



HAPVIDA PARTICIPAÇÕES E INVESTIMENTOS S.A.

CNPJ 05.197.443/0001-38

NIRE 233.000.392-71

COMUNICADO AO MERCADO

RESPOSTA A OFÍCIO CVM - REVISÃO COMERCIAL DE CONTRATOS

A **Hapvida Participações e Investimentos S.A.** (B3: HAPV3) (Hapvida ou Companhia), em complementação ao Comunicado ao Mercado divulgado no último dia 14 de agosto de 2026, e em atenção ao Ofício n.º 185/2026/CVM/SEP/GEA-2 (Ofício), conforme anexo, comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral o que segue.

1. A Hapvida reitera que, conforme já informando na Apresentação de Resultados relativa ao 2.º trimestre de 2026 (pg. 4) (Apresentação), no curso regular dos seus negócios, há um grupo de contratos coletivos, que contemplam aproximadamente 947 mil beneficiários, que se encontra em avaliação pela Companhia, em virtude da percepção de que sua precificação está defasada, e que deverão passar por um processo de reajuste ou descontinuação ao longo dos próximos 12 (doze) meses.

2. Da mesma forma, a Companhia reitera que os *termos desse processo de reajuste ainda não são conhecidos, inclusive porque não serão uniformes*. Primeiramente, é importante deixar claro que a renegociação de um contrato de plano de saúde não se resume ao percentual de reajuste de preço. Os termos efetivos de qualquer negociação de reajuste das condições de precificação de planos empreendida pela Hapvida variam em função de diversos outros fatores, como a região em que as vidas abrangidas se encontram, os termos e condições dos contratos existentes e, não menos importante, da condução da negociação efetiva com cada cliente.

3. Além de um reajuste de preço, pode haver, por exemplo, a alteração do tipo de plano contratado, a alteração das coparticipações cobradas, dentre outros possíveis ajustes. Assim, o eventual percentual de reajuste de preço praticado em um contrato não necessariamente gerará um dado comparável com o preço anteriormente praticado naquele contrato, ou com os demais contratos renegociados.

4. Quanto à expressão *duplo dígito forte* – incorretamente citada por alguns veículos de imprensa como *duplo dígito alto* –, ela não foi usada para indicar qualquer projeção da administração da Companhia quanto à magnitude do reajuste que poderá resultar do processo de revisão que será empreendido, mas como uma referência factual a reajustes anteriores e seu respectivo impacto, para registrar que, mesmo com um aumento significativo do "ticket, *na ordem de duplo dígito forte*", os respectivos contratos foram mantidos em situações anteriores.

5. Conforme registrado no Comunicado ao Mercado de 14 de agosto de 2026, e como se pode depreender da íntegra da teleconferência, disponibilizada no site de RI da Companhia, a expressão sobre a qual o Ofício pede esclarecimentos específicos foi usada durante a seção de perguntas e respostas da teleconferência de resultados da Hapvida para desafiar uma premissa implícita de uma pergunta formulada

por um dos investidores presentes de que o único resultado possível do processo de revisão dos planos da Hapvida seria uma *baixa* de receita.

6. O argumento feito pela administração foi de que, historicamente, mesmo reajustes expressivos realizados anteriormente, na ordem de *duplo dígito forte*, não resultaram, necessariamente, na perda de receita pela Hapvida. Transcreve-se abaixo os trechos relevantes da teleconferência de resultados para esta finalidade:

Pergunta: [...] *vocês mencionam essas quase 950 mil vidas que estão sob revisão, então eu queria entender como é que deveria se dar o phasing, aniversário de contrato etc., para a gente tentar colocar na planilha como é que isso aqui vai impactar o top-line, provavelmente baixas, entender um pouquinho o que seria de baixa de recebível em relação a esses contratos e de comissões diferidas, se tem alguma coisa aqui para baixar.*

Resposta: [...] *a lógica aqui de precificação ela é muito contrato a contrato, região a região, são reajustes importantes aqui, tá, de preço, só que o que acontece é que muitos desses contratos estão em tickets que são tickets muito abaixo da média da região e dos próprios competidores na região, então **o que a gente tem visto** é que alguns desses casos a gente tem conseguido manter os contratos mesmo com um aumento significativo de ticket, na ordem aí de duplo dígito forte em alguns deles.*

7. Em síntese, portanto, a Hapvida está convicta de que, em relação ao tema objeto do Ofício, **(a)** as informações divulgadas pela Companhia atendem aos requisitos de consistência, clareza, objetividade e utilidade contidos nos artigos 15 a 18 da Resolução CVM 80/22; e **(b)** inexistente qualquer fato relevante pendente de divulgação, nos termos da Resolução CVM 44/21.

8. Tendo em vista que a expressão “duplo dígito forte” foi utilizada como referência a percentuais de reajustes passados, já capturados em seus resultados, a Companhia entende que a pergunta e resposta correspondente não contêm informações adicionais àquelas já constantes da Apresentação já divulgada.

9. A Hapvida reitera o seu compromisso com a prestação de informações verdadeiras, completas, consistentes e tempestivas e seguirá mantendo os seus acionistas e o mercado em geral informados sobre eventuais desdobramentos relevantes sobre o tema.

Fortaleza, Ceará, 24 de agosto de 2026.

Felipe Nobre Barbosa

Diretor de Relações com Investidores



HAPVIDA PARTICIPAÇÕES E INVESTIMENTOS S.A.

CNPJ 05.197.443/0001-38

NIRE 233.000.392-71

NOTICE TO THE MARKET

RESPONSE TO OFFICIAL LETTER – COMMERCIAL REVIEW OF CONTRACTS

Hapvida Participações e Investimentos S.A. (B3: HAPV3) (Hapvida or Company), further to the Notice to the Market disclosed on August 14, 2026, and in response to Official Letter No. 185/2026/CVM/SEP/GEA-2, hereby informs its shareholders and the market in general as follows:

1. Hapvida reiterates that, as already disclosed in the Earnings Presentation for the second quarter of 2026 (page 4), in the ordinary course of business there is a group of corporate contracts covering approximately 947 thousand beneficiaries that is currently under review due to the perception that their pricing is outdated and which are expected to undergo a repricing or discontinuation process over the next twelve months.
2. Likewise, the Company reiterates that *the terms of this repricing process are not yet known and will not be uniform*. The renegotiation of a healthcare plan contract is not limited to the percentage price adjustment. The effective terms of any pricing renegotiation vary according to several factors, including the region where beneficiaries are located, the terms and conditions of existing contracts, and the effective negotiations conducted with each client.
3. In addition to a price increase, there may be changes to the type of healthcare plan contracted, changes to co-payment charges, among other possible adjustments. Therefore, the percentage increase applied to a particular contract does not necessarily provide a comparable metric against the previous price or against other renegotiated contracts.
4. Regarding the expression 'strong double-digit', which was incorrectly reported by some media outlets as 'high double-digit', it was not used to indicate any projection by management as to the magnitude of adjustments that may result from the review process. Rather, it was used as a factual reference to previous adjustments and their impact, noting that even with a significant increase in *ticket value, in the range of a strong double-digit percentage*, such contracts were maintained in prior situations.
5. As stated in the Notice to the Market of August 14, 2026, and as can be verified from the full earnings conference call transcript available on the Company's Investor Relations website, the expression was used during the Q&A session to challenge the implicit assumption that the only possible outcome of the review process would be a reduction in revenue.
6. Management's point was that, historically, even significant adjustments in the strong double-digit range did not necessarily result in revenue loss for Hapvida. The relevant excerpts from the earnings conference call are reproduced below for this purpose:

Question: [...] you mentioned these nearly 950,000 covered lives currently under review, so I would like to understand how the phasing, contract anniversaries, and related factors should occur, so that we can model in our spreadsheet how this will impact the top line, likely member attrition, and gain a better understanding of any potential write-offs of receivables related to these contracts and of deferred commissions, if there is anything that may need to be written off here.

Answer: [...] The pricing logic here is very much determined on a contract-by-contract and region-by-region basis. These are significant price adjustments. However, many of these contracts currently have premium levels that are well below both the regional average and those of competitors in the same region. Therefore, what **we have been seeing** is that, in some of these cases, we have been able to retain the contracts even with significant premium increases, in the range of a strong double-digit percentage in certain instances.

7. In summary, Hapvida is convinced that: **(a)** the information disclosed by the Company meets the requirements of consistency, clarity, objectivity and usefulness established in Articles 15 through 18 of CVM Resolution 80/22; and **(b)** there is no material fact pending disclosure under CVM Resolution 44/21.
8. Given that the expression 'strong double-digit' referred to past adjustment percentages already reflected in the Company's results, Hapvida understands that the related question and answer do not contain information beyond that already included in the Earnings Presentation.
9. Hapvida reaffirms its commitment to providing truthful, complete, consistent and timely information and will continue to keep shareholders and the market informed of any relevant developments on this matter.

Fortaleza, Ceará, August 24, 2026.

Felipe Nobre Barbosa

Investor Relations Officer