Qualicorp: Apresentação Institucional

2T26

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

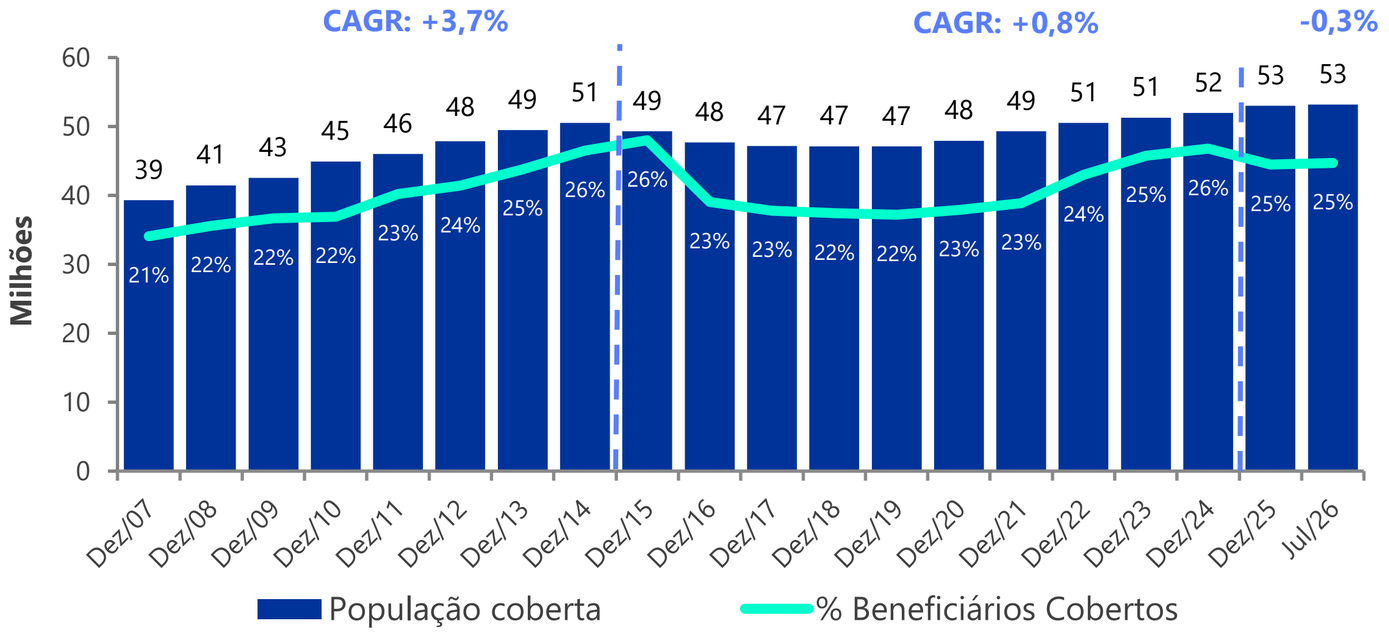


O cenário da saúde suplementar

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 2020.

A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 53 milhões de vidas em 2025.

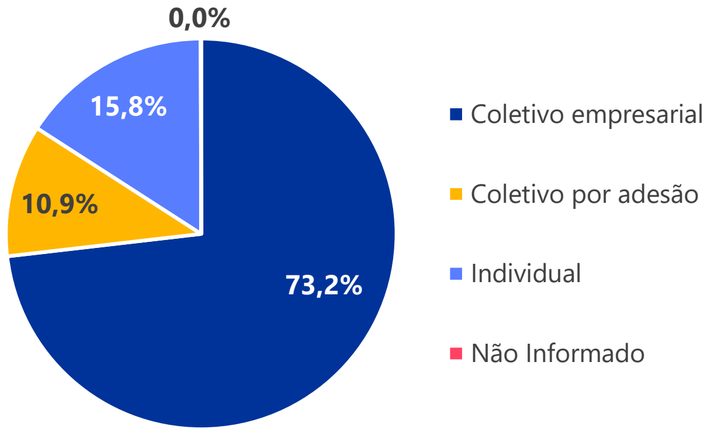


Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

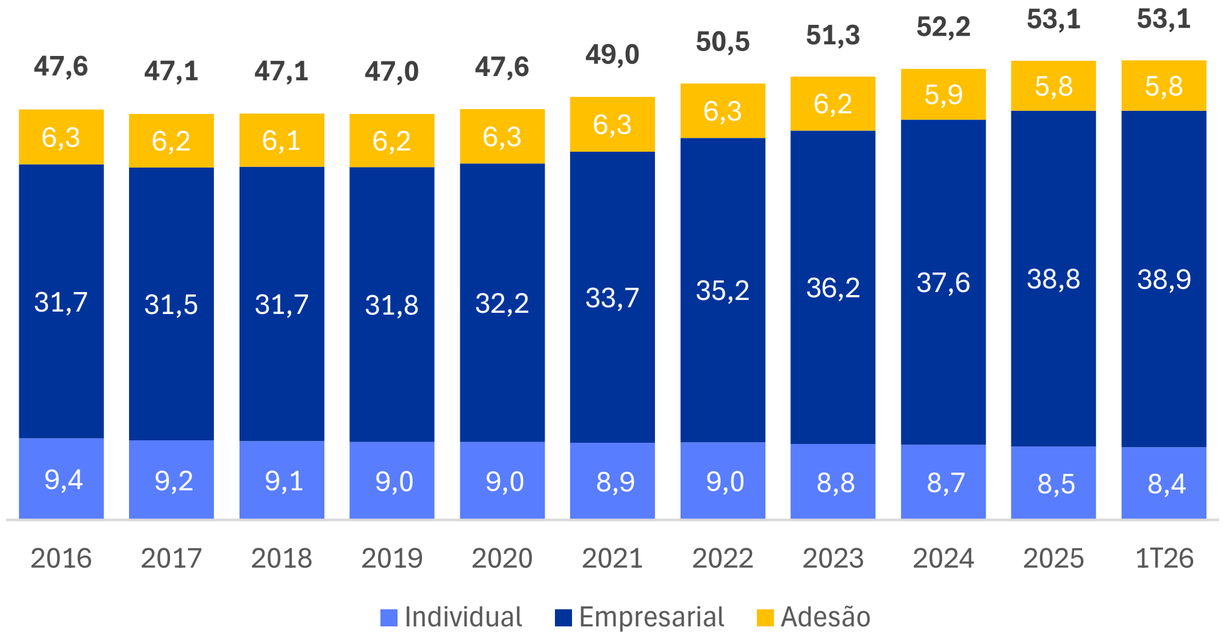
O cenário da saúde suplementar

Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (73,2%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (10,9%):** principal segmento da Qualicorp, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (15,8%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)

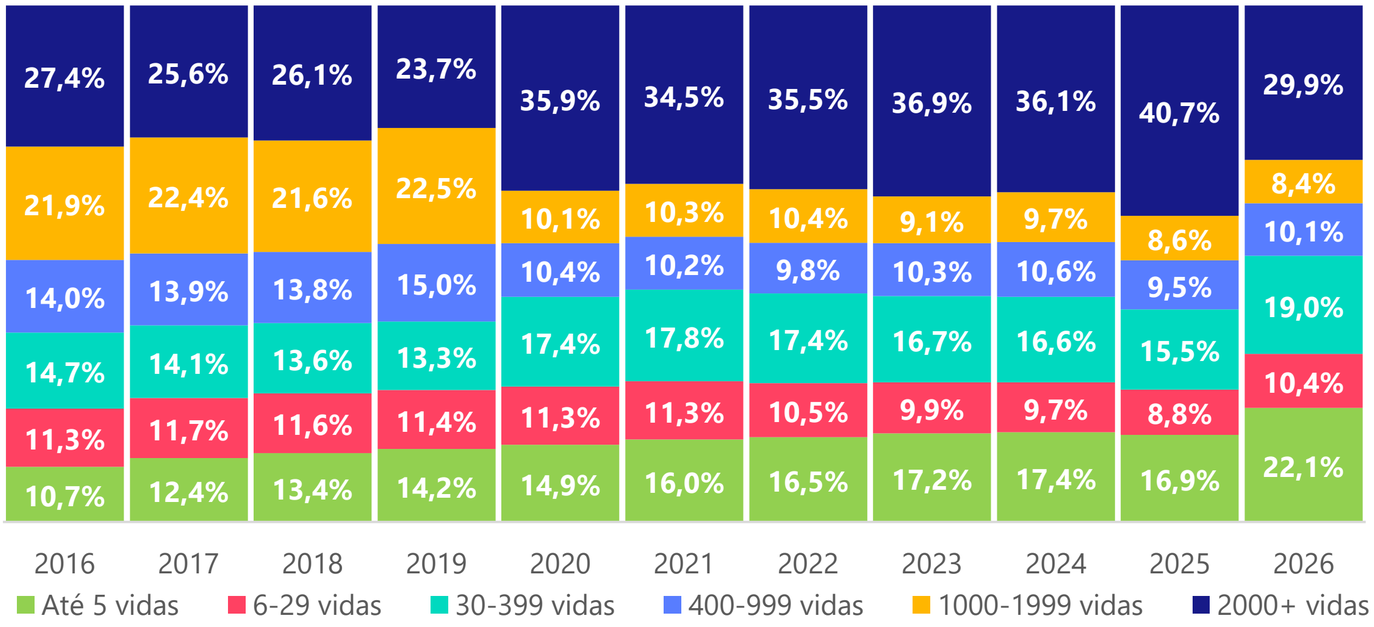


Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

O cenário da saúde suplementar

Porcentagem do total de beneficiários do Empresarial

Ao longo do período, observa-se uma mudança na composição dos beneficiários do segmento empresarial por porte de contrato. Destaca-se o crescimento da faixa de até 5 vidas, associada ao segmento PME, enquanto os contratos de médio porte (400 a 1.999 vidas) apresentam perda de representatividade ao longo dos anos.



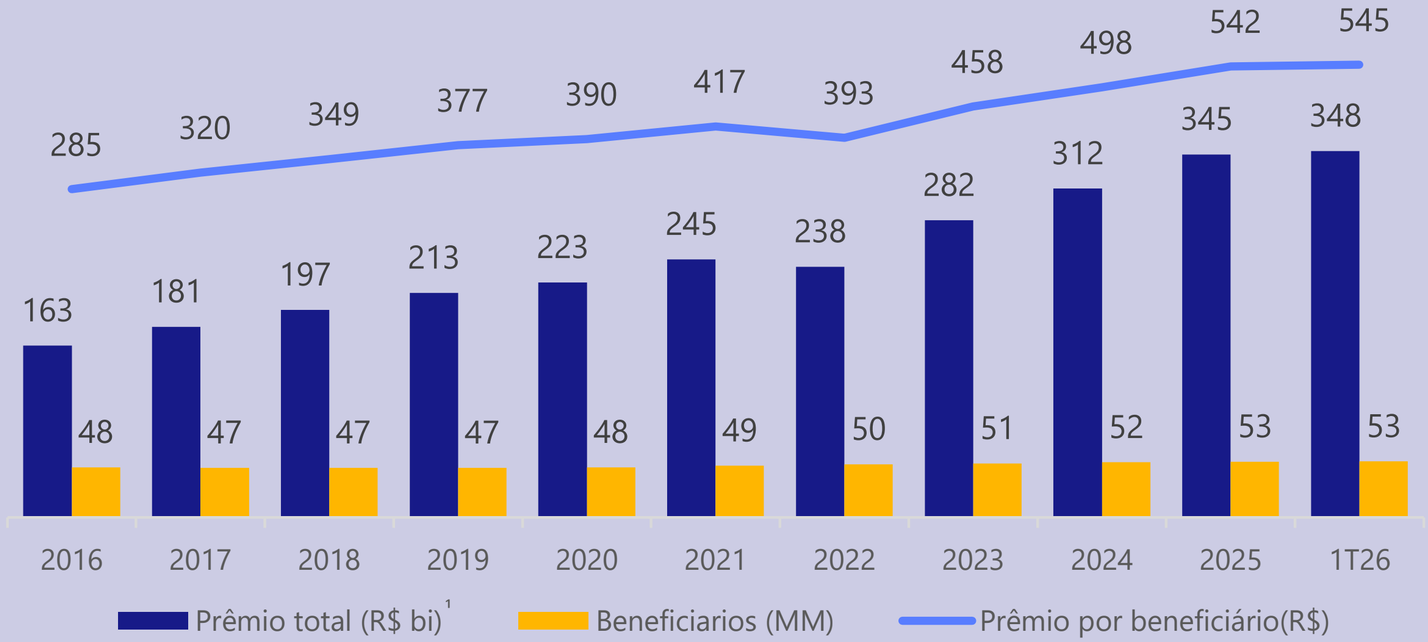
Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

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 2025.

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

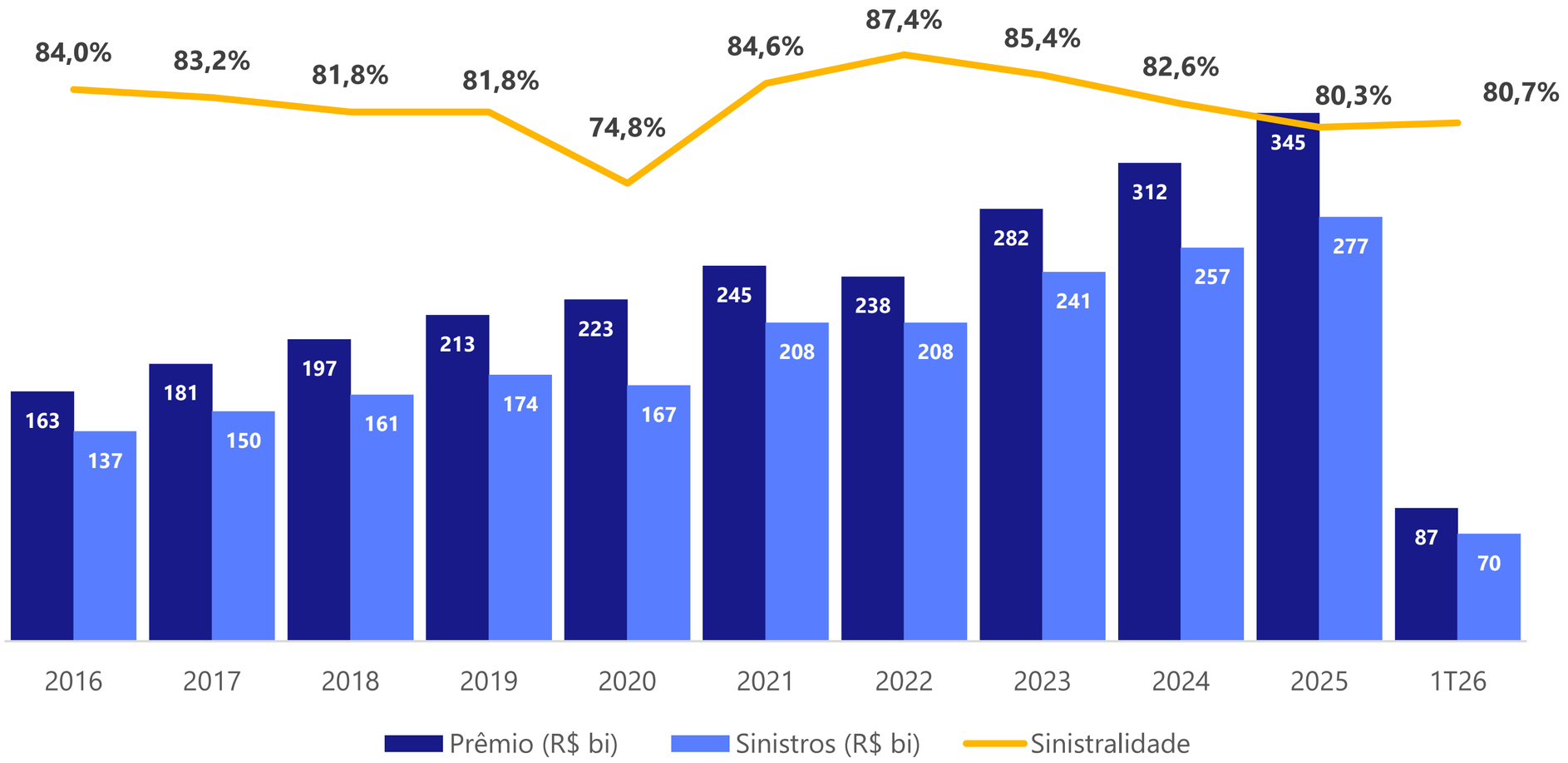


Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.
[1]1T26 prêmio ajustado para 12 meses

O cenário da saúde suplementar

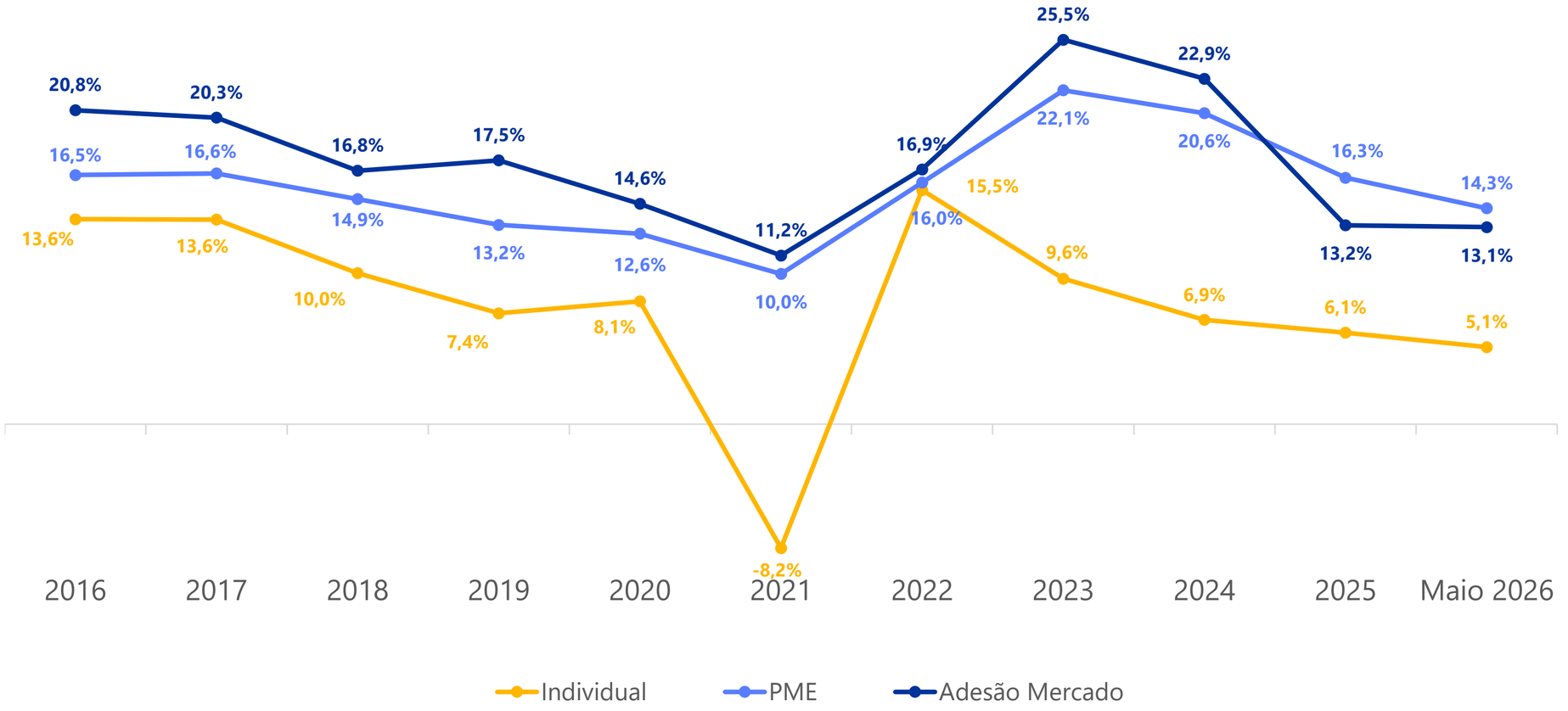
Sinistralidade

Em 2022, a sinistralidade atingiu o valor mais elevado do século: 87,4%, mas em 2025 o índice recuou para 80,3%.



Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

O cenário da saúde suplementar



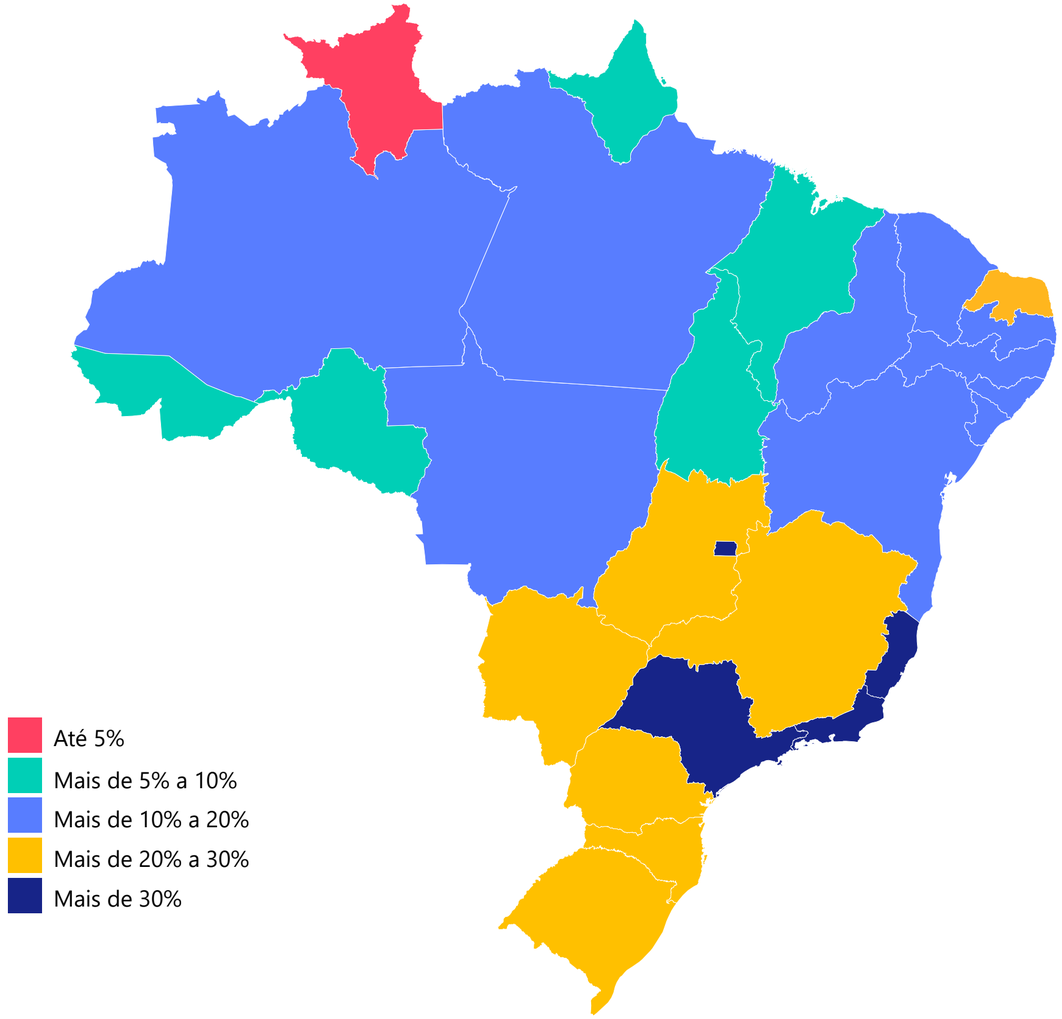
Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

O cenário da saúde suplementar

Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Junho 2026).

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



Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.

O cenário da saúde suplementar

10 Maiores Operadoras no Brasil

Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

Hapvida[1]	1º	hapvida	8,0
Bradesco	2º	bradesco saúde	4,1
Amil	3º	amil	3,2
Sul América	4º	SulAmérica Saúde	3,1
Unimed Nacional	5º	Unimed Nacional	1,7
Unimed BH	6º	Unimed Belo Horizonte	1,6
Seguros Unimed	7º	SEGUROS Unimed	1,0
Porto Seguro	8º	PORTO SEGURO Saúde	0,8
Unimed Curitiba	9º	Unimed Curitiba	0,7
Unimed POA	10º	Unimed Porto Alegre	0,7
Others			**3,5**

Fonte: ANS | Extração em 18/08/2026.
[1]Considera GNDI

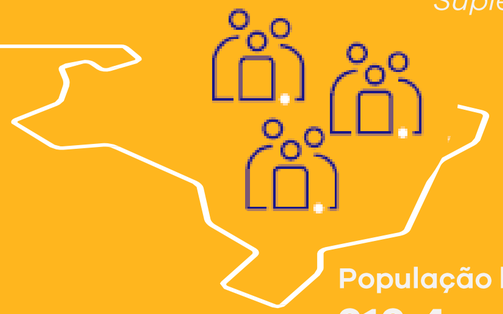
Sobre a Qualicorp



O papel das **administradoras.**

- *Organizar grandes carteiras, subscrever de maneira eficiente, ajudar a diluir os custos e negociar junto as Operadoras as condições mais sustentáveis para seus clientes.*
- *Entender o perfil de cada entidade, empresa e cliente final para oferecer soluções customizadas, desde alternativas mais acessíveis até novos produtos e serviços.*

Sistema Único de Saúde (SUS):
160,4
milhões
(75%)



População brasileira:
213,4 milhões

Saúde Suplementar:
53,1
milhões
(25%)

Individual ou familiar:
8,4
milhões
(16%)

Coletivo por adesão:
5,8
milhões
(11%)

Coletivo empresarial
38,8
milhões
(73%)

PME
12,6
milhões

O potencial é enorme.

Fontes: IBGE | ANS | Extrações de 18/08/2026.

Missão

Viabilizar o **acesso das pessoas** à **medicina privada de qualidade** por meio da administração de planos de saúde coletivos **das principais operadoras** do país.



Essência e Posicionamento



Provedora de **soluções de saúde no varejo**, focada em pessoa física, por meio do adesão, PF ou PME, em **todos os momentos da vida**, desde a juventude à velhice.

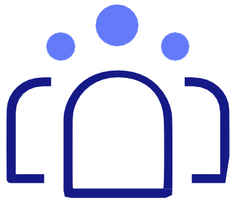


Líder na administração, gestão e vendas de planos de saúde coletivos por Adesão e PME **no Brasil**



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

Estratégia



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.



REALINHAMENTO COMERCIAL

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

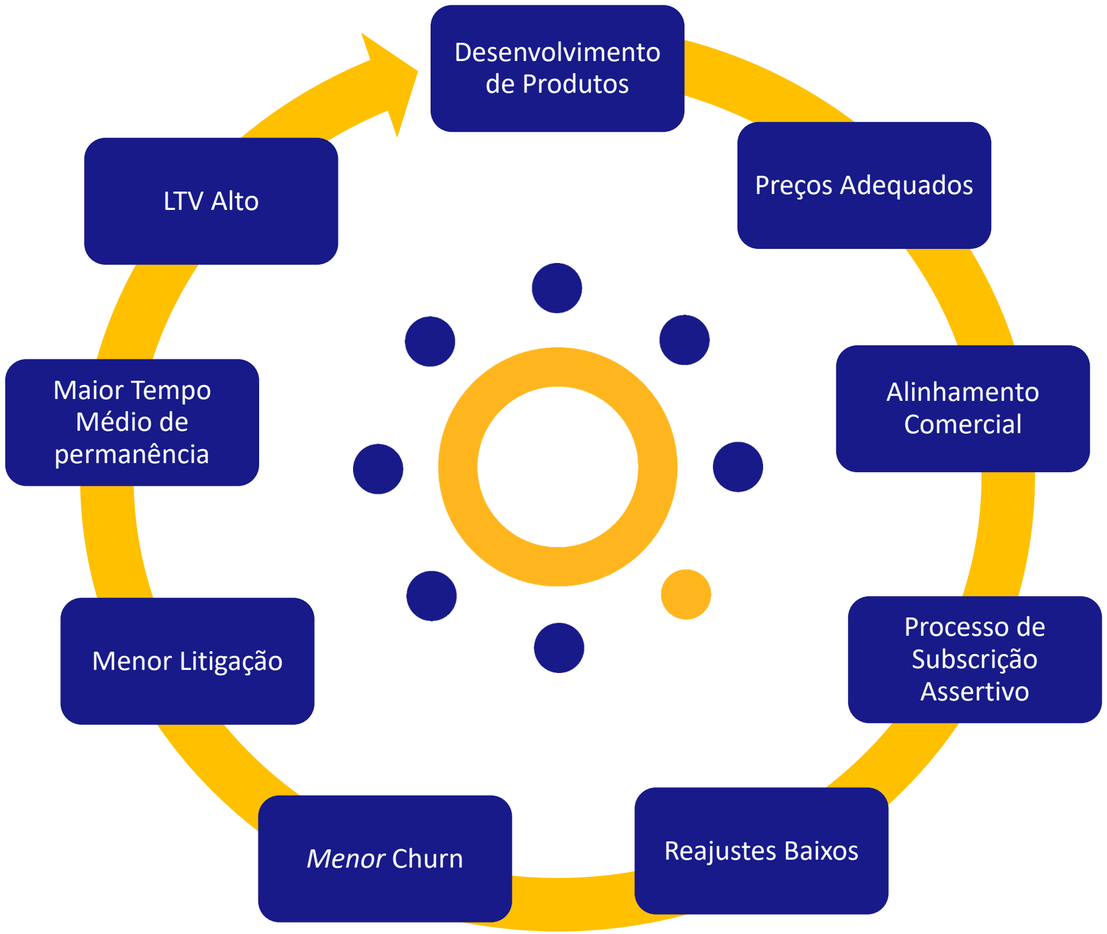


PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

- 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.

Os 4C do próximo ciclo

O portfólio mais sustentável gera mais valor para a cadeia



Continuidade

Continuar na execução da estratégia dos últimos anos, com o *flywheel* em foco, gerando cada vez mais valor para nossos stakeholders.

Crescimento

O bom trabalho de subscrição gera maior qualificação da carteira e um portfólio de produtos mais completo, resultando no foco atual de expansão dessas vendas qualificadas, capazes de gerar expansão de *topline*.

Consistência

A consistência do trabalho gera *churn* mais controlado, sustentando reajustes mais equilibrados nos posicionando em uma condição de melhor competitividade, ajudando na estabilização do portfólio.

Capital

Capital bem alocado, considerando uma alavancagem saudável, com alocação eficiente de CAC e *liability management* ativo.

Com o *flywheel* em execução, a consistência das entregas incorpora melhorias e sustenta a evolução para o passo seguinte.

17

Qual é o modelo de negócios da Qualicorp?

Seleção e design dos planos

1 Entidades de Classe

A Qualicorp estabelece acordos com entidades de classe para oferecer planos de saúde e serviços de administração de benefícios a seus associados

2 Operadoras

A Qualicorp estrutura e negocia diferentes planos de saúde com diferentes operadoras de planos de saúde para seus associados

Distribuição e pós venda

Beneficiários

1 *A Qualicorp vende planos de saúde diretamente ou com corretores para os beneficiários*

2 *A Qualicorp presta serviços de administração e mantém relações diretas com os clientes. Os clientes pagam seus planos de saúde diretamente à Qualicorp*

Operadoras

3 *Os prêmios são transferidos para as Operadoras líquidos de taxas de administração e corretagem*

Entidades de Classe

4 *A Qualicorp fornece uma fonte de receita significativa para as Entidades de Classe por meio de contratos de royalties (% da receita líquida)*

Como a Qualicorp adiciona valor na cadeia

1. 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

2. 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

3. 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

4. Canal Corretor

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

5. Governo Brasileiro

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

Timeline & Posição Acionária

1997
Início da Qualicorp

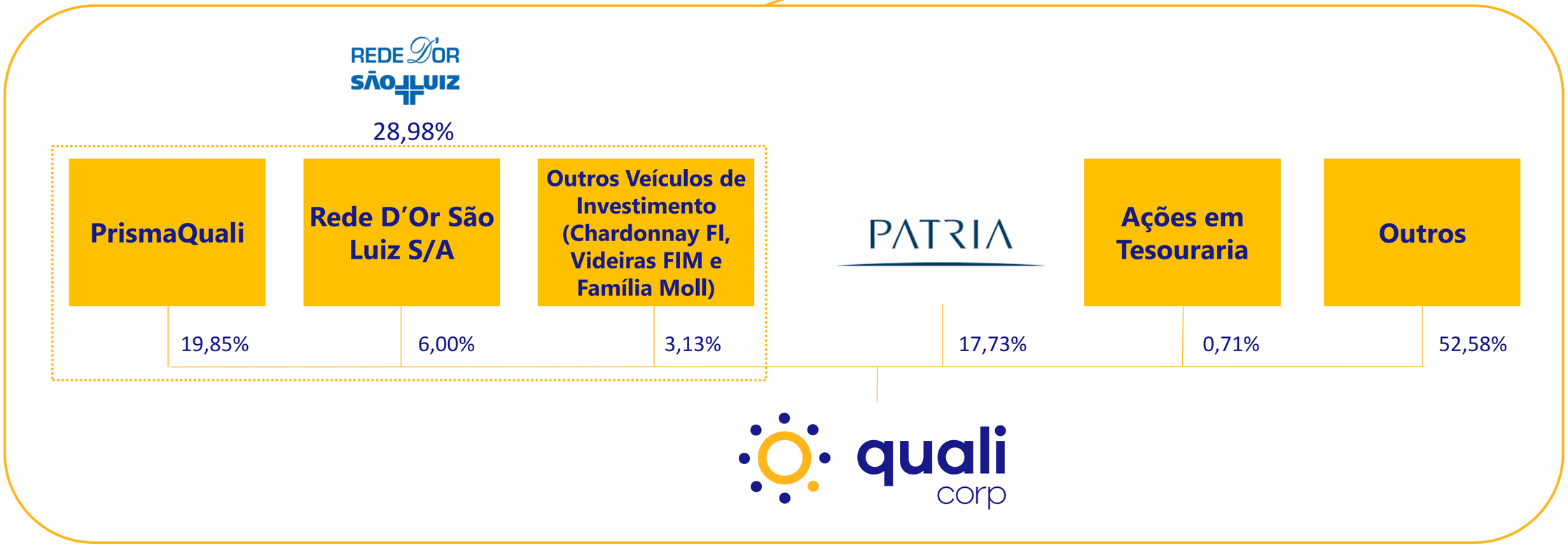
2008
General Atlantic

2009
Carlyle

2011
IPO Qualicorp

2019
Aquisição de ações por um conjunto novo e sólido de acionistas

2023
Mudança na administração e agenda de turnaround



Administração & Conselho

Conselho de Administração

Murilo Ramos Neto, Presidente do Conselho

+28 anos de experiência no mercado financeiro (PEBB Corretora, Banco PEBB, Sócio da Serficom Family Office no Brasil e na América Latina, e da Pacífico Administração de Recursos, atualmente é sócio fundador do Opportunity Auster).

Ricardo Saad Affonso, Vice-Presidente do Conselho

+30 anos de experiência (liderança no Grupo Bradesco Seguros, Diretor Presidente da Bradesco Auto/RE, Diretor Geral da Bradesco Saúde e Diretor da Federação Nacional de Seguros).

Bernardo Dantas Rodenburg, Membro

+20 anos de experiência (Advogado no Barbosa, Mussnich & Aragão, Associate no Opportunity, Fundador e Diretor da Libra Animal).

Luis Felipe Francoso Pereira da Cruz, Membro

+15 anos de experiência (Sócio no Pátria Investimentos, liderando estratégias de empresas investidas do Pátria, Sócio & Co-CEO do Private Equity Buyout, CFO da Microlins).

Ricardo Bottas, Membro

+30 anos de experiência (CFO Latam Airlines Group, CEO Unitedhealth Brasil, CEO e CFO da SulAmerica e CFO da PRIO).

Diretoria Executiva

Maurício Lopes, CEO

+20 anos de experiência em Healthcare (Quali, Rede D'Or, SulAmérica, Allianz, Unimed, Medial, ANS).

Eduardo Oliveira, Vice-Presidente

+10 anos de experiência em Healthcare (Quali) e Mercado de Capitais (Trindade, CVM).

Eder Grande, CFO & DRI

+25 anos de experiência em Finanças, Controladoria e Auditoria Interna e Externa (Multilaser, Itautec, Parmalat, Ducoco, Copagaz e Deloitte) e Healthcare (Quali).

Diego Cançado, Diretor de TI

+20 anos de experiência, anteriormente atuou como CTO na Loggi e em posições de liderança na Memed e OLX Brasil

Marcos Francisco Buzo, Diretor Comercial e Produtos

+30 anos de experiência no setor de saúde suplementar (GNDI/Hapvida, Amil, Medial Saúde, Promedica, Golden Cross e Sames Saúde).

Jorge Oliveira, Diretor de Expansão e Relacionamento

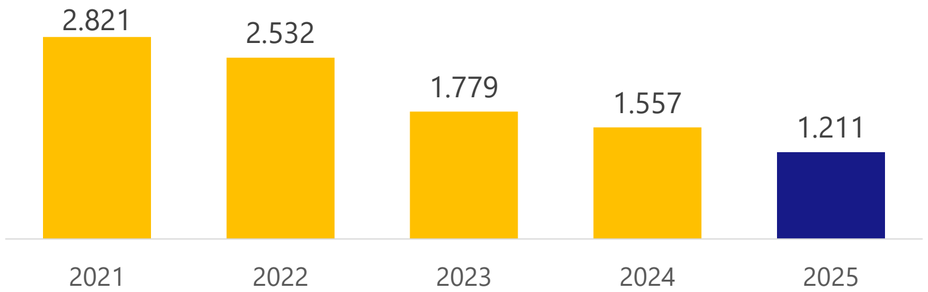
+30 anos de experiência no Sistema Unimed (Seguros Unimed e Unimed Nacional).

Resultados



Ações de Eficiência Operacional Realizadas

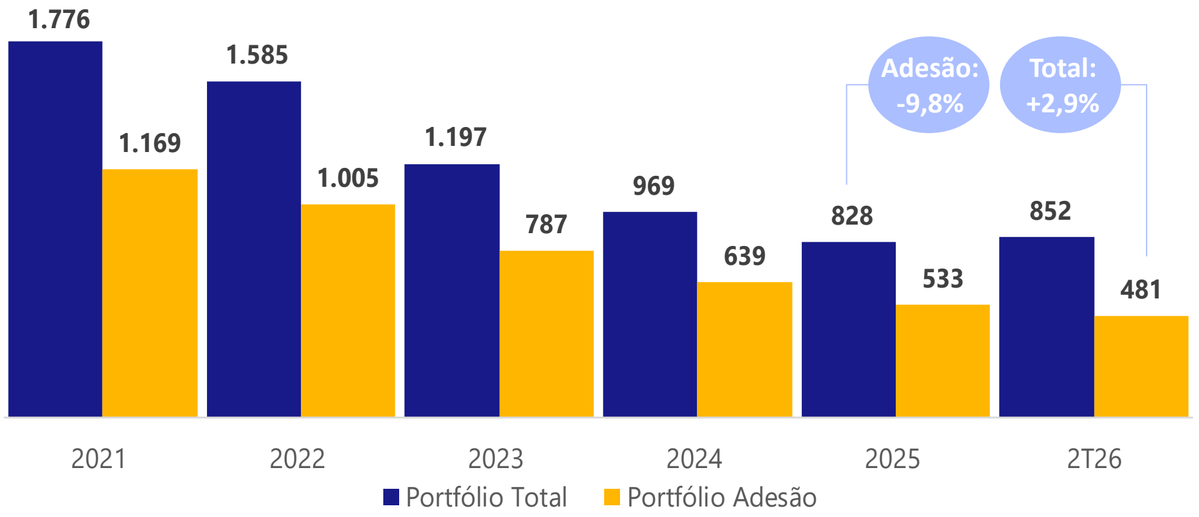
- **Fortalecimento das parcerias comerciais:** Exclusividades com novas operadoras, ampliando o alinhamento estratégico e garantindo melhores condições para o portfólio futuro.
- **Otimização dos repasses ao mercado:** Renegociações com entidades de classe e plataformas de corretagem, resultando em maior eficiência na estrutura de comissionamento e no controle de despesas.
- **Simplificação do negócio com desinvestimentos estratégicos:** Empresarial e Gama.
- **Avanços na eficiência sistêmica:** Realização de integrações de sistemas e revisões de processos, aprimorando fluxos internos, elevando o nível de controle operacional.
- **Adequação da estrutura organizacional:** Execução do *rightsizing* de colaboradores da Qualicorp, com foco na produtividade, na simplificação da operação e na adequação da capacidade ao novo tamanho da companhia.



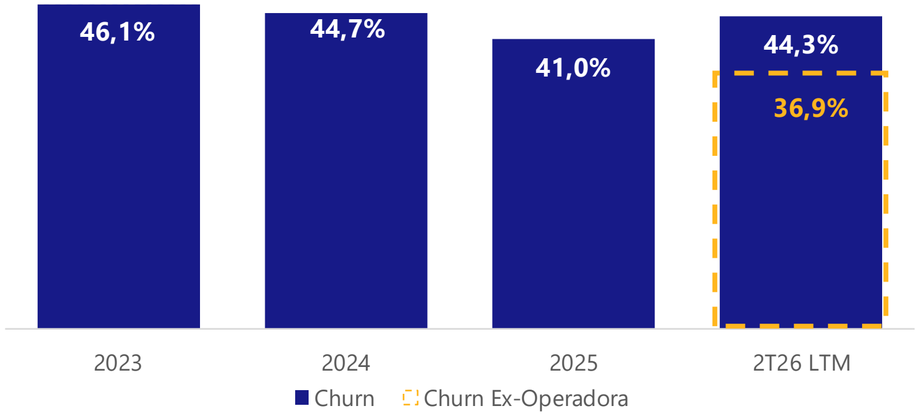
- **Sinais de retomada:** nas operadoras com comercialização ativa, a evolução das vendas somada à queda do *churn* já se traduz em **adições líquidas positivas**, tendência corroborada por dados públicos da ANS.

Principais Indicadores Financeiros

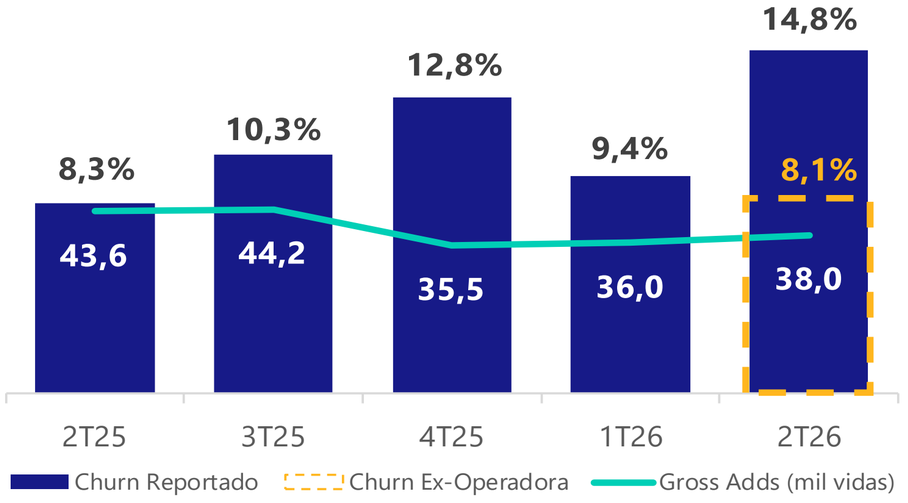
Portfólio Total x Adesão (mil)



Churn LTM

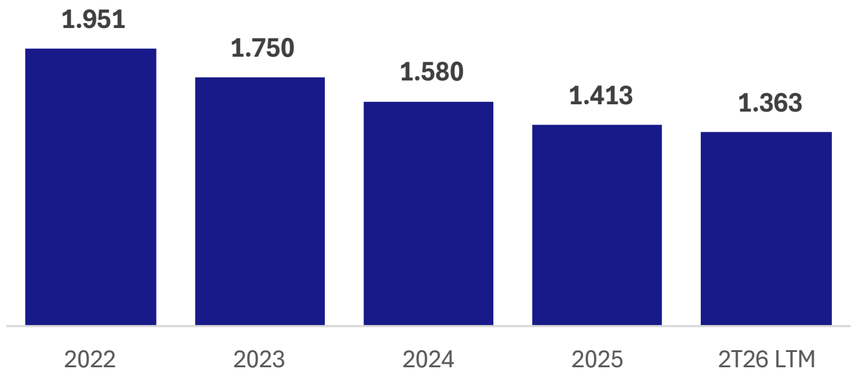


Churn e *Gross Adds*

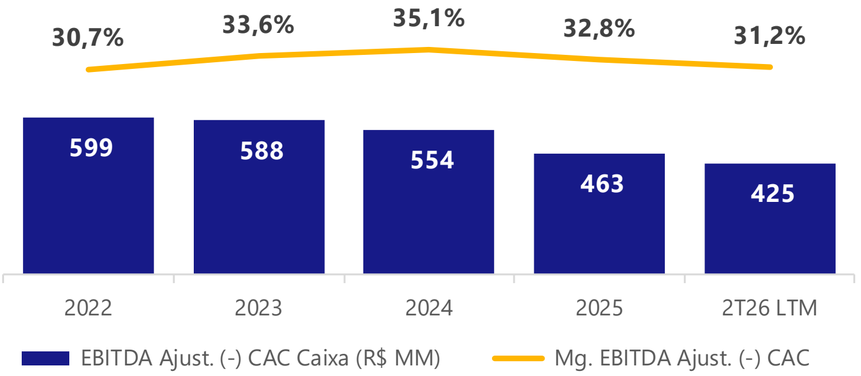


Principais Indicadores Financeiros

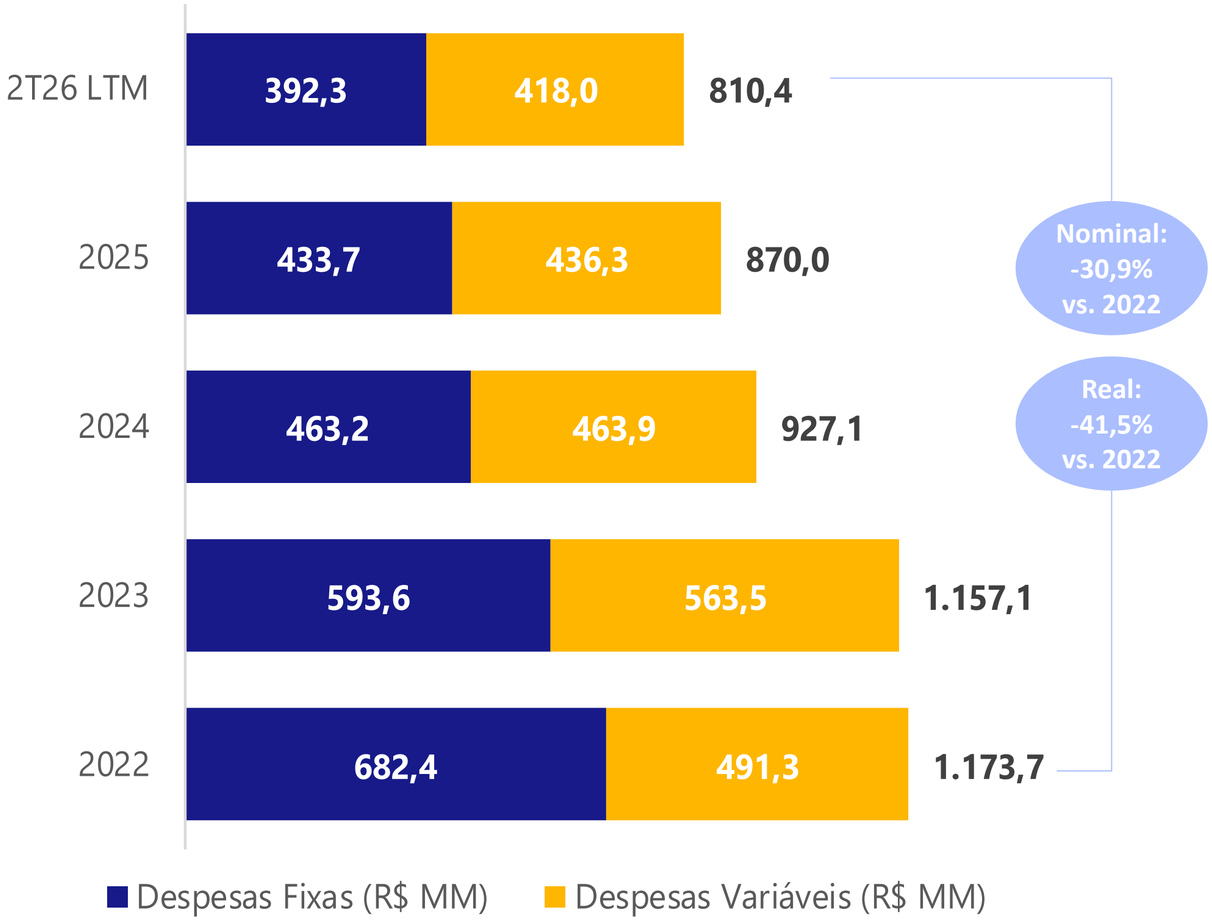
Receita Líquida (R$ MM)



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

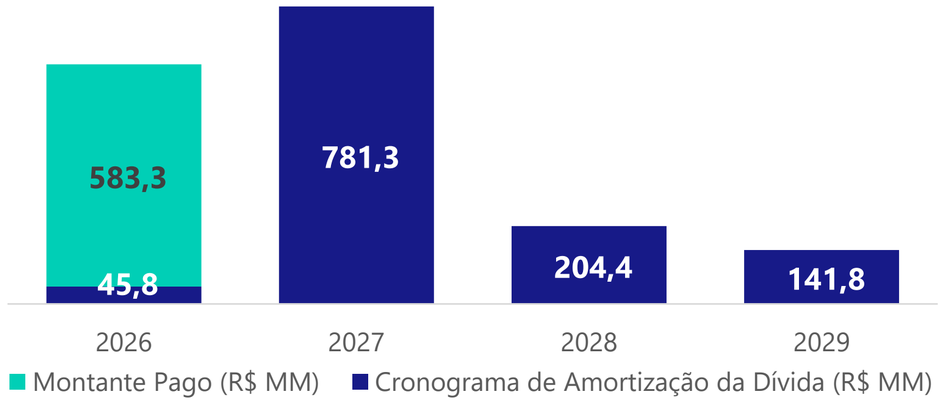


Despesas (R$ MM)

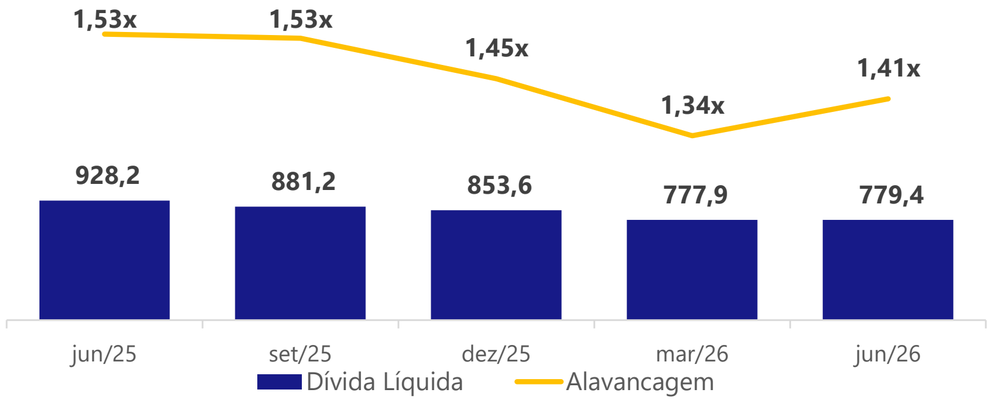


Principais Indicadores Financeiros

Cronograma de Amortização da Dívida (R$ MM)

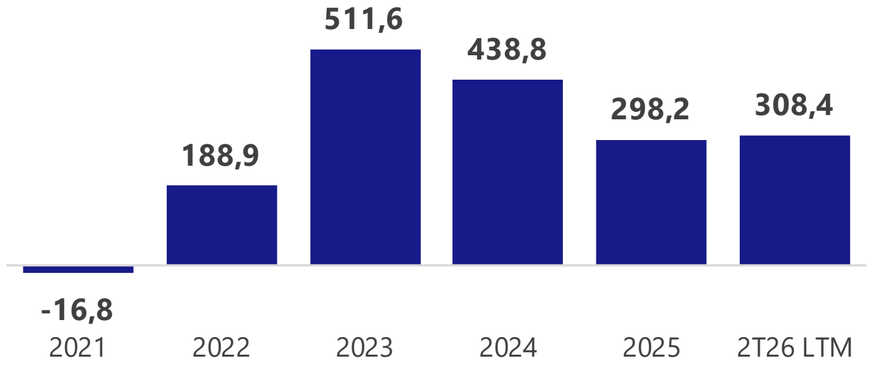


Endividamento Líquido[1]



Fluxo de Caixa Livre Recorrente (R$ MM)

+63,3% vs. 2022



Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

R$ 414,3 MM 2T26

[1](Dívida Bruta- Caixa e equivalentes) / EBITDA Ajustado LTM

quali corp

Onde a sua saúde encontra

o melhor plano

Relações com Investidores

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