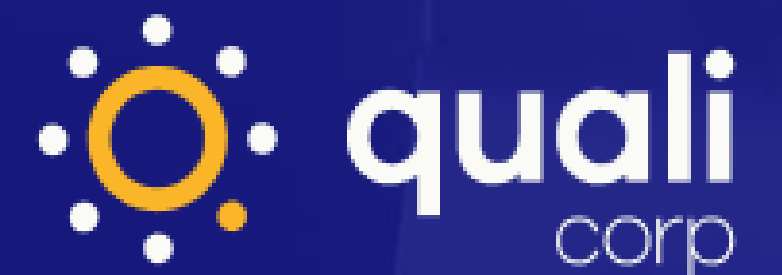


# Qualicorp: Apresentação Institucional

3T25





# 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 ●

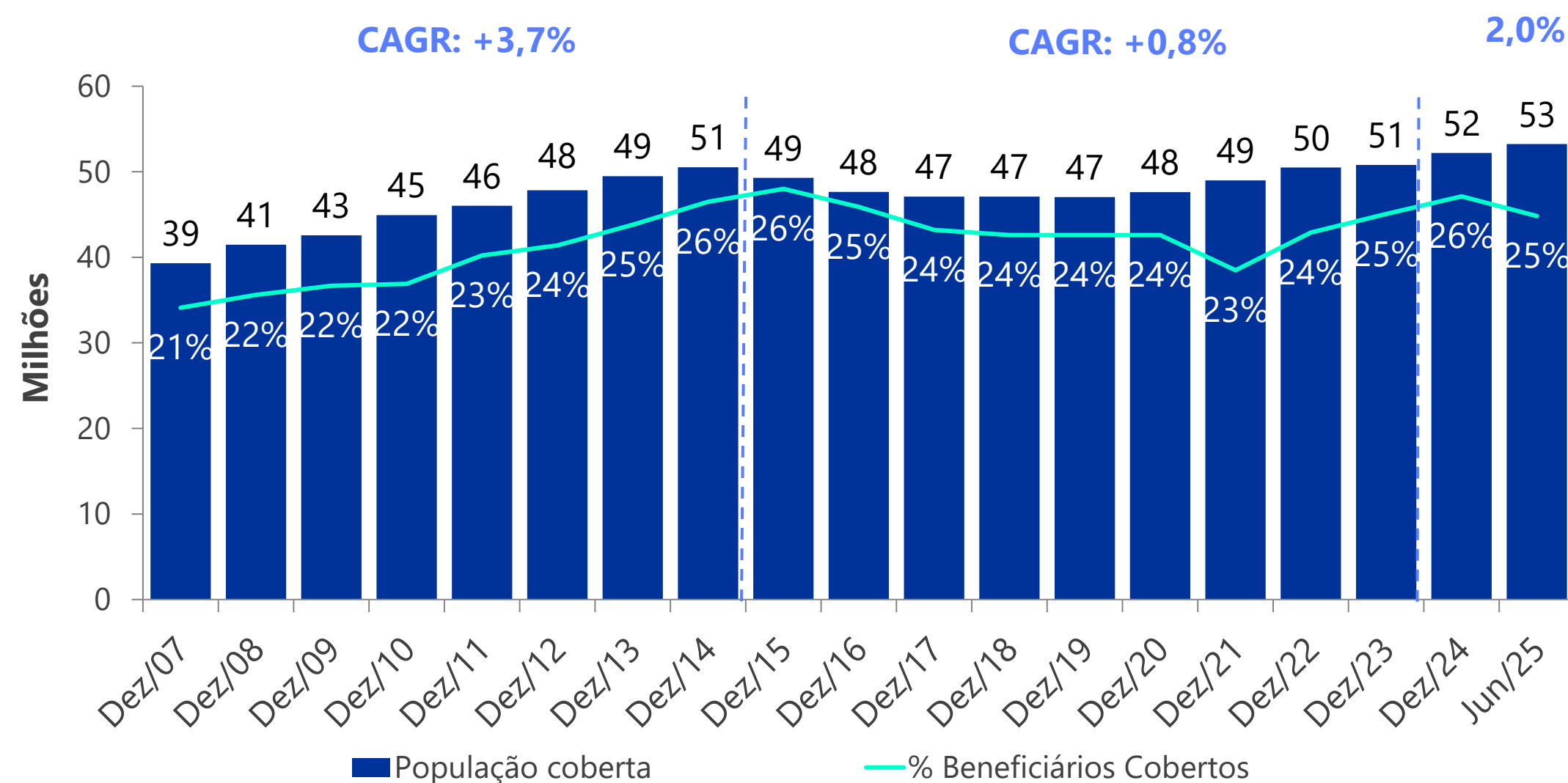
---

# O cenário da saúde suplementar

## Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

Após forte expansão até 2014, o número de beneficiários atingiu 52 milhões e houve um longo período de estagnação entre 2015 e 2021.

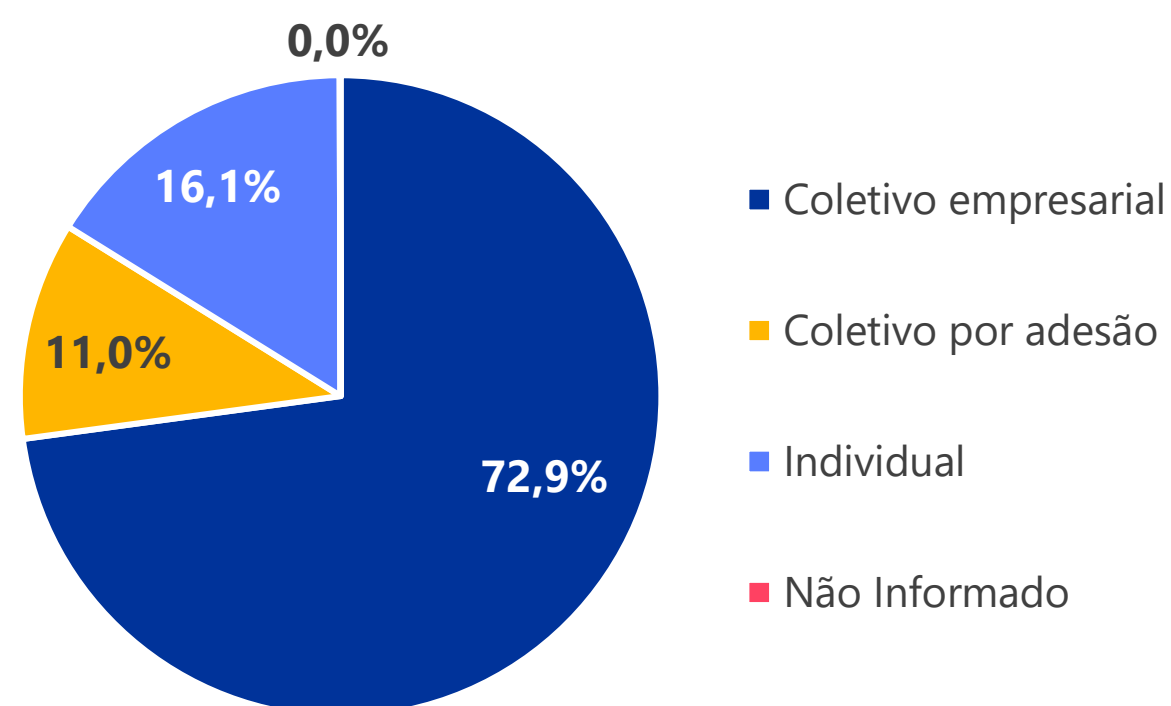
A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 53 milhões de vidas em 2025.



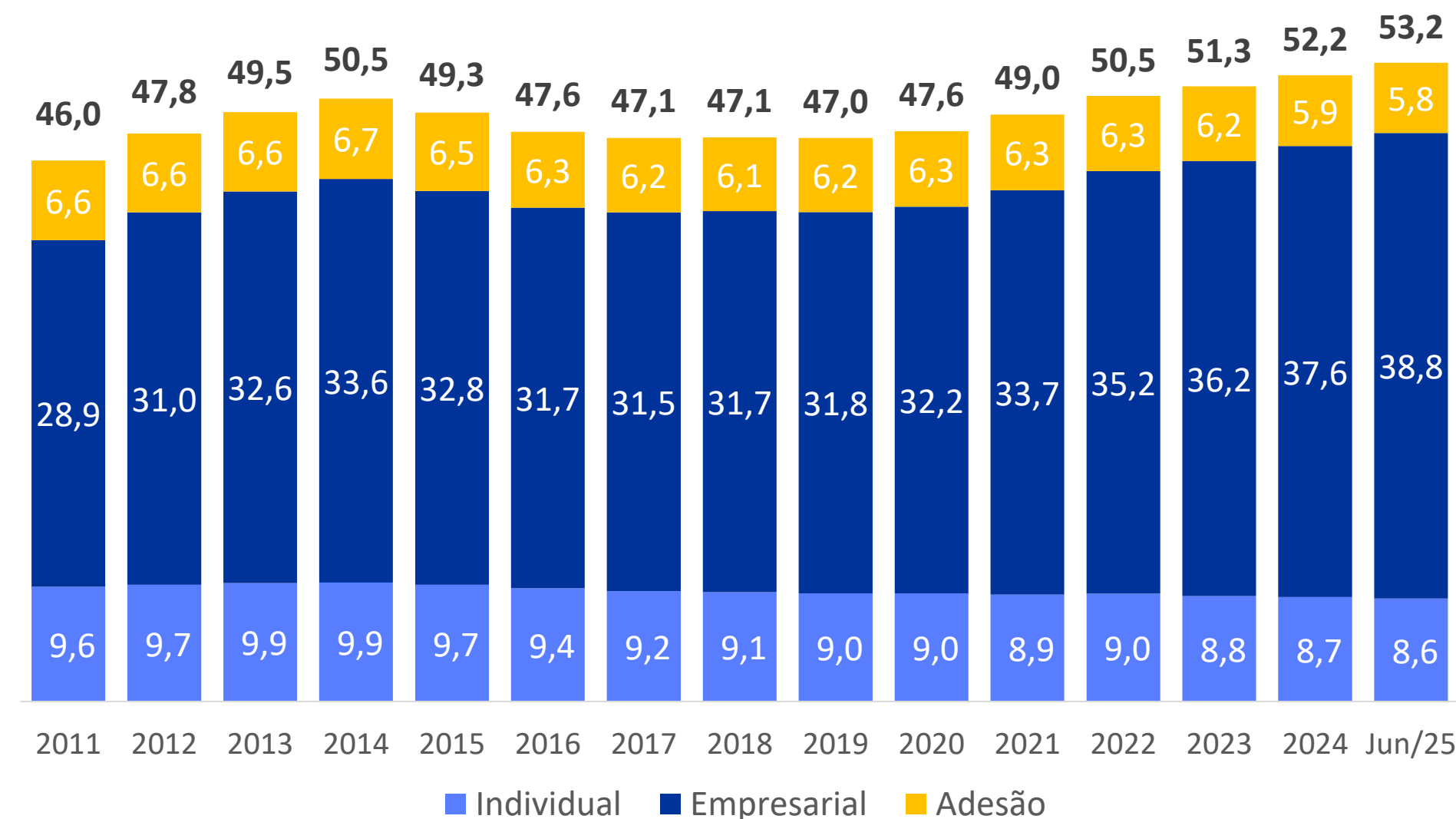
# O cenário da saúde suplementar

## Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (72,9%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (11,0%):** principal segmento da Quali, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (16,1%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



## Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)

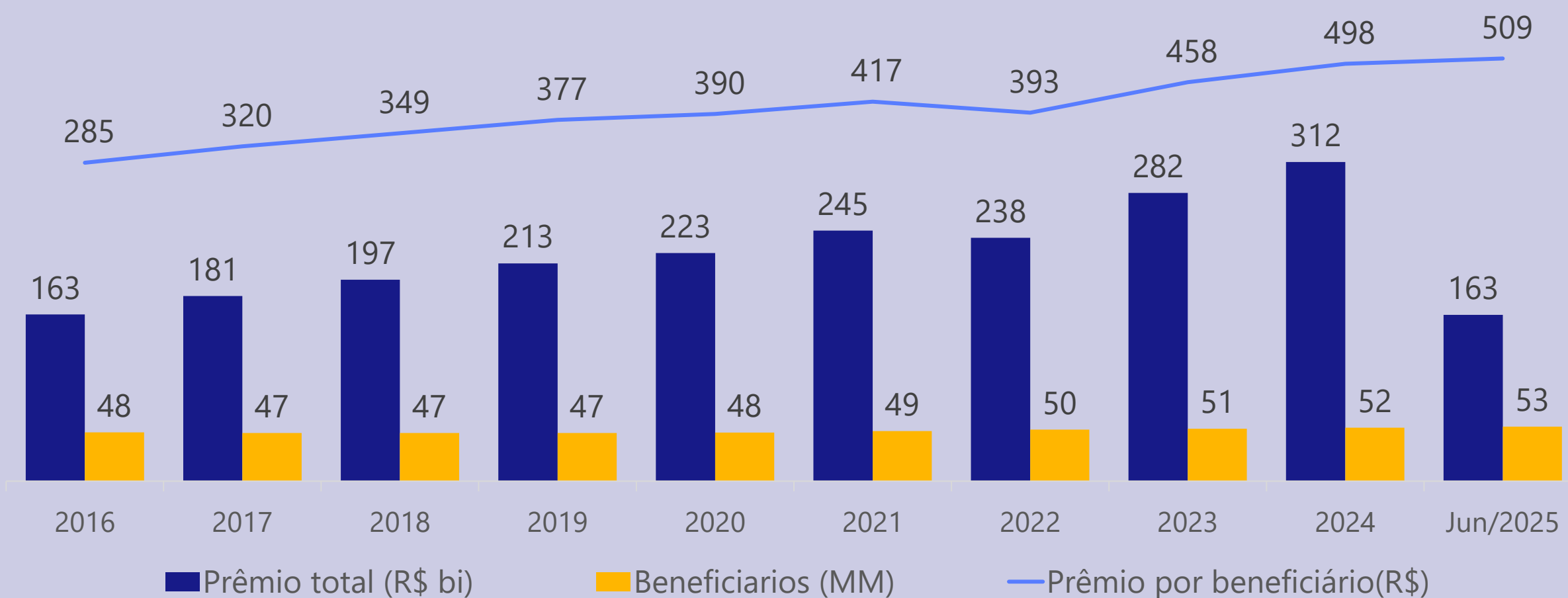


# O cenário da saúde suplementar

## Prêmios e beneficiários

Apesar dos elevados reajustes, o número de beneficiários continua a aumentar ao longo do tempo, atingindo o seu pico no 2024.

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

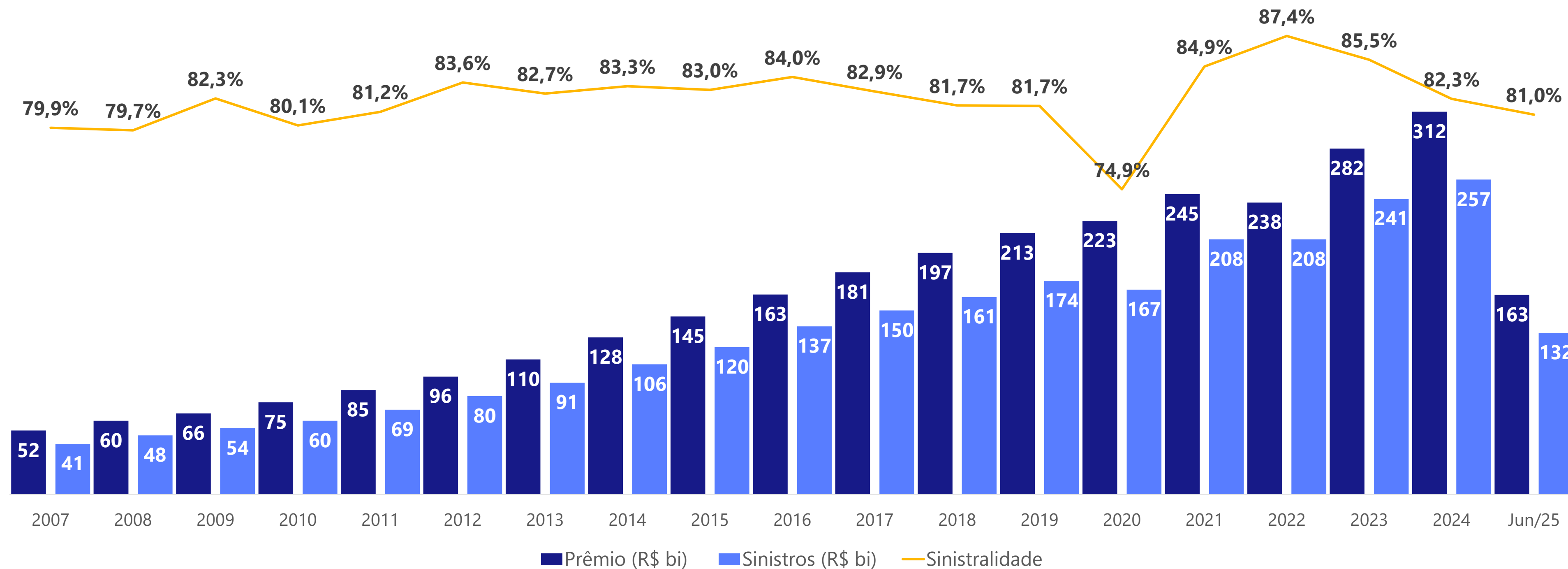


# O cenário da saúde suplementar

## Sinistralidade

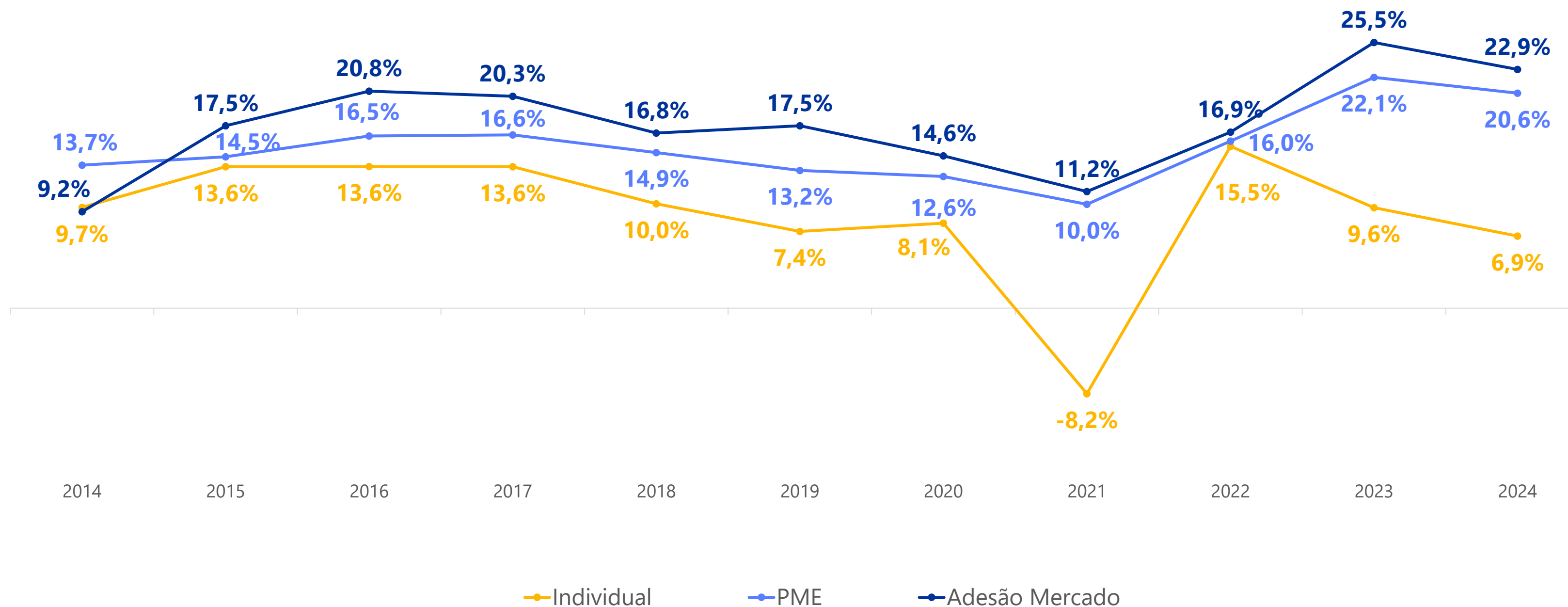
Em 2022, a sinistralidade atingiu o valor mais elevado do século: 87,4%, mas em 2024 o índice recuou para 82,6%.

Prêmio (R\$ bi) x Sinistros (R\$ bi) x Sinistralidade



# O cenário da saúde suplementar

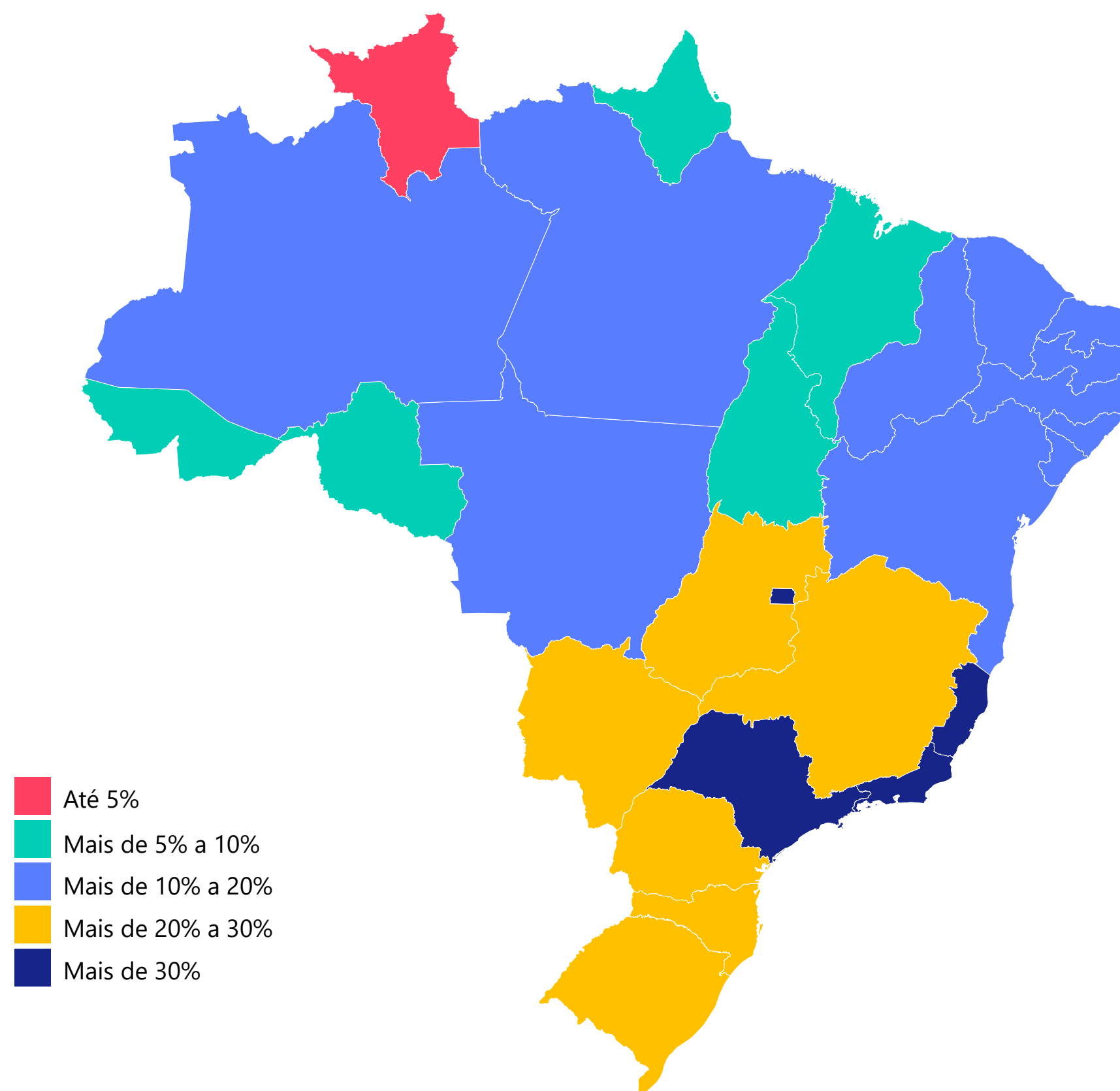
## Reajuste Histórico Adesão Mercado x PME x Individual



## Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Junho 2025).

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



## 10 Maiores Operadoras no Brasil

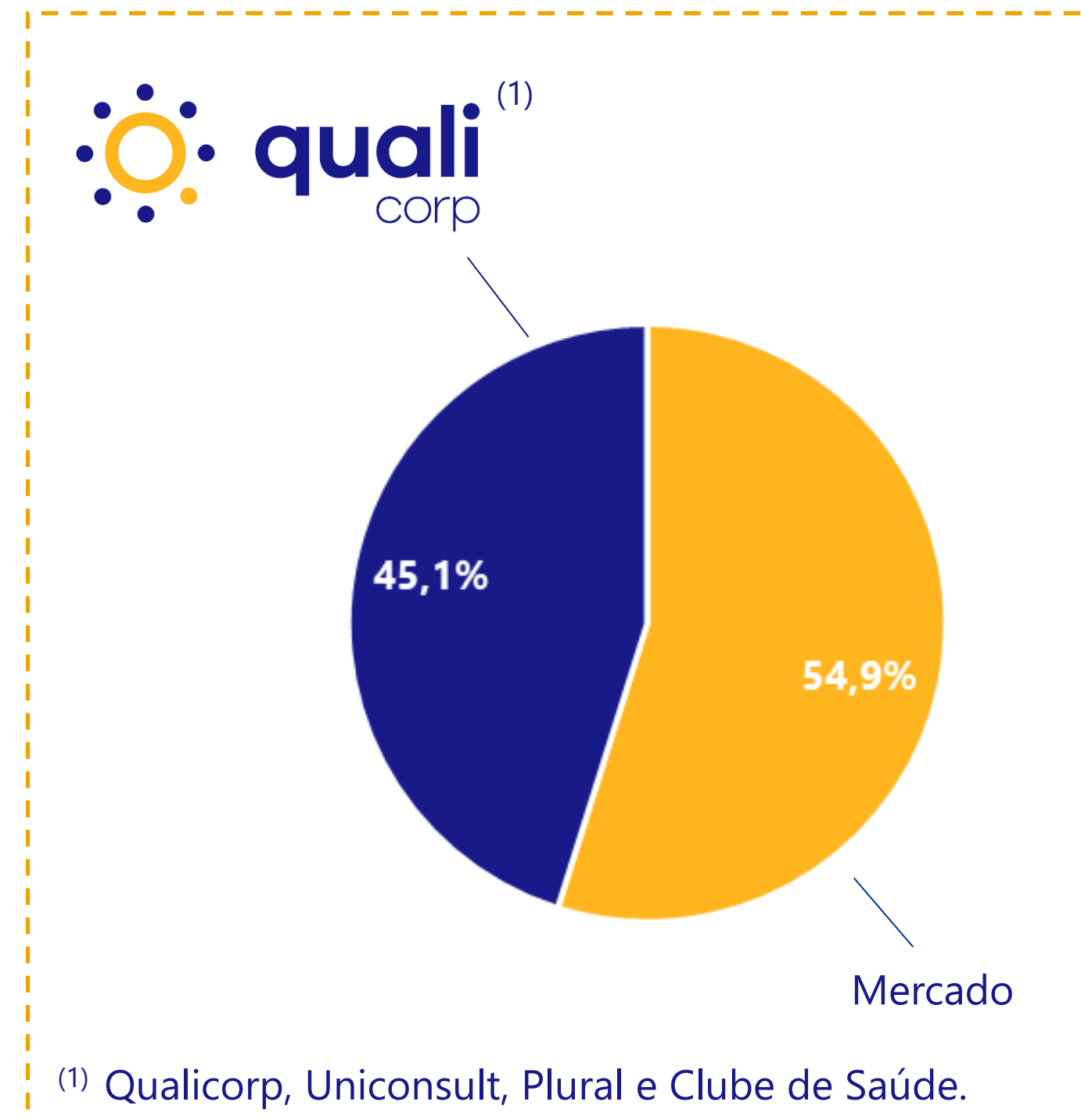
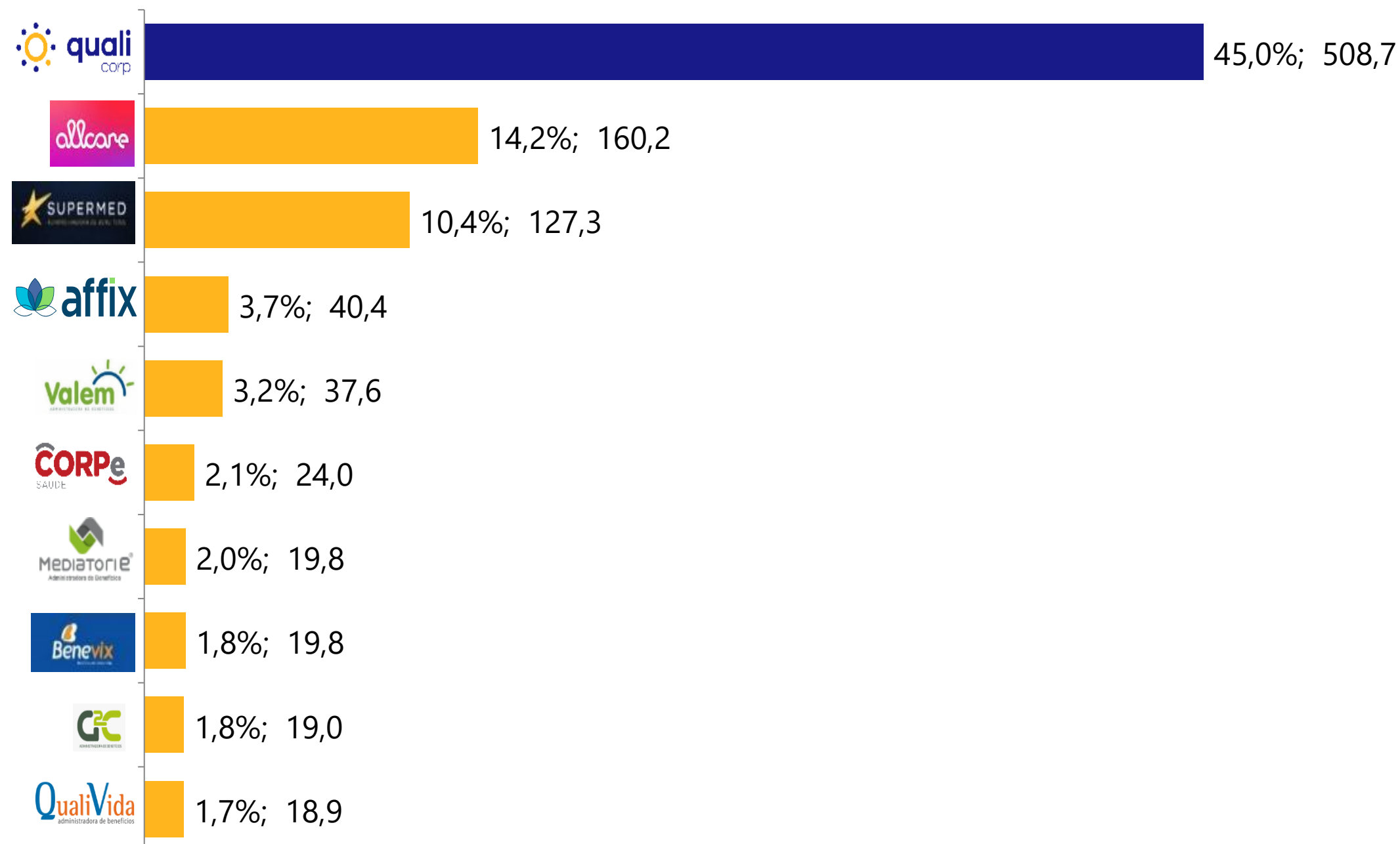
Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

Hapvida <sup>1</sup>	1º		7,7
Bradesco	2º		3,3
Amil	3º		2,4
Sul América	4º		1,8
Unimed Nacional	5º		0,9
Unimed BH	6º		0,8
Seguros Unimed	7º		0,7
Porto Seguro	8º		0,7
Unimed POA	9º		0,7
Unimed Curitiba	10º		0,6
<b>Outras</b>			<b>3,6</b>

# Líder no segmento Coletivo por Adesão

## Receita (R\$) e Market Share – 2T25





# Visão Geral Qualicorp ●

---



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



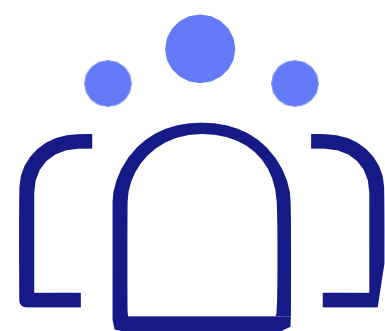
**Líder na administração, gestão e vendas** de planos de saúde coletivos por Adesão **no Brasil**



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

# Timeline





## 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 com todos os elos da cadeia
- Mudança de modelo "one size fits all" para remuneração segmentada.



## PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

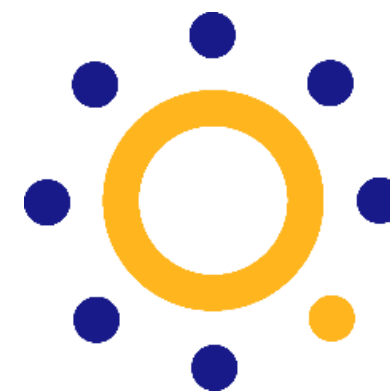
- Reaproximação com operadoras e parceiros;
- Revitalização do portfólio com planos mais alinhados à nova realidade de mercado;
- Maior rigor na aceitação e atuação no controle de sinistralidade.

# 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

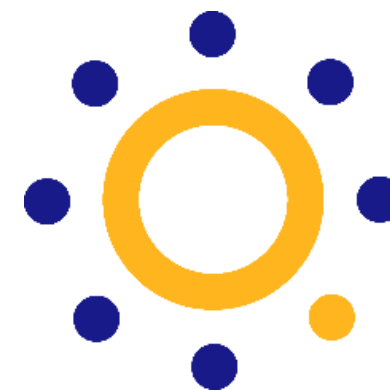
A Qualicorp estrutura e negocia diferentes planos de saúde com diferentes operadoras de planos de saúde para seus associados

## 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?

## 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

## 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

## Canal Corretor

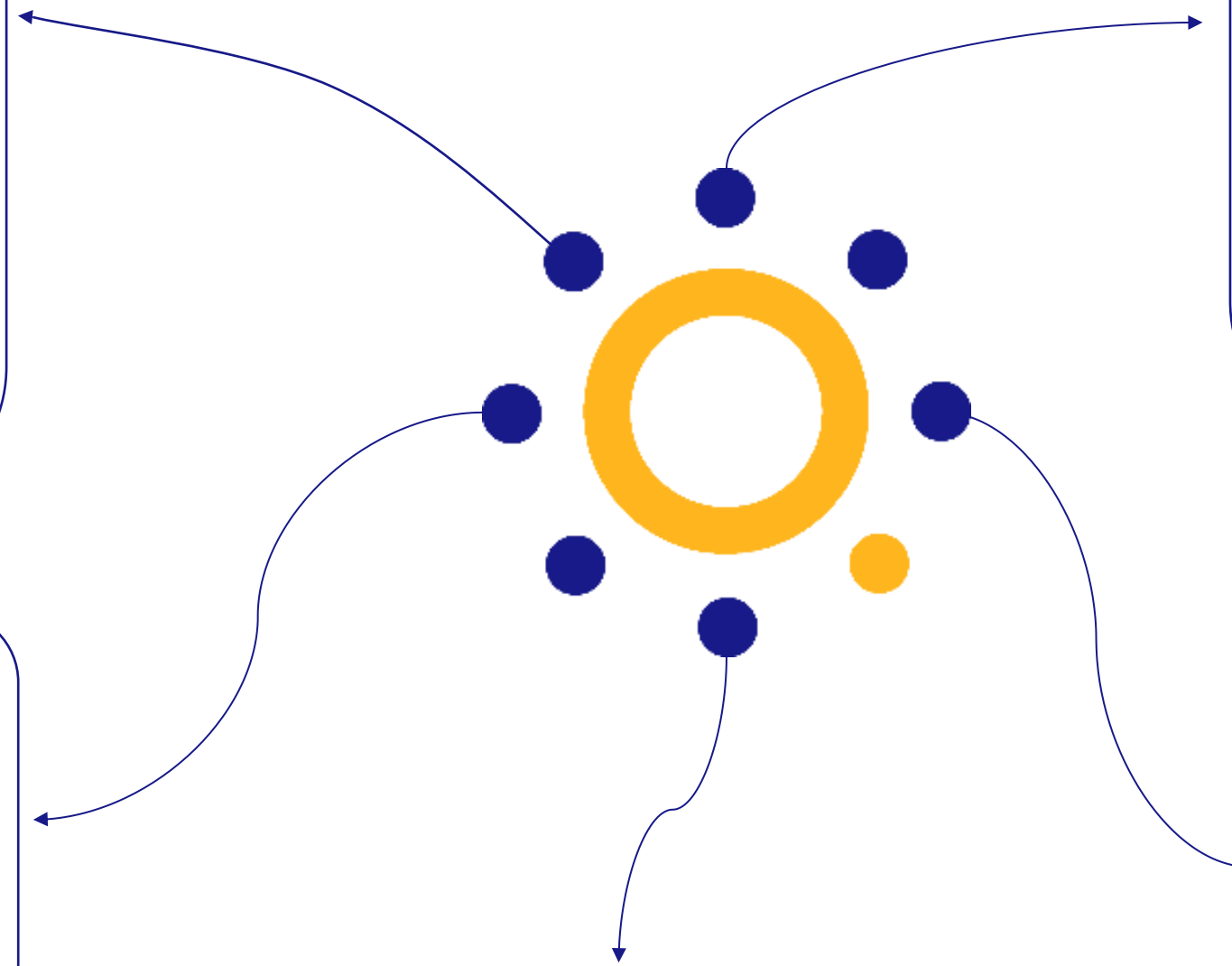
- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Melhores preços e condições

## 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 ●


---

# Destques 9M25



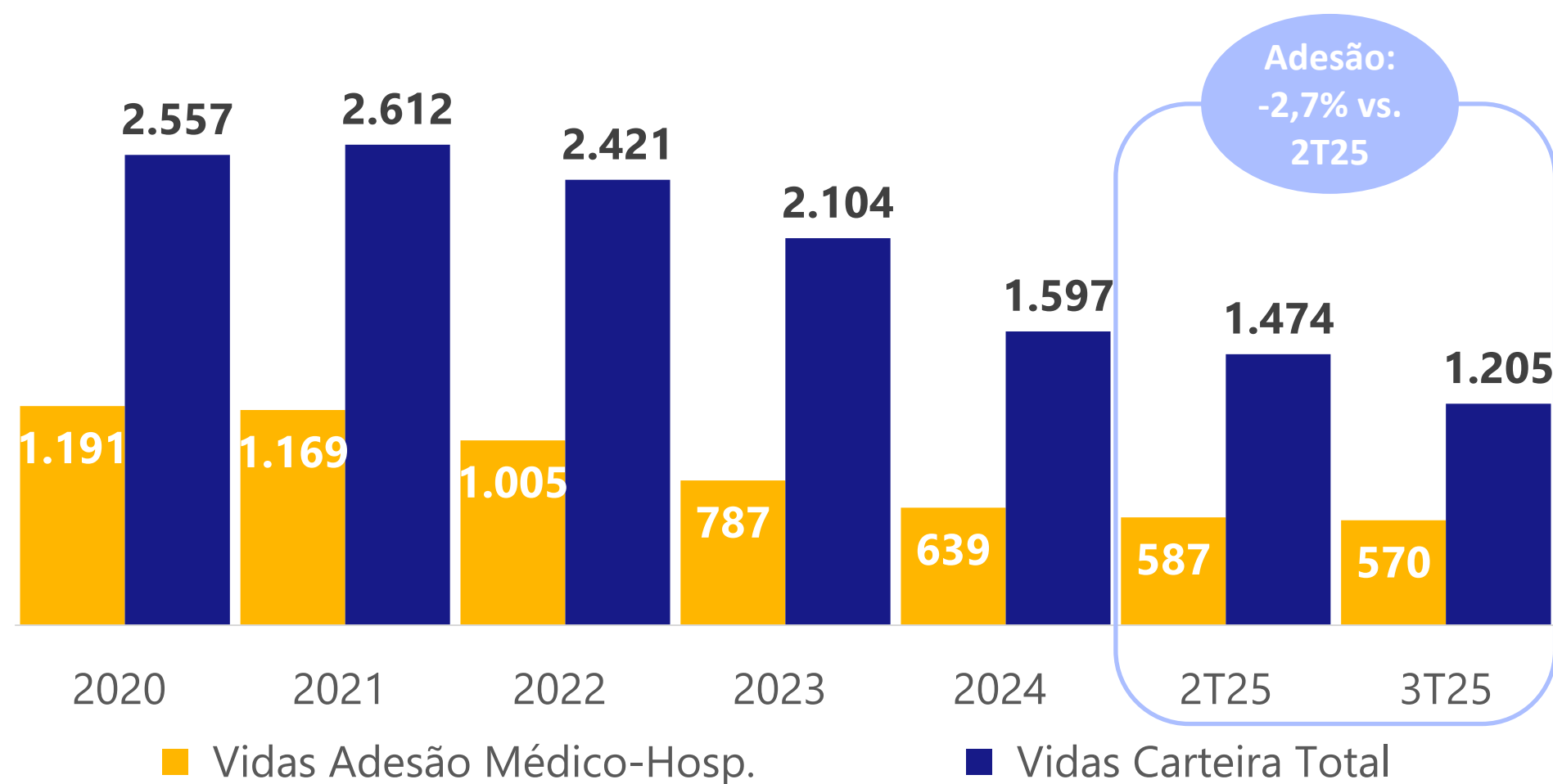
- Firmamos exclusividade com três novas operadoras.
- Menor perda de carteira líquida em um terceiro trimestre desde 2021 (-2,7%), com *churn* de **10,3%**, o menor desde o período da pandemia, quando não houve reajustes.
- Receita líquida com crescimento de **4,3%** vs. 2T25, totalizando **R\$372,6 milhões**.
- Lucro líquido ajustado de **R\$19,7 milhões**, **+8,8%** vs. 2T25.
- Eventos subsequentes: (i) conclusão da captação da 8ª emissão de debêntures de **R\$400 milhões**; (ii) **cessão da carteira Empresarial**; e, (iii) **alienação Gama**



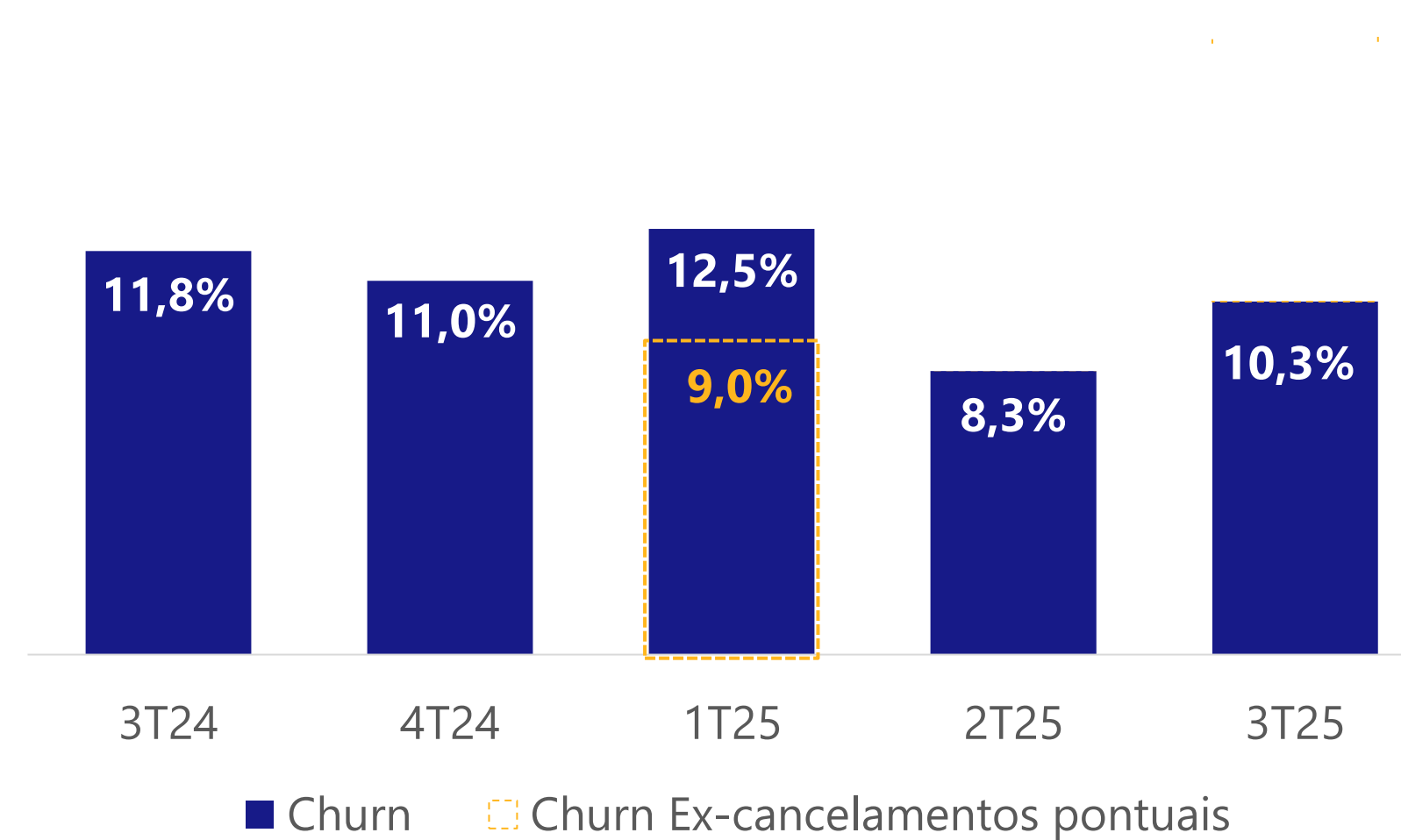
 **340** **NOVOS PRODUTOS** no 9M25 vs. 138 em 2024

# Principais Indicadores Financeiros

### Portfolio Total x Adesão (mil)

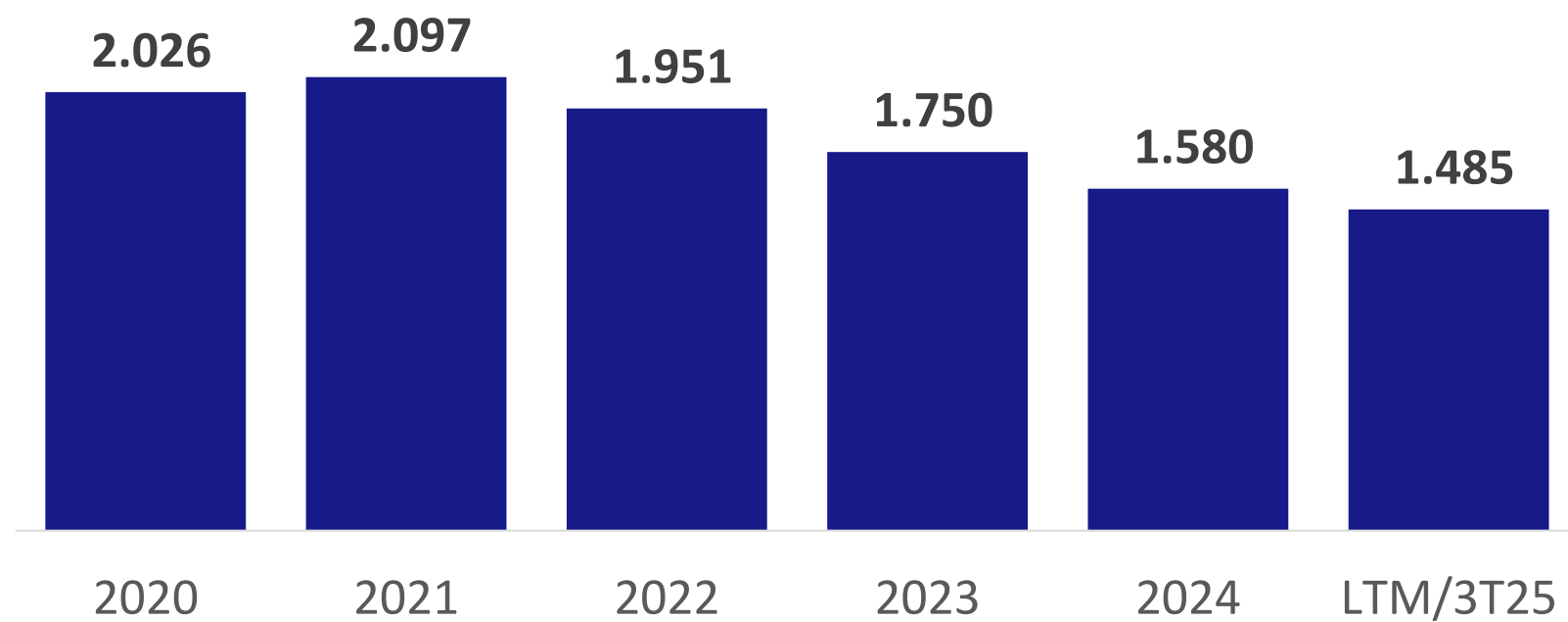


### Churn (%)

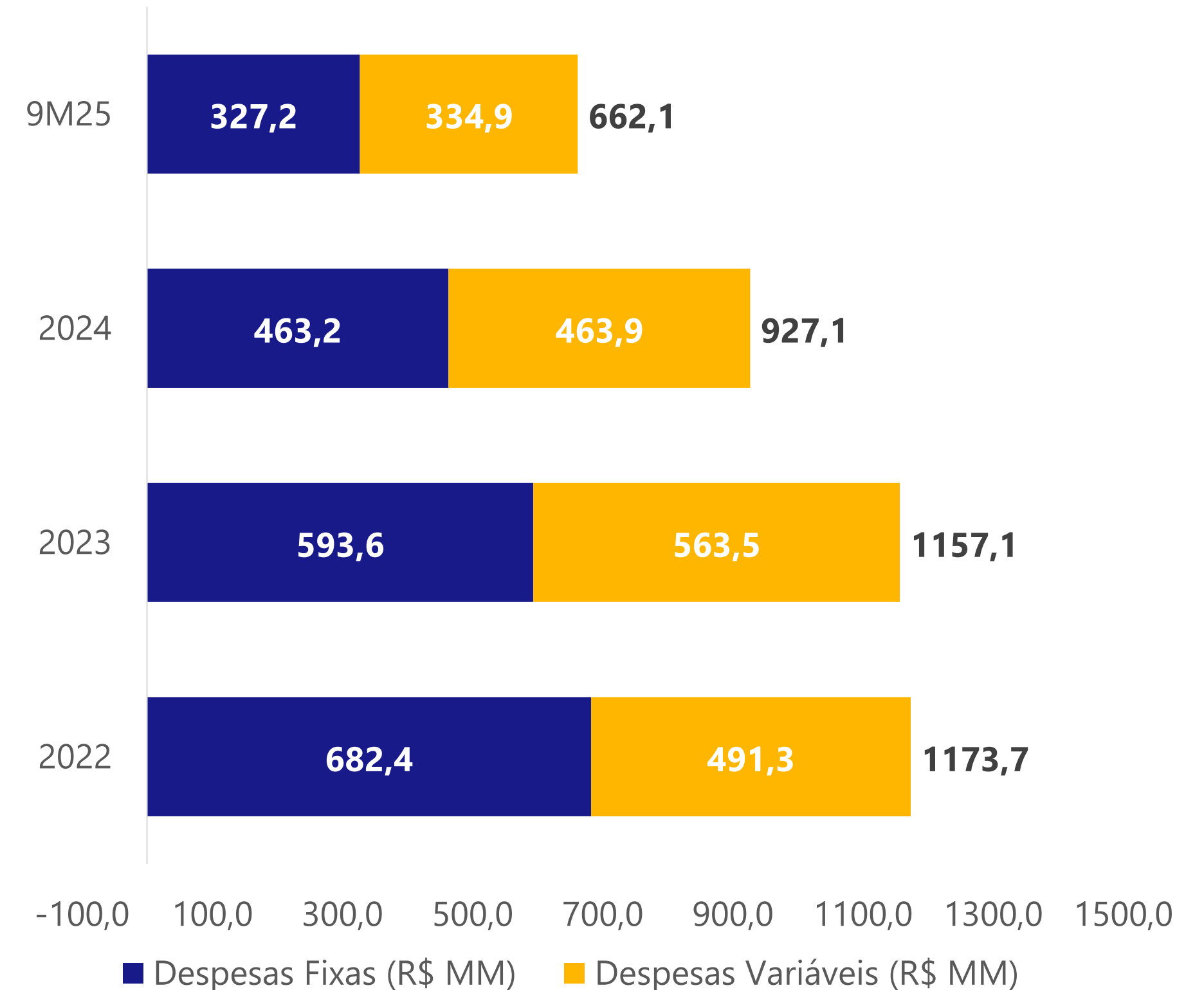


# Principais Indicadores Financeiros

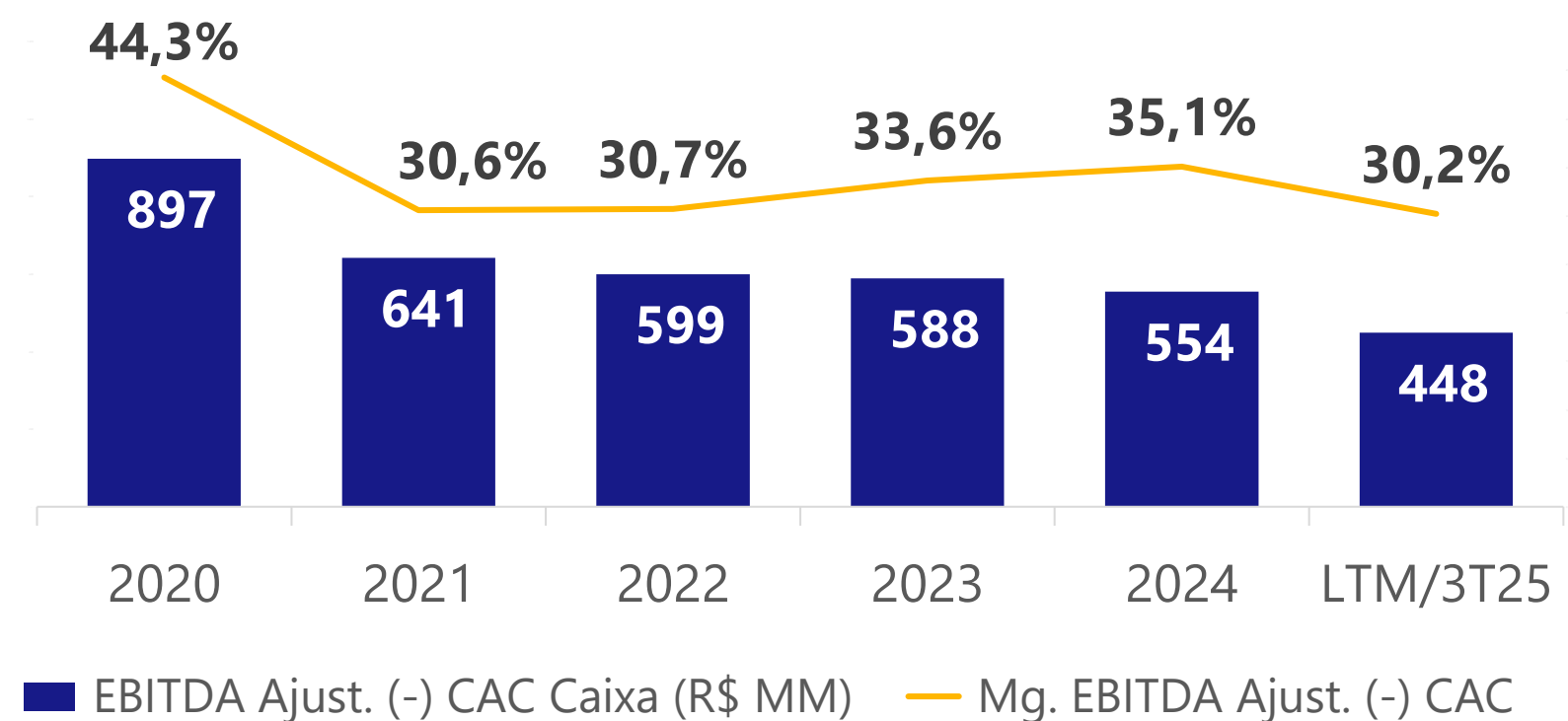
## Receita Líquida (R\$ MM)



## Despesas (R\$ MM)

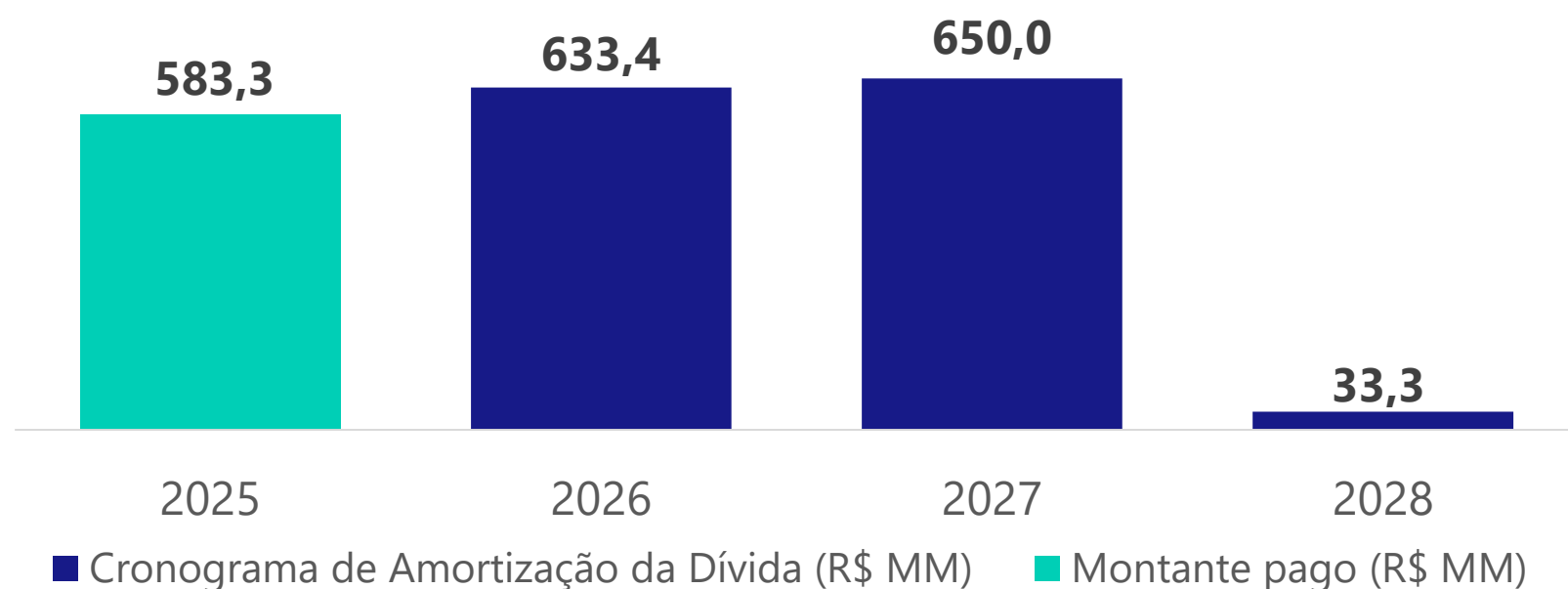


## EBITDA Aj. (-) CAC (R\$ MM)

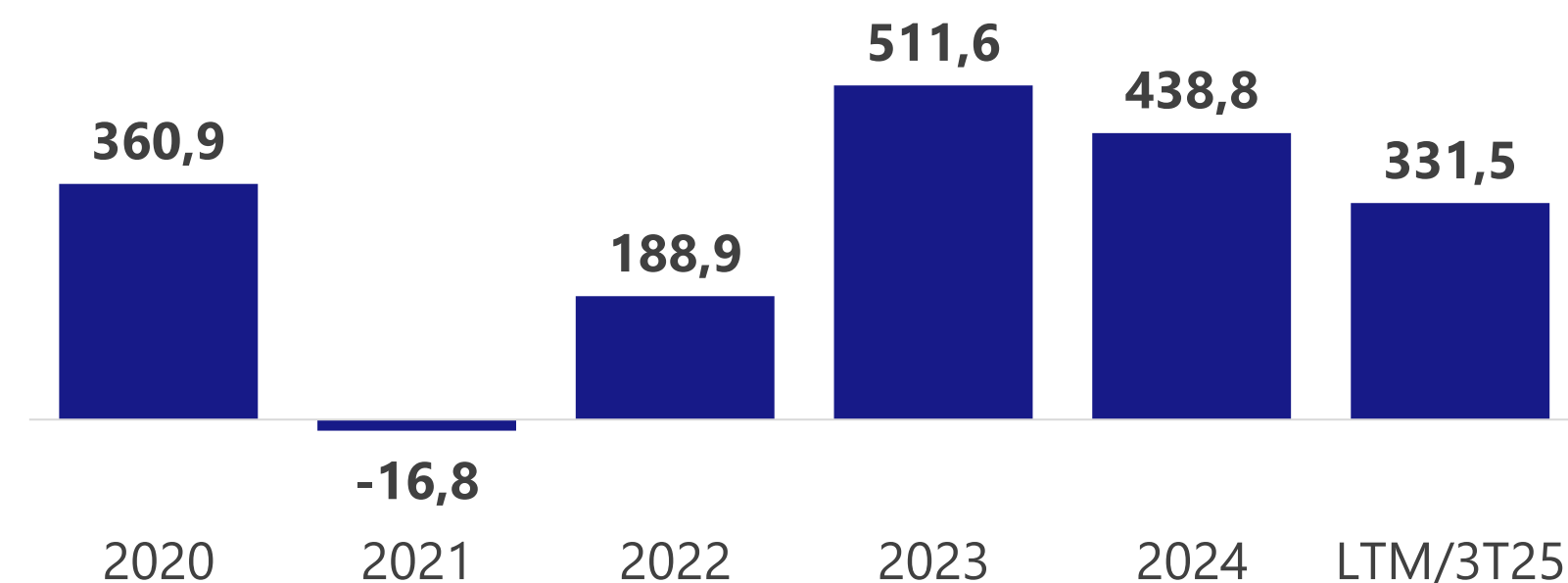


# Principais Indicadores Financeiros

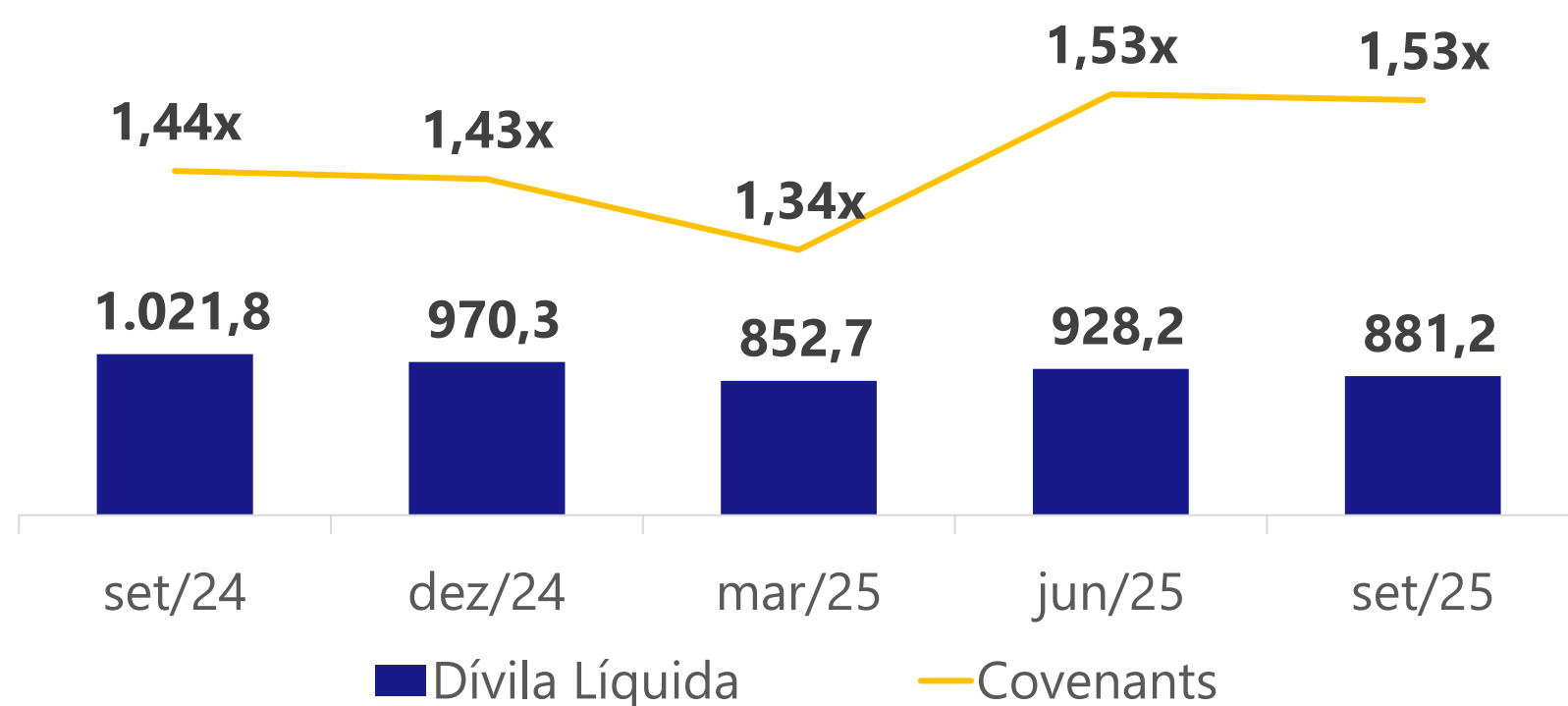
## Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ MM)



## Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)



## Endividamento Líquido<sup>1</sup>



## Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

**R\$ 488,7 MM** 3T25

<sup>1</sup>(Dívida Bruta- Caixa e equivalentes) / EBITDA Ajustado LTM



Mais escolhas para você.  
**Mais Quali para sua vida.**

**Relações com Investidores**

[Ri@qualicorp.com.br](mailto:Ri@qualicorp.com.br)

[ri.qualicorp.com.br](http://ri.qualicorp.com.br)