DIA DO
INVESTIDOR
ÂNIMA

COMEÇAREMOS
EM BREVE

DISCLAIMER

As **informações gerais e resumidas** relacionadas às atividades desempenhadas pela Ânima Educação até a presente data não constituem de forma alguma **qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações**.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a **mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos**. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e **não devem servir como base para a tomada de decisão** quanto à aquisição de ações da Companhia.

BEM-VINDOS AO



DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Agenda



Carina Carreira
// Diretora de RI

Agenda

14:00 ___ **Ânima 2030 - O próximo nível da nossa ambição**
/ / Paula Harraca

Jornada do Vínculo
/ / Daniel Bulgueroni, Rodrigo Rossetto

Jornada da Aprendizagem
/ / Janes Tomelin

Jornada do Futuro
/ / Bruno Machado

___ **INTERVALO**

Ânima Empresas
/ / Reynaldo Gama

Rede de parceiros
/ / Rene Kahler Junior

Inspirali
/ / Maurício Escobar

Sustentação do crescimento
/ / Átila Simões

Encerramento
/ / Paula Harraca, Daniel Castanho

17:00 ___ **Q&A**

17:30 ___ **Site Visit Inspirali Pós**

Ânima 2030

O próximo nível da nossa ambição



Paula Harraca
/ / Presidente

Ecossistema Ânima hoje: nossa potência

Destaques operacionais:

+340Mil Estudantes

+14Mil Educadores

+360 Unidades acadêmicas parceiras

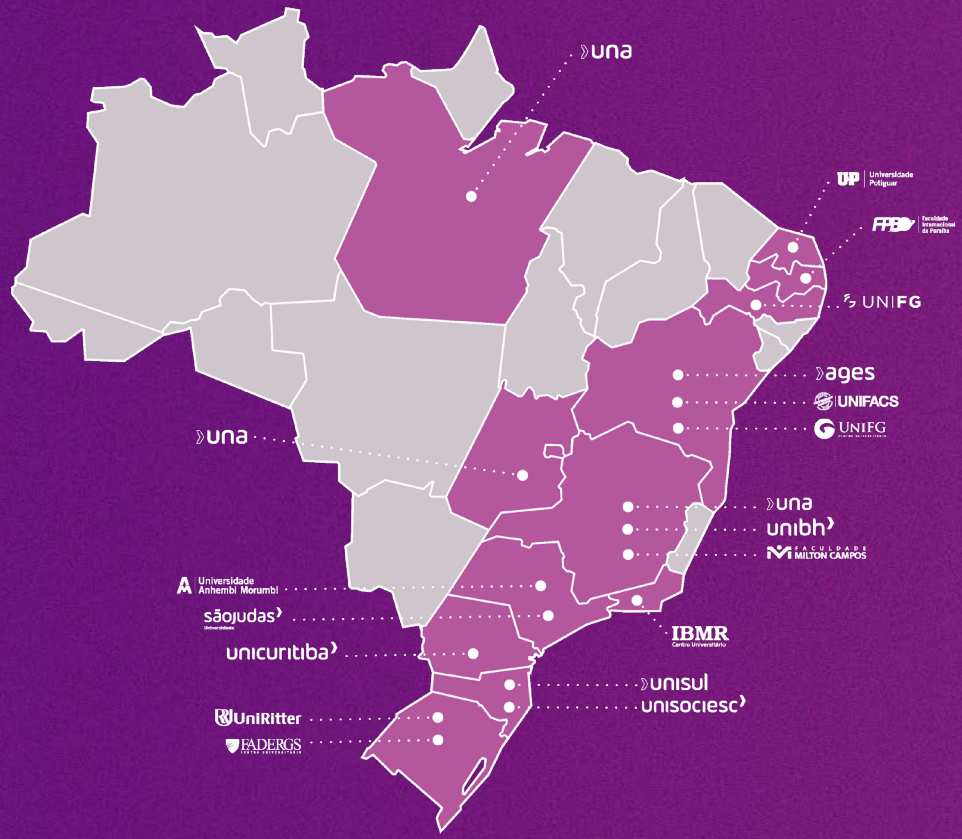
74 Campi

25 Marcas de educação

14 Smart campi

01 Instituto

Marcas com operação de ensino presencial:



Marcas especialistas:

INSPIRALI | Excelência Acadêmica EINSTEIN Hospital Israelita

LE CORDON BLEU BRASIL

hsm THE POWER OF KNOWLEDGE

singularity BRAZIL

LEARNING VILLAGE

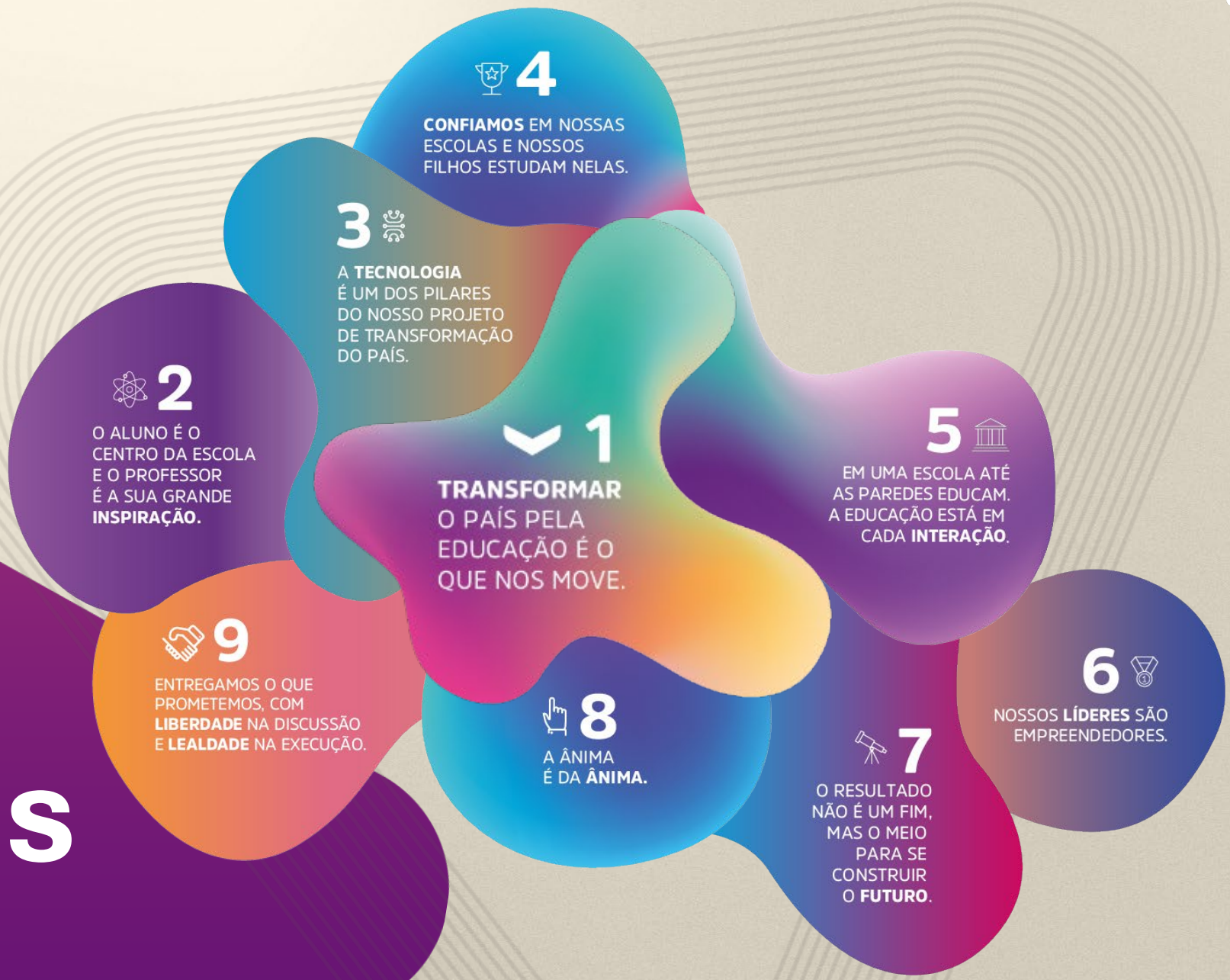
EBRADI ESCOLA BRASILEIRA DE DIREITO

instituto ânima

community creators academy

Somos guiados pelos

nossos **princípios**

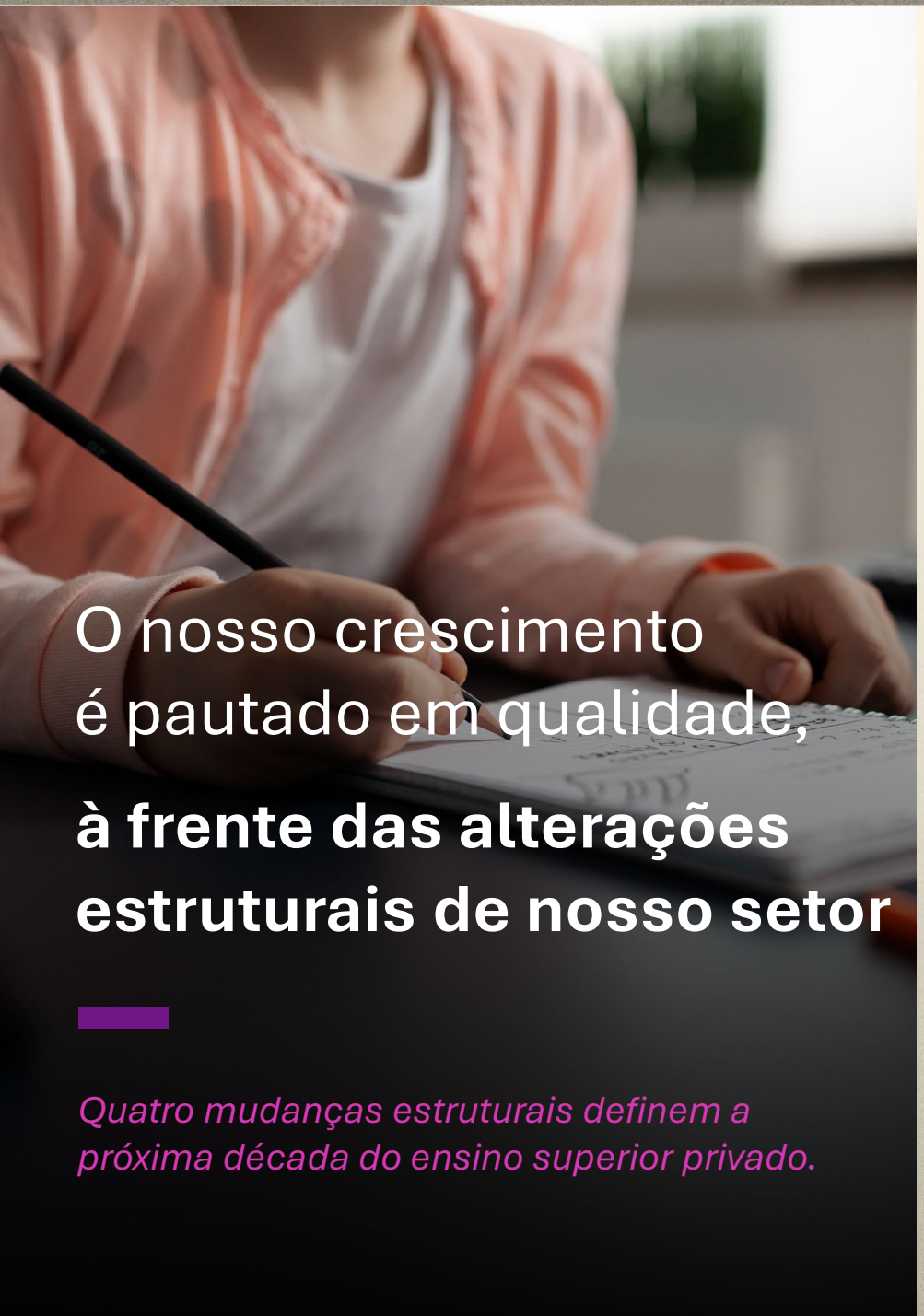


Em 2024, assumimos uma ambição:

voltar a crescer



Sustentada por: propósito e princípios · disciplina financeira · qualidade acadêmica · Power to the Edge



O nosso crescimento é pautado em qualidade,

à frente das alterações estruturais de nosso setor

Quatro mudanças estruturais definem a próxima década do ensino superior privado.

		O SETOR	A ÂNIMA
1	**O crescimento migrou para valor por aluno ao longo da vida**	A PIA encolhe a partir de 2034[2]; +262% ingressantes 50+ 2024 vs 2015[8]	Tíquete do Core +11,2% vs. 9M25; presencial ~37% acima do mercado[3]
2	**Permanência vale tanto quanto atrair**	~2 em cada 3 ingressantes da rede privada não concluem o curso[4]	Evasão histórica no presencial ~15% vs. 26,6% do mercado[4]
3	**O Novo Marco Regulatório altera a dinâmica do setor**	Decreto 12.456/25 impõe presencialidade mínima, com adequação até mai/27	Nosso semi é diferenciado em qualidade e presencialidade; tíquete 2,5x acima do mercado[3]
4	**Desenvolvimento humano para transformação do país**	39% das competências mudam até 2030[5]; o prêmio salarial do diploma caiu de 2,96x para 2,28x[6]	81% dos egressos empregados[7] com formação por competências

A oportunidade está em acompanhar o desenvolvimento das pessoas ao longo da vida adulta

Fontes: 1) INEP, Censo da Educação Superior 2024. 2) IBGE, Projeções da População, revisão 2024. 3) Benchmark interno, Educametrics (*intake 26.2*), 4) Semesp, Mapa do Ensino Superior no Brasil, 16ª ed. (2026, base Censo 2024), 5) WEF, Future of Jobs Report 2025. 6) IBGE/PNAD e OCDE, Education at a Glance 2025 (prêmio sobre o ensino médio, 2017 → 2025). 7) IASE 2026 (Abmes/Symplicity), 8) INEP.

Nossa estratégia já entrega resultados

Avançamos em receita, rentabilidade, caixa e desalavancagem — com o aluno sentindo a diferença.



R$ 3,26 bi

Receita líquida 9M26

+6,7% vs. 9M25, puxada por tíquete

31,9%

Margem EBITDA aj. 9M26

+0,9 p.p. vs. 9M25 · EBITDA R$ 1.038 mi (+9,9%)

R$ 845 mi

Geração de caixa da empresa 9M26

+1,7% vs. 9M25

2,18x

Alavancagem set/26

de 2,40x em set/25 — desalavancagem orgânica

+15 pts

NPS do aluno

em relação à 24.1, com impacto positivo da matriz radial

81%

Egressos empregados[1]

trabalhando após a formatura (IASE 2026)

Fontes: 1) Egressos: IASE 2026 (Abmes/Symplicity) e Relatório de Sustentabilidade 2025.

Executar nos ensinou onde persistir e a identificar novas oportunidades

Aprendemos com os resultados *com a mesma seriedade com que celebramos as conquistas.*

O que a execução confirmou

A força das marcas sustenta preço e qualidade da base	• Tíquete sobe no ensino acadêmico de todas as verticais (Core +11,2%, Digital +5,1%, Medicina +4,7%) • Atração +5,2% no Core
Medicina: ativo premium, crescimento além da vaga	• Tíquete da graduação +4,7% vs. 9M25, margem de 53,1% • Base da pós médica +23%
O novo modelo acadêmico engaja e com qualidade sustentável	• NPS da matriz radial +20 pts vs. modelo anterior (26.1) • Maior presencialidade, com maior investimento docente
A força do presencial e semipresencial se confirmou nas sedes	• Receita do semi nos campi +25%, e do presencial +8,2% (9M26 vs. 9M25)

Onde identificamos oportunidades

A experiência ainda é transacional	• A evasão do 1S26 para o ensino acadêmico do Ânima Core aumentou 2,4 p.p.
Maior avanço na **educação continuada** e **ENAMED**	• Ainda temos 6 cursos <3 no ENAMED 2025 • Crescimento de vendas da pós em +3% no 1º tri 26 vs 25
Novos negócios precisam de maturação	• Ânima Soluções: +3,6x contratos em 2026; cadência comercial em consolidação
Expansão semi fora de sede: é necessário um novo modelo e perfil de parceiro	• 14 unidades abertas com parceiros em 2026

Ânima 2030: a Terceira Onda evolui para um novo ciclo

Amadurecimento do V2A em direção ao desenvolvimento humano.



V2A · PILARES QUE CONSTRUÍMOS

Crescer no core · Melhorar o serviço

Ser a escolha acadêmica · Crescer formatos e modalidades

Criar conexões e novos negócios · Tecnologia

O que não muda: propósito e princípios · disciplina financeira · qualidade acadêmica · Power to the Edge

Ânima 2030: a Terceira Onda evolui para um novo ciclo

Amadurecimento do V2A em direção ao desenvolvimento humano.

V2A · PILARES QUE CONSTRUÍMOS	ÂNIMA 2030
Crescer no core · Melhorar o serviço	**Jornada do Vínculo** — Do transacional a uma relação para a vida toda
Ser a escolha acadêmica · Crescer formatos e modalidades	**Jornada da Aprendizagem** — Competências à prova de futuro, aprendendo com quem faz
Criar conexões e novos negócios · Tecnologia	**Jornada do Futuro** — Aprendizagem organizacional e inovação high tech e high touch

O que não muda: propósito e princípios · disciplina financeira · qualidade acadêmica · Power to the Edge

Ânima 2030: a Terceira Onda evolui para um novo ciclo

Amadurecimento do V2A em direção ao desenvolvimento humano.

V2A · PILARES QUE CONSTRUÍMOS	ÂNIMA 2030	COMPROMISSO
Crescer no core · Melhorar o serviço	**Jornada do Vínculo** Do transacional a uma relação para a vida toda	**Elevar a permanência e a satisfação do estudante ao longo da vida**
Ser a escolha acadêmica · Crescer formatos e modalidades	**Jornada da Aprendizagem** Competências à prova de futuro, aprendendo com quem faz	**Ser referência em qualidade e trabalhabilidade**
Criar conexões e novos negócios · Tecnologia	**Jornada do Futuro** Aprendizagem organizacional e inovação high tech e high touch	**Habilitar a geração de valor em todos os pontos da jornada de desenvolvimento humano**

O que não muda: propósito e princípios · disciplina financeira · qualidade acadêmica · Power to the Edge

NOSSO ONE-PAGE STRATEGY

ânima 2030

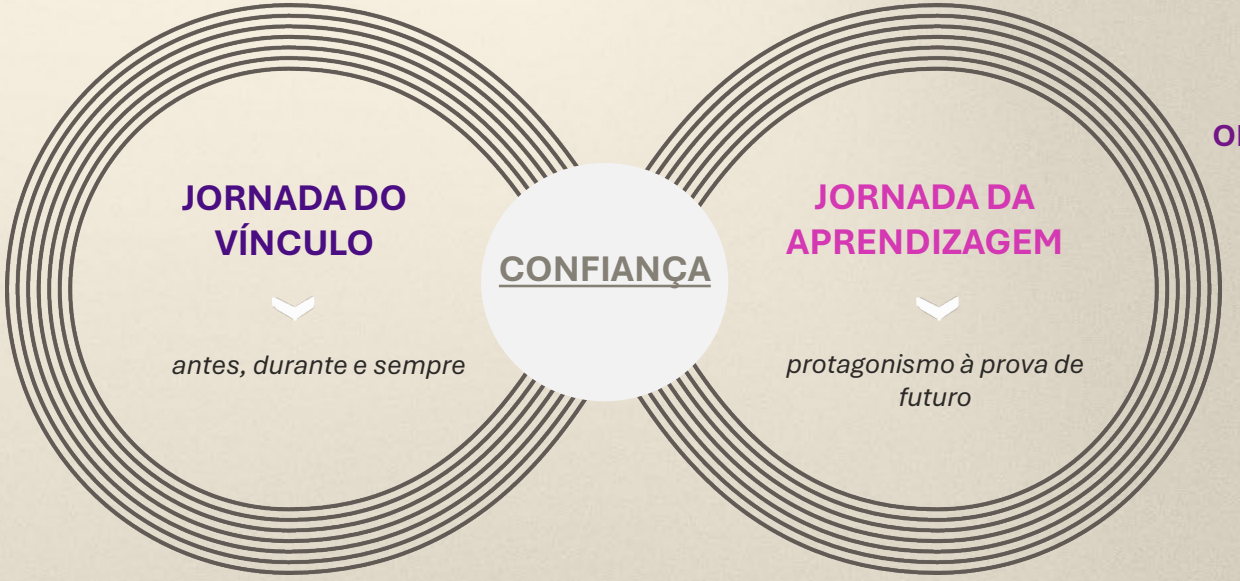
PROPÓSITO Transformar o Brasil pela educação

AMBIÇÃO Ser a melhor plataforma de desenvolvimento humano para quem transforma o Brasil

PROPÓSITO GENUINO

SERES HUMANOS

Competências, potencias e os anseios humanos



ORIENTAÇÃO AO MERCADO

ORGANIZAÇÕES

Necessidades das organizações, dos territórios e da sociedade

JORNADA DO FUTURO

transversal às duas jornadas

IA como motor · Boost & Beyond

PeopleTech – Ânima Ventures

NOSSAS BU's

Unidades Ânima (CORE)	Inspirali	Rede Ânima	Ânima Empresas

Temos clareza de como chegar lá

CORE

Investimento em qualidade seguirá sendo o propulsor de preço e permanência

INSPIRALI

Educação médica de qualidade, agora com a marca e a excelência acadêmica do Einstein

REDE DE PARCEIROS

Estratégia assertiva: os parceiros certos, nos lugares certos com o modelo certo para cada território

ÂNIMA EMPRESAS

Portfólio B2B integrado e pipeline previsível para transformar tração em receita recorrente

Base sólida, alavancas claras: *é daqui que parte o Ânima 2030.*

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Jornada do Vínculo

Antes, durante e sempre



Daniel Bulgueroni
// Marca e Experiência



Rodrigo Rossetto
// Soluções, Jurídico, Riscos & Compliance

Mais túnel, menos funil

Foco na qualidade do ingressante como viabilizador do crescimento

O QUE MUDOU?

POWER TO THE EDGE

18 → 74

POR MARCA → POR CAMPI

MÍDIA POR QUALIDADE DE LEAD

VS

MÍDIA POR CUSTO DE LEAD

JORNADA FLÚIDA

+6,9 pp

MATRÍCULAS SEM INTERVENÇÃO HUMANA

APROVAÇÃO D0 + PIX + MATRÍCULA AUTÔNOMA

GANHOS DE PERFORMANCE

26.2 vs 25.2

QUEM ME PROCURA?

MÍDIA ORGÂNCIA	MÍDIA INSTITUCIONAL
+29% YoY	+5% YoY

QUEM EU PROCURO?

MÍDIA PAGA	CPA PONDERADO
-38% YoY	-14,9% YoY

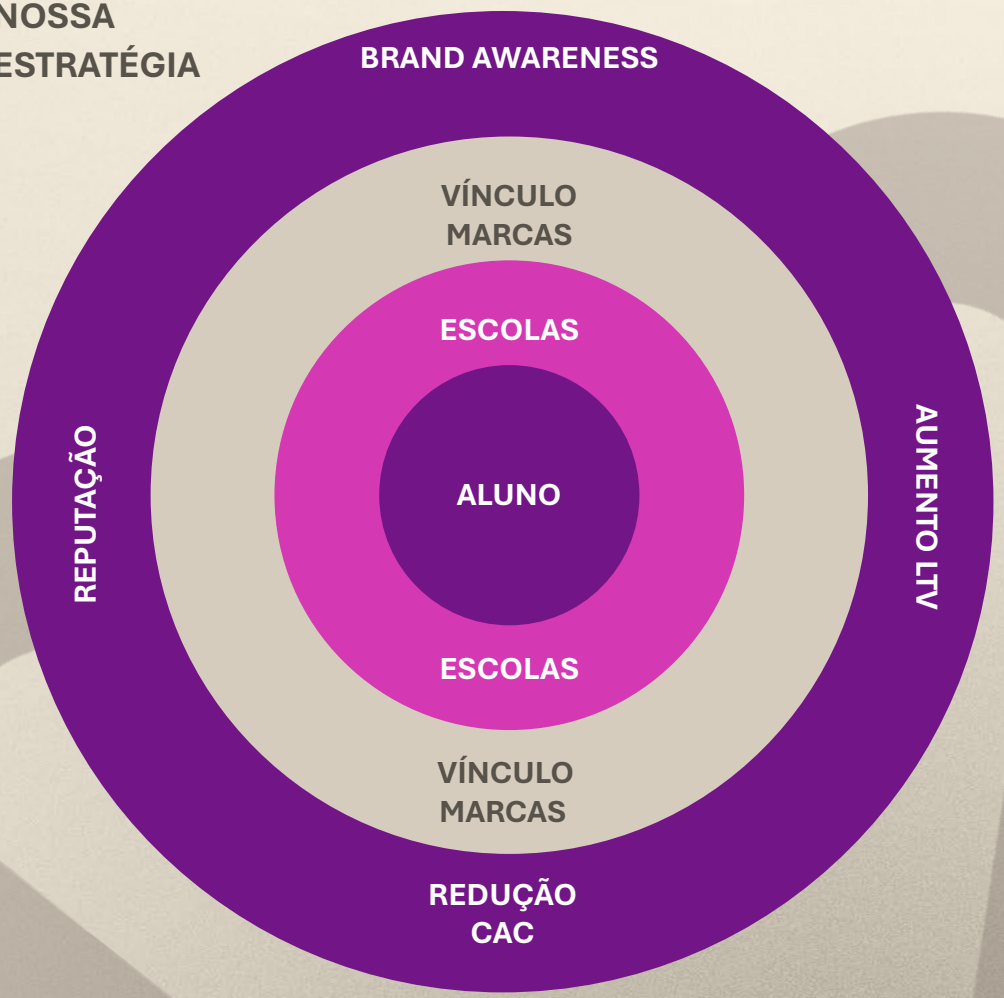
GANHOS DE JORNADA

26.2 vs 25.2

INSCRITO VS. MATRICULADO	DA APROVAÇÃO AO PAGAMENTO
+2,4 p.p conversão	-18,5% redução tempo

A Jornada do Vínculo começa de onde nasce a demanda: a escola

NOSSA ESTRATÉGIA



O QUE FIZEMOS EM 2026 ATÉ SETEMBRO....

- **2,3 mil** Escolas parceiras
- **+250** Plantões de dúvidas nas escolas
- **+3 mil** Testes vocacionais realizados
- **1.490** Aplicações do PIP
- **142.639** Alunos interessados (+19% vs 2025)
- **1.600** Visitas realizadas
- **70%** da carteira atualizada
- **+400** Palestras realizadas
- **+50** Papos com especialistas

PIP = pesquisa de interesse profissional.

ESCOLAS: melhoria na execução e encantamento para garantir maior vínculo desde o início da jornada conosco...



Portas Abertas
01/09 a 10/10

+50 mil presentes em 62 unidades, que geraram 45.000 inscritos. Trata-se de um evento que leva os estudantes do ensino médio para vivenciarem e se conectarem com os cursos em nossas instituições.



Vestibular Escolas

O Vestibular Escolas é um processo seletivo exclusivo para escolas parceiras. Ele aconteceu em dois finais de semana no período de 16 a 25 de outubro.

Prova por núcleo, com datas específicas por IES. Tivemos Concurso de Bolsas e **a Regressiva de Matrícula.**



Resultado + Convite aos Pais
OUT/NOV

Convidamos o aluno e a família para saber o resultado presencialmente, realizar um tour pelo campus, atendimento direcionado à matrícula e encantamento com pintura de braço, listas impressas na parede e fala docente de acolhimento ao curso/campus.



Ações provas do ENEM
NOV → JAN

Dia D ENEM (acolhimento nas nossas unidades sedes e captação de leads em alguma concorrentes com nutrição de informações das marcas até o resultado do ENEM.

Palestra para Pais sobre a Nota do ENEM.



TRILHA PROFESSORES

Palestras para o corpo docente das escolas parceiras	Uso dos espaços e laboratórios das unidades para atividades do ensino básico	Uso dos espaços e laboratórios das unidades para atividades do ensino básico

“PORTAS ABERTAS”: um anúncio não transmite o que você precisa experimentar para conhecer...







unicuritiba



UniRitter



UNIFACS



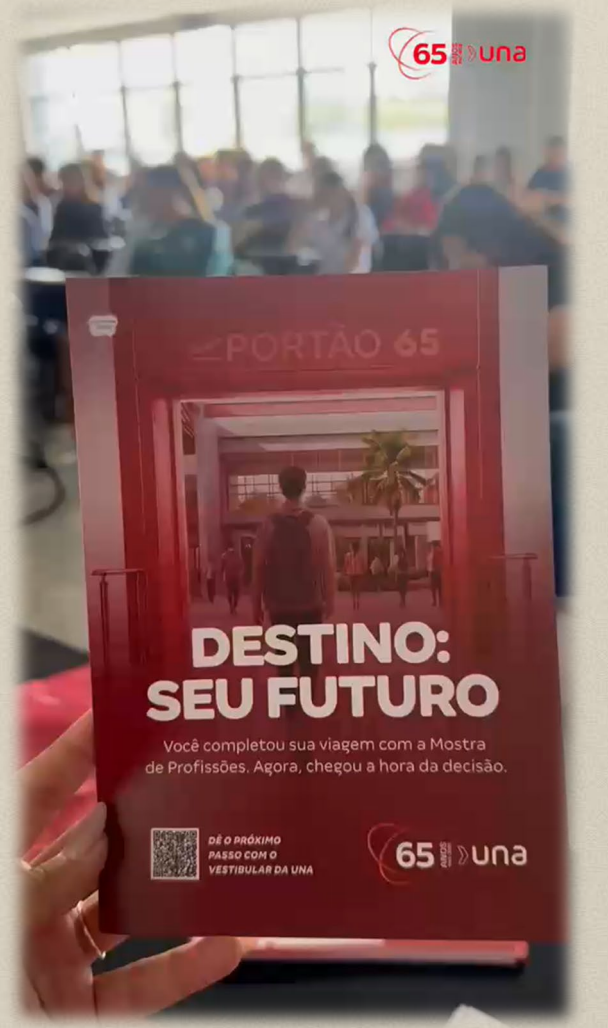
UNIFG
CENTRO UNIVERSITÁRIO



sãojudas



una



ESCOLAS: em tempos de IA, resgatar a essência do que somos como humanos é tão importante quanto...



O orgulho da aprovação!



A família incluída no sonho!



ANTES CAPTAÇÃO/RETENÇÃO > ATRAÇÃO/PERMANÊNCIA

Agora da Atração e Permanência para a Jornada do Vínculo

UM OLHAR PARA TODA JORNADA...

Atração pelo valor
Candidatos

Acolhimento que encanta
Calouros

Experiência que cria Vínculo
Veteranos



.... COM PREMISSAS CLARAS FOCADAS NA EXPERIÊNCIA

1 **Melhoria da experiência e NPS**
Melhorias direcionadas pela escuta de educadores e docentes.

2 **Estrutura que amplia o sotaque local**
Dá escala ao jeito de cada praça, sem depender só da ponta.

3 **Testes como validadores das mudanças**
Validação e feedback para implementação e escala

Mais autonomia e mais IA no atendimento, com a mesma qualidade em todos os canais

1 AUTOSSERVIÇO

62%

dos alunos do presencial e do Semi no autosserviço

Atingimos 62% de autosserviço no presencial e iniciamos a implantação para os alunos do EAD.

- Presencial e Semi: 60%
- EAD: implantação

2 IA NO ATENDIMENTO

30% → 50%

de resolução dos atendimentos por IA

Atingimos 30% com IA tradicional e avançamos até dezembro para 50% com IA generativa, elevando também a satisfação.

- Hoje: 30%
- Dezembro: 50%

3 OMNICANALIDADE

4 canais

com a mesma qualidade de atendimento

O aluno escolhe como quer ser atendido. Registramos tudo em um único sistema, com indicadores de qualidade e resolução similares.

- ULife
- Presencial
- WhatsApp
- Videochamada

O aluno escolhe o canal. A experiência é a mesma.

O estudante escolhe o canal e recebe a mesma qualidade

WhatsApp: +10 p.p. no 1º contato e satisfação acima de 80%

Empatia, agilidade e resolubilidade, em todos os canais com satisfação acima de 80%,
Reputação no Reclame Aqui avança no ecossistema e também reduz volume de manifestações.

Presencial
13% do mix

T2B	FCR
91,9%	88,2%

WhatsApp
74% do mix

T2B	FCR
81,2%	80,7%

Videochamada
9% do mix

T2B	FCR
82,6%	73,8%

Especializado
38,5 mil atend.

T2B	FCR
84,1%	79,6%

Reputação avança no grupo

10 marcas
com nota Boa ou Ótima (eram 4)

+ 33 p.p.
na reputação do portfólio de marcas

– 8%
em manifestações vs. 2025-2

*T2B – Top to box; FCR - First Contact Resolution

Autosserviço e IA resolvem o simples, para a nossa gente criar vínculo com cada aluno

1 · AUTOSSERVIÇO

80%

meta de autosserviço, a partir dos 62% atuais nos alunos do presencial

EAD em implantação

2 · INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

70%

meta de resolução por IA

Dez: 50% com IA generativa

3 · VÍNCULO

+ tempo

para o relacionamento: atendentes como concierges dos alunos

Time multiskill, em todos os canais

MATURIDADE EM CX · DIAGNÓSTICO DE AGOSTO DE 2026

Iniciante	Emergente	Estruturado	**Integrado · Ânima**	Transformacional

Autosserviço e IA nos levam ao próximo nível de maturidade em CX

Jornada da Aprendizagem

A Matriz Radial: o modelo que organiza a jornada acadêmica



Janes Tomelin
// Acadêmico

Três perguntas orientam a escolha do estudante.

A Ânima responde com um **modelo acadêmico integrado de qualidade**



“O que eu aprendo faz a diferença?”

Nova Matriz E2A: currículo por competências, mais professor, mais presença, mais práticas e experiências reais em empresas

“Aqui eu sou visto e cuidado?”

Aprendizagem hiperpersonalizada: diagnóstico das competências do ingressante e ao longo de toda a jornada, IARA como apoio permanente e feedback qualificado

“Isso vai abrir portas para mim?”

Futuros Profissionais: Academia de Futuros Profissionais, vagas em empresas pelo portal de empregabilidade e certificação das competências do aluno

Nova Matriz E2A:

a jornada do estudante guiada por dados

Unidades curriculares tagueadas por competências e habilidades geram dados que acompanham cada estudante, da entrada à saída.



A JORNADA DO ESTUDANTE NA E2A

01

Ingresso

Assessment Ânima e dados do Enem para conhecer o estudante: ponto de partida para analisar suas competências de ingresso.

02

Percurso Acadêmico

Jornada de UCs tagueadas por competências, com:

AFP · Duale · Extensão · Estágio · Radar Profissional

03

Learning Analytics

Dados que contam a história de cada estudante (contexto) e orientam decisões por meio da **hiperpersonalização**.

04

Saída

Trajetória completa de competências desenvolvidas e conexões com o mercado de trabalho.

Taxonomia de Neuroaprendizagem Ânima

Neurociência que conecta o cognitivo ao engajamento.

Emoção · Atenção · Motivação

COMPETÊNCIA TAGUEADA → DADO → DECISÃO HIPERPERSONALIZADA: **A E2A ESCALA QUALIDADE COM A CARA DE CADA ESTUDANTE.**

Nota: AFP = Academia de Futuros Profissionais. UCE = Unidades Curriculares Exploratórias.

Para o estudante
IA e tecnologia em toda a jornada

A família IARA acompanha o estudante, e o Ulife reúne benefícios de ferramentas, IA generativa e carreira.

IARA acompanha o estudante
Usa os dados da jornada para apoiar estudante e professor

- Habilidades em desenvolvimento

IARA Copilot
Interação em tempo real com os estudantes

IARA Recap
Tradução e transcrição de vídeos para 3 idiomas

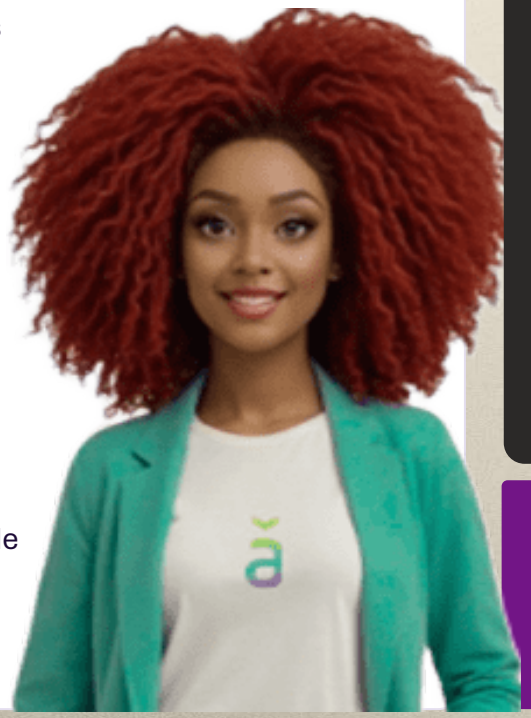
IARA Skills
Assessment que afere as competências de raciocínio lógico e interpretação

IARA Felicidade
Assessment de felicidade do estudante

IARA Enade
Hiperpersonalização da trilha de aprendizagem conectada ao Enade

IARA Matching
Simulação de entrevistas para a empregabilidade

UC Exploratória de Inteligência Artificial
Unidade curricular para o estudante explorar e aplicar a IA na sua formação



Meus Benefícios Ulife
Ferramentas e recursos exclusivos para a jornada

20 benefícios ativos

IA GENERATIVA	Google Gemini AI Pro · Perplexity Pro
FERRAMENTAS	GitHub Education Pack · Microsoft 365 · Figma · Notion · Miro · Microsoft Azure · Unity · Autodesk
CARREIRA	Codecademy Pro · SAP Learning Hub
HARDWARE	Dell · Simpress · LocaCloud VPS
CONECTIVIDADE	Vivo: Ulife sem consumir franquia
ESTILO DE VIDA	YouTube Premium · Spotify · TIDAL · DNE / ISIC

O ESTUDANTE ÂNIMA APRENDE COM IA **E COM AS MESMAS FERRAMENTAS QUE O MERCADO DE TRABALHO USA.**

Benefícios Ulife oferecidos por parceiros, sujeitos às regras de cada fornecedor.

IARA para o professor e o material didático

IA que assessora o professor, com a decisão final dele, e escala a produção de material didático com qualidade.

Professor

Assessoramento, com a decisão final do professor

IARA Prep 1.0
Gera questões avaliativas tabulando as competências e habilidades da matriz

IARA Prep 2.0
Pré-correção de questões com IA para análise final do professor

IARA Prep 3.0
Bancos de questões por UC gerados em lote, para análise do professor

IARA Content Creators
Criação de conteúdo para a sala de aula (apresentações)

IARA PPC
Geração de projeto pedagógico do curso

IARA Proctoring
Monitoramento de provas com IA

Correção do Vestibular · PREP
Correção da redação do vestibular com o bot Ânima (PREP)

IARA Creators
Produção de material didático digital

Material didático

IARA Creators

Plataforma de geração de conteúdos baseada na Taxonomia de Neuroaprendizagem Ânima.

1.558	UAs criadas na IARA Creators, entre graduação e pós, em 2026
+30%	de volume de produção em comparação ao modelo anterior
−40%	de custo de produção em UCs de graduação
−25%	de tempo: de 16 para 12 semanas
+24%	de satisfação dos estudantes (2025 x 2026, menções qualitativas do NPS)

Dados IARA Creators: [confirmar período e fonte].

Indicadores de Qualidade da nova Matriz E2A

A Academia de Futuros Profissionais (AFP) ganha relevância para quem a cursa, e estudantes e professores avaliam a nova matriz melhor do que a anterior.

Satisfação com a AFP

Percepção dos estudantes · 2026.1 → 2026.2

Importância e satisfação quase dobram em um semestre

+28 p.p.
consideram importante

+29 p.p.
estão satisfeitos

Pesquisa institucional da UC AFP: 2026.1 (15.927 respostas) e 2026.2 (3.194 respostas).

Quem vive a nova Matriz E2A aprova

Em comparação com a matriz anterior · pesquisa 2026.2 (NPS System)

ESTUDANTES

+17 pontos de NPS dos alunos

PROFESSORES

+11 pontos de eNPS vs. matriz anterior



QUALIDADE PERCEBIDA POR QUEM VIVE A MATRIZ: **UMA AFP QUE FAZ SENTIDO PARA O ALUNO, E ESTUDANTES E PROFESSORES MAIS SATISFEITOS COM A NOVA MATRIZ.**

NPS e eNPS: pesquisa 2026.2 (NPS System), nova Matriz E2A em comparação com a matriz anterior (Mandala). Indicadores docentes (eNPS, desenvolvimento, reconhecimento, confiança): [confirmar fonte e período].

Mais valor acadêmico

A nova Matriz E2A amplia as experiências de aprendizagem em uma oferta pensada para crescer com consistência e sustentabilidade.

MAIS PRESENCIALIDADE

+19%

de carga horária paga aos docentes

Mais interação e vivência acadêmica.

CRESCIMENTO HISTÓRICO 25.1 → 26.2

MAIS PRÁTICA

+73%

de evolução das experiências práticas

Mais aprendizagem aplicada e desenvolvimento de competências.

CRESCIMENTO HISTÓRICO 25.1 → 26.2

TESE DE VALOR: MAIS QUALIDADE NA FORMAÇÃO, CONSTRUÍDA PARA DURAR E CRESCER.

Nota: 95% = 42% sem verticalização + 53% em faixa baixa. Indicadores de presencialidade e prática aguardam apuração e definição da base comparativa.

ă Duale

Da inovação curricular à **plataforma de conexão e novos negócios.**

A DUALE evoluiu para uma metodologia que conecta Universidade, Estudantes, Empresas e Sociedade, combinando escala acadêmica, desenvolvimento de talentos, inovação aplicada e novas oportunidades de receita.

DUALE UNIDADE CURRICULAR

Estudantes em UCs Duale | 2026 | **103.146** (dados parciais)

DUALE
APRENDIZAGEM NA VIDA REAL

UNIVERSIDADE
EMPRESAS
ESTUDANTES
SOCIEDADE

DUALE PRODUTO

Cursos de Graduação
Parcerias: Gerdau + Oracle + JBQ. Global

Pós-Graduação
com o IBTC - Instituto Brasileiro de Tesouraria Corporativa

Aceleradoras Profissionais
Parcerias: Mag Seguros + Gerdau + IK Tecnologia

+1 MIL

Organizações parceiras
Já participaram:



Do aluno à vaga, da empresa ao aluno

A AFP leva o aluno até a vaga; o Ânima Carreiras traz a empresa até o aluno. As competências da E2A conectam os dois lados.

PARA O ESTUDANTE · PORTAL AFP

803,8 mil

vagas de 11 portais parceiros dentro da jornada do aluno

Competências da Nova Matriz E2A

Histórico acadêmico verificável, não currículo autodeclarado

PARA A EMPRESA · ÂNIMA CARREIRAS

723

empresas contratantes em 5 meses, desde o lançamento em mai/26

COMPETÊNCIA VERIFICÁVEL CONECTA OS DOIS LADOS: **EMPREGABILIDADE PARA O ALUNO E UMA NOVA FONTE DE RECEITA PARA A ÂNIMA.**

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Jornada do Futuro

Tecnologia a serviço das jornadas Ânima 2030



Bruno Machado
// Tecnologia e Mindset Digital

Boost

Usar tecnologia, dados e IA para melhorar os processos do negócio atual.

Beyond

Desenvolver novos negócios e ofertas com tecnologia e IA.

NOVA ESTEIRA · COMO ORGANIZAMOS A EXECUÇÃO DO BOOST

Bloco	Resultado que orienta o trabalho
Matrícula+	Atração e permanência
Soluciona+	Custo de servir e resolução no atendimento
Educa+	Produtividade acadêmica e hiperpersonalização da aprendizagem
Recebe+	Recuperação de crédito e eficiência de cobrança

Cada bloco tem um VP de negócio responsável pelo resultado.

Matrícula+

6,9% → 10,3%

Participação das matrículas concluídas em autosserviço. 2025.2 → 2026.2, no mesmo período de cada ciclo.

11,0% → 12,5%

Conversão de interação com IA em matrícula no SDR.

2026.1 encerrado → 2026.2.

Soluciona+

30% → 50%

Resolução no primeiro contato, do bot linear para o bot com IA. Caso Estágios, UNP e IBMR.



Recebe+ Priorizar a cobrança e facilitar a renegociação

JÁ TEMOS

Priorização da cobrança → **Acionamento** → **Negociação** → **Baixa**

MODELO PREDITIVO DE INADIMPLÊNCIA (MPI): direciona ações de cobrança.

RECUPERA: portal que apoia a renegociação.

PRÓXIMO PASSO

Agente de cobrança com **IA generativa para conduzir a conversa, apresentar condições elegíveis e formalizar o acordo no portal, dentro das políticas e alçadas.** Decisões sobre benefícios ou direitos seguem para análise humana. Acompanhar o cumprimento do acordo.

SDR (Sales Development Representative): assistente de pré-vendas com IA no WhatsApp.

Educa+

IARA e Ulife · vínculo e aprendizagem hiperpersonalizada

- **IARA Copilot**
  Interação em tempo real com os estudantes
- **IARA Recap**
  Tradução e transcrição de vídeos para 3 idiomas
- **IARA Skills**
  Assessment que afere as competências de raciocínio lógico e interpretação
- **IARA Felicidade**
  Assessment de felicidade do estudante
- **IARA Enade**
  Hiperpersonalização da trilha de aprendizagem conectada ao Enade
- **IARA Matching**
  Simulação de entrevistas para a empregabilidade
- **UC Exploratória de Inteligência Artificial**
  Unidade curricular para o estudante explorar e aplicar a IA na sua formação

+ 15 casos para estudantes professores

Ulife

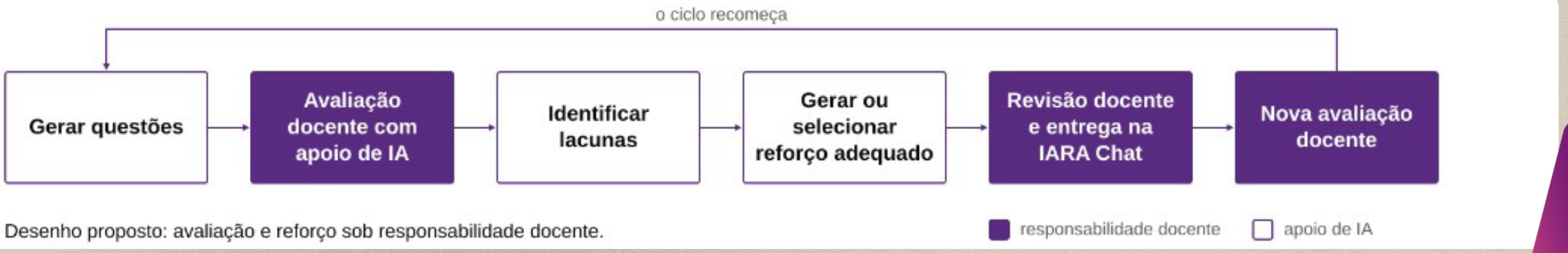
ANIMA EDUCAÇÃO



4,9★ 24,5 mil avaliações

500 mil+ downloads

PRÓXIMO PASSO · CICLO DE VÍNCULO INDIVIDUAL



Revisão com apoio da IARA

IA.RA recomendações
A IA.RA analisa seu desempenho para recomendar o que estudar a seguir. Reforce as disciplinas em que você ficou na média ou continue aprofundando seus conhecimentos naquelas em que teve um bom desempenho.

Informações do curso: Ciência da Computação.

Ciência da computaçãc

Período letivo

2026/01

Áreas de atenção

Minhas Unidades Curriculares

Computação gráfica e realidade virtual 70
60h
UC cursada em 2024/2
Ir para UC
Reforce seus conhecimentos
Estude com a IA.RA

Sistemas distribuídos e mobile 71
60h
UC cursada em 2024/1
Ir para UC
Reforce seus conhecimentos
Estude com a IA.RA

Usabilidade, desenvolvimento web, mobile e jogos 71
80h
UC cursada em 2024/1
Ir para UC
Reforce seus conhecimentos
Estude com a IA.RA

Análise de dados e big data 77
120h
UC cursada em 2023/2
Ir para UC
Reforce seus conhecimentos
Estude com a IA.RA

Acompanhamento do progresso no Ulife

Período letivo

2026/01

Curso	Horas de Extensão	Horas complementares	Estágio	Status Geral
240h de 1320h	45h de 100h	85h de 200h	50h de 100h	Você concluiu 48% do curso

Inovação, sustentabilidade e competitividade empresarial

Notas das provas

A1	A2	A3
28/30	25/30	-/40

Total 53/100

Ir para UC

Inteligência artificial

Notas das provas

A1	A2	A3
28/30	25/30	-/40

Total 53/100

Ir para UC

Reconhecimentos e premiações



100+ INOVADORAS NO USO DE TI

itforum | Q

itforum | Q

100+ INOVADORAS NO USO DE TI

Global CIO
PROJECT of the YEAR

PRÊMIO
INOVATIVOS
INOVAÇÃO DIGITAL

Forbes
melhores
CIOs
DO BRASIL

SDR (Sales Development Representative): assistente de pré-vendas com IA no WhatsApp.

Beyond · PeopleTech na Ânima e no mercado

Tecnologia para formar, avaliar e desenvolver pessoas.

	Ada Tech	aca.so
Para o mercado	Avaliação de competências e desenvolvimento de pessoas com tecnologia e IA.	Tecnologia e IA para gestão de talentos.
Na Ânima	Diagnóstico de prontidão em IA no time de tecnologia. Em aplicação distinta, letramento em IA: **alunos de Tecnologia e Saúde · 1º semestre de 2026**.	Apoio ao **recrutamento interno docente**, na indicação de professores para unidades curriculares.

Investidas do Ânima Ventures.
Ânima Empresas: conexão com o mercado corporativo.

// RETORNAREMOS EM BREVE

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Ânima Empresas

One Stop Solution do desenvolvimento humano



Reynaldo Gama
// Ânima Empresas

ONE STOP SOLUTION DO DESENVOLVIMENTO HUMANO



ÂNIMA EMPRESAS

EM 1 ANO

+23%
crescimento da base de clientes

+30%
crescimento de vendas e contratos assinados

3,6x
Contratos com as instituições de Ensino Ânima

Rede de parceiros

Escala da Ânima com protagonismo local



Rene Kahler Junior
/ / Expansão

Rede de parceiros

Uma proposta integrada que combina a escala da Ânima com o protagonismo local.

01 PARA OS ALUNOS

Experiências personalizadas, formação alinhada ao mercado e mais oportunidades ao longo da vida.

02 PARA OS PARCEIROS

Autonomia comercial e operação local com o apoio da marca, tecnologia, governança e suporte da Ânima.

03 EMPRESAS E COMUNIDADE

Talentos preparados, soluções para empresas e desenvolvimento conectado às demandas de cada território.

04 PARA A ÂNIMA

Expansão com disciplina e escala, maior capilaridade, receitas diversificadas e acesso a novos mercados.

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Inspirali

Excelência, impacto, alcance

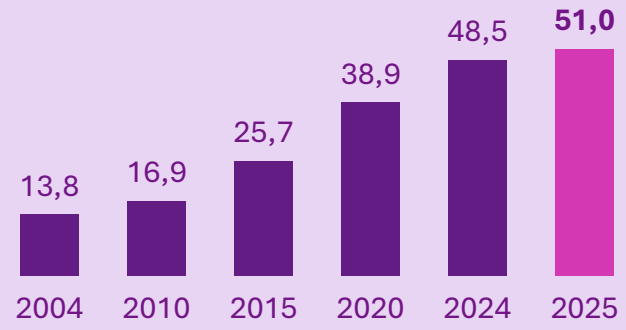


Mauricio Escobar
// Presidente da Inspirali

A nova dinâmica da educação Médica

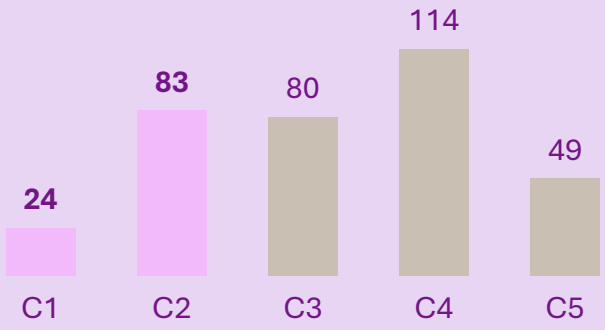
1 · Expansão de vagas

Número de vagas autorizadas (‘000)

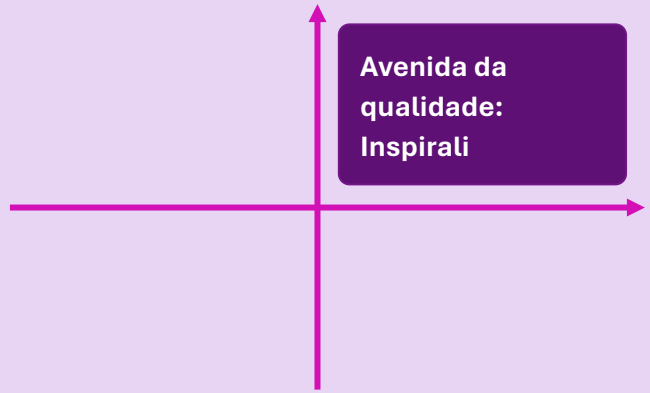


2 · Enamed sobe a régua da qualidade

Conceito de curso, 2025



3 · Estratégia Inspirali: diferenciação pela qualidade



↑ resultado acadêmico · → preço

Fontes: Demografia Médica 2025 (FMUSP/AMB, e-MEC); 2025: FMUSP via LAI; MEC/INEP, Enamed 2025

GRADUAÇÃO:
TRÊS MOVIMENTOS EM 2026

01

Novo Projeto Pedagógico do Curso (PPC)
Revisão, ampliação e gestão

02

Enamed
Identificar cedo e intervir com método

03

Acordo com o Einstein
Posicionamento premium e alavancas de valor

NOVO PPC 2026

Projeto único para as 15 escolas, com qualidade verificada e retorno que se acumula no tempo.

CONTEÚDOS

Carga e trilhas redimensionadas, com objetivos de qualidade mais altos

JORNADA

Percurso do aluno redesenhado, da etapa 1 ao internato

METODOLOGIA

Ajustes no modelo de ensino e de avaliação

CAMPOS DE PRÁTICA

Planejamento e gestão centralizados

15
Escolas, mesmo projeto e contextualização local

8.172 h
4.932 h + 360 h ACG + 2.880 h de internato

10 UCs
organizadas em 5 eixos formativos

27
Competências do egresso, mapeadas e avaliadas

144–252 h
De prática no SUS por período, desde a 1ª semana

1 : 6
Preceptor por internos, em 12 blocos de 240 h

Aderente às Diretrizes Curriculares Nacionais (DCNs) de 2025 · implantado em 2026

ENAMED

Identificar cedo, intervir com método.

Etapas 1 a 2
Ciclo básico

Etapas 3 a 6
Progressão com qualidade

Etapa 7
Sinalização precoce

Etapa 8
Ponto de segurança

Internato 9 a 12
Prontidão profissional

1.250
Alunos nos Aulões Finais

4,87
CSAT médio (nota máxima: 5)

75,8 mil
Visualizações das revisões

1.276
Monitorias em 12 IES

13 IES
Ação presencial no Dia D

O que segue em 2027:

1. **Simulados ENAMED Presenciais** — 90,5% de participação no 2º simulado; reclamações de acesso caíram de 180 para 10–12
2. **Questões semanais na plataforma EMR** — Alunos do 10º e 11º com média de 20 questões por semana: 291 (mar) para 472 (mai)
3. **Curricularização do Internato** — Projeto pronto; sem ela, o engajamento do exame fica comprometido
4. **AICM com RID e PRA** — 98% de proficiência entre participantes no ciclo 2 (parcial); recuperação dirigida aos não proficientes
5. **Docentes e preceptores embaixadores** — Acelera a curricularização e a Adoção da plataforma

INSPIRALI | Excelência Acadêmica EINSTEIN Hospital Israelita

Frentes de transferência de know-how:

Currículo	**Metodologias**	**Formação e Atração Docente**
Avaliação	**Simulação**	**Campos de Prática**

EXCELÊNCIA ACADÊMICA

Alavancas de valor:

- **ATRAÇÃO**
- **PERMANÊNCIA**
- **TICKET**
- **QUALIDADE DE RECEITA**

Ações em curso:

- Planejamento/ Diagnóstico detalhado das adequações acadêmicas
- Execução das campanhas de comunicação




Universidade Anhembi Morumbi
MEDICINA
Excelência Acadêmica
EINSTEIN Hospital Israelita
MEDICINA ANHEMBI MORUMBI.
AGORA COM A COLABORAÇÃO
DO EINSTEIN.
PROCESSO SELETIVO 2027
UNIDADE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS


9:41
una
unamedicina
Patrocinado
1/2
A MEDICINA
UNA EVOLUIU
Saiba mais
2.418 curtidas
unamedicina A Medicina Una evoluiu. Agora com a colaboração do Einstein. una.br/medicina
Ver todos os 86 comentários
há 2 horas

EDUCAÇÃO MÉDICA CONTINUADA

01

Pós-Graduação

Reposicionada e pronta para crescer.

02

Plataformas

Integradas ao projeto.

INSPIRALI POS
MEDICINA

Revisão estratégica 2030

REPOSICIONAMENTO

Híbrido premium com a capilaridade das unidades: 3 campi exclusivos e 9 CIS.

Especialização:
Para quem não entrou na residência

Subespecialização:
Para quem já é especialista

2026 EM MOVIMENTO

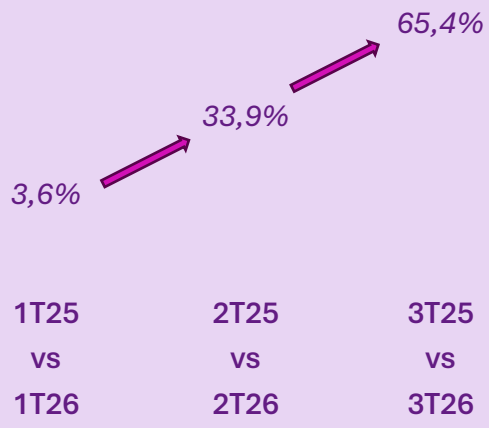
DERMATOLOGIA
São Paulo, Porto Alegre e Recife

CALIPER
Aquisição para diagnóstico por imagem

PROJETO LUMEN
Coordenadores-estrela

QUEDA E RETOMADA DAS VENDAS

Híbrido premium com a capilaridade das unidades: 3 campi exclusivos e 9 CIS.



PLATAFORMAS INTEGRADAS AO PROJETO

EU MÉDICO RESIDENTE

O QUE MUDOU:
Preparação para o Enamed vendida a outras IES

DESTAQUE:
Entrada no B2B com 5 contratos

PRÓXIMOS PASSOS:
Escalar a carteira de IES clientes

MedRoom

O QUE MUDOU:
Plataforma aberta a IES no Brasil e no exterior

DESTAQUE:
Experiências imersivas e realistas: anatomia, histologia, raciocínio clínico e diagnóstico por imagem

PRÓXIMOS PASSOS:
Expansão nacional e internacional

PESQUISA CLÍNICA

O QUE MUDOU:
5 centros preparados para a indústria farmacêutica

DESTAQUE:
8 clientes
Primeiros contratos anuais, 2 internacionais

PRÓXIMOS PASSOS:
Econômico e acadêmico: receita e formação de alunos e professores



GRADUAÇÃO	Jornada da excelência
PÓS-GRADUAÇÃO	Reposicionada e pronta para crescer
NEGÓCIOS COMPLEMENTARES	EMR, MedRoom e Pesquisa Clínica integradas ao Projeto

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA

Sustentação do crescimento



Átila Simões
// Finanças, RI & Suprimentos



Temos **clareza** do que fazer para seguirmos crescendo.

+ INVESTIMENTO DE QUALIDADE

+ EFICIÊNCIA

+ AUMENTO DO TÍQUETE, CRESCIMENTO DA ATRAÇÃO, EVOLUÇÃO DA PERMANÊNCIA

+ CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA DEFESA

GERAÇÃO DE VALOR

Como essa estratégia é observada no **Ânima Core**

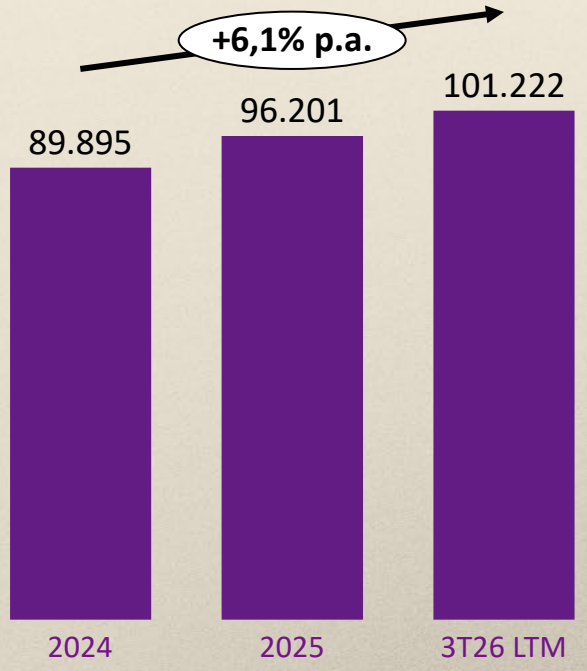
9M26 vs 9M25

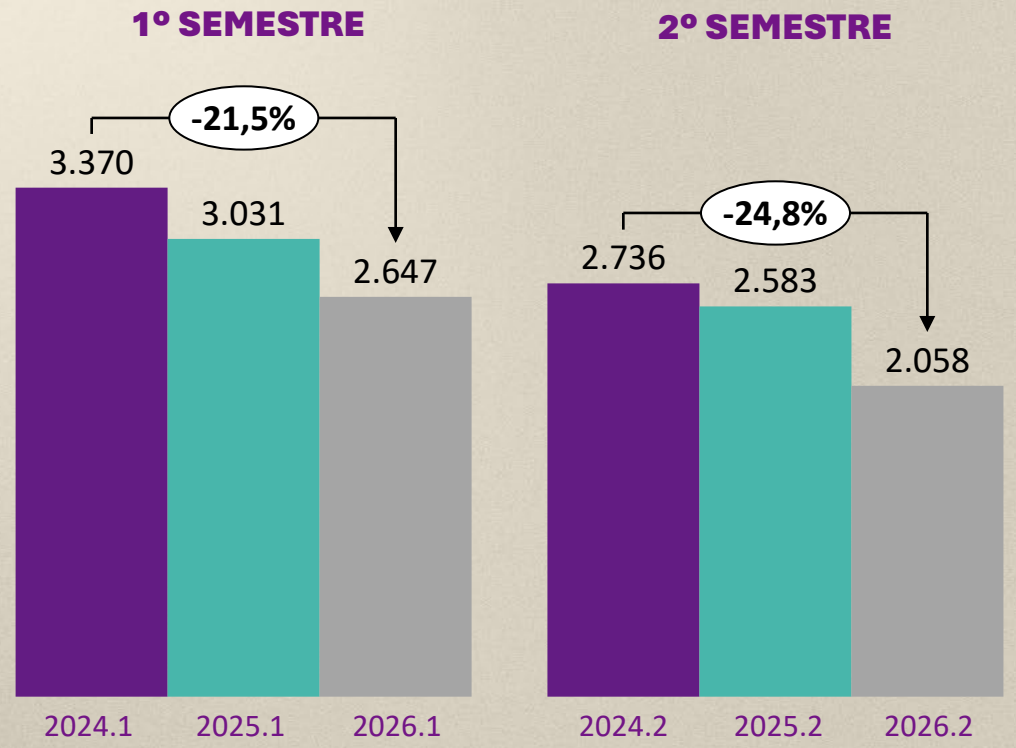
INVESTIMENTO EM QUALIDADE	**+7,1% CUSTOS**	Custo dos cursos crescem acima da inflação refletindo os investimentos em qualidade, mesmo com queda na base de alunos.
EFICIÊNCIAS	**+1,6% DESPESAS**	Despesas[1] crescem abaixo dos custos, financiando o investimento em qualidade
ATRAÇÃO	**+5,2%**	Mais qualidade permite retomada do crescimento da atração do ensino acadêmico
TÍQUETE	**+12,5%**	Mais qualidade permite reposicionamento do tíquete
GERAÇÃO DE VALOR	**+8,8% RECEITA LÍQ. E MARGENS ESTÁVEIS**	**Receita acelera o crescimento com manutenção de margem operacional**

[1] Inclui despesas gerais e administrativas do Ânima Core, despesa de aluguel ex-IFRS consolidada e despesas corporativas consolidadas.

E a retomada do crescimento ocorrendo de forma cada vez mais assertiva

Redução de SKUs traz mais saúde ao crescimento e proporcionará ganhos de eficiência a médio e longo prazos, que serão revertidos em qualidade.



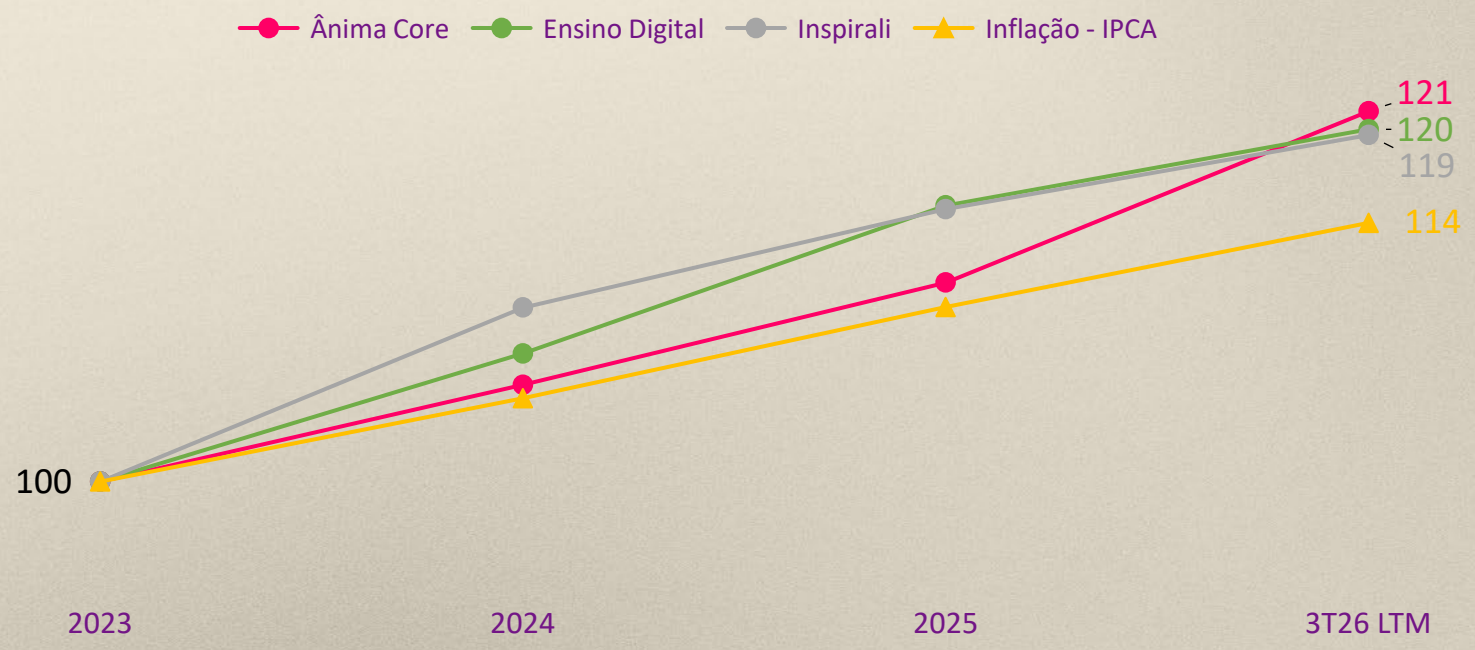


[1] SKU: Combinação da identificação de IES, campus, curso, grau, modalidade e turno que representa cada oferta individual do portfólio.

Com precificação compatível com nossa estratégia de qualidade, em todos os segmentos

Em consistente trajetória de crescimento real

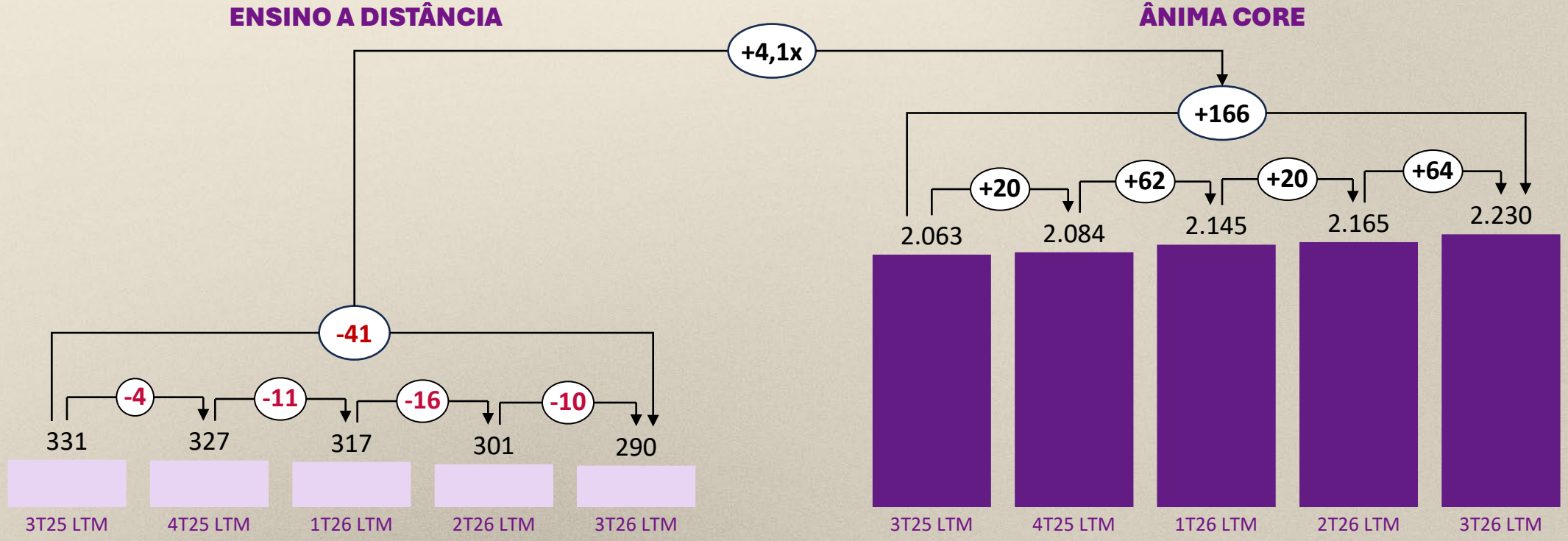
TÍQUETE LÍQUIDO MÉDIO DO ENSINO ACADÊMICO (BASE 100)



E destaque para nosso portifólio aderente ao Novo Marco Regulatório

Posicionamento e escolhas estratégicas apresentam resultados claros, com receita Ânima Core crescendo 4,1x o que foi perdido no Ensino Digital

RECEITA LÍQUIDA LTM – ENSINO ACADÊMICO (R$ MILHÕES)

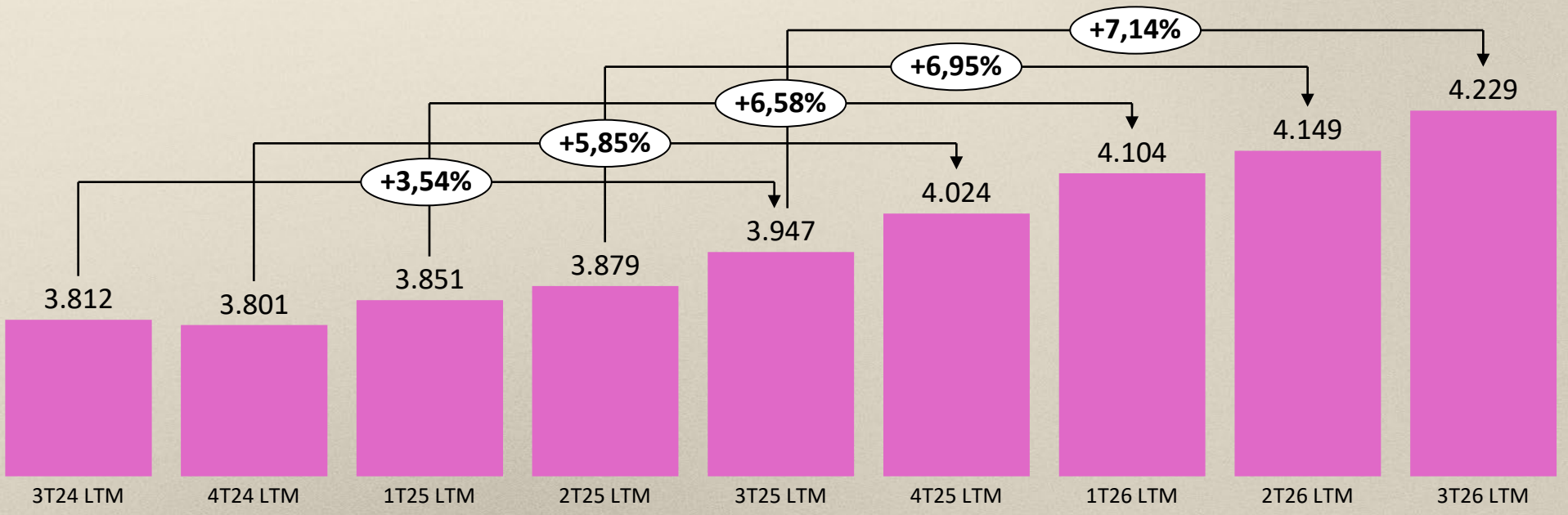


* LTM = last twelve months

Resultando em aceleração contínua em nosso crescimento

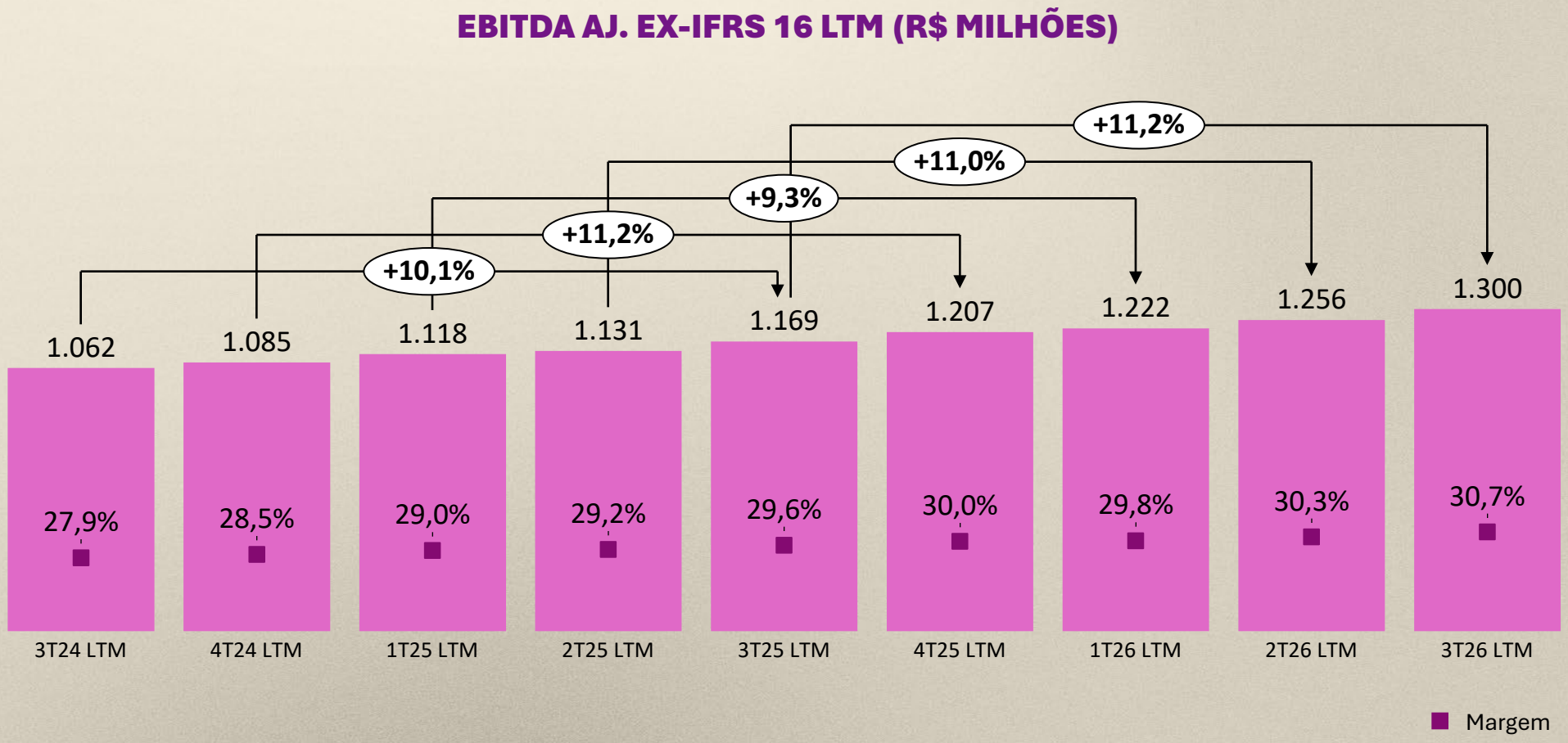
*A cada trimestre aumenta a taxa de crescimento de nossa receita líquida LTM**

RECEITA LÍQUIDA LTM (R$ MILHÕES)



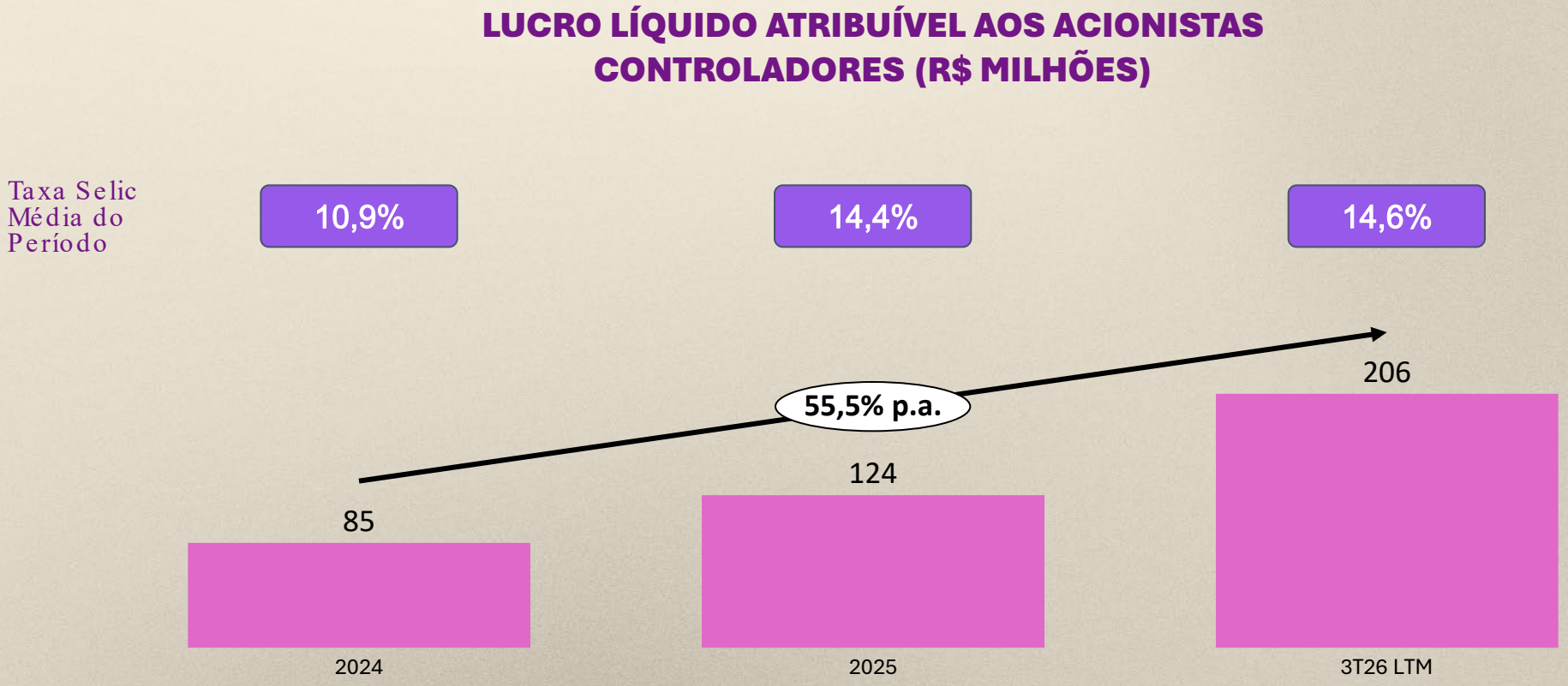
* LTM = last twelve months

Que suportado por uma estrutura eficiente, entrega resultados consistentemente crescentes



* LTM = last twelve months

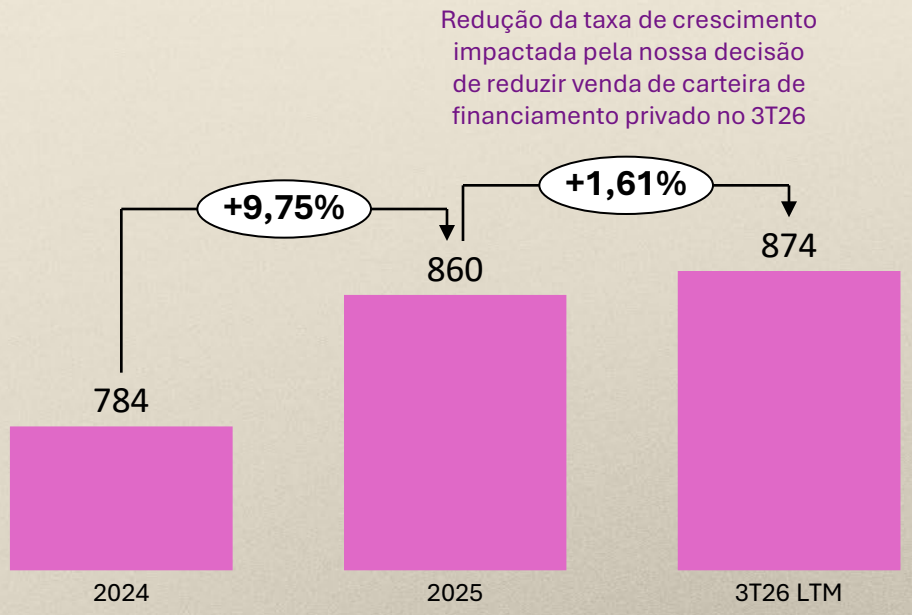
Em contínua expansão de lucro líquido



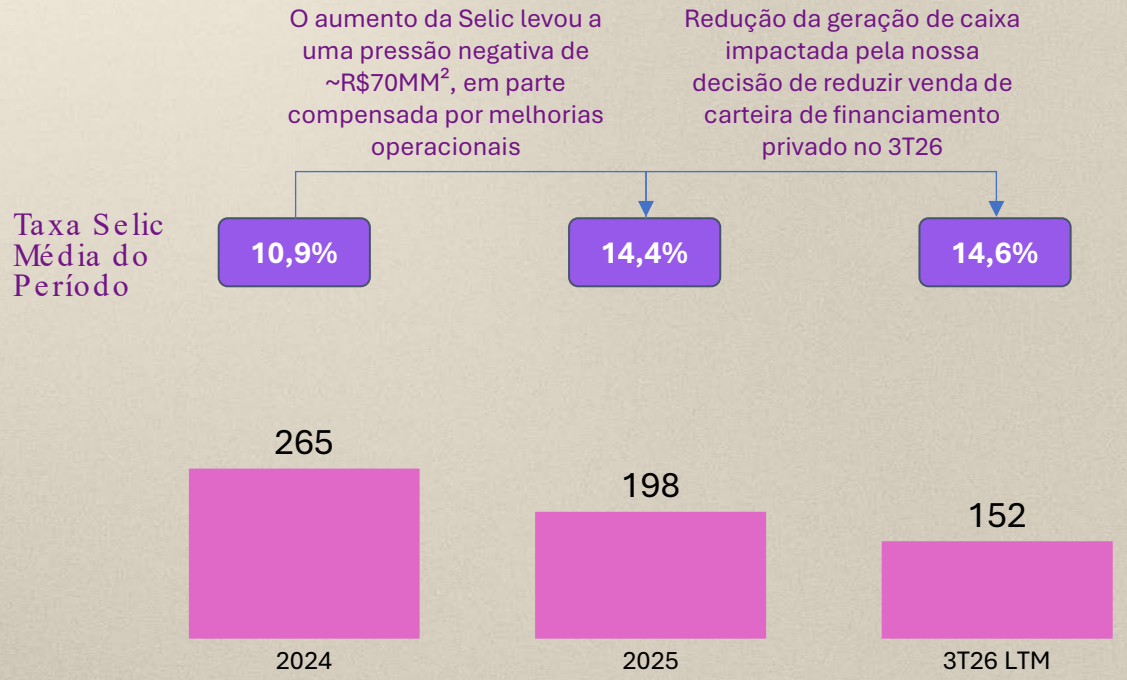
* LTM = last twelve months

E robusta geração de caixa

GERAÇÃO DE CAIXA DA EMPRESA[1]



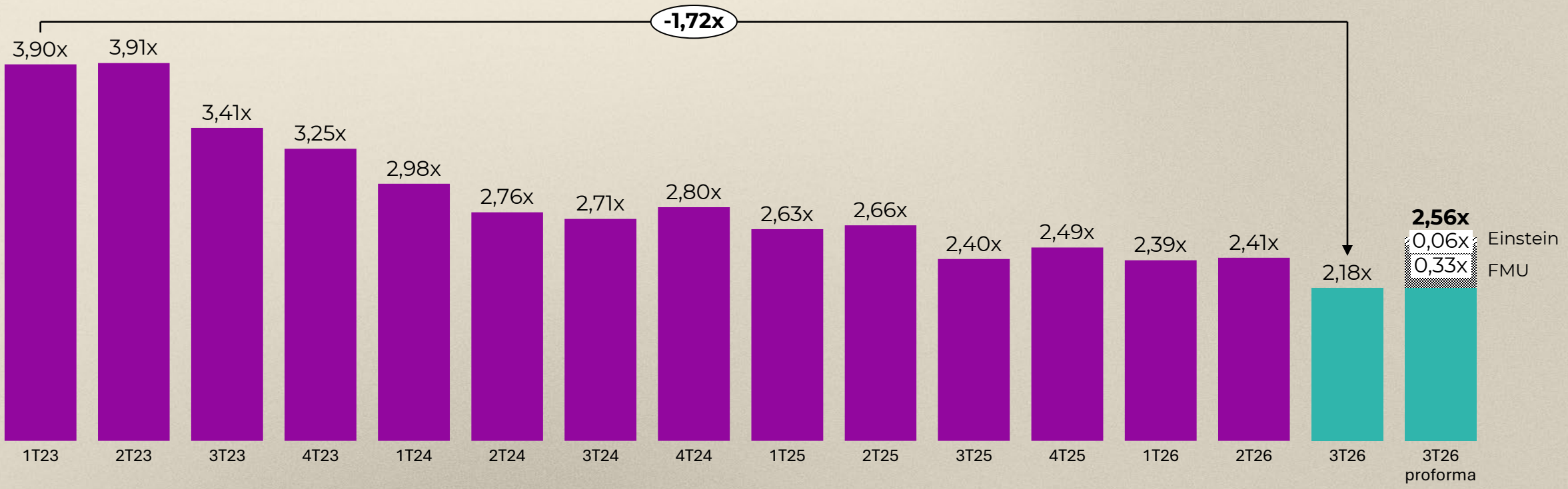
GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE (R$ MILHÕES)



[1] Geração de caixa operacional descontada do capital de giro e CAPEX. Não considera juros de empréstimos pagos, capitações e amortizações, aumento de capital em coligadas, pagamentos por aquisições, ou dividendos.

Sustentando sólida trajetória de desalavancagem

DÍVIDA LÍQUIDA AJ. / EBITDA AJ. EX-IFRS 16 LTM



Nota: 1) Considera, de forma proforma, os impactos da aquisição da FMU na dívida líquida e no EBITDA aj. ex-IFRS 16, conforme dados apresentados no Fato Relevante de 14 de julho de 2026, e os impactos do acordo entre Inspirali e Einstein no caixa, conforme Fato Relevante divulgado em 19 de outubro de 2026 (pagamento de R$ 75 milhões realizado em Out/2026). A reconciliação e explicação da Dívida líquida ajustada e Ebitda ajustado ex-IFRS 16 estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Mensurações não contábeis” e no Earnings Release.

Enquanto nos preparamos para mais um importante passo na trajetória de

crescimento do Core



Campus Vila Nova Conceição



Casa Metropolitana do Direito

PLANEJAMENTO PARA A INTEGRAÇÃO DA FMU*

- CADE – Processo em andamento, seguindo rito ordinário, com expectativas positivas e previsão de fechamento para primeira metade do 1T27
- Resultados financeiros pós 1T26 em linha com nossas projeções
- Planejamento da integração em andamento, confirmando nossas expectativas iniciais e em diferentes frentes de trabalho, incluindo:

  Mapeamento de sinergias em contratos e processos operacionais; e

  Arquitetura de sistemas relevantes.



Campus Ponte Estaiada



Campus Complexo Liberdade



Campus Galvão Bueno



Campus FIAM FAAM Vila Mariana

*A transação de aquisição da FMU está sob análise do CADE; as operações da Ânima e da FMU seguem independentes até o final deste processo.

Encerramento



Paula Harraca
/ / Presidente



Daniel Castanho
/ / Presidente do Conselho de ADM

A TERCEIRA ONDA **SEGUE PULSANTE**



O Ânima 2030 vai além:
crescer melhor,
desenvolvendo pessoas
ao longo da vida.

// Obrigada!

// Q&A

DIA DO INVESTIDOR ÂNIMA