



Qualicorp: Apresentação Institucional

Agosto/2022



Índice

- [1. Conheça a Quali](#)
- [2. Setor de Saúde no Brasil](#)
- [3. Estratégia da Quali](#)
- [4. Modelo Comercial](#)
- [5. Gestão, Gente & Governança](#)
- [6. Informações Financeiras](#)



Conheça a Quali



Sobre a Qualicorp



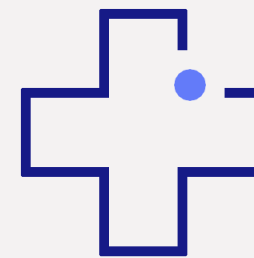
- **Líder na administração, gestão e vendas** de planos de saúde coletivos por adesão e empresariais no Brasil (quase 7x maior que a segunda Adm. de Benefícios no mercado);
- Plataforma completa de produtos e serviços, oferecendo planos das **principais operadoras** de saúde, diversos tipos de cobertura, abrangências nacional ou regional, e em todas as faixas de preço;
- Atua há **25 anos no mercado de saúde**, com capilaridade na distribuição multicanal e profundo know-how da estrutura regulatória;
- **Listada no Novo Mercado** da B3 há 11 anos, com importantes acionistas de referência como Rede D'Or, Pátria Investimentos e 3G-Radar.



2,6 milhões de beneficiários, sendo **1,1 milhão** em Adesão Médico-hospitalar



R\$ 11 bilhões de prêmio boletado;
R\$ 2 bilhões de receita líquida e
R\$ 1 bilhão de EBITDA Ajustado.



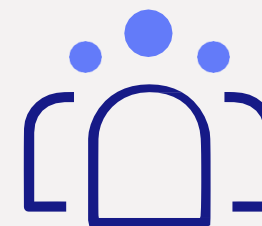
108 operadoras de saúde parceiras



389 entidades de classe



13 mil clientes PME/Empresarial



2,5 mil colaboradores diretos



100 Melhores
Fornecedores para RH
de 2021.



Top Of Mind:
campeã na
categoria
Administradora de
Benefícios.



Plataforma de saúde com 3 negócios principais



ADMINISTRAÇÃO DE BENEFÍCIOS

**Segmento Coletivo
por Adesão**

Venda e Administração
de Planos de Saúde



CORRETAGEM

**Segmentos
Empresarial e PME**

Comercialização de
Planos de Saúde e
Outros Seguros



GESTÃO DE SAÚDE

Segmento GAMA

TPA, Tecnologia em
Saúde, Aluguel de Rede



Nossas Marcas



Aliança

Grupo Qualicorp

Comercialização e administração
de planos coletivos empresariais
para o segmento público.



Mais

de 35 anos
de experiência.



43

Operadoras
parceiras.



121 mil

beneficiários.



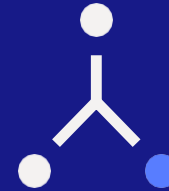
Nossas Marcas



G A M A

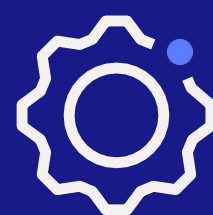
Administração de planos de saúde em modelo de pós-pagamento e TPA.

 **594mil**
beneficiários.

 **16**
operadoras parceiras.

 Mais de
25 anos
de experiência.

 **Compartilhamento**
de rede médica e hospitalar.

 **Gestão administrativa**
de outras operadoras de saúde.



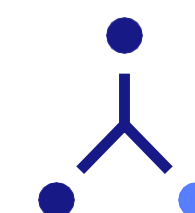
Nossas Marcas



Comercialização e administração
de planos coletivos por adesão
de baixo custo.



Fundada
em 2013.



6
Operadoras
parceiras.



156 mil
beneficiários.



Nossas Marcas



Outras empresas
e participações.

• **Uniconsult**
Administradora de Benefícios
Uma empresa Qualicorp

• **OXCORP**
Uma empresa Qualicorp

• **elo** corretora
Uma empresa Qualicorp

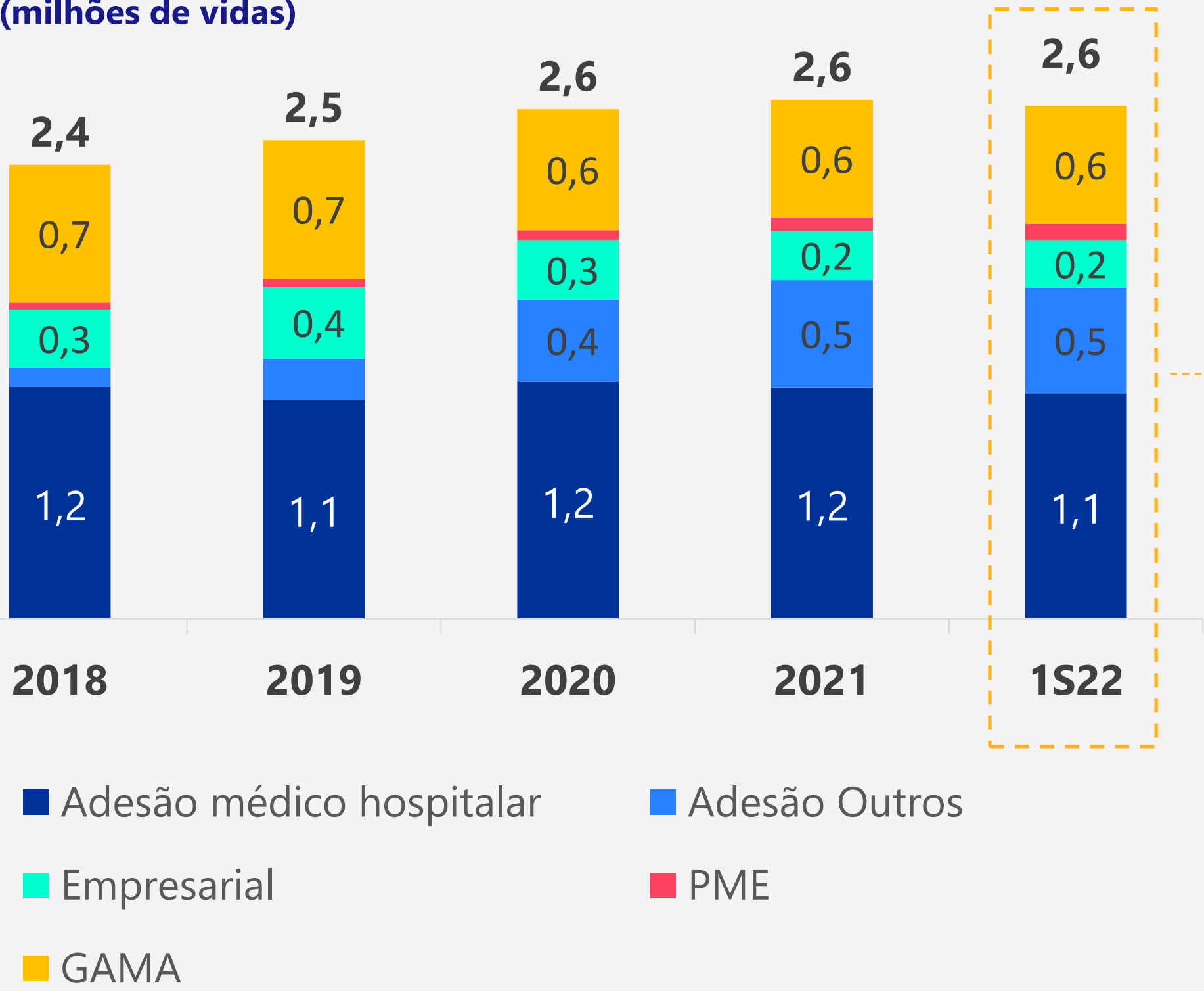
• **plural**
Uma empresa Qualicorp

• **GRUPOelo**
Seguros e Benefícios
Uma empresa Qualicorp

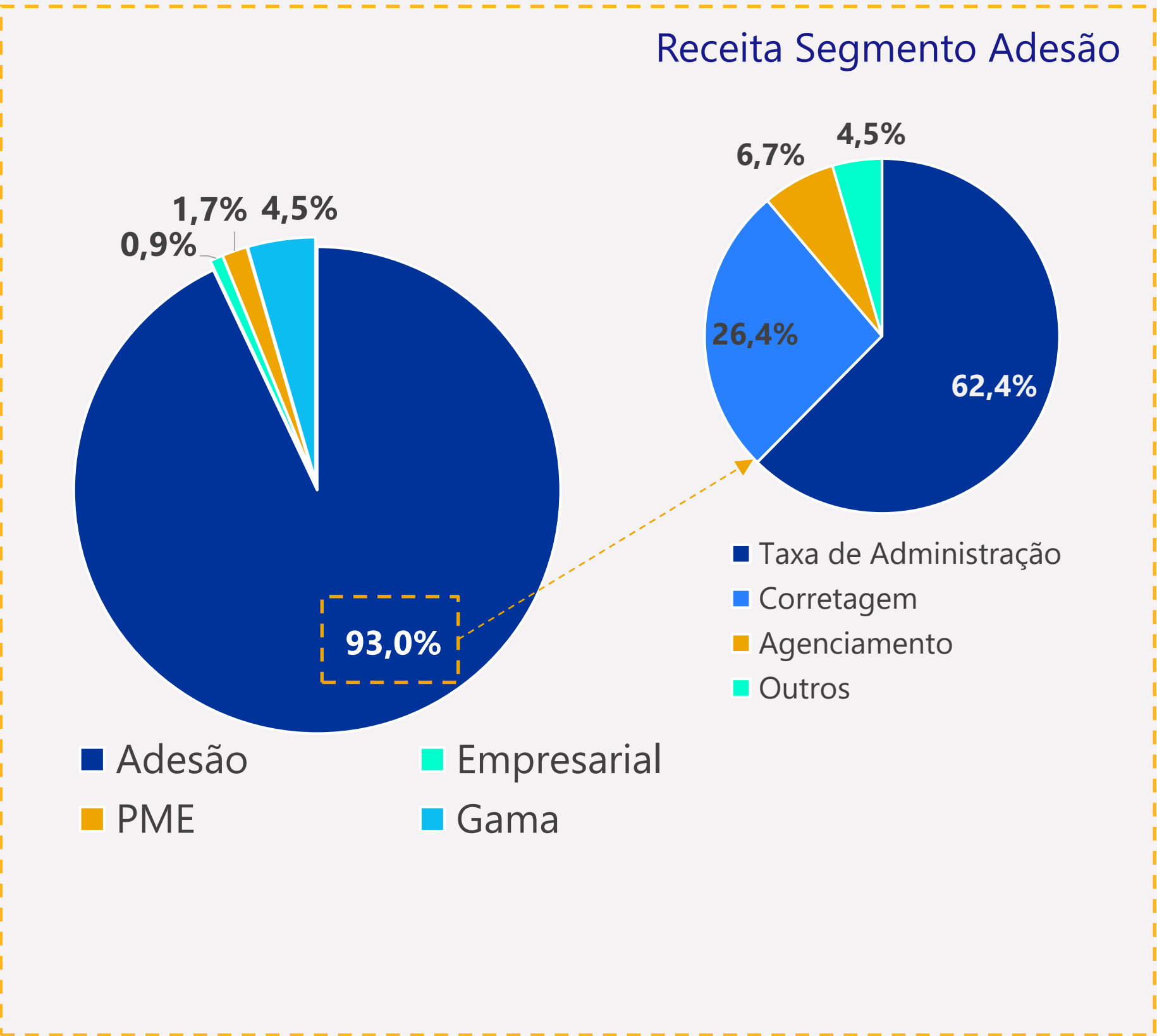
Beneficiários e Receita Bruta



Beneficiários Qualicorp
(milhões de vidas)



Receita Bruta Qualicorp - breakdown



Fonte: Dados institucionais

Tese de Investimento

NOVO CICLO DE CRESCIMENTO

Estratégia de negócios focada na retomada do crescimento.

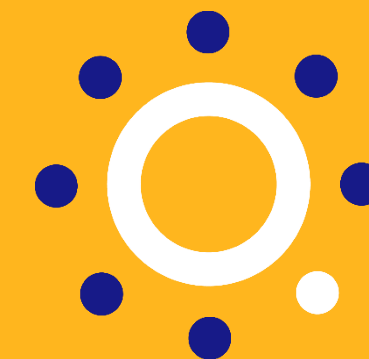
MODELO DE NEGÓCIOS DIFERENCIADO

Combinação de alto retorno, margens e geração de caixa.

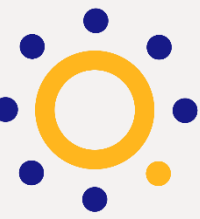
GOVERNANÇA CORPORATIVA

Nova governança em linha com as melhores práticas de mercado.





Setor de Saúde no Brasil

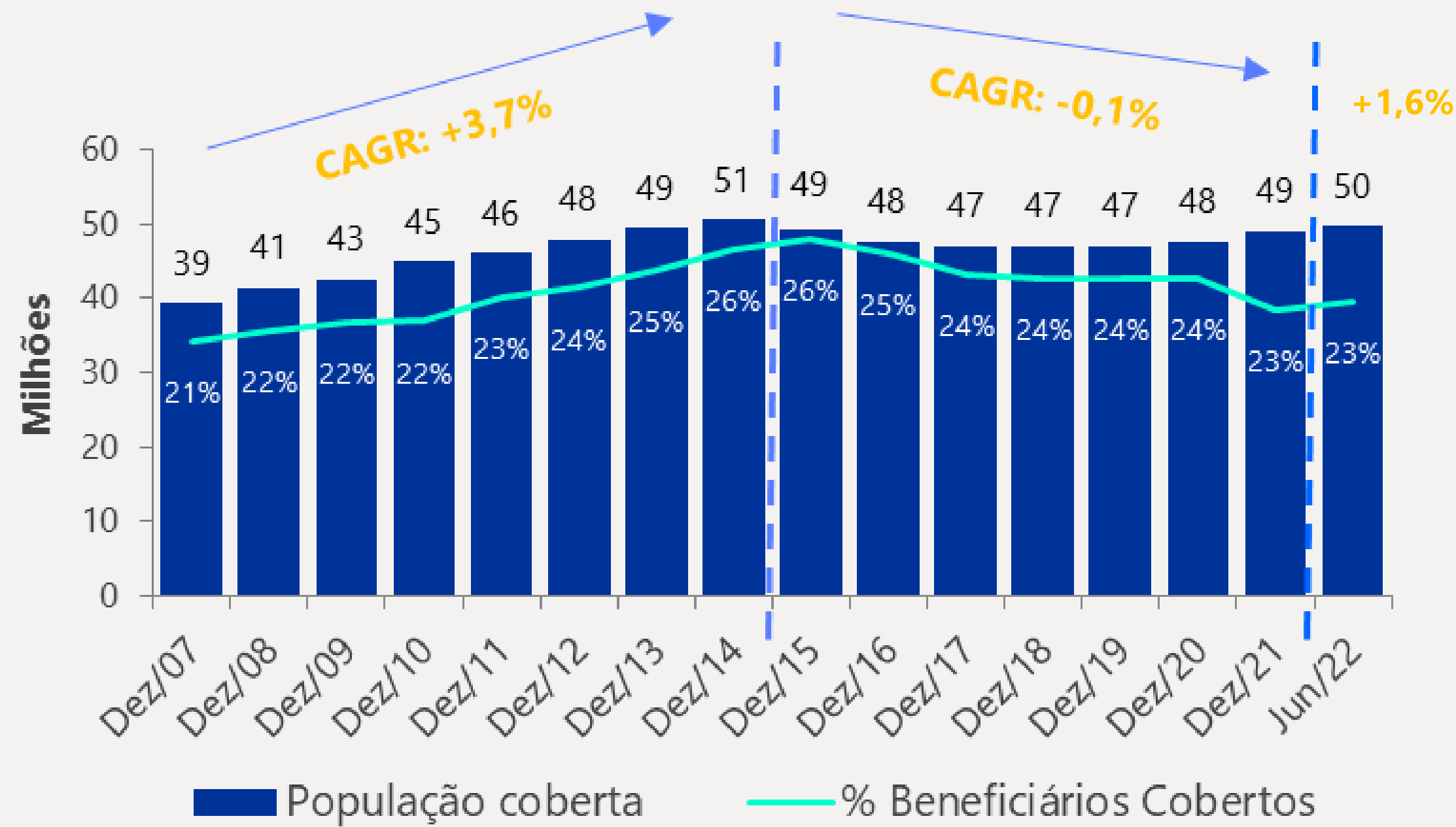


Saúde Suplementar

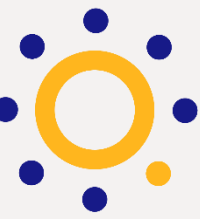
Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

Após forte expansão até 2014, o número de beneficiários atingiu 51 milhões e houve um longo período de estagnação entre 2015 e 2021.

A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, voltando para o patamar de 50 milhões de vidas em jun/22.



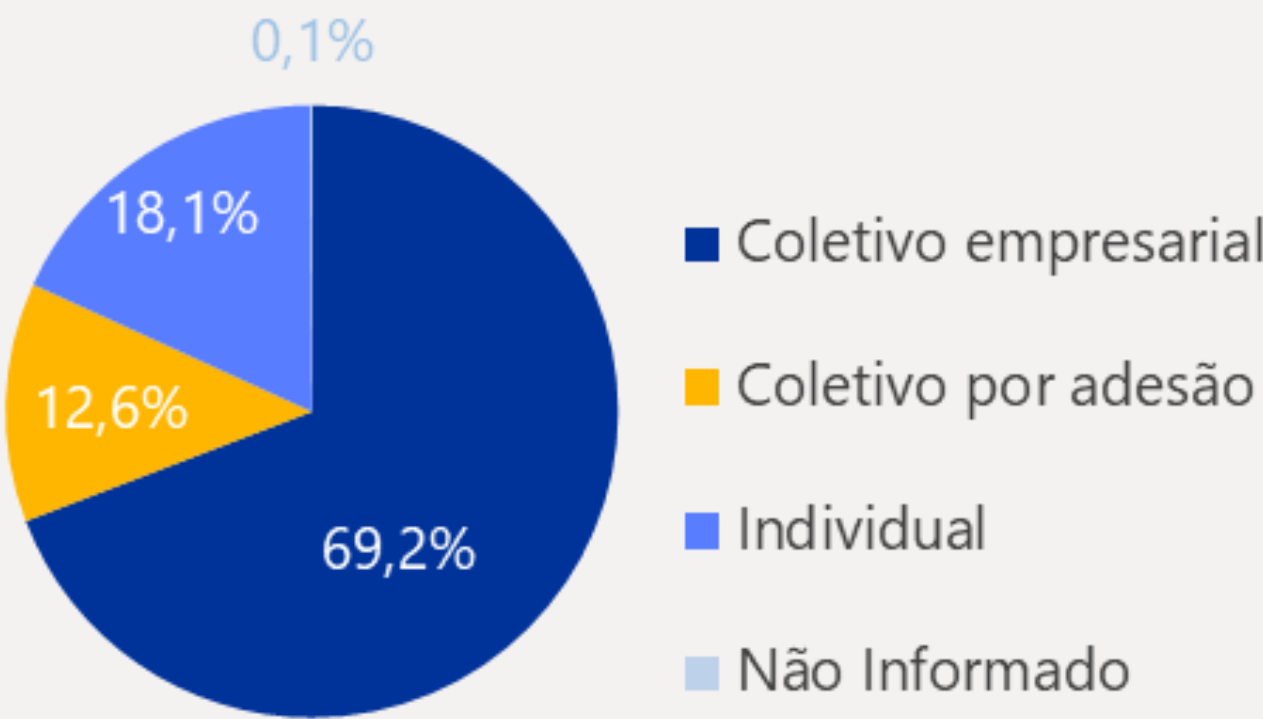
Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS-MS – Jun 2022



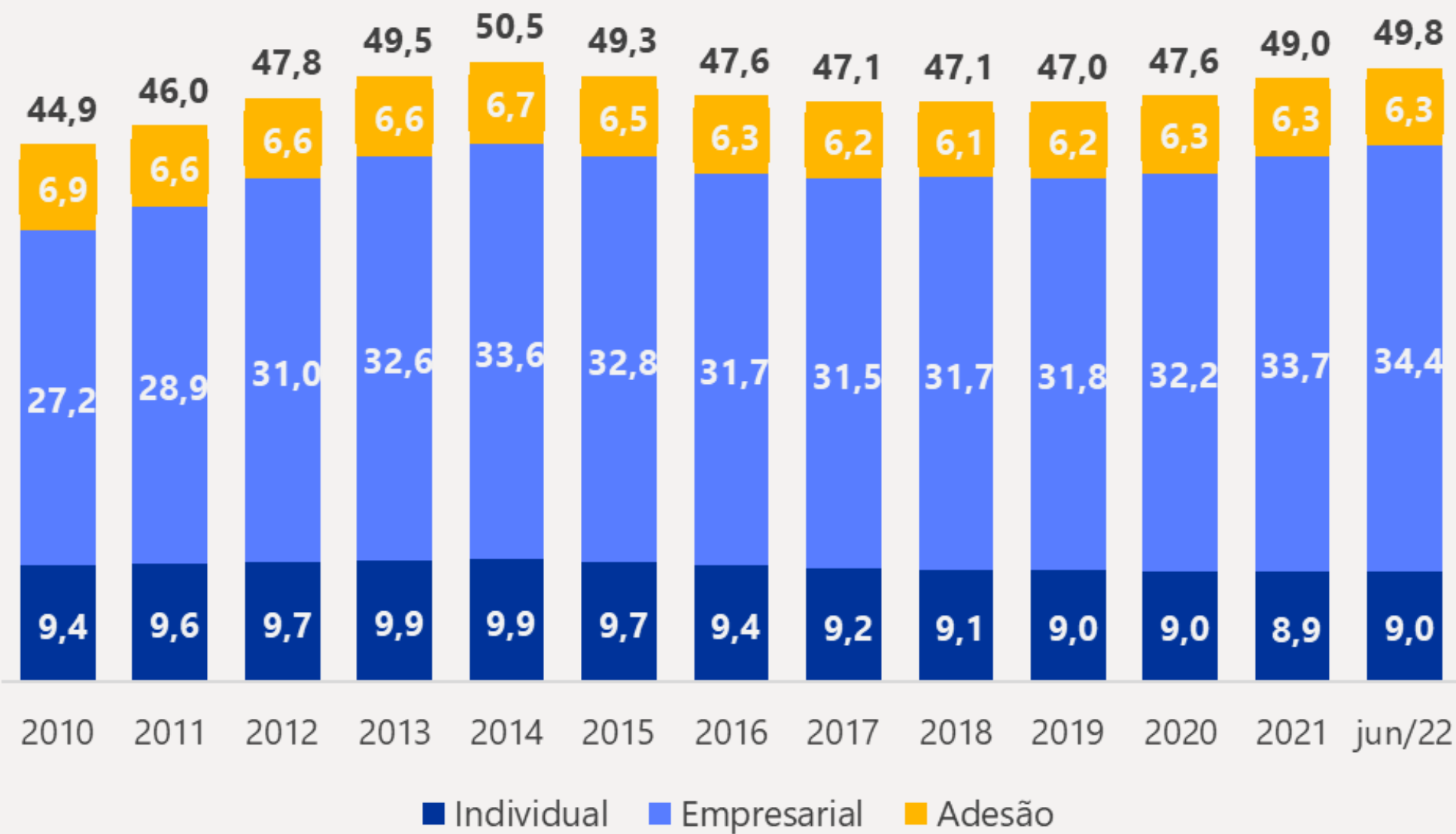
Saúde Suplementar

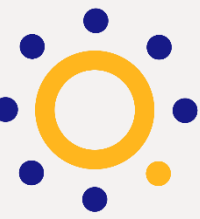
Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (69,2%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (12,6%):** principal segmento da Quali, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (18,1%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



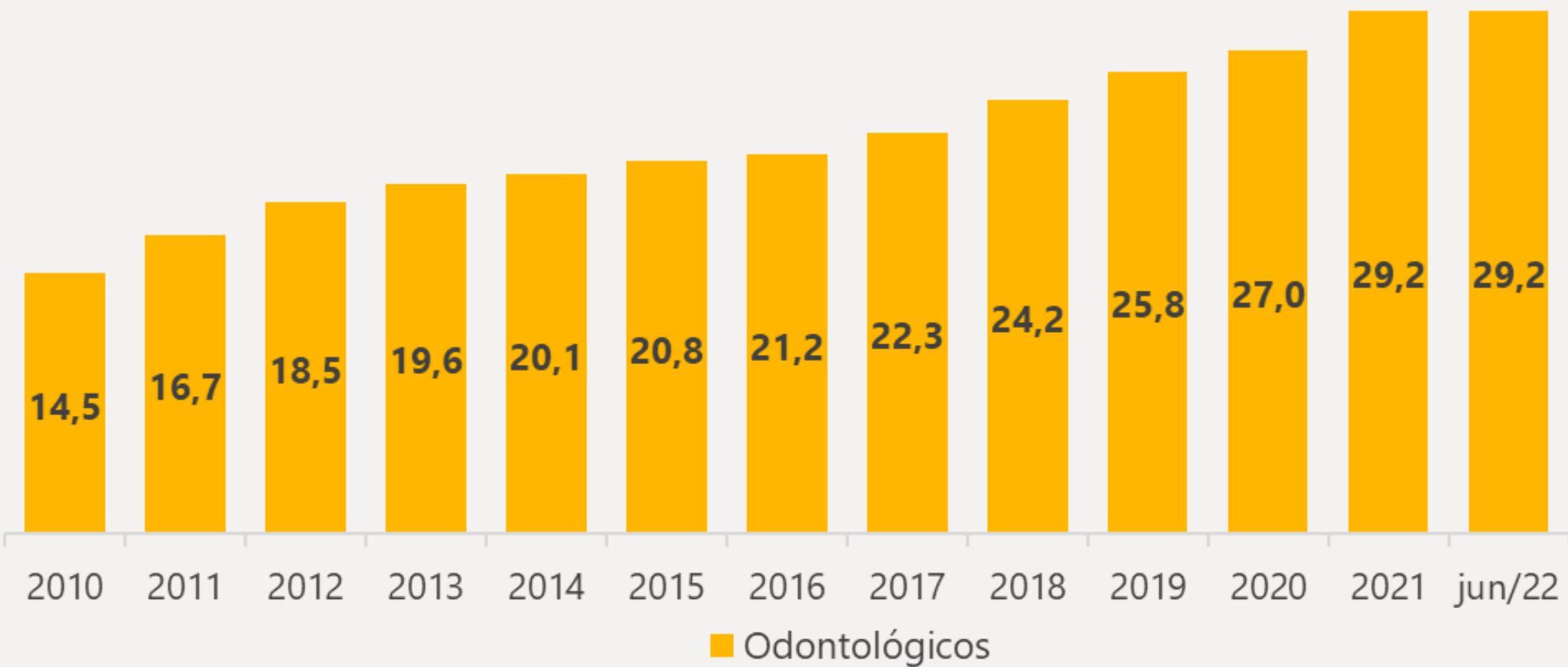


Saúde Suplementar

Planos Odontológicos

A Quali também atua no segmento Odontológico através da combinação de produtos Medico-Hospitalares e Odontológicos. Atualmente temos cerca de 363 mil beneficiários.

Beneficiários planos Odontológicos (milhões)



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS-MS – Jun 2022

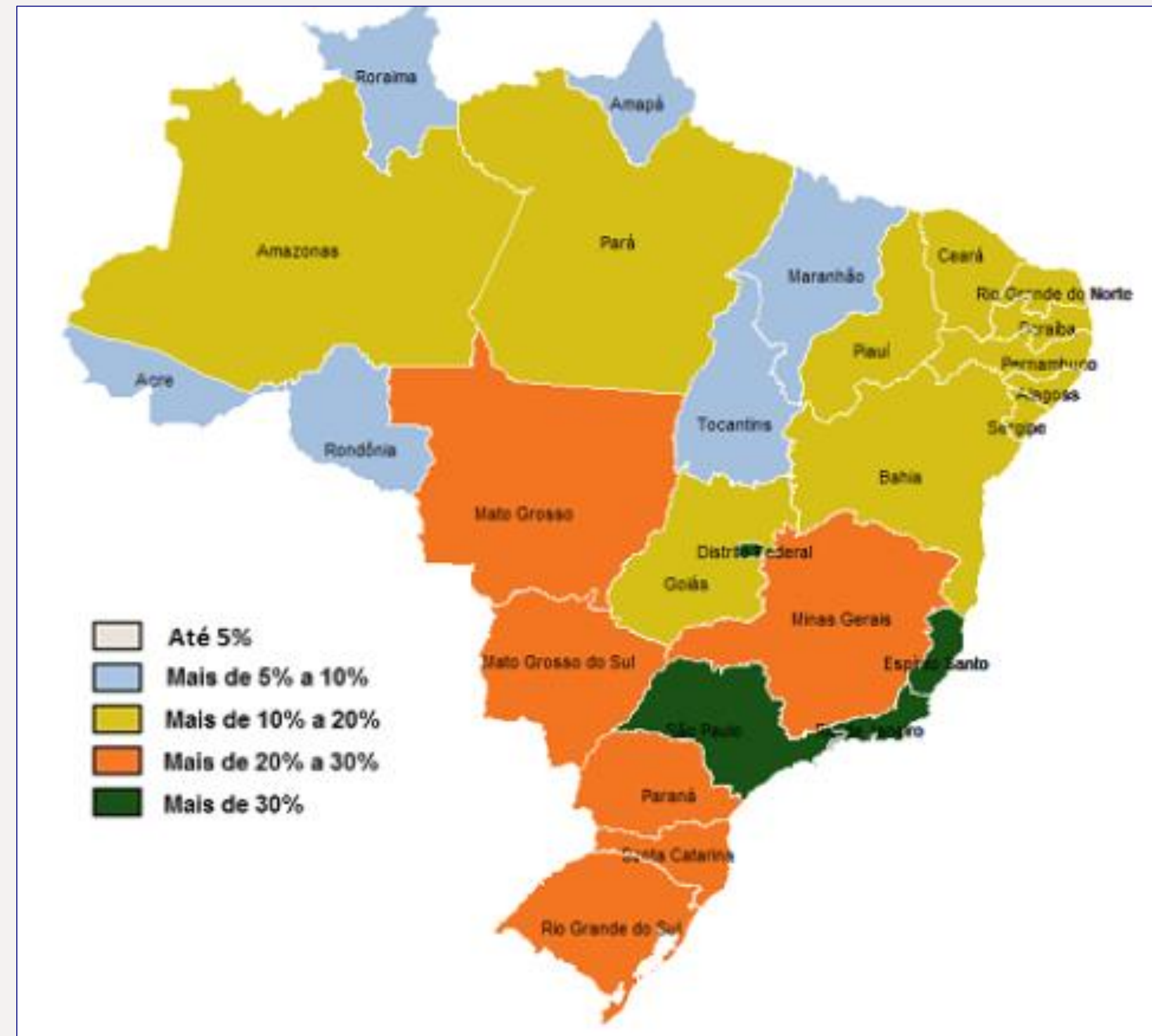


Saúde Suplementar

Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Jun 2022).

Maiores concentrações na região Sudeste, principalmente em SP e RJ, e no Distrito Federal.



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS-MS – Jun 2022



Saúde Suplementar

10 Maiores Operadoras no Brasil

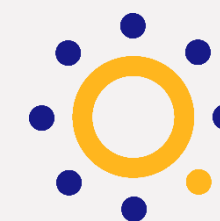
Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas – Jun 2022)*.

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

Hapvida *	1º		9,0
Bradesco	2º		3,8
Amil	3º		3,2
Sul América	4º		2,7
Unimed Nacional	5º		1,9
Unimed BH	6º		1,4
Athena	7º		0,8
Unimed Rio	8º		0,8
Unimed POA	9º		0,6
Seguros Unimed	10º		0,6

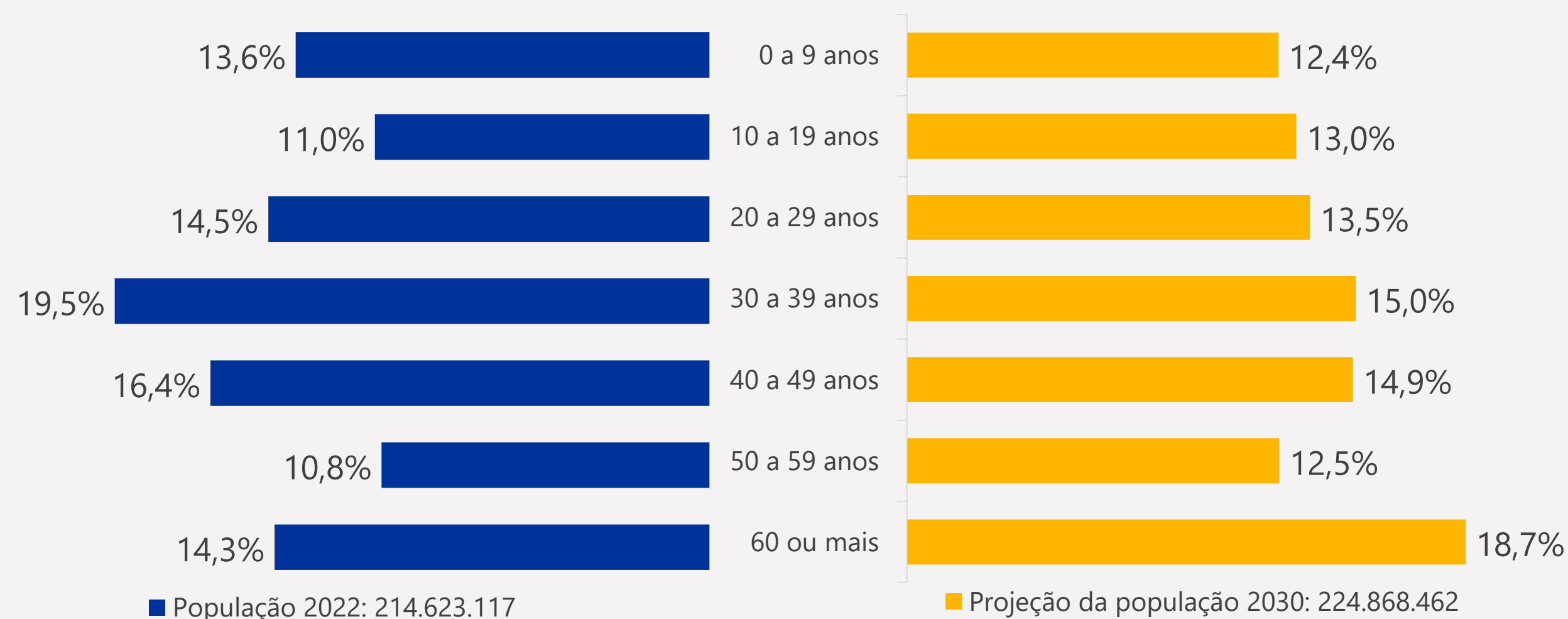
Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS/MS – Jun 2022
*Considera GNDI

Saúde Suplementar



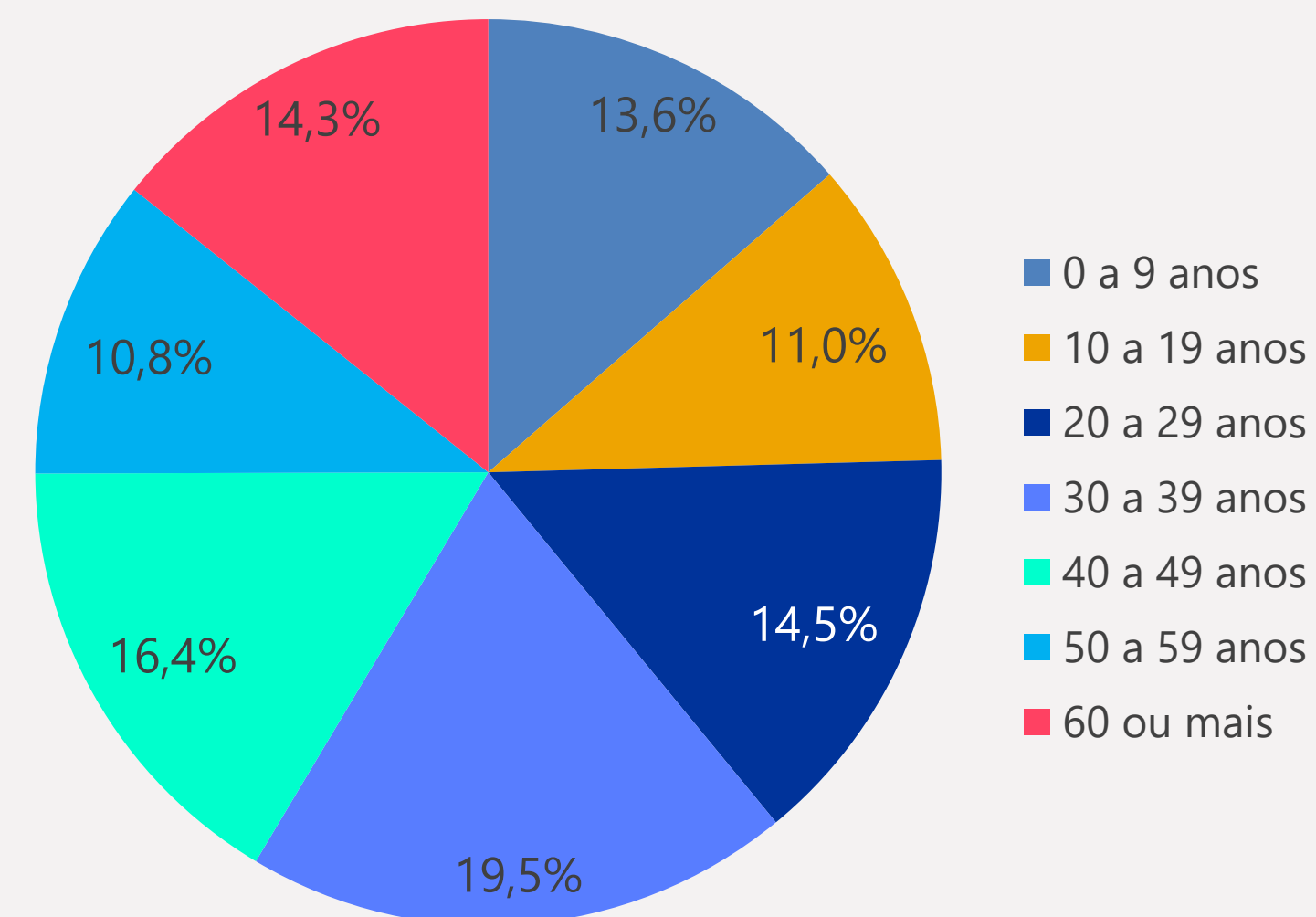
O envelhecimento da população brasileira deve aumentar a demanda por serviços de Saúde nos próximos anos

Pirâmide Etária Brasileira Mar/22 vs Projeção 2030



Fonte: IBGE – Mar 2022

Beneficiários por faixa etária no Brasil em Mar/22



Fonte: Caderno ANS – Jun 2022

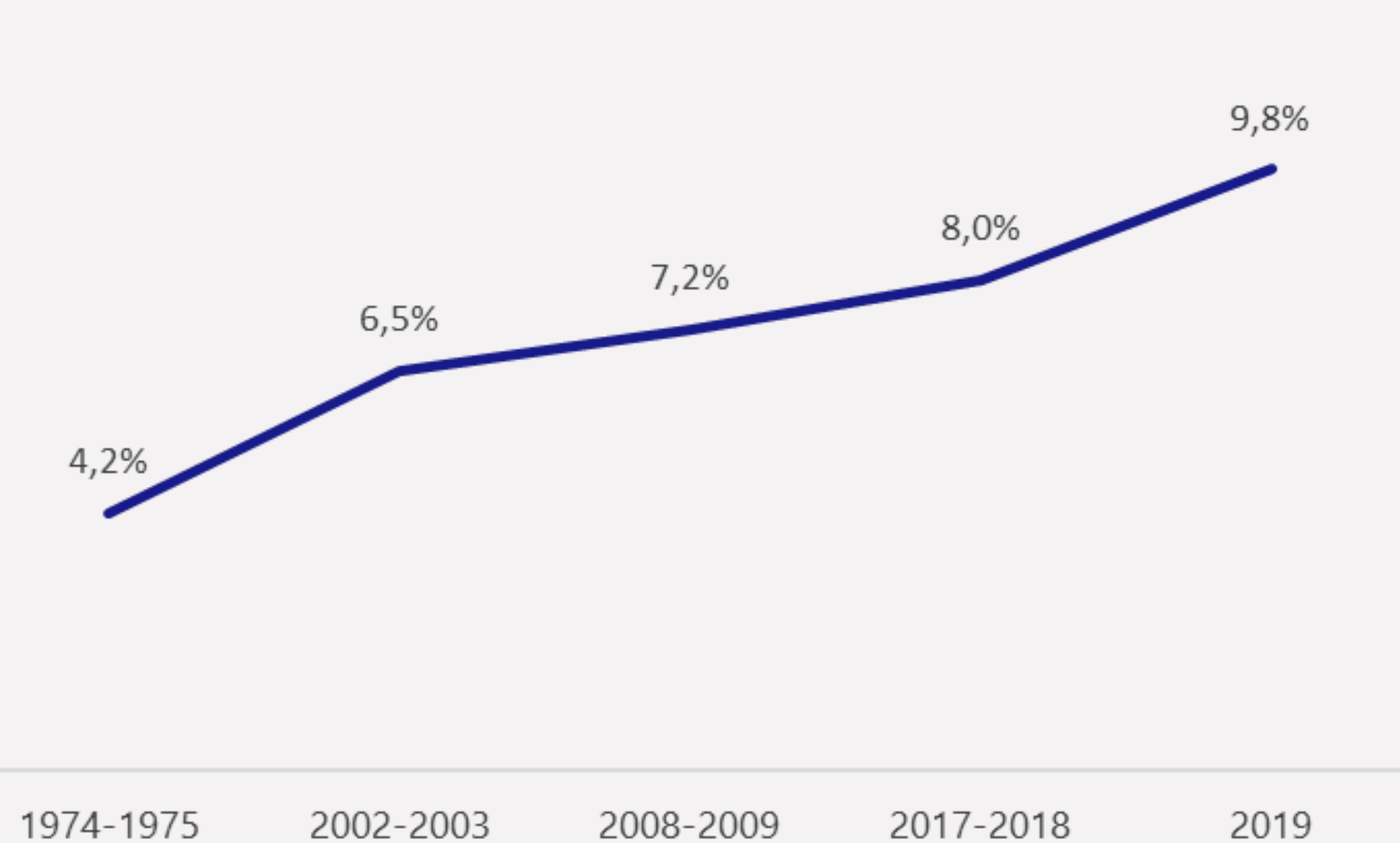
Saúde Suplementar



Consumo de Planos de Saúde pela família brasileira

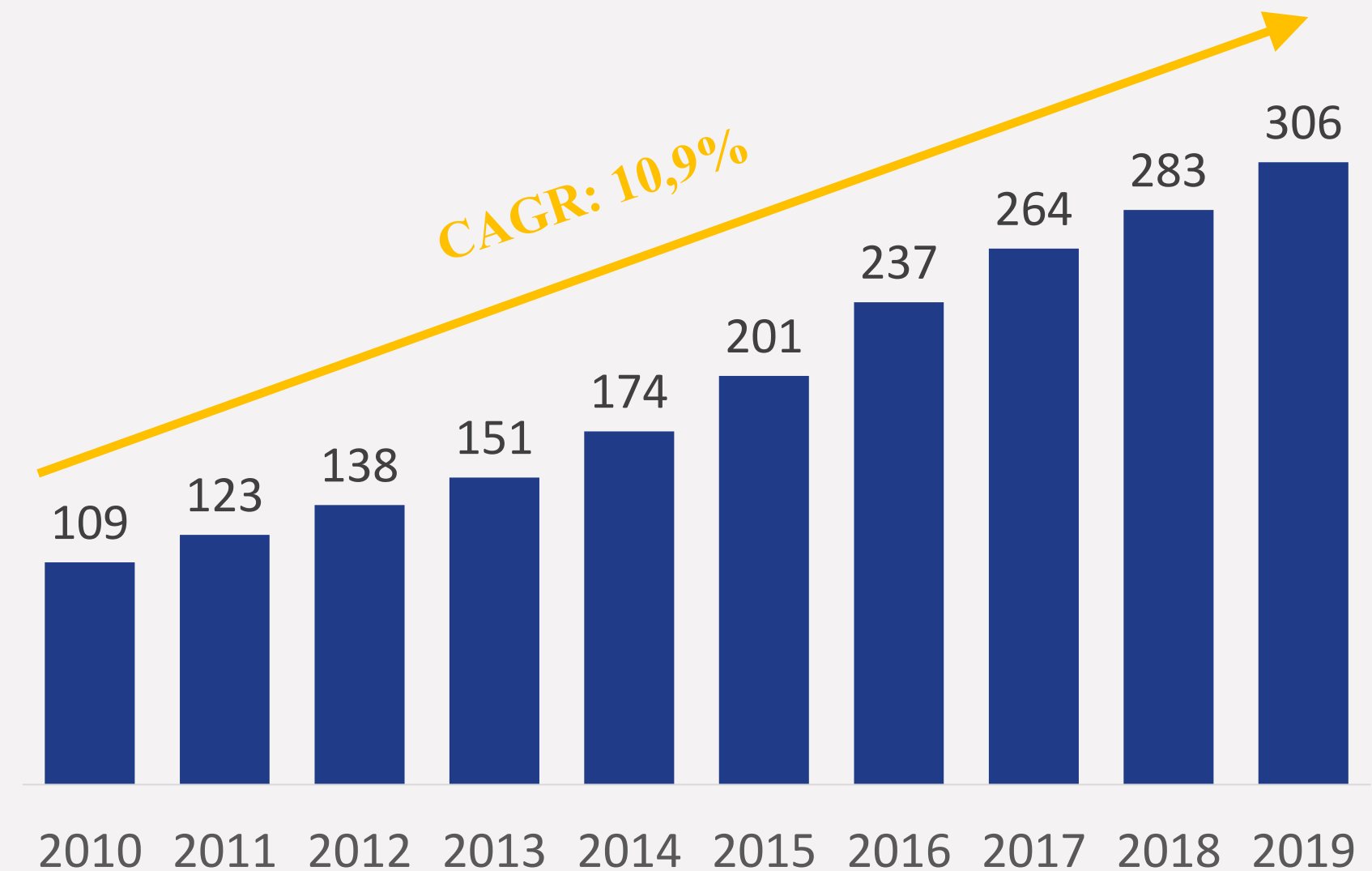
Segundo o IBGE, O IPCA médio entre 2010 e 2019 foi de 5,85%, enquanto o gasto médio com planos de saúde cresceu 10,9% no mesmo período, conforme dados da ANS/IESS Data.

% da renda familiar destinada à assistência à saúde



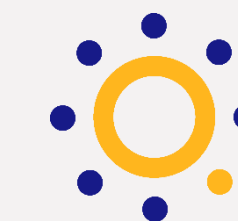
Fonte: IBGE - POF (Pesquisa de orçamentos familiares) 2019

Gasto médio per capita mensal com planos de saúde (R\$)



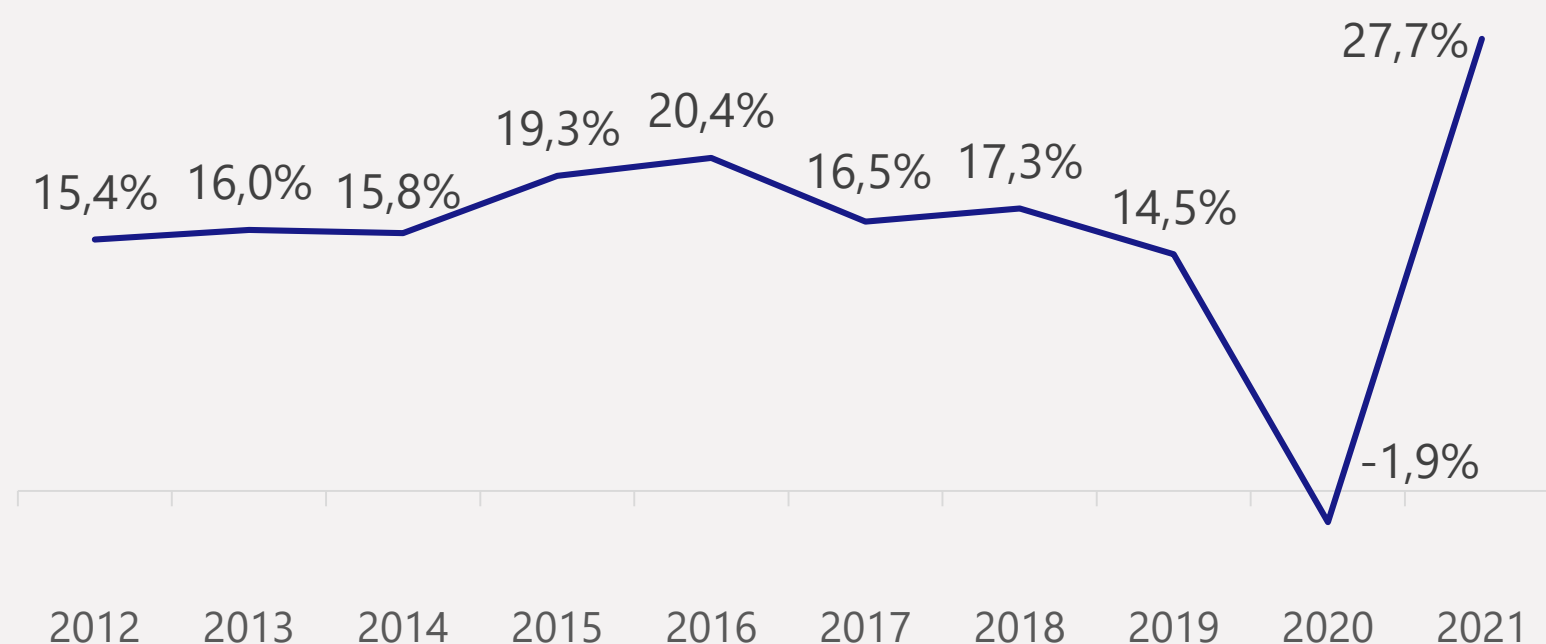
Fonte: ANS / IESS Data – publicado em Dez 2020

Saúde Suplementar



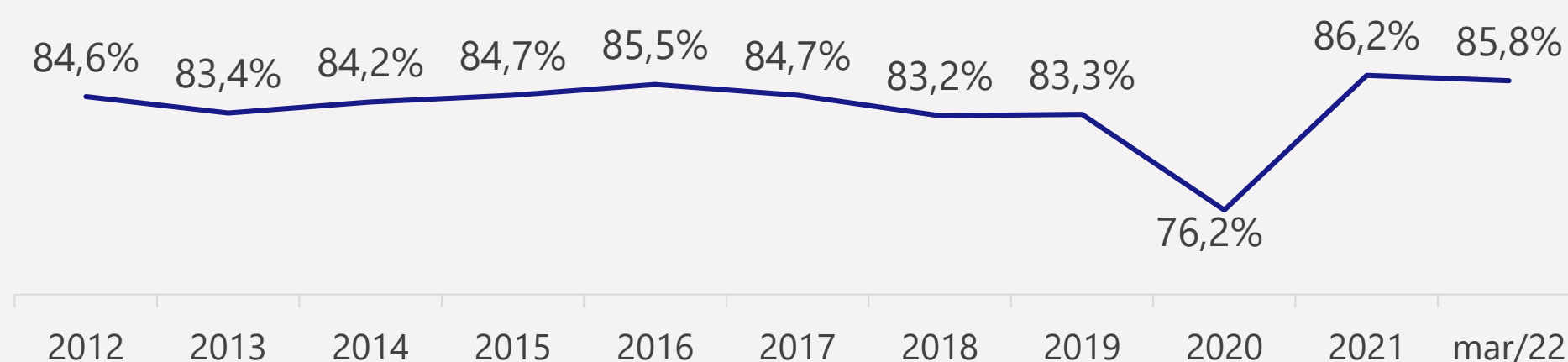
Principais Fatores para Reajustes de Planos: Inflação Médica e Sinistralidade

VCMH – Inflação médica



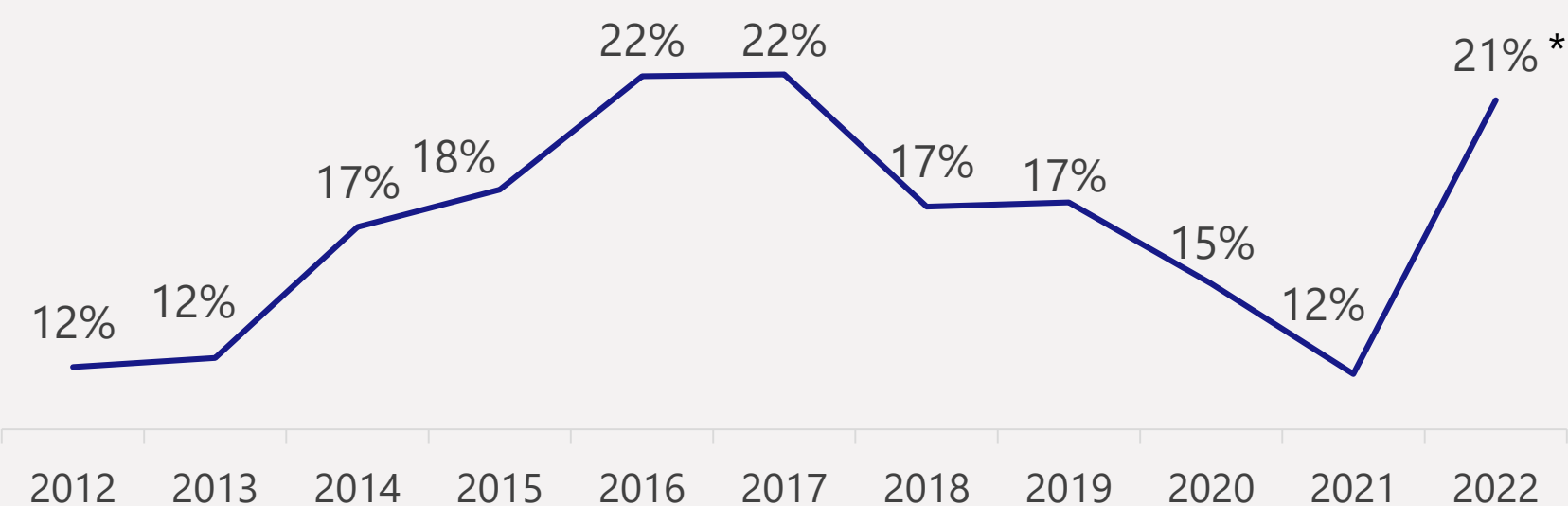
Fonte: IESS – Set 2021

Sinistralidade



Fonte: Caderno ANS – Jun 2022

Reajuste médio – Qualicorp (Adesão)



* Valor estimado com base nos reajustes vigentes

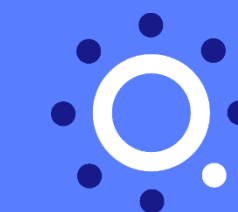
Fonte: Qualicorp – Ago, 2022

Reajuste histórico – Planos Individuais (regulados)



Fonte: ANS – 2022

Evolução da regulamentação



1998

Primeiro regulamento para o setor da saúde - Lei 9.656/98 foi criada para regular o setor privado.

2009

Foram criadas as regulamentações: IN 195: com foco em reajuste, período de carência e segmentação geográfica e a IN 196: regulamentação das administradoras de benefícios.

2014

Súmula Normativa para reforçar que a seleção de risco pelas operadoras de planos de saúde é proibida.

Em 18 de junho foi publicada a Lei 12.995, onde em seu artigo 21 enquadra as Adm. de Benefícios no Regime Cumulativo de PIS/COFINS.

2016

Normativa solicitação de cancelamento imediata, a partir da ciência da operadora. RN 413 Regulamentou a contratação eletrônica de planos privados de assistência à saúde.

2020

Suspensão do reajuste, devido à pandemia do COVID-19

2000

ANS foi criada como uma agência reguladora para o setor privado de Saúde.

2012

Criação e regulamentação do segmento PME – planos corporativos com menos de 30 beneficiários

2015

Em janeiro, o governo brasileiro aprovou uma lei que permitia o investimento de entidades estrangeiras em profissionais de saúde (hospitais e clínicas).

2018

RN 438: novas regras a respeito de portabilidade de carências.
RIR/2018 – Comissões e Corretagens Pagas a Pessoa Jurídica.

2022

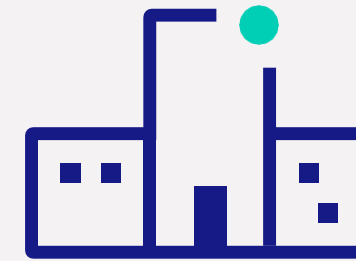
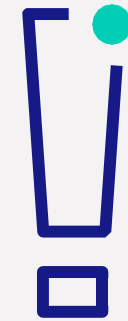
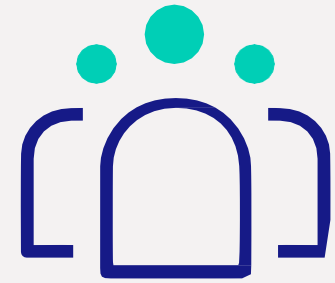
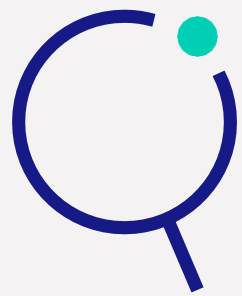
RN 515: que dispõe sobre as Administradoras de Benefício, estipulando suas regras e definições.



Estratégia da Quali



Histórico Nova Gestão Quali – desde Nov/19



Diagnóstico e Mudanças

- Diagnóstico geral das oportunidades e desafios;
- Início das mudanças de Estratégia, Governança e Cultura.

Ajustes e Reformulações

- Ajustes à pandemia, com aceleração de algumas iniciativas;
- Reformulação do Management.

M&A's e Método ágil

- Início do novo ciclo de M&A;
- Implementação de metodologia ágil.

Inovação

- Data-Driven Company;
- Diversificação de canais e produtos.

Novas oportunidades

- Aceleração e recorde das vendas;
- Ganho de Market Share.



Pilares Estratégicos: um novo modelo de atuação

Crescimento Sustentável

Crescimento do negócio através de modelo de venda multiproduto e multicanal.

Orientação ao Cliente

Fortalecer o relacionamento com o cliente, com foco na retenção e fidelização.

Gente, Gestão e Governança

Perpetuidade do negócio através das pessoas, rituais de gestão e governança.

Tech

Tecnologia como pilar de viabilidade e manutenção do negócio.

Eficiência & Cultura



Objetivos Estratégicos

Principais metas de curto e médio prazo

**Retomada do
crescimento no
Adesão**

Foco no cliente, portfólio completo de produtos, regionalização, novos canais.

Liderança em PME

Entrada em novos segmentos/negócios (orgânico + M&A).

**Foco em
Tech/Inovação**

Digitalização, ferramentas de gestão, *data analytics*, *squads*.

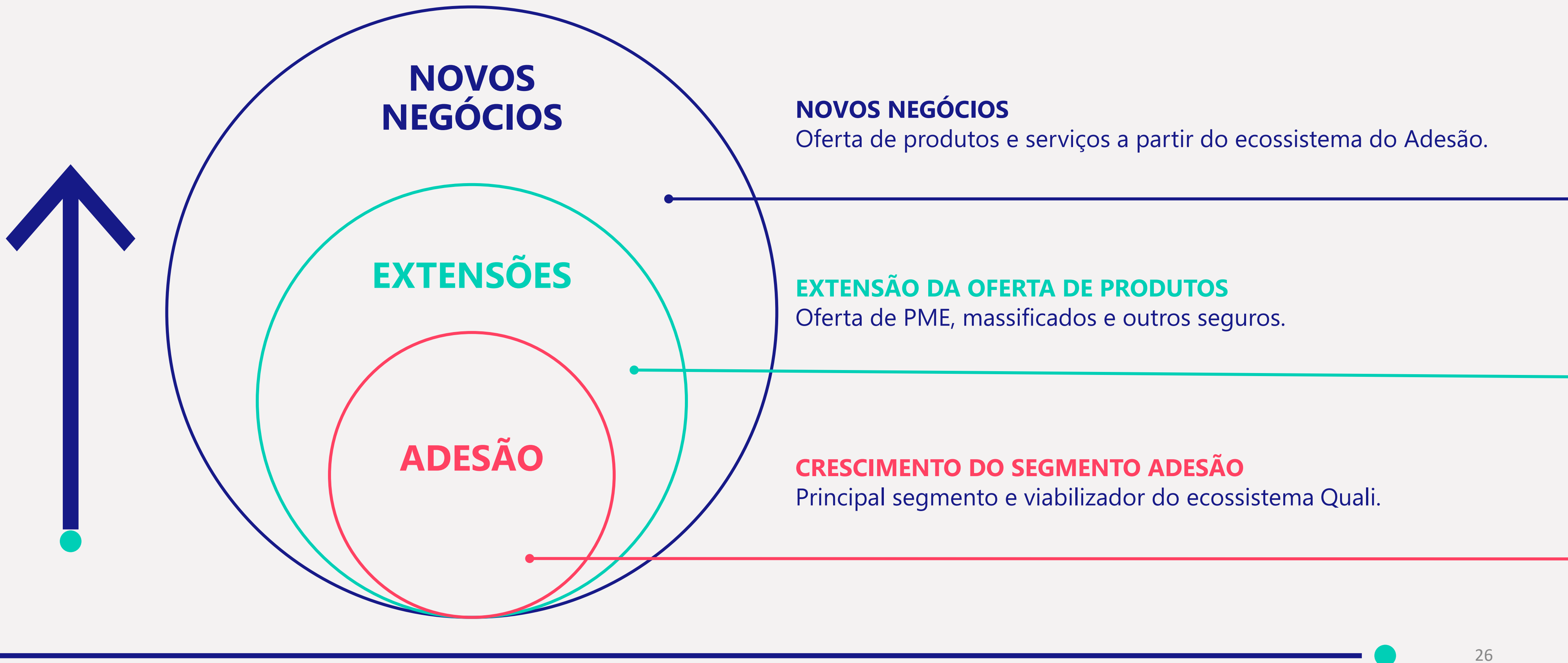
**Melhor
relacionamento
com *stakeholders*:**

Entidades, operadoras, corretores, clientes, mercado de capitais.

Estratégia de Crescimento



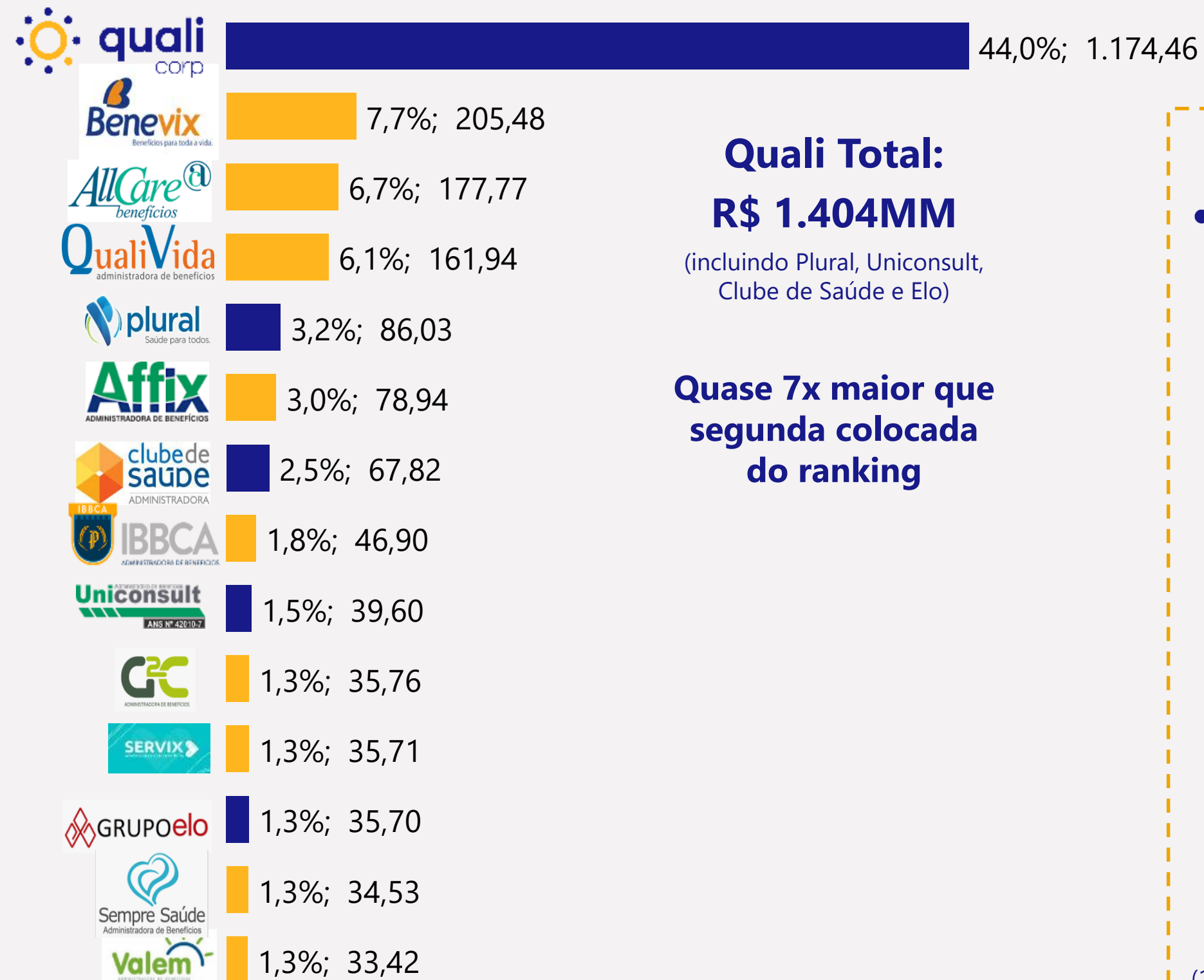
Extensão da oferta de produtos a partir do coletivo por Adesão



Líder no segmento Coletivo por Adesão



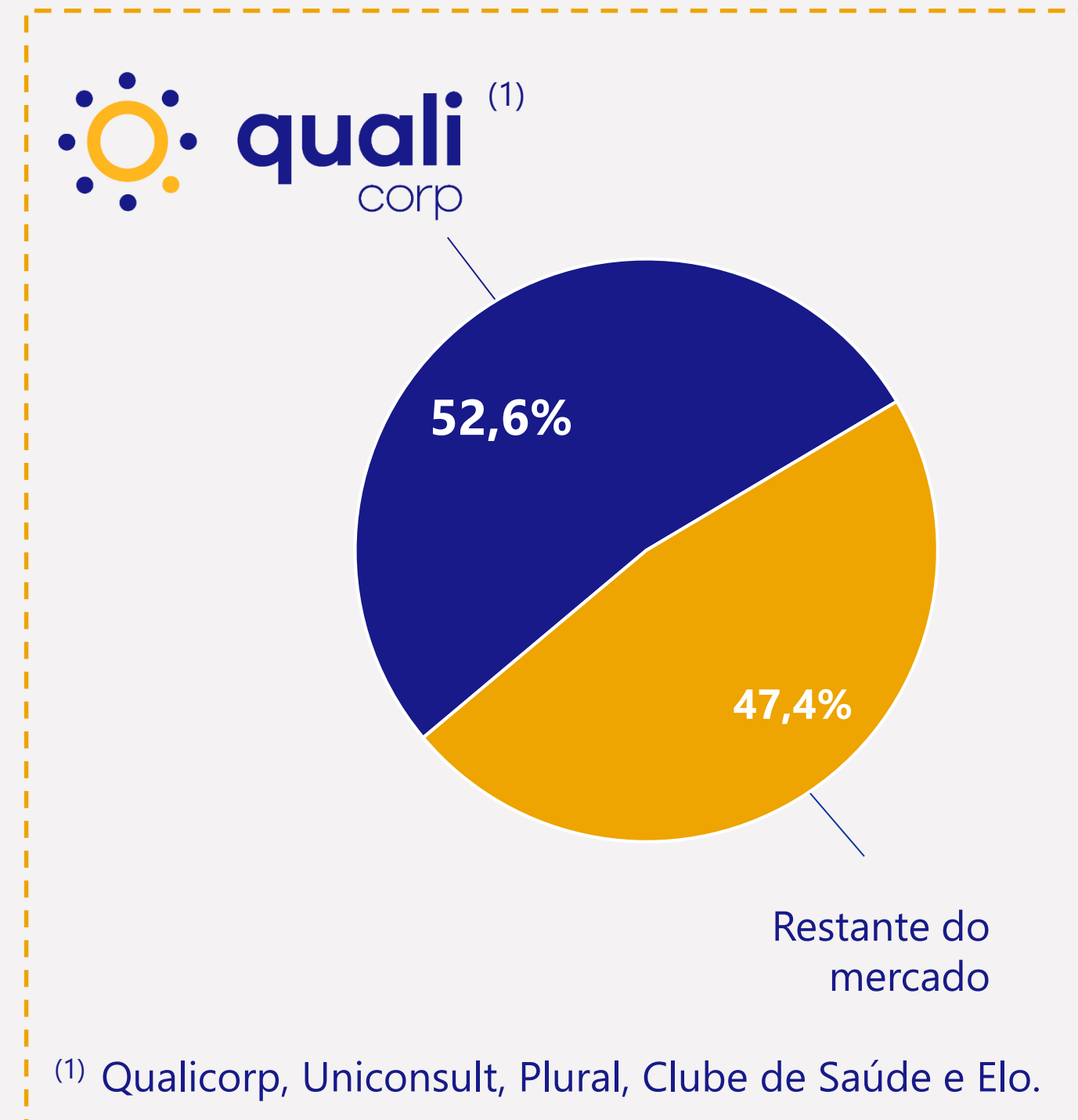
Receita (R\$) e Market Share – 2021



Quali Total:
R\$ 1.404MM

(incluindo Plural, Uniconsult,
Clube de Saúde e Elo)

**Quase 7x maior que
segunda colocada
do ranking**



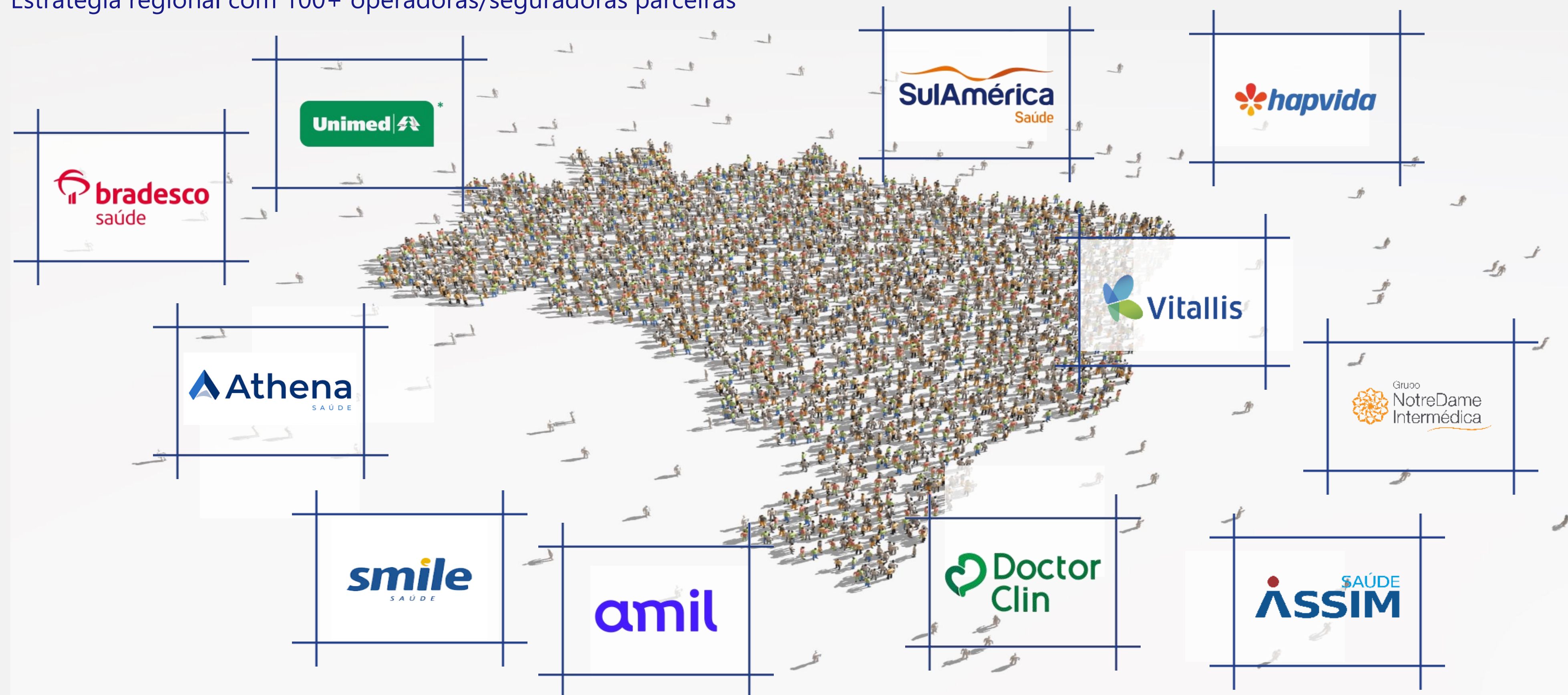
***2021 ANS taxa administrativa** – não inclui corretagem (R\$ milhões).

Operadoras Parceiras



A Quali tem a mais completa oferta de produtos de saúde no mercado:

Estratégia regional com 100+ operadoras/seguradoras parceiras



Foco em Crescimento - Orgânico



Inovação, Parcerias e Novos Produtos



Plano familiar com desconto
e seguro desemprego



Novo produto hospitalar
e regionais



27 novas parcerias no sistema
Unimed



Novo portfólio lançado para
RJ e SP





Foco em Crescimento - M&A

Aquisições de novas carteiras

- 200+ mil novas vidas nos últimos 2 anos
- potencial de 60+ mil vidas em vendas/ano nessas carteiras adquiridas



Aquisição do Grupo Elo

ESCALE

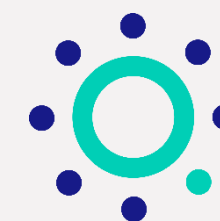
Aquisição de novos clientes
via vendas digitais

ClubeCare
Administradora de Benefícios

Health

ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

Quali & Escale



Novo modelo de aquisição digital

Parceria estratégica:

- Novo canal digital de aquisição de clientes revolucionando a maneira de atuação da Quali nos canais digitais, com foco em aumentar vendas e reduzir churn (modelagem cognitiva).

Gestão do funil de vendas:

- Novo patamar de conversão de vendas via data analytics;
- Otimizar funil de conversão Quali aumentando a taxa de conversão na aquisição (leads).

Sinergias e redução de custos/CAC:

- Incremento na quantidade de leads para atender a diretriz comercial e redução de custo;
- Ganho de eficiência operacional pela consolidação de contratos de terceiros;
- Gestão de verba de leads com conceito de CPA (custo por aquisição).

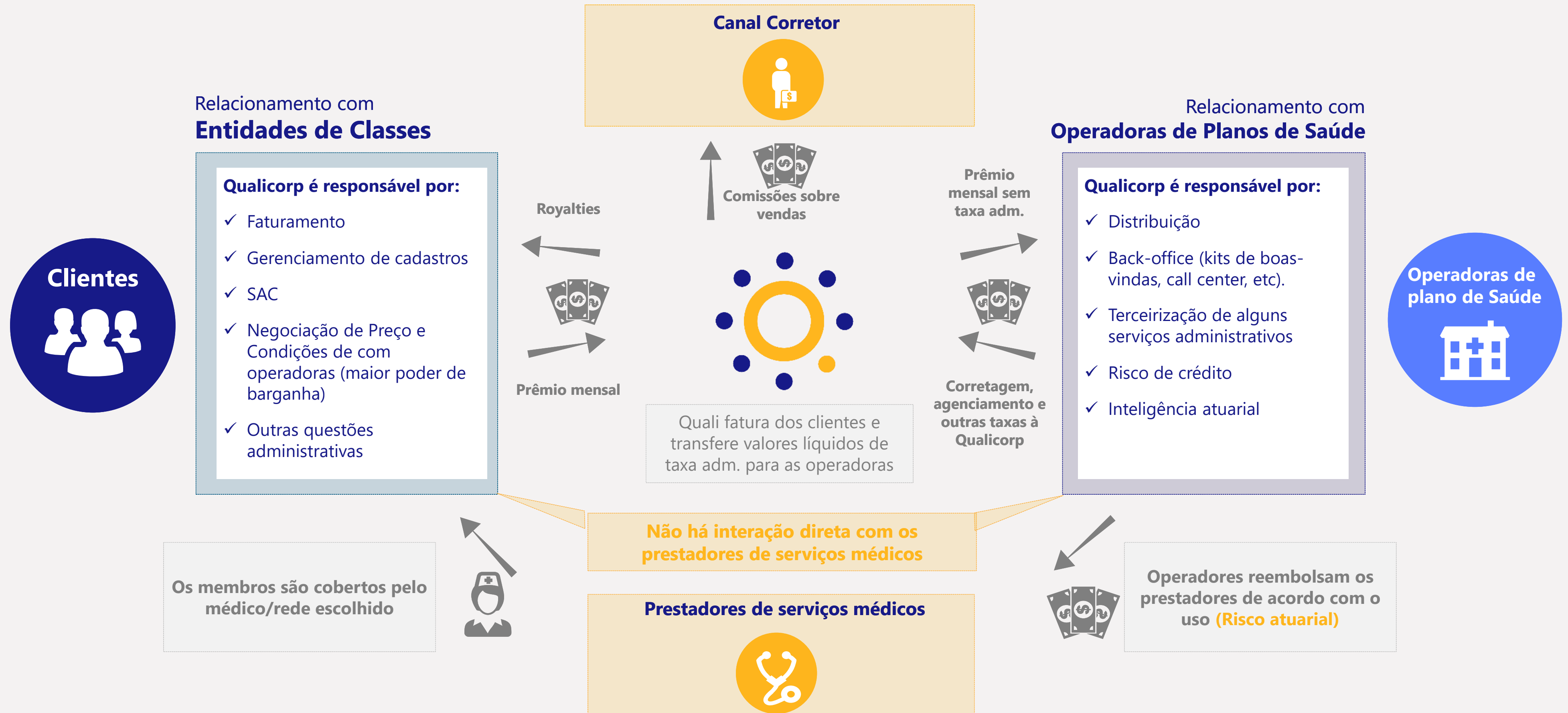




Modelo Comercial



Modelo de Negócios – Coletivo por Adesão



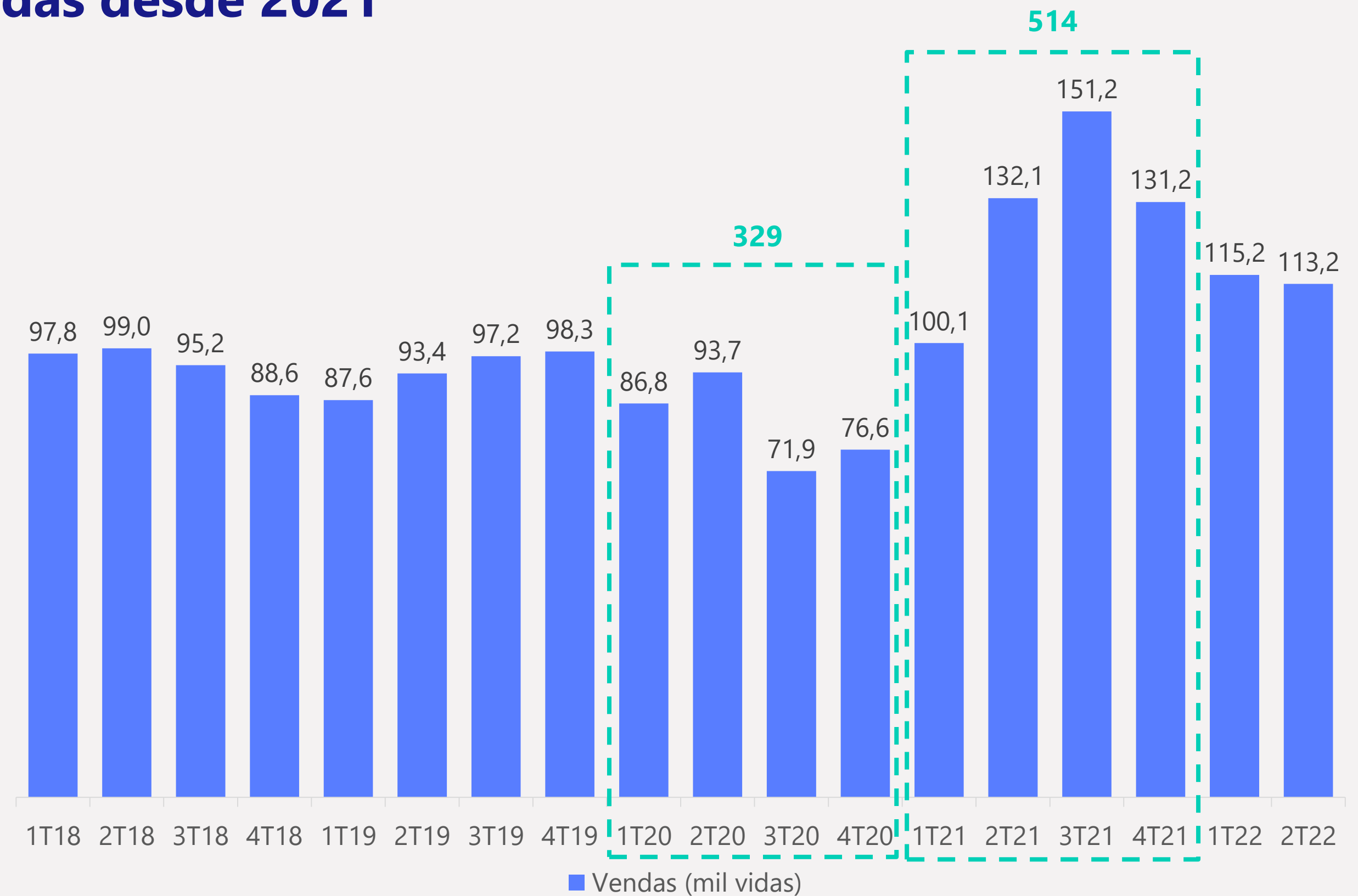
Vendas Brutas no Adesão



Mudança do Patamar de Vendas desde 2021

Estratégia de Atuação com base em:

- novas parcerias/operadoras;
- inovação em produtos;
- incentivos ao canal;
- contribuição de M&As estratégicos.

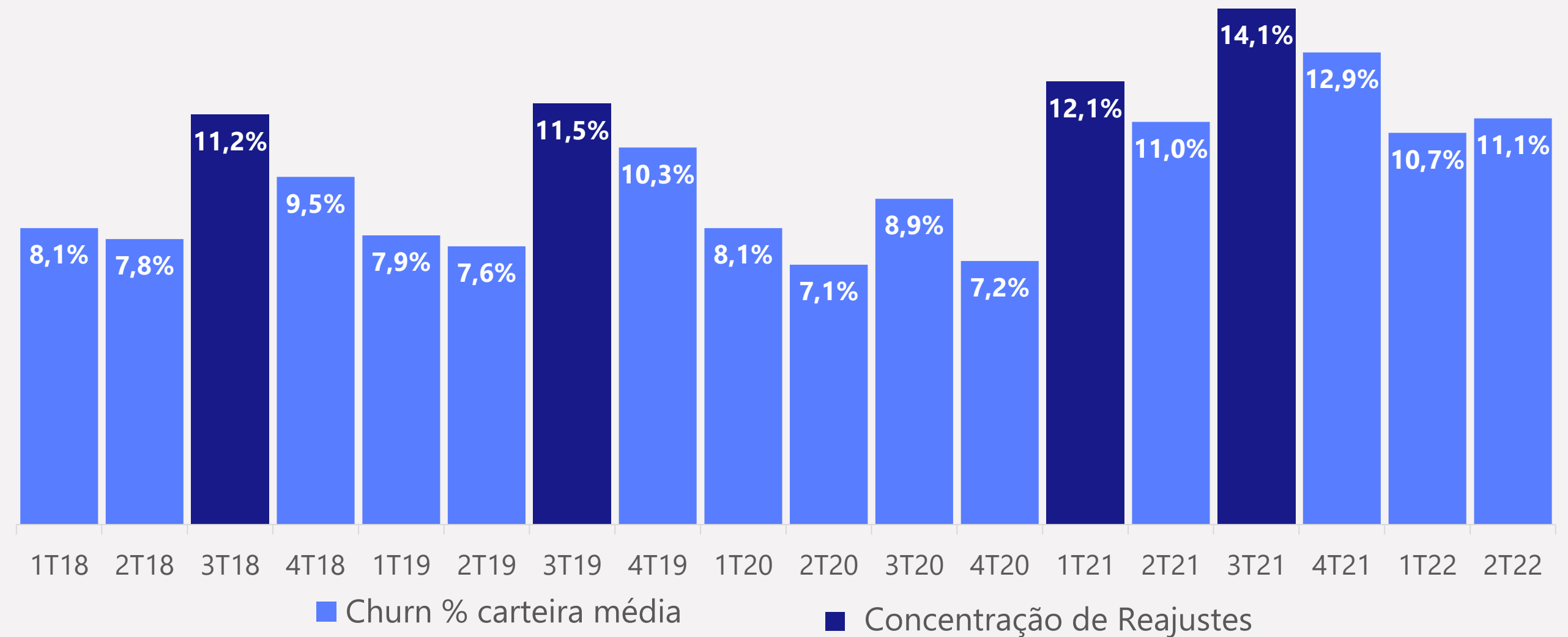




Estratégia de Orientação ao Cliente, com Foco em Retenção

Sazonalidade com maior volume de cancelamentos em períodos de reajustes de preços

- aumento de 2,1% QoQ no 2T22, mas queda de 8,1% YoY no 1S22;
- Os reajustes negociados com operadoras de planos de saúde e que estão sendo aplicados em 2022 estão na faixa de 20%.



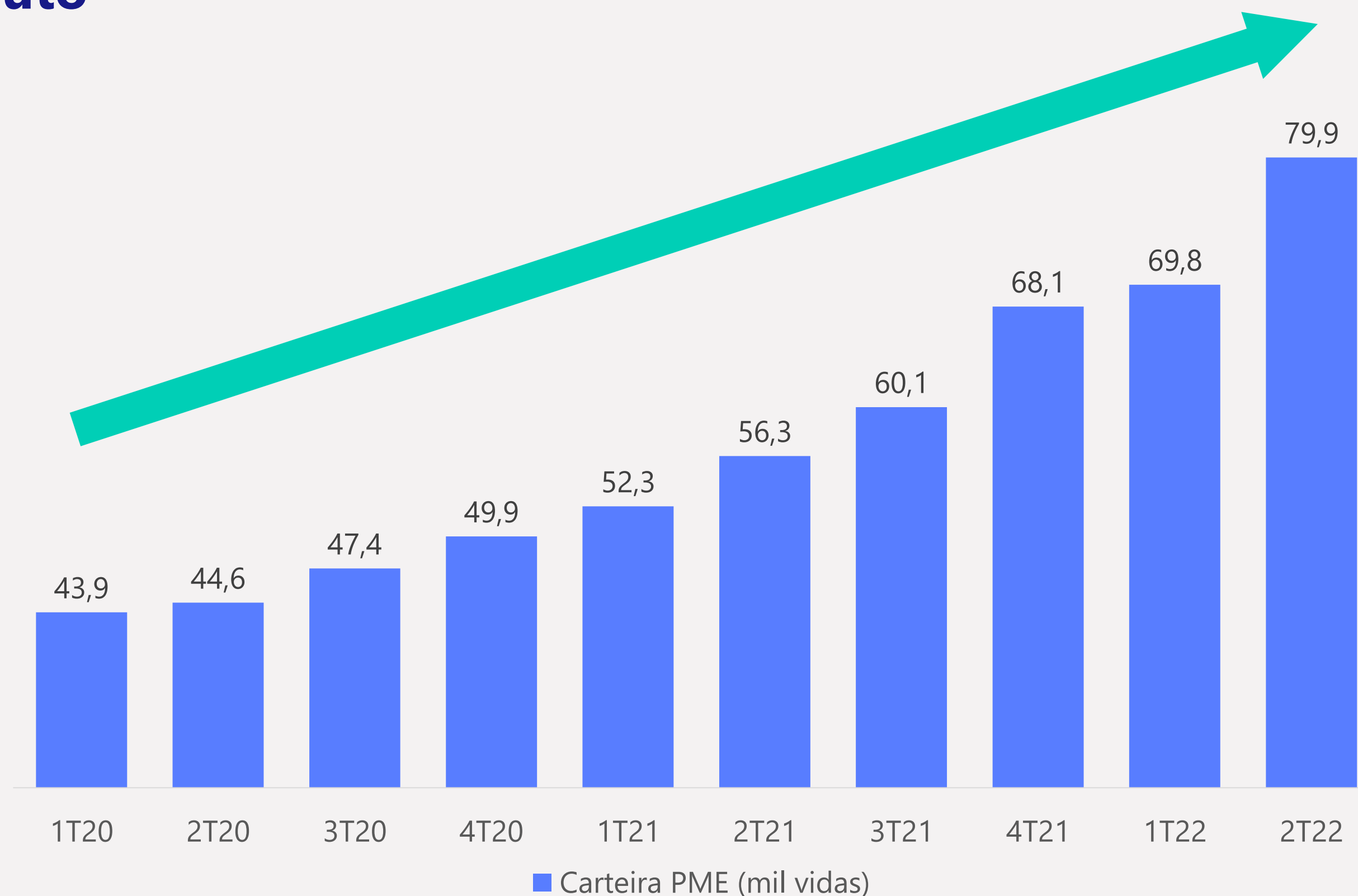
Segmento PME

Foco da Estratégia Multiproduto



Segmento que mais cresce na Quali:

- Total de 79,9 mil vidas no 2T22, quase **dobrando nos últimos 2 anos**;
- **Aceleração de crescimento** depois de implementação da estratégia multiproduto;
- Meta de nos tornarmos a **maior distribuidora do segmento no Brasil**.

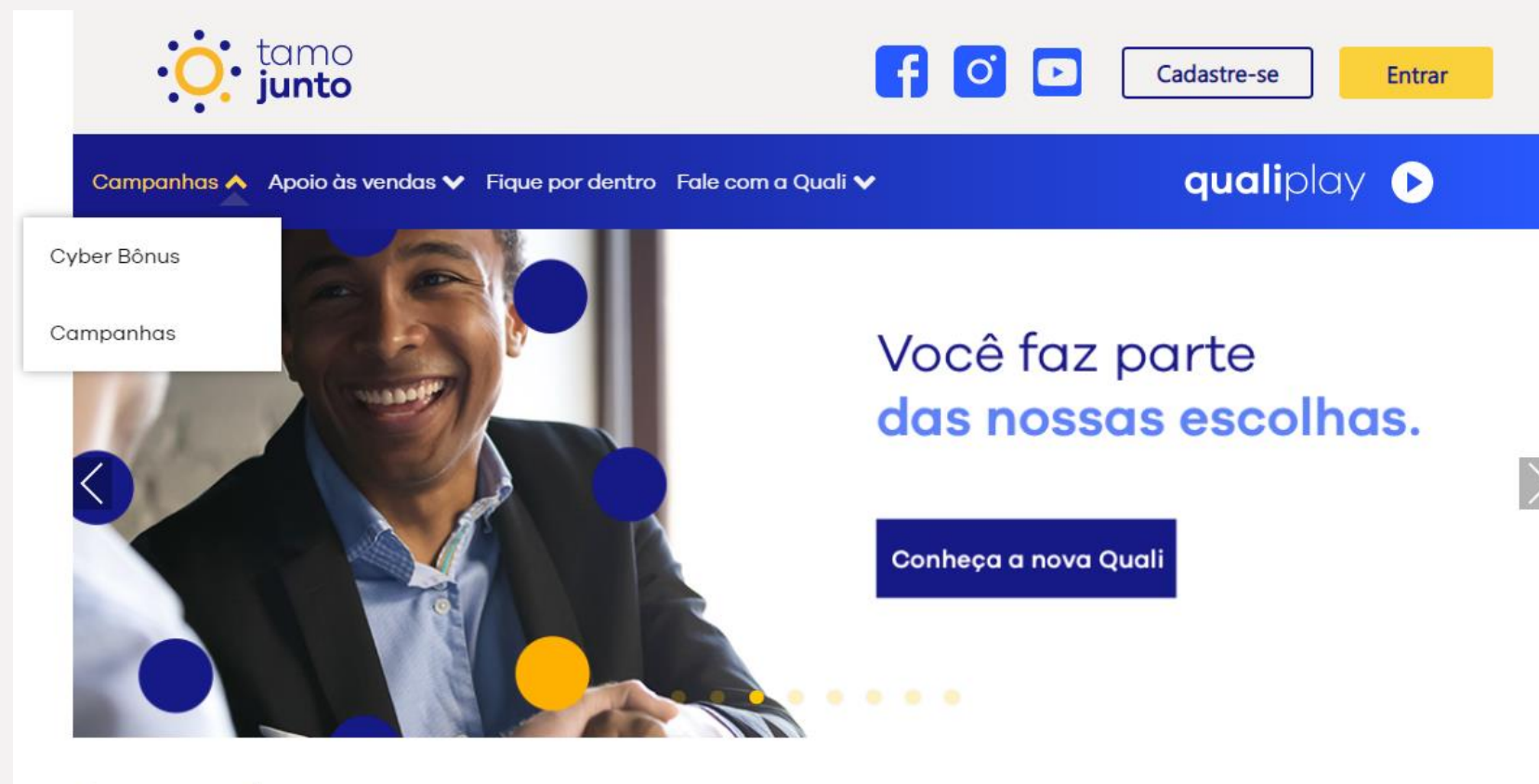


Canal Corretor



Novo Modelo de Relacionamento com nosso Principal Canal de Distribuição

O Portal do Corretor trouxe um espaço para relacionamento, comunicação e apoio comercial para a força de vendas.



50+ mil corretores

Em todo o Brasil.

QualiPlay

Rádio da Qualicorp para informar e entreter o corretor.

Qualivendas, ferramenta feita exclusivamente para corretores Qualicorp

- Cadastro de Corretores;
- Preenchimento de Propostas;
- Assinatura de contratos;
- Ajuste de propostas.



Canal Corretor



Acompanhamento da produção e performance de cada corretor

Campanhas



Parceria TamoJunto e Lívolo

Só na Quali suas vendas valem pontos.

Suas vendas valem pontos que podem ser trocados por prêmios incríveis. São mais de 700 mil itens no catálogo da Lívolo.



Cyber Bônus

Aproveite a premiação especial.

Conheça as bonificações que a Quali preparou para você.

PROGRAMA LIVELLO

Programa de pontos Lívolo; Novas vendas e relacionamento.

CYBER BÔNUS

Premiação por vida a partir do 1° 3° e 6° boletos confirmados.

SEGMENTAÇÃO DO CORRETOR

Estratégias para produção e fidelização com benefícios exclusivos para o corretor.



EXPERIENTE



ESPECIALISTA



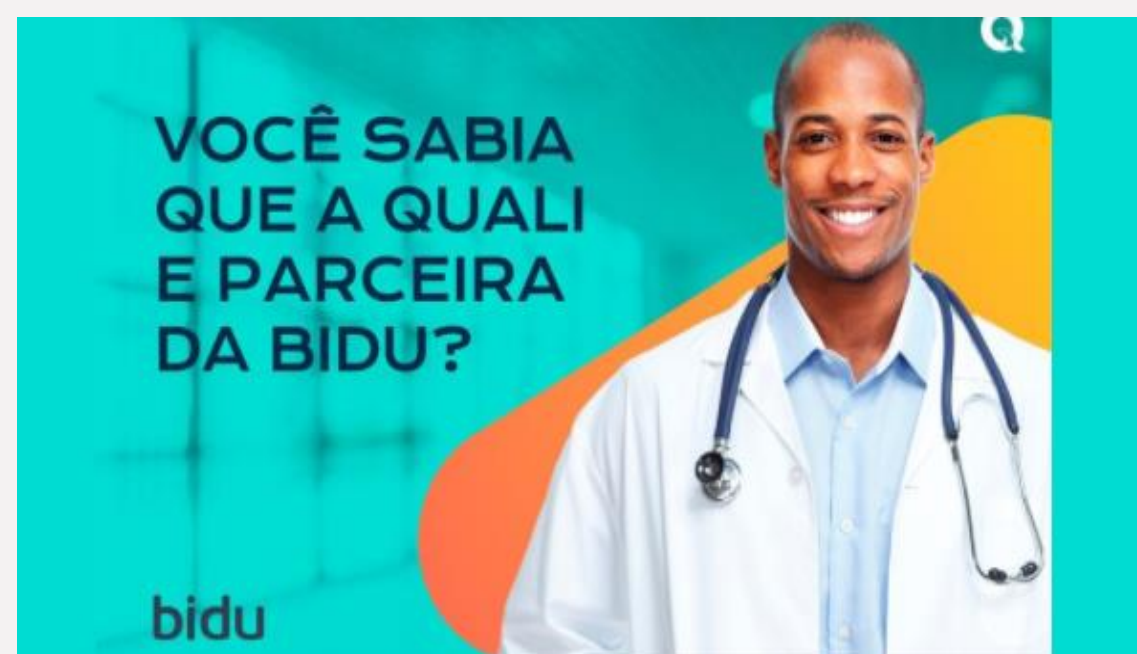
ELITE



IMBATÍVEL



Parcerias e Novos Canais

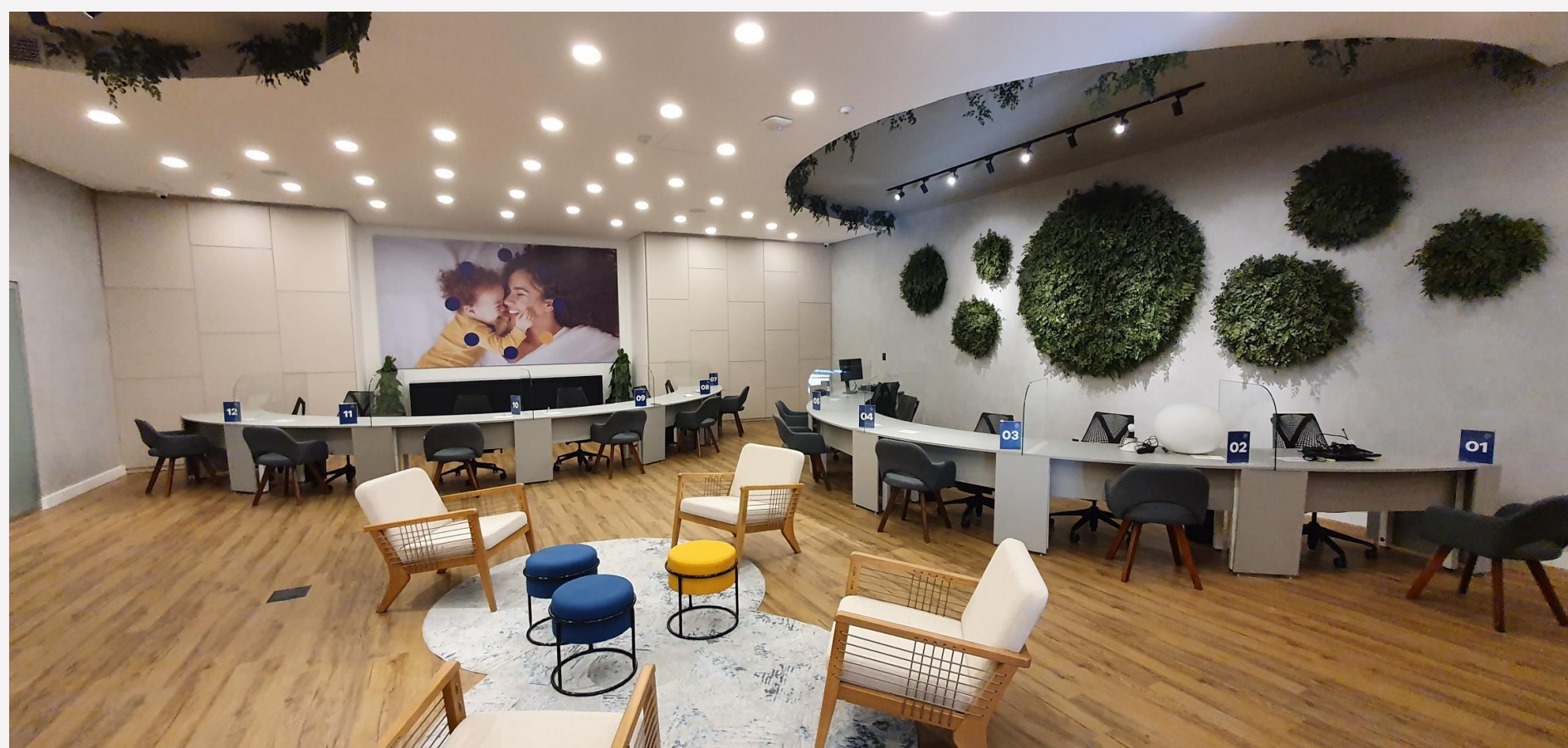




Qualistore, nossa rede de lojas físicas para vendas e atendimento ao Cliente.

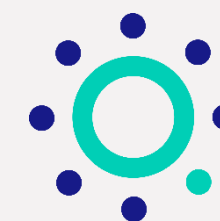
Nova Casa do Cliente

Espaço físico para atendimento ao cliente: completo, moderno e acolhedor.



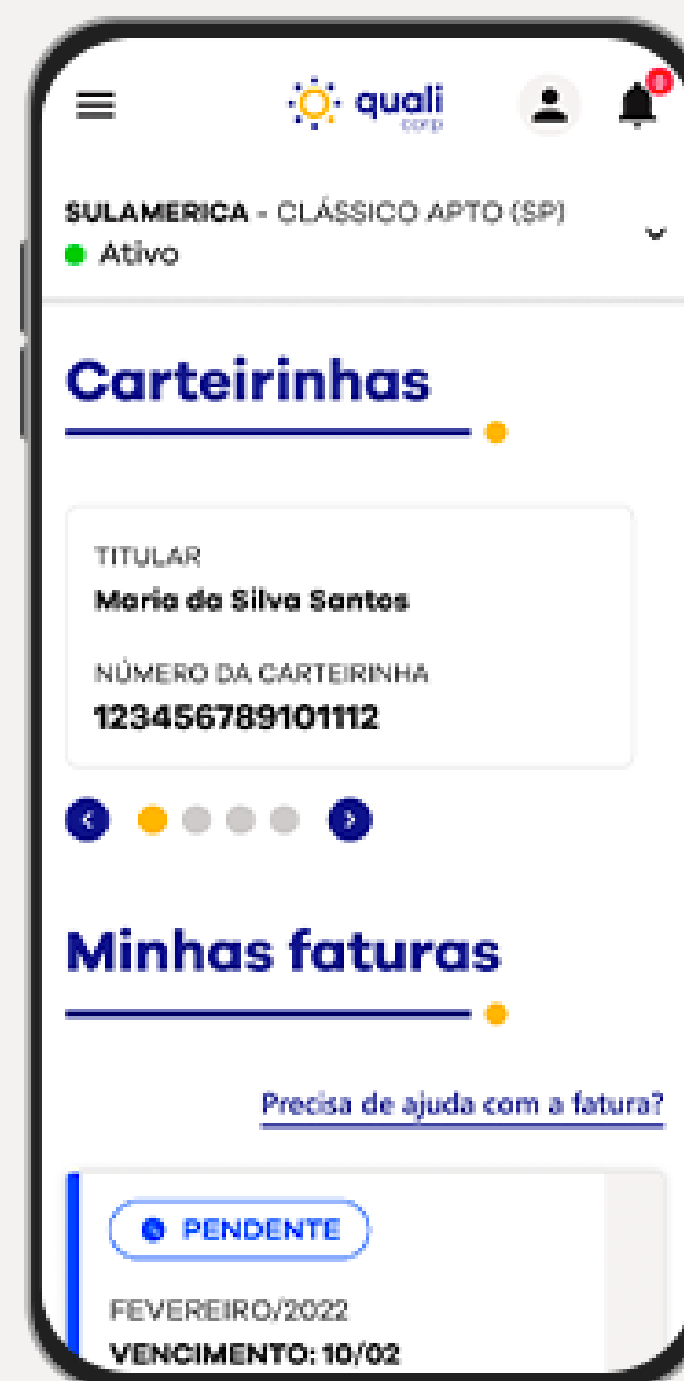
Novo app do Cliente

Design mais inovador, novas funcionalidades e melhorias de performance.



Novo App da Quali.
Agora, muito mais completo e fácil de usar.

Em poucos cliques, acesse os principais serviços que você utiliza. Baixe agora.



- Códigos de barras dos boletos
- Recibos de pagamento
- Mudança para débito automático
- Arquivos com detalhes das faturas
- Alteração de dados cadastrais
- E muito mais

Qualiseguros - Marketplace digital de venda de seguros

Maior plataforma digital de oferta de seguros do Brasil.



Assistência Pet



**Responsabilidade
Civil Profissional**



**Seguro Acidentes
Pessoais**



**Seguro Perda de
Renda**



Seguro Auto



Seguro Celular



Seguro de Vida



Seguro Residencial





COPC — Customer Operation Performance Center

First Call Resolution (FCR)

A capacidade de resolver a demanda do cliente em seu primeiro contato passou de um patamar de 69% no início de 2021 para 83% nos canais de voz e de 92% no canal digital no final de 2022.

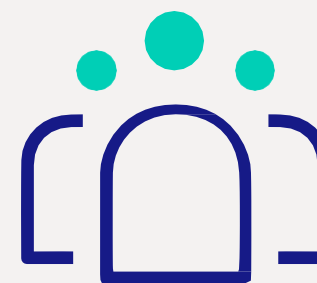
CSAT Agente

O índice, que representa a satisfação do cliente com o atendente da Quali, evoluiu de 24,6% em 2020 para 74% em dezembro de 2022.

Nível de serviço (SLA)

O nível de serviço (SLA) das promessas entregues aos nossos clientes dentro do prazo prometido chega a 98%, acima da meta padrão do mercado de 95%.

**Customer
Experience (CX)**



**User Experience
(UX)**



Gestão, Gente & Governança



Construímos e sustentamos relações éticas



Só é excelente se for excelente para o cliente

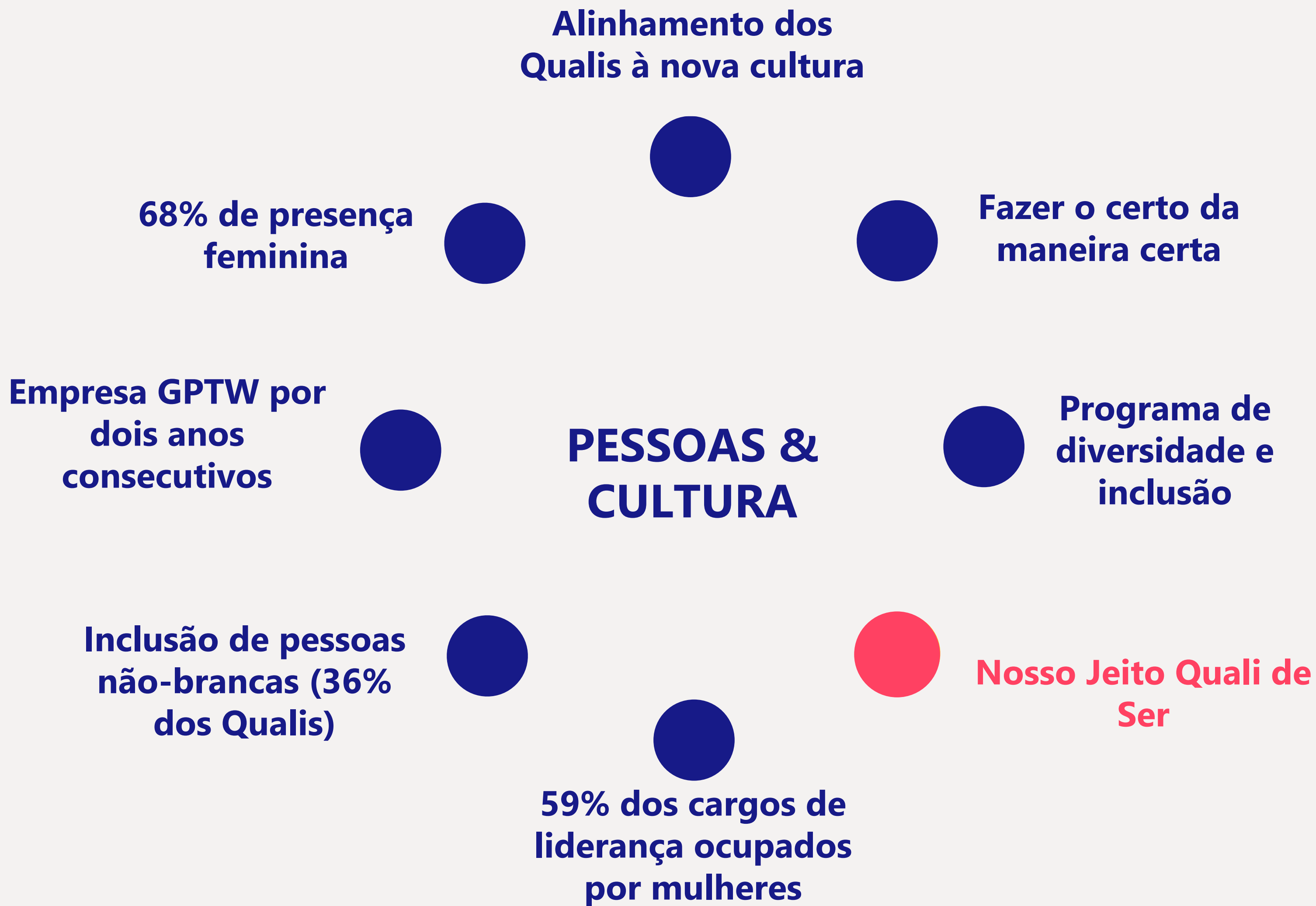


Pensamos e agimos como donos, e donos transformam



Cuidamos com carinho: das pessoas e do negócio

#NossoJeitoQualiDeSer



ESG com base na Governança e Transparência



2019 ● —→

Ano inicial da atual administração.

2020 ● —→

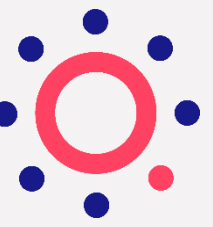
Criada a Diretoria de Compliance, Riscos, Auditoria e Segurança da Informação, visando uma atuação cada vez mais integrada entre as áreas e com ações pautadas pela ética e transparência.

2021 ● —→

Criada a área de ESG, responsável pela avaliação constante de riscos e oportunidades de negócio ligadas aos temas voltados à Sustentabilidade.

2022

Publicamos nossa Matriz de Materialidade, nossa Estratégia ESG e lançamos nosso primeiro Relatório Anual de Sustentabilidade.



Nossa estratégia ESG

Temas materiais da agenda 2030

Direcionando a Quali para a saúde dos seus negócios, da nossa sociedade e do nosso planeta



Posicionamento

A Qualicorp acredita que a saúde de qualidade é um direito fundamental e que deve ser acessível para todas as pessoas, nas suas mais diversas vivências e individualidades.

Além disso, quer ser reconhecida e trabalha para fazer sua parte pela saúde da sociedade, dos negócios e do planeta.



Causas



Democratização do acesso à saúde



Diversidade, Equidade e Inclusão



Sociedade e Investimento Social



Pilares e temas estratégicos



Promoção da saúde e bem-estar



Desenvolvimento dos colaboradores e corretores



Eficiência, qualidade, inovação de produtos e serviços



Marketing responsável e satisfação do cliente



Privacidade e segurança da informação



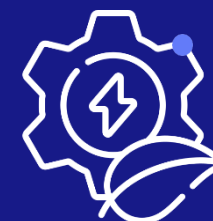
Temas gerenciais



Relações com colaboradores e parceiros



Compras sustentáveis



Ecoeficiência das operações



Mudanças climáticas e os impactos na saúde humana



ARTE E CULTURA

Quali Apoia



SAÚDE



EDUCAÇÃO



ESPORTE



DIVERSIDADE



PATRIMÔNIO

Relatório Anual e Política de Sustentabilidade



- Primeiro Relatório de Sustentabilidade da história da Qualicorp;
- Inspirado nas diretrizes da GRI - *Global Reporting Initiative* e nos princípios de relato integrado do IIRC - *International Integrated Reporting Council*;
- Norteados pelos 17 ODS do Pacto Global da ONU;
- Conheça o nosso **Relatório de Sustentabilidade** em:
<https://ri.qualicorp.com.br/governanca-corporativa/relatorio-anual-de-sustentabilidade/>
- **Política de Sustentabilidade:**
<https://ri.qualicorp.com.br/governanca-corporativa/politicas-e-regimentos/>

Governança Corporativa



Revisão de todas as Políticas e Regimentos nos últimos 12 meses

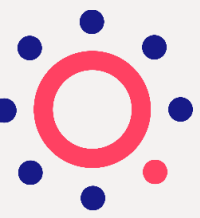
Políticas

- Política de Relacionamento com Órgãos Públicos, Parceiros, Concorrentes e Imprensa;
- Política de Gestão de Riscos Corporativos;
- Política de Remuneração;
- Política de Transações com Partes Relacionadas;
- Política de Divulgação de Fatos Relevantes;
- Política de Negociação de Emissão de Valores Mobiliários;
- Política de Indicação de Membros do Conselho de Administração, seus Comitês de Assessoramento e Diretoria Estatutária;
- Política de Sustentabilidade.

Regimentos

- Regimento Interno do Conselho Fiscal;
- Regimento Interno do Comitê de Pessoas, Cultura e Remuneração;
- Regimento Interno do Comitê de Sustentabilidade e Governança;
- Regimento Interno do Comitê de Auditoria, Riscos e Compliance;
- Regimento Interno da Diretoria;
- Regimento Interno do Conselho de Administração.

Uma cultura pautada pela integridade



Compliance, Riscos e Integridade

- Cultura de Integridade;
- Mais de 90% dos colaboradores realizaram treinamento anticorrupção;
- Aproximação da área de Compliance e Integridade das áreas de negócio;;
- *Live* de integridade, combate à corrupção e concorrência desleal, uma das *lives* com maior adesão e participação dos colaboradores;

Segurança da Informação e Privacidade

- Solução em nuvem para contenção de ataques cibernéticos em sites e ambientes web;
- Consolidação da cultura interna sobre o tratamento de dados pessoais e sensíveis.

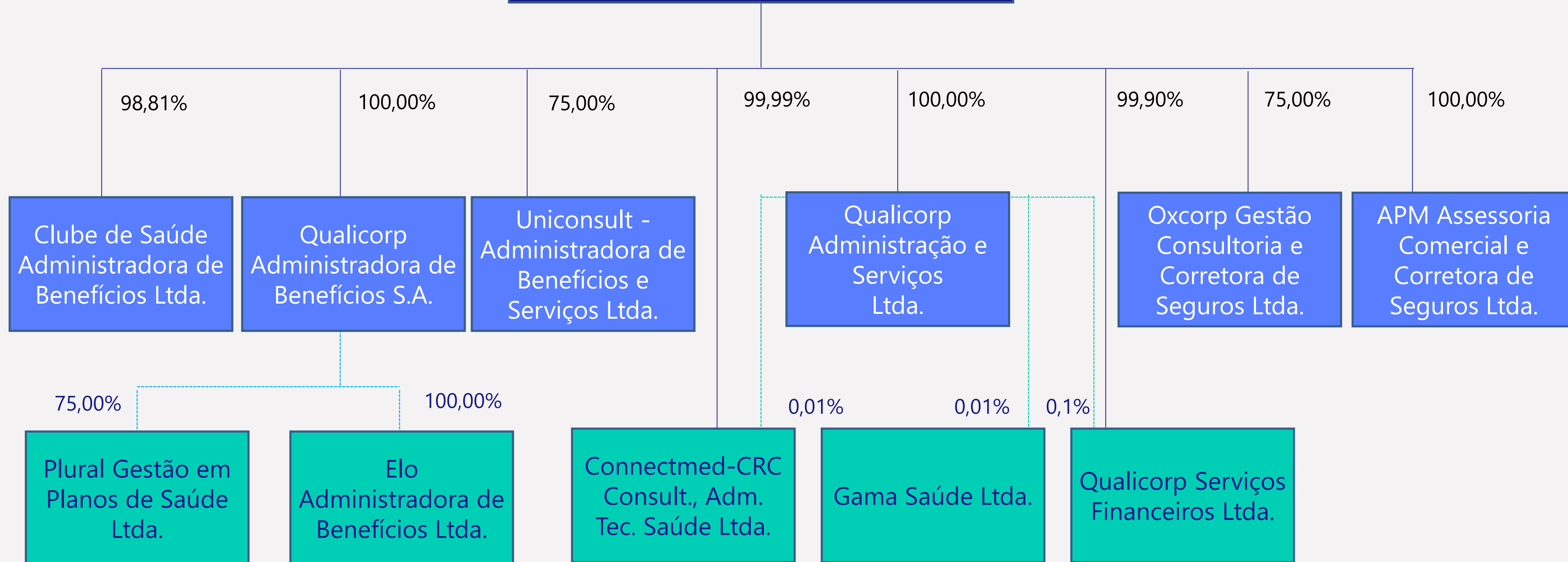
Auditoria Interna e Prevenção à Fraudes

- Fortalecimento da atividade de Auditoria Contínua para agregar mais valor às áreas de negócio;
- Implantação de sistema antifraude nos processos de vendas, elegibilidade e aceitação.

Estrutura Societária

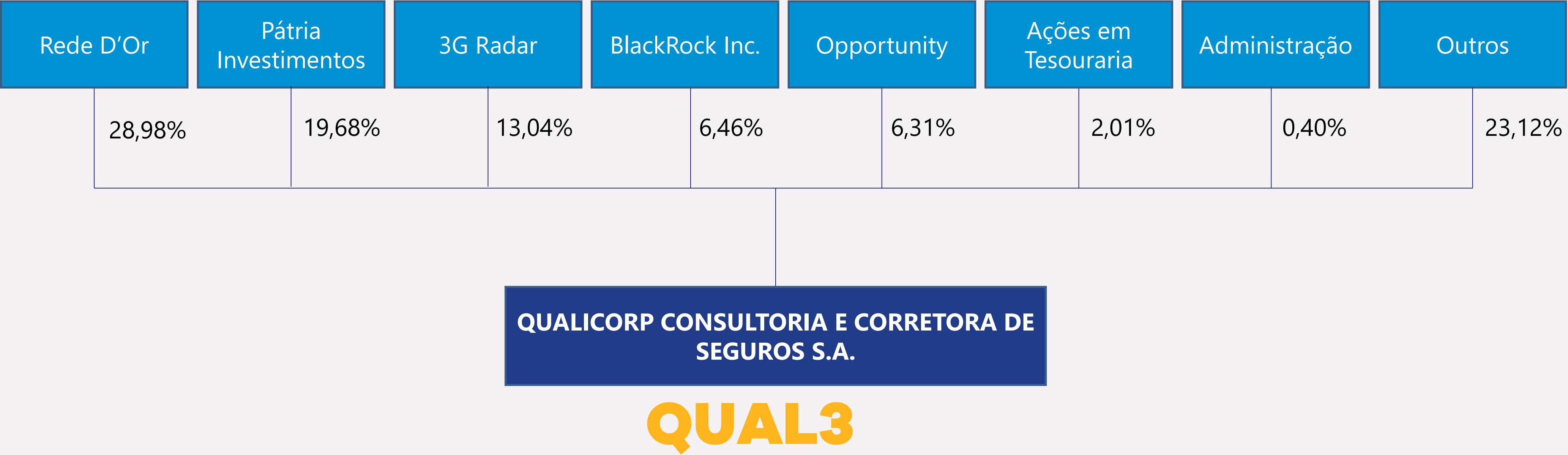


QUALICORP CONSULTORIA E CORRETORA DE SEGUROS S.A.



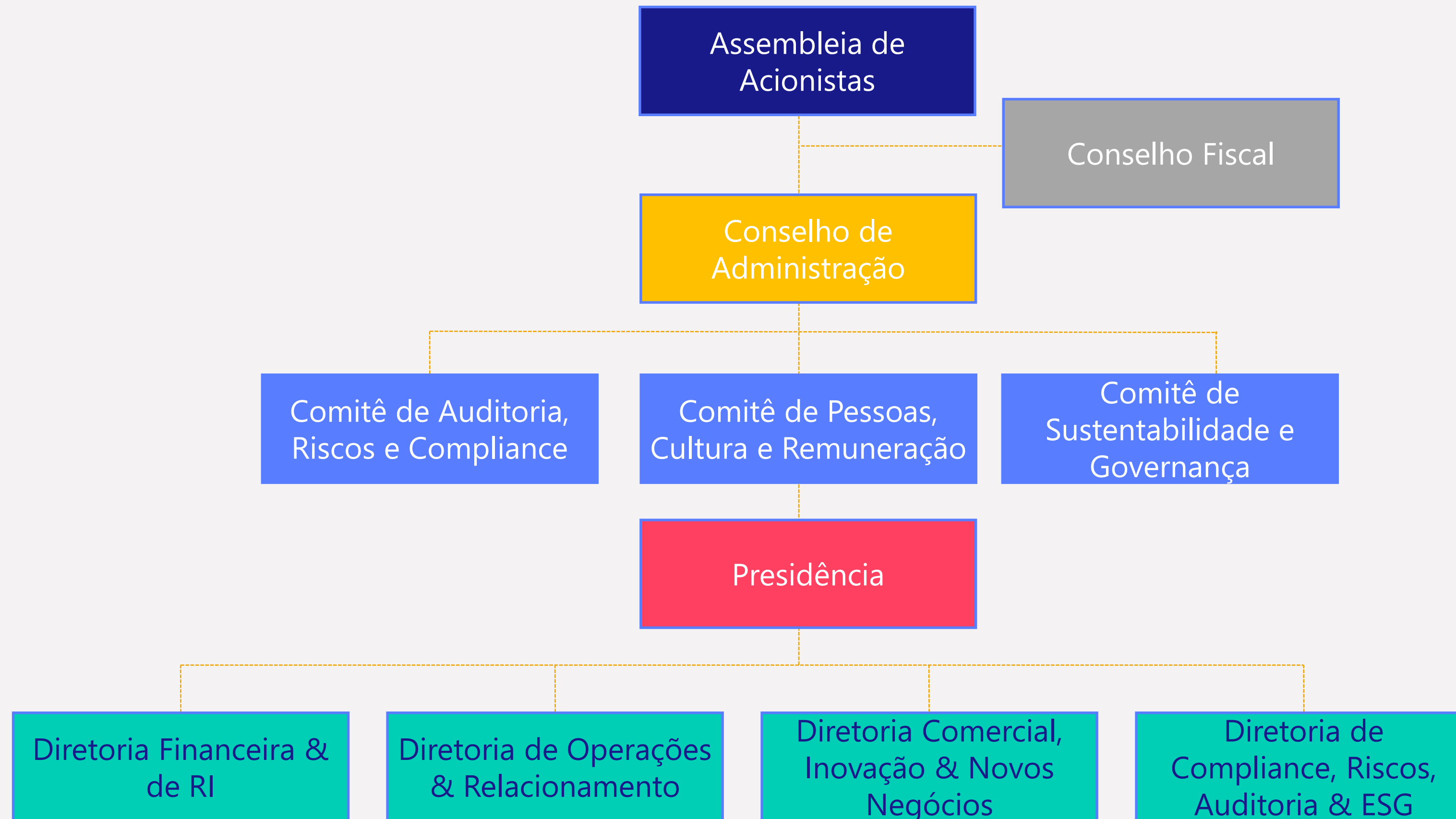
Fonte: Dados institucionais – Jun 2022

Participação Acionária

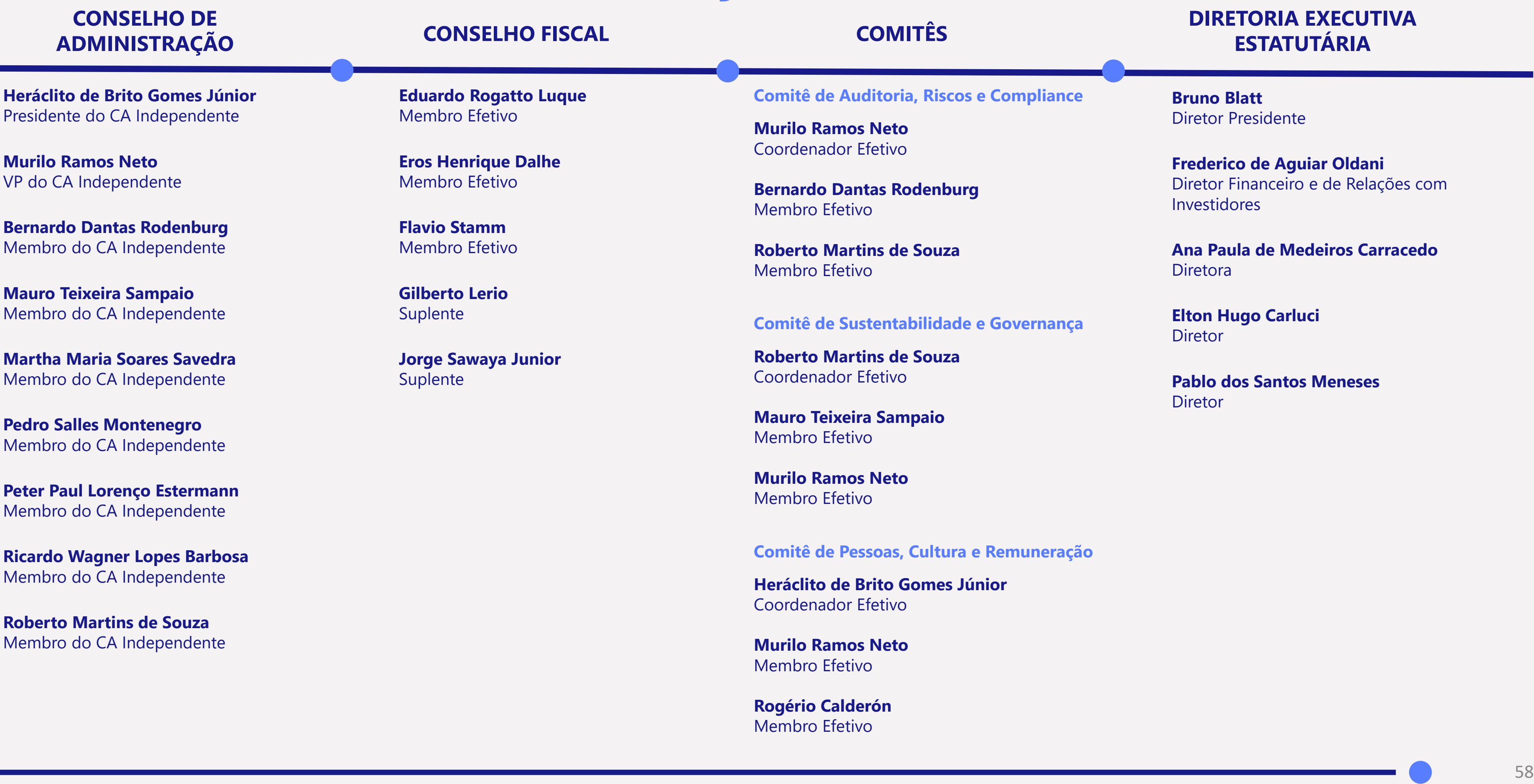


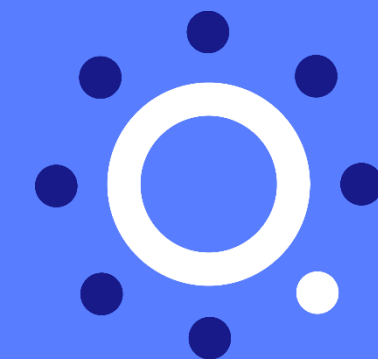
Fonte: Dados institucionais – Jun 2022

Organograma da Administração



Estrutura da Administração





Informações Financeiras

Beneficiários por Segmento



Portfólio	2T22	Var. YoY	Var. QoQ	1S22	Var. YoY
Adesão Médico-Hospitalar					
Total de Vidas Iníc. Período	1.153.068	-3,4%	-1,4%	1.169.061	-1,8%
(+) Adições Brutas	113.159	-14,3%	-1,7%	228.316	-1,7%
(-) Saídas	(133.876)	-3,2%	2,1%	(265.033)	-8,1%
(+) Aquisição de Portfólio	2	NM	NM	9	-100,0%
Novas Vidas (líquida)	(20.715)	NM	NM	(36.708)	NM
Total Vidas no Fim Período	1.132.353	-4,7%	-1,8%	1.132.353	-4,7%
Adesão Outros (Massif.)					
Total Vidas Iníc. Período	528.723	27,2%	-1,9%	538.936	31,0%
Novas Vidas (líquida)	421	NM	NM	(9.792)	NM
Total Vidas no Fim Período	529.144	19,0%	0,1%	529.144	19,0%
Portfólio Adesão	1.661.497	1,8%	-1,2%	1.661.497	1,8%
Empresarial	239.112	-22,8%	0,5%	239.112	-22,8%
Gama	593.185	1,6%	0,2%	593.185	1,6%
PME	79.886	42,0%	11,2%	79.886	42,0%
Portf. Empresarial, Gama e PME	912.183	-4,0%	1,1%	912.183	-4,0%
Portfólio Total	2.573.680	-0,3%	-0,4%	2.573.680	-0,3%

Fonte: Dados institucionais

Informações financeiras selecionadas

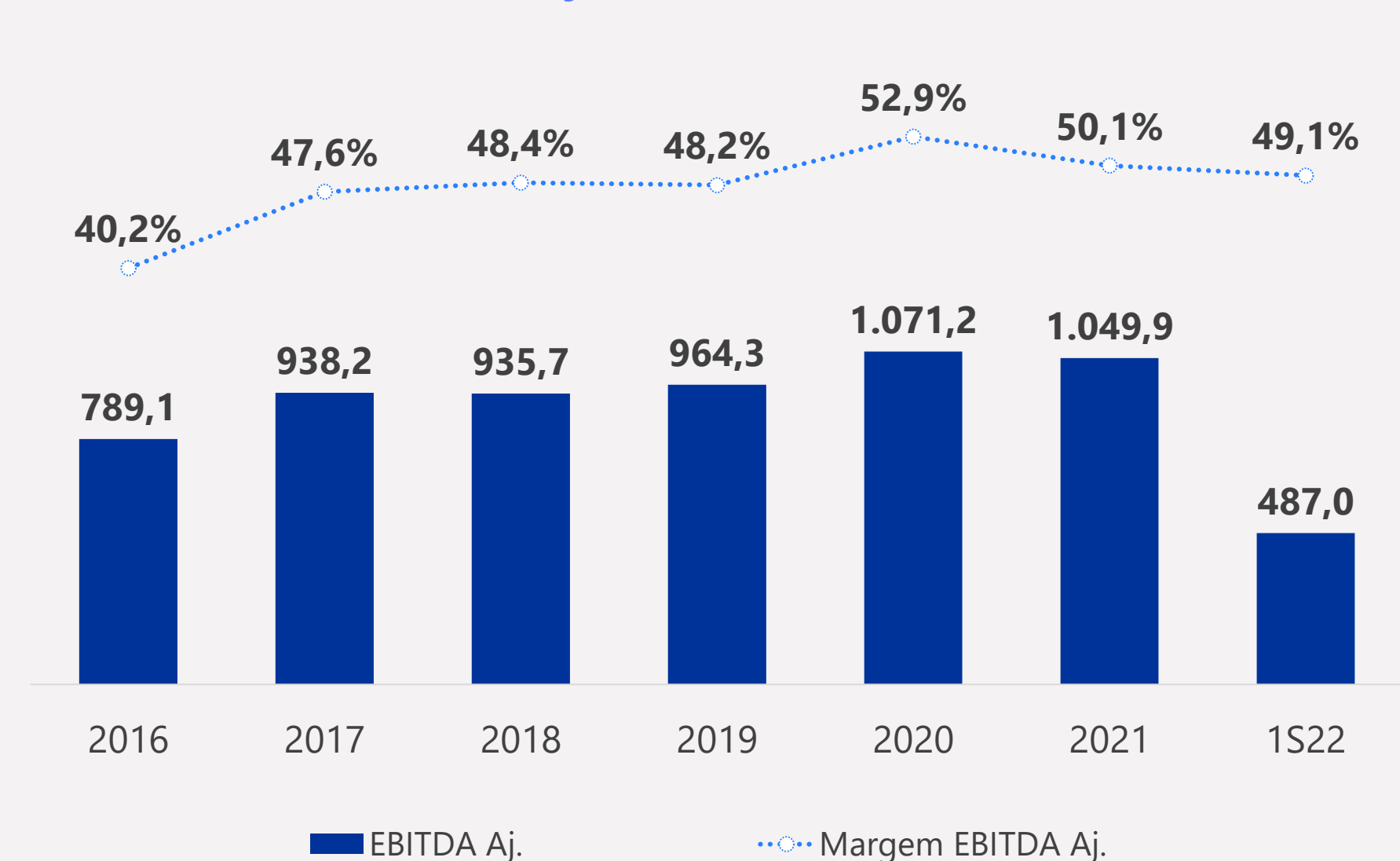


Margem Líquida de 12,5% no 1S22

Receita Líquida (R\$ MM)



EBITDA Ajustado (R\$ MM)



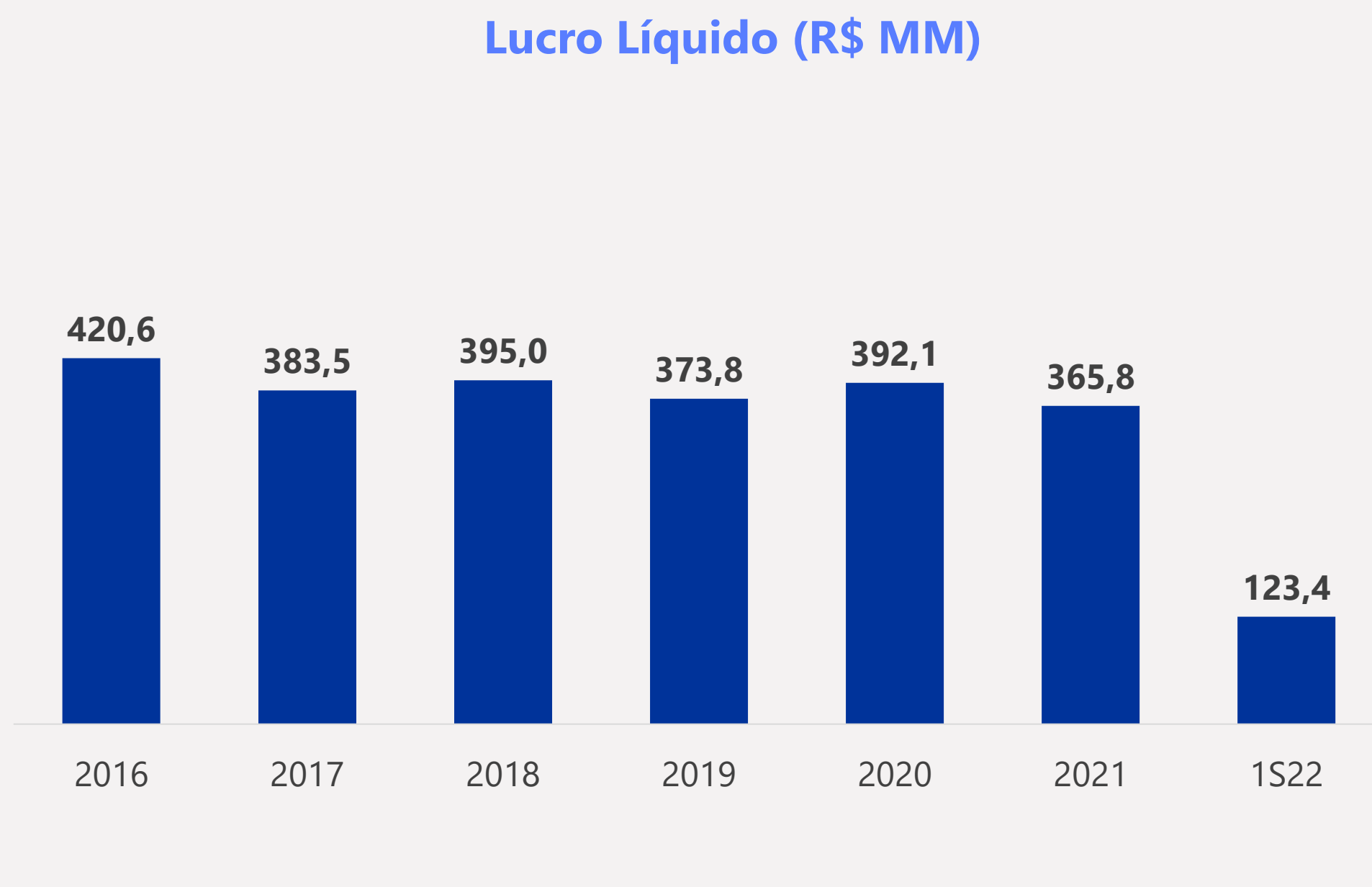
Fonte: Dados institucionais

Modelo de negócios diferenciado

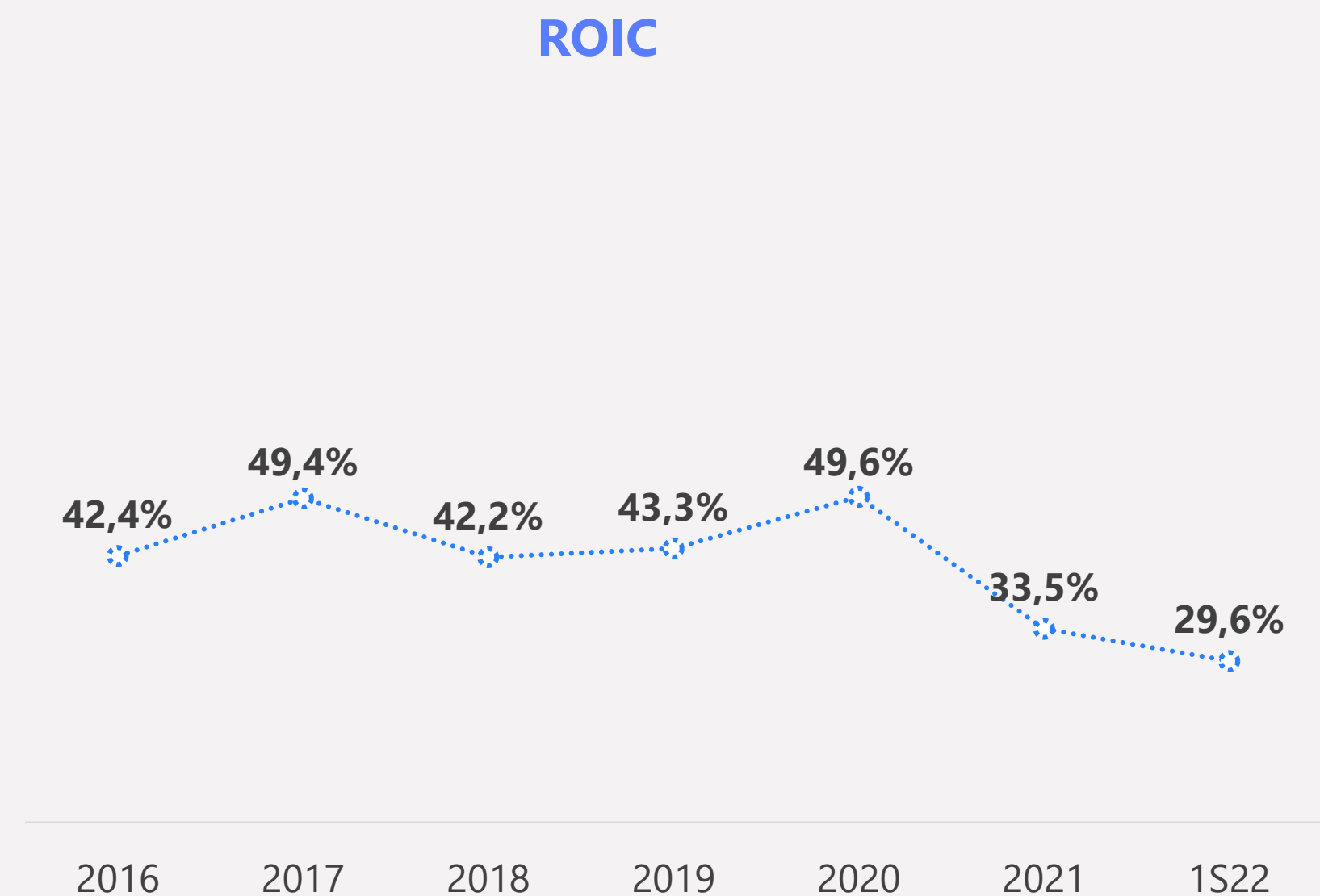
Combinação de alto retorno, margens e geração de caixa



Lucro Líquido (R\$ MM)



ROIC



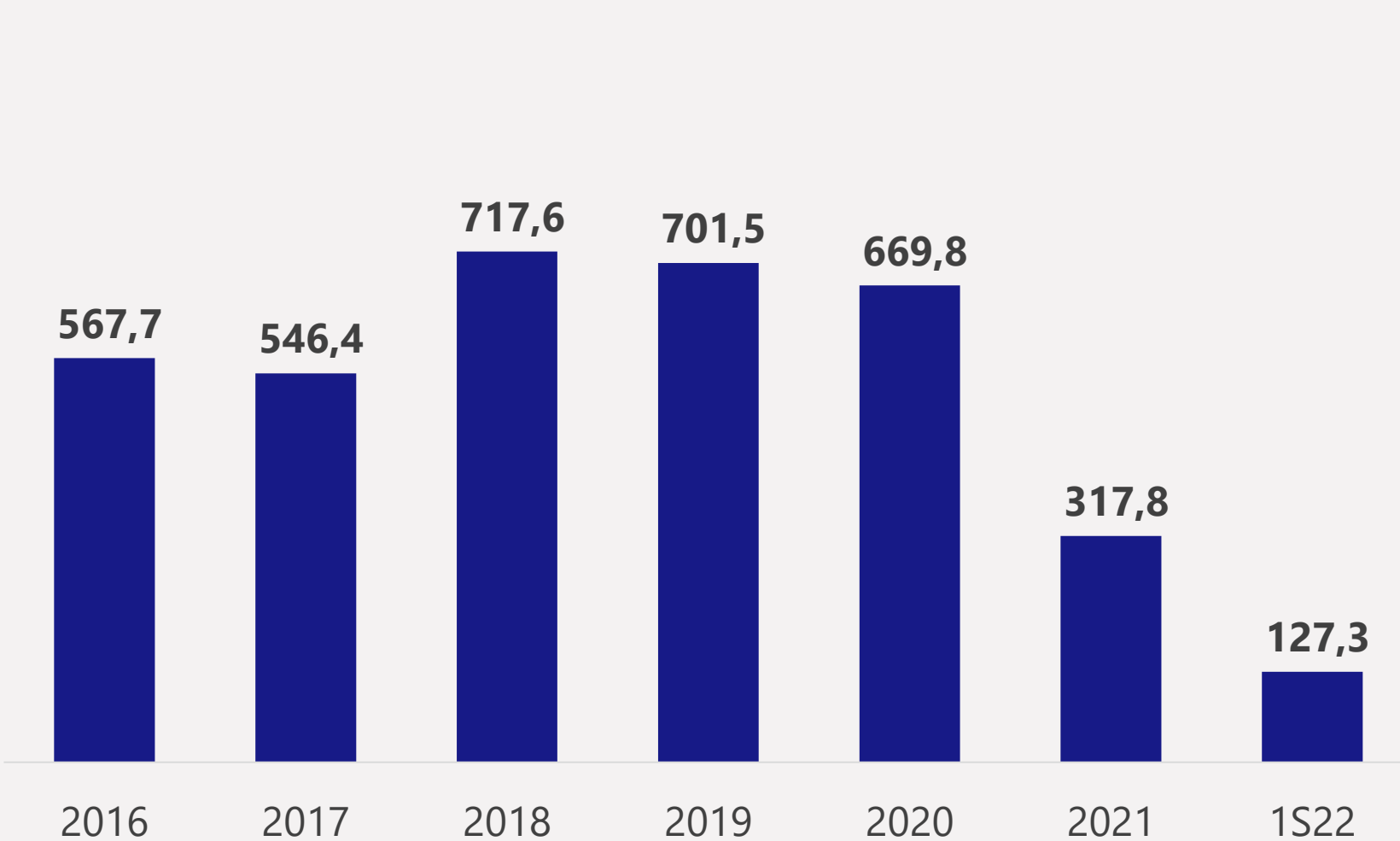
Fonte: Dados institucionais

Forte geração de caixa e criação de valor

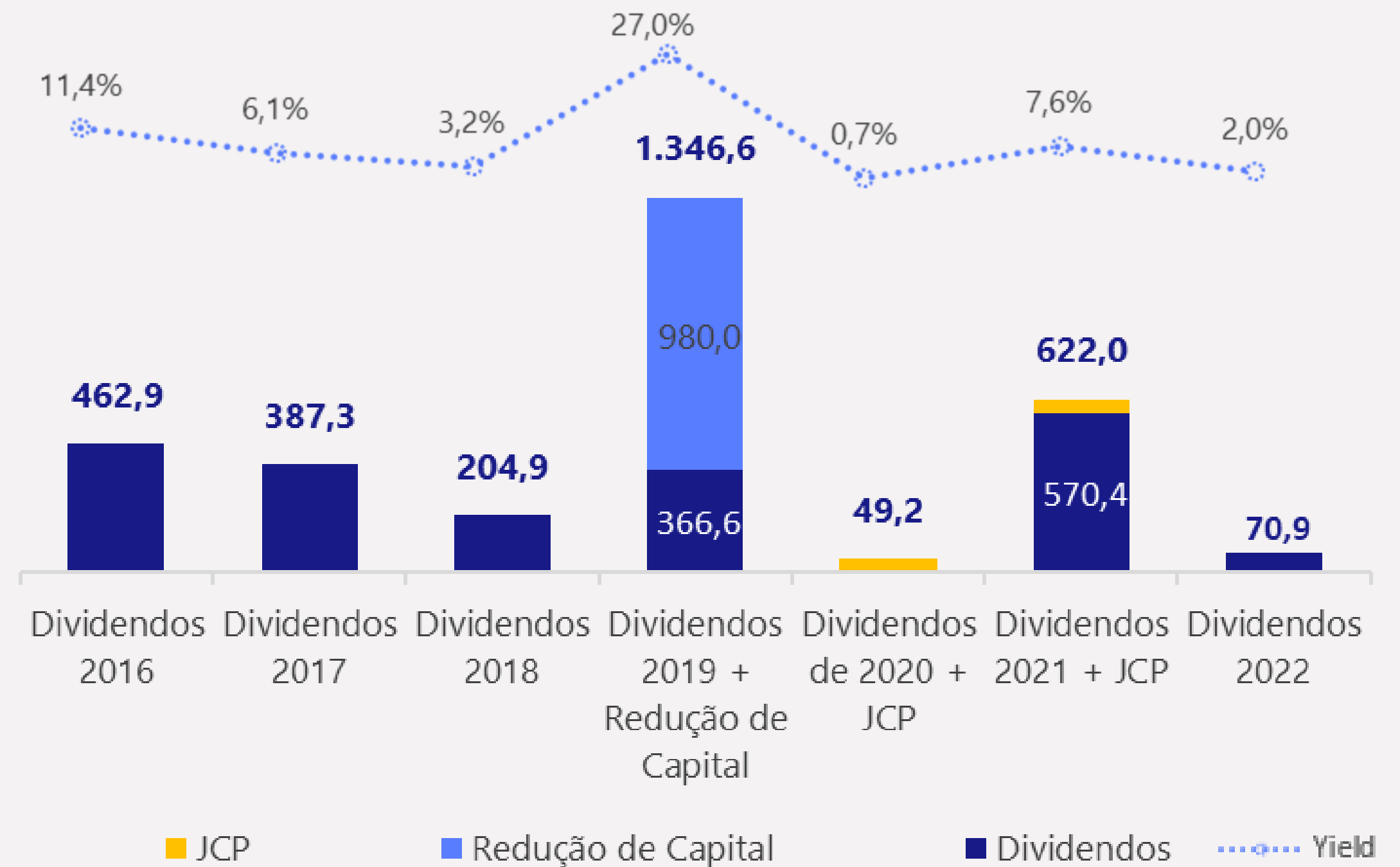


Payout de quase 100% nos últimos anos, com elevado *Dividend Yield*

Geração de Caixa Livre antes de M&A (R\$ MM)



Distribuição de Capital (R\$ MM)

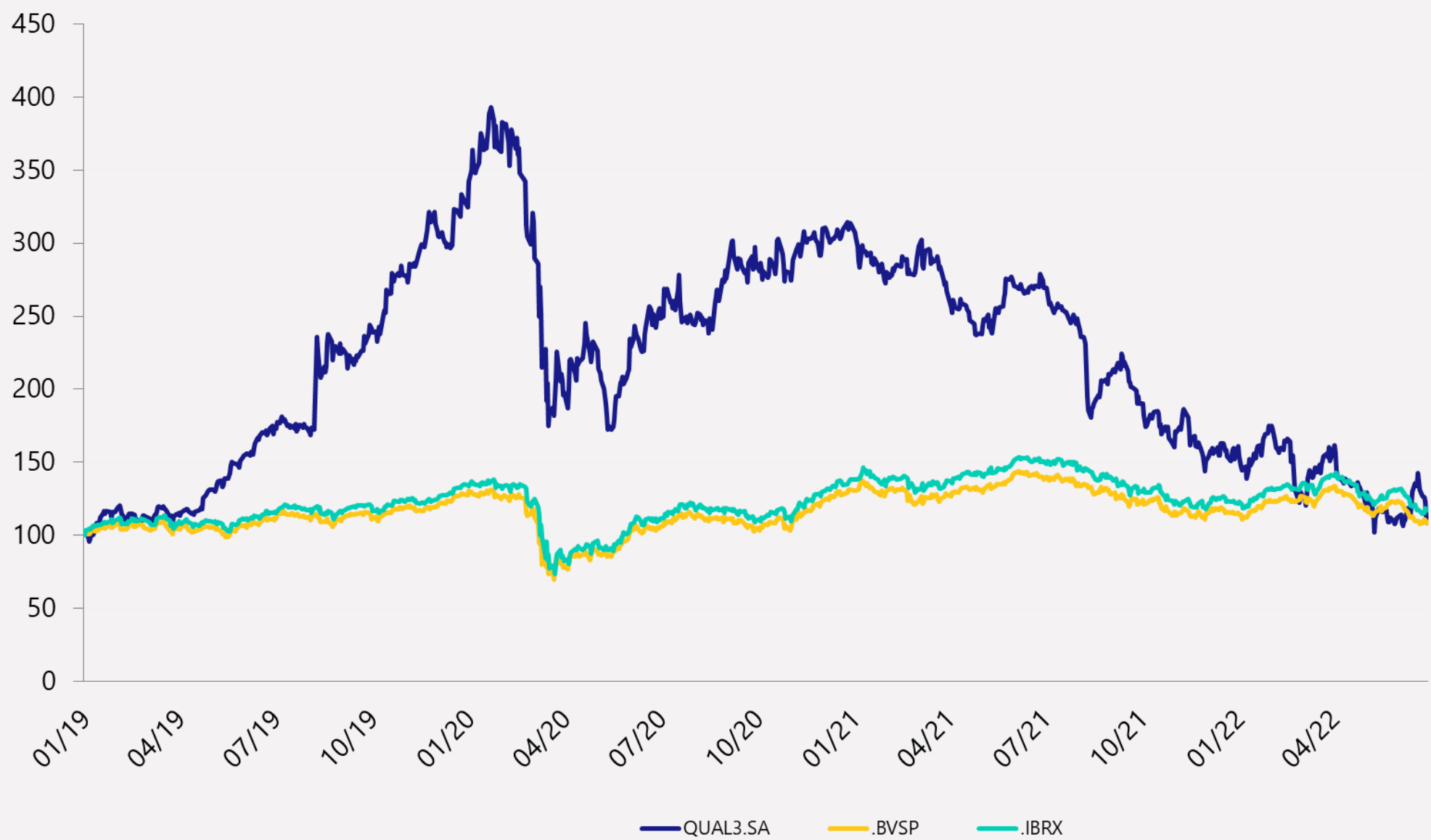


Fonte: Dados institucionais

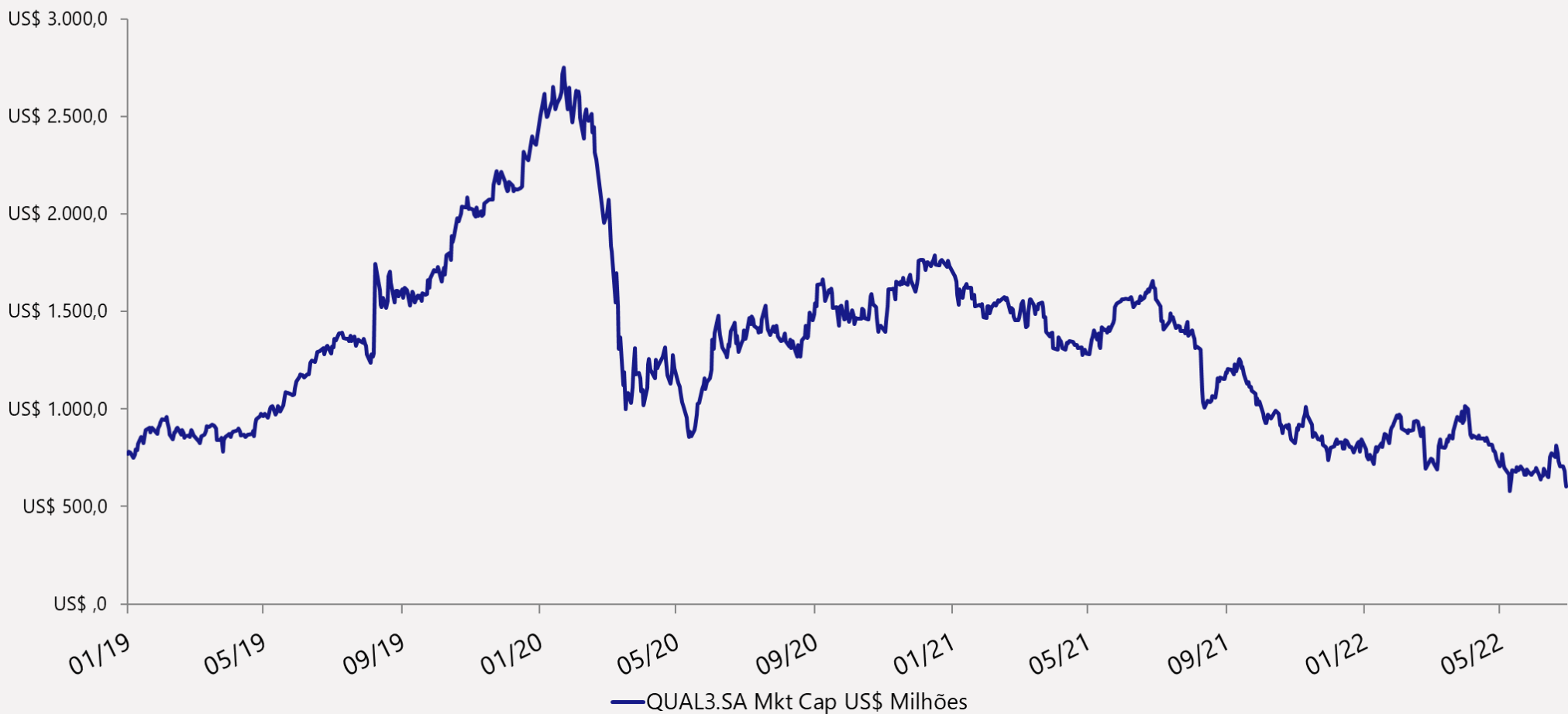
Performance no mercado



QUAL3 X IBOV x IBRX (base 100)



MKT CAP (USD)



Resultado 2T22



Destaques do Trimestre:

Portfólio de Adesão Médico-Hosp.: 1,13 MM no 2T22, adições brutas 113,2 mil vidas (-1,7% vs. 1T22) e 133,9 mil canc. (+2,1% vs. 1T22). PME: +11,2% vs. 1T22.

Receita Líquida: R\$489 MM 2T22 (-2,6% vs. 1T22) e R\$991,3 MM 1S22.

EBITDA Aj.: R\$234,2 MM no 2T22 (-3,2% vs. 2T21), margem 47,9% (+113 bps vs. 2T21) e R\$487 MM no 1S22, margem 49,1% (-88 bps YoY).

Lucro Líquido: R\$49,4 MM no 2T22 e R\$123,4 MM no 1S22.

Dívida Líquida: R\$1,6 bi, ou 1,5x EBITDA Aj. LTM no 2T22, vs. 1,4x no 1T22.

Principais Indicadores (R\$ MM)	2T22	Var. YoY	Var. QoQ	1S22	Var. YoY
Port. Adesão (mil vidas)	1.661,5	1,8%	-1,2%	1.661,5	1,8%
Adesão Méd. Hospitalar (mil vidas)	1.132,4	-4,7%	-1,8%	1.132,4	-4,7%
Adições Brutas (orgânicas)	113,2	-14,3%	-1,7%	228,3	-1,7%
Cancelamentos (churn)	(133,9)	-3,2%	2,1%	(265,0)	-8,1%
Receita Líquida	489,0	-5,4%	-2,6%	991,3	-4,7%
EBITDA Ajustado	234,2	-3,2%	-7,4%	487,0	-6,4%
Margem EBITDA Aj.	47,9%	113 bps	-246 bps	49,1%	-88 bps
Lucro Líquido	49,4	-45,3%	-33,3%	123,4	-39,7%
Dívida Líquida	1.564,0	65,2%	2,9%	1.564,0	65,2%
Dívida LÍq. / EBITDA Aj. LTM	1,5x	0,7x	0,1x	1,5x	0,7x
Fluxo de Caixa Antes de Aquisições	60,9	193,7%	-8,3%	127,3	-31,6%
ROIC	29,6%	-12,4 p.p.	-117 bps	29,6%	-12,4 p.p.



**Relações com
Investidores**

(11) 3191-3829
RI@qualicorp.com.br
ri.qualicorp.com.br