



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T25 e 2025

Um novo momento, com foco na geração sustentável de valor

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas à Allianz Saúde e Participações S.A. (Alliança) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar.

A Allianz não se obriga a atualizar ou revisar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Um novo capítulo, construído sobre fundamentos sólidos

Nossa convicção é clara: a Aliança reúne todas as condições para se consolidar como referência nacional em medicina diagnóstica.

FUNDAMENTOS OPERACIONAIS

- Marcas reconhecidas
- Capilaridade nacional
- Um dos maiores parques instalados de diagnóstico por imagem do país
- Plataforma integrada com relevância crescente em análises clínicas

A MUDANÇA DE POSTURA

De crescimento de receita → para **rentabilidade, geração de caixa operacional e perenidade**

Com a chegada do novo controlador, processos, governança e premissas de gestão foram revisitados de forma estruturada.

OS QUATRO PILARES DA TRANSIÇÃO

01

Controles e informação

Fortalecimento contínuo dos controles internos e da qualidade da informação financeira, com emprego de tecnologia.

02

Disciplina de rentabilidade

Decisões de gestão e alocação de recursos orientadas por rentabilidade e geração de caixa operacional.

03

Captura de sinergias

Realização das sinergias ainda não capturadas na plataforma integrada de imagem e análises clínicas.

04

Valor compartilhável

Geração de valor a todos os stakeholders, refletindo os valores que sempre nortearam o Grupo Aliança.

Destaques 4T25 e 2025



O resultado real da operação, refletindo a realidade econômico-financeira

R\$ 1,3 Bilhão

Receita Bruta

+2,7% vs. 2024

R\$ 1,3 Bilhão

Receita Bruta Ajustada¹

+2,0% vs. 2024

R\$ 1,2 Bilhão

Receita Líquida Ajustada¹

+2,2% vs. 2024

26,7%

Margem Bruta

-2,8 p.p. vs. 2024

R\$ 240,9 milhões

EBITDA ajustado

Margem de 20,2%

R\$ 498,1 milhões

Dívida Bruta Total

-39,6% vs. 2024

-R\$ 1.292 milhões

Capital de Giro Líquido

Caixa insuficiente para as obrigações

0,3x

Liquidez Corrente

Falta de liquidez na Companhia

¹ Exclui "receita de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia); Exclui ajustes one-off contábil;

Efeitos não recorrentes que impactaram o resultado de 2025

Principais Pontos de Destaque

Ajustes contábeis, não caixa e concentrados. O resultado de 2025 foi influenciado de forma determinante por ajustes de natureza não caixa, que totalizaram R\$ 1.249 milhões no exercício.

Tratamento conforme CPC 23 (IAS 8). Os efeitos correspondem a mudanças de estimativas contábeis, reconhecidas prospectivamente, com base em novas informações e na revisão das premissas de mensuração.

Operação recorrente preservada. Receita Bruta de R\$ 1,3 bi (+2,0%), Lucro Bruto Ajustado de R\$ 318,4 mi e EBITDA Ajustado de R\$ 240,9 mi (margem de 20,2%).

R\$ -1.371,8 mi

Resultado líquido reportado em 2025, do qual R\$ 1.276 mi decorrem de ajustes não recorrentes e sem efeito caixa

Principais ajustes reconhecidos no exercício (R\$ milhões)

Impairment de ágio (UGCs) + baixa do direito de uso (Agil)	-727,8	Ágio R\$ 676,9 mi (laudo independente, DCF, WACC 14,0% a.a., 09 UGCs, base dez/25) e direito de uso Agil R\$ 51,0 mi. Ajuste estritamente contábil, sem impacto na operação.
Revisão do contas a receber	-180,0	PCLD sob CPC 48/ECL — provisão integral a partir de 365 dias (R\$ 51) — e baixa de serviços a faturar sem perspectiva de faturamento (R\$ 129).
Créditos com partes relacionadas (Hemera)	-106,2	Provisão para perda esperada: sinergia operacional descontinuada após a mudança de controle; crédito em discussão para acordo de liquidação, sem expectativa firme de recebimento.
Atualização de passivos fiscais	-104,0	Multas, juros e perda de benefícios de parcelamentos/transações tributárias, reconhecidos no resultado financeiro.
Baixa de tributos diferidos (IRPJ/CSLL)	-65,2	Recuperabilidade suportada por estudo independente, em conexão com a transação tributária em andamento.
Demais ajustes de reconciliação	≈ -93	Contingências (R\$ 32,4), impostos a recuperar (R\$ 30,6), provisão de honorários médicos (R\$ 19,4), aluguéis e outros itens de reconciliação de saldos.
Total de ajustes conforme suporte contábil	-1.276,0	



DESEMPENHO FINANCEIRO

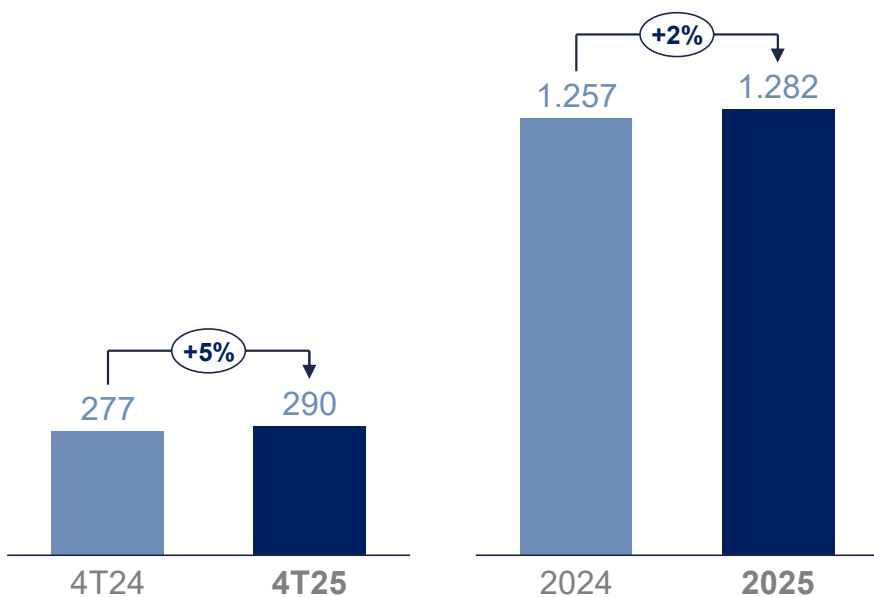
Abertura Receita Bruta

Evolução contínua da Receita, com destaques nos segmentos B2B e Análises Clínicas.



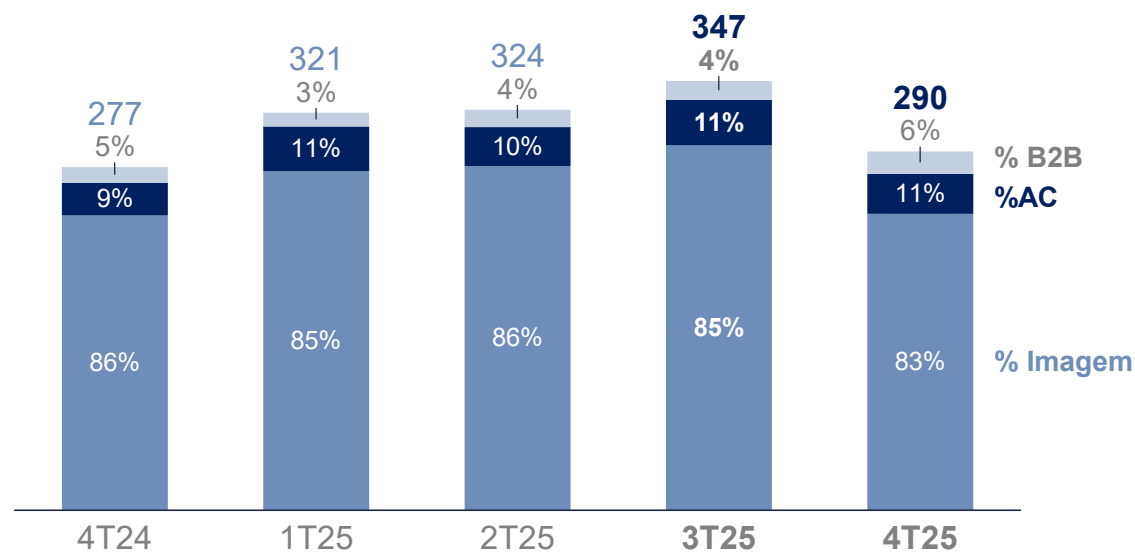
Receita Bruta¹ no período

(R\$ milhões)



Evolução da Receita Bruta¹

(R\$ milhões)



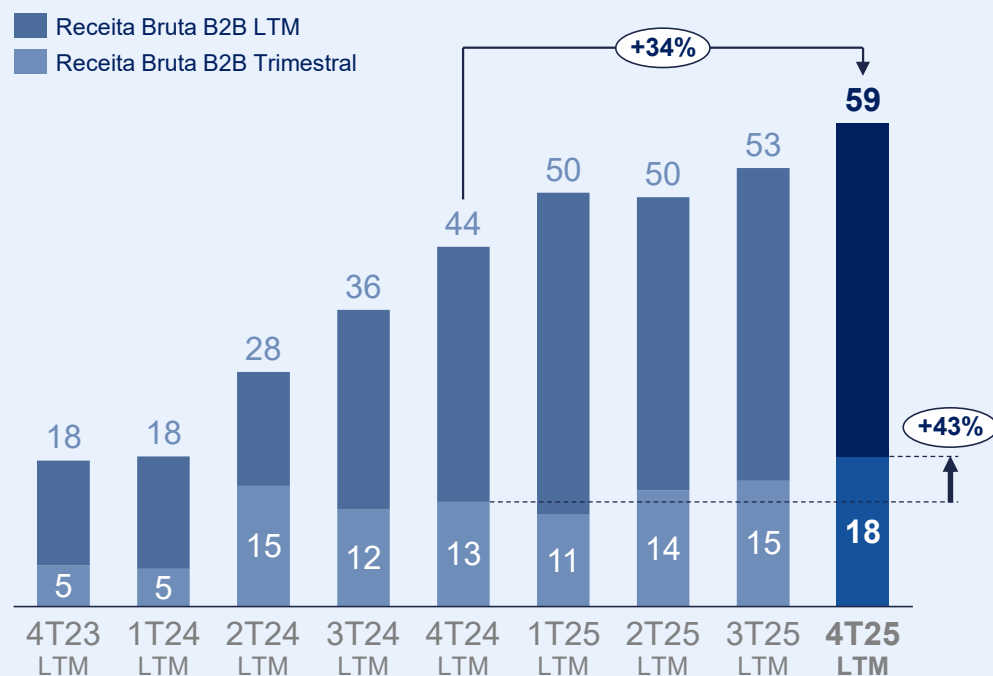
¹ Receita Bruta exclui "Receita de Construção"

Abertura Receita Bruta

Diversificação das fontes de receitas segue sendo o diferencial da Companhia

Receita Bruta B2B LTM

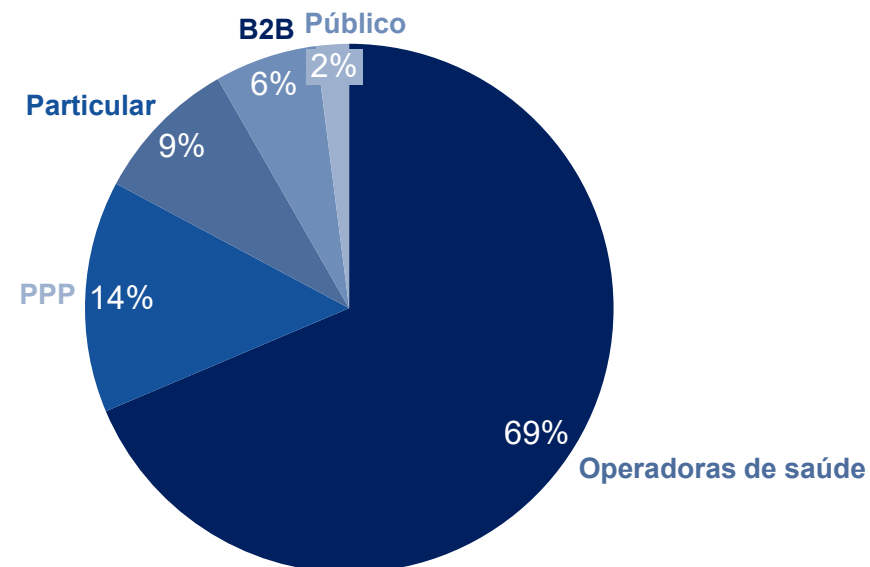
(Trimestral & LTM, R\$ milhões)



¹ Receita Bruta exclui "Receita de Construção"

Fontes Pagadoras – Receita Bruta¹ 4T25

(%)

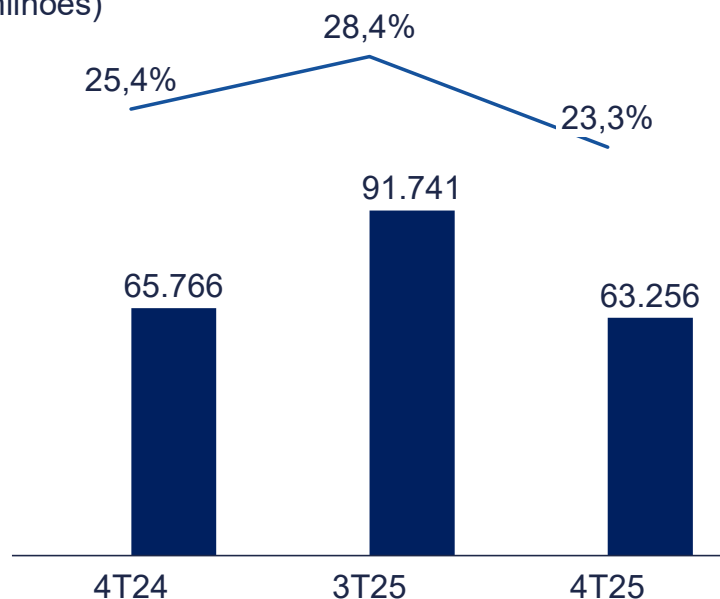


Lucro Bruto

Contração de Lucro e Margem bruta devido dificuldade nas negociações, alto índice de máquinas quebradas e gastos com serviços de terceiros e outros

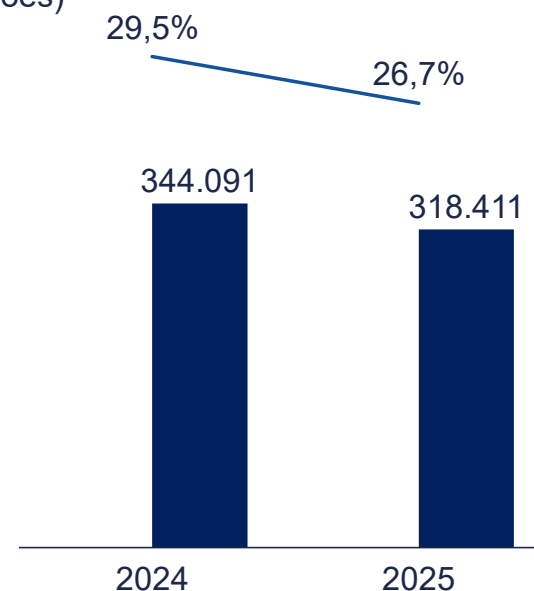
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Trimestral

(R\$ milhões)



Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Anual

(R\$ milhões)



■ Lucro Bruto¹ — Margem Bruta¹

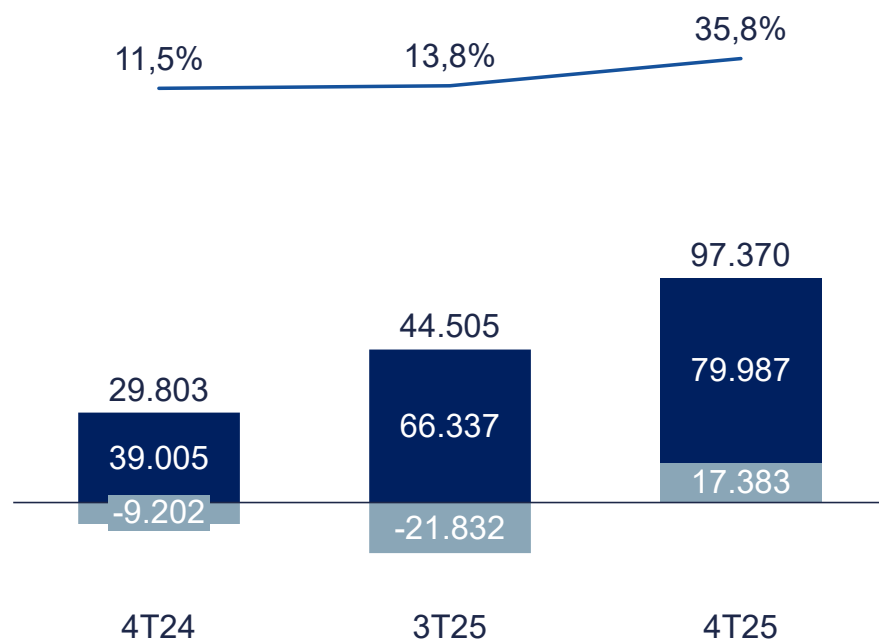
Despesas Operacionais

Despesas operacionais pressionadas pela integração da Cura, por valores remanescentes de operações passadas e pelos ajustes contábeis não recorrentes



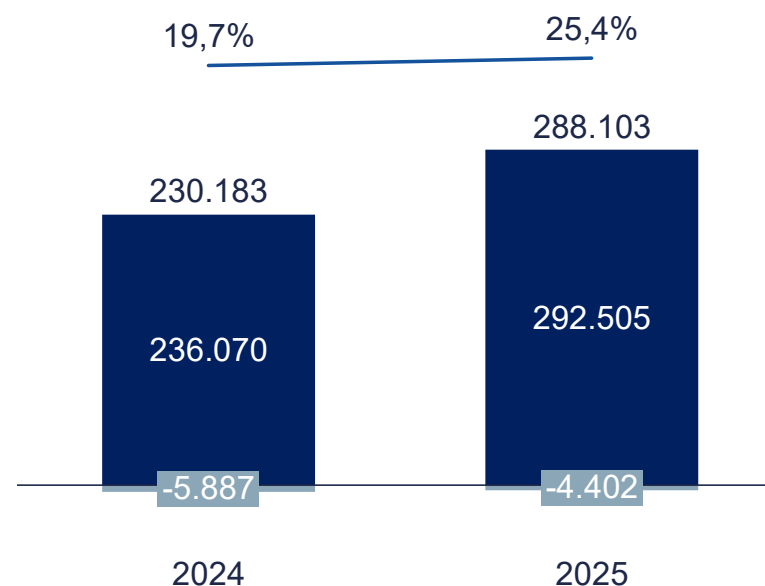
Despesas Operacionais Ajustada

(R\$ milhões)



Despesas Operacionais Ajustada Anual

(R\$ milhões)



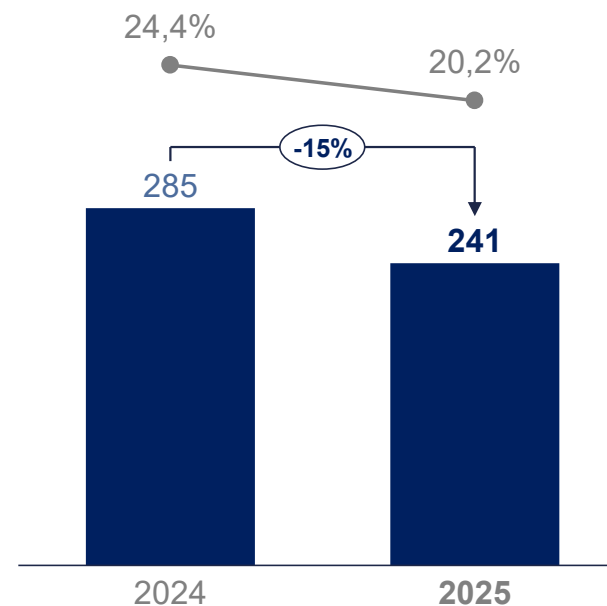
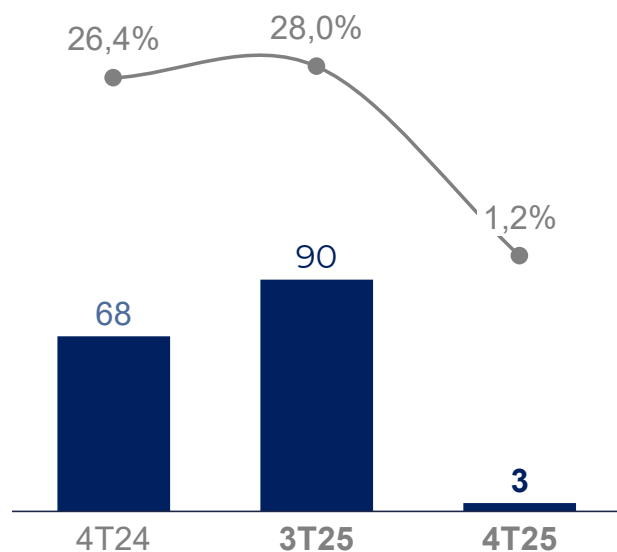
■ Despesas Operacionais Ajustadas ■ Outras despesas / receitas Ajustadas — % Receita Líquida

EBITDA

Rentabilidade do ano em 20%, com o trimestre adicionalmente pressionado pelos ajustes contábeis não recorrentes

Evolução do EBITDA Ajustado¹ no período

(R\$ milhões)



—●— Margem EBITDA Aj. ■ EBITDA Ajustado

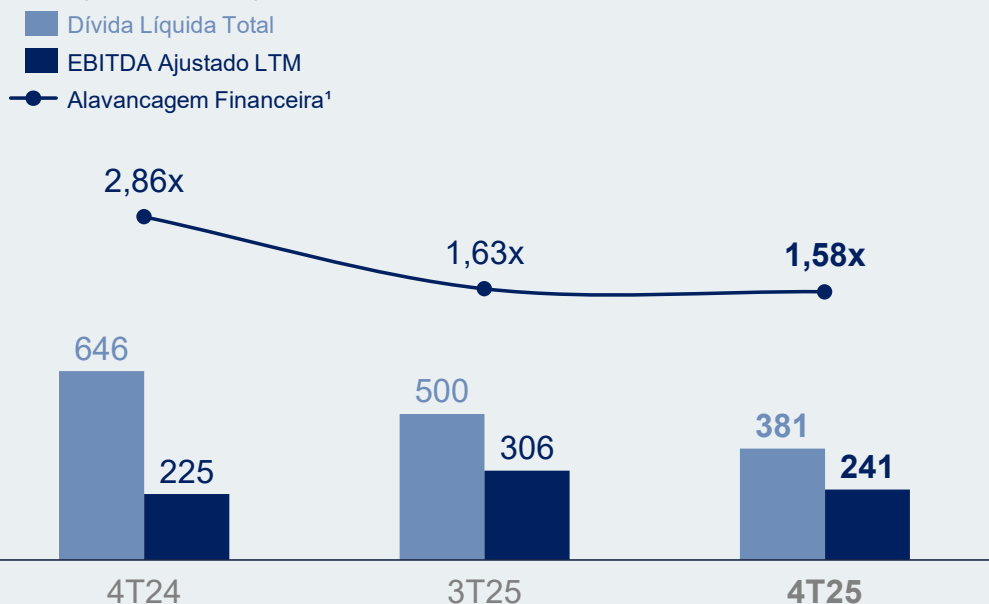
¹ Exclui baixa de ativo financeiro e despesas não-recorrentes

Endividamento e Alavancagem

Alavancagem estável porém com alta dificuldade na liquidez

Alavancagem Financeira

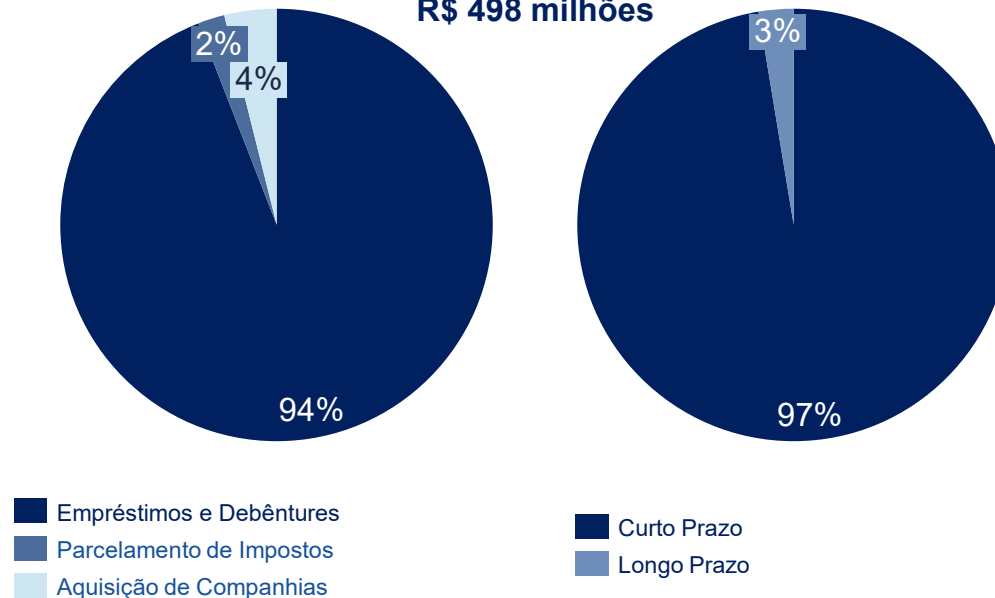
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM
(R\$ milhões)



Natureza e Perfil da Dívida

(%)

Dívida Bruta:
R\$ 498 milhões



¹Alavancagem Financeira: (Dívida Bruta Financeira + Parcelamento de Impostos + Aquisições a Pagar – Caixa e TVM) / EBITDA Ajustado LTM.



AÇÕES SUBSEQUENTES E NOVA TRAJETÓRIA

Resposta tempestiva à crise de liquidez



Tutela cautelar

Deferida em 20/03/2026: suspensão de cobranças e execuções por 60 dias (até 18/05), abrindo espaço para mediação.



Captação de R\$ 126 mm

Debêntures da controlada Cura, direcionadas a reduzir parada de máquinas, comprar insumos e retomar produção.



Revisão orçamentária

Revisão ampla de custos e de todos os processos, com foco em eficiência operacional e soluções tecnológicas.



Negociação do passivo

Negociação ativa com credores, apoiada por assessores jurídicos e financeiros dedicados.

GOVERNANÇA

Nova governança, alinhada às melhores práticas



Novo controlador

O controle acionário passou a ser detido pelo Tessai, fundo de investimento gerido pela Geribá Investimentos.



Diretoria

Reconstituída com três diretores. O cargo de Diretor Presidente esta em processo de seleção.



Conselho de Administração

Passou a contar com três membros, sendo dois independentes, reforçando a governança.

Quatro alavancas, já em execução



Captura de sinergias

Integração das marcas adquiridas não foi plenamente realizada. Processos dissonantes e estruturas redundantes — incluindo as áreas de apoio corporativo — representam custos com espaço concreto de redução.



Disciplina de rentabilidade

Gestão ativa da carteira: saída de contratos de baixa performance e redução de serviços de baixa lucratividade, liberando capacidade para um mix de maior valor agregado.



Controles e informação

Fortalecimento dos controles internos com tecnologia eleva acuidade e precisão. Mais que conformidade: base de confiança que reduz risco percebido junto a mercado e credores.



Conversão de caixa

A Jornada de Receita atua da produção ao faturamento e do faturamento ao recebimento. Em reequilíbrio de capital, velocidade e previsibilidade do caixa importam tanto quanto a margem.

Todas convergem para um propósito: tornar a Allianz referência em diagnóstico por imagem e análises clínicas, com cuidado com a vida.

Direção das alavancas para 2026

A Companhia não fornece projeções quantitativas fechadas neste momento, dado o estágio do Plano de Reestruturação. Apresenta a direção qualitativa das principais alavancas.

↑	Margem bruta	Recuperação gradual
↑	Mix de serviços	Migração para valor médio mais elevado
↑	Carteira de contratos	Saída de baixa margem; foco em rentabilidade
↑	Estrutura de capital	Desalavancagem via conversão de dívida
↑	Eficiência operacional	Ganhos por revisão de processos e tecnologia
↑	Conversão de caixa	Melhora pela Jornada de Receita

MENSAGEM ADMINISTRAÇÃO



Um novo momento, em três movimentos



Pacientes

Serviços prestados com qualidade e cuidado com a vida.



Colaboradores e médicos

Uma instituição sólida e com propósito.



Credores

Estrutura de capital reequilibrada.



Acionistas

Rentabilidade e perenidade.

A Aliança com foco na geração sustentável de valor — referência em diagnóstico por imagem e análises clínicas.

Relações com Investidores | ri@allianca.com | ri.allianca.com



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@allianca.com | ri.allianca.com | AALR3



EARNINGS RELEASE

4Q25 and 2025

A new moment, focused on sustainable value creation

LEGAL DISCLOSURE

This presentation may contain certain forward-looking statements and information relating to Alliança Saúde e Participações S.A. (Alliança) and its subsidiaries, which reflect the Company's current views and/or expectations regarding its business performance and future events. Forward-looking statements include, without limitation, any statement that may predict, predict, indicate or imply future results, performance or achievements, and may contain words such as "believes," "anticipates," "expects," "estimates," "could," "predicts," "potential," "likely outcome" or other words or expressions of similar meaning.

Such statements are subject to a number of risks, uncertainties and assumptions. Please be advised that several important factors may cause actual results to differ, any third parties (including investors) are solely and exclusively liable for any investment or business decision or action taken in reliance on the information and statements contained in this presentation or for any consequential, special or similar damages.

Alliança undertakes no obligation to update or revise this presentation in light of new information and/or future events. In addition to the factors identified elsewhere in this presentation, the following factors, among others, could cause actual results to differ materially from forward-looking statements or historical performance: changes in our consumers' financial preferences and conditions and competitive conditions in the markets in which we operate, changes in economic, political and business conditions in Brazil; government interventions, resulting in changes in the Brazilian economy, taxes, tariffs, or regulatory environment, our ability to compete successfully; changes in our business, our ability to successfully implement marketing strategies; our identification of business opportunities, our ability to develop and introduce new products and services, changes in the cost of products and operating costs; our level of indebtedness and other financial obligations, our ability to attract new customers; inflation in Brazil, depreciation of the real against the U.S. dollar and interest rate fluctuations, present or future changes in laws and regulations, and our ability to maintain existing business relationships and create new ones.

MANAGEMENT'S MESSAGE

A new chapter, built on solid foundations

Our conviction is clear: Alliança has everything it needs to establish itself as a national reference in diagnostic medicine.

OPERATING FUNDAMENTALS

- Recognized brands
- Nationwide reach
- One of the largest installed bases of diagnostic imaging equipment in the country
- An integrated platform with growing relevance in clinical analysis

THE SHIFT IN APPROACH

From revenue growth → to **profitability, operating cash generation and long-term sustainability**

With the arrival of the new controlling shareholder, processes, governance and management assumptions were structurally revisited.

THE FOUR PILLARS OF THE TRANSITION

01

Controls and information

Continuous strengthening of internal controls and financial information quality, supported by technology.

02

Profitability discipline

Management decisions and resource allocation guided by profitability and operating cash generation.

03

Synergy capture

Realization of synergies not yet captured across the integrated imaging and clinical analysis platform.

04

Shared value

Value generation for all stakeholders, reflecting the values that have always guided Grupo Alliança.

Highlights 4Q25 and 2025

The actual performance of the operation, reflecting its economic and financial reality.



R\$1.3 billion

Gross Revenue

+2.7% vs. 2024

R\$1.3 billion

Adjusted Gross Revenue¹

+2.0% vs. 2024

R\$1.2 billion

Adjusted Net Revenue¹

+2.2% vs. 2024

26.7%

Gross Margin

-2.8 p.p. vs. 2024

R\$240.9 million

Adjusted EBITDA

Margin of 20.2%

R\$498.1 million

Total Gross Debt

-39.6% vs. 2024

-R\$1,292 million

Net Working Capital

Cash insufficient to cover obligations

0.3x

Current Ratio

Liquidity shortfall at the Company

¹ Excludes "construction revenue," an accounting entry related to the investment made in RBD (PPP Bahia); excludes accounting one-off adjustments;

Non-recurring effects that impacted the 2025 result

Key Highlights

Accounting adjustments, non-cash and concentrated. The 2025 result was decisively impacted by non-cash adjustments, which totaled R\$1,249 million for the year.

Treatment in accordance with CPC 23 (IAS 8). These effects correspond to changes in accounting estimates, recognized prospectively, based on new information and the revision of measurement assumptions.

Recurring operations preserved. Gross Revenue of R\$1.3 billion (+2.0%), Adjusted Gross Profit of R\$318.4 million, and Adjusted EBITDA of R\$240.9 million (20.2% margin).

-R\$1,371.8 mm

Net result reported in 2025, of which R\$1,276 million stems from non-recurring, non-cash adjustments

Key adjustments recognized in the year (R\$ million)

Goodwill impairment (CGUs) + Agil right-of-use asset write-off	-727.8	Goodwill of R\$676.9 million (independent appraisal, DCF method, WACC of 14.0% p.a., 9 CGUs, base date Dec/25) and Agil right-of-use asset of R\$51.0 million. A strictly accounting adjustment, with no impact on operations.
Accounts receivable review	-180.0	Allowance for doubtful accounts under CPC 48/ECL — full provisioning from 365 days past due (R\$51 million) — and write-off of unbilled services with no billing prospect (R\$129 million).
Receivables from related parties (Hemera)	-106.2	Provision for expected loss: an operating synergy discontinued following the change of control; the receivable is under discussion for a settlement agreement, with no firm expectation of collection.
Update of tax liabilities	-104.0	Fines, interest and loss of benefits from installment plans/tax settlements, recognized in financial result.
Write-off of deferred taxes (corporate income tax/social contribution)	-65.2	Recoverability supported by an independent study, in connection with the ongoing tax settlement.
Other reconciliation adjustments	≈ -93	Contingencies (R\$32.4 million), recoverable taxes (R\$30.6 million), provision for medical fees (R\$19.4 million), leases and other balance reconciliation items.
Total adjustments per accounting support	-1,276.0	

FINANCIAL PERFORMANCE

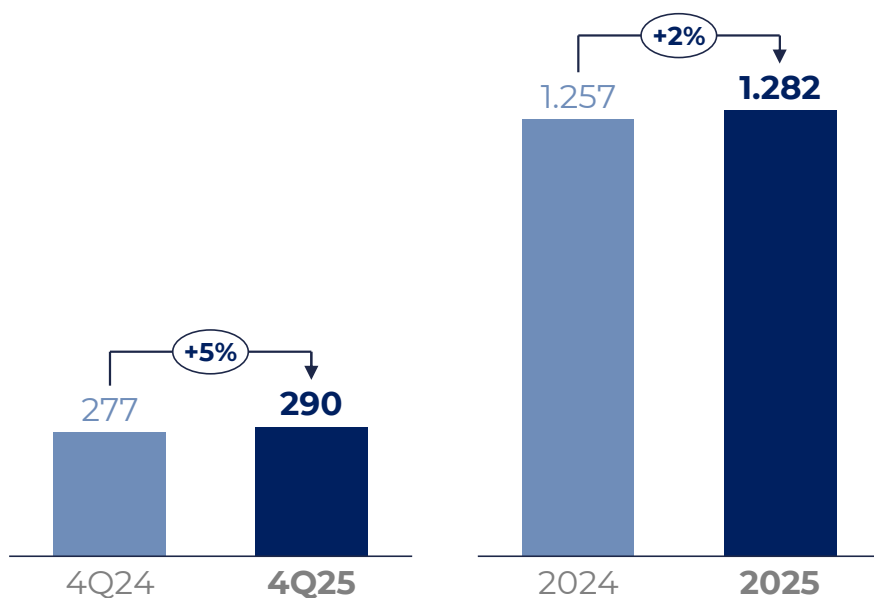
Gross Revenue Breakdown

Continued revenue growth, with highlights in the B2B and Clinical Analysis segments.



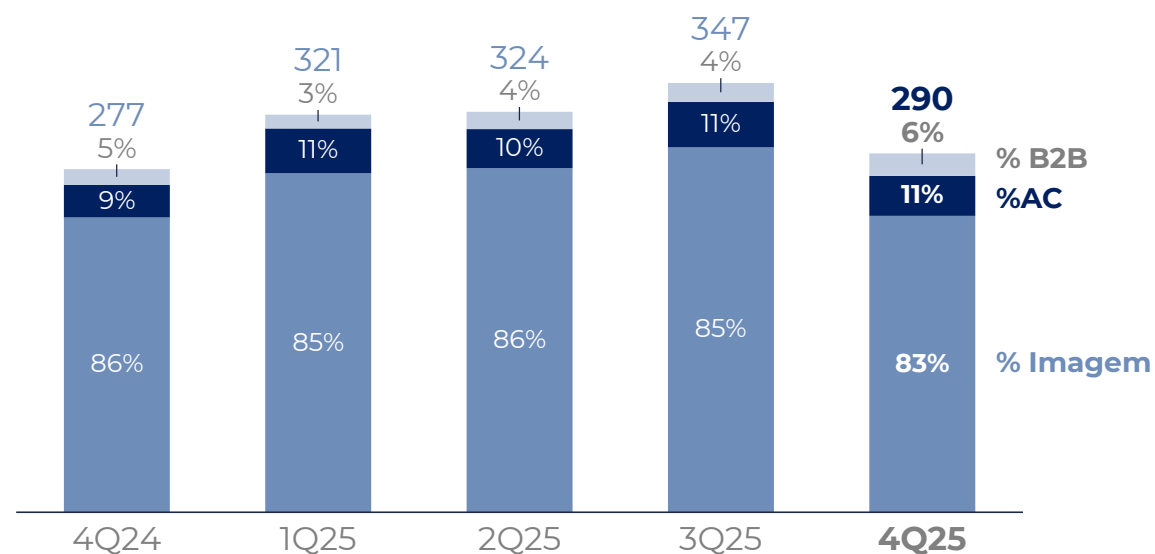
Gross Revenue¹ in the Period

(R\$ million)



Evolution of Gross Revenue¹

(R\$ million)



¹ Gross Revenue excludes "Construction Revenue"

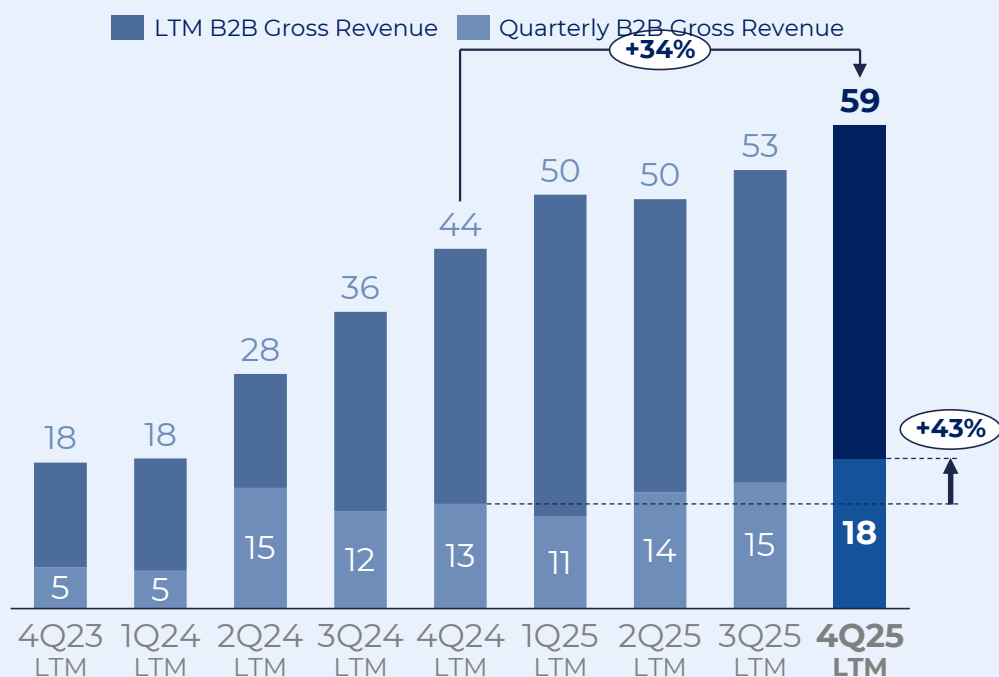
Gross Revenue Breakdown

Revenue source diversification remains a key differentiator for the Company



LTM B2B Gross Revenue

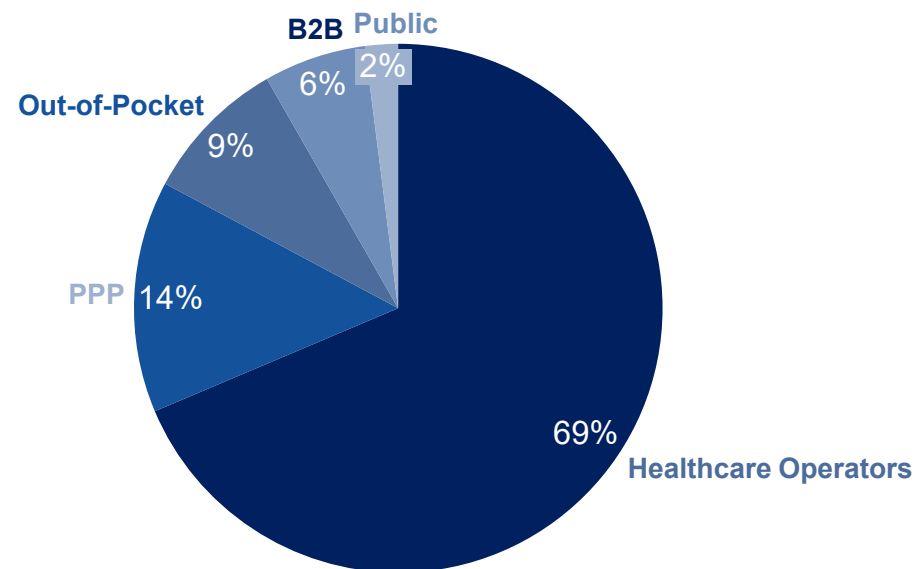
(Quarterly & LTM, R\$ million)



¹ Gross Revenue excludes "Construction Revenue"

Payers Sources – 4Q25 Gross Revenue¹

(%)

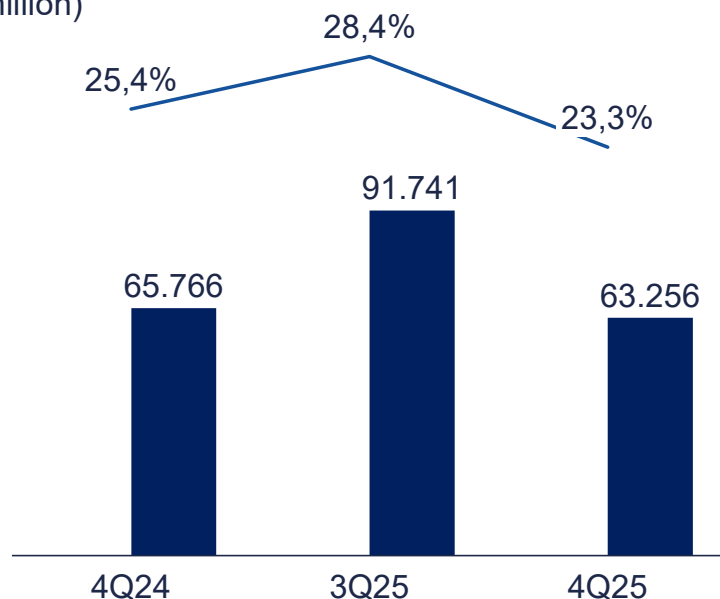


Gross Profit

Gross profit and margin contraction due to tougher commercial negotiations, a higher rate of equipment breakdowns, and increased spending on third-party services and other costs

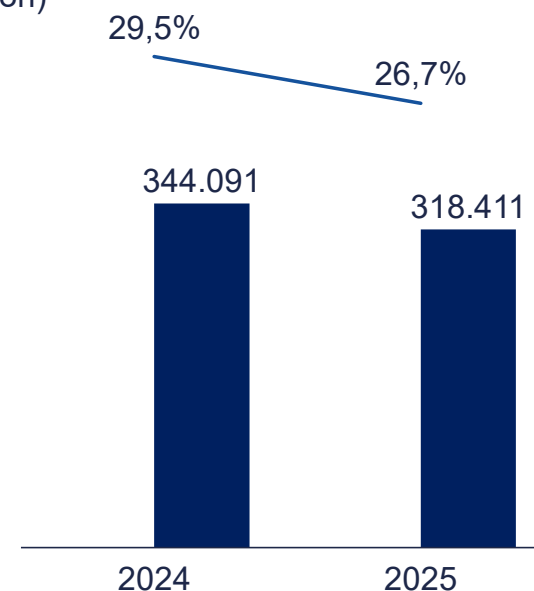
Adjusted Gross Profit and Quarterly Gross Margin

(R\$ million)



Adjusted Gross Profit and Annual Gross Margin

(R\$ million)



■ Gross Profit¹ — Gross Margin¹

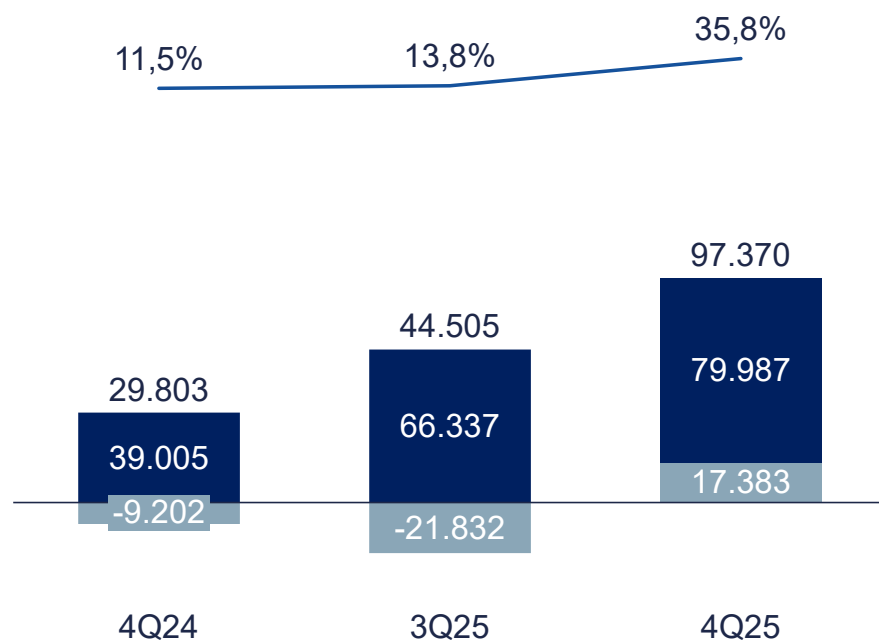
Operating Expenses

Operating expenses pressured by the Cura integration, residual balances from past operations, and non-recurring accounting adjustments



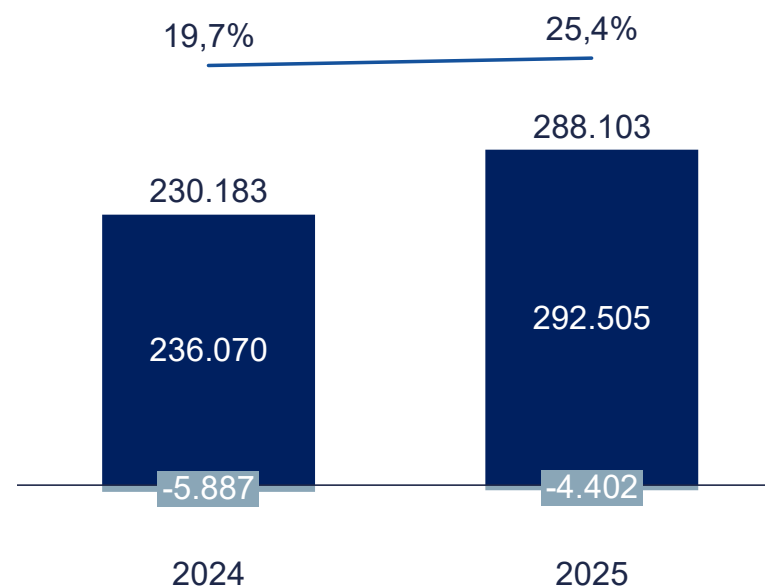
Adjusted Operating Expenses

(R\$ million)



Adjusted Annual Operating Expenses

(R\$ million)



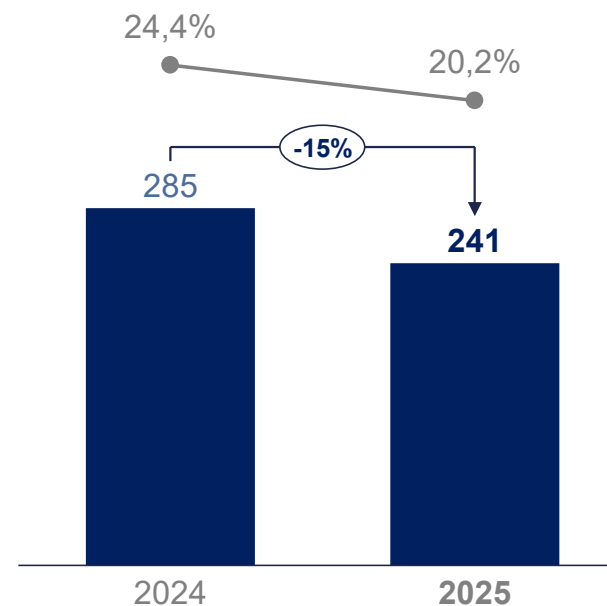
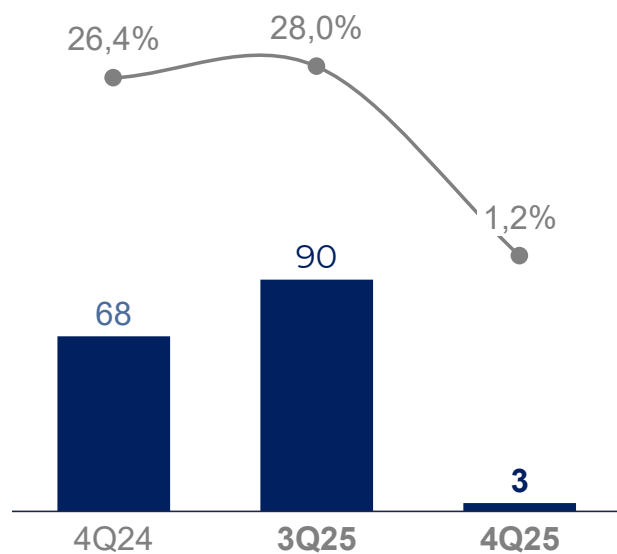
■ Adjusted Expenses ■ Adjusted Other Expenses / Revenues — % Net Revenue

EBITDA

Full-year profitability in 20% mark, with the quarter additionally pressured by non-recurring accounting adjustments

Adjusted EBITDA Trend¹ for the period

(R\$ million)



—●— Adj. EBITDA Margin ■ Adj. EBITDA

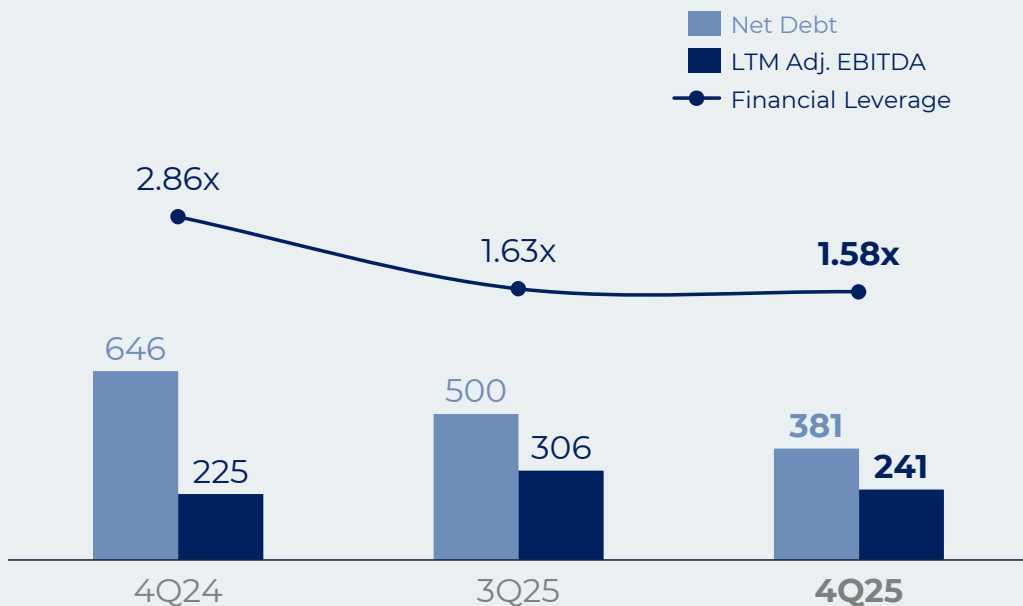
¹ Excludes financial asset write-off and non-recurring expenses

Indebtedness and Leverage

Leverage stable, though liquidity remains highly challenged

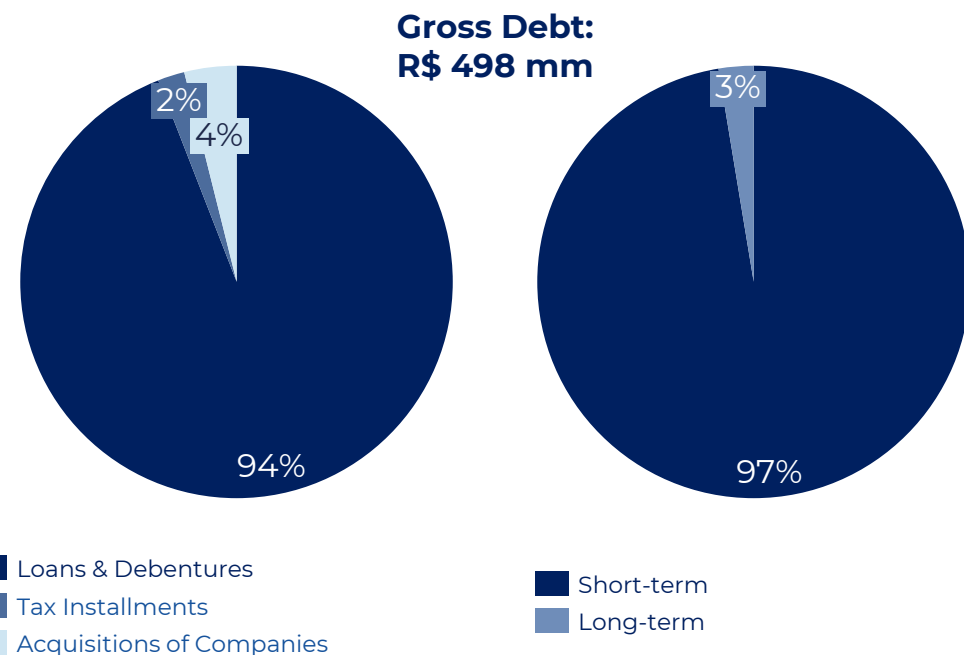
Financial Leverage

Net Debt / LTM Adjusted EBITDA
(R\$ million)



Debt Type and Profile

(%)



¹**Financial Leverage:** (Gross Financial Debt + Tax Installment payments + Acquisitions Payable – Cash & eq.) / LTM Adjusted EBITDA.



SUBSEQUENT ACTIONS AND NEW TRAJECTORY

A timely response to the liquidity crisis



Preliminary injunction

Granted on 3/20/2026: suspension of collections and enforcement actions for 60 days (until 5/18), creating room for mediation.



Fundraising of R\$126 million

Debentures issued by subsidiary Cura, earmarked to reduce equipment downtime, purchase supplies and resume production.



Budget review

A broad review of costs and processes across the board, focused on operating efficiency and technology-driven solutions.



Liability negotiation

Active negotiation with creditors, supported by dedicated legal and financial advisors.

GOVERNANCE

New governance, aligned with best practices



New controlling shareholder

Controlling interest is now held by Tessai, an investment fund managed by Geribá Investimentos.



Executive Board

Reconstituted with three officers. The CEO position is currently in the selection process.



Board of Directors

Now comprises three members, two of whom are independent, strengthening governance.

VALUE LEVERS

Four levers, already underway



Synergy capture

Integration of acquired brands was not fully completed. Inconsistent processes and redundant structures — including corporate support functions — represent costs with concrete room for reduction.



Profitability discipline

Active portfolio management: exiting underperforming contracts and reducing low-profitability services, freeing up capacity for a higher value-added mix.



Controls and information

Strengthening internal controls with technology raises accuracy and precision. More than compliance: a foundation of trust that reduces perceived risk among the market and creditors.



Cash conversion

The Revenue Journey initiative acts from production to billing, and from billing to collection. In a capital rebalancing effort, the speed and predictability of cash matter just as much as margin.

All of them converge on a single purpose: making Alliança a benchmark in diagnostic imaging and clinical analysis, with care for life at heart.

Direction of value levers for 2026

The Company is not providing closed-form quantitative guidance at this time, given the current stage of the Restructuring Plan. It presents the qualitative direction of its key levers.

↑	Gross margin	Gradual recovery
↑	Service mix	Shift toward higher average value
↑	Contract portfolio	Exit of low-margin contracts; focus on profitability
↑	Capital structure	Deleveraging through debt conversion
↑	Operating efficiency	Gains from process review and technology
↑	Cash conversion	Improvement through the Revenue Journey

A new chapter, in three movements



Patients

Services delivered with quality and care for life.



Employees and physicians

A solid institution with purpose.



Creditors

A rebalanced capital structure.



Shareholders

Profitability and continuity.

Alliança, focused on sustainable value creation — a benchmark in diagnostic imaging and clinical analysis.



INVESTOR RELATIONS

ri@allianca.com | ri.allianca.com | AALR3