



Apresentação Institucional

1T26



Hapvida

Planos de Saúde

Líder de mercado no Brasil com modelo verticalizado e integrado



8,7MM beneficiários 16,4%

Planos Odontológicos

Cross-sell com planos de saúde, promovendo maior fidelização dos clientes



7,2MM beneficiários 20,1%

Presença em todas as 5 regiões do Brasil

Unidades assistenciais





Hospitais

84

Centros Clínicos

367

Laboratórios

313

Prontos Socorros

75

São Paulo	372
Minas Gerais	57
Ceará	50
Rio Grande do Sul	41
Bahia	41
Goiás	38
Pernambuco	37
Paraná	30
Santa Catarina	26
Rio de Janeiro	26
Amazonas	23
Pará	21
Rio Grande do Norte	15
Mato Grosso do Sul	13
Distrito Federal	10
Maranhão	10
Sergipe	8
Paraíba	7
Piauí	6
Mato Grosso	4
Alagoas	4

Unidades

839

Hapvida



Hapvida

FUNDAÇÃO

1978 – Clínica Antônio Prudente em Fortaleza/CE

1993 – Início da operadora Hapvida Assistência Médica

VERTICALIZAÇÃO

2004 – Intensificação da verticalização com a aumento de unidades assistenciais

2008 – Criação da operadora de Assistência Odontológica

CONSOLIDAÇÃO

2017-22 – Ênfase nas aquisições, expandindo suas operações para novos estados como São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Distrito Federal e Mato Grosso do Sul

2018-23 – IPO e 3 Follow-ons

NotreDame Intermédica

FUNDAÇÃO

1968 – Incorporação da Intermédica

1972 – 1º Centro Clínico

1982 – Início da Medicina Preventiva

1987 – 1º Centro Clínico Preventivo

VERTICALIZAÇÃO

1990 – Criação da NotreDame Seguradora

1993 – Início da Interodonto

1998 – Expansão das operações para o interior do estado de São Paulo

CONSOLIDAÇÃO

2014 – Aquisição pela Bain Capital

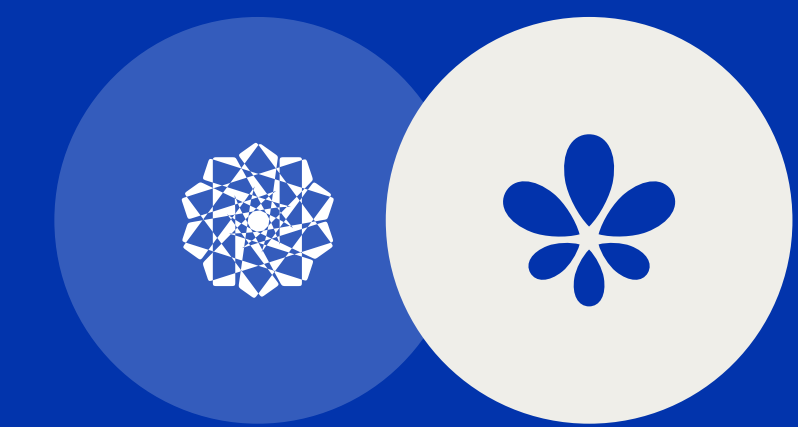
2015-22 – Ênfase nas aquisições, expandindo suas operações para novos estados como Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul

2018-21 – IPO e 4 Follow-ons

Fusão Transformacional

entre as companhias, criando a maior operadora de saúde da América Latina

2022



Hapvida

2007/17



2018



2019



2020



2021



2023



NotreDame Intermédica

2015/17



2018



2019



2020



2021

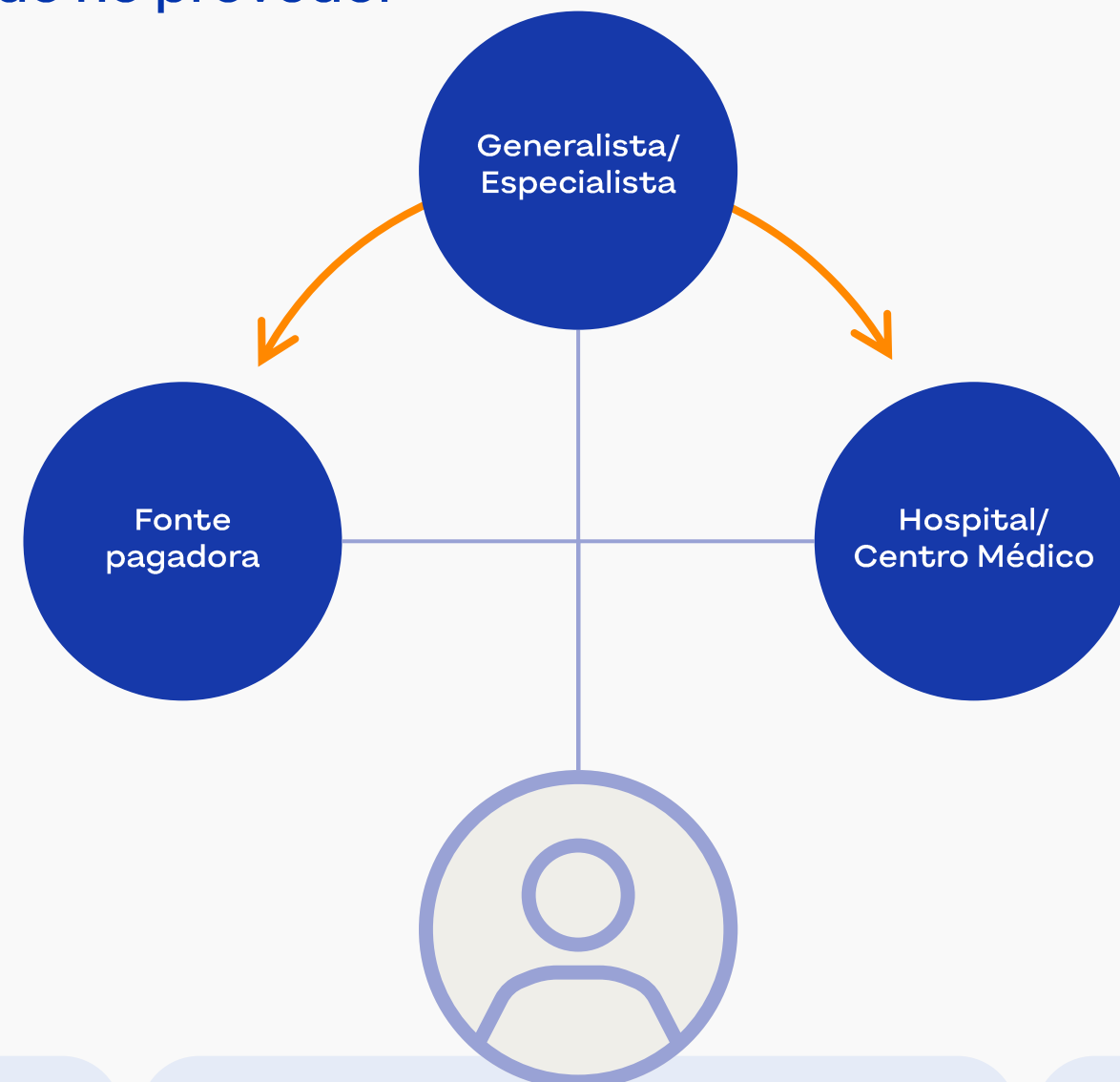


2022/23



ABORDAGEM TRADICIONAL

Ping-Pong de tratamento
Centrado no provedor



Entrega desarticulada de tratamento

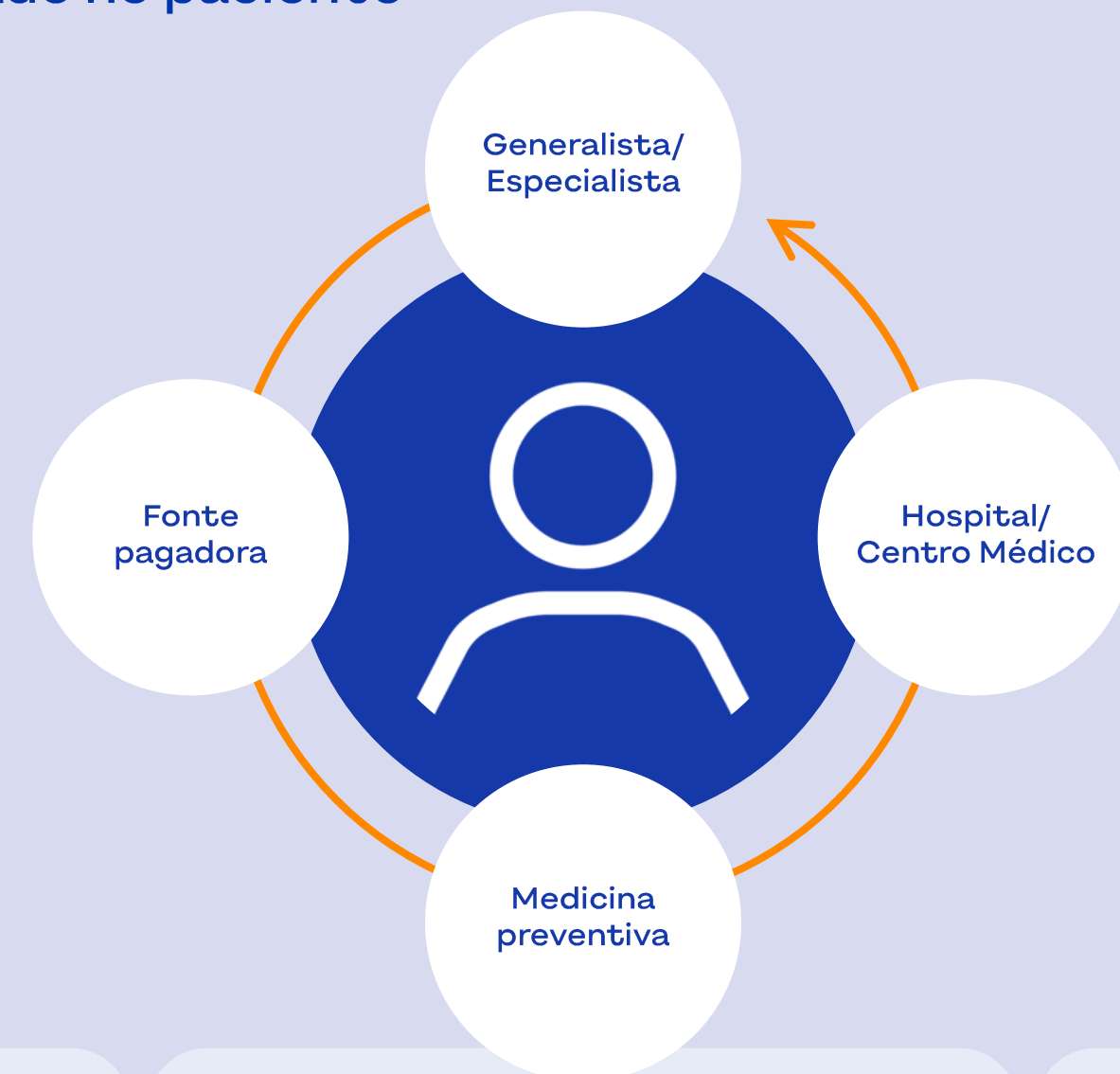
Exposição da margem à terceiros

Incentivos distorcidos

Responsabilização limitada

ACOMPANHAMENTO JORNADA DO PACIENTE

Eficiência de tratamento
Centrado no paciente



Verticalizada e integrada, com beneficiário no centro da atenção

Gestão de qualidade e custos altamente eficaz

Estrutura de incentivos altamente alinhada

Responsabilização total

A young woman with dark hair tied back, wearing teal scrubs, is smiling warmly at the camera. She is in a brightly lit hospital hallway. In the background, other healthcare workers in scrubs are visible, slightly out of focus. A blue banner is overlaid at the bottom of the image.

Mercado de Saúde Suplementar no Brasil



Gastos em Saúde

Total de gastos públicos e privados em 2021, IBGE

R\$873Bi

Penetração

Espaço para crescimento, principalmente se comparado ao mercado dos EUA em que a saúde privada atinge **66% da população** (Fonte: ANS, World Bank, Vox Populi)

25,1%

Perfil pagador



Gastos privados em saúde no Brasil

Prêmios de Saúde e Odonto (R\$bi)

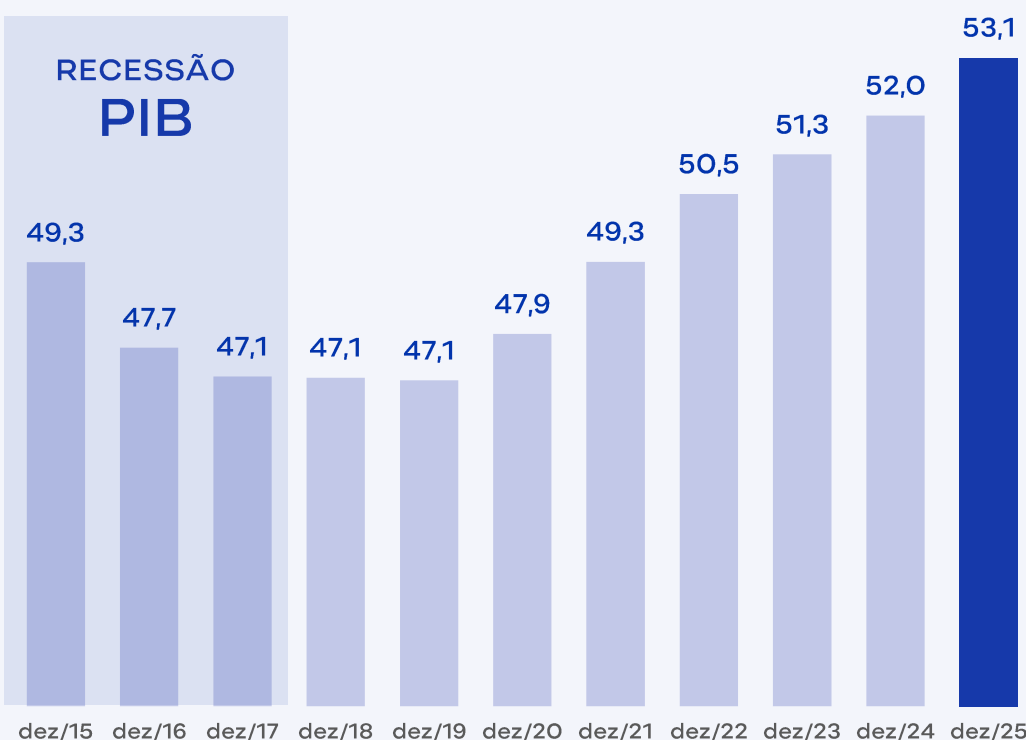
2014 – 2025 CAGR

 9,5%



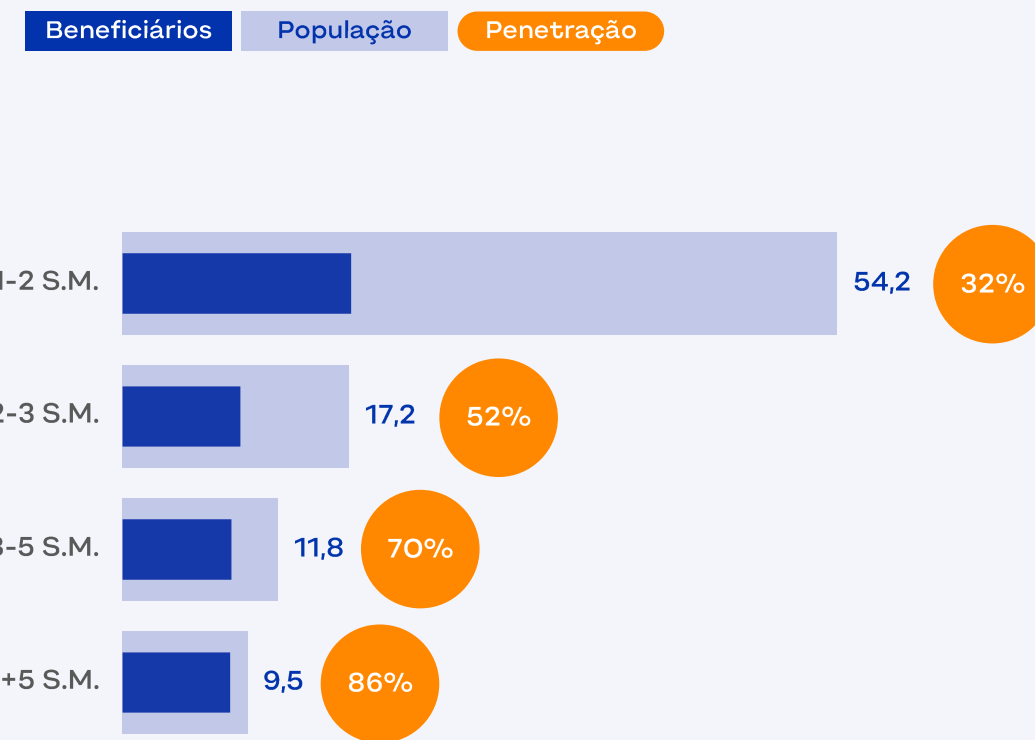
Beneficiários de saúde privada

Milhões



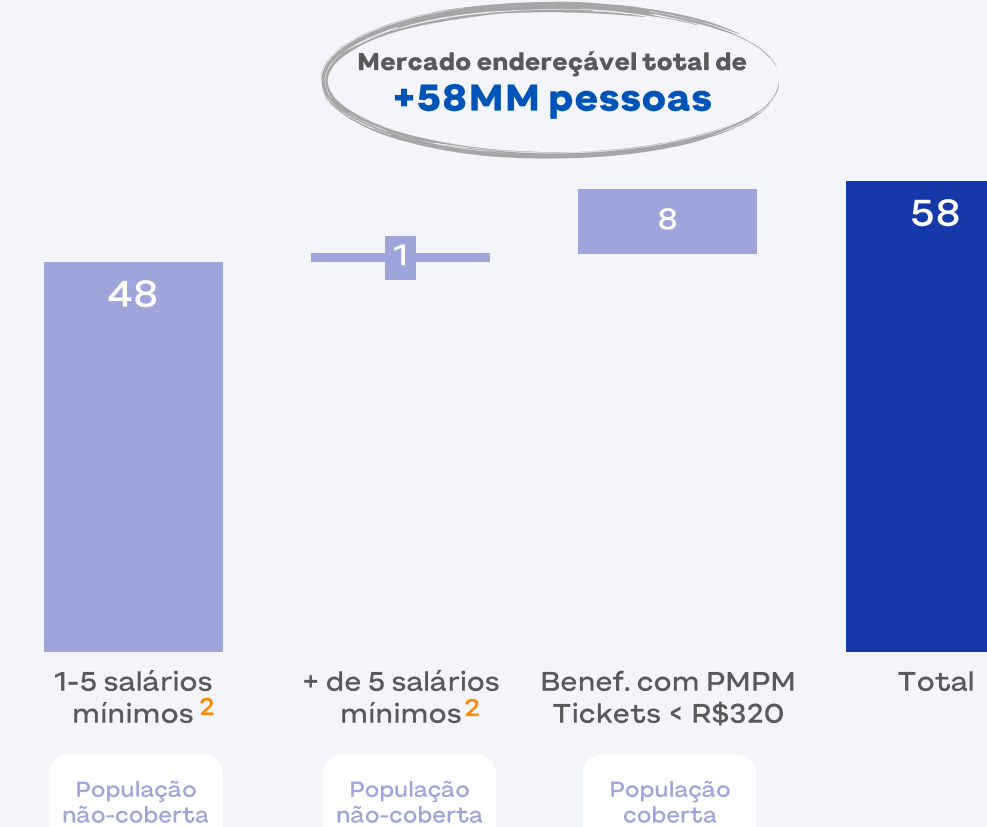
Beneficiários por faixa salarial ¹

Milhões de pessoas



Mercado endereçável ¹

Milhões de pessoas



Capacidade de oferecer uma ampla gama de produtos a preços acessíveis

Planos de saúde privados são o 3º produto mais desejado pela população brasileira³

Capacidade de aumentar a penetração de planos privados em todo o país

Operadoras com membros ativos Dez'25, ANS

2011-2025
34,0%



OPERADORAS
Saúde

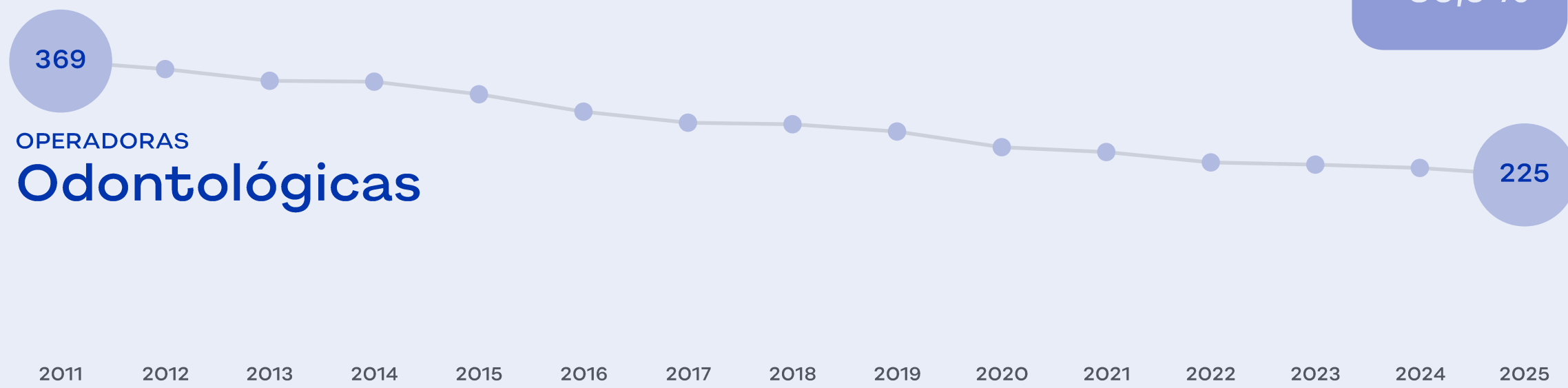
Grande número de cooperativas e pequenas operadoras Dez'25, ANS

OPERADORAS
MÉDICAS POR TIPO



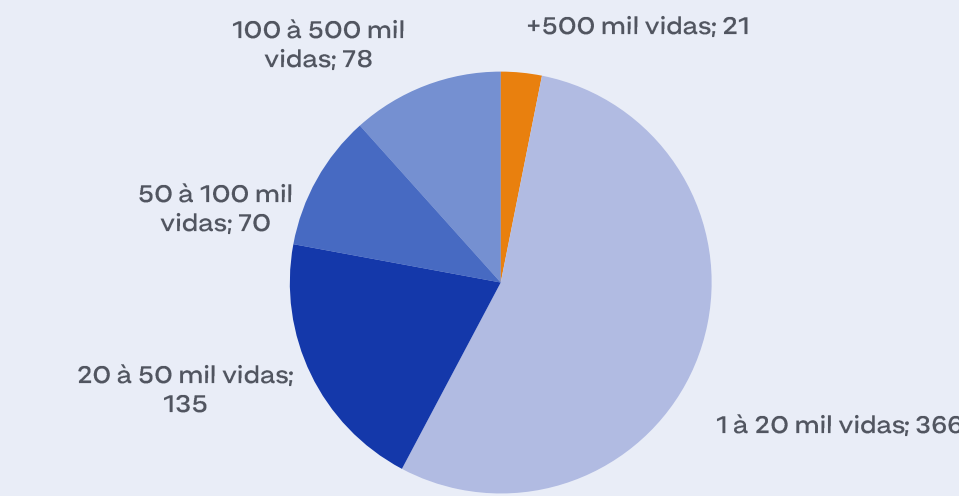
Operadoras Odontológicas

2011-2025
39,9%



OPERADORAS MÉDICAS
POR Nº DE BENEFICIÁRIOS

99
operadoras com
+100 mil vidas



Top 10 players
Plano de Saúde

49,3%
Market Share

Mar'26, ANS e informações divulgadas pelas companhias

1	16,4%	Hapvida
2	7,5%	Bradesco
3	6,6%	Amil
4	6,0%	SulAmérica
5	3,3%	Unimed Central Nacional
6	3,1%	Unimed Belo Horizonte
7	1,8%	Seguros Unimed
8	1,7%	Athena Saúde
9	1,6%	Porto Seguro
10	1,3%	Unimed Curitiba

Top 10 players
Plano Odontológico

78,6%
Market Share

Mar'26, ANS e informações divulgadas pelas companhias

1	26,5%	Odontoprev
2	20,1%	Hapvida
3	7,9%	SulAmérica
4	7,5%	Amil
5	3,7%	Dental Uni
6	3,4%	Porto Seguro
7	3,1%	Unimed Odonto
8	3,0%	MetLife
9	2,1%	Athena Saúde
10	1,6%	Unimed Campinas



Comparação EUA x Brasil



População Total (MM)⁽¹⁾
US Census, IBGE

342

213

Maior crescimento demográfico no Brasil

Taxa de envelhecimento
% População > 60 anos / % População < 15 anos

1,31

0,8

Maior busca por planos de saúde privados

Penetração de planos de saúde privados
Total beneficiários / população total

64%

25%

Baixa penetração de operadores de saúde no Brasil

Penetração de planos odontológicos privados
US NADP, US NAIC, ANS

88%

17%

Oportunidades de cross-selling significativas

Operadores de Saúde
US NADP, US NAIC, ANS

1.150

670

Oportunidade de consolidação significativa

Hapvida

DEZ'14-DEZ'25

▲ 9,9pp de market share

DEZ'14-DEZ'25

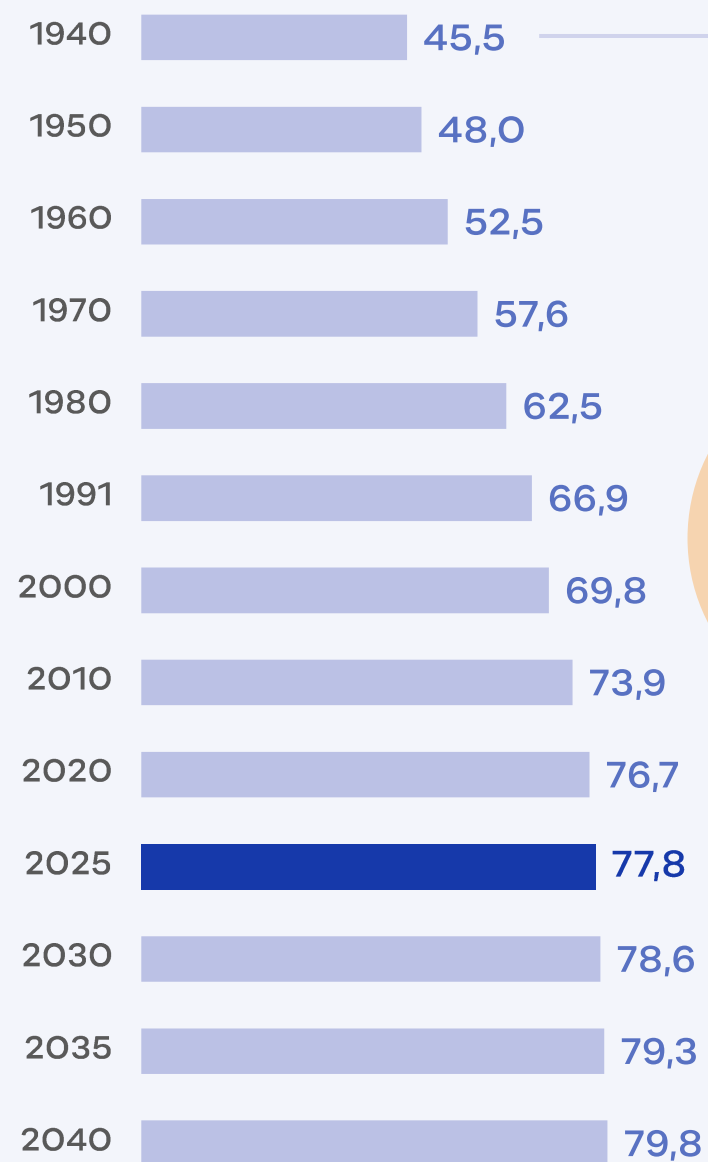
14,4% de CAGR no número de beneficiários de saúde

Presente em todas as regiões do Brasil

Carteira jovem: 11,5% da base ≥60anos

Oportunidades de expandir o cross-sell com Odonto

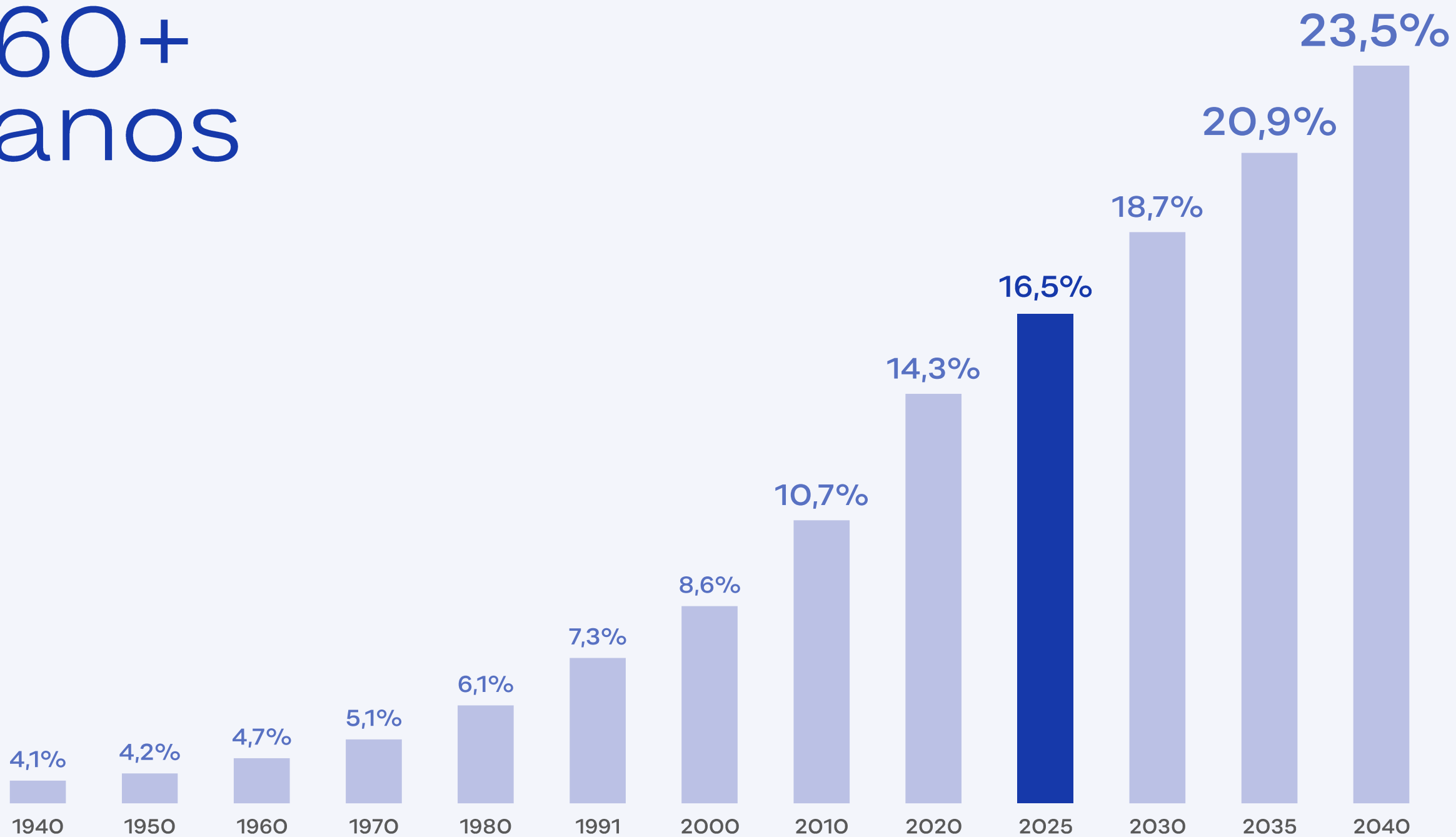
Expectativa de vida Fonte: IBGE



+34
anos

% População Fonte: IBGE

60+ anos



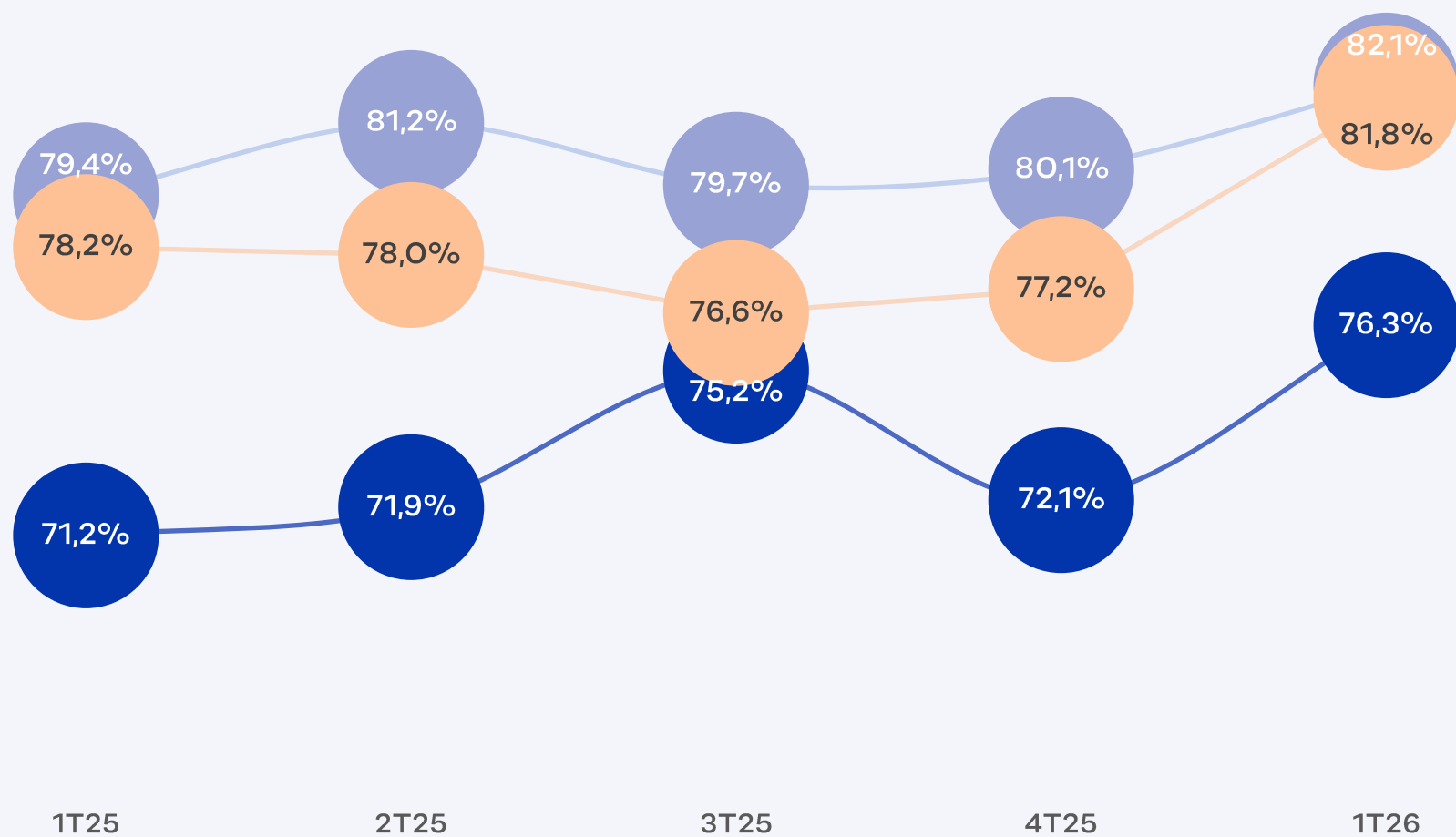


Tese de Investimento



Verticalização da Rede Própria

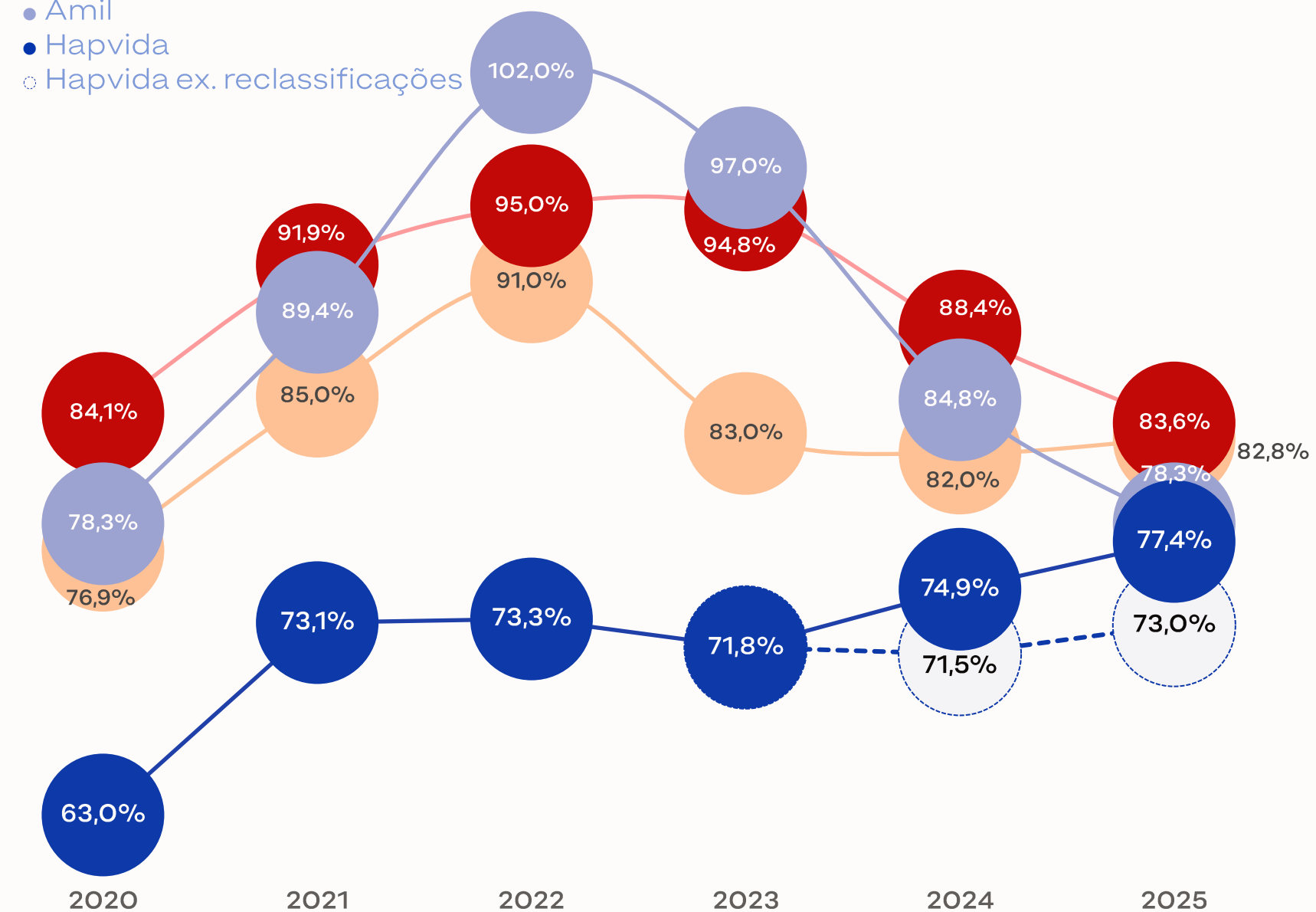
- Diárias de Internações
- Consultas
- Exames



Sinistralidade (MLR)

Top 4 players no Brasil

- SulAmérica
- Bradesco
- Amil
- Hapvida
- Hapvida ex. reclassificações

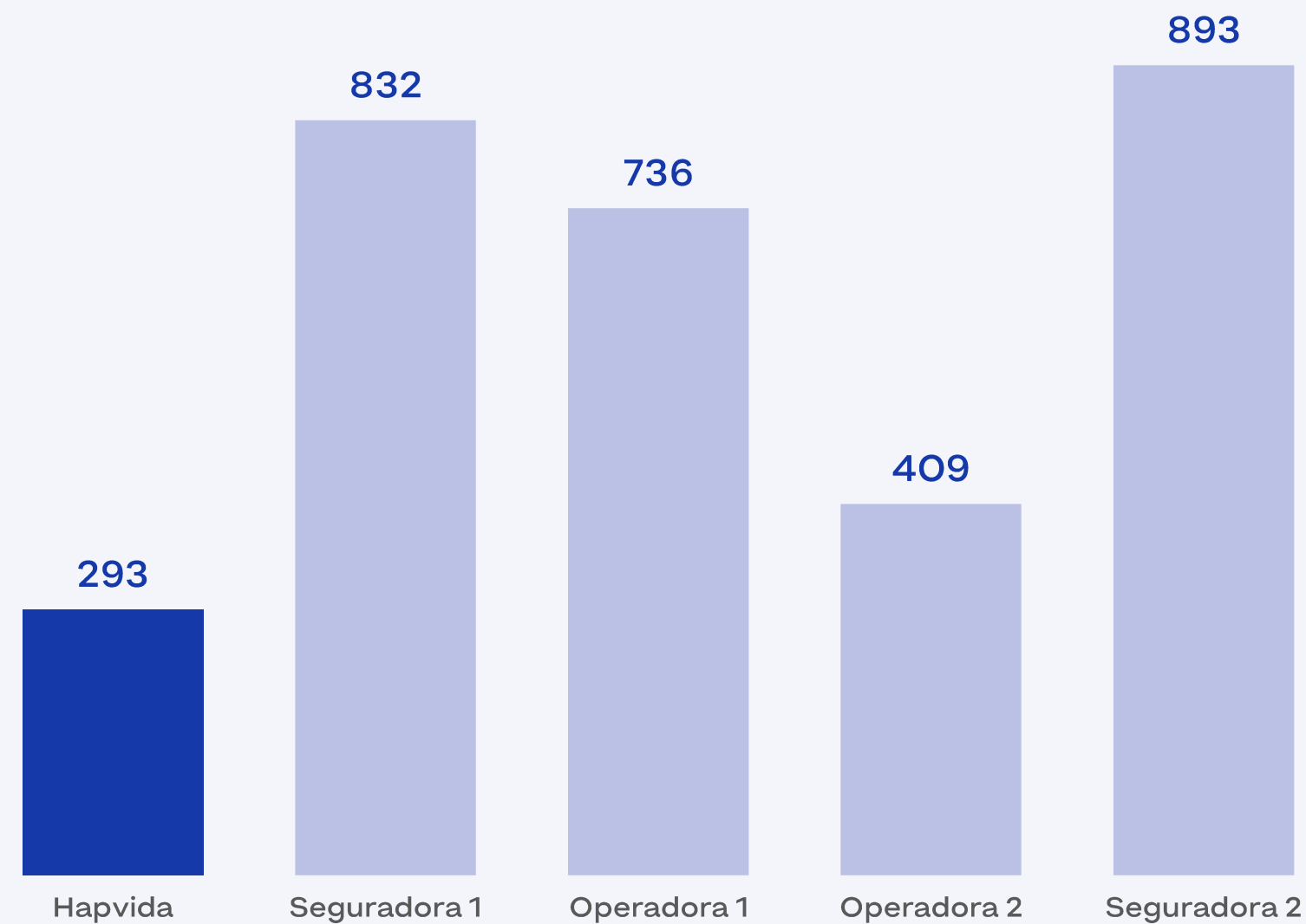


Hapvida 2024: exclui R\$ 541 milhões do efeito positivo do acordo ReSUS. (1) Inclui +3,4 p.p. devido à reclassificação de despesas para custo.

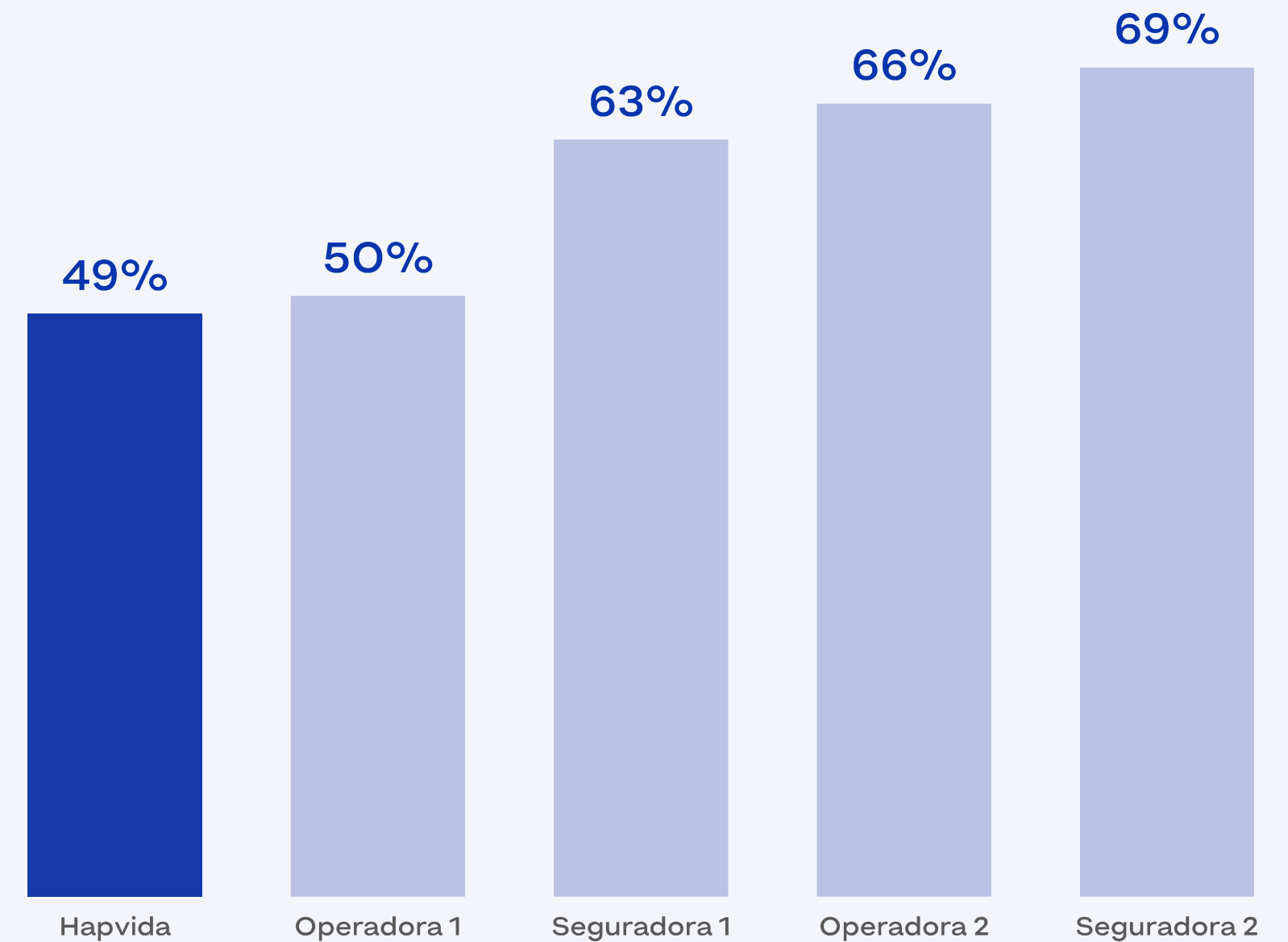
Hapvida 2025: exclui R\$ 202 milhões de cobranças retroativas da NDI. (2) Inclui +1,0 p.p. de custo médico judicial anteriormente alocado em despesas.

Ticket médio 2025

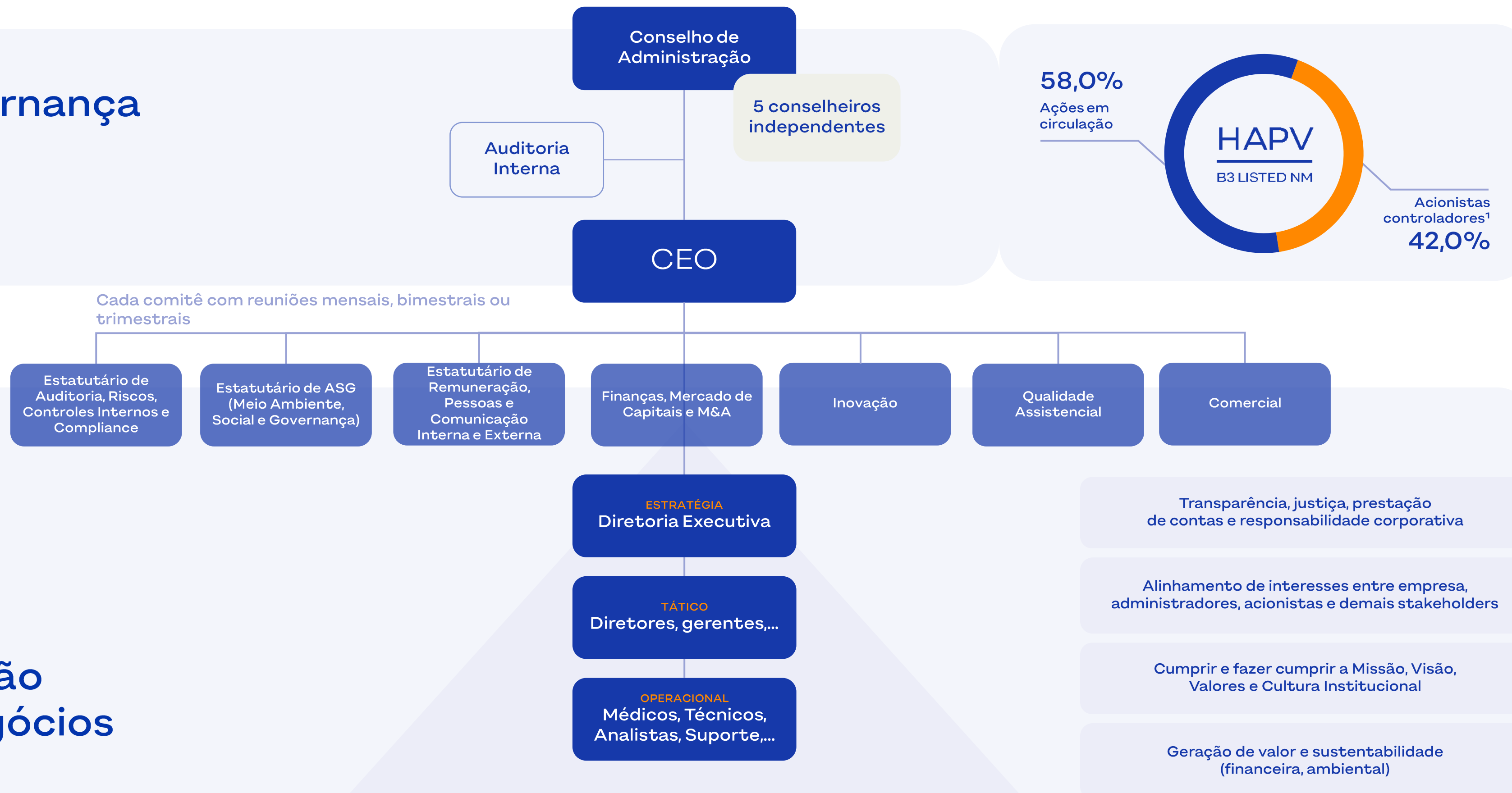
■ Ticket Médio Mensal (R\$)⁽¹⁾



Aumento acumulado do ticket nos últimos quatro anos 2022-2025



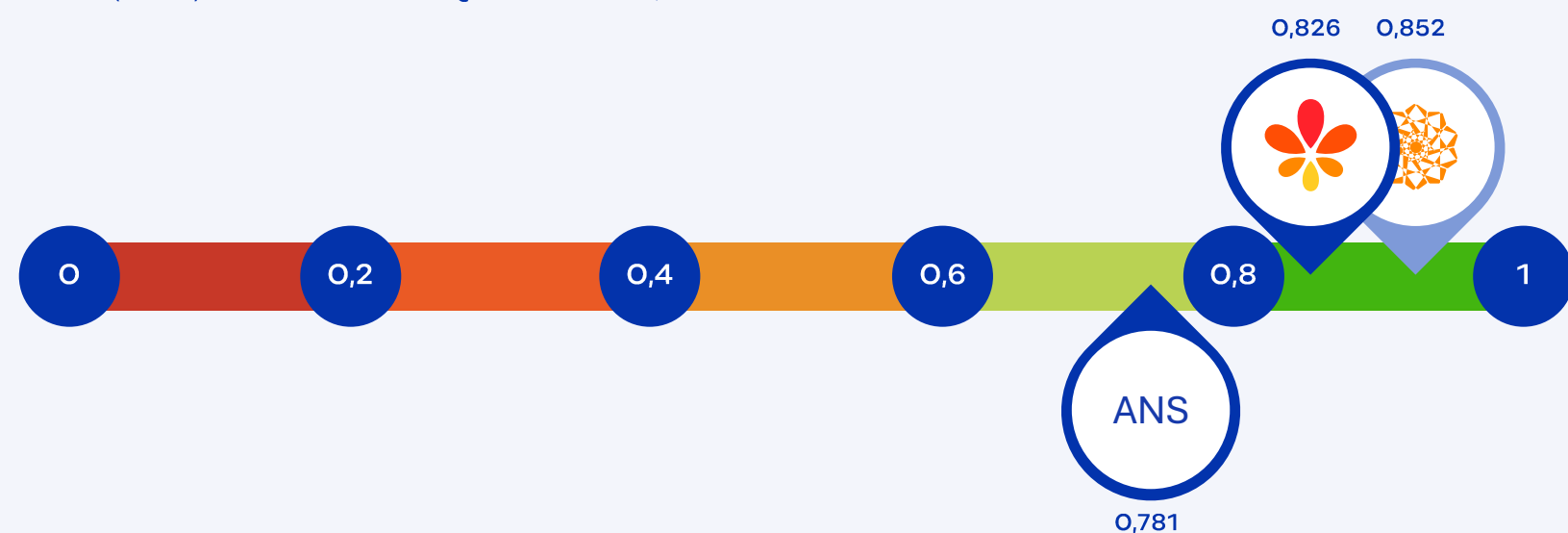
Governança



(1) Ppar Participações + Pessoas físicas e jurídicas do controle + família Pinheiro
(2) % do total de ações ex-tesouraria (posição em abr/26)

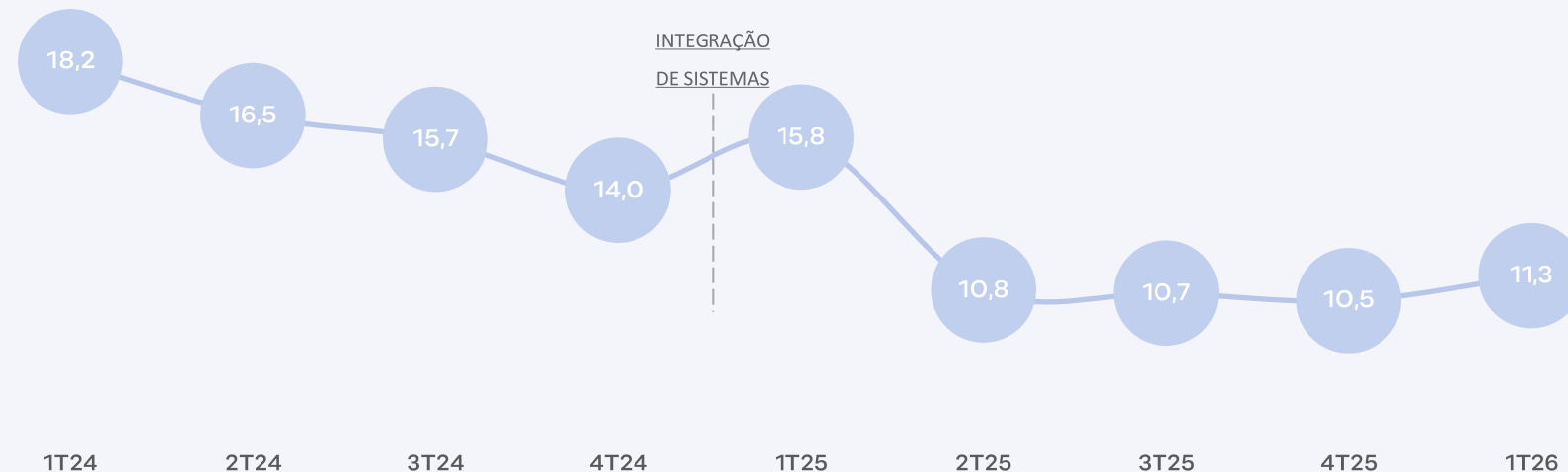
IDSS ANS

A Companhia manteve, por mais um ano consecutivo, seus altos padrões de qualidade perante aos indicadores da ANS (IDSS) ano-base 2023. Quanto maior, melhor.



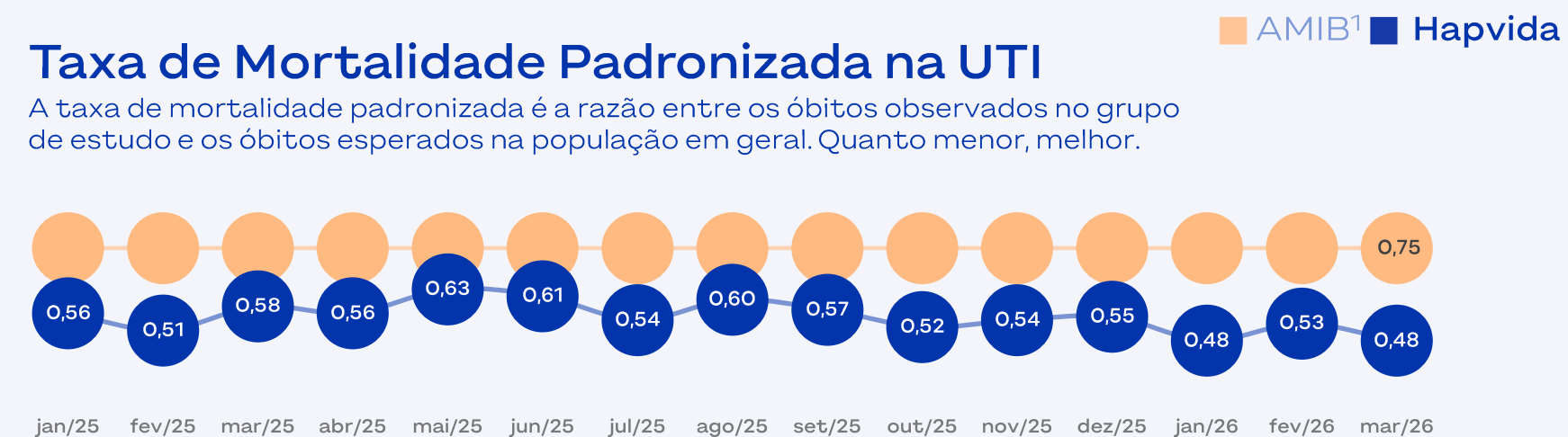
NIPS ANS

No 1T26, apresenta-se uma queda 38% de NIPs em relação ao 1T24, fruto de nossos investimentos em tecnologia, gestão, treinamento e pessoas, com ampliação da nossa capacidade de atendimento, colocando o beneficiário no centro do processo de qualidade.



Taxa de Mortalidade Padronizada na UTI

A taxa de mortalidade padronizada é a razão entre os óbitos observados no grupo de estudo e os óbitos esperados na população em geral. Quanto menor, melhor.



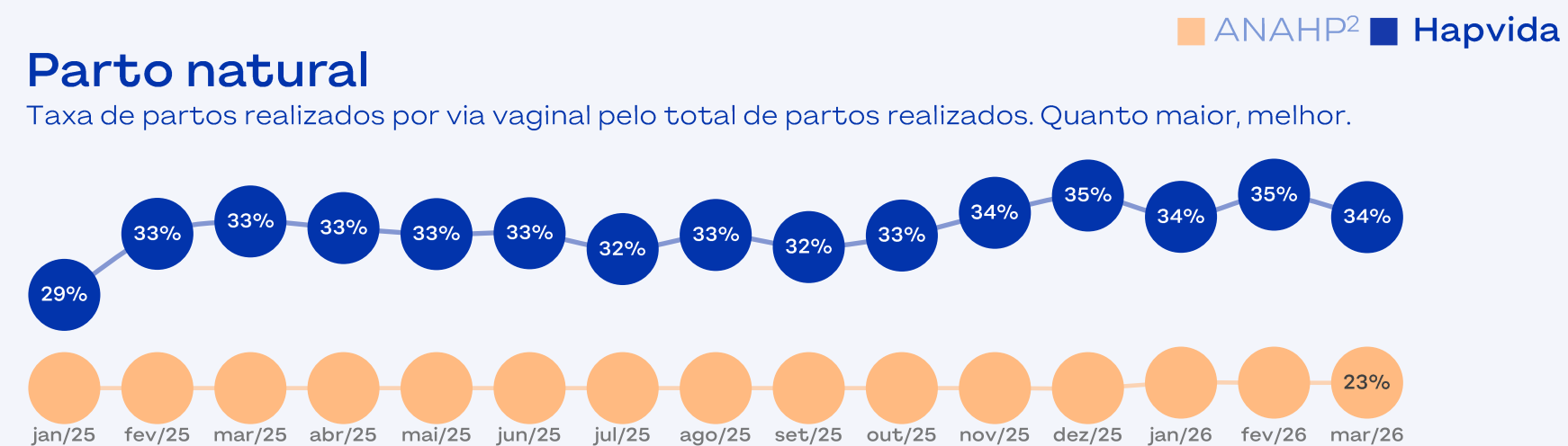
Espera em Emergências

Taxa de atendimento em até 15 minutos nas emergências. Quanto maior, melhor.



Parto natural

Taxa de partos realizados por via vaginal pelo total de partos realizados. Quanto maior, melhor.



(1) AMIB – Associação de Medicina Intensiva Brasileira (2) ANAHP – Associação Nacional de Hospitais Privados

Nossas Prioridades



PESSOAS

Alta performance
e accountability



COMERCIAL & POSICIONAMENTO

Crescimento
Racional



OPERACIONAL

Rede própria
e previsibilidade



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Redesenho da
jornada do
beneficiário



TECNOLOGIA

IA e
disciplina de
capital



DISCIPLINA FINANCEIRA

Disciplina financeira
e inteligência
operacional



CULTURA
A base que sustenta



Inclusão e diversidade

Cuidado com o beneficiário

Foco no impacto social

Protagonismo ambiental

- 74,3% dos colaboradores são mulheres e 70,5% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres
- +1,1k colaboradores com deficiência (PCDs)
- +1,2M horas de treinamento
- Grupos de Afinidade (LGBTQIA+/Étnico-Racial/PCD/Geracional)

- Atendimento a vítimas de violência, com destaque para a Sala Lilás do Hospital Guarulhos (SP)
- +20 iniciativas de humanização hospitalar,
- Incorporação de IA em programas assistenciais (gestantes, nefropatas, diabéticos e pacientes oncológicos)

- +150k refeições distribuídas em 2025
- +2.6k cobertores distribuídos, ressignificados a partir de uniformes inservíveis
- Parcerias estratégicas com diversas ONGs e iniciativas sociais (como Justiceiras)

- Investimentos na adoção de tecnologias mais eficientes usando energia renovável
- Divulgação de riscos climáticos conforme os padrões internacionais IFRS S1 e S2
- 72% de energia elétrica consumida a partir das fontes eólica e solar

Adesão a importantes compromissos voluntários



Gestão de riscos cibernéticos

- Criação de uma categoria específica para riscos cibernéticos na matriz de riscos corporativa
- Matriz de riscos cibernéticos desenvolvida a partir das melhores práticas de mercado: MITRE e ISO 27001



Segurança da informação

- Elaboração e revisão da Política de Segurança da Informação
- Acompanhamento de atualizações legais e regulatórias
- Investimento em tecnologia de monitoramento e resposta a incidentes
- Redesenho dos processos de segurança da informação



Cultura e práticas sobre o tema

- Semana de segurança da informação e proteção de dados
- Treinamentos, workshops, vídeos institucionais e e-mails informativos
- Programa *Privacy Champions*: engajamento dos colaboradores
- Escritório de privacidade multidisciplinar



Proteção de dados

- Alinhamento de políticas e controles internos com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)
- Análise de dados realizado periodicamente garantindo conformidade com o padrão de privacidade e segurança.
- Revisão Política de Privacidade de dados



Destques Financeiros & Operacionais



	1T26	4T25	1T25	Var. % 1T26/4T25	Var. % 1T26/1T25
Receita Líquida	R\$7.892MM	R\$7.915MM	R\$7.500MM	-0,3%	+5,2%
Beneficiários de Saúde (EoP)	8.684,5k	8.729,0k	8.798,6k	-44,5k	-114,1k
Beneficiários de Odonto (EoP)	7.190,0k	7.129,6k	6.940,3k	+60,3k	+249,6k
Ticket Médio Mensal Saúde	R\$305,0	R\$301,4	R\$284,4	+1,2%	+7,3%
Sinistralidade Caixa	72,2%	75,5%	71,8%	-3,3pp	+0,4pp
Desp. Administrativas ¹	8,0%	6,1%	5,9%	+2,0pp	+2,1pp
Desp. Vendas	7,9%	8,0%	7,6%	-0,2pp	+0,3pp
Ebitda Ajustado	R\$803MM	R\$714MM	R\$1.004MM	+12,5%	-20,0%
% Margem	10,2%	9,0%	13,4%	+1,2pp	-3,2pp
Ebitda Ajustado ²	R\$791MM	R\$556MM	R\$1.004MM	+42,3%	-21,2%
Lucro Líquido Ajustado ³	R\$244MM	R\$181MM	R\$416MM	+35,1%	-41,4%
Lucro Líquido Ajustado ^{2,3}	R\$236MM	R\$76MM	R\$416MM	+208,9%	-43,3%
Dívida Líquida	R\$5.165MM	R\$5.183MM	R\$4.165MM	-0,4%	+24,0%
Dívida Liq. / Ebitda UDM	1,38x	1,32x	0,98x	+0,06x	+0,41x
CapEx	R\$191MM	R\$419MM	R\$199MM	-54,5%	-4,0%

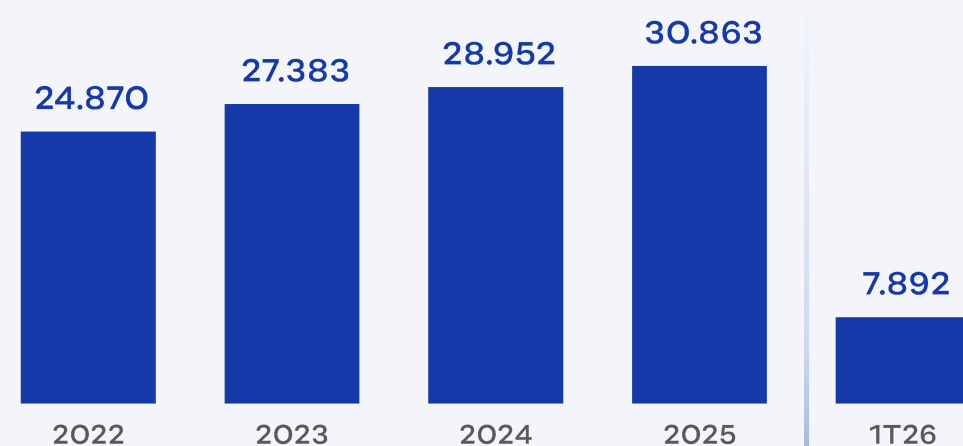
(1) Excluindo as despesas não-caixa com Incentivo de Longo Prazo (ILP), Depreciação e Amortização

(2) Desconsiderando os eventos pontuais

(3) Corresponde ao Lucro Líquido excluindo as despesas com ILP; Amortização de Carteira de Clientes, Marcas & Patentes, cobranças e juros retroativos ReSUS e baixa de intangível H. Maringá

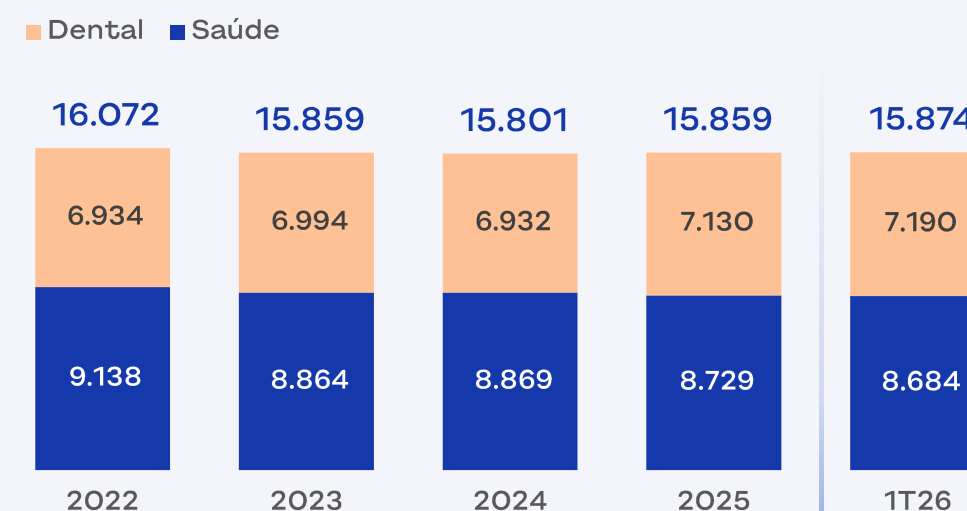
Receita Líquida
R\$ milhões

2022-2025
▲ 7,5%

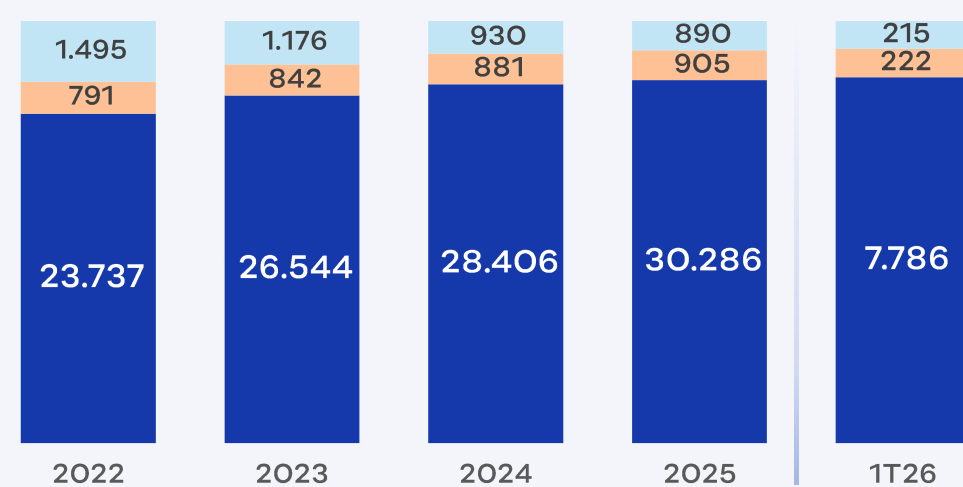


Beneficiários
Milhares

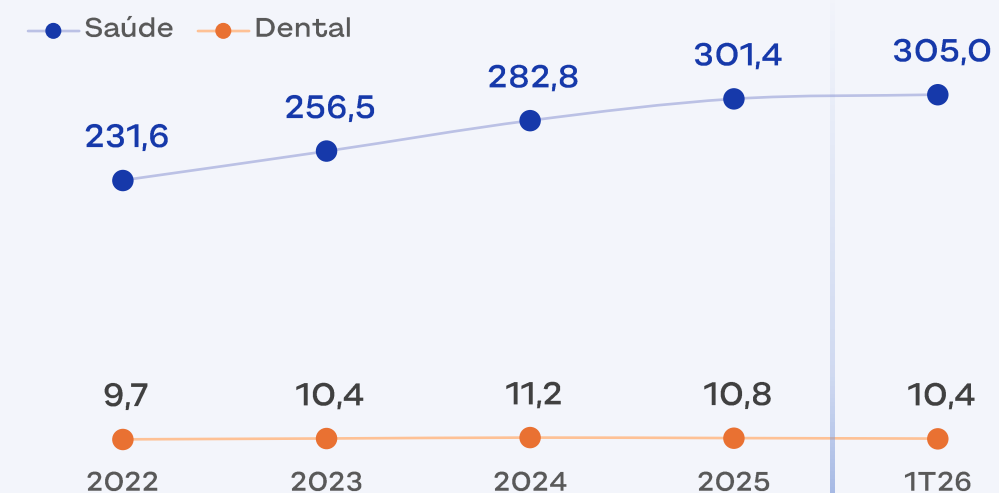
2022-2025
▼ 0,4%



Receita Bruta por Segmento
R\$ milhões



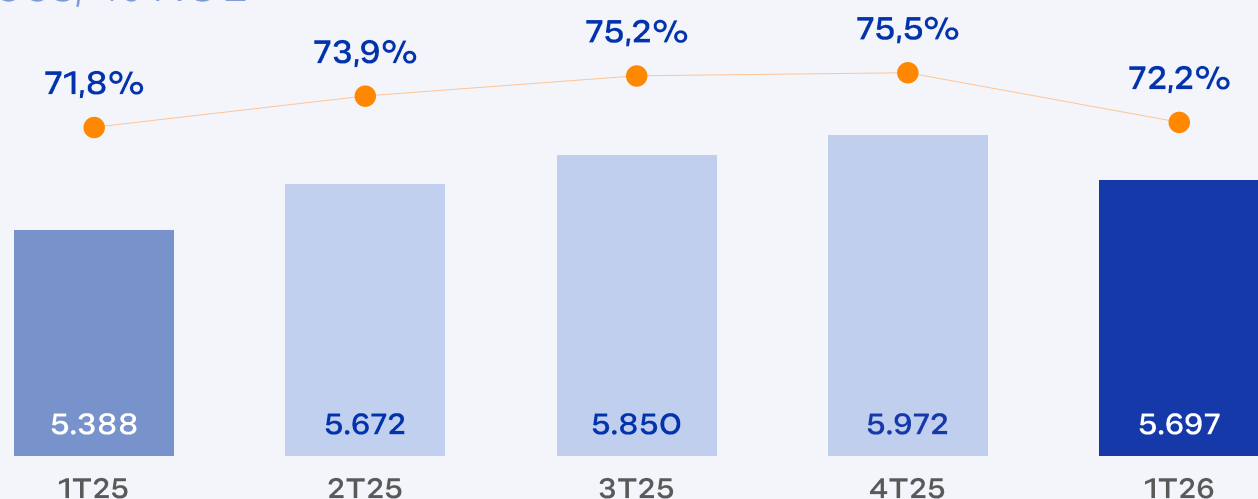
Ticket Médio
R\$/mês



■ Saúde ■ Dental ■ Outros Serviços

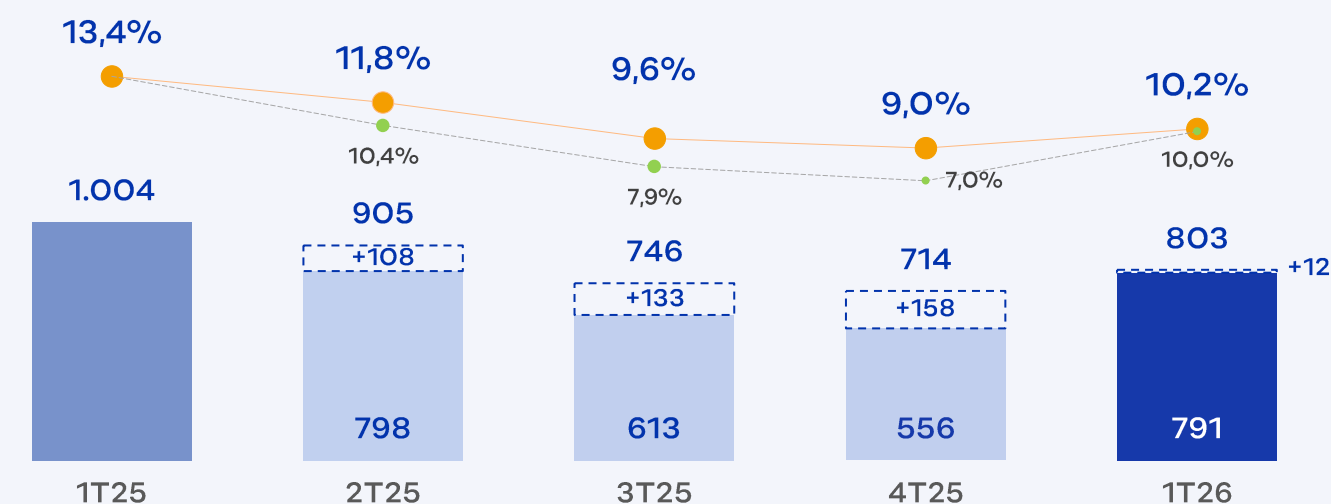
Sinistralidade Caixa

R\$ milhões; % ROL



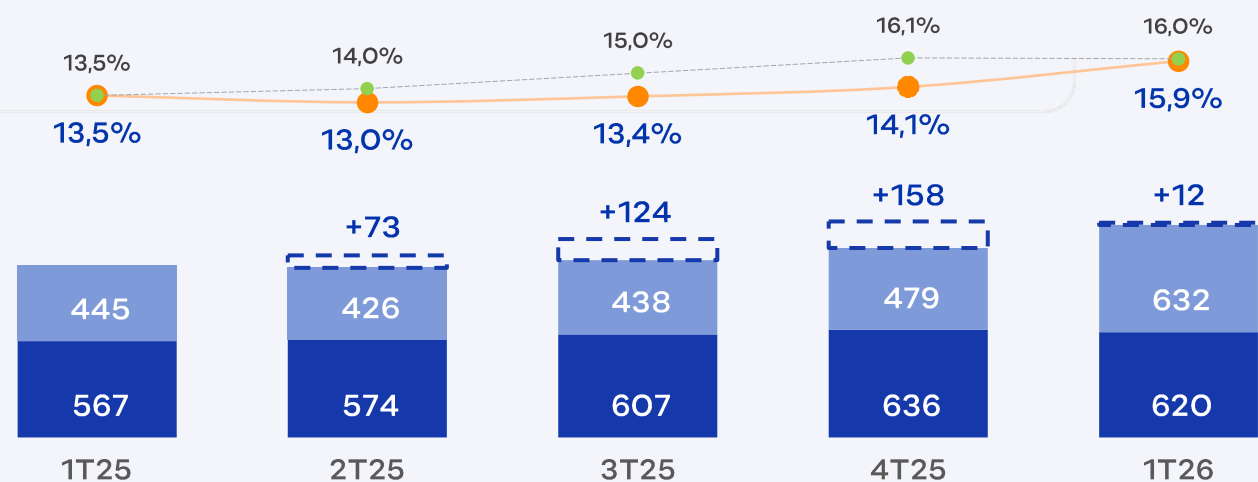
Ebitda Ajustado

R\$ milhões; % ROL



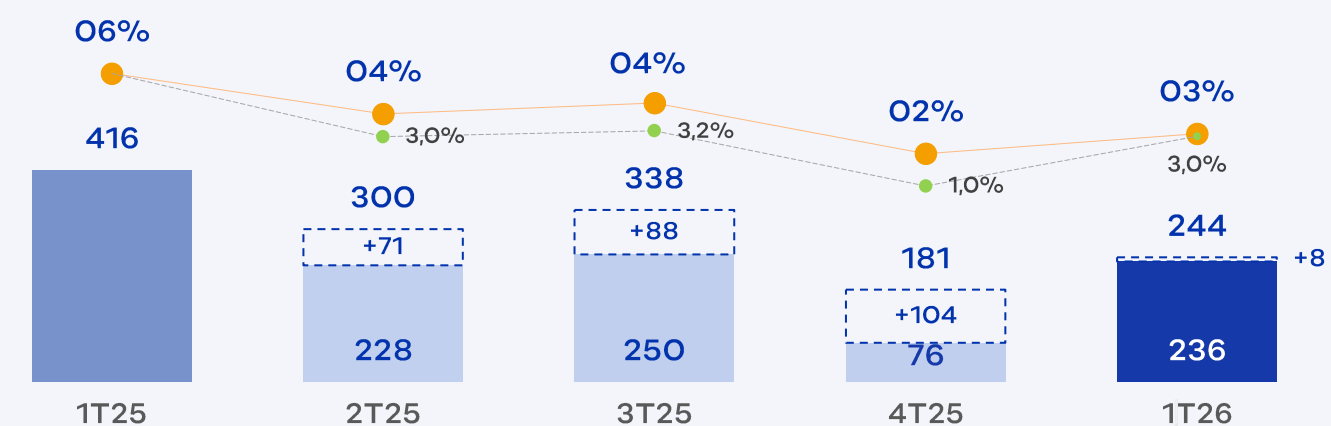
Despesas Administrativas

Caixa & Vendas R\$ milhões; % ROL



Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões; % ROL

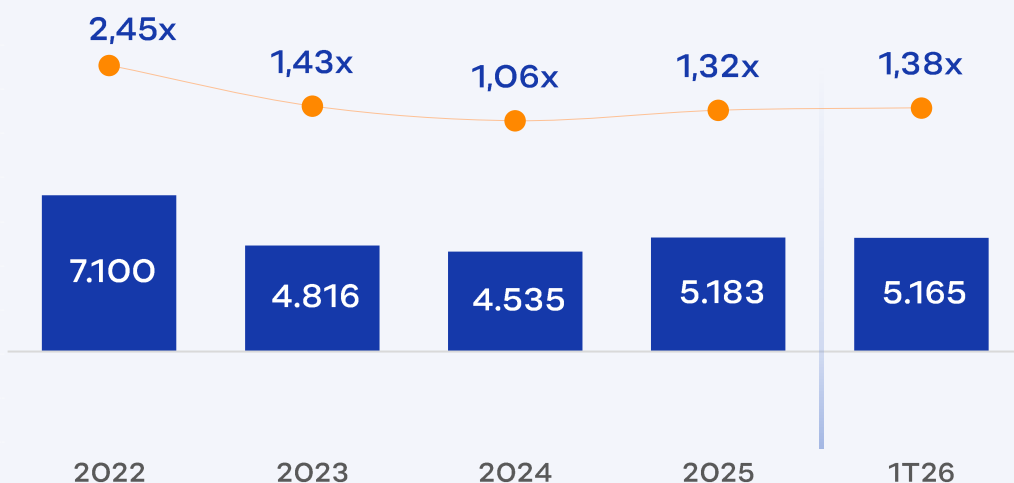


--- Eventos pontuais e não recorrentes
● Margem %ROL excluindo eventos pontuais

--- Eventos pontuais e não recorrentes
● Margem %ROL excluindo eventos pontuais
● Margem %ROL do Ebitda Ajustado reportado

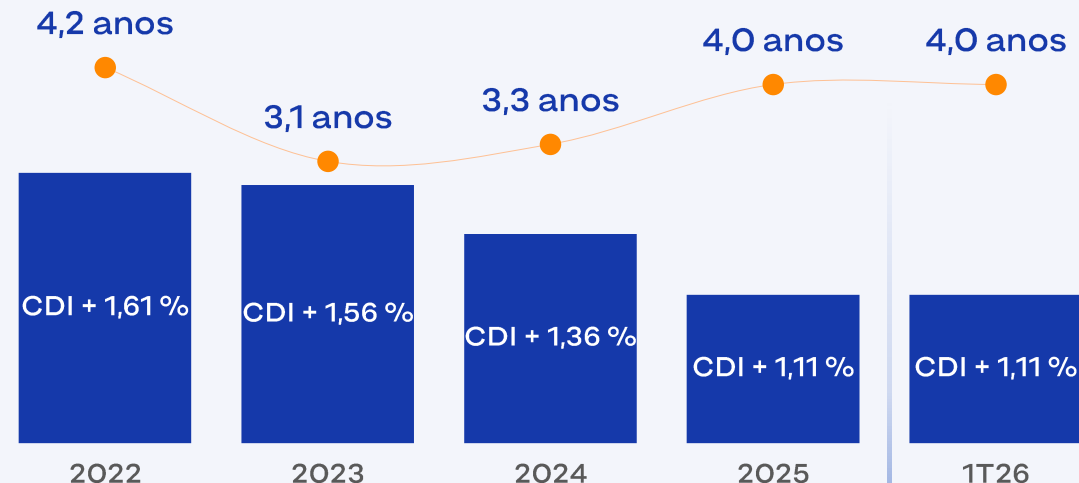
Dívida Líquida

R\$ milhões; DL/Ebitda LTM



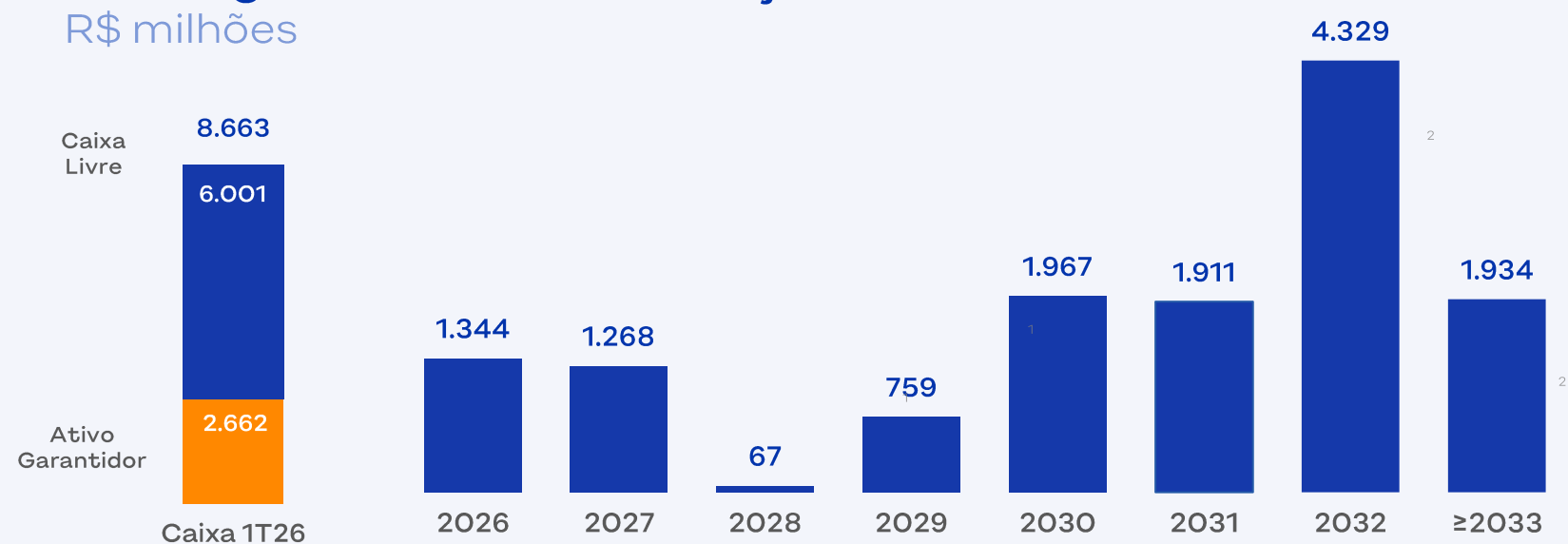
Custo de Dívida

■ Custo ● Duration



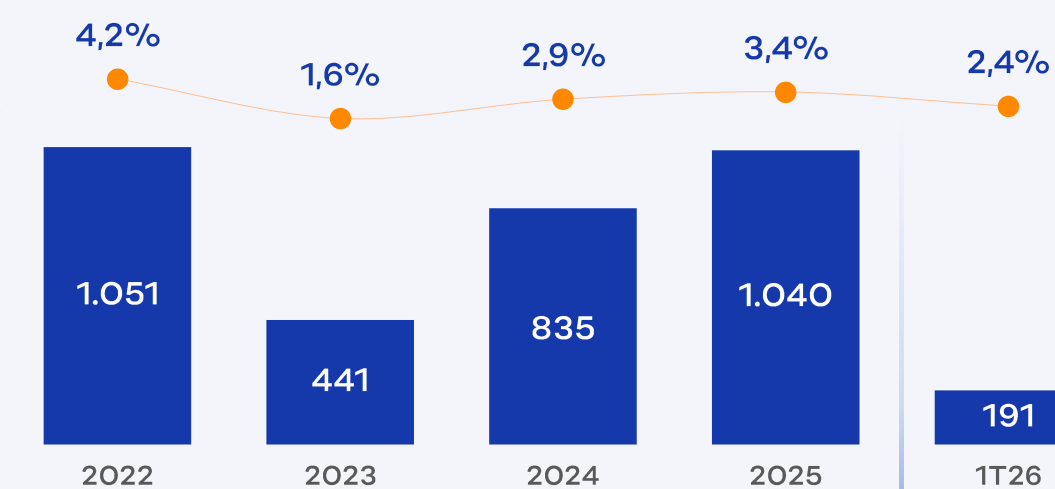
Cronograma de Amortização da Dívida

R\$ milhões



Investimentos

R\$ milhões; Reformas e Expansão / RL



Aviso Legal

O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Hapvida não será responsável por quaisquer decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem prévio aviso.

O presente material foi elaborado pela Hapvida Participações e Investimentos S.A. ("Hapvida" ou "Companhia") de acordo com as mais rígidas normas nacionais e internacionais aplicáveis ao setor e podem incluir determinadas declarações prospectivas que se

baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões da Hapvida quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Hapvida, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas nas expectativas da administração, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Hapvida não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.

Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra

ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada como se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Hapvida não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.hapvida.com.br

ri@hapvida.com.br

HAPV

B3 LISTED NM

