

**RAPORTUL ADMINISTRATORILOR  
GRUPUL MED LIFE  
ANUL INCHEIAT LA 31 DECEMBRIE 2019**

## 1. Prezentarea Grupului

Med Life S.A. ("Med Life", "Societatea-mama" sau "Societatea") este o societate pe actiuni fondata in anul 1996, in conformitate cu legislatia din Romania. Activitatea Societatii consta in prestarea de servicii medicale printr-o serie de centre medicale localizate in toate marile orase ale tarii – orase cu peste 150.000 de locuitori.

Grupul Medlife ofera o gama variata de servicii medicale, avand deschise 22 hiperclinici in Arad, Bucuresti, Braila, Brasov, Cluj, Constanta, Craiova, Galati, Iasi, Oradea, Ploiesti si Timisoara, 56 de clinici, 10 spitale - localizate in Bucuresti, Arad, Sibiu, Brasov, Cluj si Ploiesti, 36 de laboratoare, 10 farmacii si 12 clinici dentare. Grupul are mai mult de 130 de parteneri reprezentati prin clinici private in Romania.

Grupul Medlife este cel mai mare prestator de servicii medicale din Romania dupa cifra de afaceri. Peste 5 milioane de pacienti unici au trecut pragul unitatilor medicale Medlife, iar peste 700.000 de angajati la nivel national beneficiaza de pachetele de preventie si profilaxie Medlife ca parte din beneficiile acordate de angajatorii acestora.

Nu in ultimul rand, Grupul Medlife se diferentiaza prin numarul semnificativ de analize medicale efectuate anual in laboratoarele Medlife – 5.9 milioane de analize efectuate in 2019.

Medlife are sediul social in Bucuresti, Calea Grivitei nr 365.

Detaliile privind subsidiarele Societății-mamă la 31 decembrie 2019 si 1 ianuarie 2019 sunt prezentate mai jos:

	Numele subsidiarei	Activitatea principala	Locul de functionare	decembrie 31, 2019	ianuarie 1, 2019
1	Policlinica de Diagnostic Rapid SA	Servicii medicale	Brasov, Romania	83.01%	80.01%
2	Medapt SRL (indirect)	Servicii medicale	Brasov, Romania	83.01%	80.01%
3	Histo SRL (indirect)	Servicii medicale	Brasov, Romania	49.81%	48.01%
4	Policlinica de Diagnostic Rapid Medis SRL (indirect)	Servicii medicale	Sfantu Gheorge, Romania	66.41%	64.01%
5	Bahtco Invest SA	Dezvoltare (promovare) imobiliara	Bucuresti, Romania	100%	100%
6	Med Life Occupational SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
7	Pharmalife-Med SRL	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	100%
8	Med Life Broker de Asigurare si Reasigurare SRL	Broker de asigurare	Bucuresti, Romania	99%	99%
9	Accipiens SA	Activitati de inchiriere	Bucuresti, Romania	61%	58%
10	Genesys Medical Clinic SRL (indirect)	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	61%	58%
11	Bactro SRL (indirect)	Servicii medicale	Deva, Romania	61%	58%
12	Transilvania Imagistica SA (indirect)	Servicii medicale	Oradea, Romania	61%	58%
13	Biofarm Farmec SRL (indirect)	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	58%
14	RUR Medical SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
15	Biotest Med SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
16	Vital Test SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
17	Centrul Medical Sama SA	Servicii medicale	Craiova, Romania	90%	55%
18	Ultratest SA (directly and indirectly)	Servicii medicale	Craiova, Romania	76%	55%
19	Diamed Center SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
20	Prima Medical SRL	Servicii medicale	Craiova, Romania	100%	100%
21	Stem Cells Bank SA	Servicii medicale	Timisoara, Romania	100%	100%
22	Dent Estet Clinic SA	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	60%	60%
23	Green Dental Clinic SRL (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	31%	31%

24	Dentist 4 Kids SRL (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	31%	31%
25	Dent A Porter SRL (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	31%	31%
26	Dentestet Kids SRL (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	32%	32%
27	Aspen Laborator Dentar SRL (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	45%	45%
28	Centrul Medical Panduri SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	90%	90%
29	Almina Trading SA	Servicii medicale	Targoviste, Romania	80%	80%
30	Anima Specialty Medical Services SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
31	Anima Promovare si Vanzari SRL (indirect)	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
32	Valdi Medica SA	Servicii medicale	Cluj, Romania	55%	55%
33	Clinica Polissano SRL	Servicii medicale	Sibiu, Romania	100%	100%
34	Solomed Clinic SA	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	80%
35	Solomed Plus SRL (indirect)	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	80%
36	Ghencea Medical Center SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	90%	90%
37	Sfatul medicului SRL	Platforma medicala	Bucuresti, Romania	100%	100%
38	RMC Dentart (indirect)	Servicii medicale stomatologice	Budapesta, Ungaria	51%	0%
39	RMC Medical (indirect)	Servicii medicale	Budapesta, Ungaria	51%	0%
40	RMC Medlife	Holding	Budapesta, Ungaria	51%	0%
41	Badea Medical SRL	Servicii medicale	Cluj, Romania	65%	0%
42	Oncoteam Diagnostic SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	75%	0%
43	Centrul medical Micromedica SRL	Servicii medicale	Piatra Neamt, Romania	100%	0%
44	Micromedica Targu Neamt SRL (indirect)	Servicii medicale	Targu Neamt, Romania	100%	0%
45	Micromedica Bacau SRL (indirect)	Servicii medicale	Bacau, Romania	100%	0%
46	Micromedica Roman SRL (indirect)	Servicii medicale	Roman, Romania	100%	0%
47	Medrix Center SRL (indirect)	Servicii medicale	Roznov, Romania	100%	0%
48	Spitalul Lotus SRL	Servicii medicale	Ploiesti, Romania	100%	0%

Modelul de afaceri MedLife este axat pe furnizarea de servicii medicale clienților persoane fizice și juridice. Societatea încearcă să capteze sumele cheltuite pentru serviciile medicale private de către acești clienți în toate etapele unei probleme medicale: prevenție, diagnostic și tratament, oferind o gamă variată de servicii medicale prestate în cadrul unor unități medicale moderne, de înaltă calitate, de echipe profesioniste de medici, asistenți și personal auxiliar. Societatea pune un accent deosebit asupra calitatii serviciilor oferite clienților, operând o infrastructură IT și un centru de asistență clienți și de vânzări care a deservit peste 5 milioane de pacienți unici, reprezentând 1 din 4 români.

Activitățile Grupului sunt împărțite în șase linii de afaceri:

- **Corporate:** Linia de afaceri Corporate oferă clienților persoane juridice pachete de prevenție și profilaxie medicală (PPM) ca parte din pachetele de beneficii acordate salariaților acestora. Aceste programe, care sunt concentrate pe prevenție prin intermediul examenelor medicale periodice și accesul la serviciile de diagnostic, completează serviciile de medicina muncii impuse de lege pe care clienții persoane juridice le contractează de asemenea de la MedLife în baza ofertei PPM.
- **Clinici:** Linia de afaceri Clinici include serviciile de tratament ambulatoriu și de imagistică de diagnostic ale Grupului. Clinicile oferă consultații de medicină generală și specializată, servicii de imagistică de diagnostic, iar unele dintre clinici oferă, de asemenea, și servicii de spitalizare de zi.
- **Laboratoare:** Linia de afaceri Laboratoare vizează efectuarea de analize de laborator biochimice, hematologice, de coagulare, imunologie, microbiologie, de anatomie patologică, citologie, de biologie moleculară și toxicologie.
- **Spitale:** Linia de afaceri Spitale acoperă activitățile de spitalizare ale Grupului, care constau într-o gamă variată de specializări medicale și chirurgicale. Cele 10 spitale ale grupului se regăsesc în Arad, București, Brașov, Cluj, Sibiu și Ploiești. Grupul deține 7 autorizații de spitalizare, care cuprind

activitățile aferente liniei de afaceri. Una dintre autorizații a fost emisă pentru un spital și alte 3 secții externe. În plus față de acestea, Grupul a obținut suplimentar autorizații de spitalizare de zi pentru trei unități care operează în locațiile unor clinici și furnizează numai servicii de spitalizare de zi și anume: Iași, Craiova și Timișoara. Rezultatele financiare obținute din aceste trei servicii de spitalizare de zi sunt înregistrate în secțiunea Clinici. Grupul consideră aceste unități drept părți funcționale ale hiperclinicilor situate în Iași, Craiova și Timișoara.

- Farmacii: Linia de afaceri Farmacii oferă produse pe bază de rețetă, produse în vânzare liberă și alte produse medicale asociate în cele 10 farmacii deschise în cadrul clinicilor Grupului, sau în proximitatea acestora.
- Stomatologie: Linia de afaceri Stomatologie furnizează o gamă variată de servicii stomatologice care variază de la examinări simple până la operații chirurgicale complexe.

## **2. Dezvoltări 2019**

### **2.1. Achiziții efectuate în 2019**

În anul 2019, Grupul MedLife și-a marit participatia în anumite companii subsidiare, și de asemenea a semnat contracte de vânzare cumpărare părți sociale pentru achiziționarea de părți sociale din capitalul următoarelor societăți:

- 35% din capitalul social al societății Centrul Medical Sama SA (și indirect din Ultratest SA);
- 3% din capitalul social al societății Policlinica de Diagnostic Rapid SA (și indirect din Histo SRL, Policlinica de Diagnostic Rapid Medis SRL și Medapt SRL);
- 3% din capitalul social al societății Accipiens SA (și indirect din Genesys Medical Clinic SRL, Bactro SRL și Transilvania Imagistica SA);
- 51% din capitalul social al grupului Rózsakert Medical Center (ulterior devenit RMC MedLife – companie Holding- cu deținere de indirectă de 51% în RMC Medical și RMC Dentart);
- 65% din capitalul social al societății Badea Medical SRL;
- 75% din capitalul social al societății Oncoteam Diagnostic SA;
- 100% din capitalul social al societății Spitalul Lotus SRL;
- 100% din capitalul social al grupului Micromedica (format din Centrul medical Micromedica SRL, Micromedica Targu Neamt SRL, Micromedica Bacau SRL, Micromedica Roman SRL și Medrix Center SRL); și
- 100% din capitalul social al grupului Onco Card Brasov.

#### **Majorarea participatiei în grupurile Sama Craiova, PDR Brasov și Genesys Arad**

Medlife a anunțat achiziționarea unui nou pachet de 35% din grupul de firme Sama din Craiova, în felul acesta Medlife ajungând să fie acționarul cu 90% din acțiunile grupului de firme din Oltenia (de la 55% pachetul inițial).

De asemenea, Medlife dobândește încă 3 procente din grupul PDR Brasov (Policlinica de Diagnostic Rapid), compania deținând la momentul actual pachetul de 83% (de la 80% pachetul inițial), și 3 procente din grupul Genesys Arad, compania deținând la momentul actual pachetul de 61% (de la 58% deținut anterior). Pachetele de acțiuni au făcut obiectul unui schimb cu pachete de acțiuni MedLife, decizie luată de Consiliul de Administrație al Societății, imputernicit de AGEA (Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor) în data de 8 octombrie 2018. Această tranzacție are drept scop alinierea la nivel de grup, dar și concordanța cu strategia de achiziții, care recunoaște și încurajează contribuția fondatorilor filialelor la activitatea integrată a grupului MedLife.

#### **Achiziție Rozsakert Medical Center Ungaria**

Medlife a anunțat în ianuarie 2019 prima tranzacție internațională: achiziționarea pachetului majoritar de 51% al grupului de companii Rozsakert Medical Center din Ungaria. Rozsakert Medical Center este în top 10 operatori de servicii medicale private din Ungaria. Compania are în componență o clinică multidisciplinară care include un compartiment dotat cu o sală de mici intervenții chirurgicale și un centru de stomatologie. Cei peste 40.000 de pacienți accesează o serie diversificată de servicii și investigații clinice și paraclinice de ambulator, dar și o gamă complexă de intervenții în regim de spitalizare de zi, vizând specialitățile oftalmologie, ginecologie, proctologie, dermatologie, chirurgie plastică s.a.. Tranzacția a fost finalizată în martie 2019 odată cu îndeplinirea condițiilor suspensive.

#### **Achiziție Badea Medica**

În mai 2019 MedLife a finalizat achiziționarea pachetului majoritar de 65% al centrului de excelență Badea Medica (Badea Medical SRL). Centrul oferă o gamă complexă de servicii medicale, axate în principal pe segmentul de patologie abdominală, dar care acoperă și alte numeroase tipuri de afecțiuni.

#### **Achiziție Onco Team Diagnostic**

MedLife a anunțat în septembrie 2019 achiziționarea pachetului majoritar de 75% al societății medicale Onco Team Diagnostic, adăugând astfel în portofoliul de achiziții primul laborator cu profil de anatomie

patologică și biologie moleculară. Unitatea se alătură laboratoarelor din grup (MedLife Grivița, MedLife Brașov, Laborator Panduri ș.a.) care asigură acest segment de analize.

#### **Achiziție Spitalul Lotus SRL**

Medlife a anunțat în decembrie 2019 achiziția pachetului integral de acțiuni al Spitalului Lotus SRL din Ploiești, cel mai important furnizor de servicii medicale private din județul Prahova, care asigură servicii integrate de ambulatoriu, imagistică, laborator, spitalizare și maternitate. Spitalul cuprinde 22 de paturi în 12 rezerve, 2 săli de terapie intensivă și un bloc operator cu 2 săli de operație. Partea de ambulatoriu este dotată cu 9 cabinete de consultații, care acoperă 21 de specialități medicale, dar și cu un departament complet de radiologie și imagistică medicală dotat cu aparatură de ultimă generație. Totodată, unitatea cuprinde și un laborator, care efectuează peste 500 cele mai complexe teste medicale.

#### **Achiziție Centrul Medical Micromedica**

Medlife a anunțat în decembrie 2019 achiziția pachetului integral de acțiuni al grupului Micromedica, unul dintre cei mai importanți furnizori de servicii medicale private din Moldova.

Micromedica activează pe piața de servicii medicale private încă din 1995 și oferă pacienților o gamă largă de investigații, de la consultații multidisciplinare pentru peste 28 de specialități medicale și servicii de laborator, la investigații imagistice complexe. Grupul are în componență șase unități medicale situate în orașele Piatra Neamț, Bacău, Roman, Bicăz, Roznov și Târgu Neamț, toate dotate cu echipamente medicale performante.

#### **Achiziție Spitalul OncoCard Brașov**

Medlife a anunțat în decembrie 2019 achiziția pachetului integral de acțiuni al Spitalului OncoCard din Brașov, unul dintre cele mai mari și mai moderne centre de diagnostic și tratament oncologic din România și din CEE. Înființat în 2012, spitalul OncoCard se bazează pe un concept inovator de medicină integrativă care începe din faza de diagnosticare a pacientului oncologic și acoperă toată perioada de terapii active specifice. Unitatea medicală include ambulatoriu, secție de chirurgie oncologică, departamentele de hematologie, radioterapie și imagistică medicală, dar și un laborator propriu, utilizat intern pentru pacienții internați. La data prezentului raport, tranzacția este analizată de Consiliul Concurenței.

### **2.2. Creștere organică**

#### **Inaugurarea primelor clinici stomatologice Dent Estet în Sibiu**

Grupul Dent Estet a deschis în 2019 2 clinici stomatologice în Sibiu, una fiind axată pe servicii stomatologice pentru copii și una pentru adulți. Grupul Dent Estet este cea mai mare rețea de clinici dentare din România, cu experiență de peste 20 de ani. Grupul are o echipă medicală cu expertiză multidisciplinară și certificări internaționale. Astfel, în noile clinici Dent Estet din Sibiu pacienții beneficiază de un studio in-house de radiologie dentară și un studio foto digital, precum și de cele mai avansate tehnologii digitale, printre care laserul Waterlase și Scanner-ul Digital.

#### **Inaugurare hyperclinica Floreasca, București și hyperclinica Galați**

În 2019, MedLife a inaugurat două noi hyperclinici în București și Galați ce pun la dispoziția pacienților servicii de ambulator și imagistică de înaltă performanță.

### **2.3. Planuri de expansiune ale unităților medicale existente**

MedLife investește în dezvoltarea celui mai mare proiect medical privat din România: MedLife Medical Park. Noul proiect medical va fi construit lângă Spitalul MedLife Memorial. Amplasat în mijlocul unei zone verzi, acesta va avea la final 1.000 paturi și va ocupa un număr de 8 clădiri în sistem pavilionar. Proiectul va cuprinde două etape distincte de dezvoltare. În prima etapă vor fi amenajate o nouă hyperclinică, un centru de inovație și cercetare, săli de kinetoterapie și recuperare medicală, două restaurante, un centru de imagistică și radioterapie, farmacie și magazin alimentar bio. În a doua etapă, aflată în faza studiului de fezabilitate, se va construi Institutul Oncologic MedLife. Prima etapă va avea o durată de 18-24 luni, în timp ce a doua etapă se va desfășura pe o perioadă de 3-5 ani.

### **3. Facilități de credit contractate de Societate**

Împrumuturile Grupului MedLife la data de 31 decembrie 2019 sunt:

<b>Contracte de împrumut</b>	<b>31 decembrie 2019</b>	<b>1 ianuarie 2019</b>
Descoperire de cont	29.011.944	30.911.018
Porțiunea pe termen scurt a împrumuturilor	24.802.015	23.162.490
Porțiunea pe termen lung a împrumuturilor	345.952.241	287.013.365
<b>TOTAL</b>	<b>399.766.200</b>	<b>341.086.873</b>

La data de 31 decembrie 2019, facilitatile de finantare ale Grupului, trase si netrase, includeau urmatoarele:

- In 24 septembrie 2019 Med Life SA (impreuna cu co-debitorii Policlinica de Diagnostic Rapid SA, Bahtco Invest SA, Accipiens SA, Genesys Medical Clinic SRL, Clinica Polissano SRL, Centrul Medical Sama SA, Dent Estet Clinic SA si Valdi Medica SRL) a semnat cu Banca Comerciala Romana, Raiffeisen Bank, BRD Groupe Societe Generale si Banca Transilvania refinantarea facilitatilor existente, prelungirea perioadei de finantare, rearanjarea termenelor si conditiilor aferente, precum si pentru o limita suplimentara de credit de 28 milioane euro, care va fi sub forma unei facilitati la termen, fiind folosita de Medlife, impreuna cu alte lichiditati proprii ale Societatii, pentru eventuale noi oportunitati de achizitii in piata. La 31 decembrie 2019, soldul acestor facilitati este de 343.462.123 RON;
- o facilitate de overdraft garantat incheiata intre Garanti Bank S.A. si Med Life S.A., suma trasa la 31 decembrie 2019 este de 9.558.600 RON;
- o facilitate de overdraft garantat incheiata intre ING Bank S.A. si Solomed Clinic S.A., suma trasa la 31 decembrie 2019 este de 140.979 RON;
- o facilitate de overdraft incheiata intre Unicredit Tiriac Bank si Prima Medical S.R.L., avand o limita maxima a creditului de 800.000 RON, trasa in totalitate la 31 decembrie 2019;
- doua facilitati de imprumut garantate incheiate intre Garanti Bank S.A. si Anima Specialty Medical Services S.R.L.; soldul nerambursat la 31 decembrie 2019 este de 5.224.159 RON;
- o facilitate de overdraft incheiata intre Garanti Bank S.A. si Anima Specialty Medical Services S.R.L. in limita a 1.500.000 RON; la 31 decembrie 2019 suma trasa este de 1.000.000 RON;
- un contract de imprumut garantat, incheiat intre Banca Transilvania S.A. si Almina Trading S.A., avand un sold nerambursat la 31 decembrie 2019 in valoare de 113.408 RON;
- un imprumut garantat incheiat intre Bancpost si Med Life Occupational S.R.L. in valoare de 225.000 EUR; soldul nerambursat la 31 decembrie 2019 este in valoare de 371.501 RON;
- 2 contracte de imprumut garantat incheiate intre Banca Transilvania S.A. si Ghencea Medical Center, soldul nerambursat la 31 decembrie 2019 este de 695.207 RON;
- un contract de imprumut si o facilitate de overdraft garantat incheiate intre CEC Bank S.A. si Clinica Polissano S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2019 este de 35.780.086 RON;
- o facilitate de overdraft garantat incheiate intre Banca Transilvania S.A. si Onco Team Diagnostic S.A., soldul nerambursat la 31 decembrie 2019 este de 549.049 RON;
- o facilitate de overdraft incheiata pentru Rozsakert Medical Center, avand un sold de 165,333 RON la 31 decembrie 2019;

La data de 31 decembrie 2019, nici unul dintre membrii Grupului nu incalcase termenii facilitatilor de finantare.

#### 4. Analiza financiara a Grupului Medlife

##### Analiza contului de profit sau pierdere consolidat

	Nota	12 luni incheiate la Decembrie 31, 2019	2018	Variatie 2019/2018
<b>CIFRA DE AFACERI</b>	<b>19</b>	967.380.307	794.562.861	21,8%
Alte venituri operaționale	<b>20</b>	7.648.949	9.844.865	-22,3%
<b>VENITURI OPERAȚIONALE</b>		<b>975.029.256</b>	<b>804.407.726</b>	<b>21,2%</b>
<b>CHELTUIELI OPERAȚIONALE</b>	<b>21,22</b>	<b>(918.594.743)</b>	<b>(766.014.417)</b>	<b>19,9%</b>
<b>PROFIT OPERAȚIONAL</b>		<b>56.434.513</b>	<b>38.393.309</b>	<b>47,0%</b>
Costul finanțării	<b>23</b>	(19.186.950)	(17.567.816)	9,2%
Alte cheltuieli financiare	<b>23</b>	(8.164.408)	3.008.389	-371,4%
<b>REZULTAT FINANCIAR</b>	<b>23</b>	<b>(27.351.358)</b>	<b>(14.559.427)</b>	<b>87,9%</b>
<b>REZULTAT ÎNAINTE DE IMPOZITARE</b>		<b>29.083.155</b>	<b>23.833.882</b>	<b>22,0%</b>
Cheltuiala cu impozitul pe profit	<b>25</b>	(8.930.702)	(7.051.245)	26,7%
<b>REZULTAT NET</b>		<b>20.152.452</b>	<b>16.782.637</b>	<b>20,1%</b>
Proprietarilor Grupului		16.547.851	13.370.348	23,8%
Intereselor care nu controlează	<b>18</b>	3.604.602	3.412.289	5,6%
<b>ALTE ELEMENTE ALE REZULTATULUI GLOBAL CARE NU VOR FI RECLASIFICATE IN CONTUL DE PROFIT SAU PIERDERE</b>				
Câștig/pierdere rezultat/a din reevaluarea acțiunilor proprii		655.437	-	100,0%
Impozit amânat pentru alte elemente ale rezultatului global		(104.870)	-	100,0%
<b>TOTAL ALTE ELEMENTE DE REZULTAT GLOBAL</b>		<b>550.567</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total alte elemente de rezultat global atribuibile</b>				
Proprietarilor Grupului		550.567	-	0,0%
Intereselor care nu controlează		-	-	0,0%
<b>TOTAL REZULTAT GLOBAL</b>		<b>20.703.020</b>	<b>16.782.637</b>	<b>23,4%</b>
<b>Total rezultat global atribuibil:</b>				
Proprietarilor Grupului		17.098.419	13.370.348	27,9%
Intereselor care nu controlează	<b>18</b>	3.604.602	3.412.289	5,6%

Cifra de afaceri a perioadei de 12 luni incheiate la 31 decembrie 2019 s-a ridicat la 967.380.307 RON, in crestere fata de cifra de afaceri obtinuta in primele 12 luni ale lui 2018 cu 21,8%. Cresterea s-a datorat, in principal, cresterii semnificative din toate liniile de afaceri ale Grupului, cu preponderenta in Clinici, Spitale, Vanzari Corporative si Laboratoare, precum si achizițiilor finalizate de Grup in 2018 si 2019.

Defalcarea veniturilor pe linii de afaceri este prezentata mai jos:

Linie de afaceri	12 luni 2019	% din Total Vanzari	12 luni 2018	% din Total Vanzari	Variatie 2019/2 018
	Vanzari		Vanzari		
Clinici	295.465.223	30,5%	233.339.171	29,4%	26,6%
Stomatologie	59.817.358	6,2%	44.733.559	5,6%	33,7%
Spitale	221.198.932	22,9%	167.320.772	21,1%	32,2%
Laboratoare	154.135.274	15,9%	134.680.878	17,0%	14,4%
Vanzari Corporative	183.514.802	19,0%	169.171.271	21,3%	8,5%
Farmacii	39.341.136	4,1%	36.111.885	4,5%	8,9%
Altele	13.907.692	1,4%	9.205.325	1,2%	51,1%
<b>TOTAL</b>	<b>967.380.417</b>	<b>100,0%</b>	<b>794.562.861</b>	<b>100,0%</b>	<b>21,8%</b>

Principalii indicatori operationali ai Grupului sunt:

Linie de afaceri	Informatii	12 luni perioada incheiata	
		31 decembrie, 2019	31 decembrie, 2018
Clinici	<b>Venit</b>	<b>295.465.223</b>	<b>233.339.171</b>
Clinici	Vizite	1.861.419	1.478.211
Clinici	Venit mediu	158,7	157,9
Stomatologie	<b>Venit</b>	<b>59.817.358</b>	<b>44.733.559</b>
Stomatologie	Vizite	123.349	102.714
Stomatologie	Venit mediu	484,9	435,5
Spitale	<b>Venit</b>	<b>221.198.932</b>	<b>167.320.772</b>
Spitale	Pacienti	82.683	75.031
Spitale	Venit mediu	2.675,3	2.230,0
Laboratoare	<b>Venit</b>	<b>154.135.274</b>	<b>134.680.878</b>
Laboratoare	Analize	5.905.490	5.666.665
Laboratoare	Venit mediu	26,1	23,8
Vanzari Corporative	<b>Venit</b>	<b>183.514.802</b>	<b>169.171.271</b>
Vanzari Corporative	PPM	705.380	649.292
Vanzari Corporative	Venit mediu	260,2	260,5
Farmacii	<b>Venit</b>	<b>39.341.136</b>	<b>36.111.885</b>
Farmacii	Cienti	250.717	269.737
Farmacii	Venit mediu	156,9	133,9
Altele	<b>Venit</b>	<b>13.907.582</b>	<b>9.205.325</b>

Din vânzările totale consolidate ale Grupului în valoare de 967.380.307 RON în exercitiul financiar 2019:

- vânzările liniei de afaceri Clinici au reprezentat 31% din totalul vânzărilor;
- vânzările liniei de afaceri Spitale au reprezentat 23% din totalul vânzărilor;
- vânzările liniei de afaceri Corporate au reprezentat 19% din totalul vânzărilor;
- vânzările liniei de afaceri Laboratoare au reprezentat 16% din totalul vânzărilor;
- vânzările liniei de afaceri Stomatologie au reprezentat 6% din totalul vânzărilor; si
- vânzările liniei de afaceri Farmacii au reprezentat 4% din totalul vânzărilor pentru aceeași perioadă. Alte vânzări în perioada de 12 luni încheiată la data de 31 decembrie 2019 au reprezentat 1% din totalul vânzărilor consolidate ale Grupului.

Alte venituri operationale ale Grupului aferente perioadei de 12 luni incheiate la 31 decembrie 2019 s-au ridicat la 7.648.949 RON, in scadere cu 22.3% fata de aceeași perioada a anului 2018. Alte venituri operationale ale Grupului includ in principal venituri din subventii de exploatare in valoare de 2.217.257 RON, costurile capitalizate ale imobilizarilor necorporale in valoare de 3.789.152 RON, precum si alte venituri operationale in valoare de 1.642.540 RON.



Cheltuielile operationale includ cheltuieli fixe si variabile, precum si cheltuieli cu bunuri si materiale utilizate de Grup pentru prestarea serviciilor. Grupul a inregistrat cheltuieli operationale de 918.594.743 RON in perioada de 12 luni incheiata la 31 decembrie 2019, reprezentand o crestere de 19,9%, sau 152.580.326 RON, comparativ cu perioada corespunzatoare a lui 2018.

Cheltuielile operationale ca pondere in total venituri operationale au reprezentat 95.2% in 2018 si 94.2% in 2019.

Evolutia cheltuielilor operationale este prezentata mai jos:

	<b>31 decembrie 2019</b>	<b>31 decembrie 2018</b>
Consumabile si materiale de reparatii	158.167.211	126.048.830
Cheltuieli cu marfurile	30.649.995	29.367.048
Utilitati	11.854.596	9.056.380
Cheltuieli cu intretinerea si reparatiile	11.895.850	8.984.186
Chirii	8.655.617	41.986.204
Prime din asigurari	3.122.303	2.538.221
Reclama si publicitate	14.207.313	15.011.240
Comunicatii	3.962.770	3.748.038
Cheltuieli cu tertii (inclusiv contractele cu medicii)	264.544.662	206.077.081
Cheltuieli cu salariile cele asimilate salariilor	291.414.807	245.139.121
Contributii sociale	10.526.204	8.136.171
Amortizare	93.303.786	56.982.245
Alte cheltuieli administrative si de exploatare	16.289.629	12.939.652
<b>TOTAL</b>	<b>918.594.743</b>	<b>766.014.417</b>

Profitul operational a inregistrat o crestere de 47.0% in perioada de 12 luni incheiata la 31 decembrie 2019, comparativ cu perioada de 12 luni incheiata la 31 decembrie 2018, de la 38.393.309 RON in 2018 la 56.434.513 RON in 2019.

Pierdere financiara a crescut in perioada de 12 luni incheiata la 31 decembrie 2019 cu 12.791.931 RON, sau cu 87.9%, de la o pierdere de 14.559.427 RON in 2018, la o pierdere de 27.351.358 RON in 2019. Cresterea pierderii financiare a fost determinata in principal de alte cheltuieli financiare in cuantum de 8.164.408 RON reprezentand pierdere neta din diferente de curs valutar.

Rezultatul net inregistrat in 2019 a crescut cu 3.369.815 RON, comparativ cu 2018, sau cu 20.1%, de la un profit de 16.782.637 RON in 2018 la un profit de 20.152.452 RON in 2019. Cresterea reprezinta translatarea cresterii profitului operational in rezultatul net.

## Analiza situatiei pozitiei financiare consolidate

	31 decembrie 2019	31 decembrie 2018	Variatie 2019/2018
<b>ACTIVE</b>			
Active imobilizate	811.596.971	590.174.447	37,5%
Active circulante	210.976.471	163.919.759	28,7%
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>1.022.573.442</b>	<b>754.094.206</b>	<b>35,6%</b>
<b>CAPITALURI SI DATORII</b>			
Datorii curente (excluzand datoriile purtatoare de dobanda)	247.035.368	182.223.386	35,6%
Datorii purtatoare de dobanda	545.516.160	376.561.576	44,9%
Datorii cu impozitul amânat	19.756.346	16.436.342	20,2%
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>812.307.874</b>	<b>575.221.304</b>	<b>41,2%</b>
Capitaluri atribuibile proprietarilor Grupului	187.085.058	159.350.814	17,4%
Interese care nu controlează	23.180.511	19.522.088	18,7%
<b>TOTAL CAPITALURI</b>	<b>210.265.569</b>	<b>178.872.902</b>	<b>17,6%</b>
<b>TOTAL CAPITALURI SI DATORII</b>	<b>1.022.573.442</b>	<b>754.094.206</b>	<b>35,6%</b>

Active imobilizate insumeaza 811.596.971 RON la 31 decembrie 2019, inregistrand o crestere de 221.422.524 RON sau 37,5% comparativ cu 31 decembrie 2018. Cresterea este in principal influentata de achiziitiile efectuate in 2019, precum si de adoptarea standardului IFRS 16.

Activele circulante cresc cu 47.056.712 RON, sau 28,7%, de la 163.919.759 RON la 31 decembrie 2018 la 210.976.471 RON la 31 decembrie 2019.

Datoriile curente (excluzand datoriile purtatoare de dobanda) au crescut cu 58.161.982 RON, sau 32%, de la 182.223.386 RON la 31 decembrie 2018, la 240.385.368 RON la 31 decembrie 2019.

Datoriile purtatoare de dobanda au crescut cu 175.604.584 RON, sau cu 47%, de la 376.561.576 RON la 31 decembrie 2018 la 552.166.160 RON la 31 decembrie 2019. Cresterea este datorata finantarii achizitiilor de companii finalizate in 2019, precum si implementarea standardului IFRS 16.

## 5. Principalii indicatorii financiari ai Grupului

<i>Indicatorul lichidității curente</i>	Perioada incheiata la 31 Decembrie 2019
Active curente	210.976.471
Datorii curente	340.941.966 = 0,62

<i>Indicatorul gradului de îndatorare</i>	Perioada incheiata la 31 Decembrie 2019
Capital împrumutat	451.609.561
Capital propriu	210.265.569 = 215%
Capital împrumutat	451.609.561
Capital angajat	661.875.130 = 68%

<i>Viteza de rotație a debitelor clienții</i>	Perioada incheiata la 31 Decembrie 2019
Sold mediu clienți	89.640.847
Cifra de afaceri x 90/180/360	967.380.307 = 33,36

<i>Viteza de rotație a activelor imobilizate</i>	Perioada incheiata la 31 Decembrie 2019
Cifra de afaceri	967.380.307
Active imobilizate	811.596.971 = 1,19

## **6. Informații de natura non-financiară: Declarația nefinanciară a Grupului MedLife**

### **Imagine de ansamblu**

Grupul MedLife își dedica toate resursele pentru a asigura fiecărui client servicii medicale profesionale la cele mai înalte standarde, bazate pe un suport tehnologic de ultimă generație, în condiții impecabile de siguranță și confort. Grupul s-a dezvoltat în permanență din dorința de a satisface cele mai exigente și mai complexe solicitări din domeniul medical. Obiectivul grupului de unități medicale este acela de a îmbunătăți calitatea vieții fiecărui pacient care îi trece pragul. Accesul la serviciile grupului MedLife este facilitat de sistemul integrat pe care îl aplică: spital, ambulatoriu, laborator de analize, farmacie, imagistică și abonamente corporate. Ca rezultat, MedLife a devenit cel mai mare operator privat de servicii medicale la nivel național din punct de vedere al cifrei de afaceri, și depune toate eforturile pentru a răspunde în continuare nevoilor pacienților și pentru a le asigura calitatea și siguranța actului medical.

MedLife își oferă serviciile prin intermediul celei mai numeroase echipe de medici și asistenți medicali ce lucrează în mediul privat din România, numărând la data de 31 decembrie 2019 aproximativ 3.000 de medici și 2.000 de asistenți medicali. Grupul angajează specialiști cu normă întreagă pentru marea majoritate a specialităților oferite, dar și cu normă redusă pentru specialități sau funcții specifice, sau lucrează cu personal medical în regim de colaborare. În plus, având în vedere angajamentul său de a furniza servicii medicale de calitate, Grupul a investit în mod constant în echipamente medicale, ceea ce a contribuit la susținerea poziției sale de lider de piață în domeniul tehnologiei imagistice de diagnostic.

Grupul se bucură de un înalt grad de satisfacție în rândul pacienților, obținând un punctaj mare pentru notorietatea mărcilor sale în rândul clienților și un număr tot mai mare de pacienți îi recomandă serviciile. Cel mai recent studiu realizat de către companie releva faptul că MedLife este perceput ca un brand care se diferențiază în special prin deschiderea și respectul pe care îl arată clienților. Respectul oferit clientului, și, totodată, eficacitatea și seriozitatea de care da dovadă face ca MedLife să fie perceput ca un partener de încredere, care oferă un sentiment de siguranță.

Grupul MedLife a primit titlul de "Most Trusted Brand" (marca cea mai de încredere) din partea publicației Reader's Digest, la categoria Clinici Private din România, pentru șase ani consecutivi, în perioada 2009-2015, cinci distincții Superbrand (inclusiv în 2019), distincția Qudal în 2016 și 2017 și certificarea ICERTIAS pentru „Superior Excellence” în urma unui studiu realizat de către aceștia în 2018.

Grupul realizează săptămânal sondaje în rândul pacienților pentru a obține părerea lor privind serviciile medicale furnizate, iar bianual se organizează Mystery Shopper la nivelul grupului.

### **Modelul de afaceri**

Conceptul MedLife de Hiperclinici - clinici ambulatorii de dimensiuni mari, precum și integrarea unor diverse segmente de servicii în cadrul Grupului oferă oportunități importante de a capta venituri. De exemplu, unui client care beneficiază de PPM care merge la o clinică a Grupului pentru un examen medical preventiv i se poate recomanda, după caz, să facă analize suplimentare sau să meargă la alte consultații care nu sunt acoperite de PPM. Aceste servicii sau examinări medicale suplimentare sunt adesea disponibile în cadrul aceleiași Hiperclinici, ceea ce încurajează clientul să aleagă serviciile Grupului. Capacitatea Grupului de a răspunde nevoilor pacienților în numeroase cazuri, de la prevenție până la diagnosticare și tratament, asigură o continuitate în tratamentul pacientului și permite totodată Grupului captarea de venituri din servicii medicale care implică plata pentru serviciu. Linia de afaceri Farmacia a Grupului este un alt exemplu de oportunitate de a capta venituri; atunci când se eliberează o rețetă într-unul din cabinetele Grupului, pacienții vor folosi adesea locul cel mai convenabil pentru a obține medicamentele: o farmacie care se află în aceeași clădire în care a fost eliberată rețeta sau în proximitatea acesteia. Nu în cele din urmă, Grupul și-a consolidat această strategie și prin adăugarea liniei de afaceri Stomatologie. Anumite pachete PPM pot include controale stomatologice preventive, încurajând pacienții să recurgă la serviciile Grupului pentru continuarea tratamentului în calitate de client PPS (client care aduce „Plata pe Serviciu”).

### **Vânzări generate în mod predominant de plăți pentru serviciu prestat și de pachetele de prevenție cu un nivel scăzut de dependență față de fondurile CNAS**

Mulți furnizori de servicii medicale private din România rămân dependenți pentru o parte semnificativă din vânzările lor de contractele atribuite de CNAS pentru asistarea pacienților cu asigurare de stat. Acest fapt mărește expunerea lor la modificările care pot interveni în legătură cu prioritățile CNAS în materie de servicii medicale, sistemul de stabilire a prețurilor și sistemul de alocări. Dat fiind că doar 18% din vânzările sale din anul 2020 rezultă din tratarea pacienților asigurați în sistemul CNAS, MedLife își poate stabili în mod independent politicile și prioritățile.

## **Cel mai mare număr de clienți care beneficiază de pachete de prevenție din România**

Având la data de 31 decembrie 2019 peste 700.000 de abonați care beneficiază de pachete de prevenție, Grupul are acces la o bază extinsă de posibili clienți pentru activitățile sale care implică o plată pentru serviciu (PPS). Această bază se extinde și mai mult atunci când abonații care beneficiază de pachete de prevenție aduc membri ai familiei la clinicile Grupului sau recomandă altor persoane servicii medicale care implică o plată pentru serviciu (PPS). Baza de clienți PPM oferă de asemenea oportunități de creștere a vânzărilor deoarece numeroși clienți PPM aleg la început un pachet de servicii medicale de bază și optează treptat pentru pachete care includ mai multe servicii medicale.

Investițiile constante ale Grupului în dezvoltarea unor unități medicale noi creează condițiile necesare pentru atragerea unor noi clienți PPM, dat fiind că abilitatea Grupului de a asista pacienții PPM în propriile unități medicale reprezintă, adesea, un element esențial în funcție de care clienții iau decizia de a alege serviciile Grupului. În opinia Grupului, piața din afara Bucureștiului rămâne subdezvoltată din perspectiva clienților PPM și, ca atare, oferă oportunități de creștere prin achiziționarea și integrarea furnizorilor locali și regionali, extinzându-și astfel influența la nivel regional și făcând mai atractivă oferta sa pentru clienții PPM.

## **Management experimentat capabil să genereze și să gestioneze creșterea activității, atât prin dezvoltare organică, cât și prin achiziții**

Istoricul creșterii organice și prin achiziții a Grupului se datorează în mare parte echipei puternice de conducere a Societății. Grupul a dezvoltat sisteme de evaluare a oportunităților de achiziții, finalizând analizele și procesele decizionale detaliate în timp util și implementând, după finalizarea tranzacției, un proces de integrare rapid și eficient. Grupul și-a creat pe piață reputația de "achizitor amiabil", îndeosebi datorită faptului că fondatorii/proprietarii societăților achiziționate au posibilitatea de a rămâne implicați în activitate ca acționari minoritari și ca manageri ai filialei. Prin această abordare, MedLife poate conta în continuare pe expertiza și cunoștințele de piață acumulate de aceștia, putând totodată să integreze pe deplin achiziția în propriile sisteme și oportunități de captare a veniturilor. Mai mult decât atât, prin implementarea programului de rascumpărare acțiuni și schimb de acțiuni cu acționarii minoritari, Grupul încurajează alinierea intereselor și contribuția fondatorilor filialelor la activitatea integrată a grupului în ansamblul lui.

Din 2010 până la data de 31 decembrie 2019, MedLife a achiziționat 27 de companii (daca reprezentantii Consiliului Concurenței vor aproba tranzacția Onco Card – ultima achiziție anunțată de către MedLife), obținând astfel expertiză și cunoștințe valoroase pentru Grup, care îi vor permite să găsească cea mai bună metodă de extindere continuă și eficientă.

## **Strategie și realizări**

Strategia MedLife se axează pe menținerea poziției de lider. Grupul încearcă să își extindă portofoliul de unități și servicii, asigurând o acoperire națională profitabilă pentru a răspunde nevoilor clienților existenți și noi ai Grupului. Totodată, Grupul își menține angajamentul de a asigura clienților tratamente medicale sigure și de calitate, asigurând un echilibru între riscurile și oportunitățile medicale și obiectivele comerciale ale Grupului. Prin urmare, rețeaua de unități medicale MedLife cuprindea la sfârșitul anului 2019 un număr de 22 hiperclinici, 56 de clinici, 10 spitale, 36 de laboratoare, 12 clinici dentare și 10 farmacii, MedLife fiind singurul operator medical prezent cu clinici de mari dimensiuni în toate orașele cu peste 150.000 de locuitori.

Grupul urmărește oportunități de captare a unor venituri suplimentare și de realizare a unor sinergii în cadrul rețelelor și serviciilor sale curente. Grupul urmărește să atingă acest obiectiv prin creștere organică și prin achiziția unor furnizori mai mici de servicii medicale de pe piață. Ca urmare a acestei strategii, în ultimii doi ani Grupul MedLife s-a caracterizat prin creșteri semnificative ale cifrei de afaceri de la o perioadă de raportare la alta, după cum urmează: respectiv creștere de 27.5% în 2018 față de 2017, ajungând la o cifră de afaceri de 794.562.861 RON în 2018 și creștere de 21.8% în 2019 față de 2017, ajungând la o cifră de afaceri de 967.380.307 RON în 2019.

Creșterea cifrei de afaceri a fost însoțită și de o creștere a EBITDA în valoare absolută, după cum urmează: o creștere de 22.4% a valorii absolute în 2018 față de 2017, ajungând la 95.375.554 RON EBITDA, respectiv o creștere de 57% a valorii absolute în 2019 față de 2018, ajungând la EBITDA de 149.738.299 RON. Creșterea a fost influențată și de implementarea standardului IFRS 16 care retratează cheltuielile cu chiria, în cost financiar și cheltuielile cu amortizarea. Impactul din IFRS 16 în EBITDA pentru anul 2019 este 36.904.921 RON.

## **Creștere organică**

În perioada 2004 – decembrie 2019, Grupul a deschis o serie de clinici și unități medicale, inclusiv unități de recoltare pentru linia de afaceri Laboratoare. Multe dintre aceste unități au capacitatea de a deservi un număr mare de pacienți, ceea ce ar permite creșterea veniturilor și a contribuției lor la profit, pe măsură ce se atinge o capacitate mai mare de utilizare. Totodată, Grupul continuă să își optimizeze gama de servicii oferite în cadrul altor unități ale sale, în funcție de condițiile specifice ale pieței locale, încercând să îmbunătățească venitul și marja de profit pentru fiecare unitate medicală. Prin urmare, se anticipează că dezvoltarea constantă

și accelerată a acestor unități medicale va îmbunătăți marjele de profit și va genera creșteri suplimentare ale vânzărilor.

### **Resurse umane și alte resurse**

Serviciile oferite de Societate pacienților săi sunt asigurate de cel mai mare grup privat de medici și asistenți din România. La data de 31 decembrie 2019, Grupul colaborează cu un număr de aproximativ 3.000 de medici și 2.000 asistenți calificați în toate liniile de afaceri, incluzând atât angajați care lucrează exclusiv pentru Grup, cât și colaboratori, care oferă servicii în regim de profesioniști independenți. De asemenea, la data de 31 decembrie 2019, mai mult de 1.700 de angajați cu normă întreagă își desfășurau activitatea în funcții de personal suport și personal administrativ.

Tipul de acord contractual încheiat de Societate cu personalul său medical depinde de numeroase criterii, cum ar fi contextul profesional sau timpul pe care respectivul personal medical îl poate alocă serviciilor prestate Grupului. Personalul medical poate fi angajat pe perioada nedeterminată în baza unui contract individual de muncă, fie cu normă întreagă, fie cu normă redusă, în funcție de aria de specializare. Alternativ, personalul medical poate fi angajat în baza unor contracte de prestări servicii și este considerat de către Grup ca fiind un partener comercial care prestează servicii în beneficiul Grupului în calitate de contractant independent, în conformitate cu legislația aplicabilă.

Grupul urmărește să ofere un nivel de remunerare sau de beneficii adecvat atât medicilor, cât și altor membri din personalul medical, în schimbul prestării unor servicii medicale de calitate, precum și în schimbul angajamentului de a promova modelul de afaceri MedLife. Pachetul de compensare obișnuit oferit de Societate salariaților săi, include o remunerație fixă, la care se adaugă și o remunerație variabilă stabilită în baza unui mecanism de distribuire a profitului determinat în funcție de numărul de programări și de consultații.

Colaboratorii sunt recompensați în funcție de numărul de programări și de consultații ale acestora. Grupul nu operează planuri de pensie sau planuri de acordare de beneficii pe termen lung.

Grupul investește în programe de resurse umane precum Life Academy, Practica de bine- Școala asistenți debutanți, Conferința Națională MedLife. Aceste programe de formare sunt menite să asigure continuarea profesională a angajaților acestuia, atât cei aflați în funcții de personal suport și administrativ, cât și cei din cadrul medical.

În ceea ce privește relația cu colegii, Grupul asigură un mediu de lucru sigur, în care angajații sunt tratați în mod corect și cu respect, iar diferențele între angajați sunt acceptate. Grupul se angajează să ofere colegilor posibilitatea de a excela și de a-și atinge întregul potențial și îi va recompensa strict pe baza de merit.

Grupul nu tolerează niciun fel de discriminare, intimidare sau hartuire a colegilor sau între aceștia. Grupul încurajează comunicarea clară și deschisă cu și între colegi. Aceștia pot și trebuie să exprime prompt orice preocupare vis-à-vis de orice comportament neetic sau ilegal prin prezentarea acestor preocupări departamentului de resurse umane competent din cadrul Grupului. Grupul se angajează să investigheze astfel de preocupări aduse la cunoștință de bună credință, menținând confidențialitatea acestor demersuri.

### **Standarde de calitate**

MedLife a implementat următoarele standarde pentru sistemele de management al Calității, Protecției Mediului și Securitatea Muncii:

- ISO 9001:2015 (Sistemul de management al calității) prin care organizația demonstrează că a identificat riscurile și acționează în vederea eliminării sau limitării efectelor acestora, ce pot avea un impact negativ asupra capacității sistemului de management al calității de a obține rezultatele dorite, cât și un impact negativ asupra gradului de satisfacție al clienților.
- ISO 14001:2015 (Sistemul de management de mediu) Implementarea acestui standard asigură managementul companiei și angajații acesteia, cât și părțile implicate externe (acționari, investitori, instituții, autorități), că impactul organizației asupra mediului este măsurat și îmbunătățit constant.
- OHSAS 18001:2007 (Sistem de management privind medicina și securitatea muncii) reprezintă un model de lucru pentru organizațiile care doresc un control mai bun asupra riscurilor profesionale. Toate laboratoarele Grupului sunt acreditate de Asociația de Acreditare din România cu standardul ISO 15189 pentru Sistemul de management al calității.

### **Sănătate, siguranță, securitate și protecția mediului**

Grupul își desfășoară activitatea în conformitate cu prevederile și reglementările legii române privind sănătatea, siguranța, securitatea și protecția mediului. Aceste legi și reglementări fac referire în principal la gestionarea și modalitatea de depozitare a substanțelor periculoase și a deșeurilor medicale, expunerea la materiale periculoase și protecția sănătății și securității salariaților. Grupul are obligația de a obține autorizații

de mediu, licențe și permise și de a notifica autoritățile locale înainte de deschiderea unor noi unități administrative și medicale.

La 31 decembrie 2019, Grupul se afla în diferite stadii de obținere sau de actualizare a autorizațiilor deținute de acesta cu privire la prevenirea și stingerea incendiilor pentru unele dintre unitățile sale medicale, precum și pentru alte centre ale acestuia. Finalizarea acestor proceduri este condiționată de îndeplinirea anumitor cerințe, precum realizarea anumitor lucrări și îmbunătățiri la centrele Grupului. Grupul estimează că valoarea acestor investiții va fi nesemnificativă; cu toate acestea, finalizarea lucrărilor și îmbunătățirilor necesare este, în anumite situații, condiționată de obținerea unor autorizații și aprobări suplimentare, sau de îndeplinirea anumitor proceduri în care Grupul este angajat. La data de 31 decembrie 2019, Grupul nu deține încă toate autorizațiile necesare cu privire la prevenirea și stingerea incendiilor.

### **Echipamente și tehnologii**

Grupul achiziționează echipamente medicale pentru a asigura fiecărui client servicii medicale profesionale la cele mai înalte standarde. Aceste echipamente includ, însă fără a se limita la: sisteme tomograf în coerență optică, echipamente pentru investigații prin rezonanță magnetică, echipamente pentru realizarea tomografiilor computerizate, instrumente de măsurare a densității osoase, sisteme de fotografiere și identificare utilizate în realizarea dermatoscopiilor, echipamente de măsurare a rigidității hepatice, laser, sisteme cu vacuum pentru reducerea depozitelor de grăsime prin crioliză (LipoCryo), sisteme de endoscopie cu videocapsulă.

De asemenea, laboratoarele Medlife sunt dotate cu aparatură ultramodernă, ca linia automată Abbot Accelerator a3600 din laboratorul MedLife Grivița, primul din România și din Europa de Est. Contribuie semnificativ la creșterea acurateții analizelor, la reducerea timpului de execuție și la o mai bună trasabilitate și urmărire a probelor fiecărui pacient.

Cu ajutorul acestor echipamente și tehnologii folosite de medicii MedLife, mai multe intervenții chirurgicale au fost finalizate cu succes, devenind chiar premiere medicale în România.

### **Tehnologia informației**

Pentru infrastructura sa hardware IT, Grupul colaborează cu furnizori internaționali. În ceea ce privește comunicarea între diversele locații ale Grupului, acesta utilizează o rețea virtuală privată care asigură eficiența, securitatea și confidențialitatea comunicațiilor.

La nivelul tuturor spitalelor din Grup a fost implementată o structură IT solidă, aceasta deserving sistemele de internare și de programări pentru intervențiile chirurgicale, procedurile medicale, internarea și externarea pacienților, utilizarea materialelor medicale și managementul consumabilelor, sistemul de facturare pentru fiecare client individual și generarea rapoartelor generale de management.

Linia de afaceri Laboratoare a fost dotată cu software-ul necesar gestionării proceselor de realizare a analizelor medicale, inclusiv a procesului de gestionare a recoltărilor, fișelor medicale ale pacienților, sistemului de etichetare cu coduri de bare și a procedurilor automatizate utilizate pentru comunicarea rezultatelor finale.

### **Principii privind respectarea drepturilor omului**

Grupul se angajează să își trateze corect pacienții, concurenții și furnizorii. Toți colegii trebuie să acționeze întotdeauna cu integritate și onestitate protejând continuu reputația Grupului în relația cu pacienții, concurenții și furnizorii.

Grupul caută să creeze și să mențină relații mutual benefice cu pacienții săi prin promovarea unui climat de încredere și transparență dublat de inovație și bune practici medicale. Grupul se asigură ca toți furnizorii sunt selectați și contractați pe baza de merit și de standarde obiective de business, astfel încât să se evite favoritismul, real sau perceput.

Grupul este adeptul concurenței libere și corecte și nu are nici un fel de înțelegeri cu concurenții săi. Grupul respectă toate legile și reglementările din domeniul său de activitate, împreună cu standardele sectorului și practica internațional acceptată.

### **Principii privind combaterea corupției și a dării de mită**

În conformitate cu Actul Constitutiv, toate plățile făcute de către MedLife autorităților publice în jurisdicțiile în care MedLife își desfășoară activitatea respectă toate prevederile legale aplicabile și sunt realizate exclusiv în scopul de a asigura executarea unei acțiuni guvernamentale de rutină.

Grupul are o politică de toleranță zero în ceea ce privește mita și corupția. Politica Grupului interzice promisiunea, oferirea sau plata mitei, cât și solicitarea, acceptarea sau primirea de mită.

Grupul de asemenea interzice colegilor sa accepte daruri, ospitalitate sau cadouri care au ca intentie influentarea deciziilor de afaceri.

### **Responsabilitate sociala corporativa**

Valorile Medlife includ:

- Responsabilitate: Grupul Medlife isi ghideaza actiunile in functie de ce este important pentru viata si sanatatea oamenilor;
- Profesionalism: Grupul Medlife reunește peste 3.000 de medici, profesori, conferentieri, doctori in medicina care isi fac zi de zi meseria cu dedicare si profesionalism;
- Inovatie: Grupul Medlife are o preocupare constanta pentru metode, tehnologie si organizare care sa aiba ca rezultat solutii medicale mai bune si mai eficiente;
- Grija si respect: fiecare pacient este important si respectat, iar nevoile fiecaruia sunt tratate cu grija si atentie.

Mai multe progrese tehnologice au permis medicinei să evolueze spre tehnici minim invazive, care expun pacienții la riscuri scăzute și permit o perioadă de recuperare mai rapidă. În țările dezvoltate, este o practică obișnuită de mai mulți ani: pacienții să poată pleca acasă fără a necesita spitalizare pe timpul nopții. În 2005, MedLife a fost primul care a introdus acest concept pe piața românească. MedLife a creat spațiu în cadrul spitalelor, dar și al hyperclinicilor, unde pacienții pot beneficia de tehnici minim invazive.

Conceptul MedLife „Facem Romania bine” a început cu dorinta de a aduce binele in Romania in cat mai multe forme, nu doar in sanatate si in sistemul medical. Astfel, Grupul Medlife a dezvoltat și susținut o serie de proiecte, evenimente și idei pentru binele angajaților sau al cadrelor medicale aflate la început de drum. De asemenea, compania a organizat sau a participat constant la evenimente medicale la care medici din țara și străinătate au avut ocazia de a împărtăși noi cunoștințe, tehnologii sau proceduri.

### **Revista InfoLine**

Revista InfoLine vine în sprijinul pacienților Grupului Medlife cu informații și articole despre afecțiuni des întâlnite, despre tehnologii noi implementate în unitățile Grupului, dar și cu noi perspective și interviuri acordate de personalul medical.

### **Campania de donare de sange**

MedLife a lansat un program național de donare de sânge, prin care să sprijine centrele de transfuzii care au nevoie de sânge, dar și să promoveze acest comportament în societatea românească. Început în urmă cu 6 ani, programul se derulează în cele mai mari orașe din țară.

### **Cazuri pro-bono**

Angajamentul Medlife ramane acela de a trata și ajuta pacienții care au nevoie de intervenții, indiferent de mediul din care vin sau de situația lor financiară. Indiferent că este vorba despre afecțiuni ușoare sau grave, medicii MedLife vin în întâmpinarea cazurilor aduse de către fundații umanitare sau identificate de angajații grupului.

### **Platforma MedLive**

Pentru a reduce fenomenul de autodiagnosticare și automedicație și a încuraja informarea corectă, direct de la medic, MedLife a lansat platforma online MedLive.ro. Platforma MedLive este o platformă de educație atât pentru pacienții MedLife, cât și pentru medici sau studenți la medicină. În cei opt ani de când platforma a fost lansată, utilizatorii au avut posibilitatea nu doar să fie la curent cu ultimele noutăți legate de prevenție sau întreținerea unui mod de viață sănătos, ci și să interacționeze direct cu medicii MedLife.

### **Bine in mediul inconjurator – Proiectul Facem Romania Verde**

Facem România Verde însumează, la fel ca fiecare acțiune întreprinsă de MedLife, esența brandului. Iar de această dată, pe lângă respectarea promisiunii unui act medical de calitate și a excelenței dovedite fiecărui pacient, campania reprezintă dorința MedLife de a se implica și mai mult în viitorul noilor generații. Prin urmare, proiectul presupune ca pentru fiecare copil născut în maternitățile MedLife, compania să planteze un copăcel într-o zonă defrișată din munții Făgăraș, prin intermediul FCC (Fundația Conservation Carpathia). Rezultatele 2019 includ 2 etape de împădurire, zeci de angajați Medlife și voluntari implicați, 40.000 de puieți plantați.

De asemenea, pentru mediul înconjurător, Grupul Medlife a creat o serie de reguli de bine pe care toți angajații Medlife le respectă, precum: reducerea consumului de electricitate; colectarea selectivă a hârtiei, plastic, electronice, deseuri; reducerea consumului de apă.

## 7. Guvernanță corporativă

### Declarația de guvernanță corporativă

Societatea și membrii organelor de conducere ale acesteia respectă regimul de guvernanță corporativă stabilit prin Legea Societăților, cu următoarele excepții:

- Din cauza faptului că unii membri ai Consiliului de Administrație și unii directori executivi dețin diverse funcții în organele de administrație, conducere sau control în filialele Societății, orice acordare de împrumut de către Societate filialelor respective poate fi considerată o creditare de către Societate a administratorilor acesteia, ceea ce este interzis potrivit Legii Societăților;
- Din cauza faptului că unii membri ai Consiliului de Administrație și unii directori executivi dețin diverse funcții în organele de administrație, conducere sau control în filialele Societății, precum și alte funcții în cadrul Societății (e.g. directori executivi, consultanți juridici, angajați), există posibilitatea apariției unor conflicte de interese.

Începând cu 4 ianuarie 2016, un nou cod de guvernanță corporativă emis de Bursa de Valori București a intrat în vigoare și este aplicabil pentru toți emitenții de valori mobiliare tranzacționate pe piața reglementată la vedere a Bursei de Valori București.

Compania monitorizează politicile de mediu și resurse umane prin procedurile sale de guvernanță corporativă în vigoare. Responsabilitatea a fost tradusă de către Consiliul de Administrație către echipa de conducere specifică pentru fiecare departament în parte: HR și Administrativ.

MedLife SA a aderat la Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori București având în vedere calitatea de emitent pe piața de capital. Codul de Guvernanță Corporativă al BVB poate fi găsit pe website-ul oficial al Bursei ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro)).

Pe website-ul Med Life SA se regăsesc de asemenea următoarele politici și proceduri: Politica de Organizare și Desfasurare pentru Adunările Generale ale Acționarilor, Codul de Etică și Conduita, Codul de Responsabilitate Socială, Politica de Previzionare și Statutul de Guvernanță Corporativă, documente la care se face trimitere în Declarația privind conformitatea MedLife cu Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori.

### 7.1. Structura acționariatului

Structura acționariatului la 31 decembrie 2019 este:

	Nr acțiuni	%
Marcu Mihail	3.897.920	17,60%
Cristescu Mihaela Gabriela	3.110.115	14,04%
Marcu Nicolae	2.692.400	12,16%
Others	12.444.647	56,20%
<b>TOTAL</b>	<b>22.145.082</b>	<b>100%</b>

Informațiile privind drepturile acționarilor sunt publice și pot fi găsite în Prospectele publicate ale Societății, precum și în Actul Constitutiv al Societății.

### 7.2. Conducerea Societății

MedLife este administrată în sistem unitar de către Consiliul de Administrație format din 7 membri numiți de Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor pentru un mandat de 4 ani, cu posibilitatea de a fi realeși. Dintre cei 7 membri ai Consiliului de Administrație Medlife, 2 membri sunt membri independenți. Consiliul de Administrație este responsabil pentru conducerea MedLife, acționând în interesul societății și protejând interesele generate ale acționarilor acesteia prin asigurarea unei dezvoltări sustenabile a societății. Conform Actului Constitutiv, Consiliul de Administrație este responsabil pentru toate actele utile și necesare în vederea îndeplinirii obiectului de activitate al MedLife, inclusiv cu privire la administrarea filialelor sau a investițiilor MedLife, cu excepția atribuțiilor care sunt prin lege atribuite Adunării Generale a Acționarilor.

### Componenta Consiliului de Administrație MedLife



La data de 31 decembrie 2019, Consiliul de Administrație este compus din următorii membri:

Nume	Data nasterii	Funcție
Mihail Marcu	30.09.1970	Membru și președinte al Consiliului de Administrație
Ana Maria Mihaescu	29.07.1955	Membru în Consiliul de Administrație – membru independent
Ion Nicolae Scorei	22.12.1974	Membru în Consiliul de Administrație
Dimitrie Pelinescu-Onciul	11.08.1947	Membru în Consiliul de Administrație
Dorin Preda	03.04.1976	Membru în Consiliul de Administrație
Marius-Leonard Gherghina	21.02.1964	Membru în Consiliul de Administrație – membru independent
Nicolae Marcu	26.10.1968	Membru în Consiliul de Administrație

#### **Mihail Marcu (1970) - Membru si Presedinte al Consiliului de Administratie, Director General**

Mihail Marcu este președintele Consiliului de Administrație al MedLife din august 2006 și Director General al MedLife din decembrie 2016. Mihail Marcu este absolvent al Universității din București, Facultatea de Matematică și Informatică (1995) și o serie de studii post-universitare și cursuri de specializare oferite de Institutul Bancar Român, the Open University, DC Gardner training sau Codecs, atât în România cât și în străinătate. Anterior deținerii funcției de membru în Consiliul de Administrație al MedLife, între ianuarie 2004 și august 2006 Mihail Marcu a fost Director General al MedLife, iar anterior a deținut funcția de vice-președinte al RoBank S.A. (în prezent, OTP Bank Romania S.A.), fiind autorizat în această calitate de către Banca Națională a României. Anterior, Mihail a ocupat diverse funcții în Credit Bank Romania S.A., respectiv RoBank S.A., inclusiv inspector de credite, șef de serviciu de credite, directorul departamentului de credite și director al departamentului corporativ.

#### **Ana Maria Mihăescu (1955) - Membru Independent al Consiliului de Administratie**

Ana Maria Mihăescu este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din septembrie 2017. În ultimii 20 ani, Ana Maria Mihăescu a condus misiunea Corporației Financiare Internaționale din România, divizie a Băncii Mondiale și cel mai mare finanțator al sectorului privat în țările emergente. În perioada 2011 - 2016, Ana Maria Mihăescu a avut rol decizional în ceea ce privește proiectele IFC din mai multe țări europene, inclusiv România. Anterior a ocupat funcții de top management în sectorul bancar. Începând din anul 2016, face parte din Consiliul de Supraveghere Raiffeisen Bank ocupând funcția de membru independent, pentru un mandat de 4 ani.

#### **Ion Nicolae Scorei (1974) - Membru al Consiliului de Administratie**

Ion Nicolae Scorei este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 2006. Este absolvent al Universității Româno-Americane, Facultatea de Drept (1998). Ion Nicolae Scorei este avocat, membru al Baroului București și coordonator în cadrul societății civile profesionale Scorei și Asociații.

#### **Dimitrie Pelinescu-Onciul (1947) - Membru al Consiliului de Administratie**

Dimitrie Pelinescu-Onciul este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 2008. Este absolvent al Universității de Medicină și Farmacie Carol Davila din București, Facultatea de Medicină (1972), specializându-se în obstetrică și ginecologie (rezidențiat 1978-1981) și Doctor în Științe Medicale din 1994. Dimitrie Pelinescu-Onciul este membru în 11 societăți științifice din România și în 7 societăți științifice din străinătate, ocupând între altele funcția de președinte al Asociației Române de Medicină Perinatală (2006-2008). Anterior alăturării echipei MedLife în 2004, Dimitrie Pelinescu-Onciul și-a desfășurat activitatea în cadrul Spitalului Clinic Filantropia, București (1994-2004), Spitalului Clinic Titan, București (1986-1991), Spitalului Clinic Brâncovenesc (1978-1981) și spitalului rural Sinești, județul Vâlcea (1972-1978), ocupând pe rând funcția de medic primar de obstetrică-ginecologie, șef de clinică sau director de spital.

#### **Dorin Preda (1976) - Membru al Consiliului de Administratie; Director Finante si Trezorerie**

Dorin Preda este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 2008. Este absolvent al Academiei de Studii Economice din București, Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori (1998). Anterior alăturării echipei MedLife, Dorin Preda a deținut funcția de Director Executiv (CEO) în cadrul Asilife Insurance Broker S.R.L. (2007-2008), director de sucursală în cadrul HVB –Țiriac Bank S.A. (2006-2007), HVB Bank S.A. (2005-2006), al Băncii Comerciale Ion Țiriac (2004-2005) și al Băncii Comerciale RoBank S.A. (2003-2004). De asemenea, a deținut funcția de director al Departamentului de Împrumuturi și Marketing în cadrul Băncii Comerciale RoBank S.A. (2001-2002), analist de credite în cadrul aceleiași bănci (2000-2001) și director al Departamentului de Împrumuturi în cadrul Băncii Dacia Felix S.A. (1999-2000).

### **Leonard Gherghina (1964) – Membru Independent al Consiliului de Administratie**

Leonard Gherghina este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 2009. Este absolvent al Universității Politehnice din București, Facultatea de Inginerie Aerospațială (1988), al unui program de Masterat în Administrarea Afacerilor (MBA) în cadrul Universității McGill din Montreal, Canada, și al programelor International Directors Programme și Managing Partnerships and Strategic Alliances din cadrul INSEAD, Fontainebleau, Franța. De asemenea, Leonard Gherghina este absolvent al cursului Changing Minds, Behaviors and Decisions din cadrul Universității London School of Economics din Marea Britanie. Înainte să se alăture echipei MedLife, Leonard a deținut funcția de partener pentru Europa Centrală în cadrul Value4Capital Eastern Europe Holding V Limited (2006-2012), partener pentru Europa Centrală în cadrul Baring Private Equity Partners (1998-2006) și senior investment officer în cadrul Romanian-American Enterprise Fund (1995-1998).

### **Nicolae Marcu (1968) – Membru al Consiliului de Administratie, Director Sanatate si Operatiuni**

Nicolae Marcu este membru al Consiliului de Administrație al MedLife și Director Sanatate și Operatiuni al MedLife din decembrie 2016. Nicolae Marcu este absolvent al Universității de Medicină și Farmacie Carol Davila din București, Facultatea de Medicină (1996), iar din 2000 este doctorand în psihiatrie. Nicolae Marcu a absolvit o serie de studii post-universitare în domeniul psihiatriei din țară și din străinătate. Anterior deținerii funcției de membru în Consiliul de Administrație al MedLife, Nicolae Marcu a fost Director General al MedLife între august 2006 și decembrie 2016, iar înainte să se alăture echipei MedLife, Nicolae Marcu a fost medic specialist în psihiatrie, în cadrul Spitalului Clinic de Psihiatrie "Dr. Al Obregia".

### **Directori Executivi**

Comitetul executiv este condus de dl. Mihail Marcu, membru al Consiliului de Administrație și Director General, de dl. Nicolae Marcu, membru al Consiliului de Administrație și Director de Sănătate și Operațiuni și de dl. Dorin Preda, membru al Consiliului de Administrație și responsabil de Finanțe și Trezorerie. Sub îndrumarea managerilor cheie menționați mai sus se află un grup de manageri executivi, mulți dintre aceștia având o experiență solidă în cadrul Grupului, care gestionează funcțiile, liniile de afaceri și unitățile centrale. Acești profesioniști au un grad semnificativ de independență și libertate în implementarea bugetelor stabilite pentru unități și liniile de afaceri. Componenta comitetului executiv este prezentată mai jos:

<b>Nume</b>	<b>Funcție</b>
Mihail Marcu	Director General (CEO)
Nicolae Marcu	Director de Sanatate si Operatiuni
Dorin Preda	Director Finantare si Trezorerie
Adrian Lungu	Director Financiar (CFO)
Radu Petrescu	Director de Resurse Umane
Geanina Durigu	Director Vânzări Retail / Divizia de Laboratoare
Mariana Brates	Director Aprovizionare
Larisa Chiriac	Director Medical
Vera Firu	Director Economic și Fiscal
Mirela Dogaru	Director de Vânzări și Marketing

### **7.3. Comitetul de audit**

Comitetul de audit este format din trei membri:

<b>Nume</b>	<b>Data nasterii</b>	<b>Funcție</b>
Ana Maria Mihaescu	29.07.1955	Membru în Consiliul de Administrație
Ion Nicolae Scorei	22.12.1974	Membru în Consiliul de Administrație
Marius-Leonard Gherghina	21.02.1964	Presedinte Comitet de Audit; Membru în Consiliul de Administrație

Comitetul de audit are, în principal, următoarele atribuții:

- de a examina și revizui situațiile financiare anuale și propunerea de distribuire a profitului;
- de a efectua evaluări anuale ale sistemului de control intern;
- de a evalua eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestiune a riscului;
- de a monitoriza aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate;
- de a evalua conflictele de interese în tranzacțiile cu partile afiliate;
- de a analiza și revizui tranzacțiile cu partile afiliate care depășesc sau se poate aștepta să depășească 5% din activele nete ale societății în anul financiar anterior;
- de a face recomandări CA.

#### **7.4. Control Intern – functia de Audit Intern**

MedLife a implementat un sistem de control intern in cadrul Grupului. Controlul intern este o activitate de evaluare obiectiva si independenta cu scop consultativ desfasurata in vederea suplimentarii in cadrul Grupului a valorii adaugate si perfectionarii activitatii.

Controlul intern sprijina grupul sa atinga obiectivele trasate prin abordarea sistematica si disciplinata a carei tinta este aprecierea si imbunatatirea eficientei managementului riscului, a sistemelor de control si a managementului general.

Obiectivele controlului si auditului intern sunt:

- Analizarea si aprecierea acuratetei sarcinilor realizate;
- Analizarea conformitatii societatii cu procedurile interne;
- Depistarea cazurilor de lipsa de spirit economic, cazurilor de risipa, abuzuri si alte nereguli cu indicarea persoanelor/ posturilor raspunzatoare de ele;
- Prezentarea Directorului General al societatii legata de informatiile obiective din sfera acoperita de control si inaintarea de propuneri in vederea eliminarii neregulilor constatate si urmarirea realizarii lor;
- Prestarea de servicii in domeniul analizelor, aprecierilor, consultantelor pentru Consiliului de Administratie.

Controlul intern in cadrul Grupului a urmarit: conformitatea cu legislatia in vigoare; aplicarea deciziilor luate de conducerea entitatii; buna functionare a activitatii interne; utilizarea eficienta a resurselor; prevenirea si controlul riscurilor de a nu se atinge obiectivele fixate; asigurarea unei gestiuni contabile si a unei urmariri financiare a activitatilor societatii.

Controlul intern se aplica:

- anterior realizării operațiunilor, cu ocazia elaborării bugetului, ceea ce va permite, ulterior realizării operațiunilor, controlul bugetar;
- în timpul operațiunilor, cat si după finalizarea acestora, caz în care se analizeaza rentabilitatea operațiunilor și se constata existența conformității sau a eventualelor anomalii, care trebuie corectate.

#### **7.5. Comitetul de nominalizare**

Comitetul de nominalizare este format din urmatoorii membri:

1. Ana Maria Mihaescu, Administrator Independent Neexecutiv
2. Leonard Ghergina, Administrator Independent Neexecutiv
3. Radu Petrescu, membru Comitet Executiv

Comitetul de nominalizare are urmatoarele atributii:

- De a aproba o descriere a rolului si conditiilor de eligibilitate cerute pentru o anumita pozitie in CA sau in Comitetul Executiv;
- De a identifica candidati pentru pozitia de administrator, daca este cazul / de a face recomandări cu privire la propunerea de candidați pentru numirea în CA;  
Momentan Societatea nu are o politica de remunerare in vigoare. Cu toate acestea, cuantumul remuneratiei membrilor CA al Societatii, precum si membrilor Comitetului Executiv este publicat pe pagina de web a societatii si este supus aprobarii AGA Ordinare anuale. Dezvoltarea unei politici de remunerare este în prezent avută în vedere.

Astfel, urmatoarele sarcini vor fi atribuite comitetului de nominalizare:

- De a asigura o politica de remunerare corespunzatoare, compatibila cu strategia si interesele pe termen lung ale MedLife;
- De a asigura publicarea remuneratiei directe si indirecte a administratorilor si directorilor executive in raportul anual, facand distinctia intre componentele fixe si variabile ale remuneratiei.

### **8. Expuneri la risc**

#### **Riscul de capital**

Grupul își gestionează activitatea astfel încât să se asigure că-și va putea continua activitatea maximizând în același timp veniturile acționarilor prin optimizarea balanței dintre datorii și capitaluri proprii.

Structura de capital a Grupului constă în datorii, care includ împrumuturile de la banci si leasing financiar, numerarul și echivalentele de numerar, și capitalul propriu format din capitalul emis, rezerve și rezultatul

reportat.

Conducerea Grupului revizuieste structura de capital periodic. În această analiză, conducerea ia în considerare costul capitalului și riscurile asociate fiecărei clase de capital. Pe baza recomandărilor conducerii, Grupul își va echilibra structura de capital generală prin plata de dividende, noi acțiuni emise și răscumpărări de acțiuni, precum și prin emiterea de noi titluri de creanță sau răscumpărarea datoriilor existente.

### **Obiectivele managementului riscurilor financiare**

Funcția de Trezorerie a Grupului oferă servicii pentru desfășurarea activității, coordonează accesul la piețele financiare naționale și internaționale, monitorizează și gestionează riscurile financiare aferente operațiunilor Grupului prin raportările interne privind riscul, care analizează expunerile în funcție de gradul și magnitudinea riscurilor. Aceste riscuri includ riscul de piață (care include riscul valutar, riscul de rată a dobânzii și riscul de preț), riscul de credit, riscul de lichiditate/ riscul fluxului de numerar.

#### **Riscul de piața**

Activitățile Grupului îl expun în primul rând riscurilor financiare de curs valutar. Nu au existat modificări în expunerea Grupului la riscurile de piață sau în modul în care își gestionează și evaluează riscul.

#### **Riscul valutar**

Grupul își desfășoară activitatea și efectuează tranzacții exprimate în diverse devize. Conducerea analizează expunerea la riscul valutar și ia măsurile ce se impun pentru a se proteja.

#### **Riscul de rată a dobânzii**

Conducerea Grupului analizează costurile financiare ce deriva din împrumuturile de la bănci și leasing financiar și ia măsurile ce se impun pentru a se proteja de riscul de rată a dobânzii.

#### **Riscul de credit**

Activele financiare, ce ar putea expune Grupul concentrării riscului de credit, constau în principal în creanțe (clienți și creanțe asimilate). Dat fiind numărul mare de clienți ai Grupului, riscul de credit este destul de limitat.

De asemenea, Grupul a dezvoltat anumite proceduri menite să evalueze clienții entități juridice anterior semnării de contracte ce au ca scop acordarea de pachete de prevenire și profilaxie medicală (PPM) și să monitorizeze capacitatea acestora de a onora plățile pe perioada derulării contractelor.

#### **Riscul de lichiditate/ riscul fluxului de numerar**

Politica Grupului este de a menține suficiente lichidități pentru achitarea obligațiilor în momentul în care acestea devin exigibile.

Responsabilitatea finală pentru managementul riscului de lichiditate revine comitetului executiv, care a creat un cadru adecvat de management al riscului de lichiditate pentru gestionarea cerințelor de finanțare pe termen scurt, mediu și lung și management al lichidităților.

Grupul administrează riscul de lichiditate prin menținerea de rezerve, monitorizarea continuă a fluxurilor de numerar estimate și efective și reconcilierea scadențelor activelor și pasivelor financiare.

#### **Mediul fiscal**

Sistemul de impozitare din România este într-o etapă de dezvoltare continuă și este supus unor interpretări variate și unor schimbări constante, care uneori sunt retroactive. Deși impozitul efectiv datorat pentru o tranzacție poate fi minim, dobânzile de întârziere pot fi semnificative, pentru că ele pot fi calculate la valoarea tranzacției și la un procent de minimum 0,02% pe zi (dobanda) și 0,01% pe zi (penalități) în anul 2019.

În România, exercițiul fiscal rămâne deschis pentru verificare fiscală timp de 5 ani. Conducerea Societății consideră că obligațiile fiscale incluse în aceste situații financiare sunt adecvate.

#### **Prețurile de transfer**

Legislația fiscală din România include principiul „valorii de piață”, conform căruia tranzacțiile între părțile afiliate trebuie să se desfășoare la valoarea de piață. Contribuabilii locali care desfășoară tranzacții cu părți afiliate trebuie să întocmească și să pună la dispoziția autorităților fiscale din România, la cererea scrisă a acestora, dosarul de documentare a prețurilor de transfer. Neprezentarea dosarului de documentare a prețurilor de transfer sau prezentarea unui dosar incomplet poate duce la aplicarea de penalități pentru neconformitate; în plus față de conținutul dosarului de documentare a prețurilor de transfer, autoritățile fiscale pot interpreta tranzacțiile și circumstanțele diferit de interpretarea conducerii și, ca urmare, pot impune

obligații fiscale suplimentare rezultate din ajustarea prețurilor de transfer. Conducerea Grupului este încrezătoare că va putea prezenta în timp util autorităților fiscale informațiile necesare, dacă va fi nevoie. Tranzacțiile cu părțile afiliate și societățile din grup se desfășoară pe baza principiului valorii de piață.

#### **Litigii**

Grupul este implicat într-o serie de litigii ca parte a activității de exploatare. Conducerea a evaluat situația legală împreună cu consultantii din punct de vedere legal al Grupului și toate ajustările necesare au fost reflectate în situațiile financiare consolidate.

### **9. Evenimente ulterioare**

#### **Acțiuni implementate pentru prevenirea și limitarea răspândirii COVID-19**

Sistemul Medical MedLife, cel mai mare operator de servicii medicale din România, a implementat, încă din prima zi de alertă cu privire la limitarea răspândirii virusului SARS-CoV-2 (Coronavirus) în România, o serie de măsuri de prevenție și protecție a pacienților și personalului medical și auxiliar, concentrându-și atenția asupra împiedicării factorilor care ar putea să reprezinte un pericol de infectare pentru toți cei aflați în unitățile medicale.

În toate unitățile MedLife a fost implementată întocmai metodologia de supraveghere a sistemului respirator acut, iar la momentul actual, compania asigură o bună continuitate a activității medicale. Triajul epidemiologic al pacienților prin call-center și echipe medicale, circuitele speciale pentru pacienții cu patologii respiratorii acute, adaptarea intervalelor de consultații pentru sporirea siguranței pacienților (alocarea unui timp necesar dezinfectării spațiilor după interacțiunea cu fiecare pacient), crearea unor spații speciale pentru izolarea cazurilor suspecte de boli infecțioase, asigurarea echipamentelor de protecție și produselor dezinfectante, dar și dezvoltarea unor proceduri complexe de curățenie, dezinfecție și nebulizare sunt doar o parte din măsurile importante care au fost luate și pe care echipele medicale speciale le urmăresc și le gestionează corespunzător.

În ceea ce privește segmentul operațional, personalul administrativ și de suport, Sistemul Medical MedLife a implementat un Plan de Continuitate a Desfășurării Activității, siguranța angajaților fiind prioritară. Măsurile constau în împărțirea angajaților cheie în două echipe și evitarea interacțiunii fizice între aceștia, dar și desfășurarea activității la distanță, ambele asigurând o bună continuitate a activității companiei. De asemenea, toate evenimentele programate la nivel de grup în perioada următoare au fost suspendate, urmând să se revină asupra lor atunci când expunerea în spațiul public nu va mai reprezenta un risc pentru sănătatea oamenilor.

Sistemul Medical MedLife monitorizează activ situația economică din România și posibilele implicații negative asupra operațiunilor sale curente, la momentul actual, existând reduceri ale activității determinate de măsurile de distanțare socială, impuse de către autoritățile publice ca măsuri de limitare a răspândirii virusului SARS-CoV-2 (Coronavirus). În pofida diminuării activității, compania a luat toate măsurile necesare pentru a păstra o bună continuitate a activității medicale în toate clinicile și spitalele MedLife, având prioritară grija față de personalul medical și colegii din linia întâi și studiază compensarea acestor turbulențe prin scăderea pe termen scurt a costurilor de overheads.

Prioritatea Sistemului Medical MedLife rămâne sănătatea pacienților și a angajaților, respectând pe deplin deciziile autorităților locale.

Societatea a evaluat impactul pandemiei de Coronavirus asupra businessului și considera că situațiile financiare nu vor fi semnificativ afectate de acest eveniment. Cu toate că, la acest moment, nu se pot estima corect consecințele acestei pandemii, data fiind evoluția în dinamica a situației, societatea nu estimează un impact major asupra activității în viitor, pe baza informațiilor pe care managementul le deține la data acestor situații financiare.

**Administratori**





## **Declaratia persoanelor responsabile din cadrul Grupului MedLife**

Dupa cunostintele noastre, Situatiile Financiare Consolidate ale Grupului MedLife la 31 decembrie 2019, care au fost intocmite in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea activelor, obligatiilor, pozitiei financiare si contului de profit si pierdere al grupului, iar Raportul Administratorilor aferent anului 2019 ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea principalelor evenimente care au avut loc in decursul anului financiar 2019 si a impactului acestora asupra Situatiilor Financiare Consolidate ale Grupului MedLife.



---

**Mihail Marcu,**  
Director General



---

**Vera Firu,**  
Director Economic

