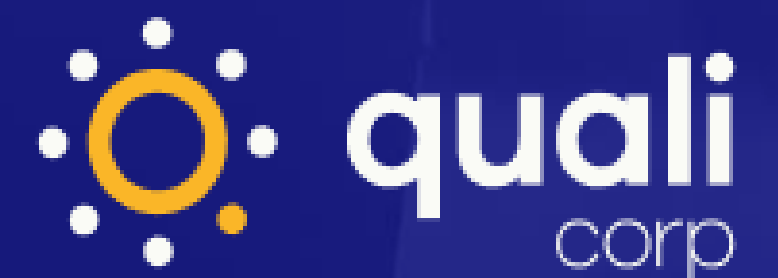
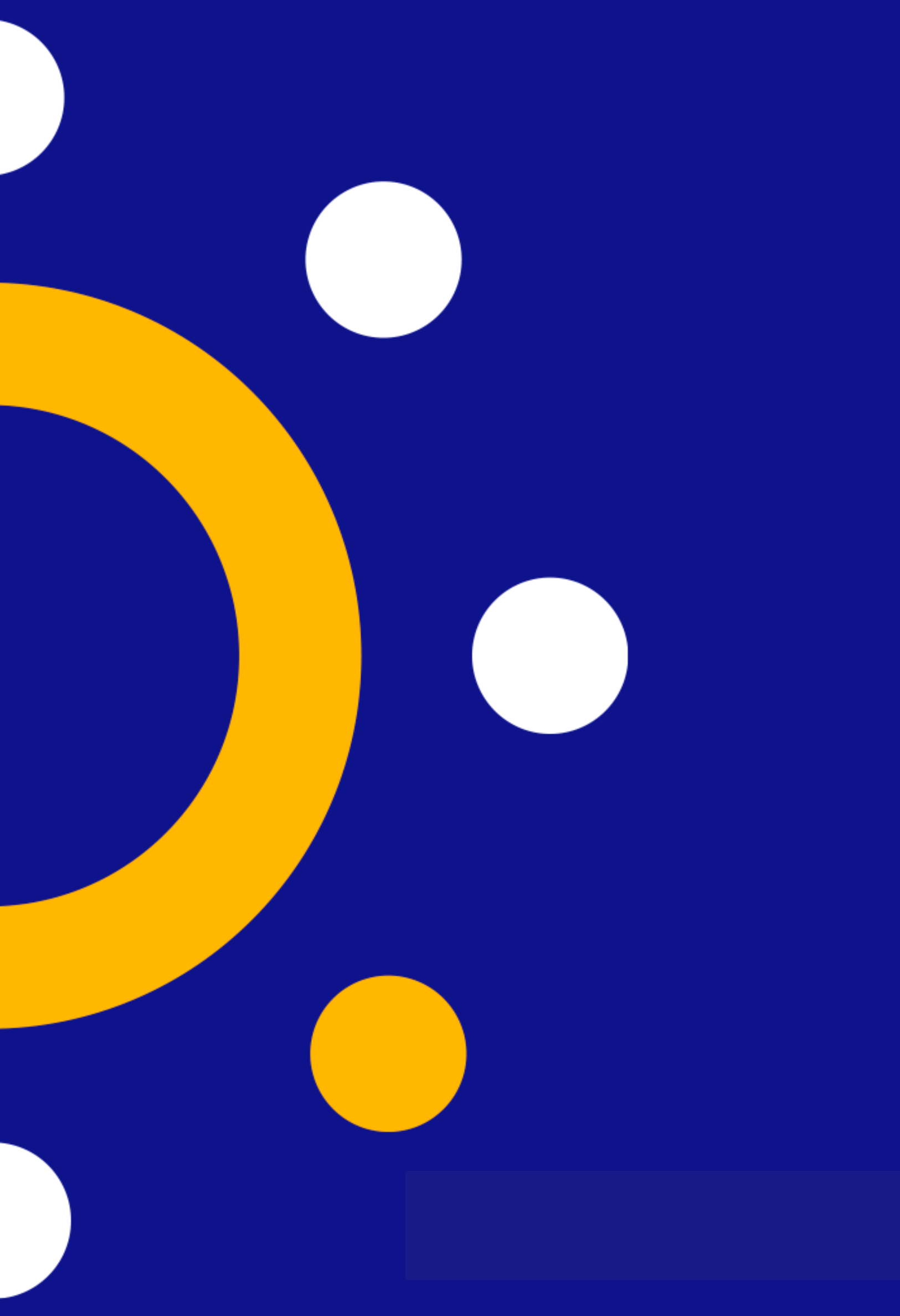


Qualicorp: Apresentação Institucional

2T25





Aviso Legal

Afirmações sobre Expectativas Futuras

Algumas afirmações contidas nesta apresentação podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem, entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacionais.

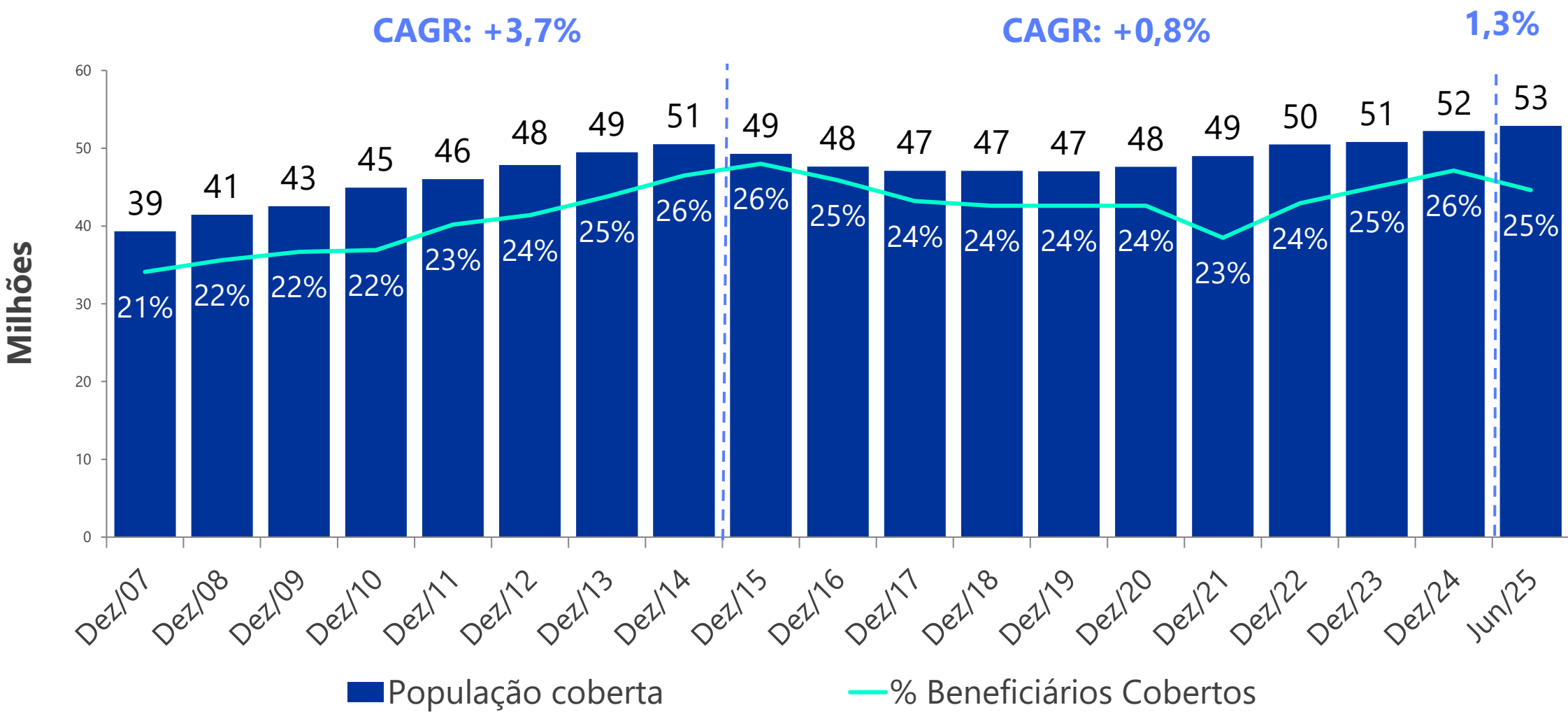


Overview da Indústria •

Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

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

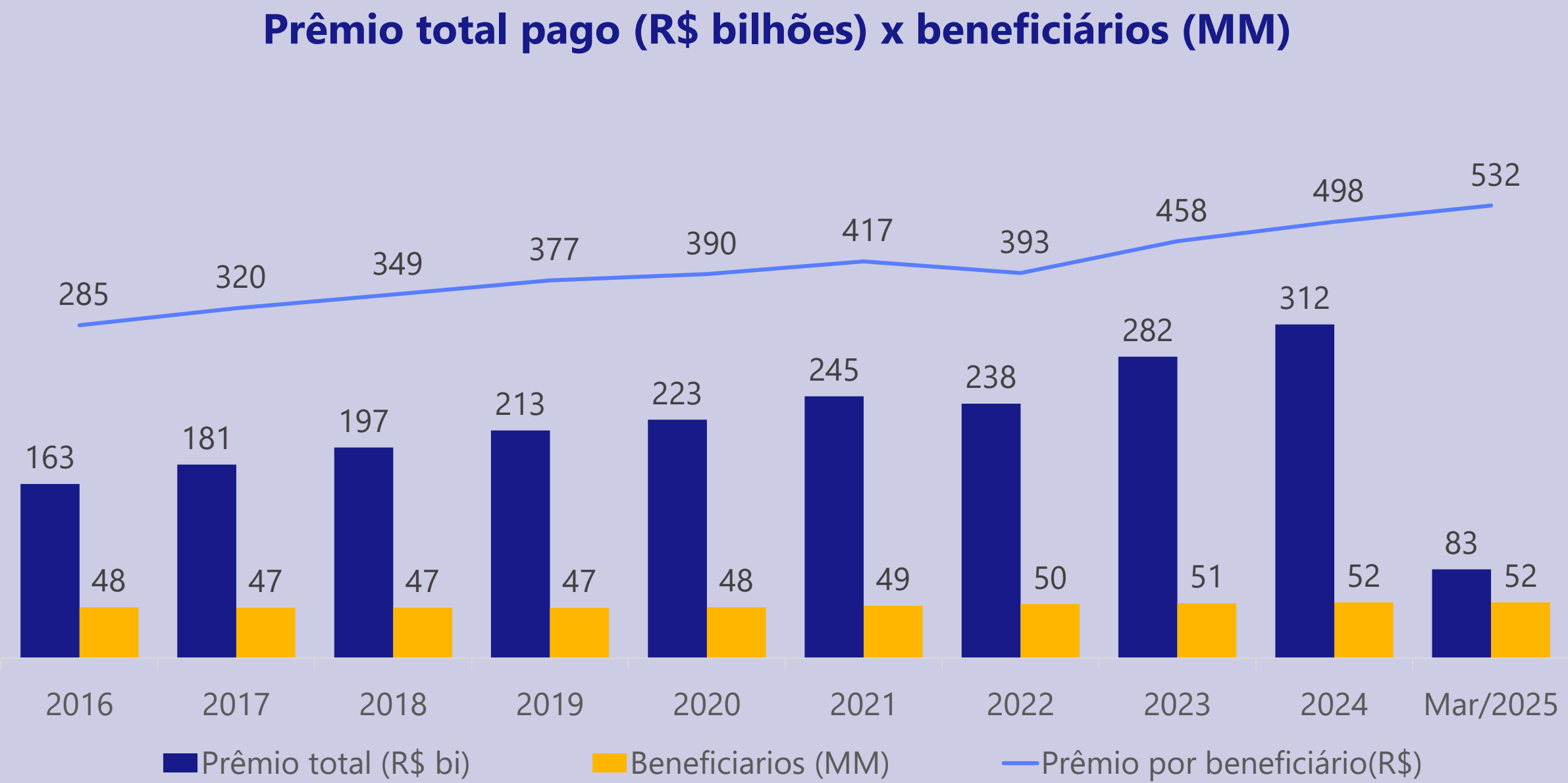
A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 52 milhões de vidas em 2024.



O cenário da saúde suplementar

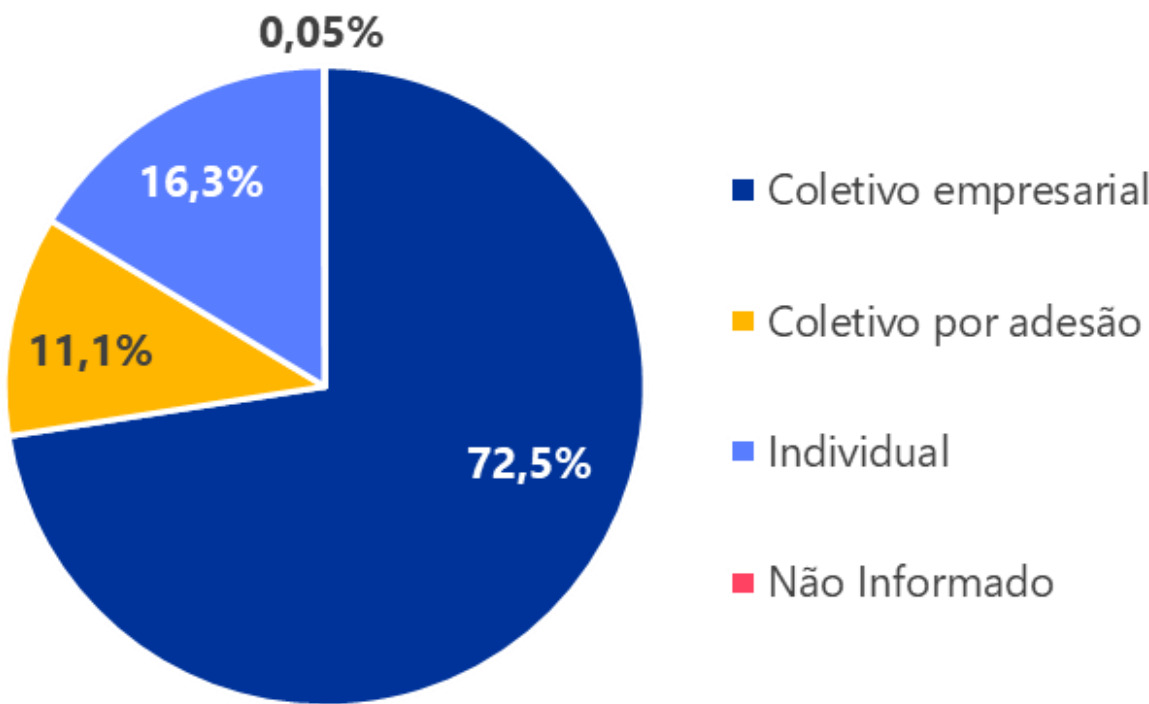
Prêmios e beneficiários

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

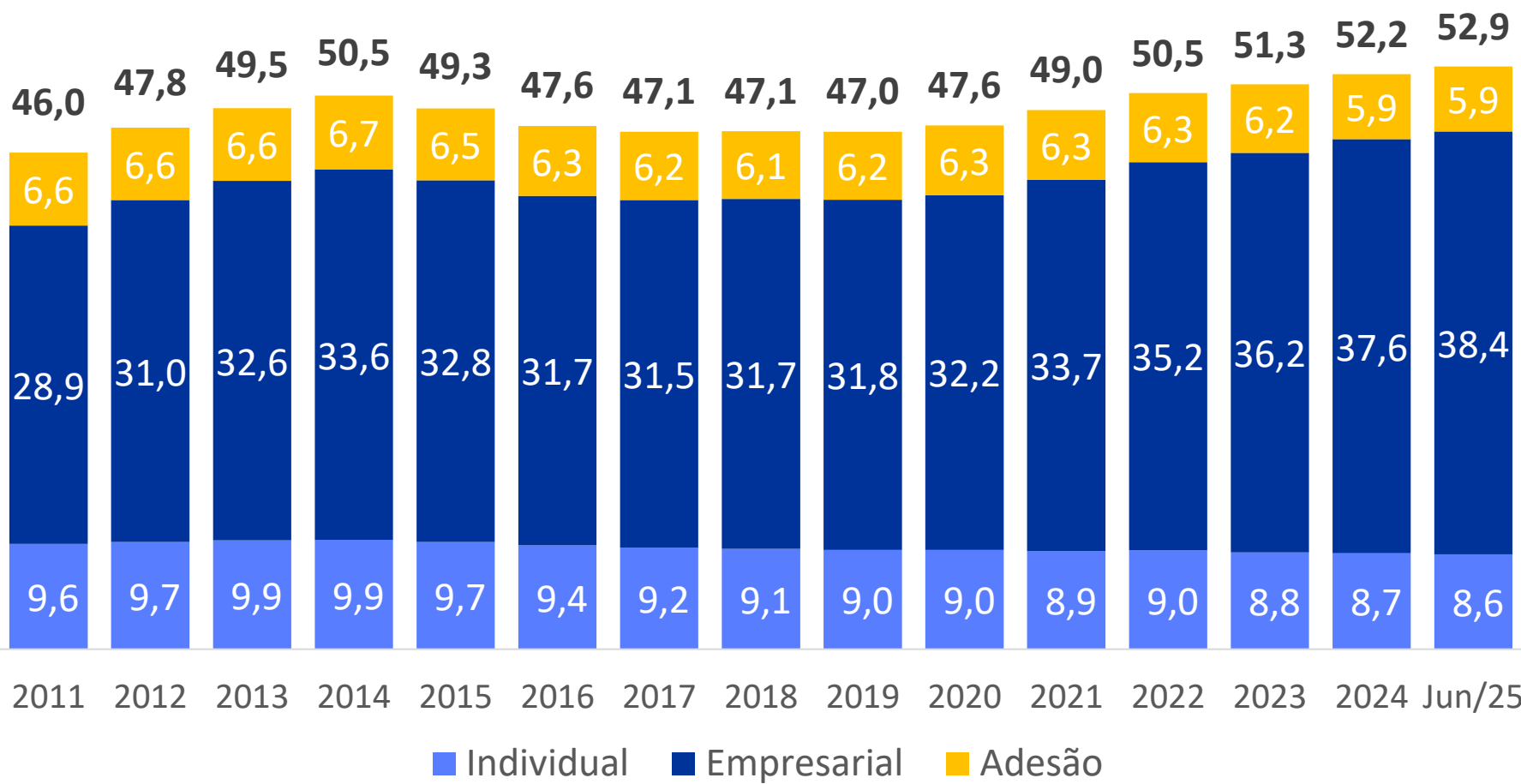


Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (72,5%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (11,1%):** principal segmento da Quali, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (16,3%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



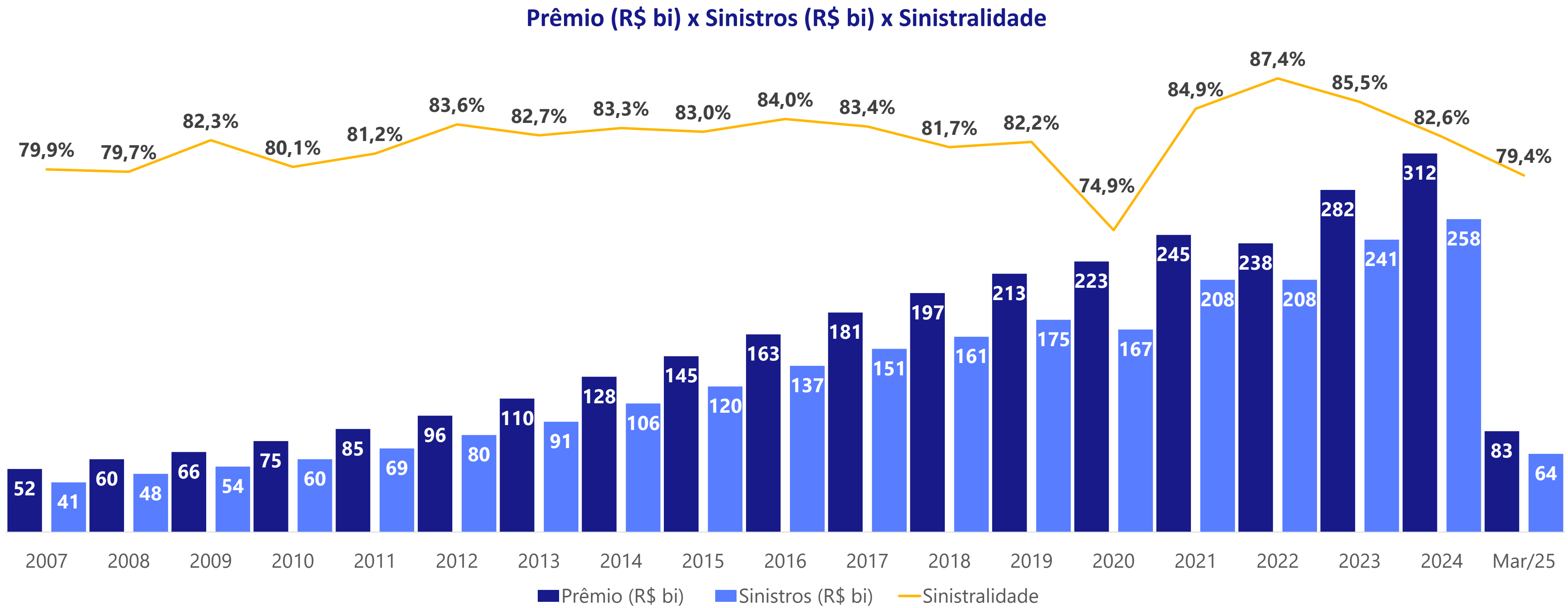
Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



O cenário da saúde suplementar

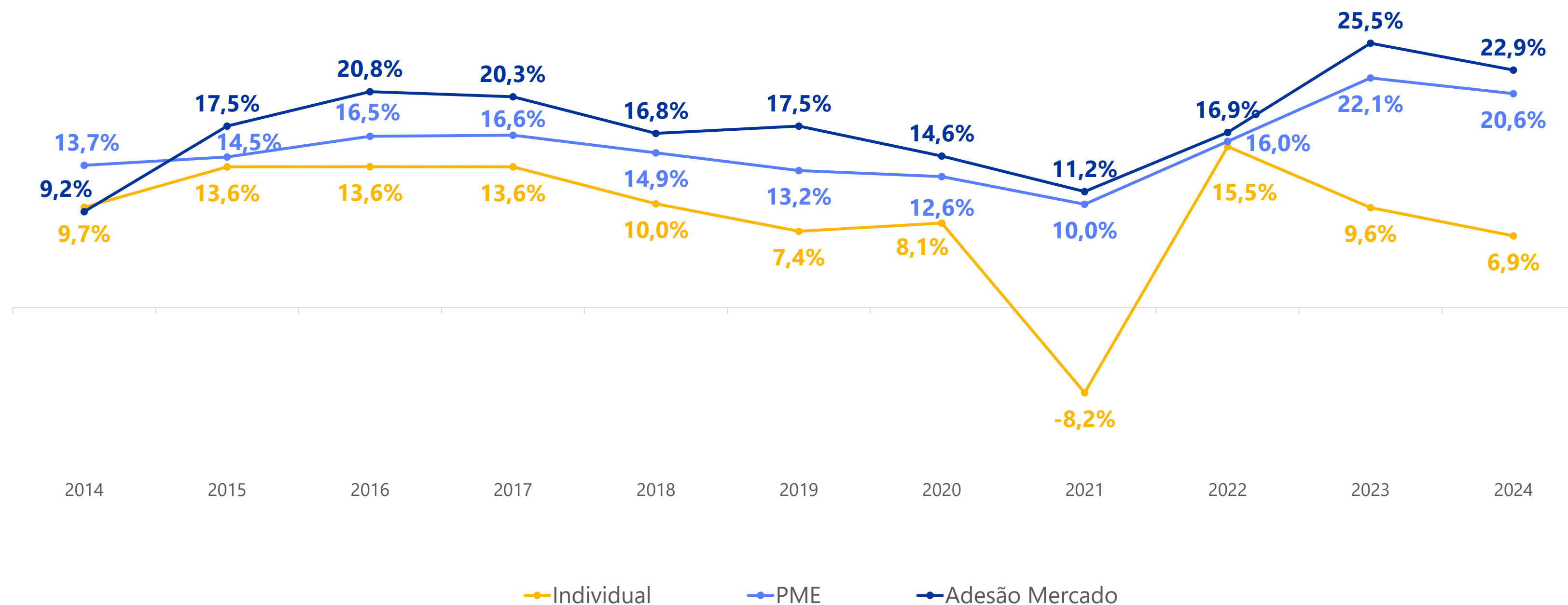
Sinistralidade

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



O cenário da saúde suplementar

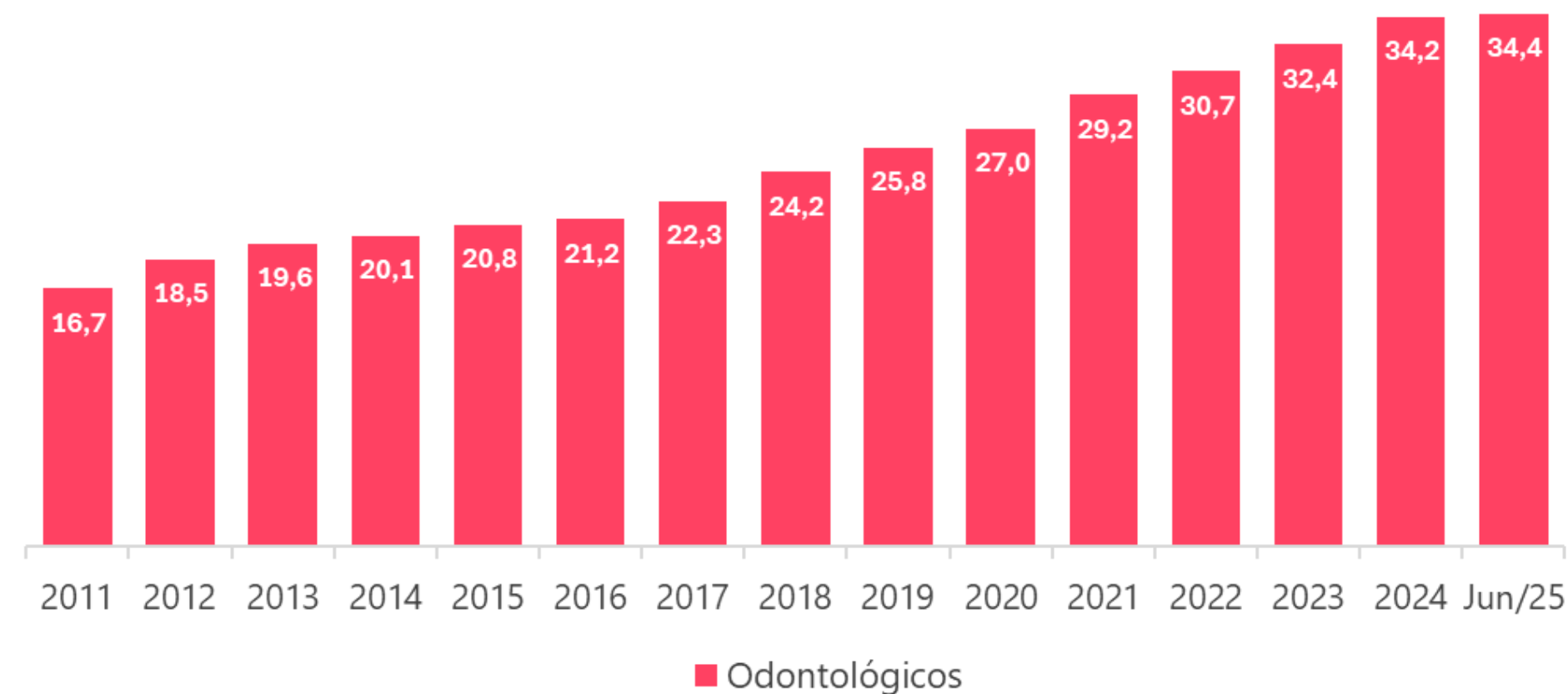
Reajuste Histórico Adesão Mercado x PME x Individual



Planos Odontológicos

A Quali também atua no segmento Odontológico através da combinação de produtos Médico-Hospitalares e Odontológicos.

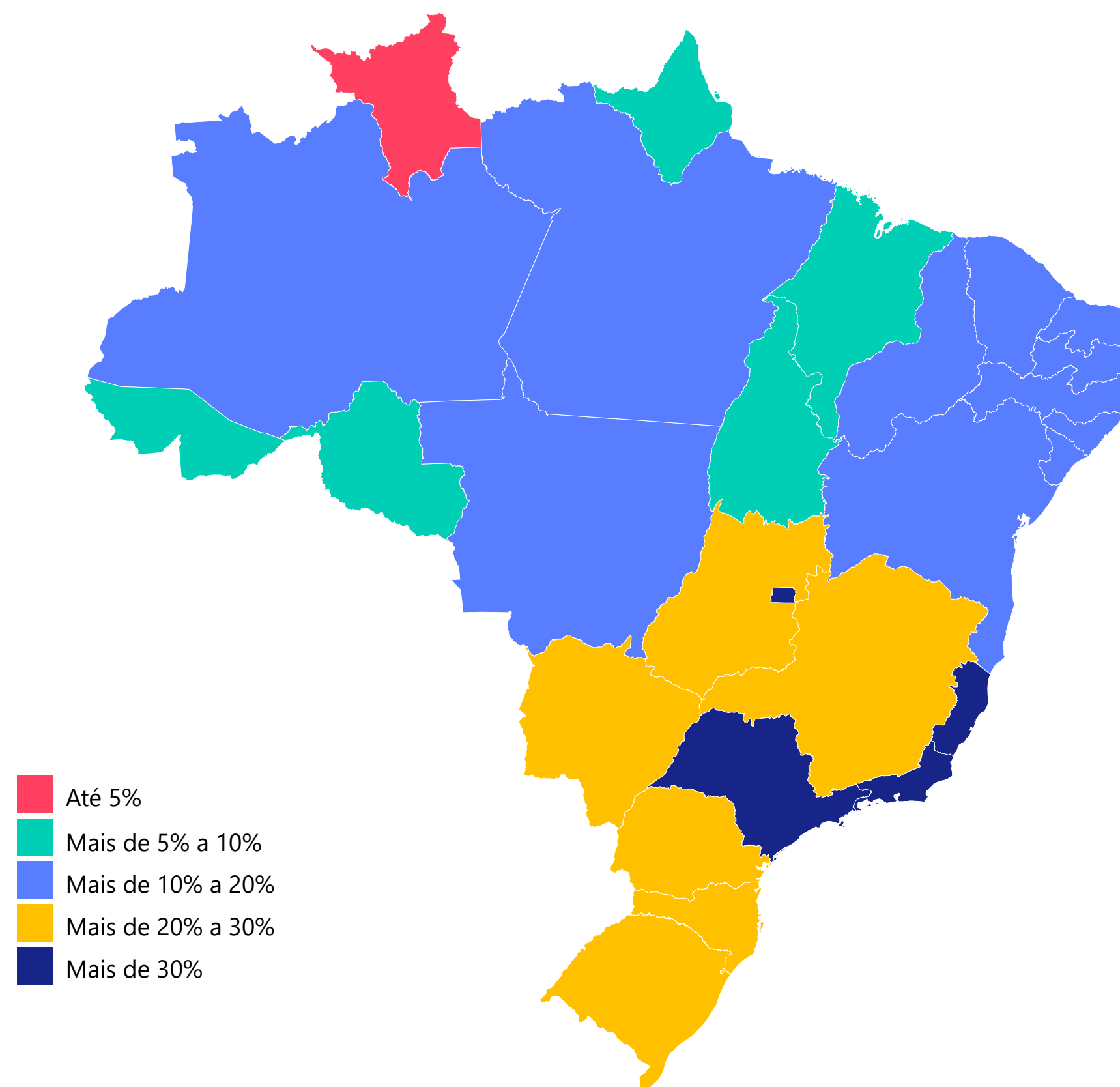
Beneficiários planos Odontológicos (milhões)



Coberturas por Estado

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

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



10 Maiores Operadoras no Brasil

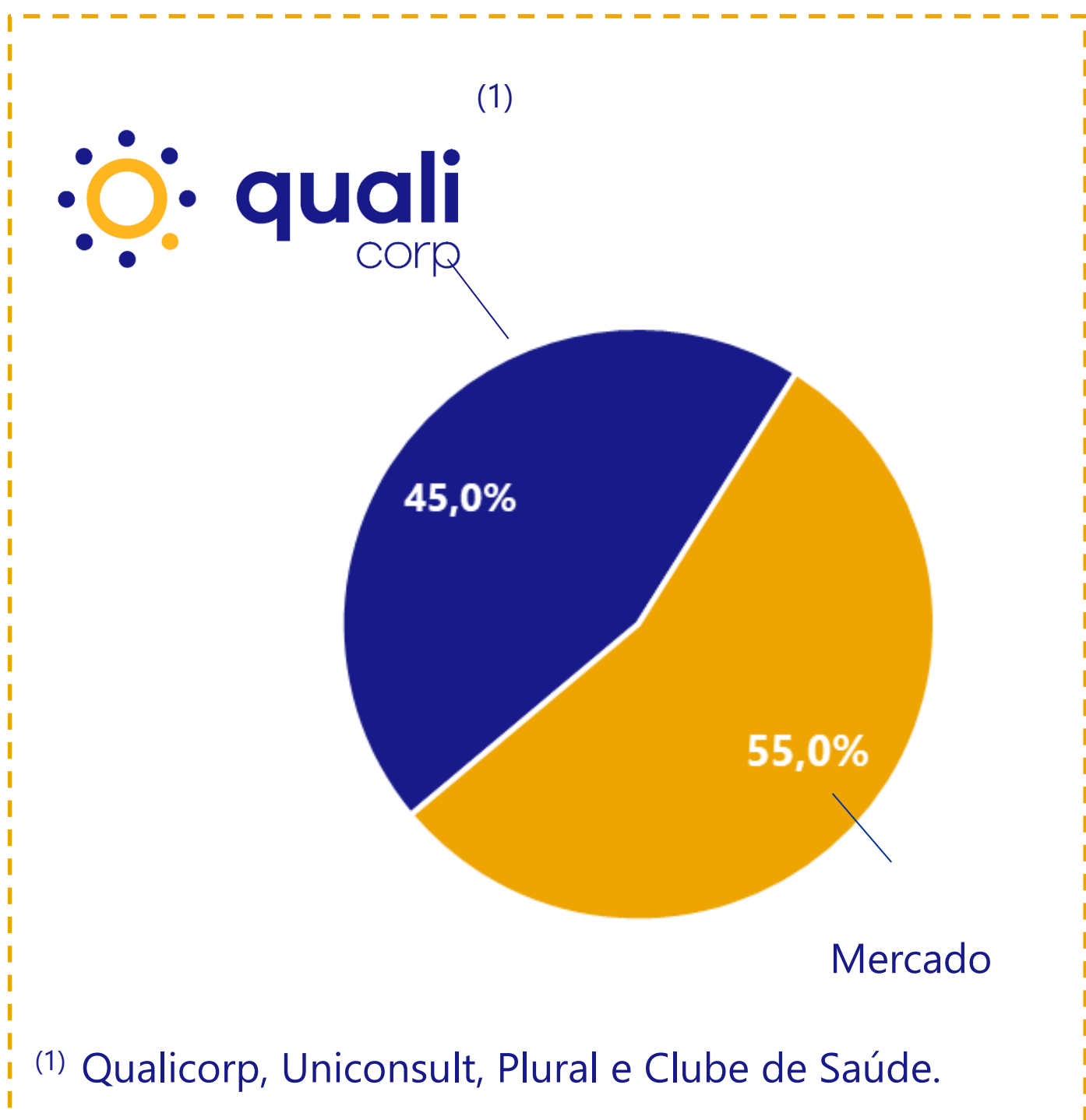
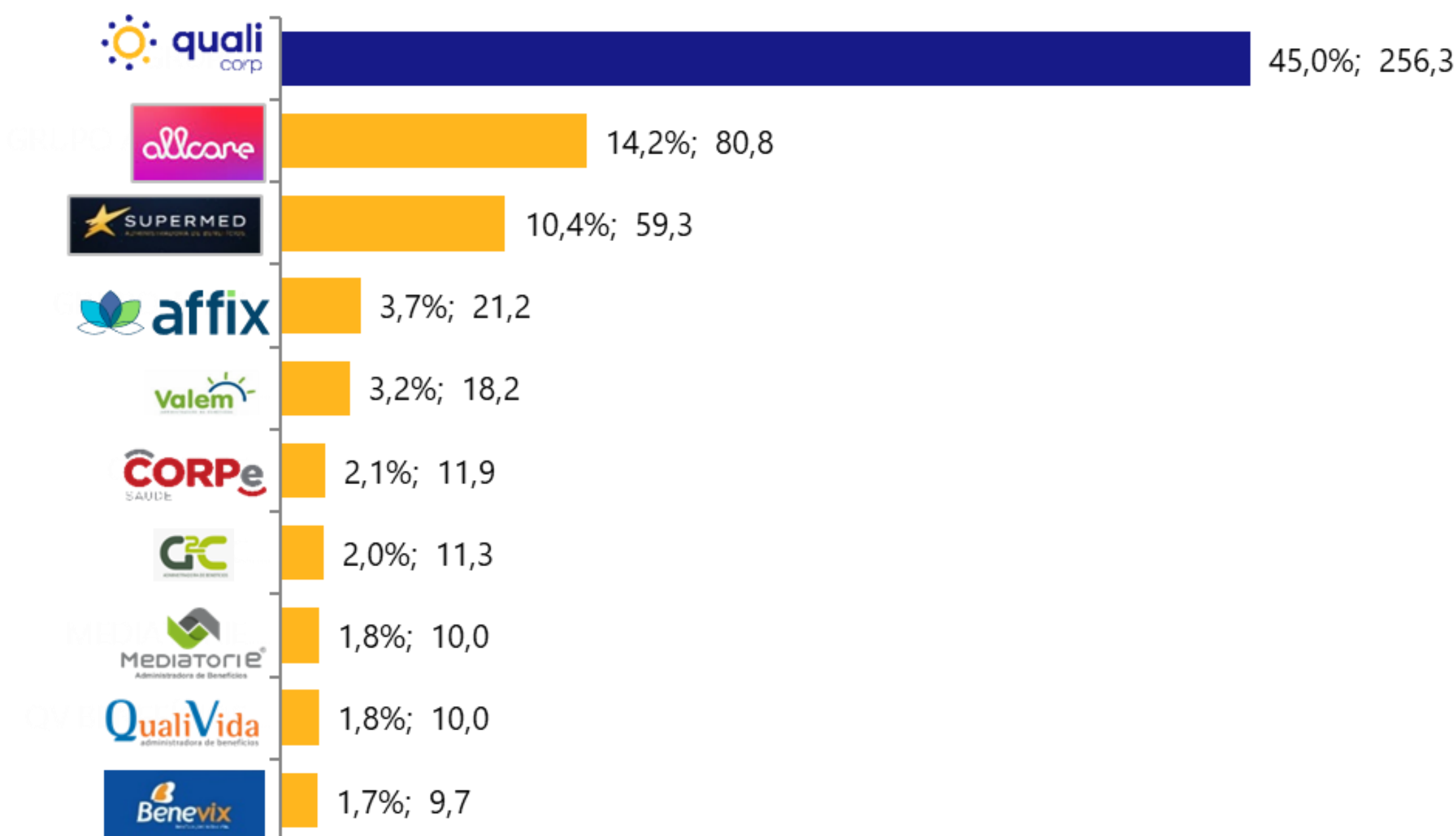
Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

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

Líder no segmento Coletivo por Adesão

Receita (R\$) e Market Share – 2T25



*ANS taxa administrativa – não inclui corretagem (R\$ milhões).



Visão Geral Qualicorp •



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

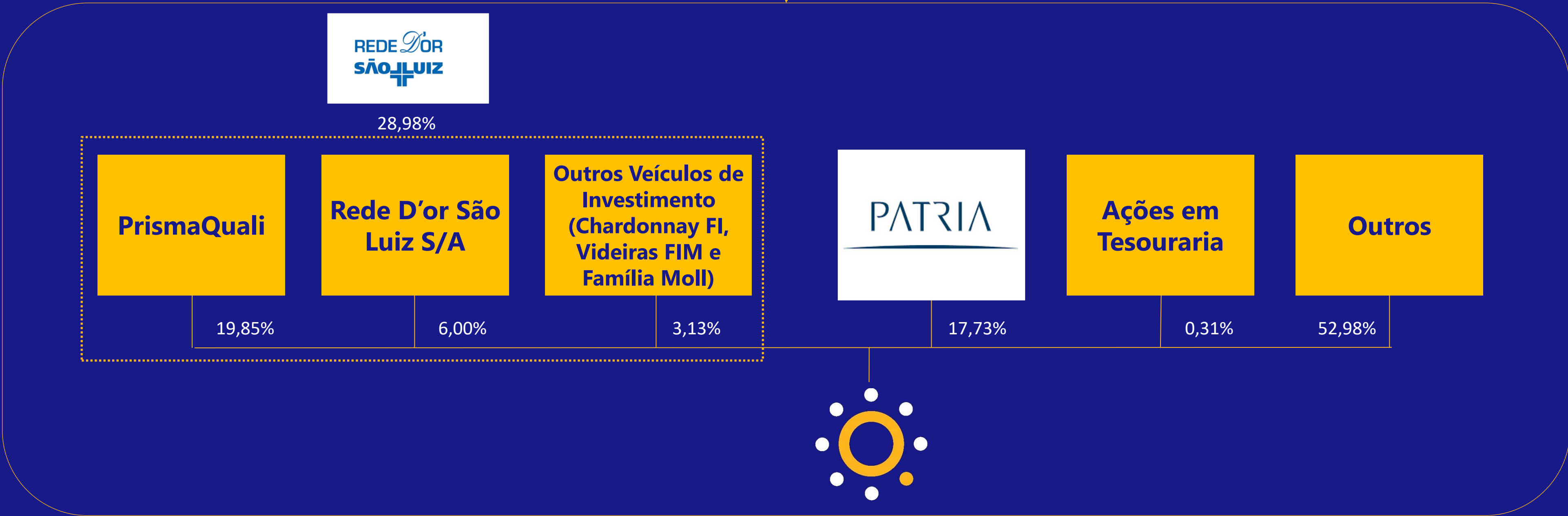


Líder na administração, gestão e vendas de planos de saúde coletivos por Adesão e empresariais **no Brasil**



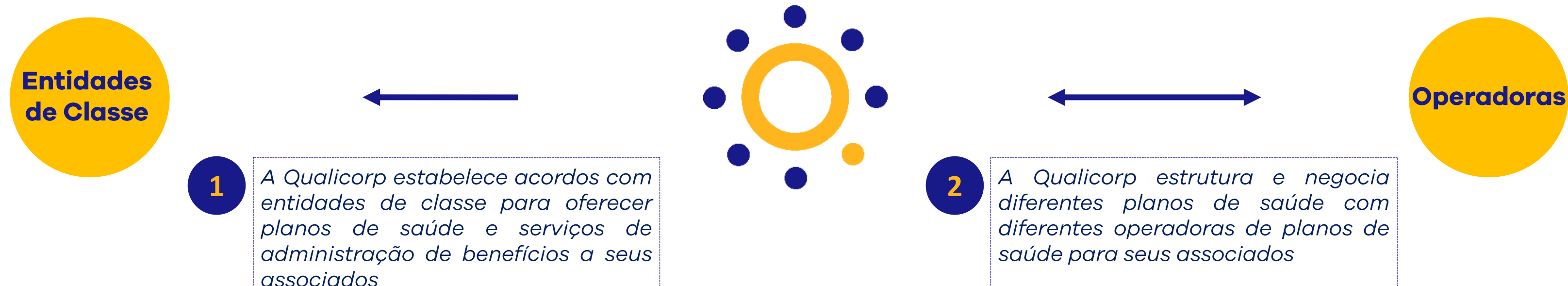
Operação sólida com forte capacidade de **geração de caixa**

Timeline



Qual é o modelo de negócios da Qualicorp?

Seleção e design dos planos



Distribuição e pós venda



Como a Qualicorp adiciona valor na cadeia?

Operadoras

- A maneira mais eficaz de atender às pessoas
- Melhora o acesso a beneficiários individuais com perfil demográfico e de renda atraentes
- O melhor processo de aceitação da categoria, com uma sinistralidade mais baixa e inadimplência zero
- Serviços de backoffice sem custo adicional

Beneficiários Individuais

- Melhora o acesso à saúde privada
- Única forma de acesso a planos de saúde para indivíduos
- Serviços adicionais de valor agregado
- Acesso a uma linha exclusiva de produtos e marcas
- Tem maior poder de barganha para obter reajustes menores

Canal Corretor

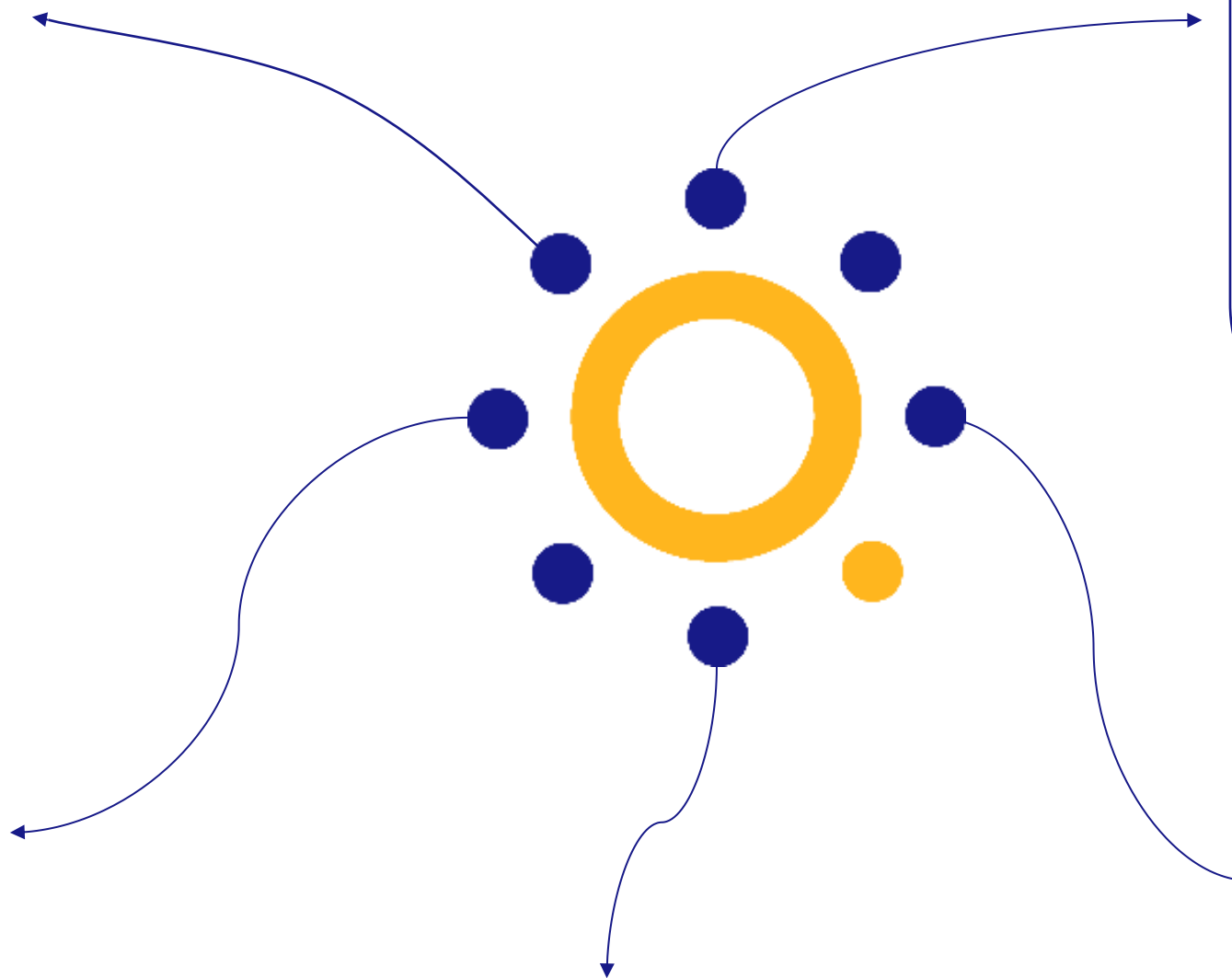
- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Melhores preços e condições

Entidades de Classe

- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Os acordos de compartilhamento de receita com a Qualicorp proporcionam uma fonte de renda - ajudam a atrair novos associados
- Aumenta o banco de dados da entidade por meio de rastreamento e gerenciamento de dados

Governo Brasileiro

- Melhora a acessibilidade do sistema de saúde privado
- Alivia a carga sobre o sistema público de saúde



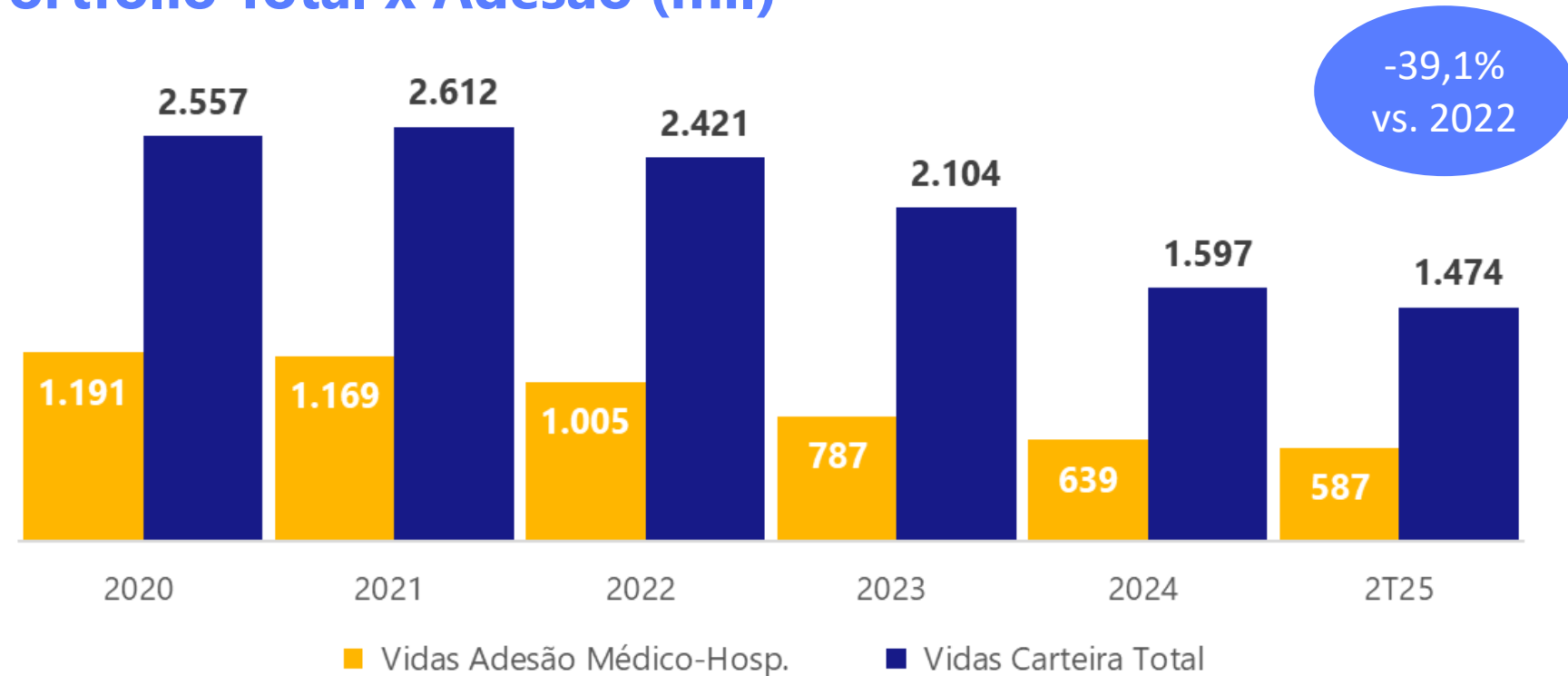


Desafios da Qualicorp •

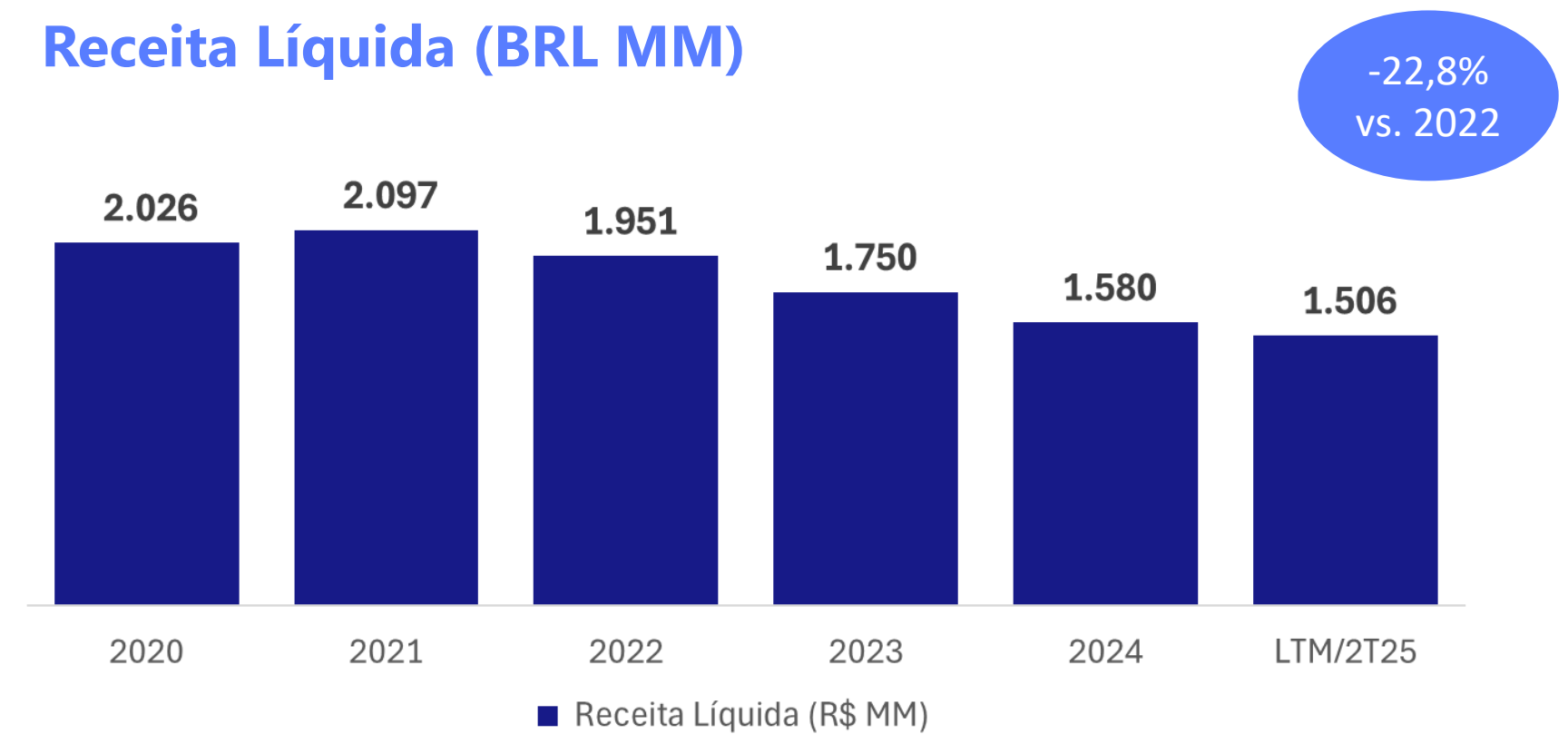
Principais Indicadores Financeiros

Mesmo com uma queda acentuada no portfólio, a resiliência da Quali proporciona um impacto mais suave nas receitas, com a recuperação apoiando a expansão da margem operacional e um forte fluxo de caixa.

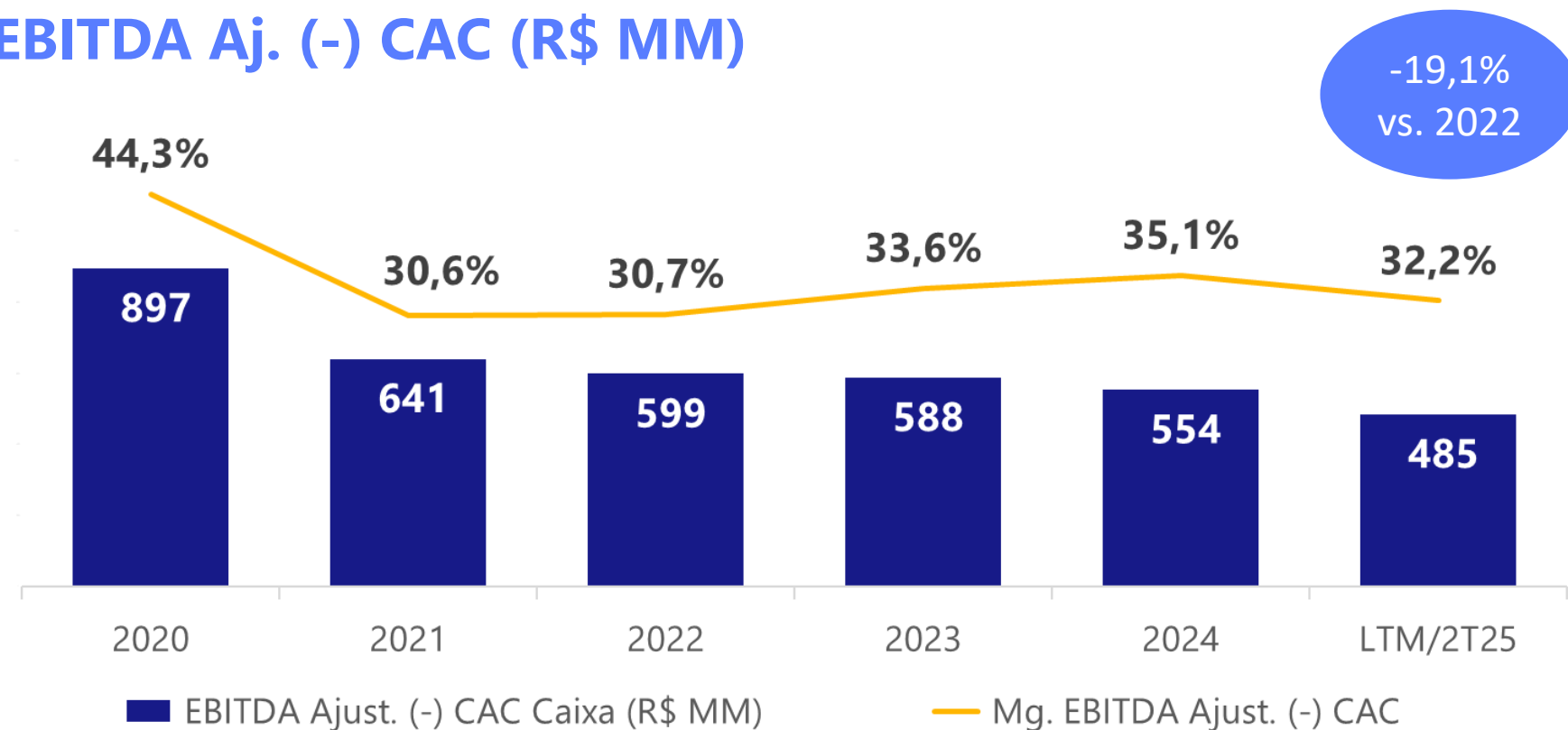
Portfolio Total x Adesão (mil)



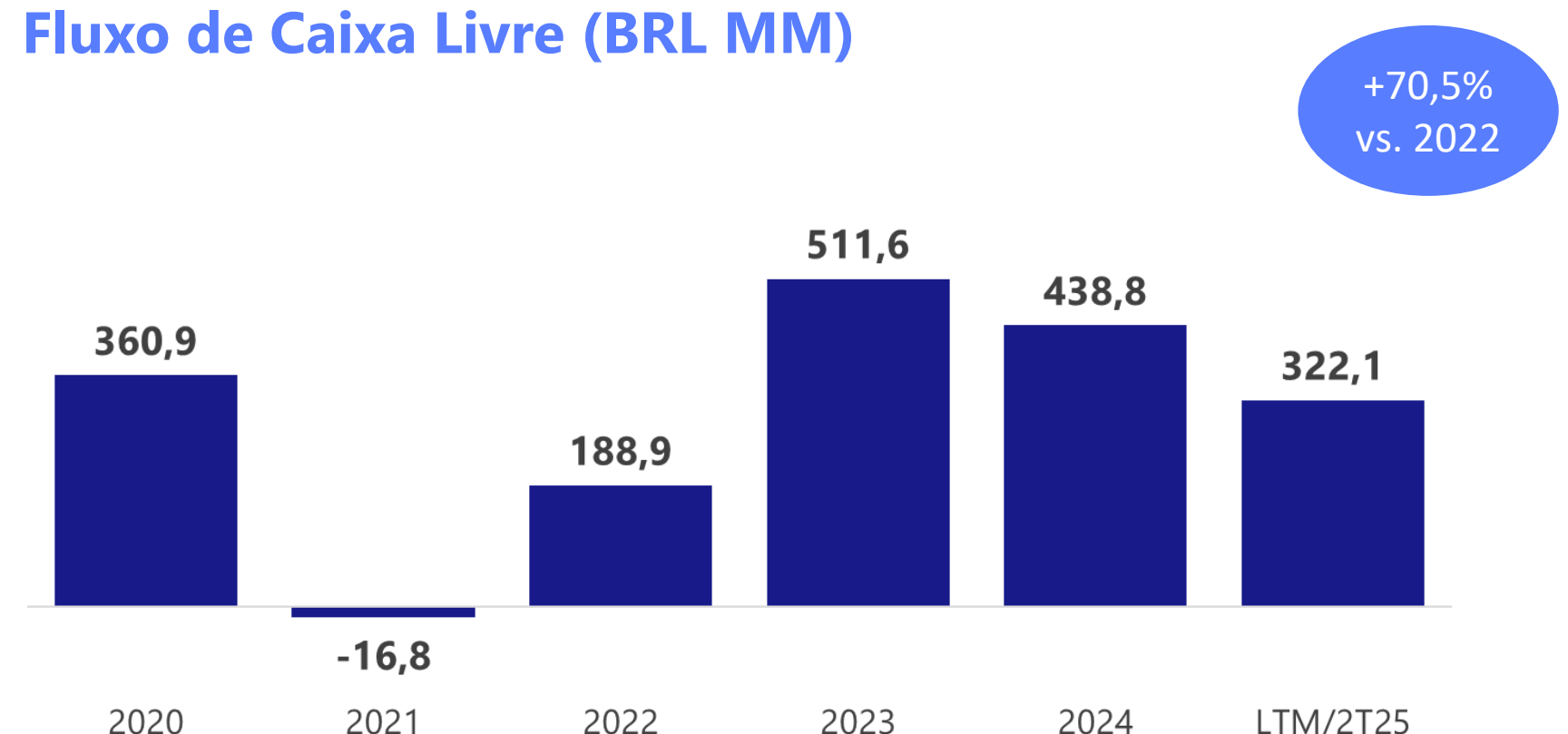
Receita Líquida (BRL MM)

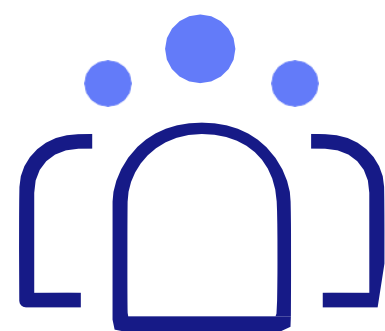


EBITDA Aj. (-) CAC (R\$ MM)



Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)





NOVO MANAGEMENT

- Profissionais com experiência relevante no mercado de saúde suplementar, com grande expertise em gestão de riscos.



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Redução de custos e despesas, com readequação de estruturas;
- Expectativa de melhora de margens e retornos;
- Foco em otimizar alocação de capital e manter forte geração de caixa.



PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

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

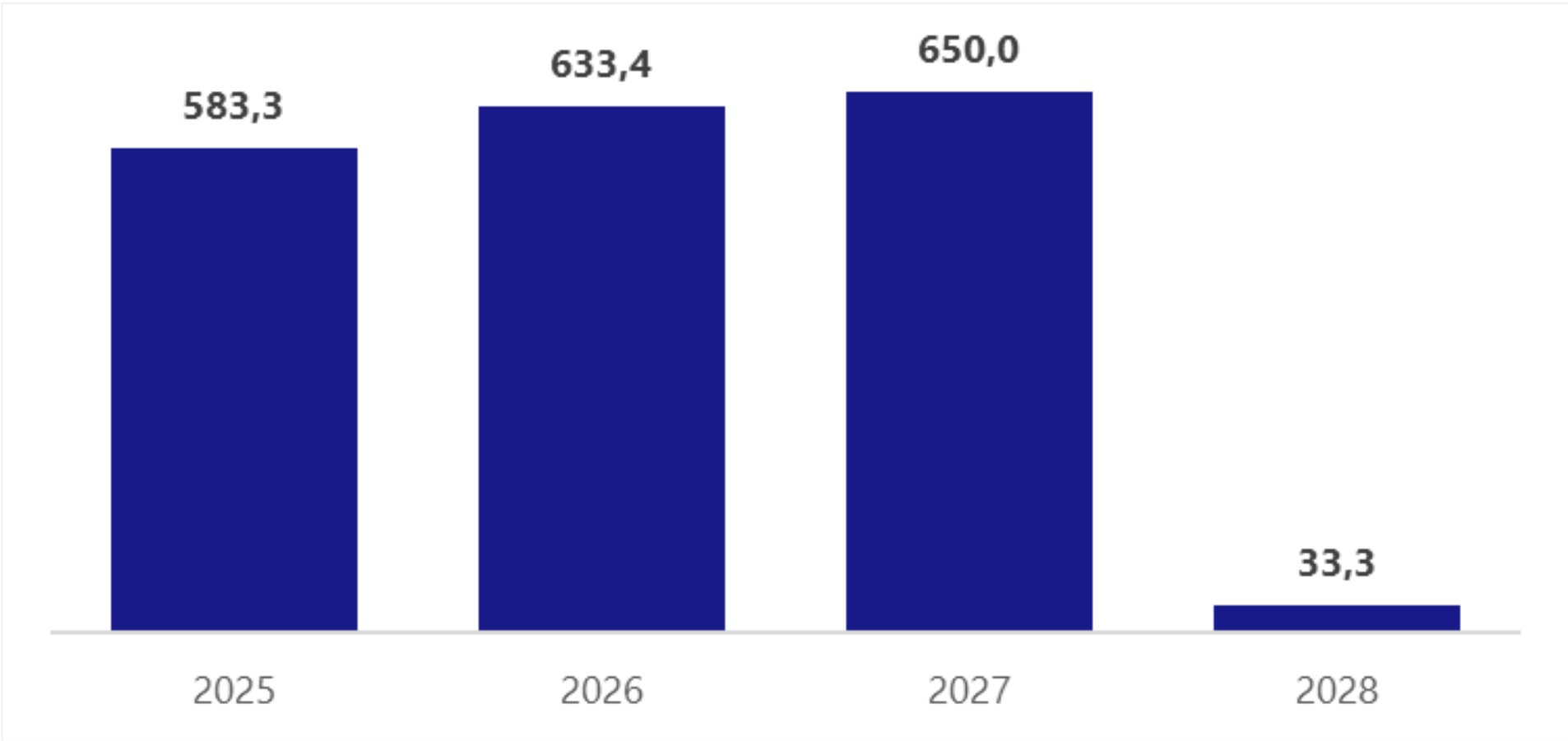


REALINHAMENTO COMERCIAL

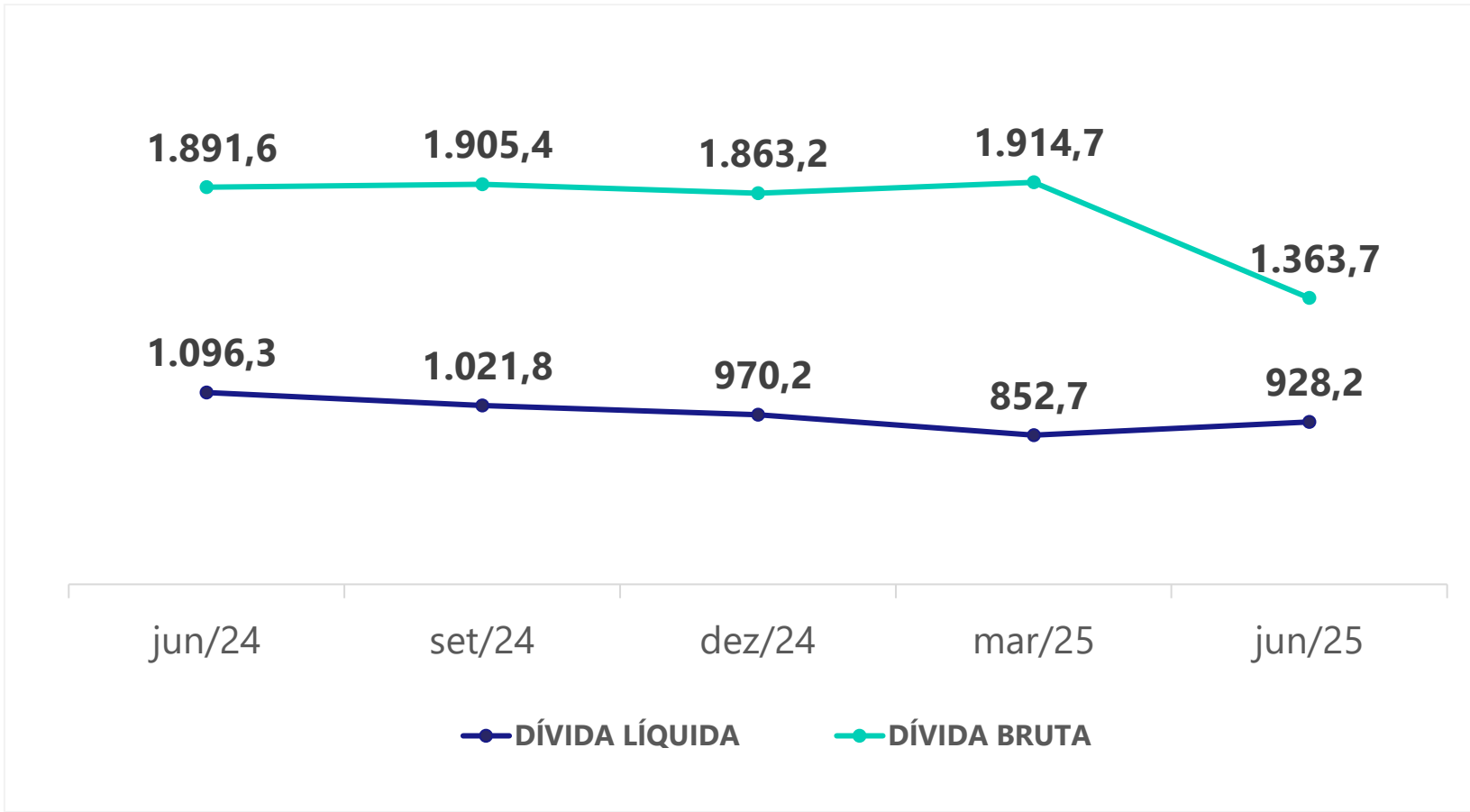
- Racionalização de incentivos com base em métricas de retorno dos canais;
- Alinhamento do modelo de com todos os elos da cadeia
- Mudança de modelo *"one size fits all"* para remuneração segmentada.

Seguimos a agenda de desalavancagem

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ MM)



Endividamento Líquido



* (Dívida Bruta- Caixa e equivalentes) / EBITDA Ajustado LTM



Mais escolhas para você.
Mais Quali para sua vida.

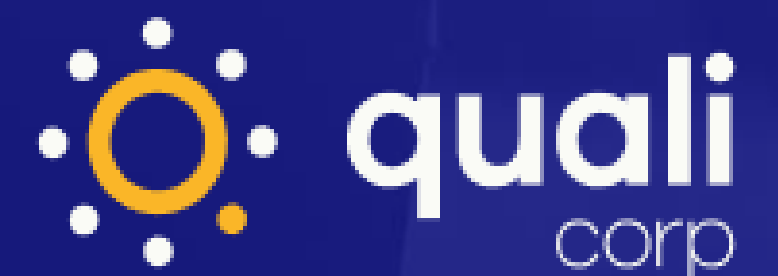
Relações com Investidores

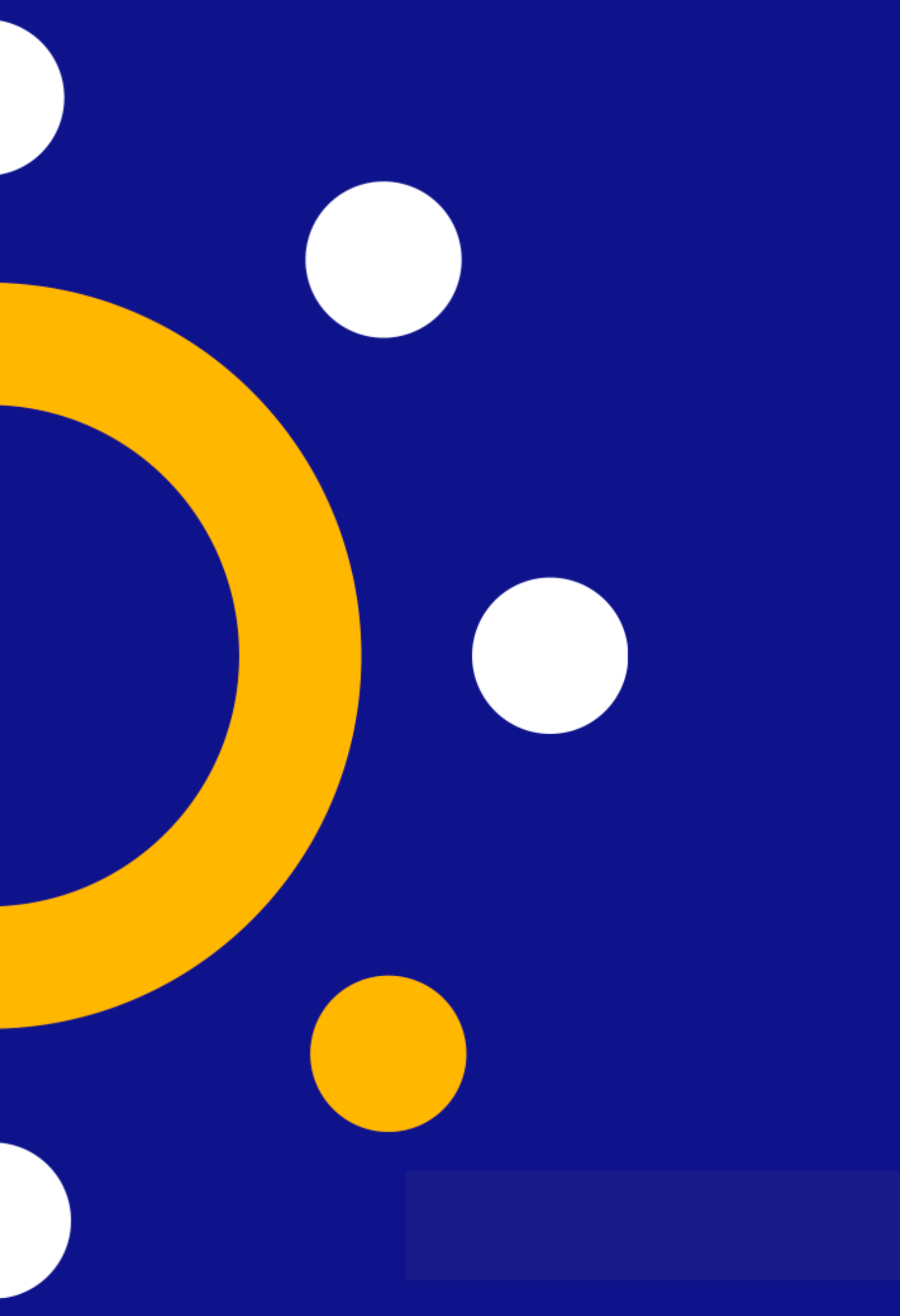
Ri@qualicorp.com.br

ri.qualicorp.com.br

Qualicorp: Institutional Presentation

2Q25





Disclaimer

Forward-looking statements

This presentation may contain forward-looking statements concerning the business outlook, estimates of operating and financial results and growth prospects of Qualicorp. These statements are based exclusively on the expectations of the management of Qualicorp. regarding the prospects of the business and its continued ability to access capital markets to finance its business plan. These forward-looking statements are highly sensitive to changes in the capital markets, government regulations, competitive pressures, the performance of the industry and the Brazilian economy and other factors, as well as to the risk factors highlighted in documents previously filed by Qualicorp, and therefore are subject to change without prior notice.



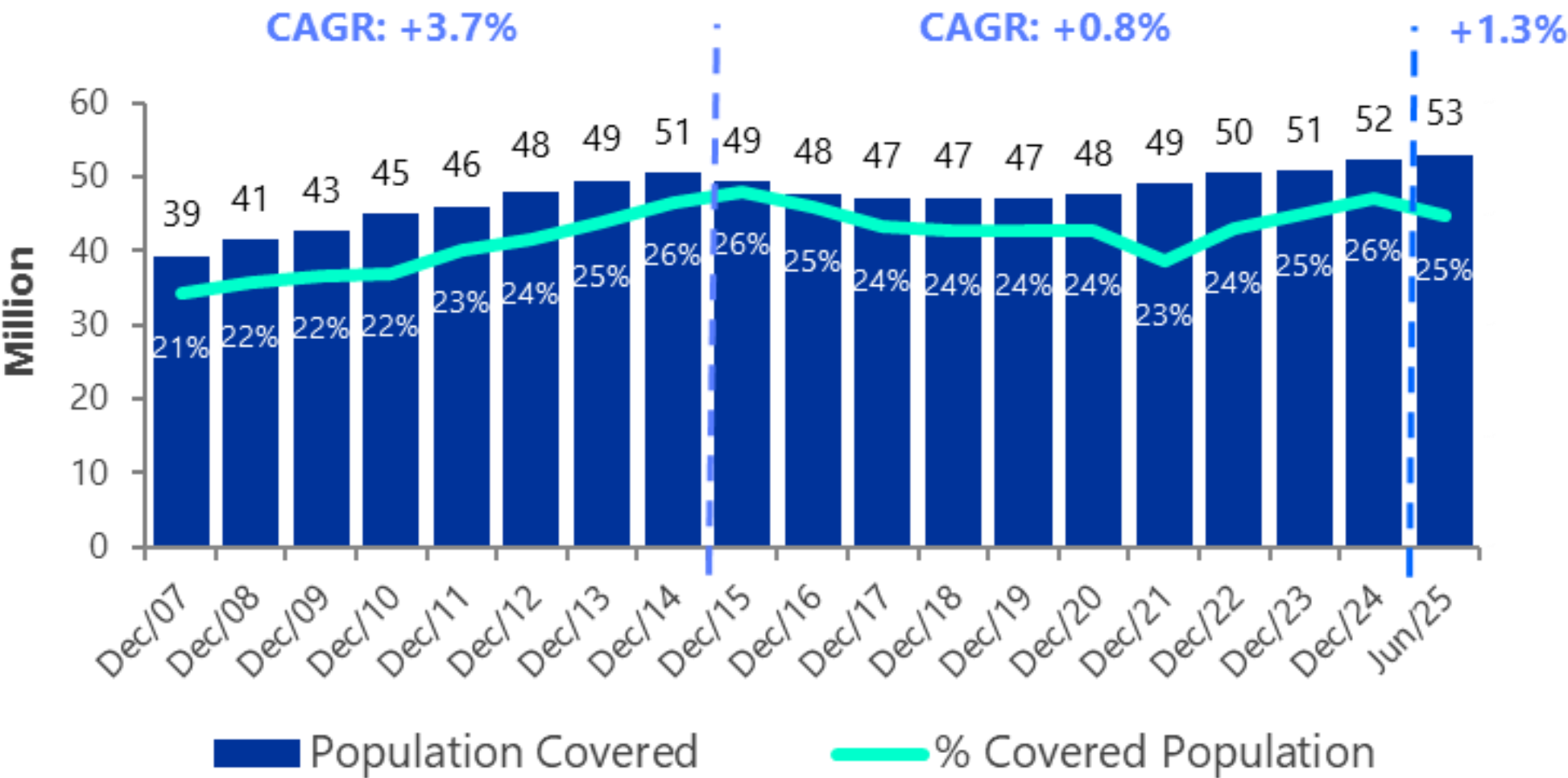
Industry Overview



Members Evolution in the Private Healthcare Sector

After a strong expansion until 2014 up to 52 million beneficiaries, the industry had a stagnation period between 2015 and 2021.

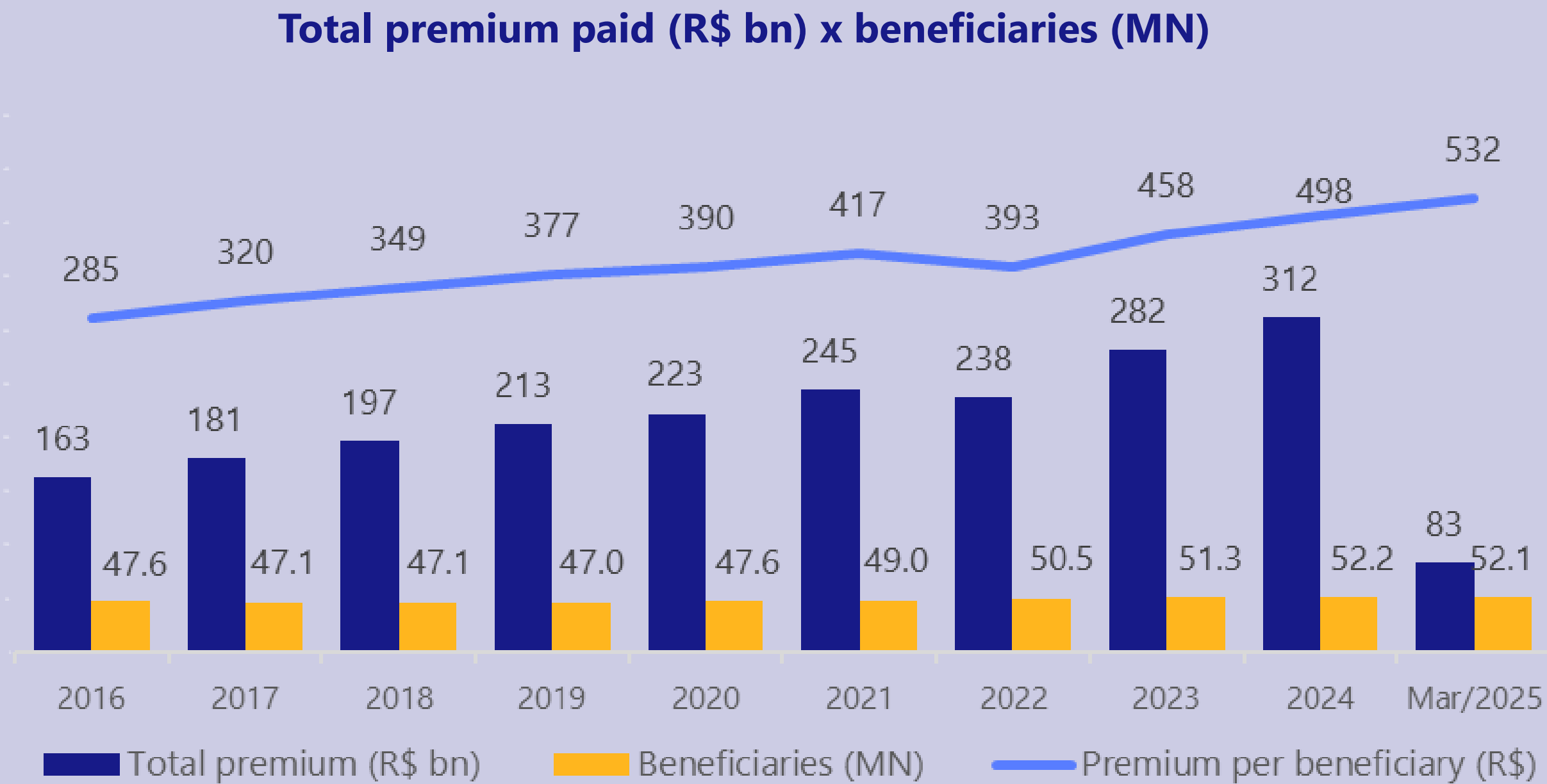
Since 2021, the market has resumed growth, returning to the level of 53 million lives in June 2025.



Supplementary Healthcare Scenario

Premium and Members

Despite the high readjustments, the numbers of beneficiaries keep increasing over time, reaching its peak in 2024.

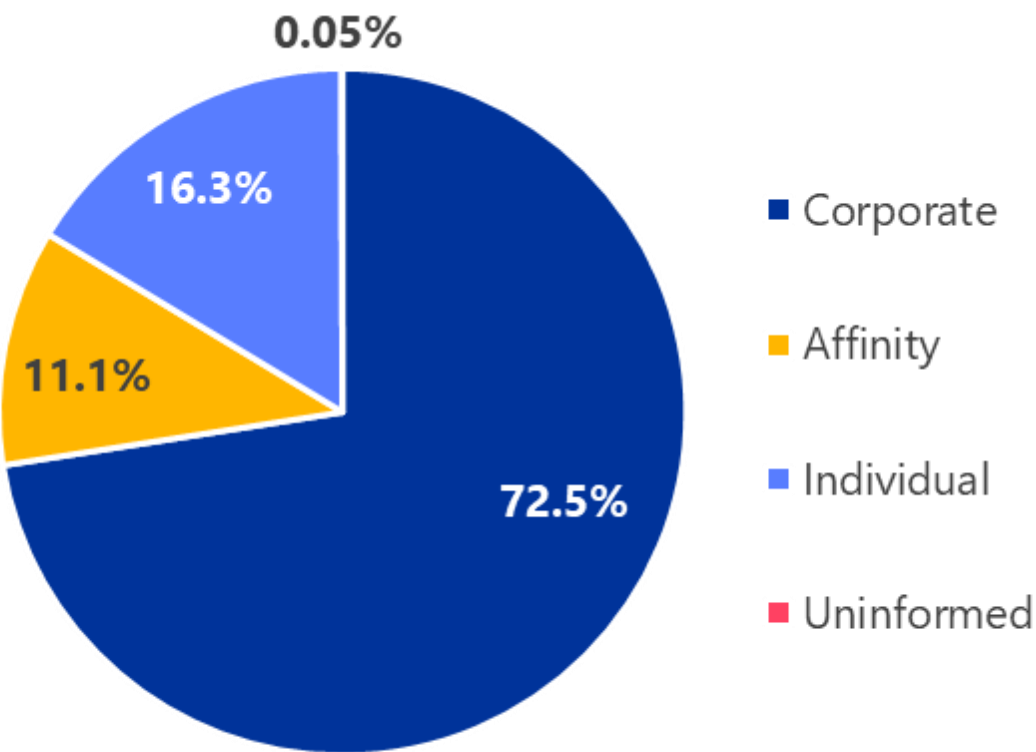


Health Plans Segments:

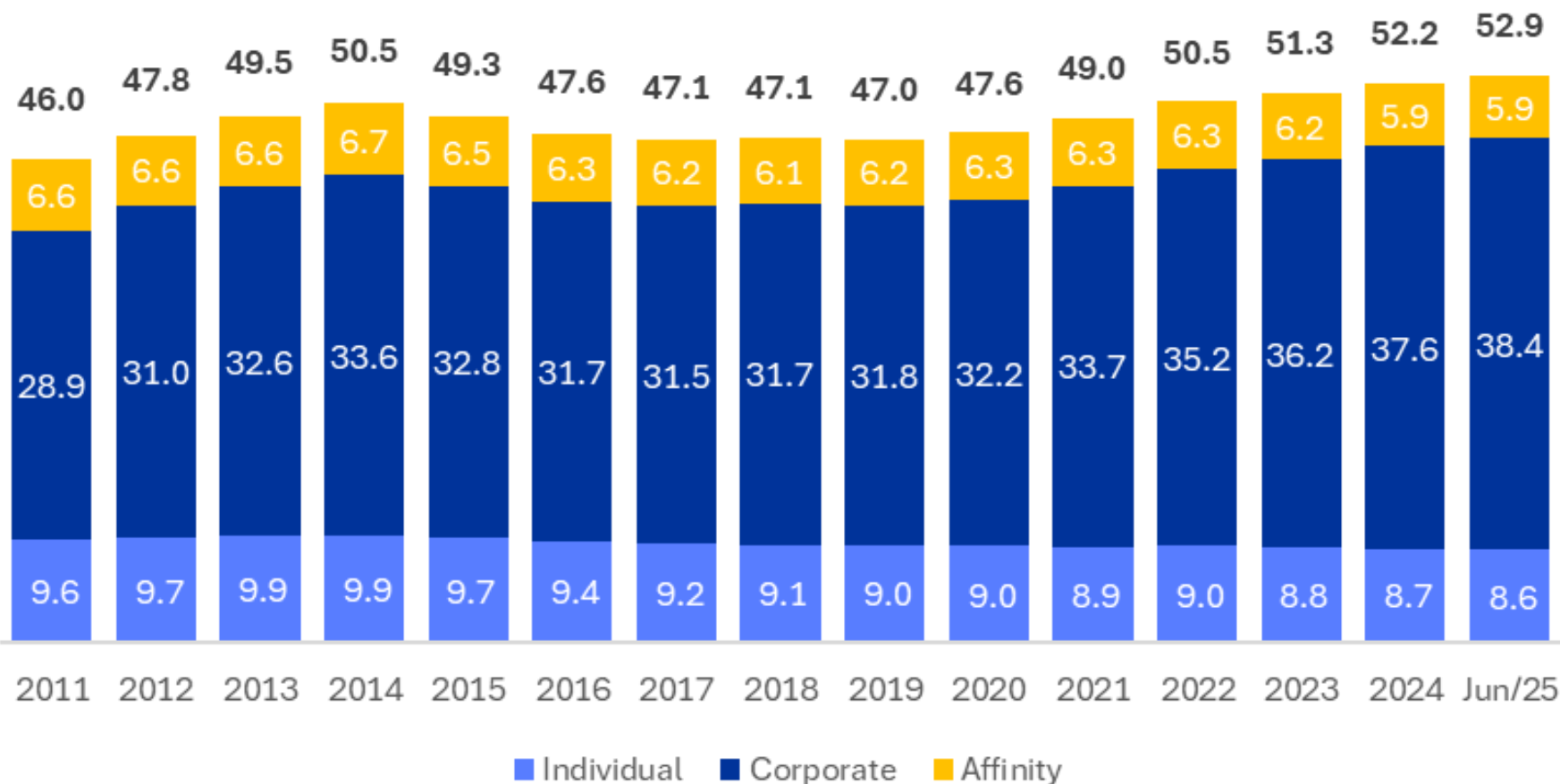
Corporate (72.5%): includes SME (up to 29 members) and Corporate plans;

Affinity (11.1%): Qualicorp's main segment, focused on individuals that pay for their own plans and are linked to affinity groups;

Individual (16.3%): plans with price adjustments defined by ANS (healthcare regulator); few Payors have active sales in this segment.



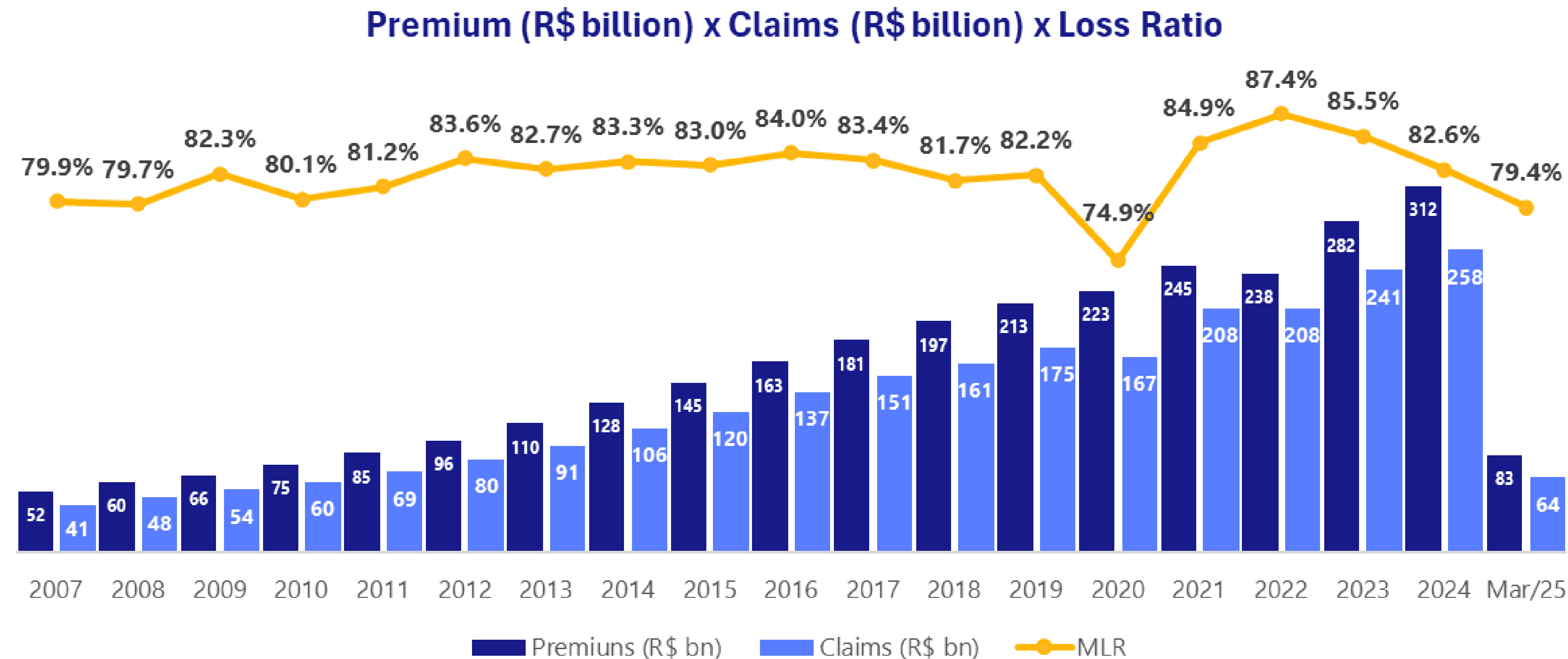
Beneficiaires Breakdown (million) – Health Insurance



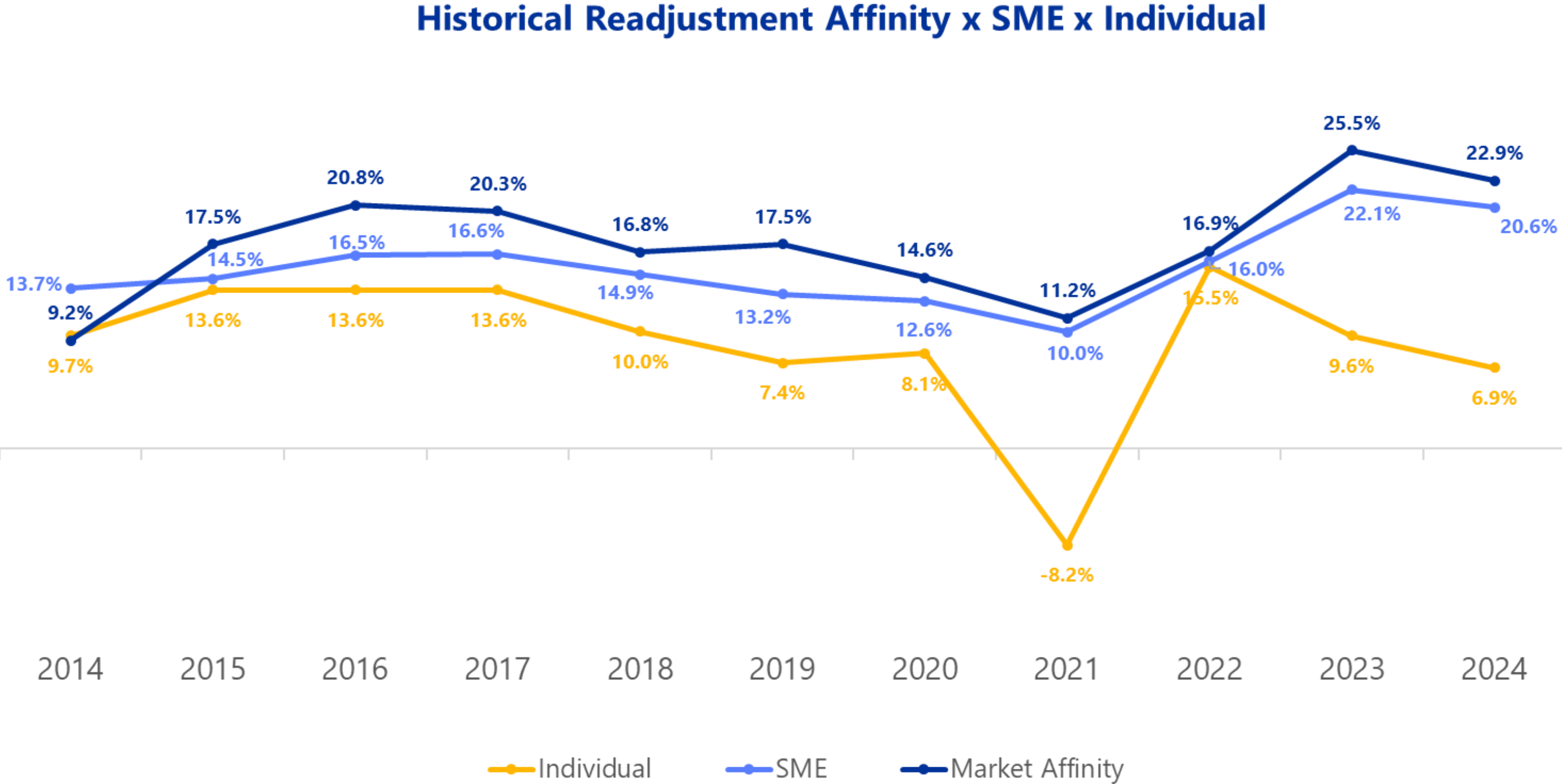
Supplementary Healthcare Scenario

Loss Ratio

In 2022, the loss ratio reached the highest level of the century: 87.4%, but in June 2025 the rate dropped to 82.6%.



Supplementary Healthcare Scenario

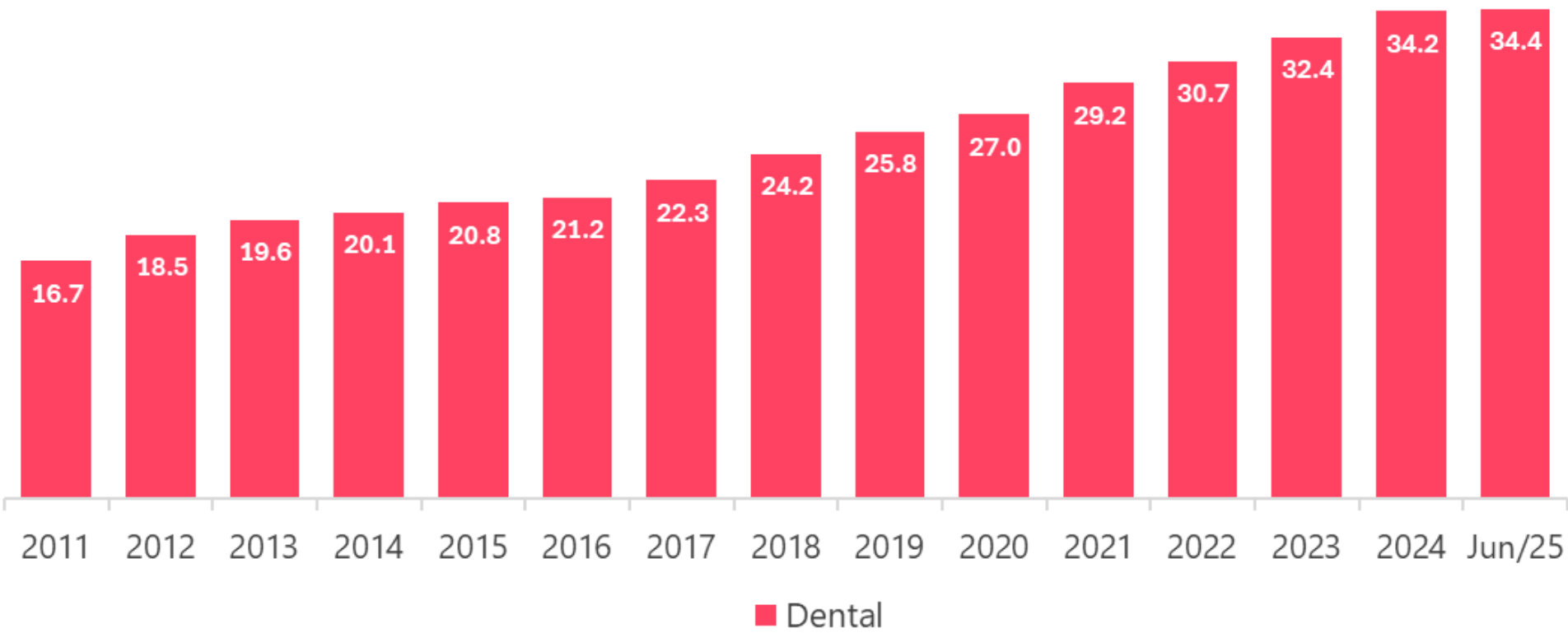


Source: ANS (National Supplementary Health Agency) – December 2024

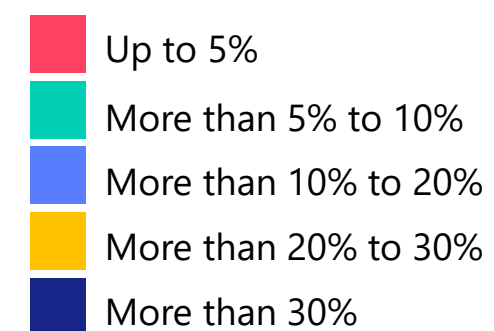
Dental Plans

Quali also operates in Dental segment combining Health members and Dental products.

Dental plans Members (Million)



Higher concentration in the Southeast, mainly in SP, RJ, ES and in Federal District (Brasília).



10 largest Payors in Brazil

Largest Payors in Brazil ranking
(million lives)

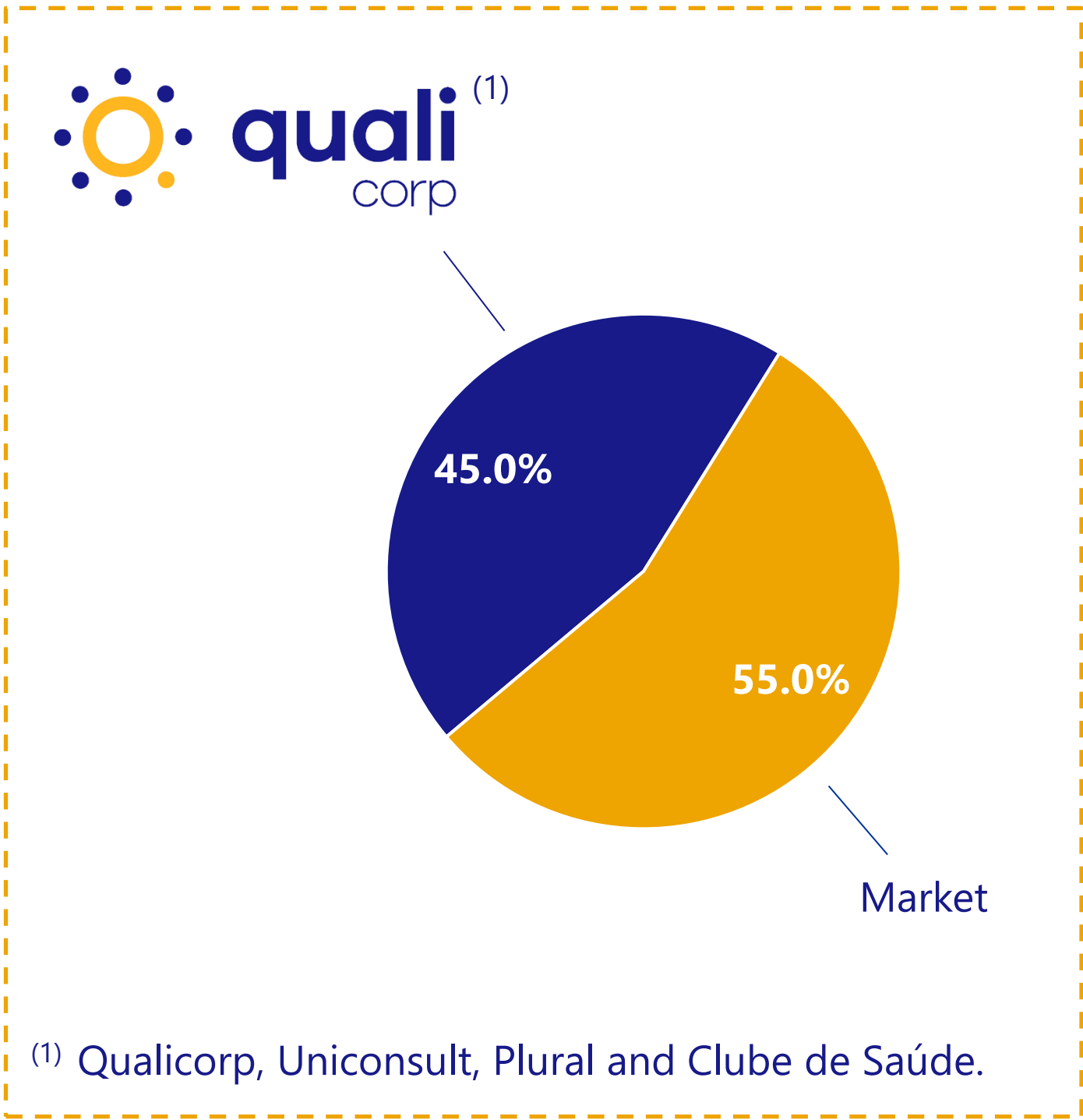
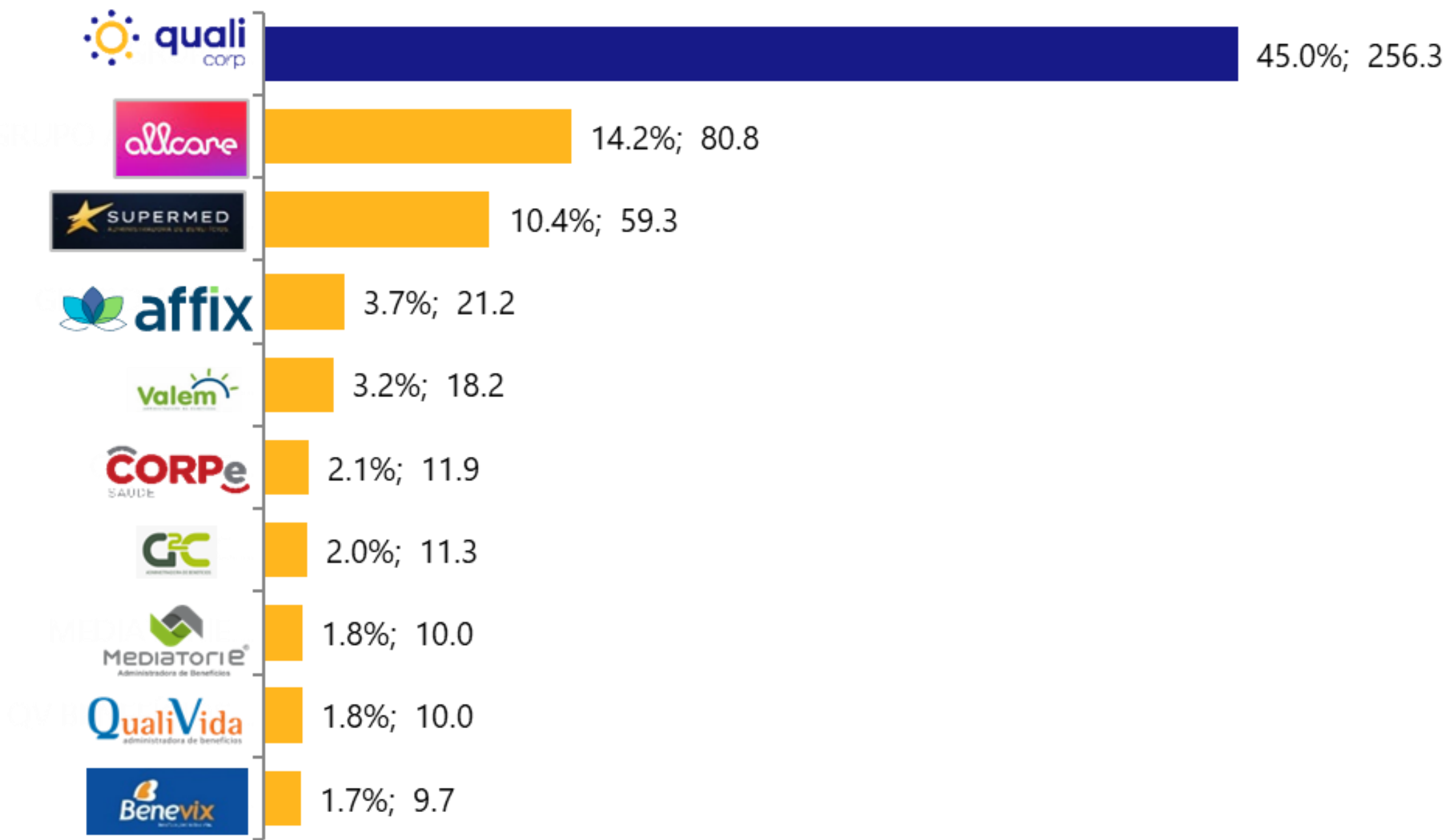
Market still fragmented, but heading for
consolidation.

Hapvida ¹	1°		7.6
Bradesco	2°		3.1
Amil	3°		2.9
Sul América	4°		2.4
Unimed Nacional	5°		1.9
Unimed BH	6°		1.6
Seguros Unimed	7°		0.9
Porto Seguro	8°		0.7
Unimed POA	9°		0.7
Unimed Curitiba	10°		0.7
Others			4.9

Affinity Segment Leader



Revenue (R\$) and Market Share – 2Q25



*ANS administration fee revenue - does not include brokerage (R\$ million).



Qualicorp Overview ●



Provider of **health solutions**, focused on individuals at **all stages of life**, from youth to elderly.

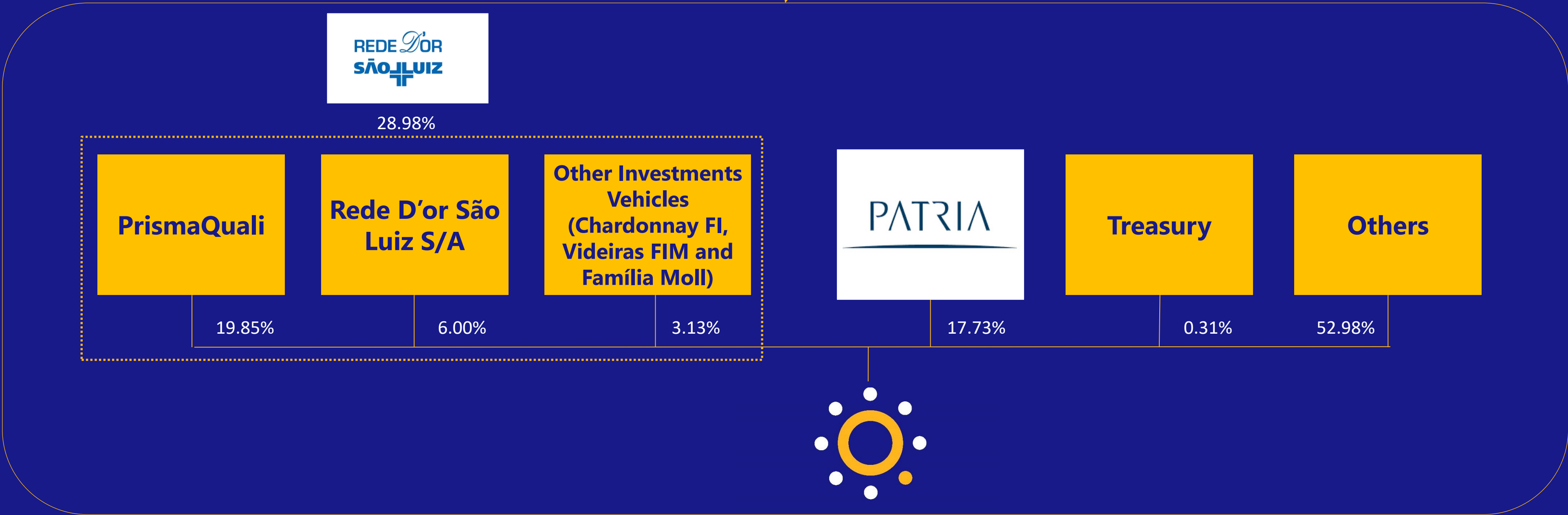


Leader in the administration, management and sales of Affinity and Corporate health plans **in Brazil**



Solid operation with strong **cash generation** capacity

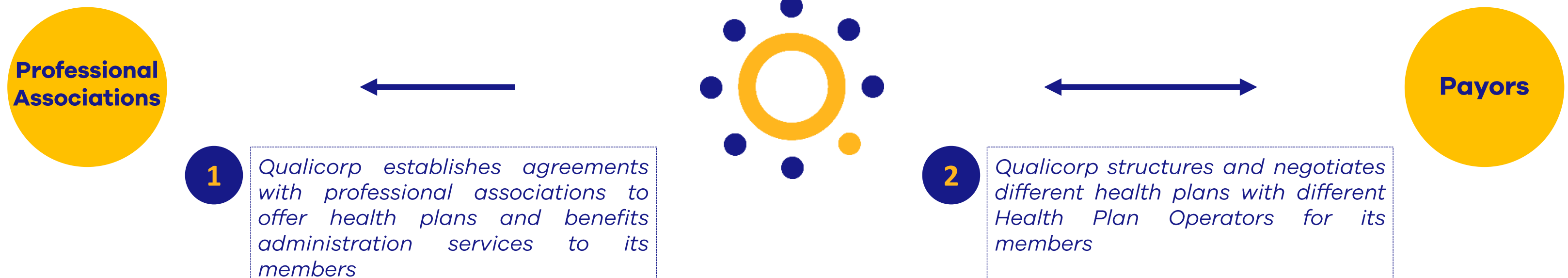
Timeline



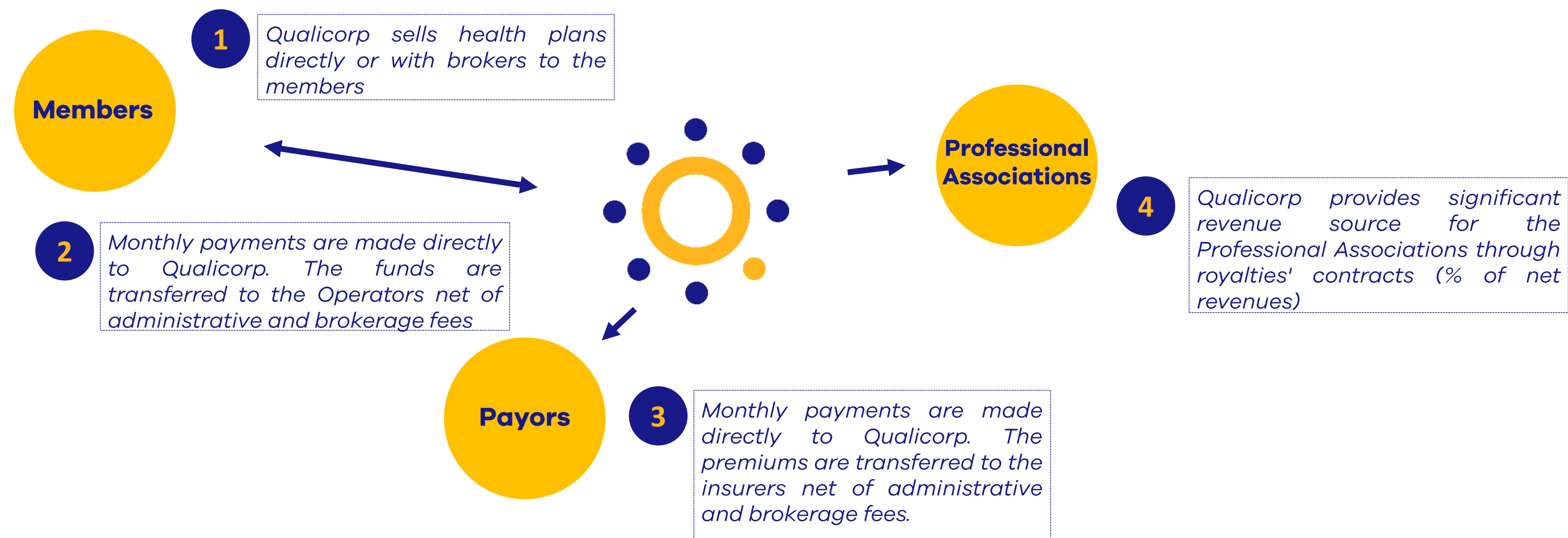
How is Quali's Business Model?



Design & plans selections



Distribution & Post sales



How does Qualicorp add value in the chain?

Payors

- Most effective way to address individuals
- Improves access to individual policyholders with attractive demographics and income profile
- Best in class underwriting process, with a lower MLR and zero delinquency
- Back Office Services at no additional cost

Individual Members

- Improves access to private healthcare
- Only way to access HC plans for individuals
- Additional value-added services
- Access to unique line of products and brands
- Has a higher bargaining power for lower readjustments

Broker Channel

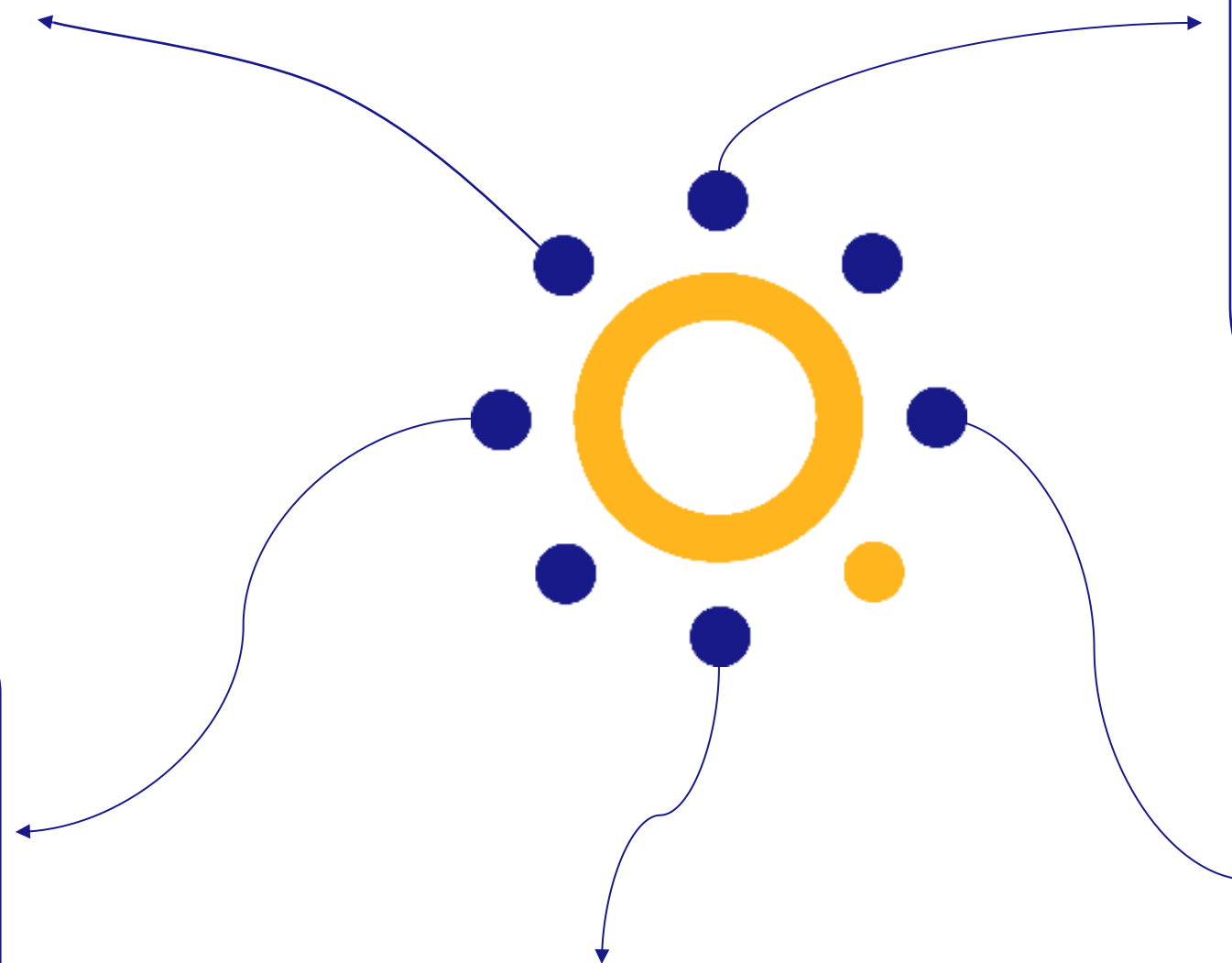
- One-Stop Shop
- Improves negotiating power
- Better price & conditions

Professional Associations

- One-Stop Shop
- Improves negotiating power
- Revenue-sharing agreements with Qualicorp provide source of income –help attract new members
- Augments association database through tracking and data Management

Brazilian Government

- Improves accessibility of private healthcare system
- Alleviates burden on public healthcare system



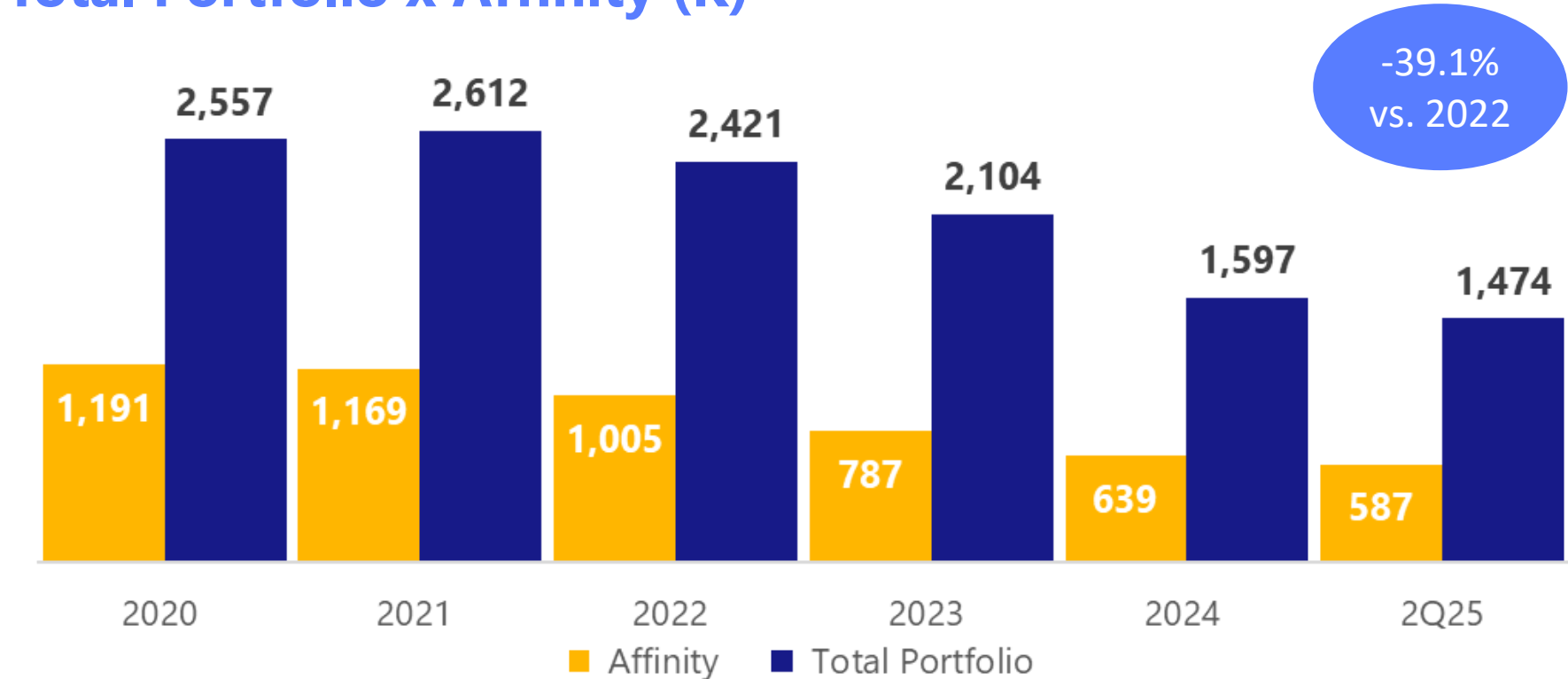


Qualicorp's Challenges •

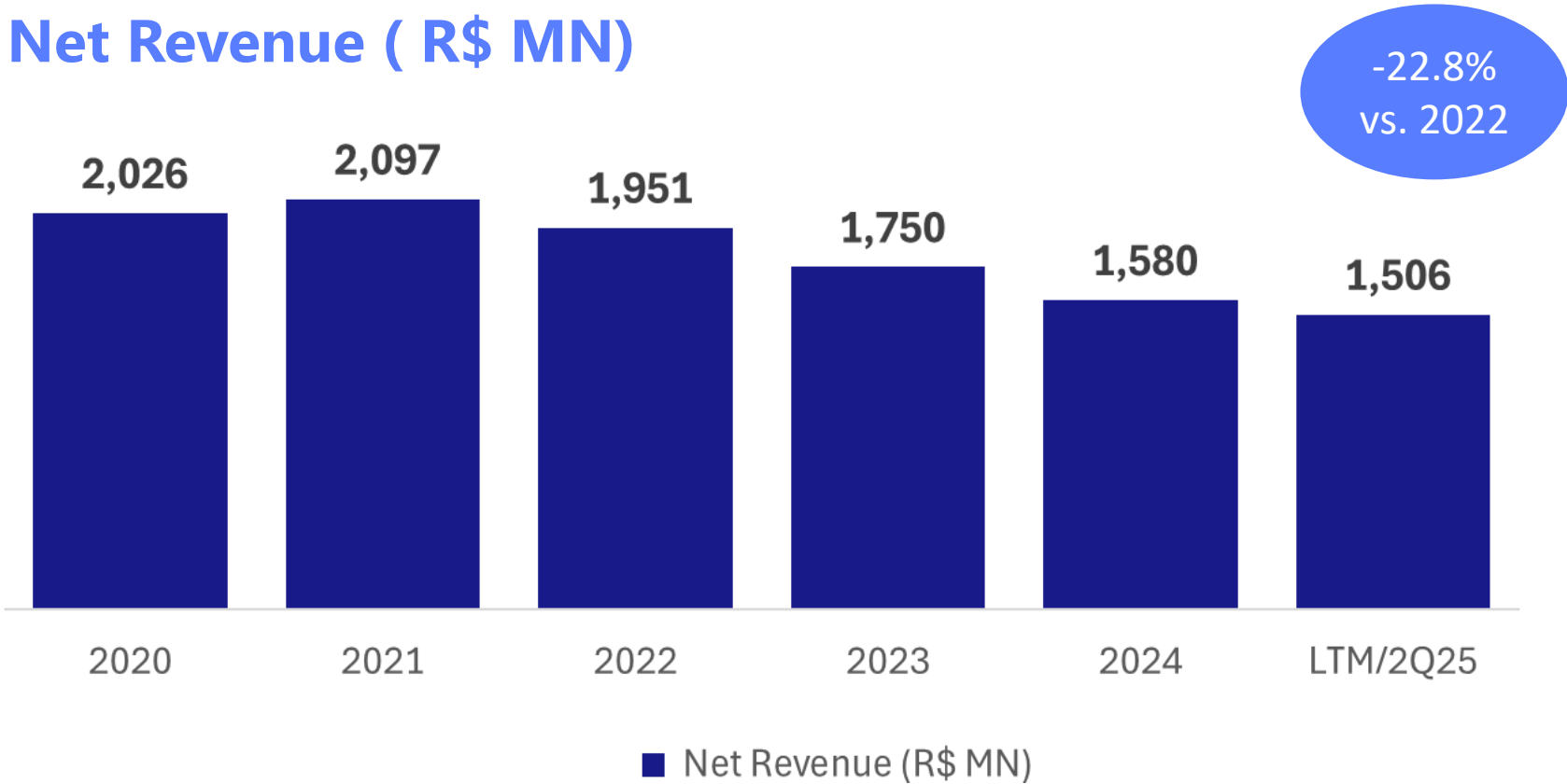
Key Financial Indicators

Even with a sharp drop in portfolio, Quali's resilience delivers a softer impact on revenues, with turnaround supporting operational margin expansion and strong cash flow

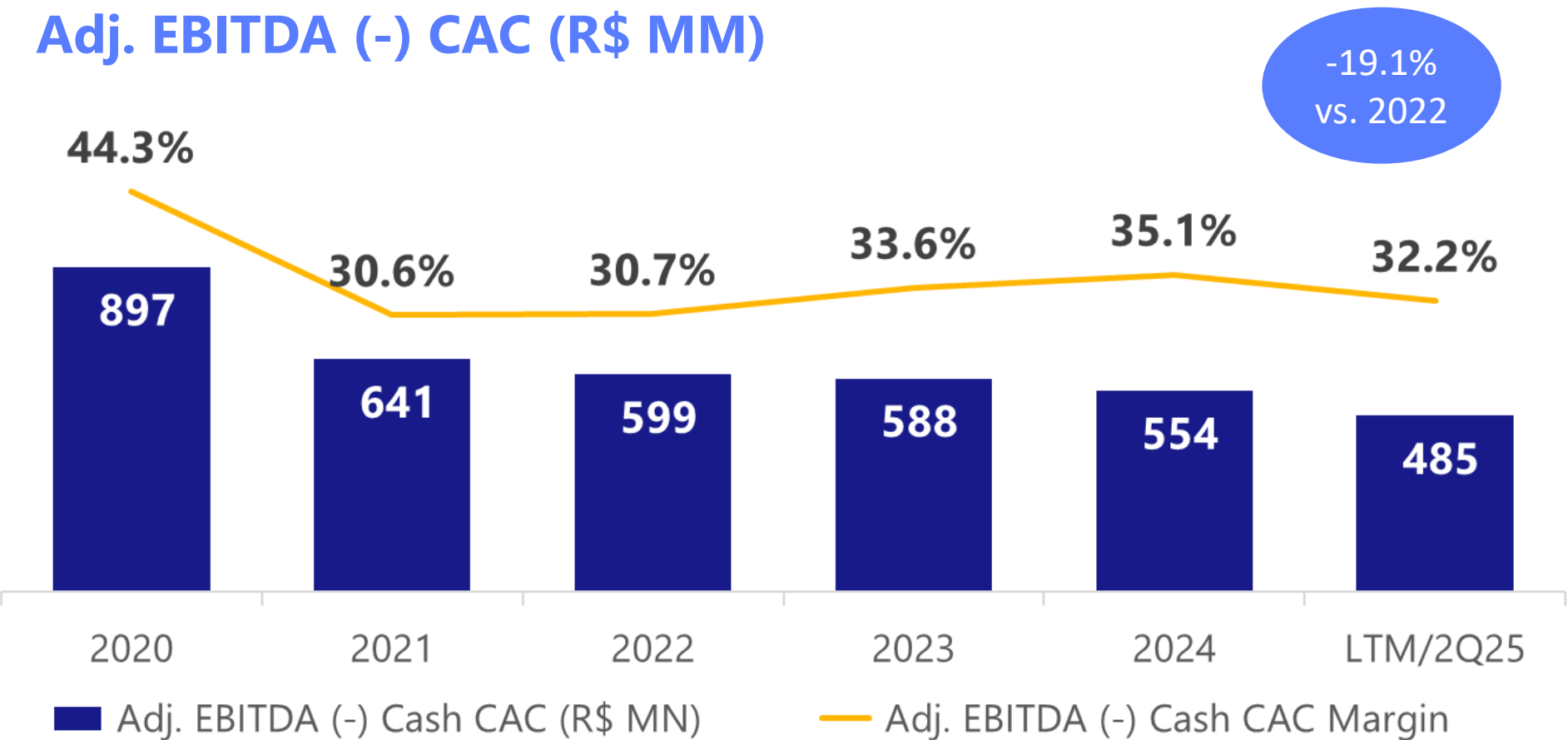
Total Portfolio x Affinity (K)



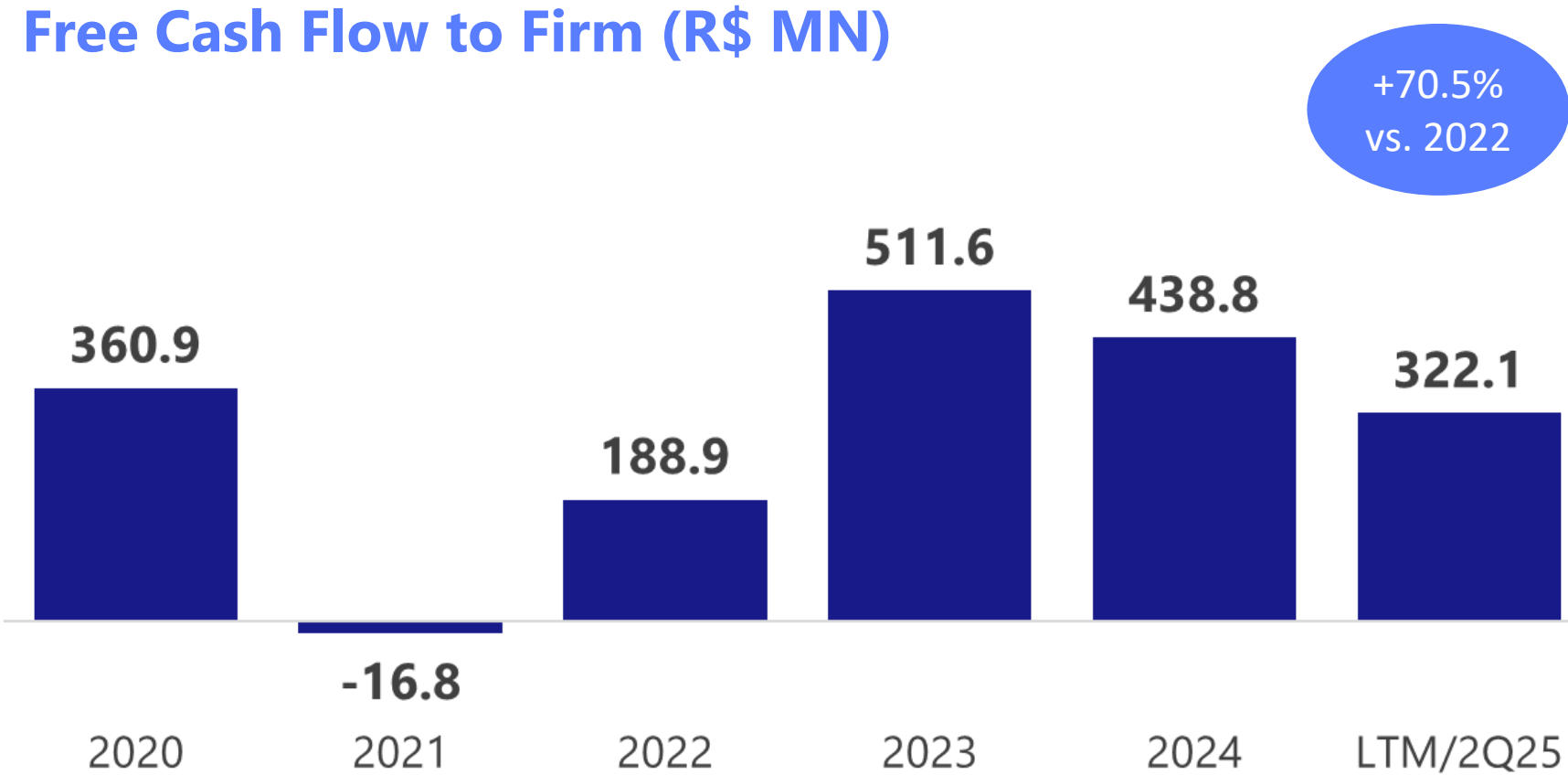
Net Revenue (R\$ MN)

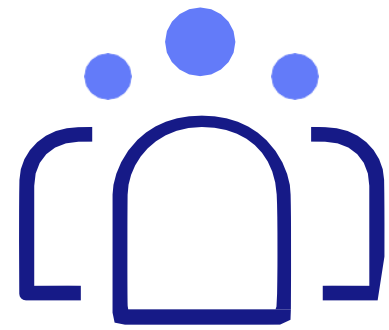


Adj. EBITDA (-) CAC (R\$ MM)



Free Cash Flow to Firm (R\$ MN)





NEW MANAGEMENT

- Team with relevant experience in the supplementary healthcare market, with great expertise in risk management.



OPERATIONAL EFFICIENCY

- Cost and expense reductions, with the readjustment of structures;
- Expectation of improved margins and profitability;
- Focus on optimizing capital allocation and maintaining strong cash generation



COMPLETE PRODUCT PORTFOLIO

- Reaching out to payors and partners;
- Portfolio revitalization with plans more in line with the new market reality;
- Better underwriting process and action in controlling loss ratios.

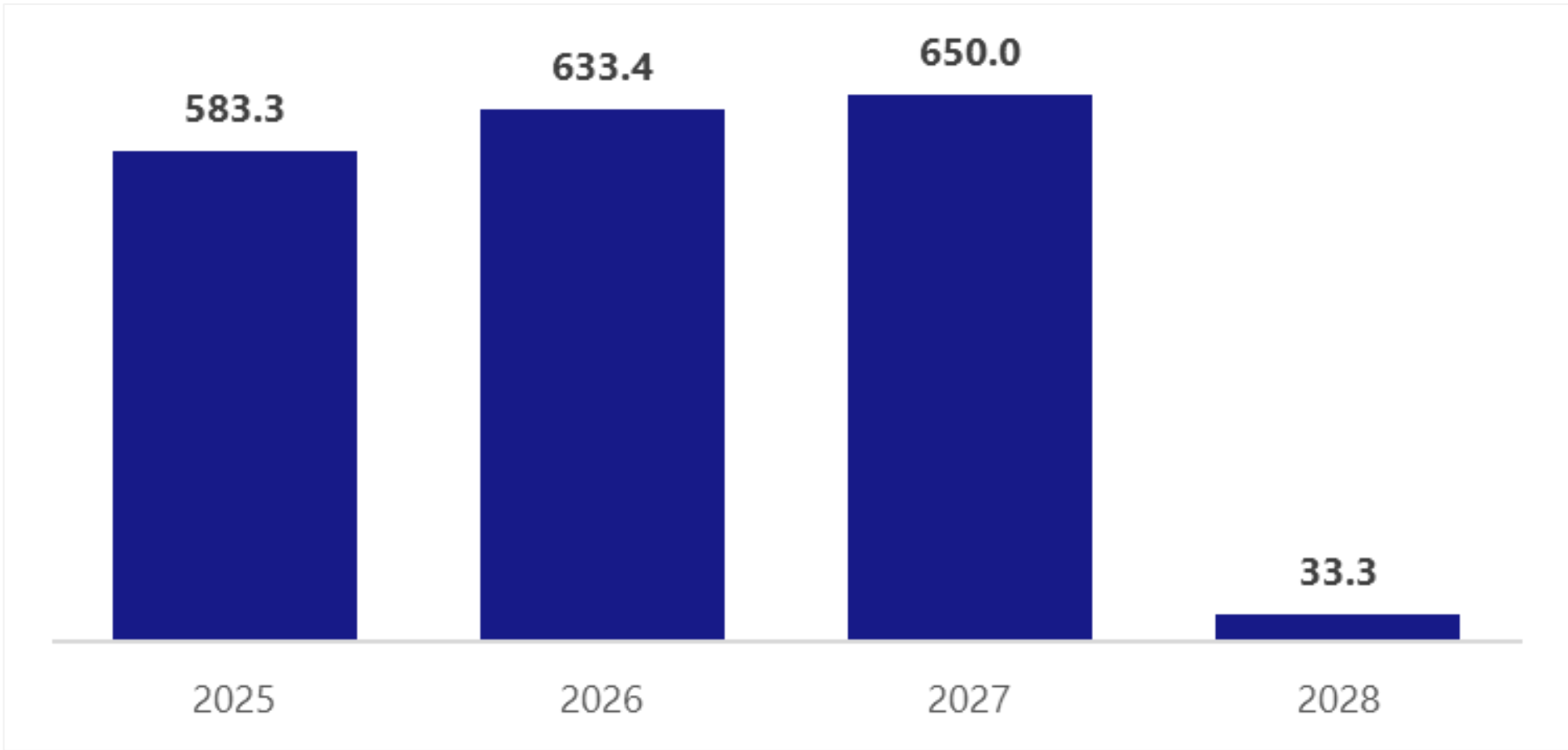


COMMERCIAL REALIGNMENT

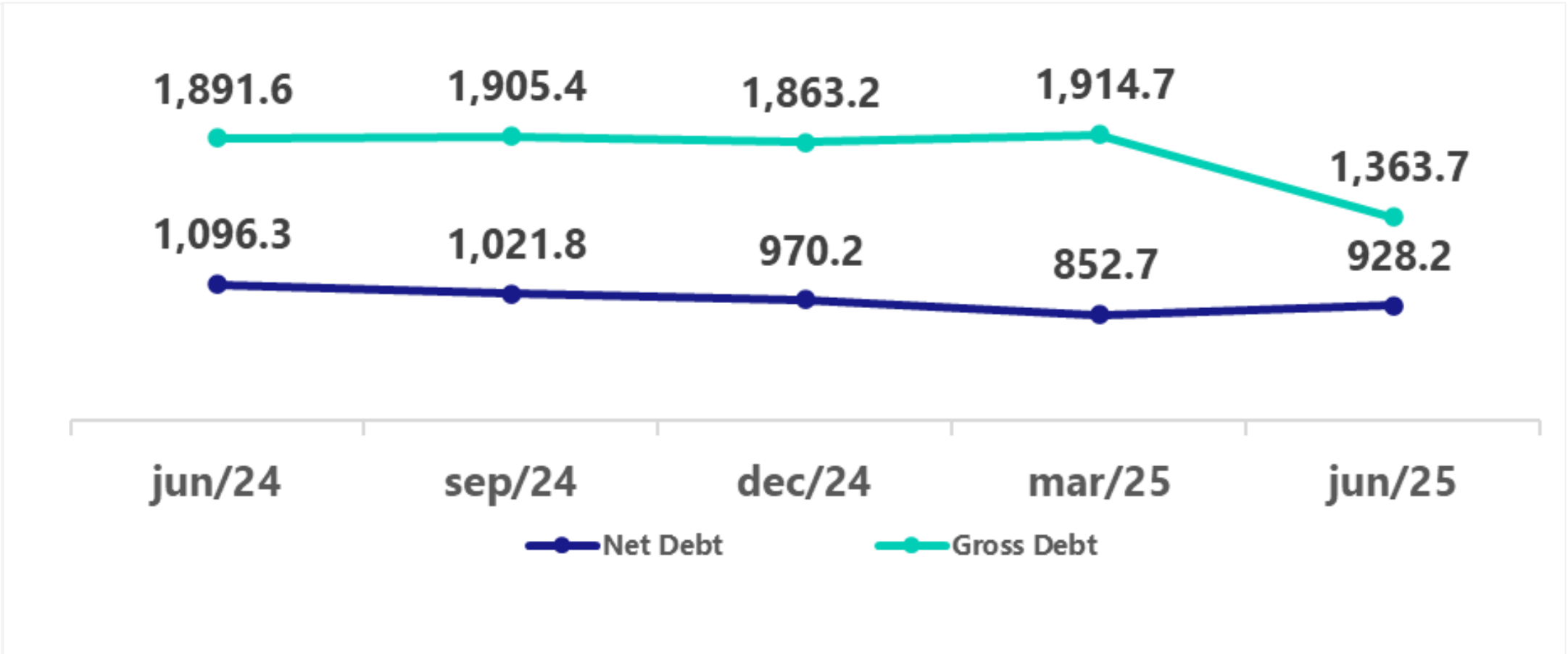
- Incentives rationalization based on channel return metrics;
- Alignment of the model with all stakeholders;
- Change from the "one size fits all" model to segmented remuneration.

We are following the deleveraging agenda

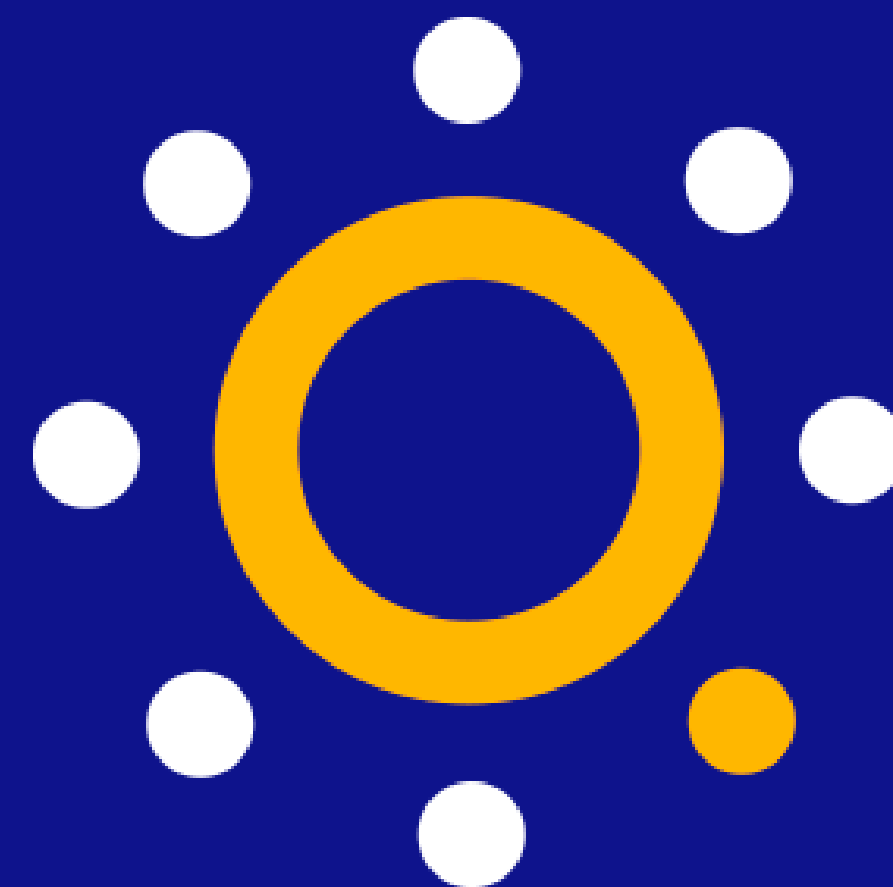
Debt Amortization Schedule (R\$ MN)



Net Debt¹



¹(Gross Debt - Cash & Cash Equivalents) / LTM Adjusted EBITDA



More choices for you.
More Quali for your life.

Investors Relations

Ri@qualicorp.com.br

ri.qualicorp.com.br/en/