

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao webcast da Qualicorp para a discussão dos resultados do 2T26. Estão presentes hoje conosco o Sr. Maurício Lopes, Presidente da Companhia, o Sr. Eduardo Oliveira, Vice-Presidente da Companhia, o Sr. Éder Grande, Diretor Financeiro de Relações com Investidores, e o Sr. Eduardo Garcia, Superintendente de Relações com Investidores.

Algumas afirmações nesse webcast 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.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, podendo ser acessado no endereço ri.qualicorp.com.br, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Informamos também que este evento será gravado e que os participantes ouvirão o webcast durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Caso queira fazer uma pergunta via áudio, basta levantar a mão na parte inferior da tela e abriremos o seu microfone no momento oportuno. As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Maurício Lopes, que fará a abertura da apresentação. Por favor, Sr. Maurício, pode prosseguir.

Maurício Lopes:

Bom dia a todos, um prazer estar com todos nesta divulgação de resultado do 2T26.

Este call, vamos fazer um pouco diferente, vamos fazer no formato já de 'dobradinha', dado que esse é o meu último call como CEO, estou no final do processo de transição, que termina no final do mês de agosto, passando a cadeira para o Eduardo Oliveira, que está aqui comigo também, junto com o Eder. Então, vamos fazer esse último call já no formato de 'dobradinha', aquecendo os motores para essa transição.

Posto isso, acho que a mensagem mais importante é que o plano continua inalterado. O que foi definido há três anos como estratégia de turnaround, qualificação de adquirência, qualificação das vendas, do que estava sendo feito, reconstrução de portfólios mais sustentáveis, visando produtos que tenham menos reajuste para o cliente e deixam o cliente com a permanência maior, continua absolutamente inalterado.

E o efeito disso no portfólio core é bastante visível. Estamos há seis meses com o portfólio core da Empresa em estabilidade. Tem no portfólio total a perda de uma operadora que foi descontinuada, já vínhamos conversando sobre isso há alguns meses, então não é novidade para ninguém que acompanha a Empresa. Sabíamos que ia acontecer e divulgamos isso de maneira bastante proativa a todo o mercado.

Mas o portfólio core, que é o portfólio de operadoras que nós temos em atividade permanente, continua crescendo e, mais do que crescendo, continua com sinistralidade bastante disciplinada, indicando que devemos ter, nos próximos ciclos, efetivamente, reajustes menores, sempre mirando um reajuste abaixo do reajuste do PME em boa parte do portfólio, e a possibilidade de ter a capacidade de servir o cliente com produtos mais estáveis, mais permanentes e mais aderentes à realidade de renda do país.

Nesse espectro, o portfólio de produtos continua sendo ampliado continuamente. Um exemplo disso hoje, aqui enquanto conversamos, está tendo uma live de lançamento de uma quantidade de campanhas bastante relevante e expansão de portfólio com SulAmérica. Nós lançamos uma expansão bastante grande de elegibilidade na Unimed Belo Horizonte, Seguros Unimed. Conseguimos um lançamento de portfólio bastante interessante na praça da Bahia, que é a carteira da operadora Promédica, operadora absolutamente tradicional na praça da Bahia. Ampliamos o portfólio de Klini no Rio de Janeiro, enfim, entre outros.

Ou seja, o trimestre mostra também a quantidade de lançamentos de produtos, ampliação de portfólio, revisão de características de precificação e incremento de campanhas comerciais de norte a sul, em um conjunto bastante amplo de operadores.

O portfólio está cada dia mais completo, o que aumenta bastante a nossa chance não só de comercializar melhor, atendendo a um volume maior de clientes, mas também de reter o cliente que eventualmente não tem condições de arcar ou não está satisfeito com a oferta que lhe foi dada no produto que ele tem na atualidade.

Sempre, obviamente, mirando no macro, que é o que perseguimos, que a sinistralidade das safras tem que estar estável e sustentável. E estamos vendo isso em todas as operadoras que nós temos ativas. Não tem uma operadora em comercialização, ativa hoje, que não tenhamos uma redução de sinistralidade mapeável ao longo dos últimos tempos e que não vejamos a sinistralidade das safras de 2023 em diante absolutamente comportada.

Então, acho que estamos bem direcionados. A originação tem mostrado um pouco de melhora, ainda longe da melhora que queremos, e acho que o Eduardo vai falar um pouco disso daqui a pouco, mas na direção que procuramos, sempre tendo que crescer um pouco mais o volume de vidas convertidas a cada trimestre, como vimos conversando já há bastante tempo.

O churn segue super comportado, o churn do portfólio core ajustado em 8,1%, melhorando 1,3 p.p. em relação ao 1T26. Então, estamos no caminho correto de fazer a manutenção do portfólio.

E quando eu olho o portfólio core estabilizando e esse churn menor, eu acho que estamos com sinais bastante claros de retomada. Nas operadoras em que temos comercialização ativa, já temos evolução positiva do portfólio, ou seja, já temos adições líquidas positivas nessas carteiras, o que mostra que a estratégia está correta.

Ela é longa, talvez um pouco mais longa do que imaginávamos quando começamos essa jornada, mas ela está mostrando sinais de bastante aderência ao que é a realidade. E eu acho que estamos plantando portfólios que, para os próximos anos, vão ter bastante estabilidade e nos vão dar bastante alegria.

Fecho aqui os destaques, e passo para o Eduardo na sequência. Edu, contigo.

Eduardo Oliveira:

Bom dia a todos. Um prazer estar aqui com vocês. Obrigado, Maurício. É um prazer fazer essa dupla com você, essa transição que temos conduzido nos últimos tempos. Esse é o novo papel que vamos começar a ter a partir de 1º de setembro. Fica aqui o agradecimento pela liderança como CEO da Companhia, um resultado bastante expressivo em diversos indicadores, e fazendo já a transição para o slide, a ideia desses quatro Cs que estamos tentando mostrar, é que nada vai ser um plano novo. Vai ser uma leitura de um trabalho que já está em execução e que vai sustentar esse próximo ciclo.

Claro que um trimestre é uma fotografia, mas, para quem olha o filme, eu acho que o filme da Qualicorp mostra uma sequência de indicadores melhorando de forma consistente há vários trimestres. Acho que a estratégia dos últimos anos, da continuidade, identificou corretamente a questão estrutural do produto do adesão e onde está a solução, que não vai ser pelo esforço comercial. É o desenho de produto sustentável, precificação adequada, subscrição assertiva e alinhamento comercial.

Quando esses elementos funcionam juntos, o resultado tem um churn menor, menor litigação, maior tempo de permanência e um LTV mais alto. O que está nesse slide é o que recorrentemente temos falado com vocês. Esses pilares estão estabelecidos e são eles que vão mudar o jogo da Qualicorp para frente no longo prazo.

O outro 'C' é o da consistência. E eu queria falar, basicamente, de dois indicadores independentes, que eu acho que mostram de forma bastante expressiva o que estamos falando.

O churn ajustado LTM, obviamente deste trimestre, ficou em 36,9%. Viemos de um churn em 2023 de 46,1%. São mais de 9 p.p. de redução em pouco mais de dois anos e meio, caindo todos os anos. E eu acho que isso, em uma carteira de varejo, é uma das maiores indicações de variável que agrega valor para nós.

O reajuste médio do adesão é um ponto muito importante para esse trimestre. Ficamos abaixo do PMA em 2025, 13,2% contra 16,3% pela primeira vez em sete anos. Então, reajuste caindo e churn caindo não é coincidência. Para nós é o Flywheel funcionando, uma carteira mais saudável, e cada volta que estamos fazendo nesse Flywheel gera confiança para esse próximo ciclo.

O próximo C que eu acho que é muito importante, e que eu acho que é o foco que vamos ter de atuação para o próximo, é o crescimento. E o nosso crescimento vai ser com consistência e consciência. Eu acho que o trabalho que conduzimos nos últimos anos nos deu a possibilidade de colher certos frutos que o Maurício acabou de falar, que temos ampliado portfólios, ampliado operadoras e feito novos produtos, novas tabelas e novos preços, elegibilidades maiores e produtos espalhados pelo Brasil com novas operadoras que vão trazer o único C que falta para nós, que é o C do crescimento.

Esse é o principal foco da Companhia para os próximos ciclos. Vamos incessantemente buscar a estabilização da base, não só em uma visão ajustada de portfólio, mas em uma visão

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

normalizada de portfólio para poder fazer dessa estabilização vir o crescimento, e o crescimento se materializar em um crescimento de top line.

O C do capital, eu também acho que é um fruto de um trabalho de bastante consistência. Nos últimos dois anos, conseguimos reduzir a dívida bruta em quase R\$700 milhões. Saímos de R\$1,9 bilhão para R\$1,2 bilhão. A dívida líquida também caiu R\$317 milhões, quase 29% essa redução de dívida líquida, sendo 16% só no último ano, e temos uma alavancagem que se manteve no patamar saudável de 1,41x.

Então, essa consistência que estamos tendo no gerenciamento do nosso portfólio, na estratégia de produtos e na estratégia comercial, também estamos tendo na estratégia de alocação de capital da Companhia. Eu acho que esse é um *highlights* importante para nós. Temos sequencialmente melhorado nossos indicadores. Neste trimestre, claro, tivemos amortização de R\$550 milhões de principal e juros da QUAL16.

Ainda que tenhamos tido essa amortização, fizemos uma geração de caixa, que eu acho que tem que chamar atenção, no semestre, muito saudável. Nosso business é muito sazonal. A geração de caixa do trimestre não efetivamente reflete a realidade do nosso negócio. Temos uma visão mais semestral do que trimestral, e no 1S26, o fluxo de caixa livre recorrente foi de R\$154 milhões, 7% acima do 1S25, ainda que tivéssemos uma receita 7% menor e um EBITDA ajustado 9% menor, o que eu acho que é uma geração de eficiência operacional muito relevante, porque estamos gerando mais caixa, ainda que tenhamos menos receita,

Claro, temos um tema do Liability Management para 2027, mas estamos atuando de forma diligente para poder endereçar esse tema. Não nos preocupa, e esperamos trazer boas notícias em breve.

Com isso, eu passo a palavra para o Eder. Acho que estamos bastante estabilizados e bastante confiantes no trabalho que estamos fazendo, e vamos continuar fazendo o Flywheel gerar para poder colher os frutos desse trabalho

Eder Grande:

Obrigado, Edu. Bom dia a todos. Começando pela evolução da carteira administrada, encerramos o trimestre com 480.000 vidas. Esse número incorpora os efeitos da descontinuação da última operadora de pequeno porte, que foi concluída agora no 2T. A carteira ajustada, que exclui esse efeito, fechou com 466.000 vidas, praticamente estava em relação aos meses anteriores, com adição líquida positiva de 700 vidas no trimestre.

As adições brutas fecharam em 38.000 vidas, crescimento de 5% em relação ao trimestre anterior. Aqui, acho que mais importante que o número absoluto é a qualidade da evolução, a expansão das vendas aqui acontece em operadoras sólidas, onde temos a melhor relação entre tempo médio de permanência e rentabilidade. Então, de novo, mais importante do que o tamanho do *plus adds* aqui é a qualidade dele.

O churn reportado ficou em 14,8%, já o ajustado, onde desconsideramos o efeito dessa operadora que comentamos há pouco, ficou em 8,1 redução de 1,3 versus o trimestre anterior e o melhor patamar dos últimos anos.

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

Na visão ajustada encerramos o trimestre com um churn, um LTM de 36,9%, uma sequência de 3 anos com quedas consecutivas no churn, o que também conecta e evidencia o sucesso do Flywheel. Os resultados do Flywheel, já conseguimos materializar, tangibilizar aqui, e o churn é uma evidência clara disso.

Passando para os resultados financeiros, a receita líquida ficou em R\$317 milhões. A redução em relação ao trimestre anterior deve-se principalmente aos efeitos da descontinuação da operadora que falamos há pouco.

E, do lado das despesas, o envelope total ficou em linha com o trimestre anterior. Já nas despesas fixas, tivemos um impacto, um crescimento em relação ao trimestre anterior muito em função de reversões de provisões que nós tivemos no bloco de pessoal no 1T. Já nas despesas variáveis, compensamos o aumento das despesas fixas, mas aqui tivemos uma redução das despesas com comissões e, em contrapartida, devolvemos isso em parte através de um aumento de PCI. Um pouco desse aumento de PCI é em função das operadoras também de pequeno porte, que tiveram problema no 4T25. A perda se materializa 180 dias depois.

O CAC caixa fechou em R\$31 milhões, representou 9,8% da receita, bem controlado, e ainda assim penalizado em R\$5 milhões frente à campanha anual de vendas. Fizemos a campanha do carnaval ao Natal em 2025, e a realização da campanha efetivamente, a viagem dos corretores foi efetivada e foi paga no 2T. Então, se tirarmos esse efeito, o CAC do trimestre teria fechado abaixo de 9%.

O EBITDA ajustado menos CAC ficou em R\$90 milhões, com margem de 28,3%. Se tirássemos também o efeito da campanha, ele estaria batendo 30% de margem.

Já no tema de geração de caixa, tivemos uma geração de caixa recorrente de R\$28,6 milhões. Se considerarmos o recebimento da carteira empresarial, fechamos praticamente com R\$50 milhões de geração de caixa livre aqui no trimestre.

E acho que pode gerar algum questionamento, “a geração de caixa do trimestre não foi tão boa”, mas, de novo, como o Edu comentou, olhamos um aspecto um pouco diferente, olhamos mais no semestre. Temos historicamente o 2T e o 4T um pouco mais desafiadores no quesito caixa, tem pagamentos diversos que ocorrem nesses dois trimestres, muito inerentes a empresas de serviço. Temos muito pessoal, o 4T é ofendido por férias, o 13º, o 2T tem outras particularidades.

Acho que mais importante do que o resultado de caixa do trimestre é a trajetória mesmo de evolução da geração de caixa, que vem sendo sustentada pela estabilização da carteira das operadoras core e pela melhora operacional.

Fechamos junho com uma dívida líquida de R\$779 milhões, em linha com o trimestre anterior. Tivemos um pequeno aumento da alavancagem, fechando em 1,41x o EBITDA ajustado. A dívida bruta fechou em R\$1,2 bilhão, redução de R\$570 milhões, decorrente do pagamento da penúltima tranche da QUAL16.

Em relação ao cronograma da dívida, 2026 está endereçado, e 2027, estamos conversando com parceiros e avaliando as melhores alternativas. Pode ser uma composição de banco e

capital de giro, só banco, enfim, estamos conversando e é um tema que não gera nenhum desconforto, está bem endereçado.

Para concluir, tem três mensagens aqui. Os números demonstram, o Maurício e o Edu já comentaram, mas são três mensagens relevantes para nós. A carteira ajustada apresenta sinais claros de estabilização. A redução do churn continua avançando e se traduz em uma operação mais previsível, rentável, e mantemos uma estrutura de capital saudável, com geração de caixa recorrente e foco na criação sustentável de valor.

Encerro aqui os comentários sobre o trimestre, e podemos seguir para o Q&A.

Felipe Amâncio, Itaú BBA:

Bom dia. São duas perguntas aqui do meu lado. A primeira delas é sobre churn. Vocês até comentaram sobre como, excluindo o churn one-off dessa operadora específica neste trimestre, já conseguimos observar uma tendência de estabilização da base de adesão. Queria entender com vocês qual é a cabeça da Companhia para essa base olhando para o resto do ano, e também para 2027, se já faz sentido pensarmos que para o ano que vem a Companhia já começa a mostrar um crescimento de base, só para entender exatamente qual é a meta em termos de crescimento.

E a minha segunda pergunta é sobre amortização de dívida. Se vocês pudessem trazer uma atualização sobre o status do plano de renegociação e também da amortização, especialmente olhando para 2027, para conseguirmos entender quais as alternativas que a Companhia tem enxergado aqui, por favor. Obrigado.

Eduardo Oliveira:

Amâncio, vou pegar a primeira pergunta e o Eder pode pegar a segunda. Como todo mundo sabe, não damos guidance, mas eu acho que quando olhamos o filme da Qualicorp, olhando o churn LTM, o que estamos entregando de *gross adds* e a quantificação do portfólio ajustado ex-operadora, eu acho que os dados e os fatos são que temos uma estabilização de portfólio já contratada e demonstrada.

O nosso foco vai ser aprimorar e entregar isso de forma consistente nas duas linhas da Companhia, que vai ser tanto aumentando o *gross adds* da Companhia, lembrando, com consciência na alocação do CAC para continuar trazendo portfólios saudáveis e vidas que agregam valor para a Companhia e para as operadoras parceiras, e, na segunda linha, melhorando sequencialmente o churn, como temos feito.

Como falei, os números são bastante expressivos na melhora que tivemos, mais de 9 p.p. em 3 anos de trabalho aqui na linha do churn. O Flywheel ajuda de forma significativa no churn, porque a partir do momento em que eu tenho mais produtos, mais operadoras, mais elegibilidade, mais produtos de preço e elegibilidade, temos mais ofertas de retenção para serem dadas aos clientes.

Então, nosso objetivo é continuar entregando o trabalho feito nos últimos anos com essa consistência, para gerar a continuidade da estabilização de base em busca de continuar

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

demonstrando trimestre contra trimestre, e aí, como eu falei, não só de forma ajustada, mas de forma normalizada, uma base estável com tendência de crescimento.

É essa base estável que vai nos entregar o crescimento de top line, que vamos buscar de forma incessante. Ou seja, a estabilização da base é um pilar, mas o nosso foco principal é a estabilização de top line, porque também preferimos vender menos produtos eventualmente de operadoras mais rentáveis do que continuar vendendo nominalmente mais produtos de operadoras menos rentáveis, que destruam margem ou o resultado da Companhia.

Esse vai ser o nosso foco. Eu acho que no 1T temos um portfólio de reajuste relevante em janeiro, e conseguimos ter bom desempenho no 1T, e no 2T ainda melhor, obviamente, do que esse portfólio de janeiro.

O portfólio que temos para frente, entendemos, como o Maurício falou, que as safras estão boas, então temos tendências de portfólios para frente, 3T, 4T, de ter reajustes menores do que os reajustes históricos, que potencialmente se materializarão como menores reajustes e menor churn nessa carteira *going forward*.

Eder Grande:

Amâncio, obrigado pela pergunta. Sobre a dívida, estamos avaliando duas alternativas, uma junto aos bancos parceiros, então tem algumas operações bilaterais que estamos avaliando, ou eventualmente fazer uma operação sindicalizada, então as conversas estão boas nesse sentido. E outra frente é via capital de giro, algum alongamento de prazo junto a um conjunto de operadoras.

Essas frentes podem caminhar em paralelo ou individualmente, mas todas estamos tratando e endereçando. Não é, de fato, um tema que preocupa para 2027. Vamos endereçar ao longo do ano, mas está bem confortável.

Eduardo Oliveira:

Nós ocupamos, não preocupamos.

Thiago, Banco Safra:

Bom dia. Obrigado por pegarem minhas perguntas. São duas do meu lado. Primeiro, queria explorar um pouco a dinâmica dentro do portfólio das operadoras. Vocês vinham comentando que, quando olhavam para as operadoras core dentro de casa, já enxergavam um incremento de vidas nelas, que o mix vinha ficando um pouco melhor por conta disso. Então, queria entender como essa dinâmica evoluiu neste trimestre, se essas operadoras seguem crescendo em vidas, e qual a expectativa de crescimento com eles.

E o segundo ponto, talvez um pouco relacionado, é sobre o relacionamento com as operadoras de forma geral. Vocês vêm fechando exclusividades e desenvolveram novos produtos ao longo desses últimos ciclos. Eu queria entender como está esse trabalho hoje, tanto de novos contratos com operadoras, quanto de conversas com operadoras que já estão dentro do portfólio. Obrigado.

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

Mauricio Lopes:

Thiago, eu acho que a tese está ficando muito bacana e está consolidada. No trimestre, como eu citei aqui, estamos tendo incremento de elegibilidade, melhoria de condição comercial de Seguros Unimed, SulAmérica, lançamento de produto na Klini, lançamento de operadora inteira, de fio a pavo, tanto PME quanto adesão na Promédica, e nós estamos lançando produto de exclusividade. Temos melhoria de produto de Assim, Unimed BH.

Então, de fio a pavo, estamos conseguindo fazer a tese e ficar de pé com essas operadoras. Em todas elas, o que escutamos da operadora é que o portfólio está muito sustentável e está aumentando bastante o apetite deles de fazer um volume maior de negócios.

E o que está ficando bem interessante na discussão é que eles conseguiram entender que um produto mais bem elaborado, para um cliente que está com mais restrição de renda, produto com mais coparticipação, varejo não pode não ter coparticipação, tecnicamente está equivocado, um produto mais focado em redes bem direcionadas, a operadora entendeu que isso vai levar a reajuste menor. E isso é a chave que precisa para menor judicialização e maior permanência. Então, a tese está ficando muito boa nas operadoras que já estão na carteira.

Obviamente, o exemplo das operadoras que estão na carteira está conseguindo abrir portas em operadoras novas. A Promédica é um exemplo desse formato. Uma operadora que não tinha varejo de maneira estruturada nos últimos anos e decidiu fazer estrutura de varejo conosco. Livre Saúde no Norte e Nordeste, resolveu fazer estrutura de varejo conosco. Então, a tese está indo bem, e eu acho que vamos ter bons frutos nos próximos ciclos.

Acho, sim, que vamos continuar expandindo o volume de vendas nessas operadoras core, que estão ficando bem sedimentadas, mas eu acho que vamos continuar abrindo um leque de opções novas para comercialização aqui, seja no formato de PME, seja no formato de adesão. Estamos bastante empenhados em fazer a estrutura funcionar nas duas modalidades.

A Qualicorp tem que ser ambidestra nessa coisa. Ela não tem que ser uma administradora nua e crua, que só vende adesão. Ela tem que ser a solução de varejo na cabeça de 100% dos consumidores. Tem que ser a primeira de lembrança de marca, tem que ser a melhor gestão de funil e tem que ser a mais eficiente na conversão do cliente. E tem que ser mais eficiente ainda na manutenção do cliente dentro da estrutura dela, com a redução do churn.

Gustavo Miele, Goldman Sachs:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu queria explorar dois temas também, por favor. O primeiro deles, tem uma linha no SG&A de vocês de contingenciamento de despesas judiciais que apresenta uma diluição importante, até quando olhamos em uma ótica sequencial trimestre contra trimestre. Parece curioso, porque indica uma direção um pouco na contramão do que estamos vendo no setor, uma pressão judicial voltando a ser um pouco mais dura para boa parte das fontes pagadoras.

Então, o que eu queria entender um pouco nesse contexto é se, de repente, essa linha foi melhor porque no pool de parceiros de vocês o volume judicial foi um pouco menor, ou se vocês já estão conseguindo colher frutos aqui de reeducar um pouco o setor no sentido de vocês não deverem ser polos passivos aqui nas discussões de judicialização. Porque eu lembro que isso

[More choices for you.](#)

[More Quali for your life.](#)

ir.qualicorp.com.br

é um tópico importante também que vocês vêm abordando com o mercado há alguns trimestres. Então, enfim, o que está 'drivando' um pouco mais esse controle de judicialização dentro da Quali, acho que seria um ponto importante para entendermos modelagem para frente. Essa é uma primeira pergunta.

E uma segunda, até voltando um pouco para o tópico de churn, queria entender como que vocês estão pensando essa elasticidade de reajustes do portfólio de adesão para churn olhando o 3T, que sempre acaba sendo um ponto importante aqui em uma ótica mais sazonal. Então, na cabeça de vocês, não só esse reajuste menor, mas o fato também da sua carteira atual já ter índices de retenção um pouco mais saudáveis deve trazer, na cabeça de vocês, um churn versus outros terceiros trimestres bem mais controlado? Faz sentido assumirmos isso? São esses dois tópicos. Muito obrigado.

Eduardo Oliveira:

Miele, eu vou puxar aqui e o Maurício também pode complementar. Na parte de contingências, teve uma melhora pontual, não podemos garantir que ela é estrutural. O que achamos que é esse patamar atual, ele tem uma tendência de estabilização em cerca dos 8% que temos reportado 8,3%, 7,5%. Vai variar um pouco a pouco de acordo com o comportamento trimestral, o que temos prognóstico de perda, o que temos visto de resultado nos processos.

Então, ainda entendemos que a judicialização do setor está estruturalmente alta. Temos conseguido, obviamente, buscar eficiência em todas as linhas. A nossa principal causa de judicialização é reajuste. Quase 50% da nossa judicialização são causados por reajuste.

E quando também olhamos o filme não só a foto, o filme é positivo. Sequencialmente, vimos ano contra ano fazendo reajustes ponderados anuais menores do que o ano anterior, desde 2023. Então, 2024 foi menor do que 2023, 2025 foi menor do que 2024 e 2026 vem vindo menor do que 2024.

É claro que isso tende, portanto, no longo prazo, a trazer uma diminuição da base de processos e de judicialização. Por outro lado, quando temos operadoras que também tivemos questões estruturais, essas operadoras menores também aumentaram um pouco a nossa judicialização, porque tem discussão de cobertura, discussão de procedimento, discussão de cancelamento unilateral.

Quando temos um cancelamento como essa operadora que acabou tendo cancelamento no 2T de cerca de 50.000 vidas, o efeito imediato e de médio prazo é que haja um aumento de judicialização dos antigos beneficiários judicializando sobre esse tema, mas a partir do momento em que a coisa se estabiliza, esse número de processos tende a diminuir.

E nessa linha também, no longo prazo, deve vir uma tendência de queda. Cancelamentos e coberturas são a nossa segunda e terceira causas de judicialização de processos dentro da Companhia, depois do reajuste. Então, a partir do momento em que, por decisão estratégica, paramos de operar com essas operadoras menos estáveis e menores, a nossa tendência também é de uma queda no longo prazo dessa judicialização causada, seja por cancelamentos unilaterais de carteira, seja por conta de discussões de cobertura assistencial, porque essas operadoras acabam tendo problema de rede, de atendimento, e com a nossa decisão

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

estratégica de focar em operadoras saudáveis e que de fato entregam o que o cliente contratou, tendemos a ver uma diminuição nessas linhas.

Então, em resumo, acho que no curto prazo a linha deveria ter uma tendência de estabilização com variação pontual trimestre contra trimestre, mas no longo prazo deveríamos ver uma melhora sequencial também nessa linha por conta desses três fatores que falei.

E na questão do churn, eu acho que o que podemos dizer sem dar o guidance é o que temos visto nos outros trimestres. O que temos visto de portfólios que reajustam no 3T é que as negociações de reajustes também estão entregando reajustes menores do que historicamente aplicados nas mesmas carteiras nos trimestres dos anos anteriores. Isso, em tese, deveria refletir em um churn mais controlado do que o churn reportado em trimestres anteriores da Companhia, muito em linha com o que aconteceu nos trimestres, principalmente no 1T e agora no 2T, com o que aconteceu na Companhia.

Por isso, inclusive, estamos olhando um churn LTM, que deveríamos continuar acompanhando, inclusive, no 3T, porque com o trabalho que está sendo feito, esperamos que esse churn sequencialmente continue diminuindo.

Mauricio Lopes:

Um complemento só aqui, Miele, que eu acho que é importante ter na visibilidade de vocês, é mais fácil falar do que fazer esse negócio. Dois elementos aqui. Lembrando que temos portfólios que têm uma origem muito ruim do passado, e temos portfólios que têm um momento muito bom no presente. Então, ainda tem um pouco aqui de mistura de realidades.

Mas o que temos conseguido, e isso em boa parte das operadoras, na maioria delas, estamos conseguindo um reajuste menor do que o reajuste do PME nesse portfólio de adesão. E aqui está a chave. Se conseguirmos realmente a manutenção, de ter reajustes menores do que o reajuste das outras carteiras de varejo, esse cliente vai ter um churn muito baixo. Esse é o alvo. Estamos nesse alvo muito determinado aqui. Apesar de que ainda tem pedaços de portfólio que de vez em quando levam a algum reajuste mais alto, alguma apólice que está em *phase out*, mas enfim, estamos aqui falando dos resíduos.

O segundo ponto que é mais fácil falar do que fazer é na questão de como funciona a estrutura de retenção. Hoje, devemos ter alguma coisa próxima a 150.000, 200.000 SKUs dentro da estrutura de retenção. Um SKU é o cruzamento de uma tabela para uma profissão em uma região de uma operadora.

Esse volume é avassalador. É impossível que a estrutura de retenção consiga ter maior assertividade humana para colocar o melhor produto na frente desse cliente que está ou insatisfeito com o produto, ou não tem condições de financiamento.

Então, o que temos desenvolvido com bastante velocidade são as estruturas de suporte à equipe de retenção, que consigam colocar a melhor oferta para esse cliente dada a região que ele mora, o produto que ele deseja e a profissão e/ou vinculação que ele tem.

E isso está custando tempo. Estamos fazendo isso já há um bom volume de trimestres, mas está ficando cada vez mais assertivo. Imagino que em mais um bom conjunto de trimestres,

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

dois ou três trimestres, a equipe de tecnologia consiga colocar em definitivo uma estrutura de retenção muito mais eficiente. E, aí sim, vamos ter uma satisfação NPS do cliente na retenção muito melhor, e possivelmente um churn ainda menor do que temos hoje.

Então, são dois componentes. Um final de portfólio ainda um pouco complexo, um portfólio novo muito bom, e ativação de tecnologia para melhorar a estrutura de retenção.

Samuel Alves, BTG Pactual:

Bom dia. Apenas um tópico aqui do meu lado, pessoal, os outros já foram respondidos. Em cima dessa reclassificação da Gama para ativo não circulante, queria explorar esse tema com vocês, se pudessem falar um pouco. Vocês pretendem fazer algum acordo para a repactuação dos termos financeiros para o recebimento dos valores devidos? Como esse assunto está evoluindo? Como vocês pretendem abordá-lo? Obrigado.

Eder Grande:

Samuel, um dos principais clientes da Gama era essa própria operadora que sofreu aqui neste 2T. Então, eles passaram por algumas dificuldades e, em função disso, estamos conversando e talvez façamos algum reperfilamento, repactuemos esse compromisso deles.

Por enquanto, não é nenhum problema, mas estamos sentando para conversar e a tendência é chegar a um cronograma novo de amortização dessa dívida.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas foi encerrada. Passo agora a palavra para o senhor Maurício Lopes para as considerações finais.

Mauricio Lopes:

Eu acho que o resumo deste trimestre consolida alguns itens que eu faço questão de reforçar, porque temos sido bastante vocais na questão da consistência, e o Eduardo foi bastante vocal logo na primeira introdução dele de que consistência é a palavra-chave aqui.

O Conselho de Administração, no mandato de seus acionistas, definiu de maneira muito clara o que temos que fazer de planejamento estratégico e como é que temos que operar. Eu acho que estamos seguindo esse *playbook* e eu serei vocal nele novamente.

A questão é: a operação tem que estar estruturada, temos que continuar buscando eficiência interna, tem oportunidade de G&A nessa Empresa ainda para fazer redução. Focar na questão da estabilidade ou crescimento do portfólio core da Empresa, e eu acho que estamos nesse caminho. Dois trimestres de portfólio core já estável ou com leve crescimento.

Focar muito na expansão de produtos para crescimento com sustentabilidade. Focar muito na sinistralidade da carteira, que segue diminuindo, ou seja, temos um trabalho importante junto às operadoras em defesa do nosso beneficiário de conseguir reduzir a sinistralidade para ter uma maior permanência do beneficiário na carteira.

More choices for you.

More Quali for your life.

ir.qualicorp.com.br

E estamos bastante aderentes ao que vem sendo preconizado por três anos seguidos aqui, com o Conselho de Administração bastante aderente nessa proposta que foi feita no passado.

Posto isso, eu acho que eu passo essa posição de CEO ao Eduardo com muita tranquilidade e muito otimismo. Começamos essa transição da posição de CEO em maio, estamos terminando agora no final de agosto. Então, foi uma transição absolutamente bem pensada, estruturada, tranquila. Poderia ter sido infinitamente mais curta, dado que o Eduardo tem um histórico inteiro da empresa aqui, mas optamos por fazer esse negócio da maneira mais tranquila e estruturada possível.

E o ponto que eu quero deixar claro, e eu queria externar isso novamente, eu fico muito feliz de nós termos conseguido construir um sucessor dentro da nossa própria empresa. O Eduardo é um talento, um talento fenomenal, muito qualificado, e acho que é feliz a empresa que conta com ele nos seus quadros. Então, tenho um otimismo gigante aqui na transição que está sendo feita, e tenho um otimismo ainda maior no caminho que o Eduardo vai seguir junto a toda a equipe Quali e aos nossos parceiros comerciais na gestão da Empresa daqui para frente. E eu vou apoiar, obviamente, de maneira muito próxima no Conselho de Administração.

Então eu queria terminar esse meu último call enquanto CEO, agradecendo a todos os nossos Qualis, aos nossos acionistas, aos nossos membros do conselho, aos nossos parceiros comerciais que acreditaram na nossa tese de turnaround criada há três anos e trabalharam sem descanso desde então para torná-la realidade.

Um turnaround muito duro, bastante complexo, em um ambiente macro muito tensionado, uma Empresa que tinha uma alavancagem relevante e uma dívida bruta relevante há três anos atrás, mas eu acho que a equipe Quali conseguiu, trabalhando com muito afinco, trazer a estrutura de capital para um momento bastante mais tranquilo da empresa, mas, mais do que isso, ela conseguiu resgatar um acesso da Qualicorp às operadoras, conseguiu resgatar um protagonismo da Qualicorp no canal comercial, que é merecido por ser a administradora líder do setor, e fez isso com bastante galhardia.

Eu sempre cito aqui que mais importante do que a batalha é quem está ao seu lado lutando junto. E isso fizemos com muita alegria, e isso faz muita diferença para todo mundo aqui. Temos uma equipe que vale ouro e consegue entregar muito para o seu beneficiário, consegue entregar muito para o seu colaborador. E tenho certeza de que vai apoiar muito o Eduardo nessa nova jornada e vai entregar ainda mais no caminho que construímos, todo mundo junto.

Então, passo a posição para o Eduardo. Transito, a partir do fim do mês, para a posição de Presidente do Conselho de administração, me juntando aos meus pares do conselho, um conselho de melhor qualidade, um dos melhores conselhos que eu já consegui trabalhar junto, onde eu vou continuar apoiando a Empresa com muita proximidade e presença.

Muito obrigado a todos. Vamos trabalhar, porque tem muito ano para correremos pela frente. Abraço.

Operadora:

Agradecemos a presença de todos. A apresentação de resultados do 2T26 da Qualicorp está encerrada. Tenham um bom dia.

[More choices for you.](#)

[More Quali for your life.](#)

ir.qualicorp.com.br

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T26
Quali (QUAL3 BZ)
13 de agosto de 2026



"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"

