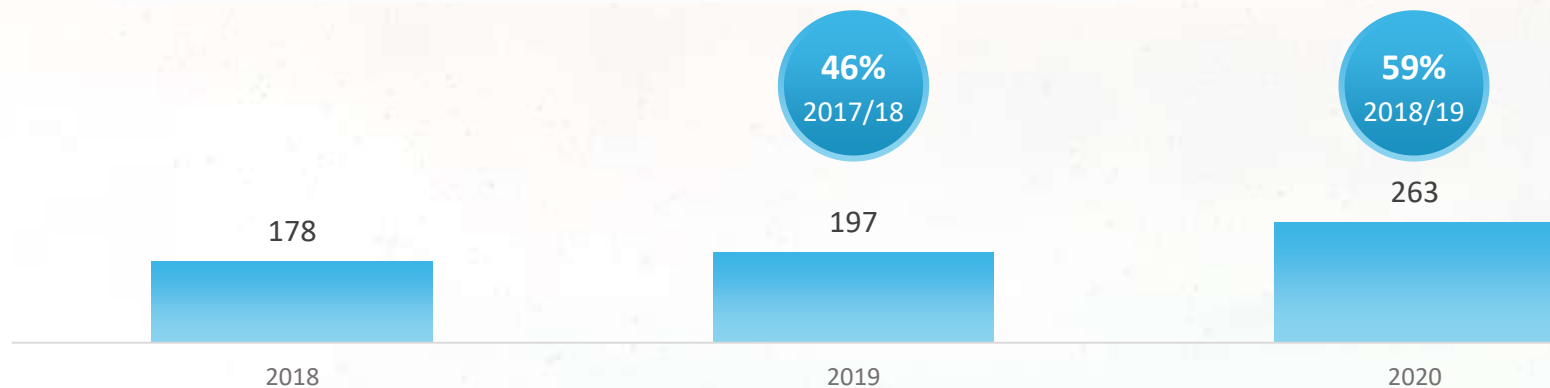


Alavancagem na estratégia EAD da Laureate para impulsionar o modelo híbrido

A estratégia da Laureate para penetrar no EAD evoluiu de um modelo que replicava o presencial para um *mindset* digital com uma operação mais eficiente e escalável...

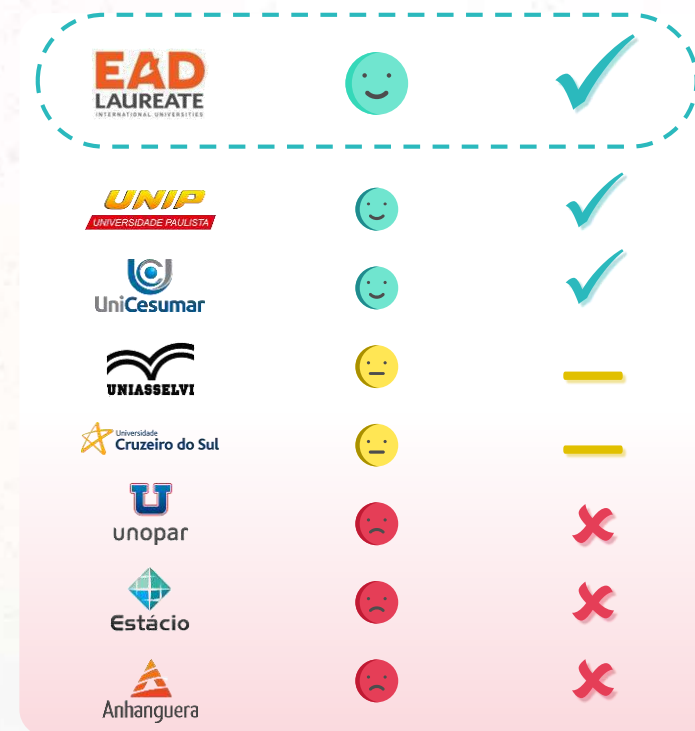


Crescimento no nº de Alunos EAD e evolução do ticket (R\$/mês)



... e resultou na melhoria contínua da satisfação dos alunos

Ranking de reputação "Reclame aqui"



Evolução do ranking Laureate EAD "Reclame aqui"





3.

**DESTAQUES DA
TRANSAÇÃO**

Principais termos da transação

Estrutura da compra

- Aquisição 100% em caixa
- Totalmente financiado

Preço de aquisição

- Preço de aquisição no fechamento de R\$4.400mm
 - Valor do *equity*: R\$3.777mm
 - Dívida líquida assumida: R\$623mm
- Earn-out de R\$203 milhões referente à vagas de medicina pendentes de aprovação
- Mecanismo *locked box*: geração de caixa após a data base de 31 de março de 2020 pertence ao comprador

Financiamento da transação

- Commitment letters assinada pelos bancos: R\$3,8 bilhões
- Posição de caixa disponível (2T20): R\$793mm
- Recursos de caixa provenientes do contrato firmado com a Farallon para venda da FMU: R\$500mm

Condições precedentes

- Aprovações regulatórias/antitruste
- Aprovação pelos acionistas da Ânima

Desinvestimentos

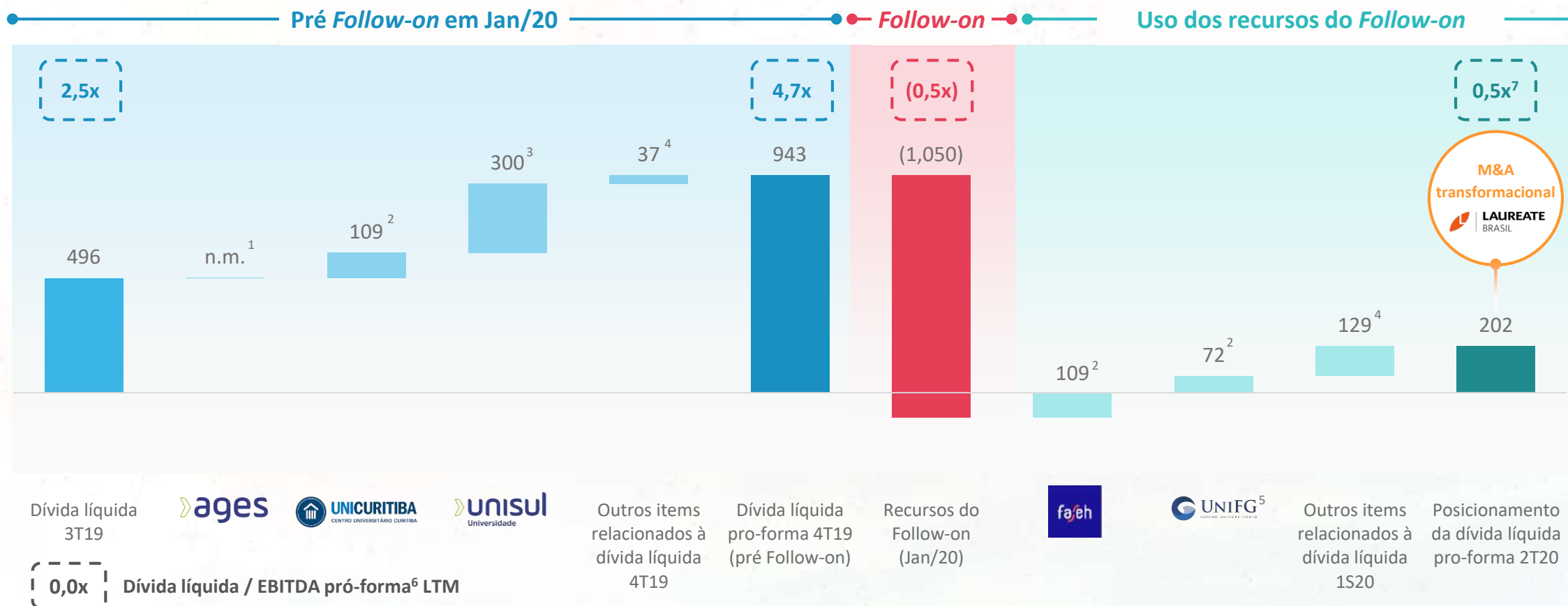
- Acordo entre Ânima e Farallon para venda futura da participação na FMU
- Acordo entre Ânima e Ser sobre a potencial venda futura de ativos selecionados, em uma estrutura de opção de compra e venda

Break up fee

- R\$180 milhões associados à rescisão do contrato firmado entre Laureate e Ser
- Ser terá a opção de receber ou break-up fee no dia 4 de novembro de 2020 ou receber, em dação em pagamento, o direito de aquisição futura da FPB e UNIFG, no fechamento da transação entre Ânima e Laureate

Como a estrutura de capital e a estratégia de M&A da Ânima evoluíram?

Evolução da dívida líquida/(caixa) e da alavancagem pro-forma da Ânima desde janeiro de 2020
R\$mm e 0,0x



Fonte: Informações da companhia

Notas: ¹Resultado do 3T19 já considerado; ²Considera o preço total de aquisição, sem considerar earn-out; ³Já considera a opção de compra da Unisul a ser pago em janeiro de 2021; ⁴Considera as parcelas já pagas da aquisição, empréstimos, earn-outs e variação de dívidas da aquisição; ⁵Transação anunciada após 2T20; ⁶Considera o EBITDA Ajustado (ex IFRS 16) LTM (últimos 12 meses); ⁷EBITDA Ajustado pró-forma, incluindo o EBITDA LTM (últimos 12 meses) da Unisul para o 2T

ã Temos uma estratégia bem mapeada para um processo acelerado de desalavancagem

Maturação das operações existentes e iniciativas em andamento em ambas empresas

Desinvestimento da FMU e acordo com a Ser



Sinergias operacionais significativas e ampla escala

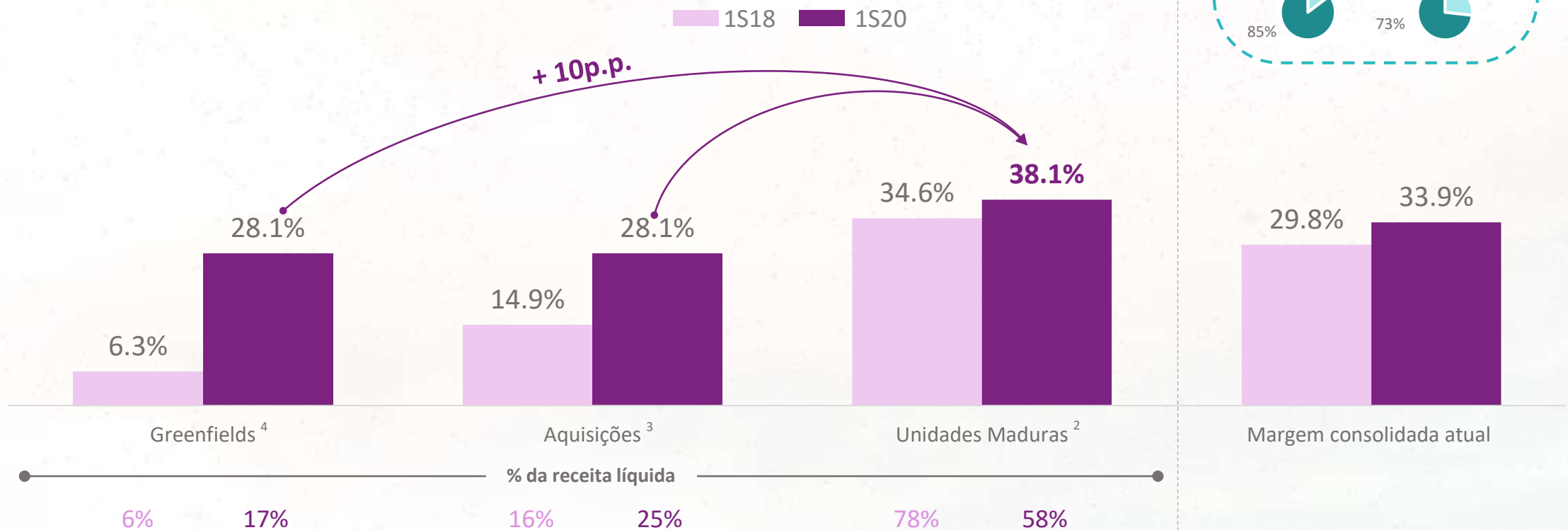
Outras alternativas

➤ Crescimento contrato significativo resultando em rápida desalavancagem

Movimentos recentes de expansão Ânima, somados à base de ativos de medicina em maturação resultarão em um aumento significativo dos resultados operacionais

Margem potencial¹ da Ânima na maturidade

Da maturação das operações existentes e novas iniciativas



Fonte: Informações da companhia

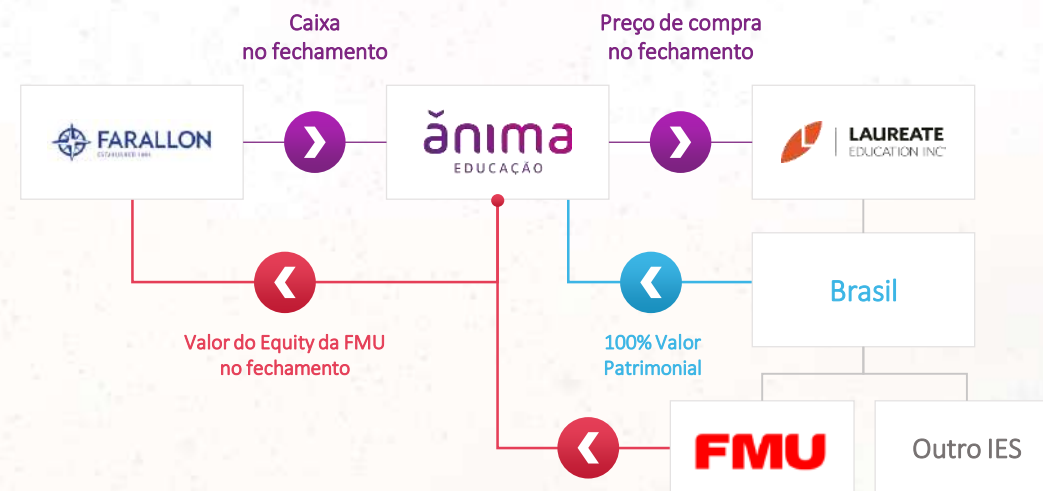
Notas: ¹Considera o EBITDA pré-despesas corporativas (ex-IFRS-16); ²Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas em 2016); ³Considera as aquisições concluídas durante 2016 (UniSociosc Fev / 16, Una Bom Despacho Jul / 16 e Una Uberlândia Out / 16) e AGES em 2019; ⁴Considera as unidades de Sete Lagoas (jul / 16), Catalão (out / 16), Divinópolis (fev / 17), Pouso Alegre (mar / 17), Nova Serrana (abr / 17), São Bento do Sul (jan / 17), Itajaí (jul / 17), Itabira (jan / 18), Jataí (jan / 18), Jabaquara (jan / 18), Santo Amaro (jan / 18), Paulista (jan / 18), Palácio Avenida (jan / 18), Palácio Avenida (do / 18), Santo Amaro (jan / 18), Paulista (jan / 18), Palácio Avenida (do / 18) Sul (jan / 18), Vila Leopoldina (jan / 19), Santana (jan / 19), São Bernardo do Campo (jan / 19), Guarulhos (jan / 19), Cubatão (jan / 19), Florianópolis Continente (jan / 19), Conselheiro Lafaiete (jan / 19), Itumbiara (jan / 19) e as aquisições de 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

ã Venda da FMU para Farallon

Racional da transação e principais termos

- Ânima assinou o contrato de **venda simultânea da FMU** à Farallon Capital Management por um valor de **R\$500mm**
- A transação será liquidada **100% em caixa** na **mesma data de fechamento** da transação entre Ânima e Laureate
- No fechamento, Farallon pagará o preço de compra da FMU para a Ânima e a Ânima pagará o preço de compra total para a Laureate
- Ânima manterá **duas marcas principais em São Paulo**, Anhembi Morumbi e São Judas, ambas alinhadas com nossas visões de longo prazo e foco em medicina no estado

Estrutura da transação



Destaques da **FMU**

70k
Total de matrículas

54k
Matrícula F2F

16k
Matrículas EAD

5
CI

3
IGC



Uma das maiores taxas de aprovação e selo de aprovação (2019)



Um dos melhores cursos de Direito no Brasil (2017)

Acordo com a Ser

Contexto e descrição do acordo



Ânima celebrou um acordo com Ser Educacional sobre a potencial venda futura, através de uma estrutura de opção de dação em pagamento/opção de venda/compra de ativos selecionados da Laureate



O acordo está sujeito ao fechamento da transação entre Ânima e Laureate



Ser extinguiu os processos judiciais/arbitragem contra a Laureate



O acordo é composto por duas estruturas de opções separadas



Opção 1 Opção 2



Alunos em
2T20 (000')

6

13

16

10

16

Receita
2020E (R\$mi)

21

63

163

54

106

% do EBITDA
da Laureate
2020E²

3.2%

7.4%

2.0%

6.9%

16.3%

Ânima preservará 73%³ do EBITDA total da Laureate Brasil²

Cronograma do acordo

Assinatura

4/Nov

D60+15

Opção 1

Opção 2

ã Vantagens do acordo com Ser





4.

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

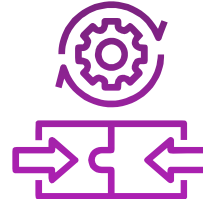
ã Conclusão



Representa a 4º
aquisição
transformacional
nos 17 anos de
história da Ânima



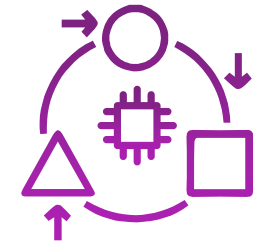
O maior grupo de
educação de
qualidade do país
com o portfólio de
marcas mais valiosas



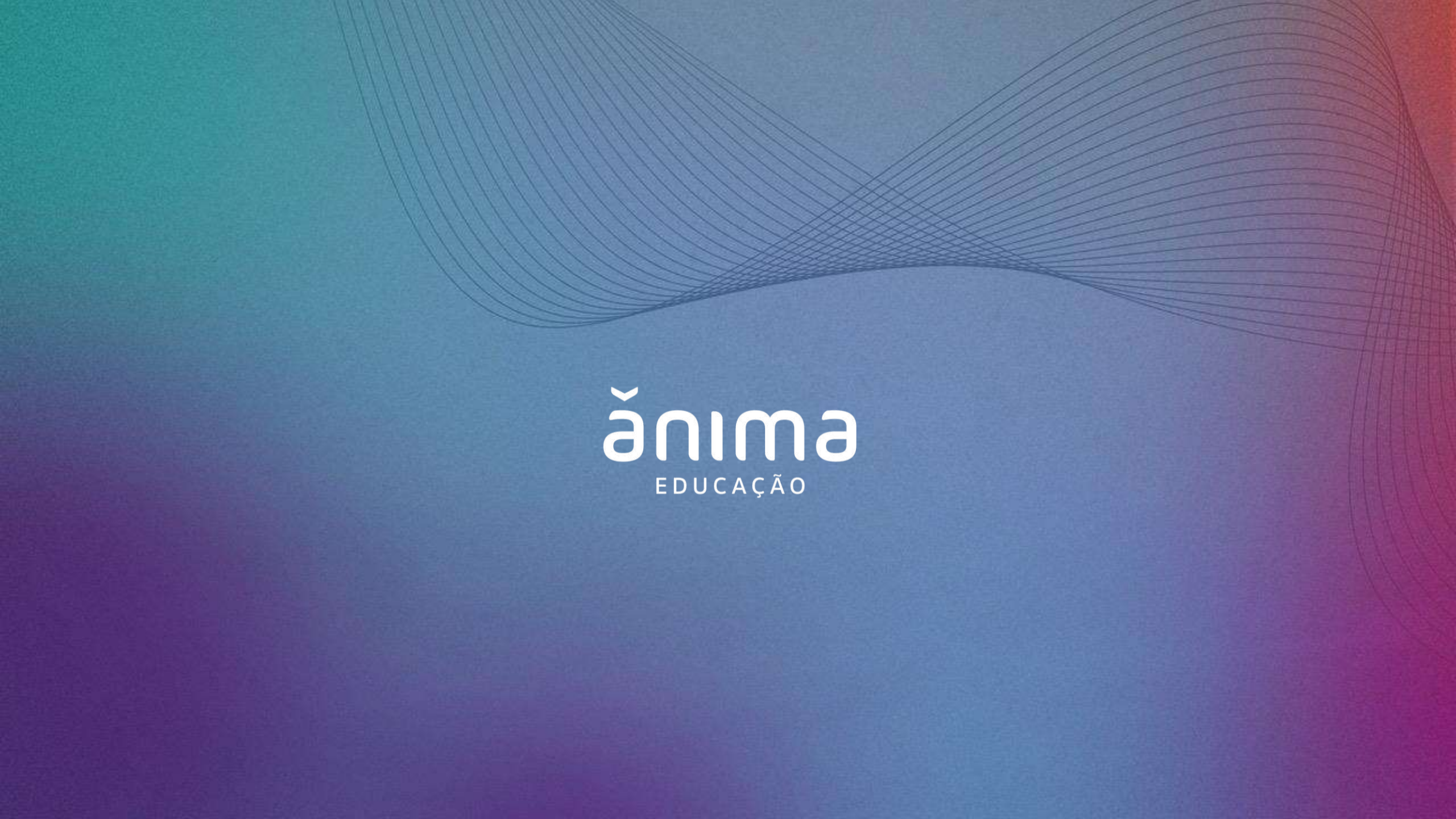
Uma potência na
educação
continuada na
área médica no
país



Governança que
combina uma execução
de excelência com
velocidade de inovação,
gerando alto impacto
para sociedade



A empresa
combinada com
capacidade de
rápida
desalavancagem
após aquisição



ănima
EDUCAÇÃO



LAUREATE
BRASIL

**QUALITY EDUCATION AND IMPACT
TO TRANSFORM OUR COUNTRY**

ã Disclaimer

The forward-looking statements contained in this document, including financial data and other estimates relating to business prospects, projections of operating and financial results, and those related to the growth prospects of Ânima Holding are merely estimates and as such are based exclusively on the Management's expectations about the future of the business. These forward-looking statements depend substantially on the approvals and licenses necessary for the projects, market conditions, and performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and hence are subject to change without prior notice. This performance report includes accounting data and non-accounting data such as operating, pro forma financial data and projections based on the Management's expectations. Non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.

In the preparation of this document, Ânima Holding assumed and relied, without assuming any responsibility for independent verification, on the accuracy and completeness of all financial and other information and data publicly available regarding Laureate or provided to or otherwise reviewed by or discussed with Laureate's Management. With respect to financial forecasts and other information and data provided to or otherwise reviewed by or discussed with Ânima Holding related to Laureate, Ânima Holding assumed that the forecasts and other information and data were reasonably prepared by Laureate on basis reflecting the best currently available estimates and judgments of Laureate's management as to the future financial performance of Laureate, subjected to the same uncertainty factors as above.

Holders of shares of Ânima Holding should take into account the information contained herein, in addition to other information made available by the Company to the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), notably its Reference Form and periodic financial information in order to understand their rights and what they should do to exercise these rights



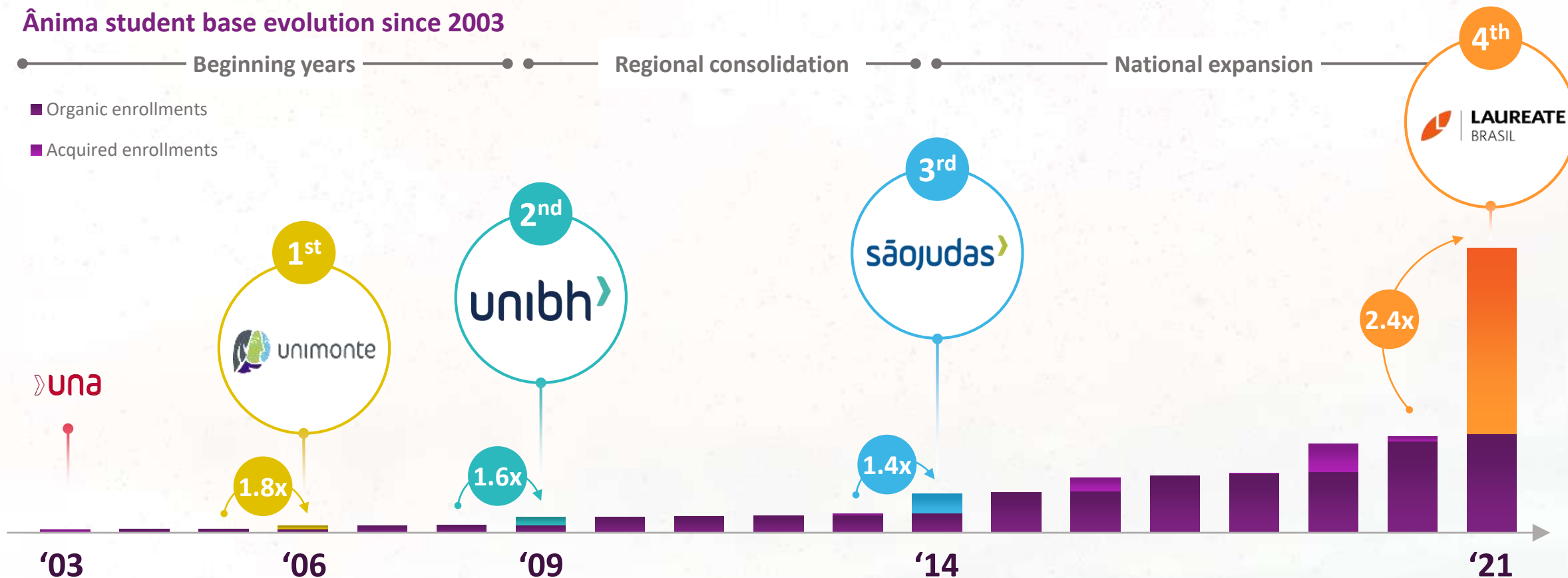
1.

**WHY LAUREATE BRAZIL IS
THE MOST STRATEGIC
MOVE FOR ÂNIMA?**

How we got here?

During our journey, we have successfully done several transformational M&As that prepared the company to a new cycle of growth

Ânima student base evolution since 2003



Our mission is to transform Brazil through education

Source: Company information

Notes: Including enrollments from Unisul, which Ânima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021; For enrollments growth, considers total enrollments of Ânima and acquired brands in the year of the acquisition

ă How Laureate Brazil fits into Ânima's M&A strategy?

Laureate shares the same principles of quality and accessibility and checks every pillar of our M&A strategy

Key Pillars of M&A Strategy

A

Strong and renowned regional brands



B

Creation of regional clusters



C

Academic excellence



D

Strong growth and synergies potential



E

Increase footprint on health segment



Supported by track-record in integrating acquisitions

Why Laureate Brazil is the most strategic move for Ânima?



1

Combination of portfolios with high quality brands and strong reputation in Brazil



2

Significant gain in scale with highly complementary footprint



3

Unique medical assets portfolio in premium locations with superior embedded growth



4

Multiple value creation opportunities to drive future growth and profitability

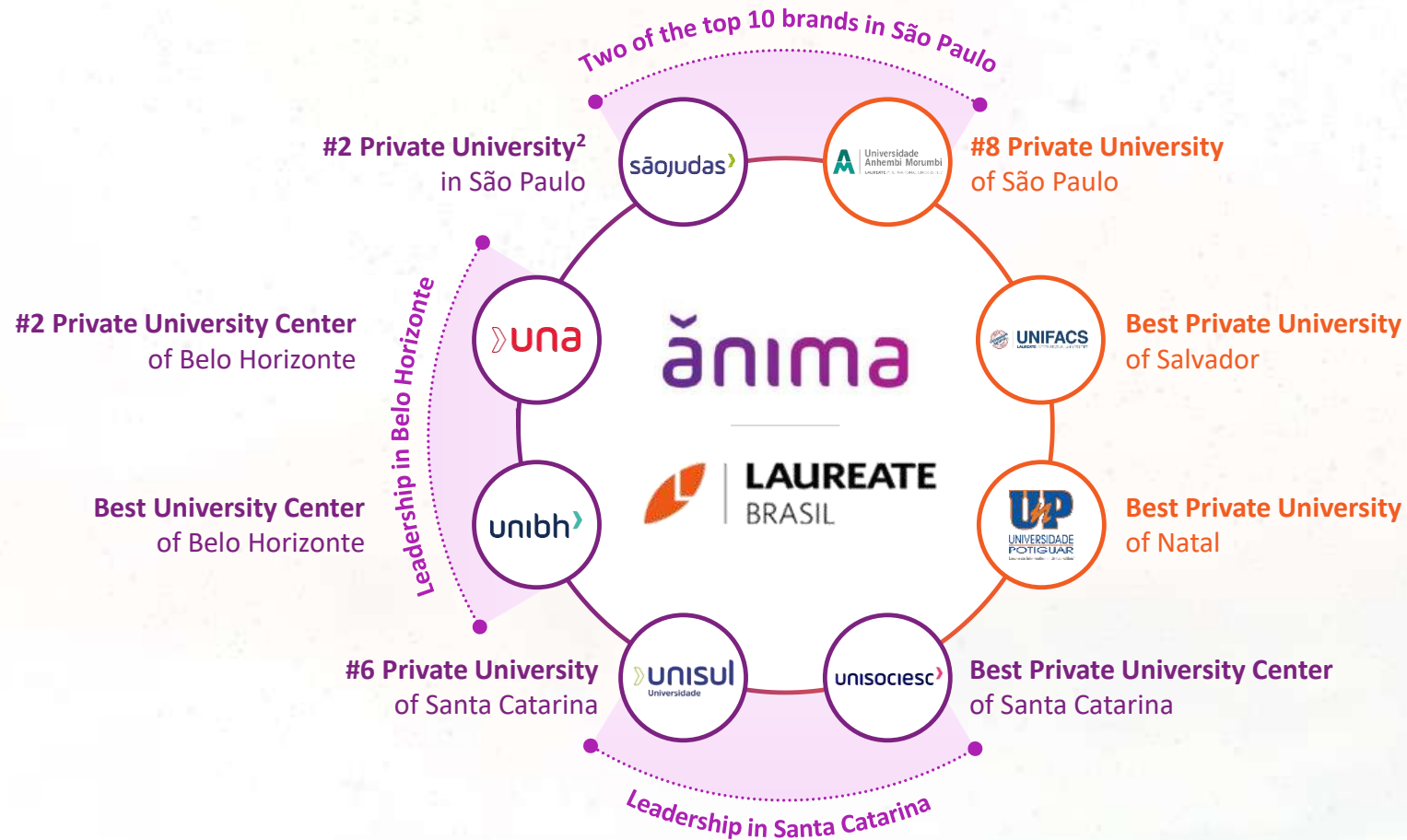


5

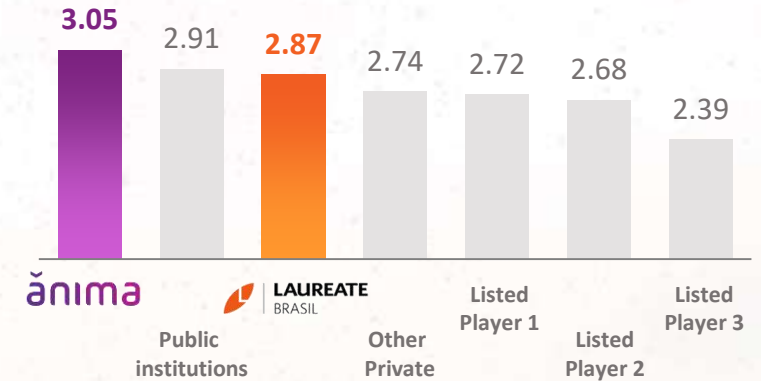
Shared values and principles resulting in plentiful benefits for the Brazilian society

ã Portfolio of high quality brands with strong reputation in Brazil

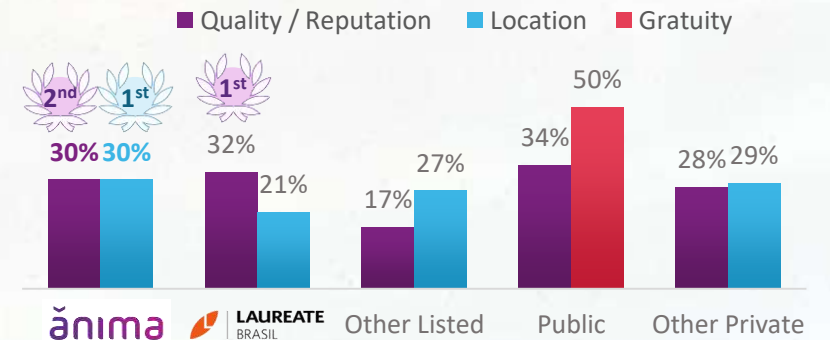
Laureate has created a strong legacy of superior quality in education in Brazil, which we will proudly carry-on



Quality of education (CPC)³
2018



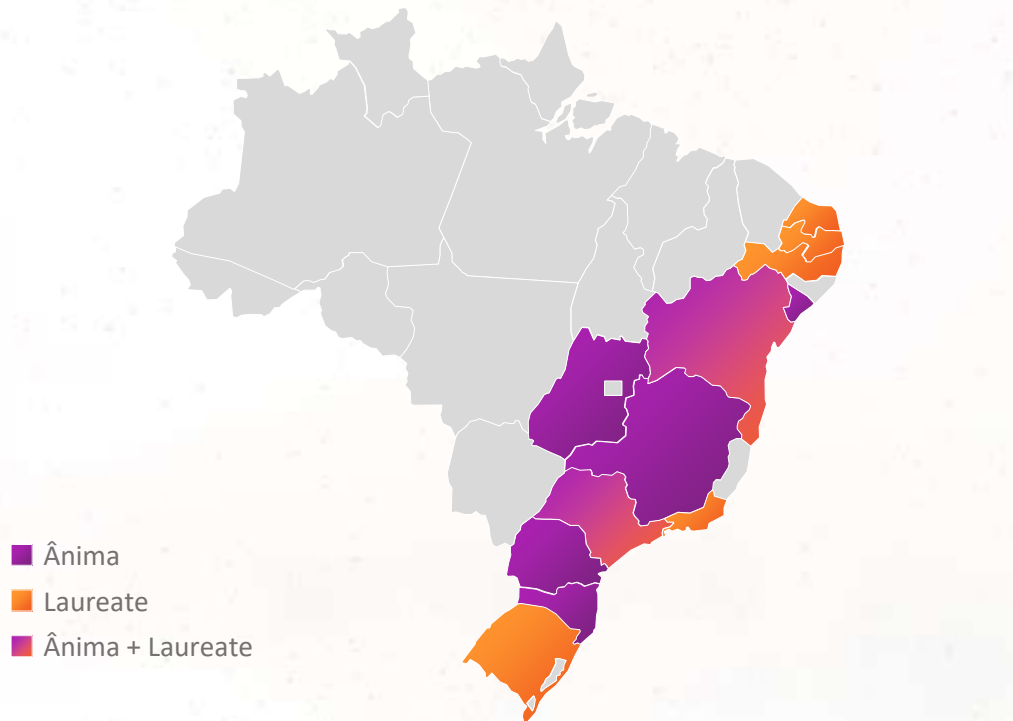
What is your main reason for choosing your higher education institution?
(ENADE survey, 2017-19)



Source: Company information and MEC/INEPE

Notes: Including Unisul, which Ânima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021; ² Refers to Universidade São Judas Tadeu; ³ Average score, weighted by students

ă **Ânima will achieve a significant scale and reach new locations with complementary assets**



- Ânima
- Laureate
- Ânima + Laureate

Ânima's footprint will cover **75%** of total Brazilian Higher Education enrollments post-transaction

Ranking of listed education players in Brazil

Higher Education Enrollments¹ (000')

Net Revenues LTM¹ (R\$bn)

Player 1	888	Player 1	4.1
Player 2	753	Player 2	3.6
ănima LAUREATE BRASIL	338	ănima LAUREATE BRASIL	3.0
Player 3	182	ănima	1.3
ănima	140	Player 3	1.3
Player 4	39	Player 4	1.0

Source: Company filings and Laureate information, as of 2Q20

Notes: ¹Considers only higher education (undergrad and graduate) for both on campus and distance learning. Ânima's enrollments include Unisul, which Ânima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021. Laureate Brazil figures exclude FMU

Combined company snapshot

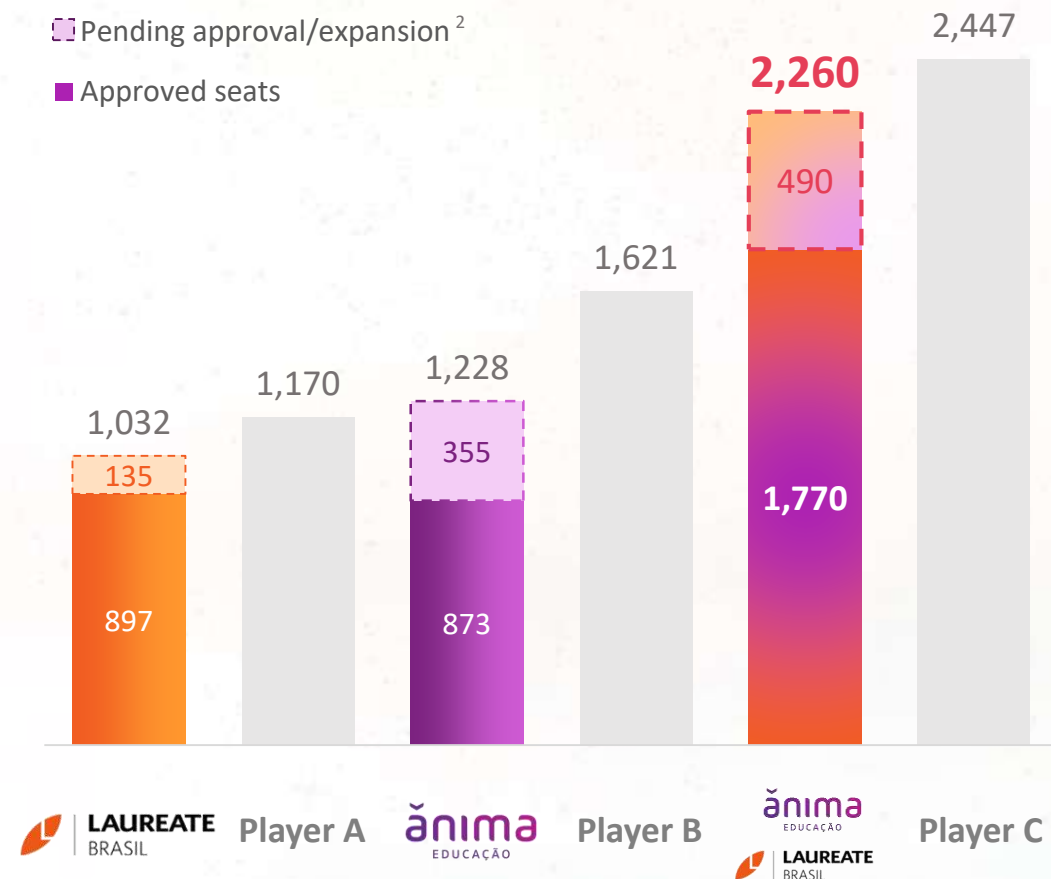
As of 2Q20					Ranking among listed higher education players
Number of enrollments (000')	Total	140 ¹	198	338	
	On campus	140	154	294	
	% of total	100%	78%	87%	
	Distance learning	0.4	43	44	
	% of total	-	22%	13%	
	# of med seats ³	873	897	1,770	
	Revenues LTM (R\$mm)	1,308	1,720	3,029	
	% On Campus	100%	93%	96%	
	% DL	-	7%	4%	
	Adj. EBITDA ³ LTM (R\$mm)	253	423	675	

Source: Companies information

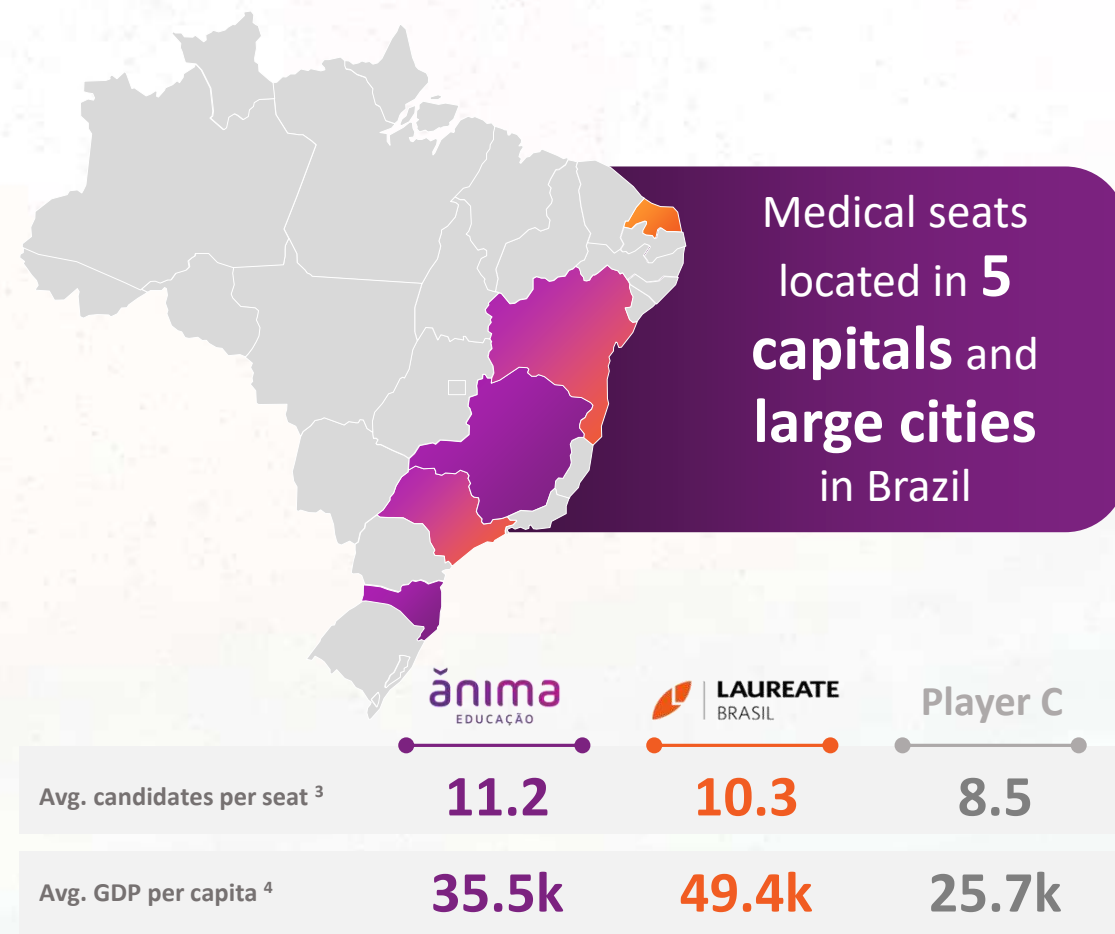
Notes: ¹Ānima's figures include Unisul, which Ānima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021; ²Laureate Brazil figures exclude FMU (Adj. EBITDA LTM assumed as Ānima's estimates for 2020E); ³Does not include seats under legal dispute and additional seats from ProUni (+10%) and FIES (+10%); ⁴ex-IFRS16

ă Paving the way for a new powerhouse in the medical lifelong learning vertical

Ranking of medical seats by player in Brazil¹



Footprint of combined medical operations



Source: Companies information, INEP/MEC and IBGE, as of latest available

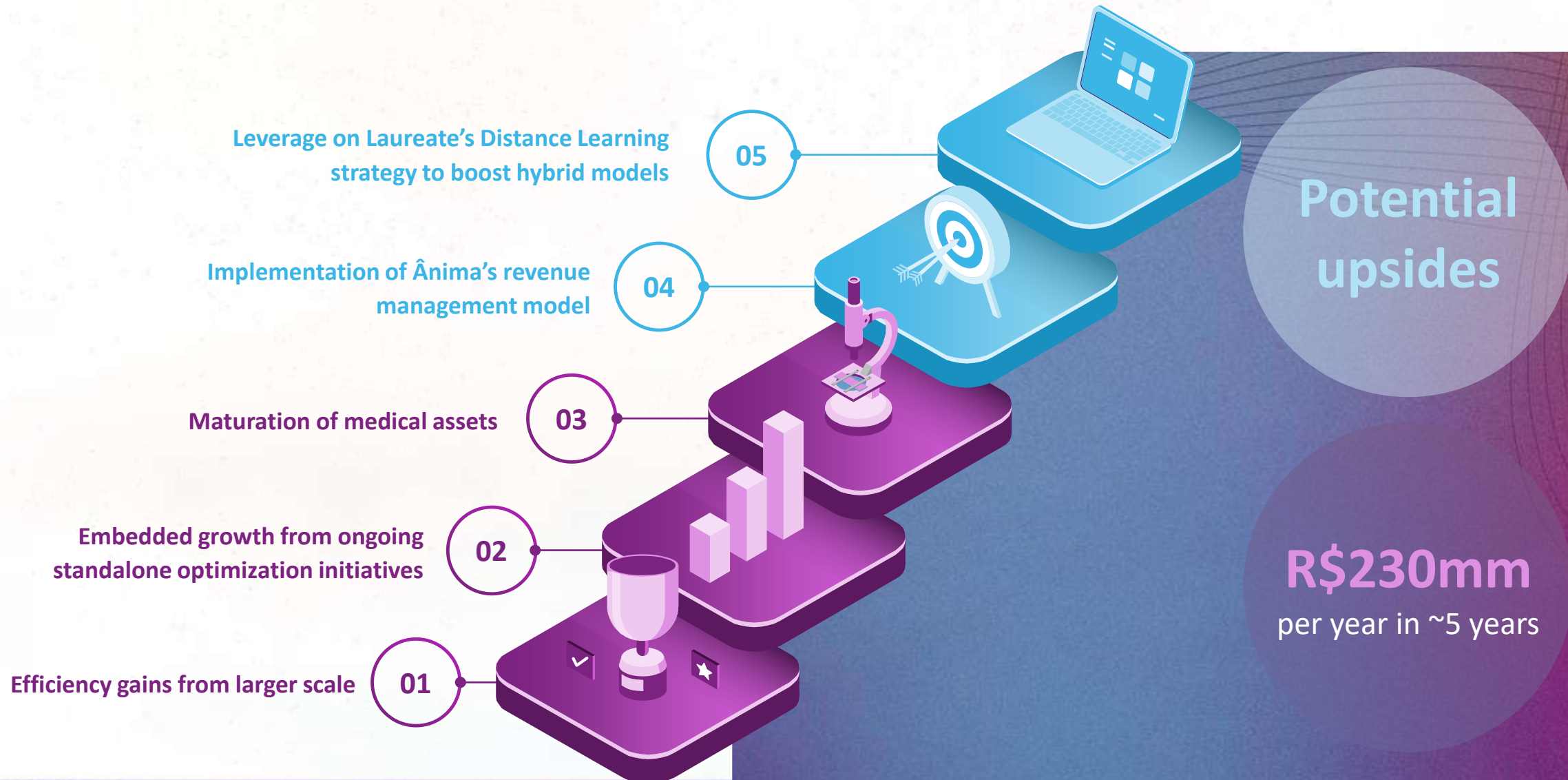
Notes: Including Unisul seats, which Ânima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021; ¹Does not include additional seats from ProUni (+10%) and FIES (+10%); ²Seats pending approval from MEC: 135 seats for UAM (Piracicaba/SP and São José dos Campos/SP), 50 for UNA (Tucuruí/PA) and 55 for USJT (Limeira/SP). After one year of operation, each Mais Médicos unit can make a single request to expand seats. The number of new seats granted depends on several factors, including the ratio of hospital beds per students in the region nearby; ³Average candidates per seat in regions where assets are located (as released by MEC) weighted by number of seats; ⁴Average PIB per capita in regions where assets are located (as released by MEC) weighted by number of seats



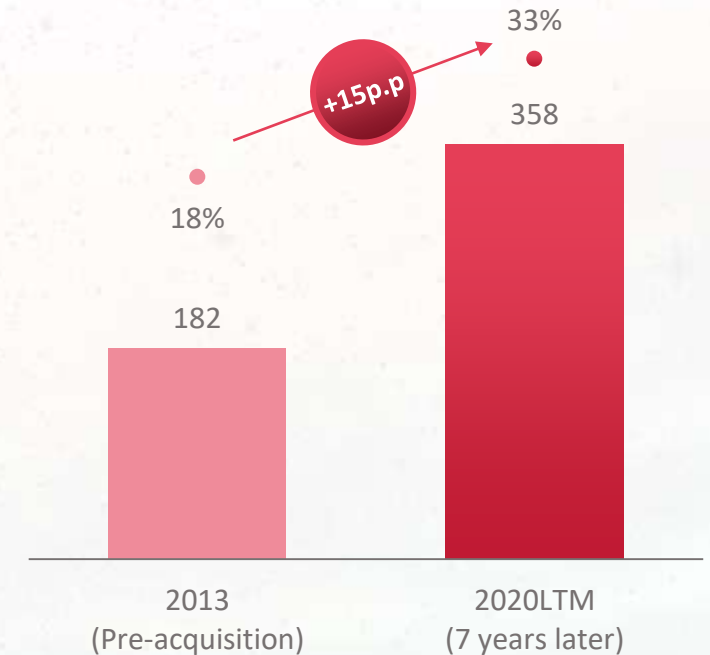
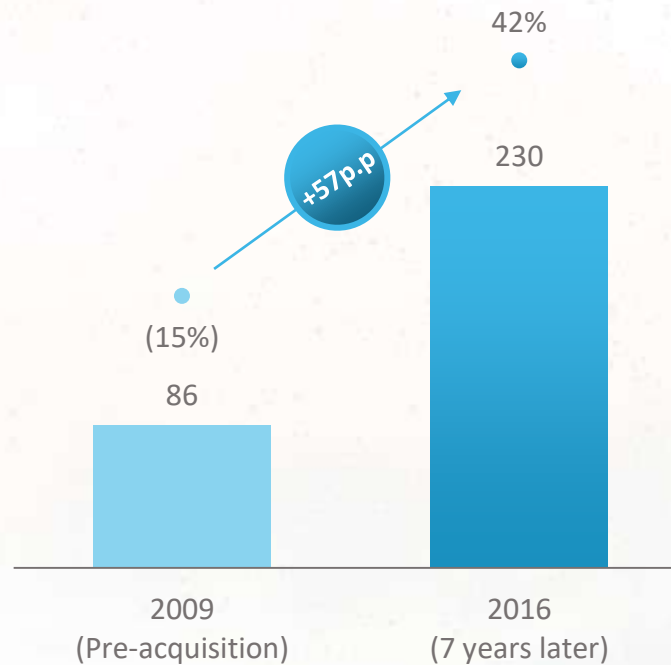
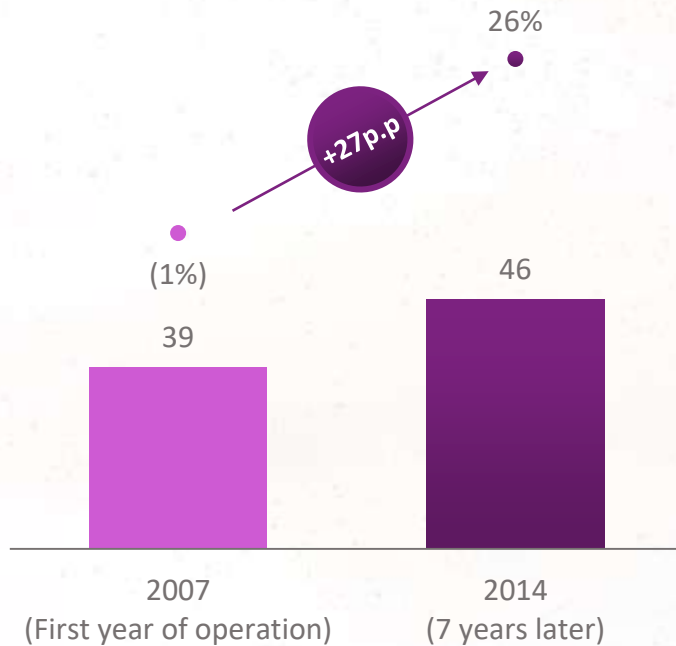
2.

**MASSIVE VALUE
CREATION FROM
THE COMBINATION**

Multiple levers of value creation from the combination of highly complementary portfolios



• Ânima's unparalleled track record of M&A will allow for an efficient integration process



■ Net Revenues (R\$mm)

● Operating margin¹ (%)

Source: Company information

Notes: ¹Considers EBITDA pre-corporate expenses (ex-IFRS-16)

ă Efficiency gains from larger scale

1

Efficiency gains at the administrative level

- Corporate expenses dilution
 - Restructuring of non-centralized administrative structures @unit level
-

2

Costs optimization

- Implementation of Anima's Learning Ecosystem (E2A) to improve faculty efficiency while increasing quality
-

3

Benefits from enhanced rental terms

- Reduction in rent expenses through termination of leases mostly already executed

ã Ongoing standalone optimization initiatives

Project Elevate as a platform to create initiatives and guarantee cadence of execution



Differentiated Hybrid Model (E2A):
Higher value to students,
with innovation and efficiency



Elevate is a global project developed with the support from a strategy consulting company



The project comprise a full set of operational initiatives that aims to improve business from its current baseline, developing and implementing solutions that can positively impact the P&L



Project Elevate is divided into 7 workstreams: Marketing, Admissions and Pricing (MAP), Retention & Collections, Expansion, Educational Productivity, External Spend, IT and G&A

133

initiatives in 2019

8

workstreams

+5.4%

EBITDA margin¹



Flexibility and efficiency on campus



Dynamic, curated and always evolving content



On-demand, anytime, anywhere, any device learning platform



Development of soft skills and entrepreneurship mindset



Real-time assessment



Mentoring to prepare for the job market

25

Innovation squads

+2.2%

EBITDA margin²

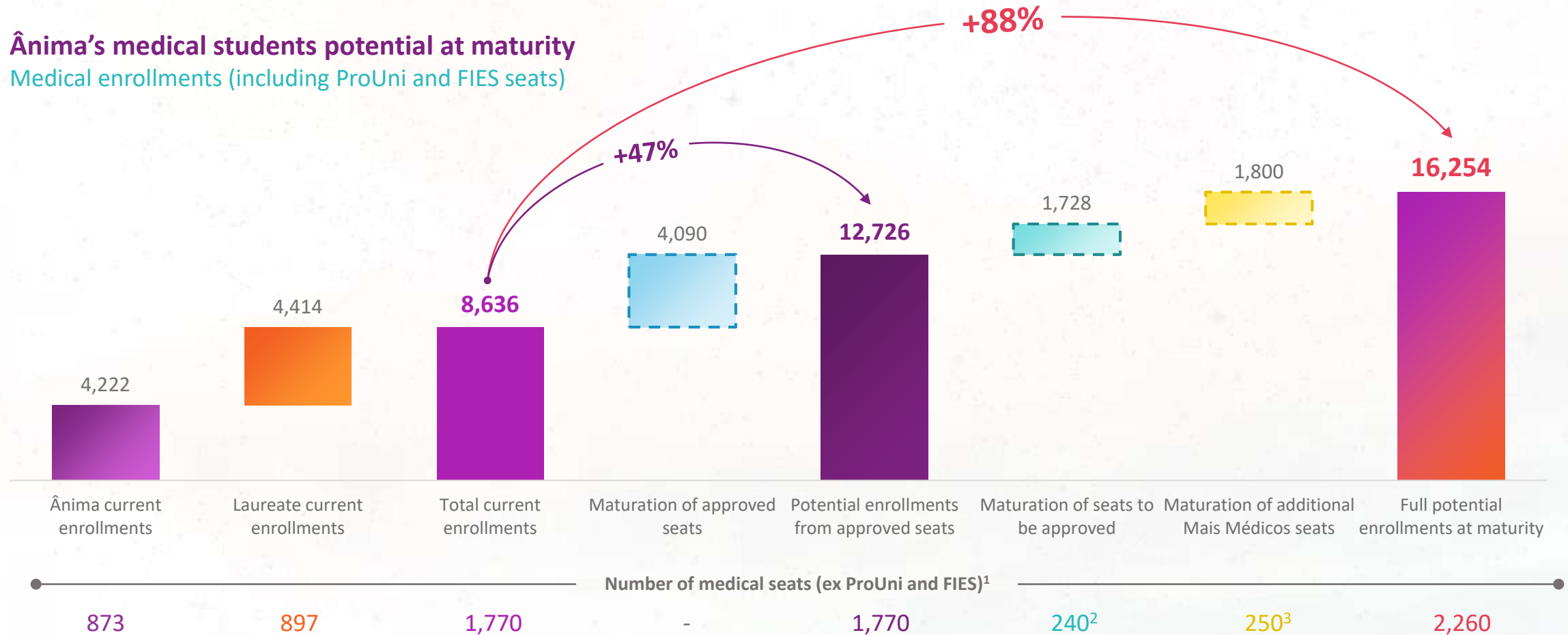
Source: Company information

Note: ¹Adjusted EBITDA margin 2QLTM (post-Elevate impact) vs. Adjusted EBITDA margin 2019 (pre-Elevate impact); ² Margin expansion between 2019 and 2Q20LTM

ã The combination of Ânima and Laureate brings a large embedded growth from maturation of medical assets

Ânima's medical students potential at maturity

Medical enrollments (including ProUni and FIES seats)



Source: Company information

Notes: Medical enrollments at maturity calculated as total number of seats * 6, including additional seats from ProUni (10%) and FIES (10%). Including Unisul seats, which Ânima has a co-management agreement since March 2020 and a call option for January 2021.

¹Does not consider additional seats from ProUni (+10%) and FIES (+10%); ²135 seats to be approved for UAM (Piracicaba/SP and São José dos Campos/SP), 50 for UNA (Tucuruí/PA) and 55 for USJT (Limeira/SP); ³After one year of operation, each Mais Médicos unit can make a single request to expand seats. The number of new seats granted depends on several factors, including the ratio of hospital beds per students in the region nearby. Considers additional 50 seats for USJT (Cubatão/SP), 50 seats for Ages (Irecê/BA), 50 seats for USJT (Limeira/SP) and 100 for Unifg (Brumado/BA)

ă Implementation of Ânima's revenue management model



Ânima's ticket
management model



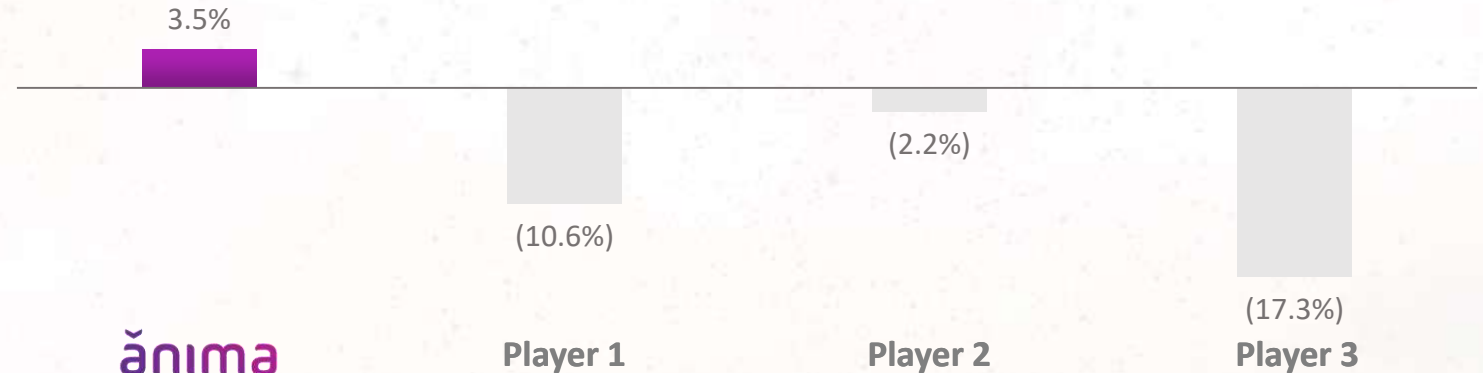
Intake commercial
strategy



Marketing strategy

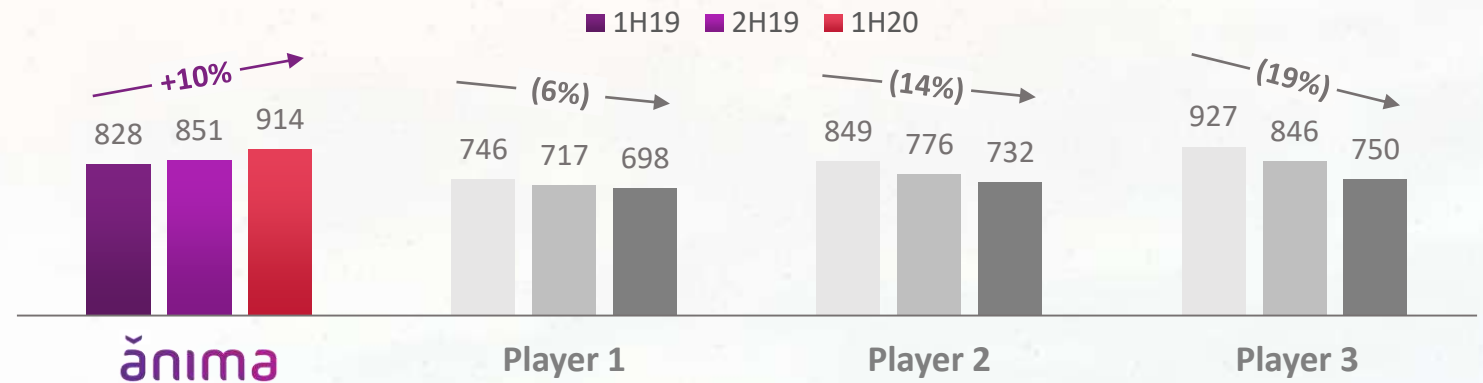
Student base growth of listed higher education players¹

1H20 vs. 1H19



ă Average net ticket evolution of listed higher education players²

R\$/month

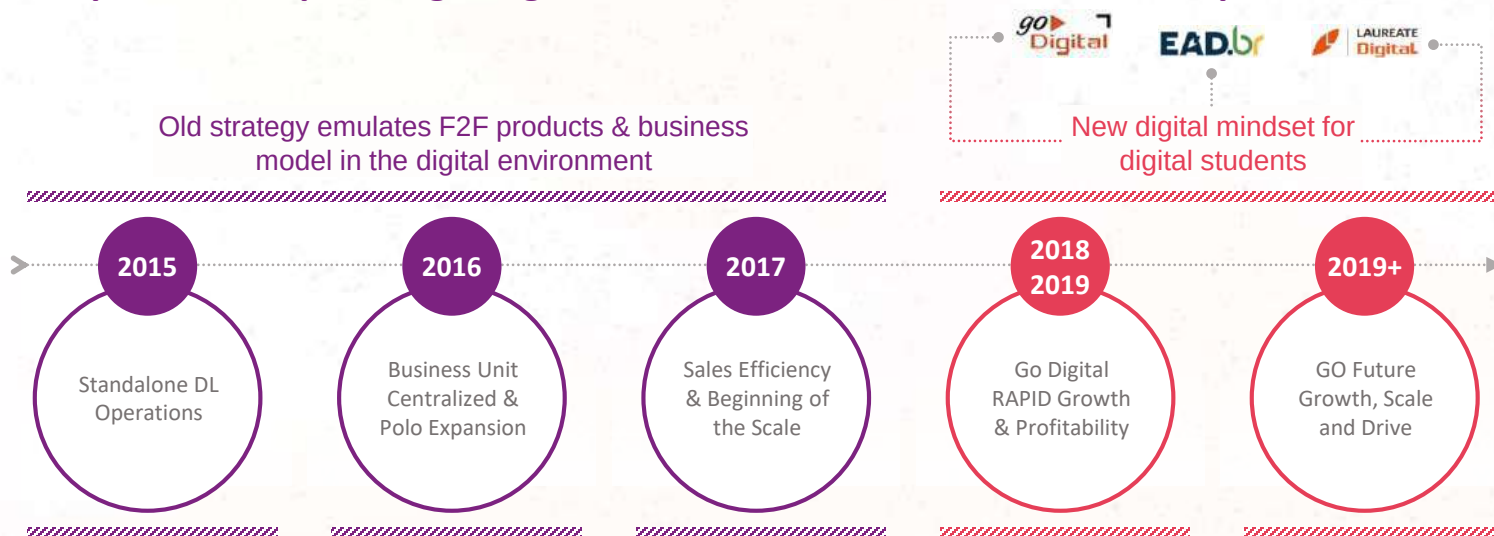


Source: Company filings

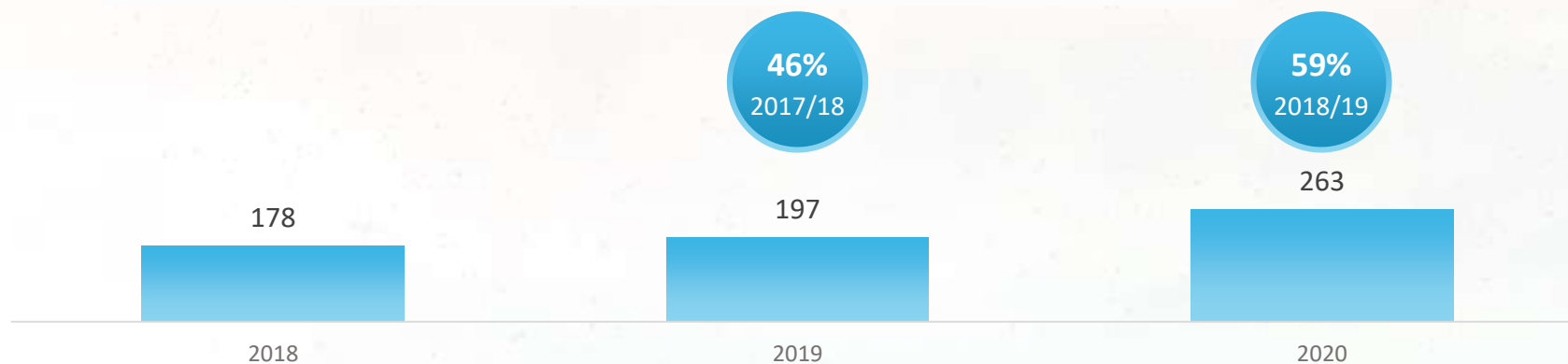
Notes: ¹Considers on-campus only (same-store); ²Average on-campus undergrad ticket, normalized

ã Leverage on Laureate's Distance Learning strategy to boost hybrid models

Laureate's strategy to penetrate in distance learning has evolved from emulating on-campus to incorporating a digital mindset with a lean and scalable operation...



of Distance Learning Students growth and new enrollment ticket evolution (R\$/month)



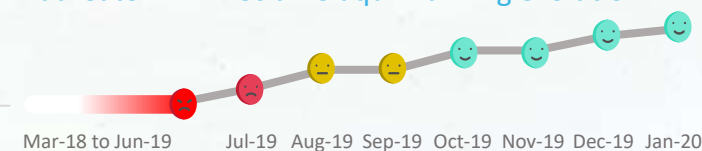
Source: Laureate Brazil's management presentation

Notes: ¹"Reclame aqui" is the main website that benchmarks companies reputation in Brazil. 100k students visit the EAD Laureate page annually

.. and has resulted in continued improvement of student satisfaction
"Reclame aqui" reputation ranking¹



Laureate EAD "Reclame aqui" ranking evolution





3.

TRANSACTION HIGHLIGHTS

Key transaction terms with Laureate

Purchase consideration

- 100% cash acquisition
- Fully funded

Acquisition Price

- Acquisition price at closing of R\$4,400mm
 - Equity value: R\$3,777mm
 - Assumed net debt: R\$623mm
- Earn-out of R\$203 million related to medical seats pending approval
- Locked box mechanism (cash generation after locked box date of March 31, 2020 belongs to the buyer)

Transaction financing

- Signed letter of commitment from banks: R\$3.8bn
- Available cash position (2Q20): R\$793mm
- Cash resources of the contract signed with Farallon for the acquisition of FMU: R\$500mm

Precedent conditions

- Regulatory / antitrust approvals
- Ânima's shareholders approval

Divestitures

- Agreement between Ânima and Farallon to future sell of FMU to Farallon
- Agreement between Ânima and Ser regarding the potential future sale of selected assets, through a Put/Call option structure

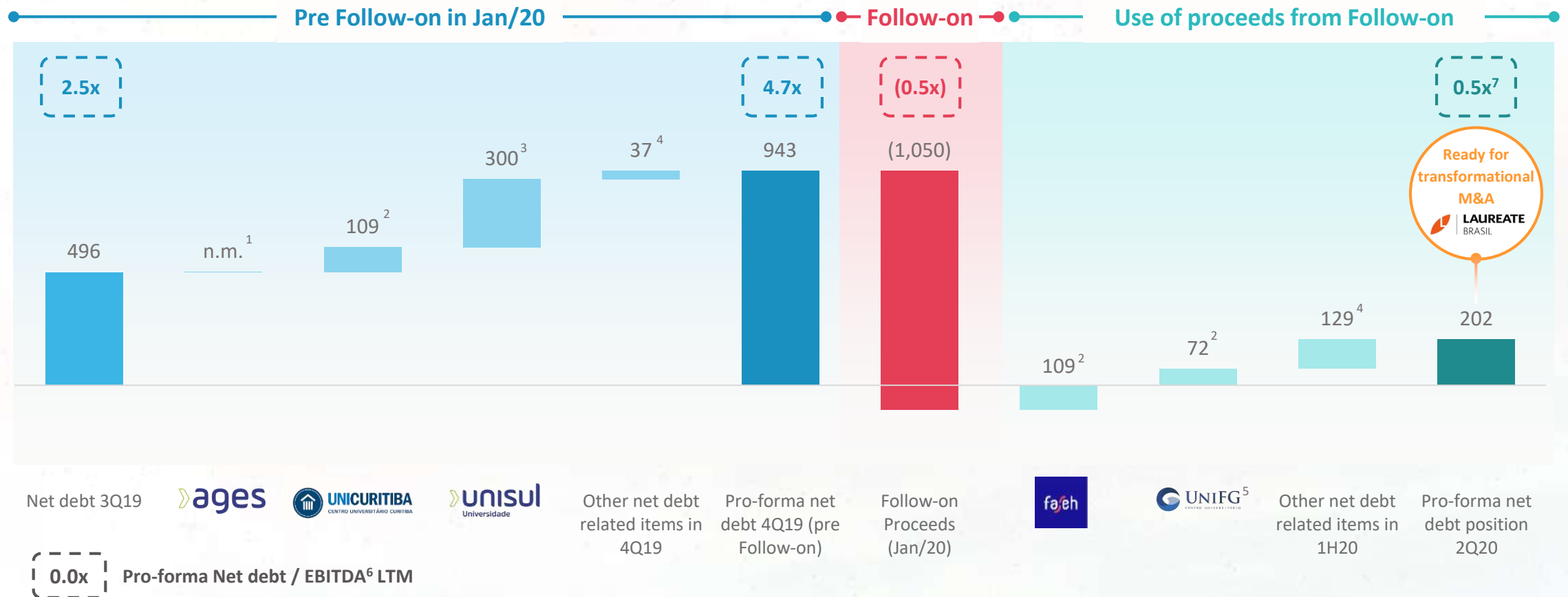
Break up fee

- R\$180 million associated with the termination of the agreement between Ser and Laureate
- Ser will have the option to receive the break-up fee on Nov. 4th, 2020 or to receive, in payment in kind, the right to the future acquisition of FPB and UNIFG at the closing of the transaction of Ânima and Laureate

How Ânima's capital structure and M&A strategy have evolved?

Ânima's pro-forma net debt / (cash) and pro-forma leverage evolution since last January 2020

R\$m and 0.0x



Source: Company information

Notes: ¹Already considered on 3Q19 results; ²Considers total acquisition price, not including earn-outs; ³Already considers the Unisul call option to be paid in January 2021; ⁴Considers acquisition installments already paid, acquisition loans, earn-outs and change in debt;

⁵Transaction announced after 2Q20; ⁶Considers Adjusted EBITDA (ex IFRS 16) LTM; ⁷Pro-forma Adjusted EBITDA, including the EBITDA LTM of Unisul for 2Q

ă We have a well mapped strategy for an expedited de-leverage process

Maturation from existing operations and ongoing firmwide initiatives

Divestiture of FMU and agreement with Ser



Significant synergies from operational efficiency and larger scale

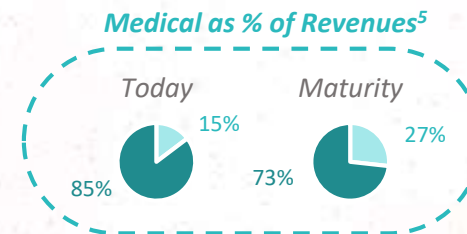
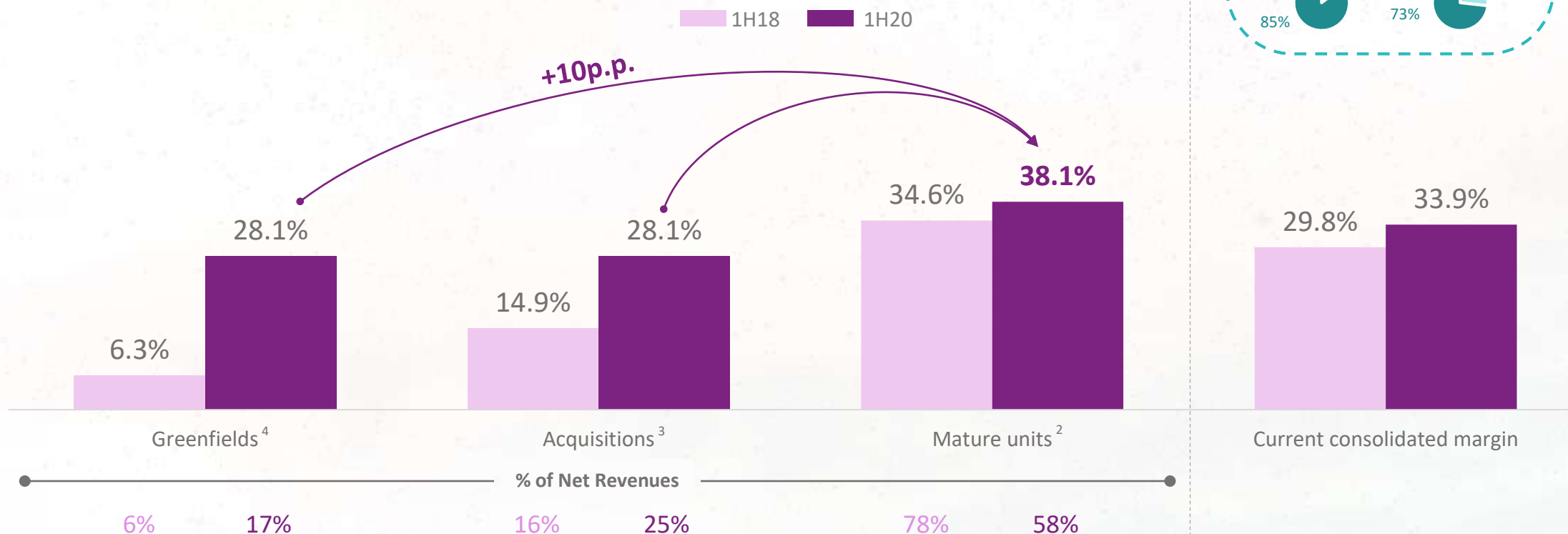
Other alternatives

Significant Embedded Growth Driving Rapidly De-leverage Process

Ânima's recent expansion moves, coupled with its relatively young set of medical seats will result in tremendous expansion in its operational results

Ânima's potential margin¹ at maturity

From maturation of existing operations and new initiatives



Source: Company information

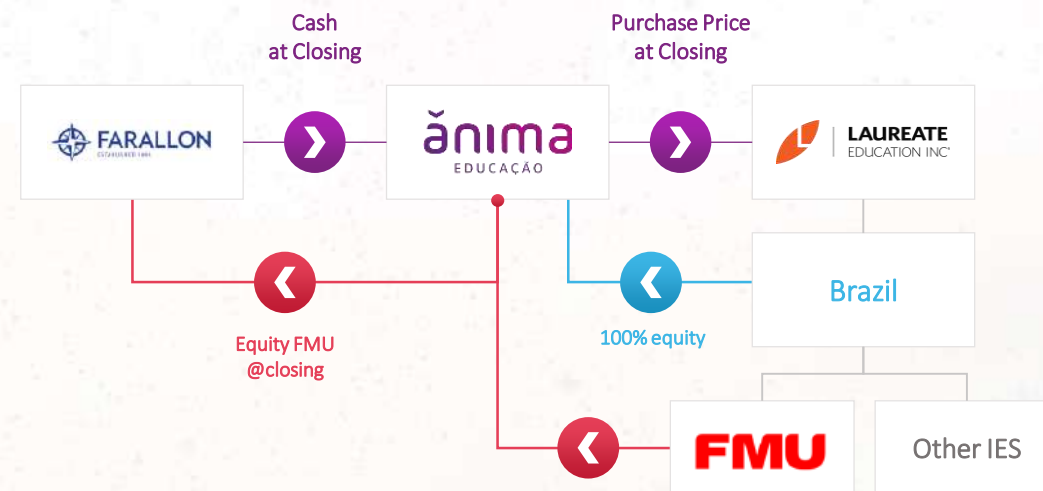
Notes: ¹Considers EBITDA pre-corporate expenses (ex-IFRS-16); ²Considers Una, UniBH and São Judas (including Unimonte campus, but excluding acquisitions and new academic units opened from 2016); ³Considers the acquisitions concluded during 2016 (UniSociess Feb/16, Una Bom Despacho Jul/16 and Una Uberlândia Oct/16) and AGES in 2019; ⁴Considers units of Sete Lagoas (Jul/16), Catalão (Oct/16), Divinópolis (Feb/17), Pouso Alegre (Mar/17), Nova Serrana (Apr/17), São Bento do Sul (Jan/17), Itajaí (Jul/17), Itabira (Jan/18), Jataí (Jan/18), Jabaquara (Jan/18), Santo Amaro (Jan/18), Paulista (Jan/18), Palácio Avenida (Jan/18), Jaraguá do Sul (Jan/18), Vila Leopoldina (Jan/19), Santana (Jan/19), São Bernardo do Campo (Jan/19), Guarulhos (Jan/19), Cubatão (Jan/19), Florianópolis Continente (Jan/19), Conselheiro Lafaiete (Jan/19), Itumbiara (Jan/19) and the acquisitions from 2018 (CESUC, Faculdade Jangada and Faced); ⁵Ânima standalone

ã Sale of FMU to Farallon

Transaction rationale and key terms

- Ânima has signed a contract for the **simultaneous sale of FMU** to Farallon Capital Management for **R\$500mm**
- The transaction will be settled **100% in cash** in the **same Closing Date** as the one between Ânima and Laureate
- At Closing, Farallon will pay the FMU purchase price to Ânima and Ânima will pay the full Purchase Price to Laureate
- Ânima will keep **two major brands in São Paulo**, Anhembí Morumbi and São Judas, which is aligned with our long-term views and enforcing our focus in medical courses in the state

Transaction structure



FMU Highlights

70k
Total enrollments

54k
F2F enrollments

16k
DL enrollments

5
CI

3
IGC


One of the highest approval
rate and approval stamp
(2019)


One of the Best Law
Degrees in Brazil
(2017)

ã Agreement with Ser

Context of the agreement



Ânima has entered an agreement with Ser Educacional regarding the potential future sale, through a payment in kind/PutCall option structure, of selected assets from Laureate



The agreement is subject to a successful transaction between Ânima and Laureate



Ser withdrew all arbitration proceedings against Laureate



The agreement is comprised of two separate option agreements

Option 1 Option 2



Total Enrollments 2Q20 (000')

6

13

16

10

16

Sales 2020E (R\$mm)

21

63

163

54

106

% of Laureate EBITDA² 20E

3.2%

7.4%

2.0%

6.9%

16.3%

Ânima will preserve 73%³ of Laureate Brazil's total EBITDA²

Agreement timeline

Signing

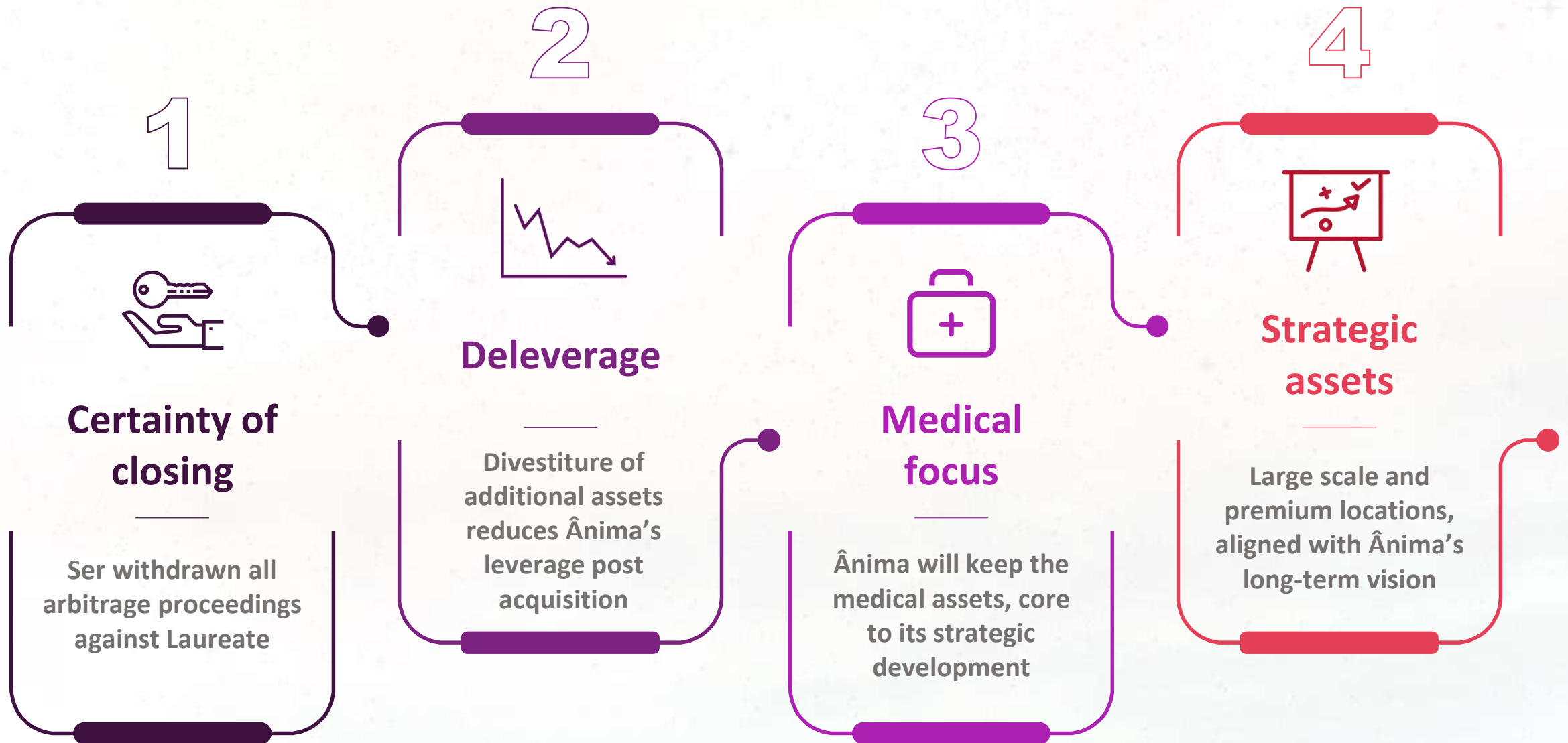
Nov/4

D60+15

Option 1

Option 2

ă Benefits of the agreement with Ser



A man with a beard, wearing a dark suit and a light-colored shirt, is gesturing with his hands while speaking. He is surrounded by two other people, a woman on the left and a man on the right, both of whom are looking at him. The background is a blurred office environment. A digital wireframe overlay, consisting of many thin, curved lines, is superimposed over the scene, creating a sense of motion and technology. The overall color palette is dominated by purples, blues, and reds, with a soft, ethereal glow.

4.

KEY TAKEAWAYS

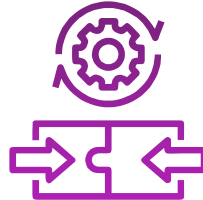
ă Key Takeaways



Marks the 4th transformational acquisition in Ânima's 17 year history



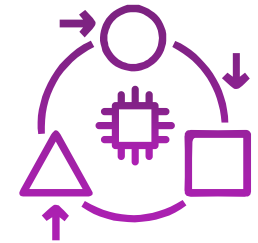
The largest quality education group in the country with the most valuable brand portfolio



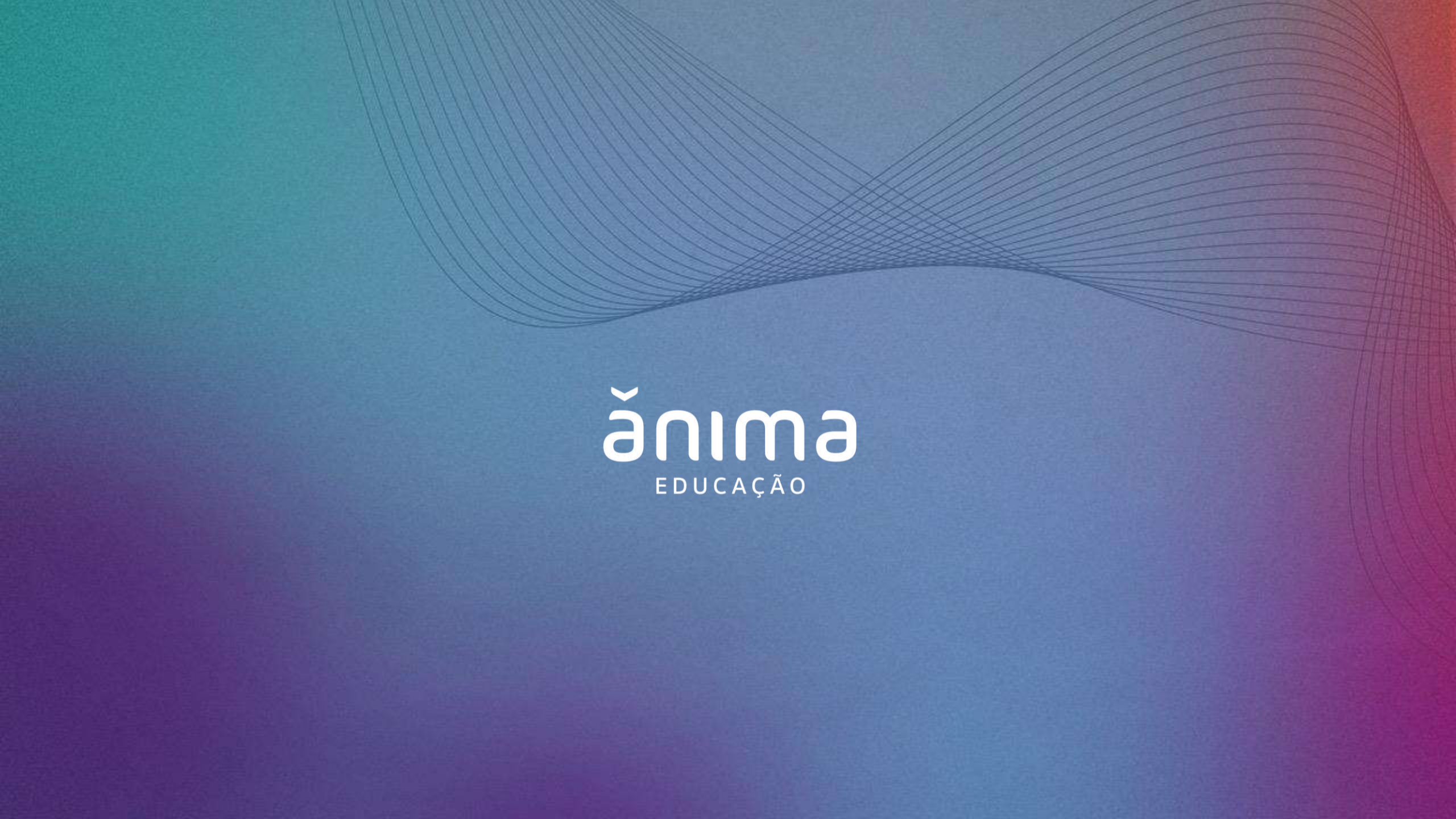
Creates a powerhouse in the medical lifelong learning in the country



Governance that combines excellent execution with innovation speed, generating high impact for society



Combined company has the capacity to quickly de-leverage post acquisition



ănima
EDUCAÇÃO