



Qualicorp: Apresentação Institucional

Fevereiro/2025



Aviso Legal

Afirmações sobre Expectativas Futuras

Algumas afirmações contidas nesta apresentação podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem, entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacionais.



Overview da Indústria

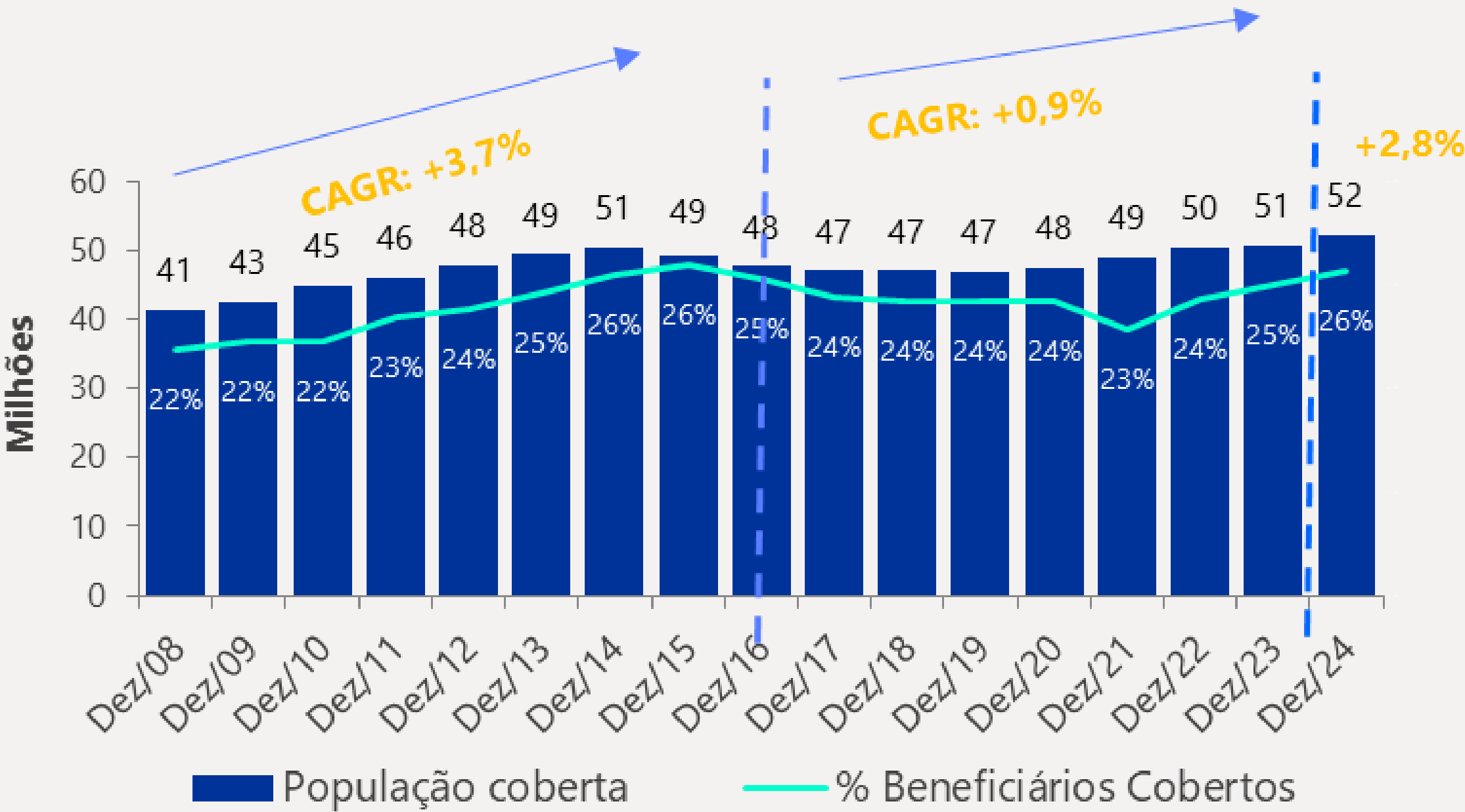


Saúde Suplementar

Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

Após forte expansão até 2014, o número de beneficiários atingiu 52 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 52 milhões de vidas em dez/24.



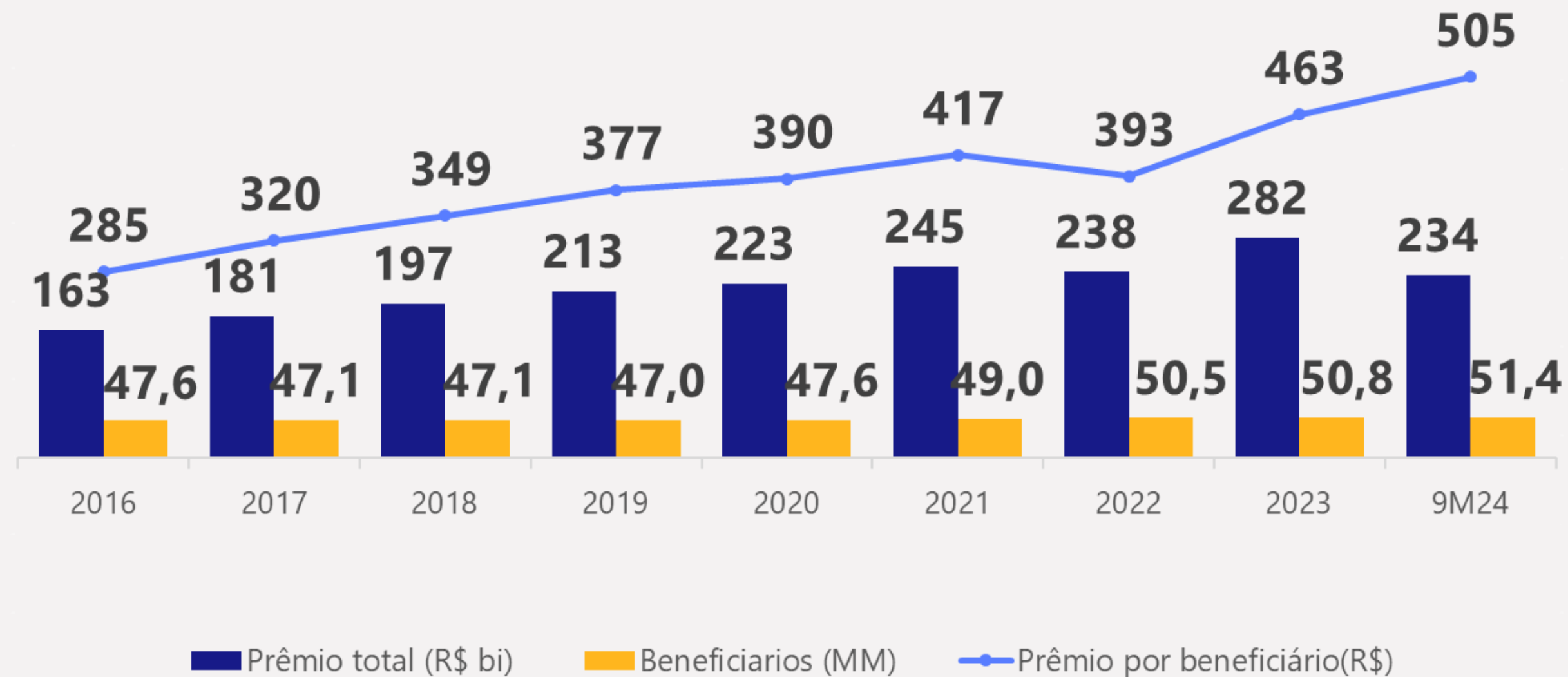
O cenário da saúde suplementar



Prêmios e beneficiários

Apesar dos elevados reajustes, o número de beneficiários continua a aumentar ao longo do tempo, atingindo o seu pico no 9M24.

Prêmio total pago (R\$ bilhões) x beneficiários (MM))

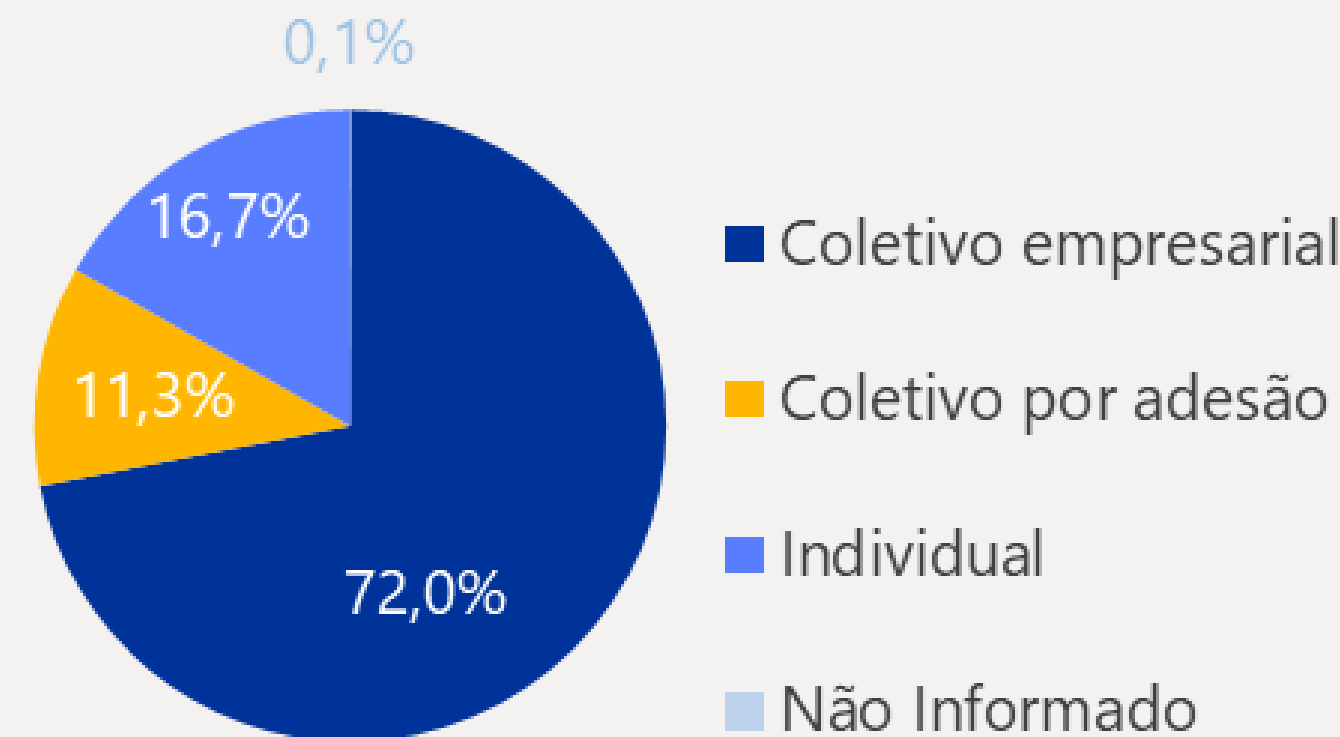




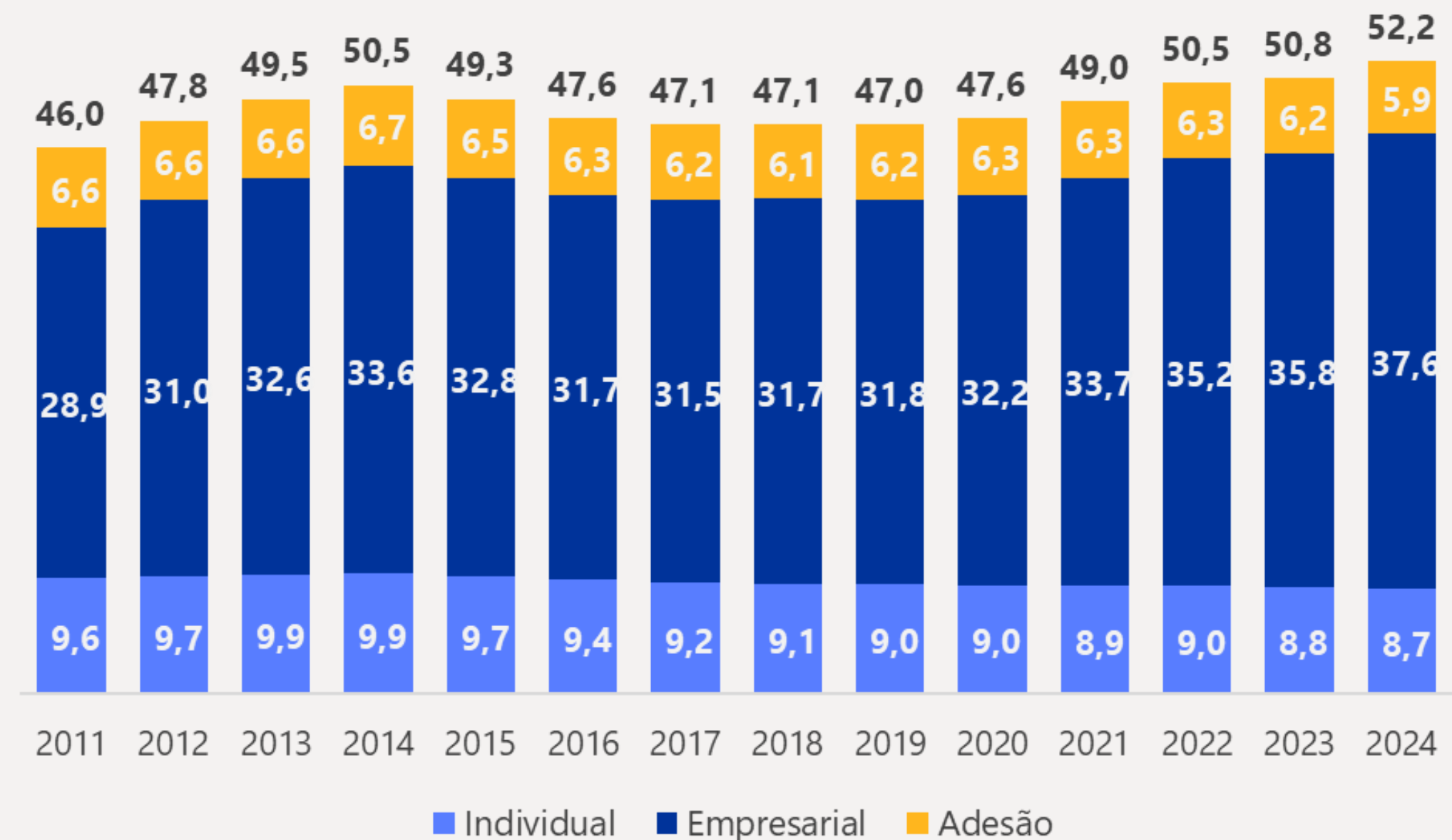
Saúde Suplementar

Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (72,0%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (11,3%):** principal segmento da Quali, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (16,7%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



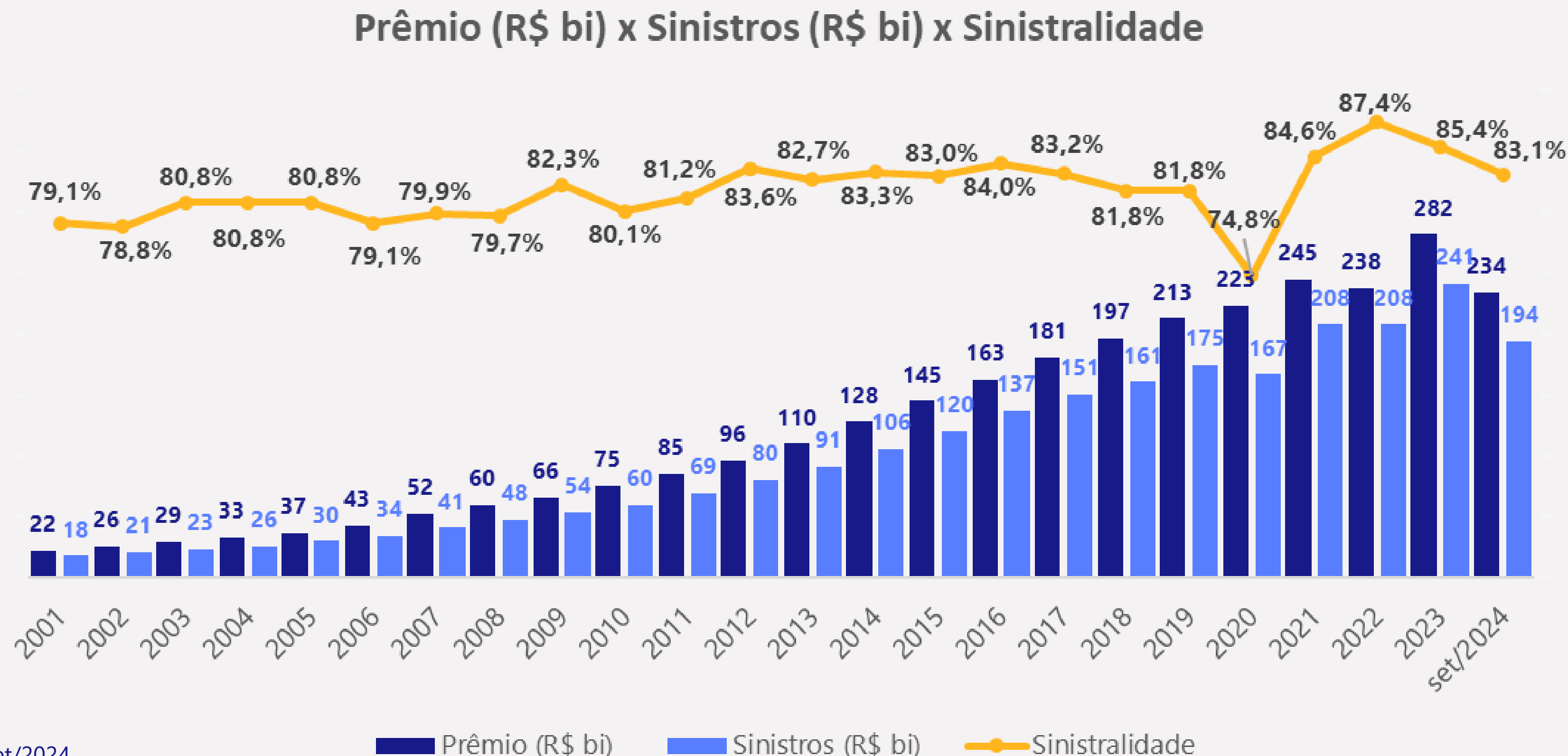
Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS-MS – Dez 2024

O cenário da saúde suplementar



Sinistralidade

Em 2022, a sinistralidade atingiu o valor mais elevado do século: 87,4%, mas registou uma queda de 4,3 p.p. no 9M24.

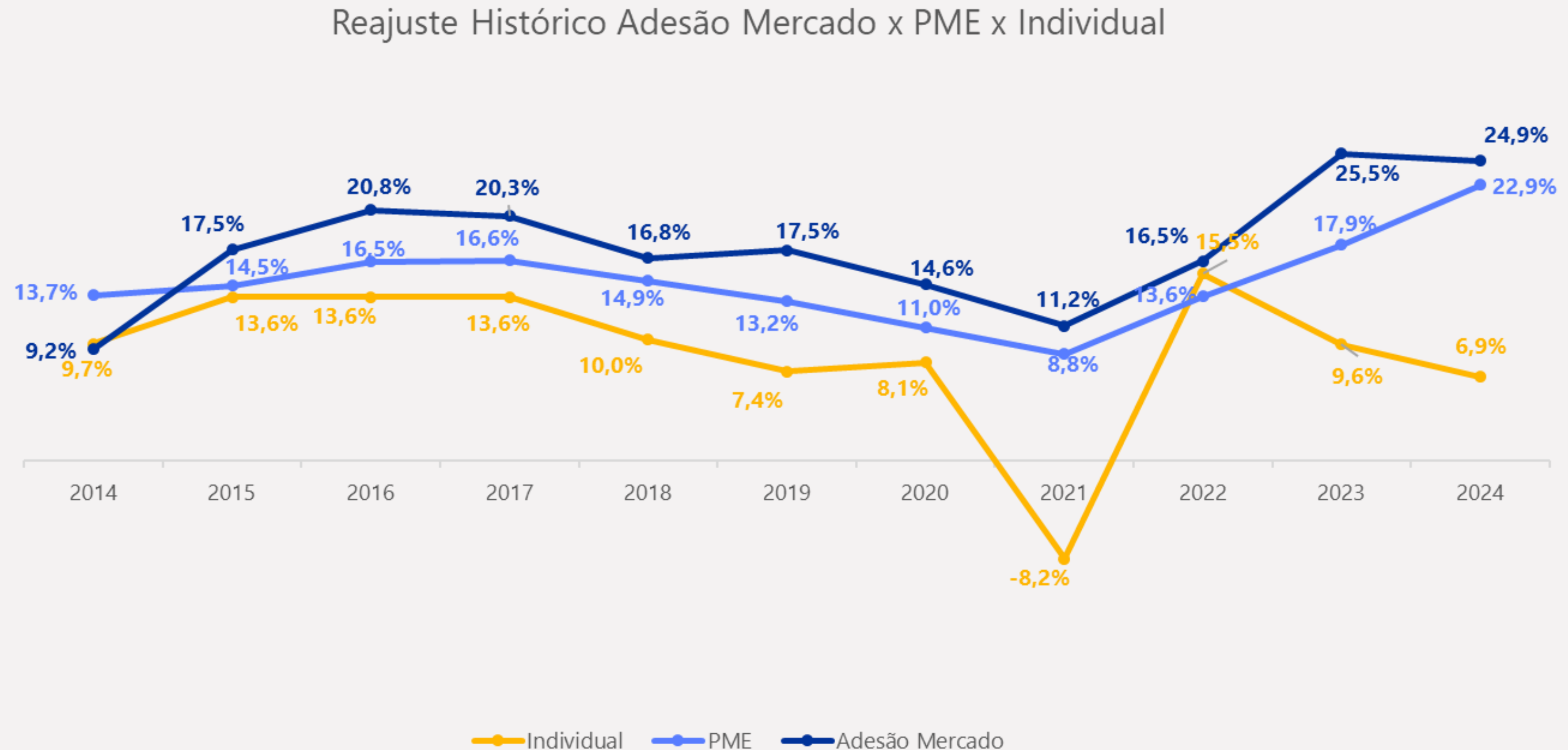


Fonte: ANS Set/2024

Saúde Suplementar



Reajuste Histórico Adesão x PME x Individual



Fonte: ANS Dez/2024

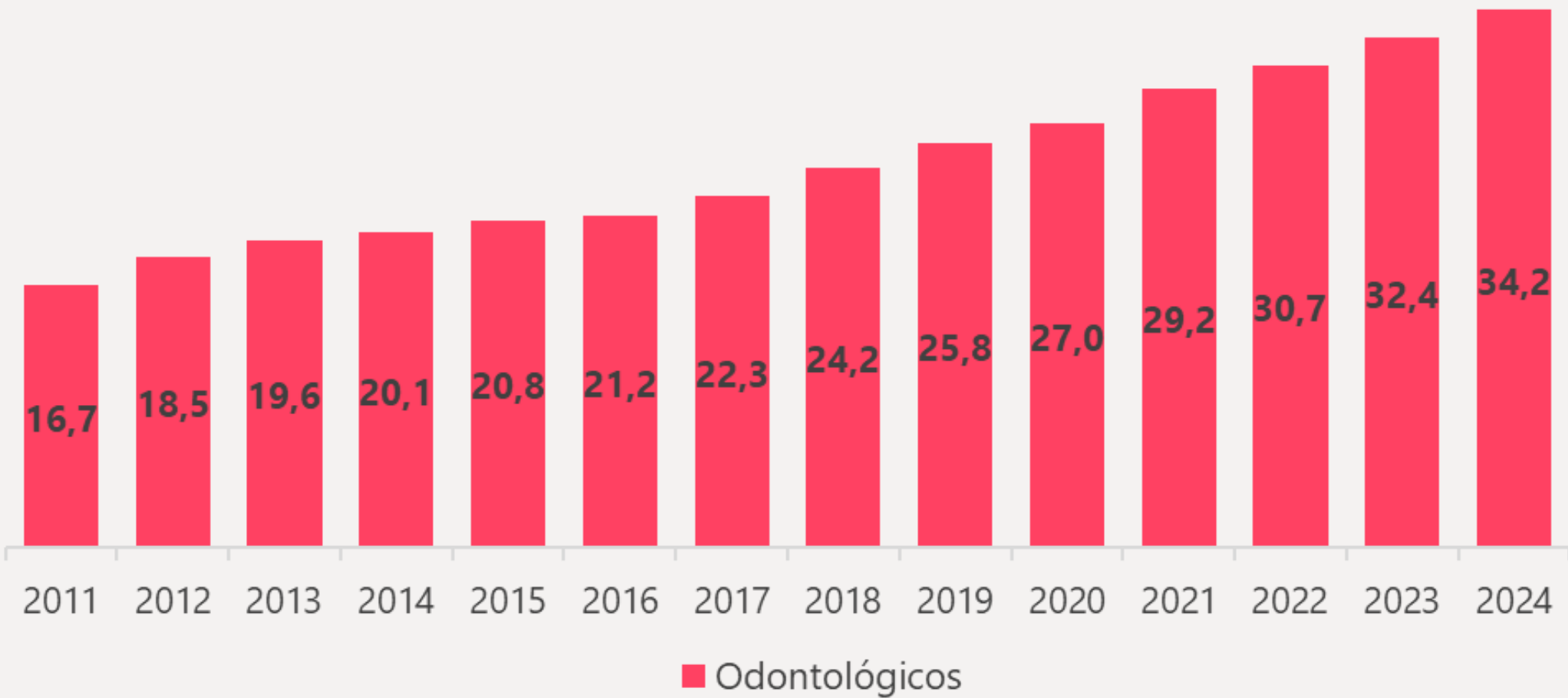


Saúde Suplementar

Planos Odontológicos

A Quali também atua no segmento Odontológico através da combinação de produtos Médico-Hospitalares e Odontológicos. Atualmente temos cerca de 206 mil beneficiários.

Beneficiários planos Odontológicos (milhões)





Saúde Suplementar

Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Dez 2024).

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





Saúde Suplementar

10 Maiores Operadoras no Brasil

Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas – Dez 2024)*.

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

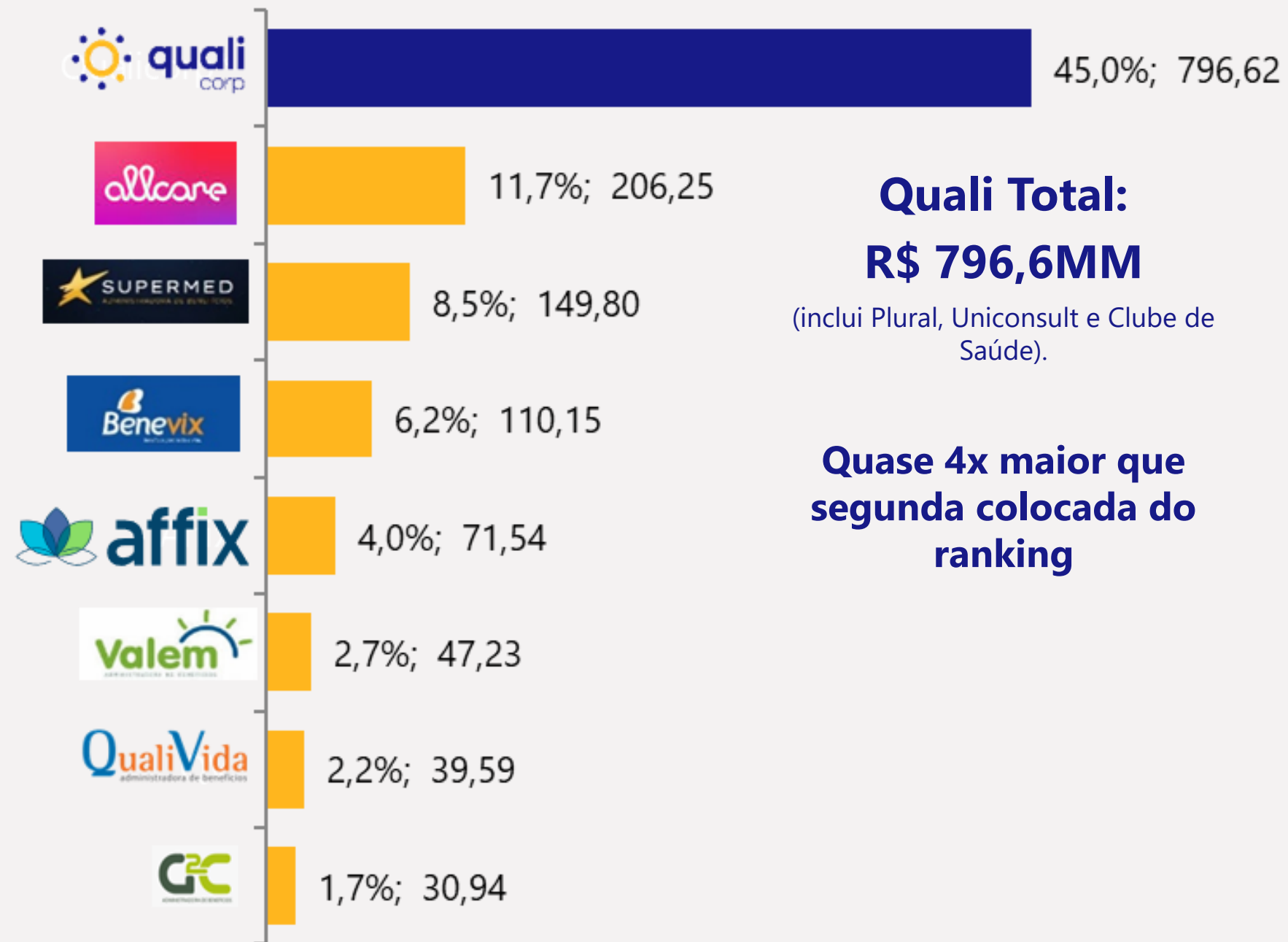
Hapvida *	1º		8,8
Bradesco	2º		3,8
Amil	3º		3,0
Sul América	4º		3,0
Unimed Nacional	5º		2,0
Unimed BH	6º		1,5
Athena	7º		0,9
Seguros Unimed	8º		0,9
Unimed POA	9º		0,8
Unimed Curitiba	10º		0,7

Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários/ANS/MS – Dez 2024
*Considera GNDI

Líder no segmento Coletivo por Adesão



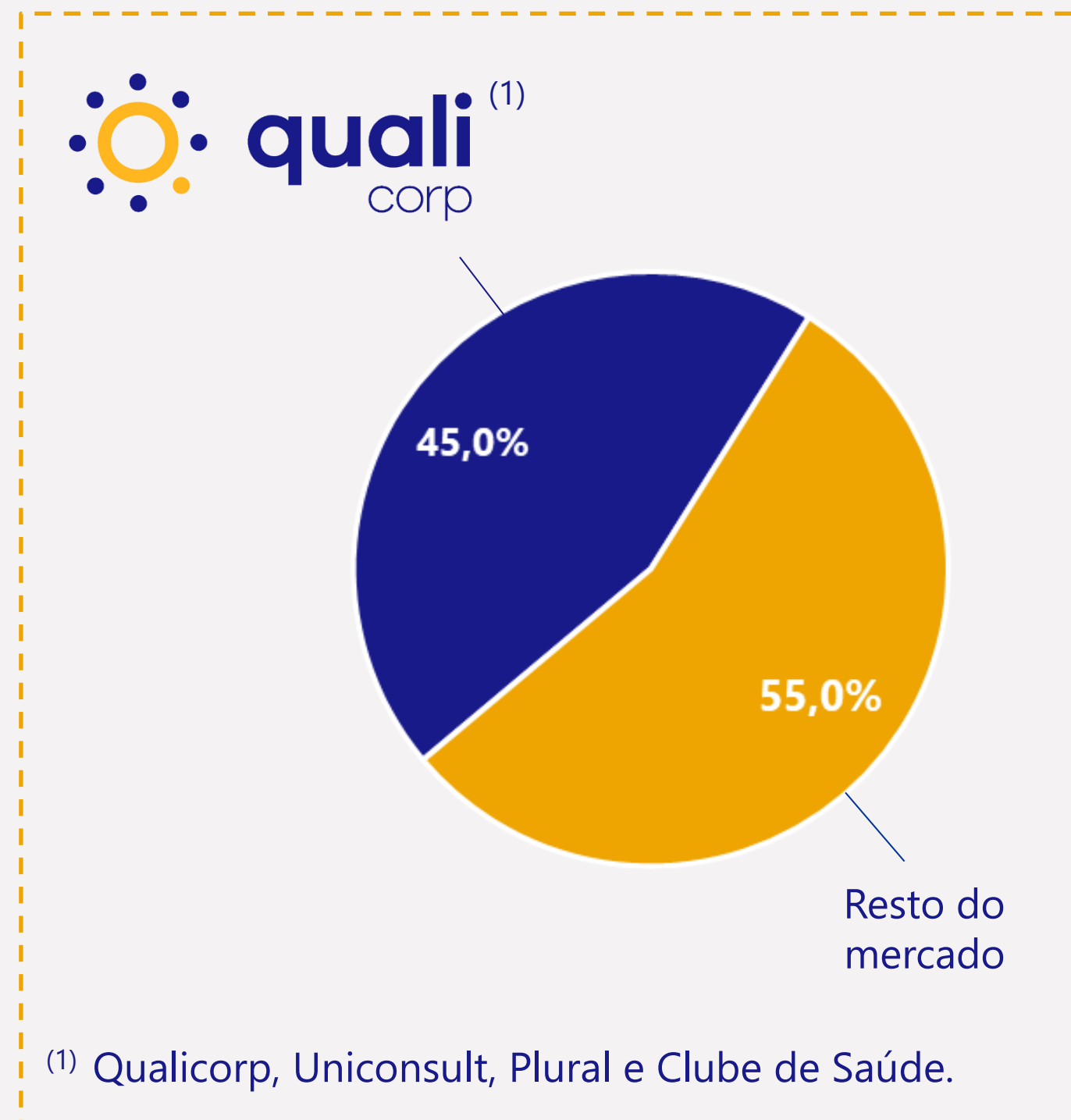
Receita (R\$) e Market Share– 9M24



Quali Total:
R\$ 796,6MM

(inclui Plural, Uniconsult e Clube de Saúde).

**Quase 4x maior que
segunda colocada do
ranking**



*Set/24 ANS taxa administrativa – não inclui corretagem (R\$ milhões).



Visão geral da Qualicorp

Essência e Posicionamento



Provedora de **soluções de saúde no varejo**, focado em pessoa física em **todos os momentos da vida**, desde a juventude à velhice.



Líder na administração, gestão e vendas de planos de saúde coletivos por Adesão e empresariais **no Brasil**



Operação sólida com forte capacidade de **geração de caixa**

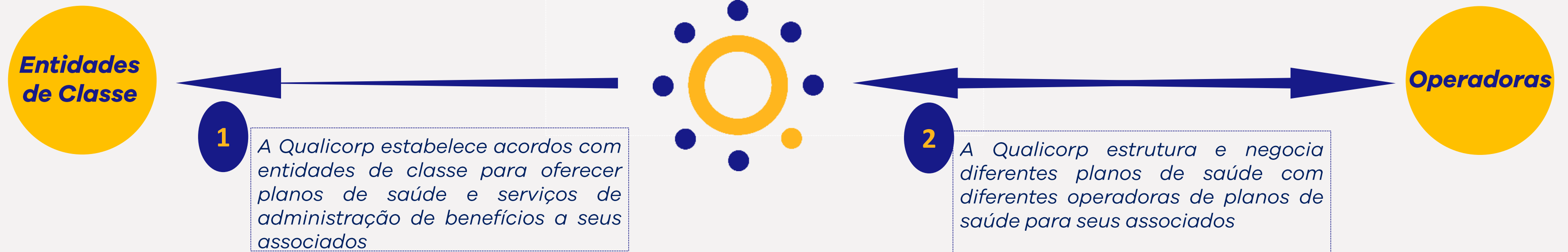
Linha do tempo da Quali



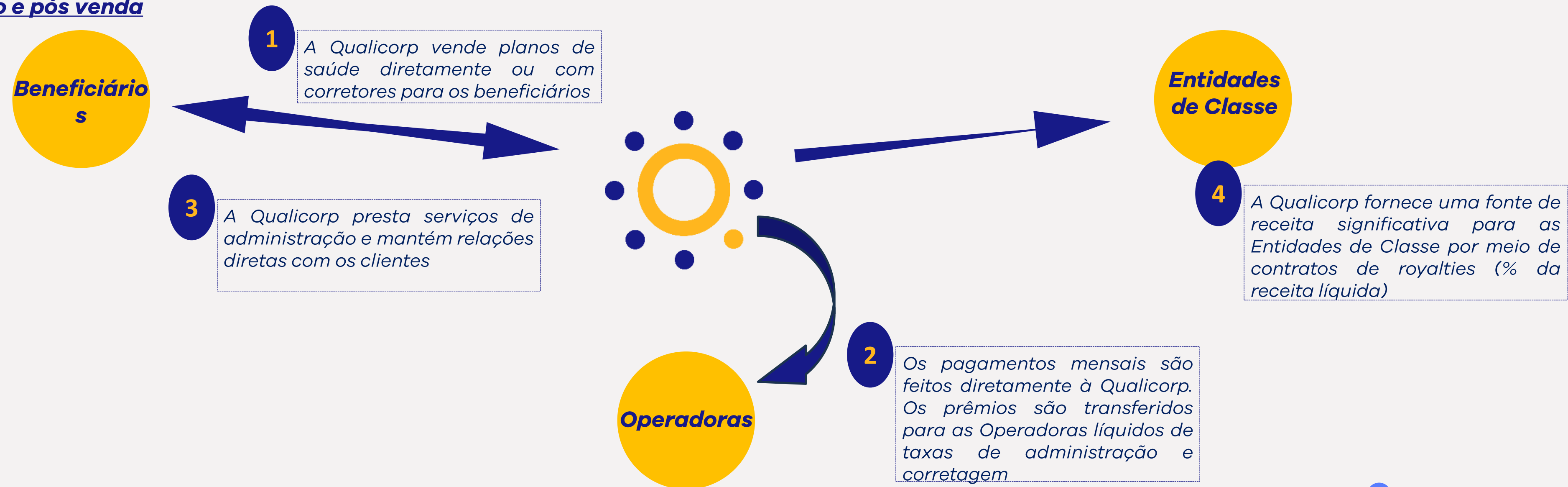
Qual é o modelo de negócios da Qualicorp?



Seleção e design dos planos



Distribuição e pós venda



Como a Qualicorp adiciona valor na cadeia?



Operadoras

- A maneira mais eficaz de atender às pessoas
- Melhora o acesso a beneficiários individuais com perfil demográfico e de renda atraentes
- O melhor processo de aceitação da categoria, com uma sinistralidade mais baixa e inadimplência zero
- Serviços de backoffice sem custo adicional

Canal Corretor

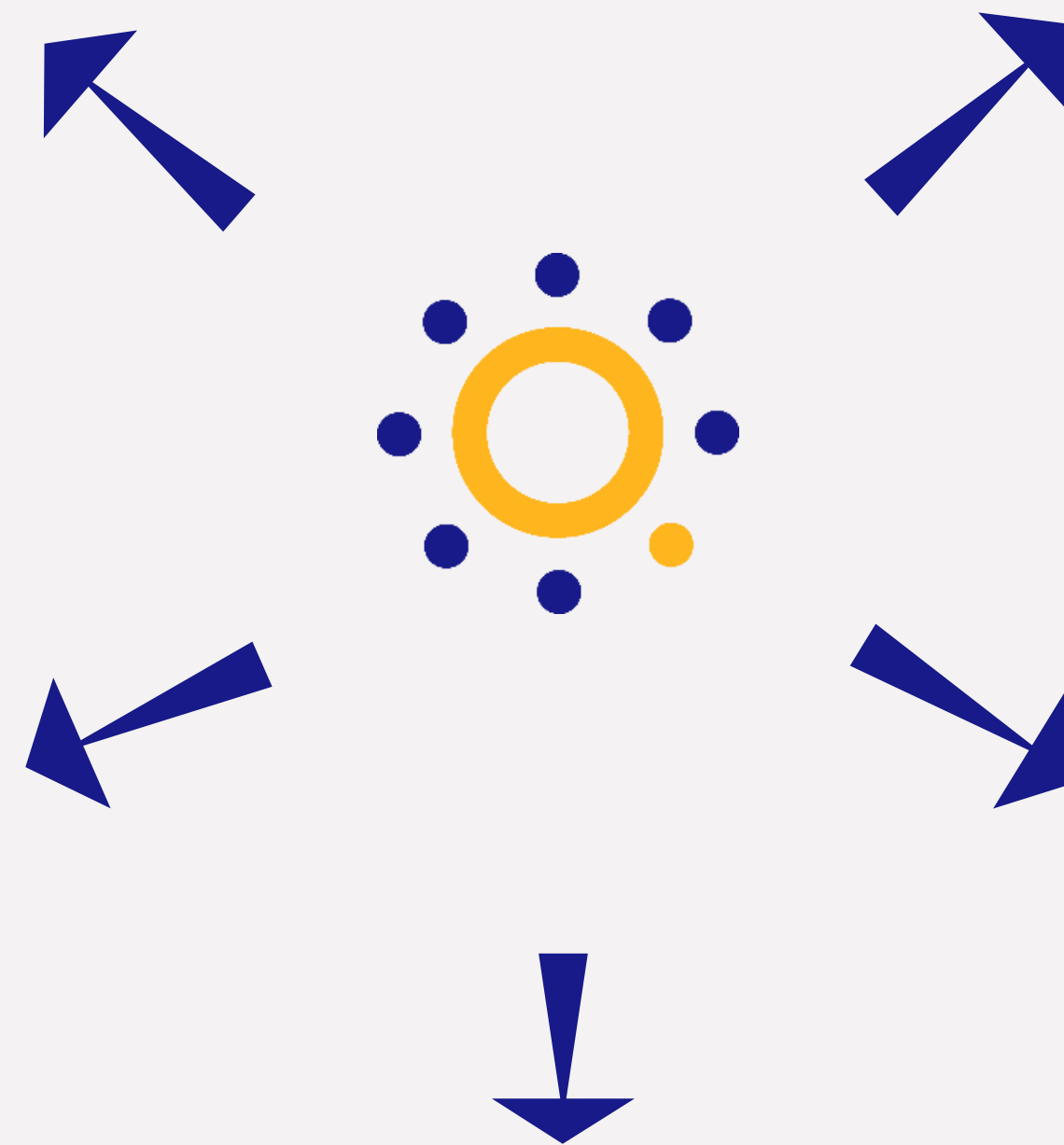
- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Melhores preços e condições

Beneficiários Individuais

- Melhora o acesso à saúde privada
- Única forma de acesso a planos de saúde para indivíduos
- Serviços adicionais de valor agregado
- Acesso a uma linha exclusiva de produtos e marcas
- Tem maior poder de barganha para obter reajustes menores

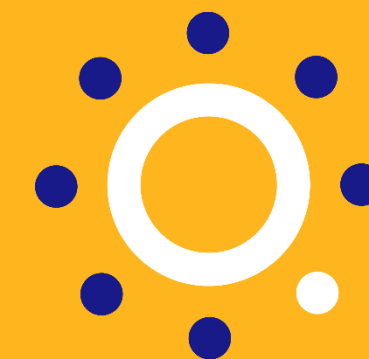
Entidades de Classe

- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Os acordos de compartilhamento de receita com a Qualicorp proporcionam uma fonte de renda - ajudam a atrair novos associados
- Aumenta o banco de dados da entidade por meio de rastreamento e gerenciamento de dados



Governo Brasileiro

- Melhora a acessibilidade do sistema de saúde privado
- Alivia a carga sobre o sistema público de saúde



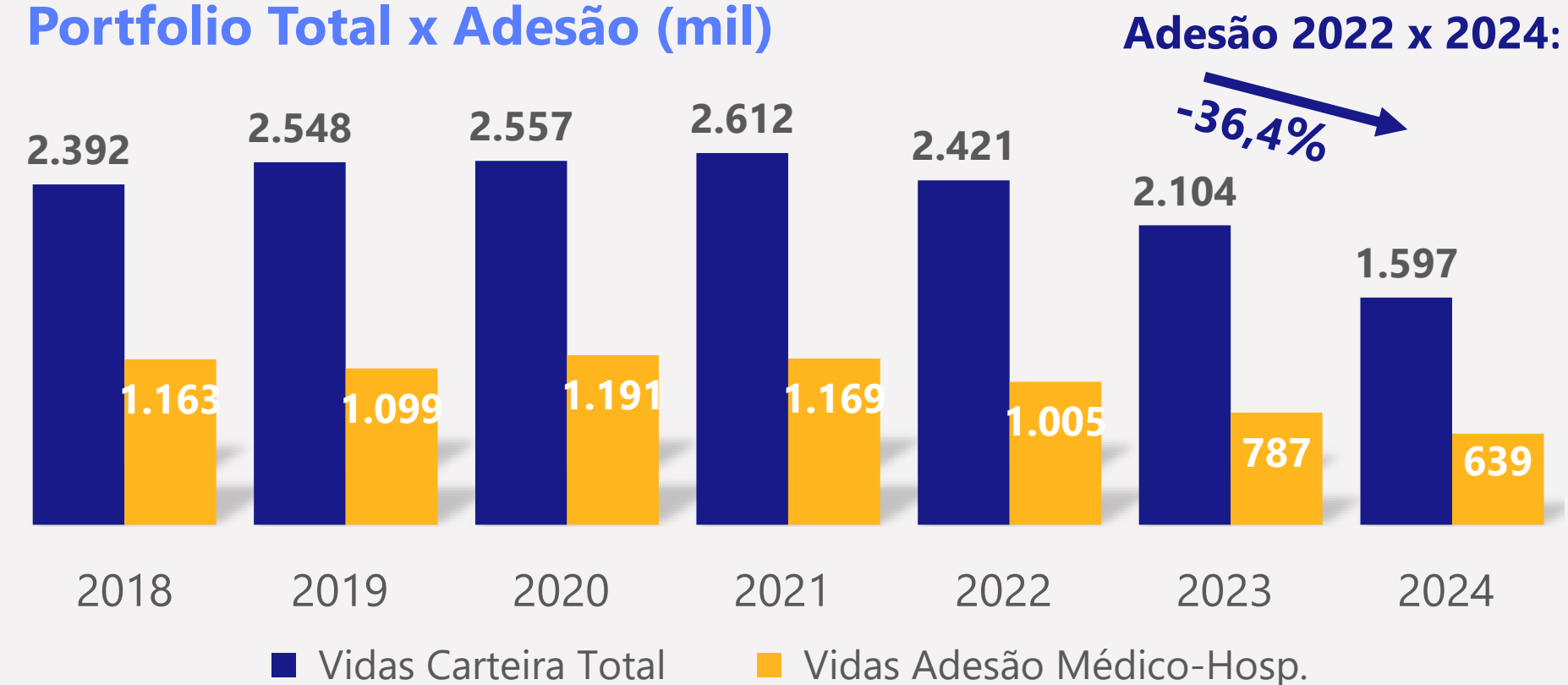
Desafios da Qualicorp

Principais Indicadores Financeiros

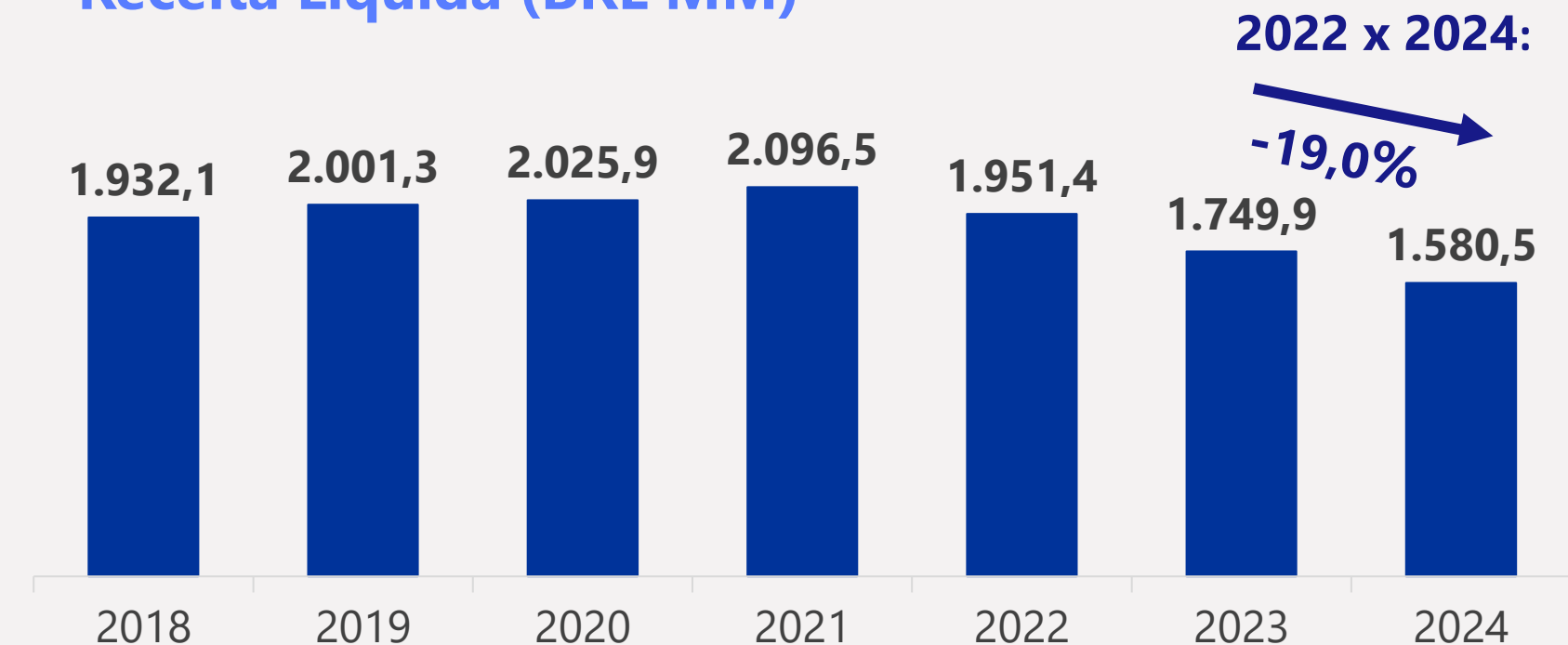


Mesmo com uma queda acentuada no portfólio, a resiliência da Quali proporciona um impacto mais suave nas receitas, com a recuperação apoiando a expansão da margem operacional e um forte fluxo de caixa

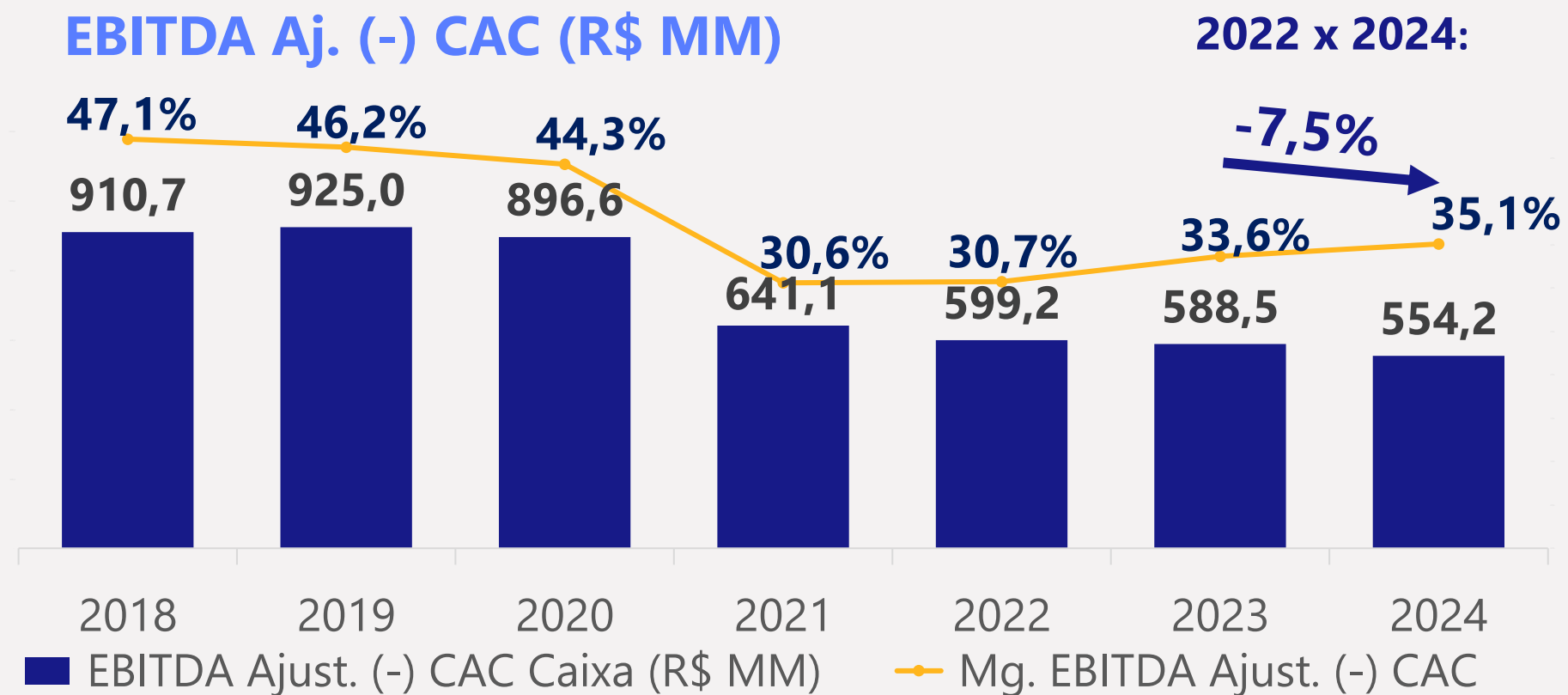
Portfolio Total x Adesão (mil)



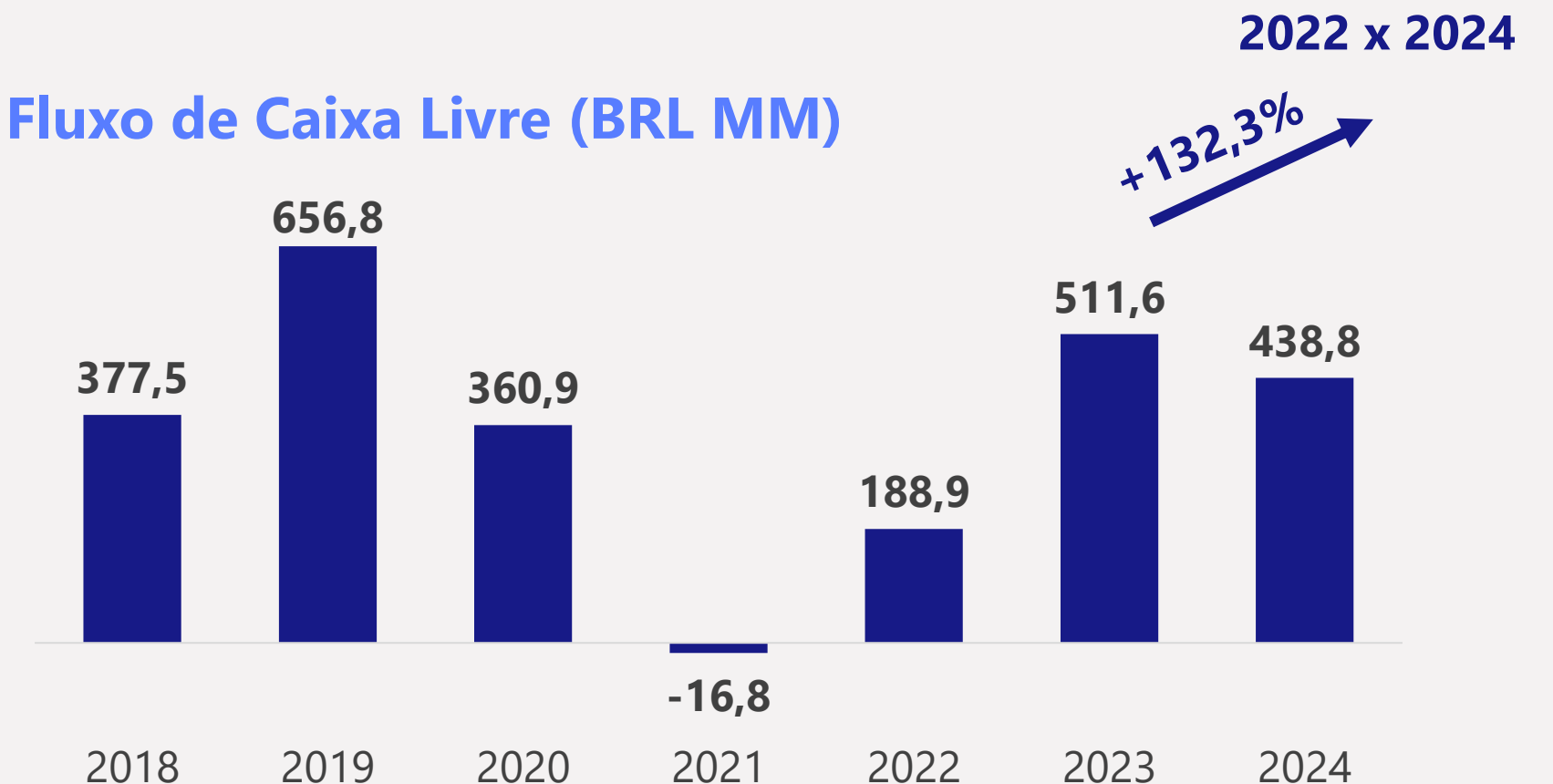
Receita Líquida (BRL MM)



EBITDA Aj. (-) CAC (R\$ MM)



Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)





NOVO MANAGEMENT

- Profissionais com experiência relevante no mercado de saúde suplementar, com grande expertise em gestão de riscos.



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Redução de custos e despesas, com readequação de estruturas;
- Expectativa de melhora de margens e retornos;
- Foco em otimizar alocação de capital e manter forte geração de caixa.



PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

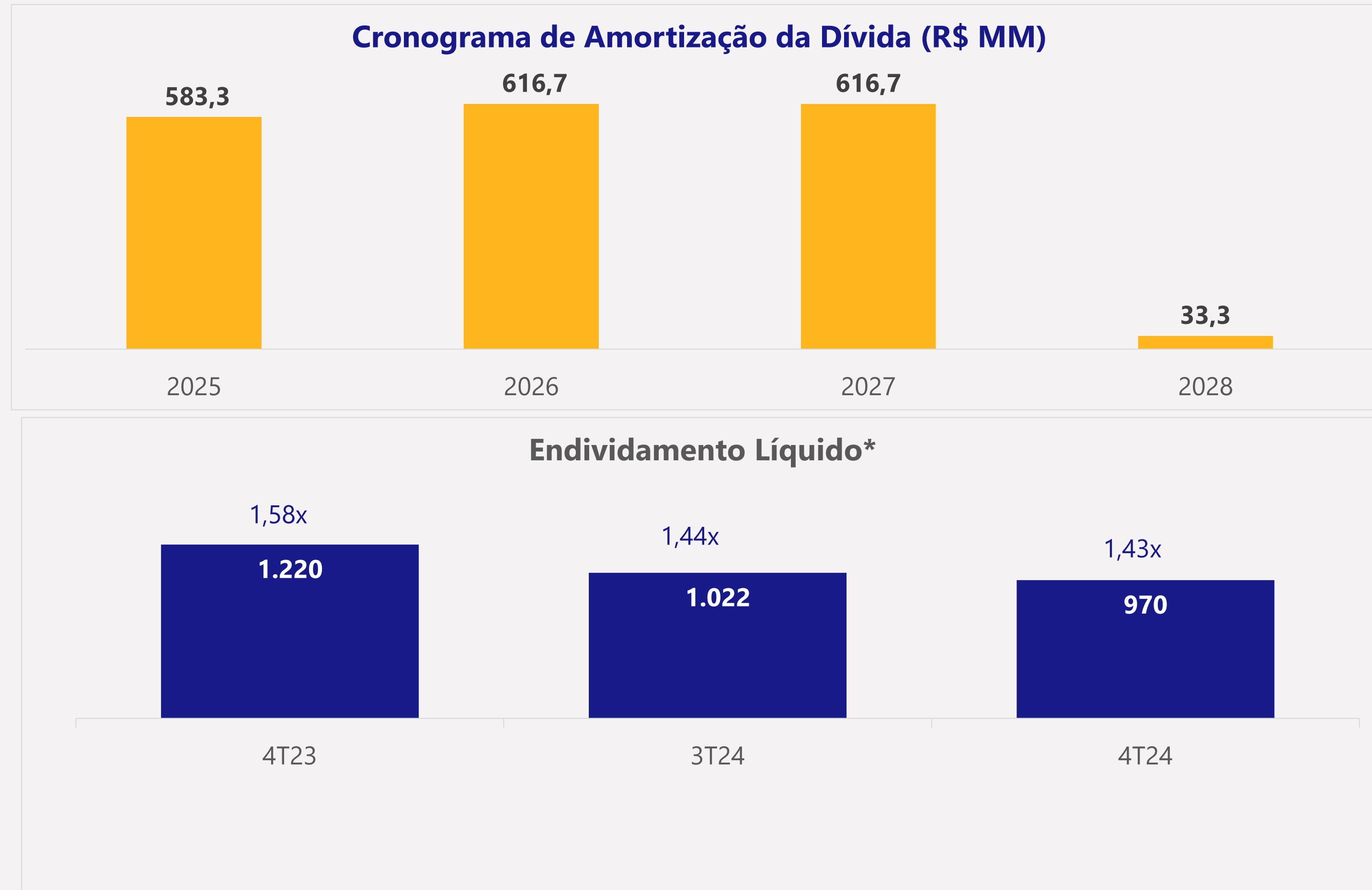
- Reaproximação com operadoras e parceiros;
- Revitalização do portfólio com planos mais alinhados à nova realidade de mercado;
- Maior rigor na aceitação e atuação no controle de sinistralidade.



REALINHAMENTO COMERCIAL

- Racionalização de incentivos com base em métricas de retorno dos canais;
- Alinhamento do modelo de com todos os elos da cadeia
- Mudança de modelo "one size fits all" para remuneração segmentada.

Seguimos a agenda de desalavancagem





**Relações com
Investidores**

RI@qualicorp.com.br
ri.qualicorp.com.br