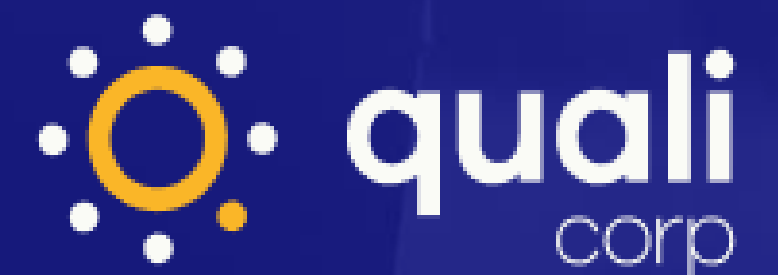
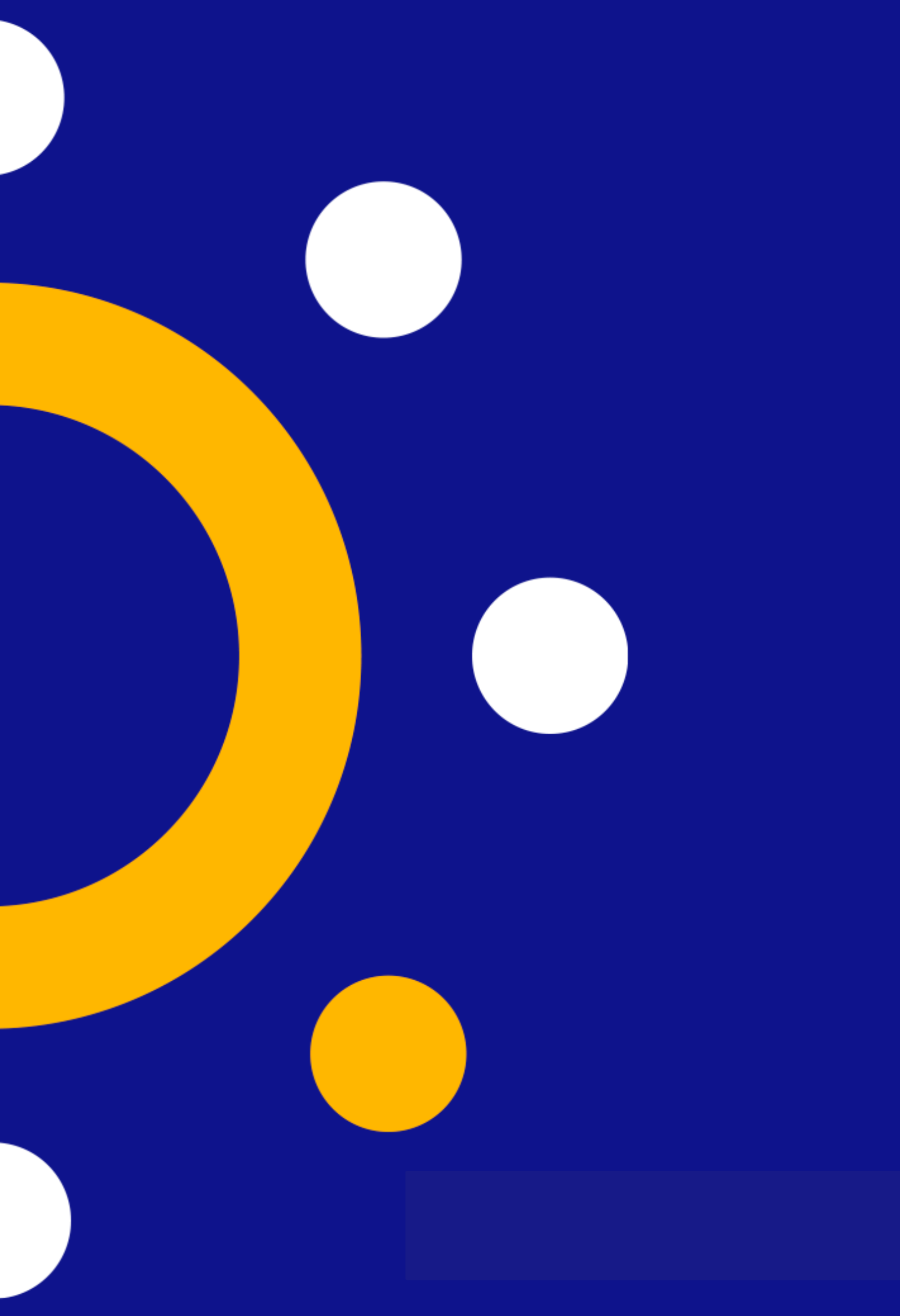


Qualicorp: Apresentação Institucional

3T25





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.

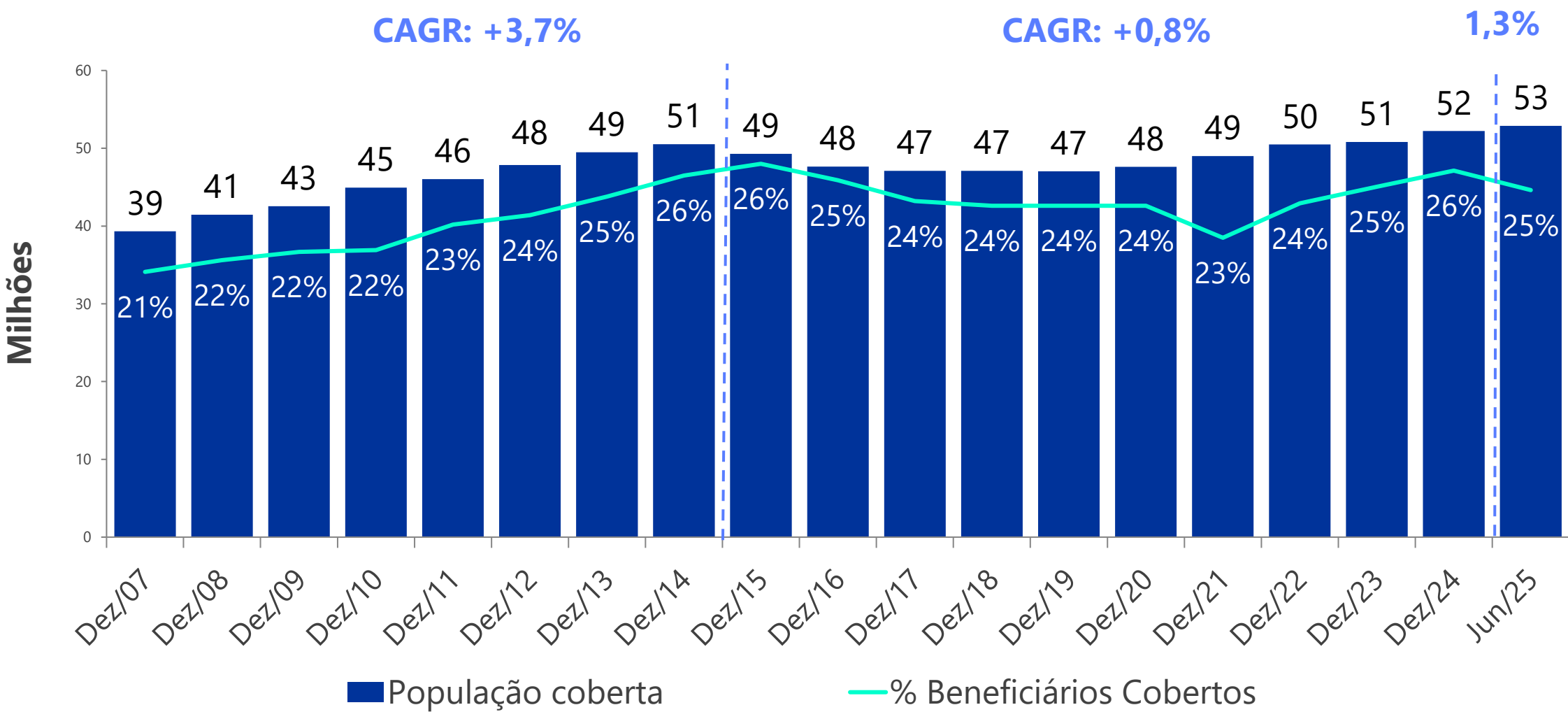


Overview da Indústria •

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.

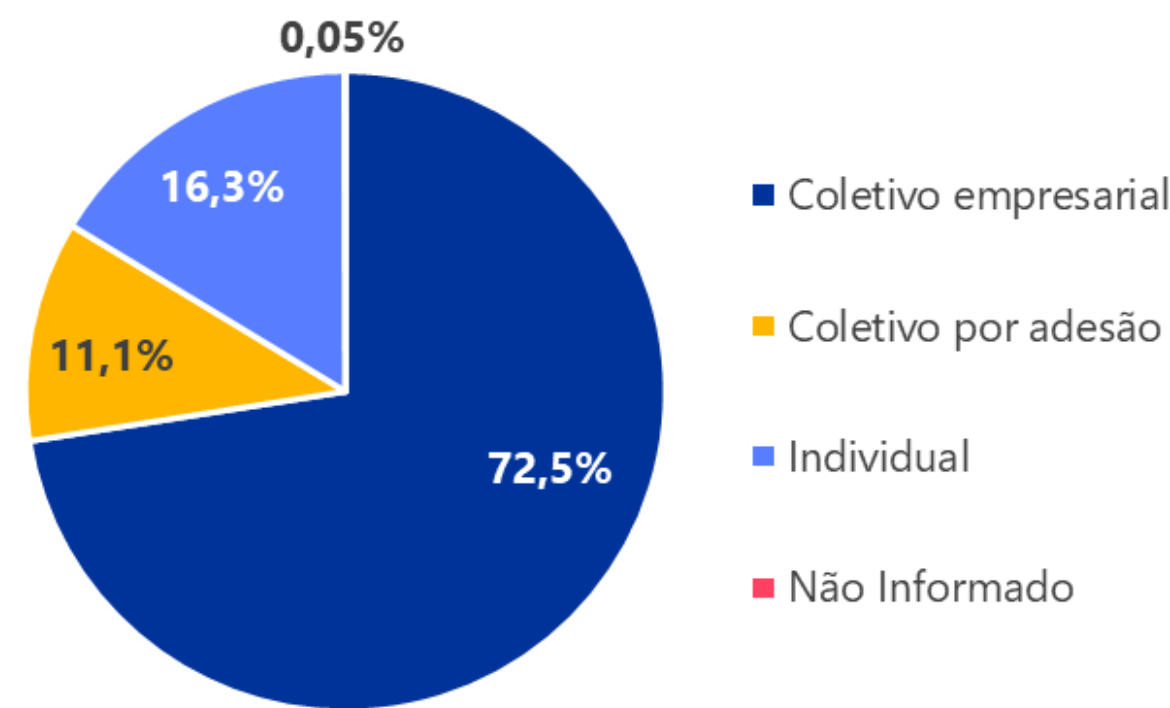
A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 52 milhões de vidas em 2024.



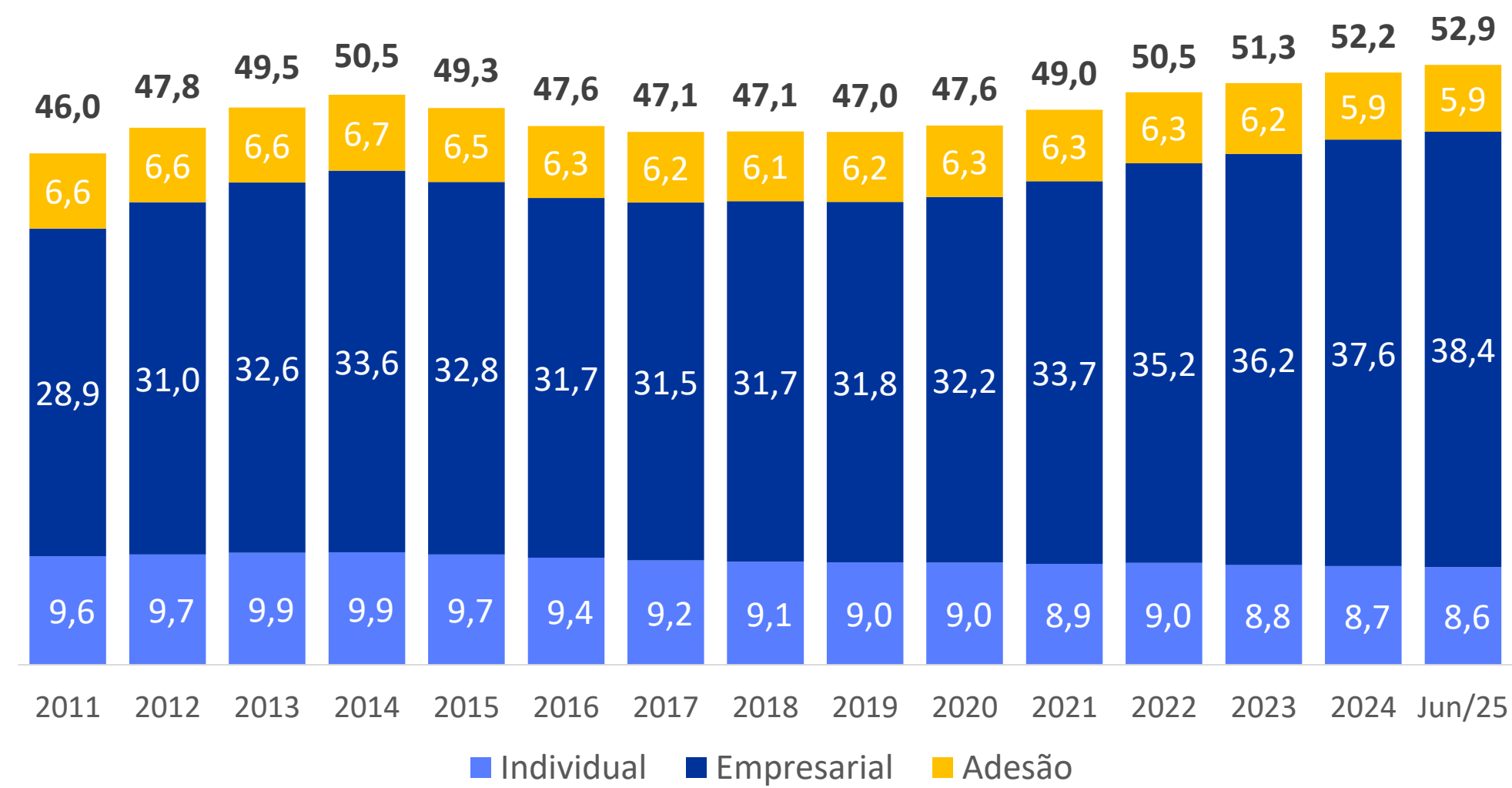
O cenário da saúde suplementar

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.



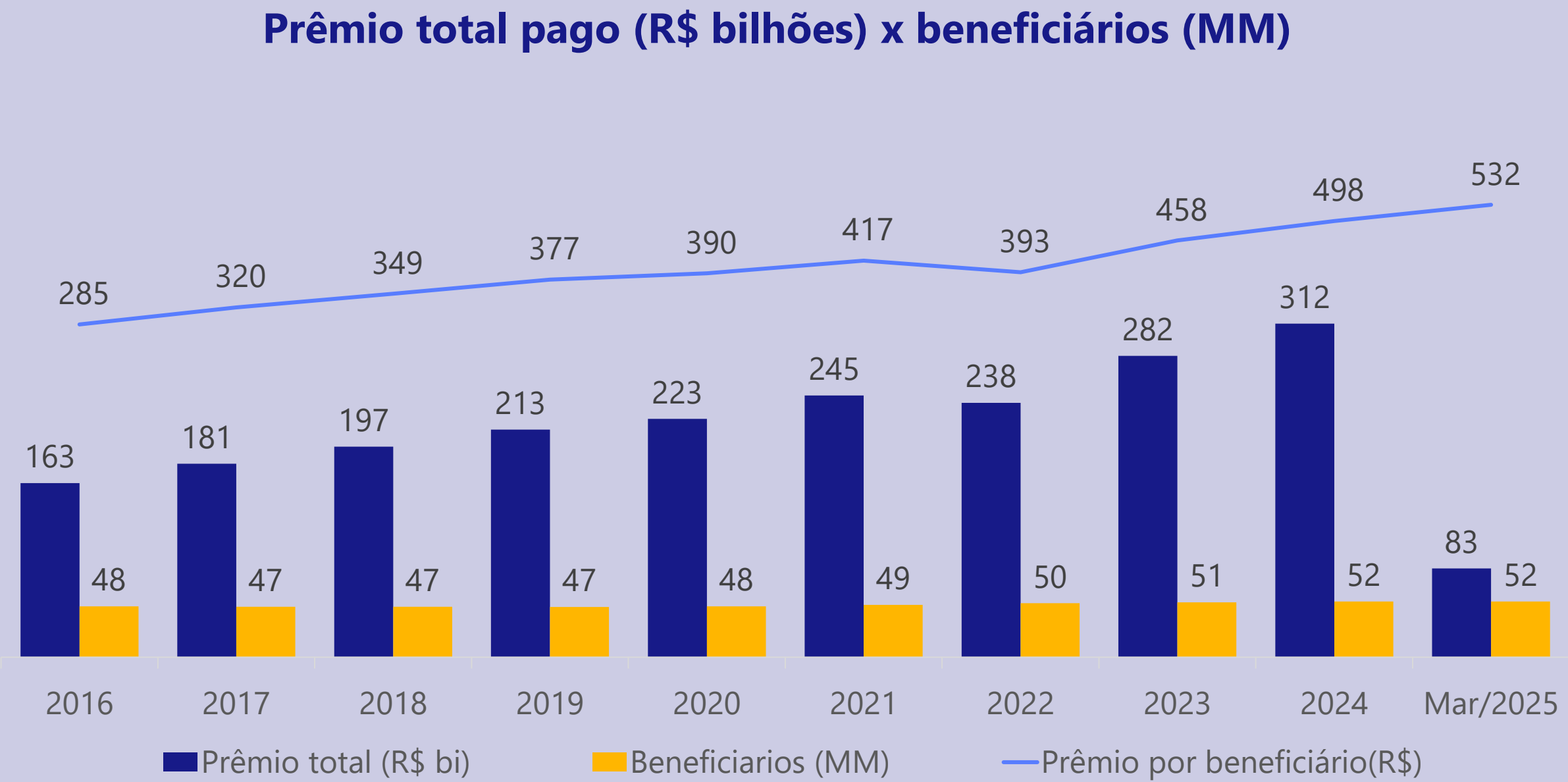
Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



O cenário da saúde suplementar

Prêmios e beneficiários

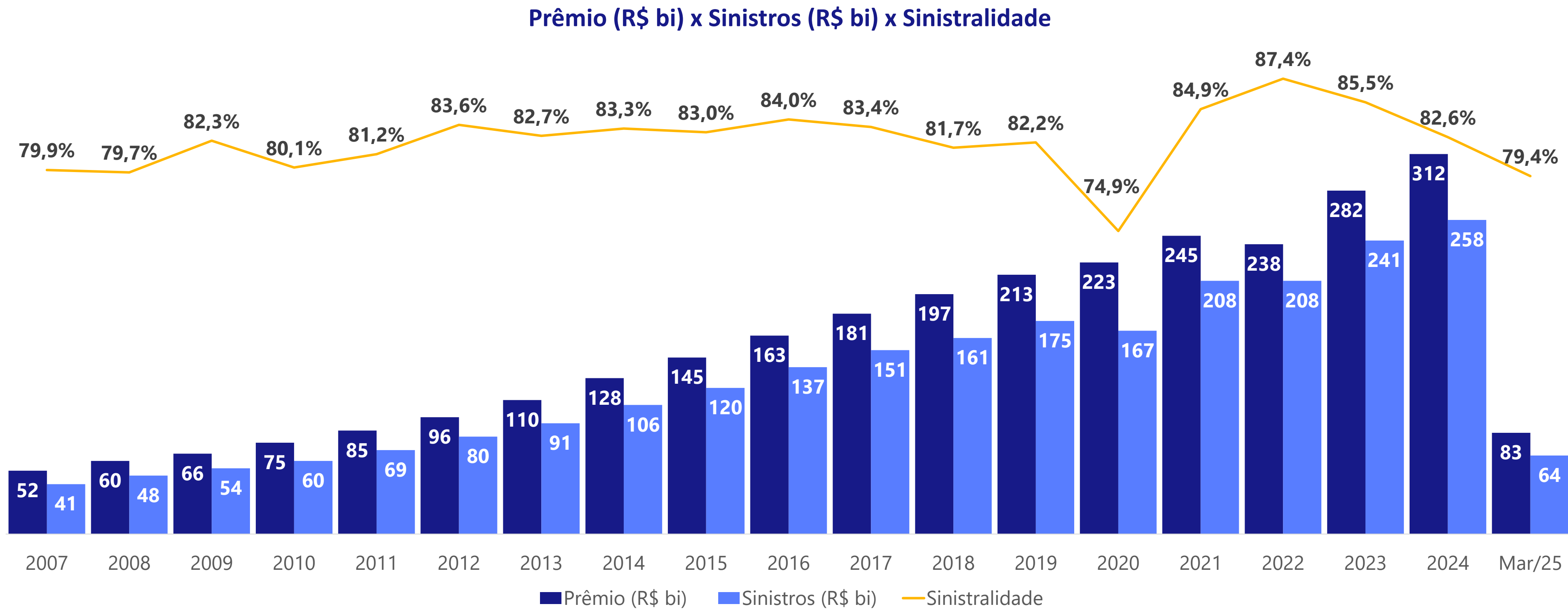
Apesar dos elevados reajustes, o número de beneficiários continua a aumentar ao longo do tempo, atingindo o seu pico no 2024.



O cenário da saúde suplementar

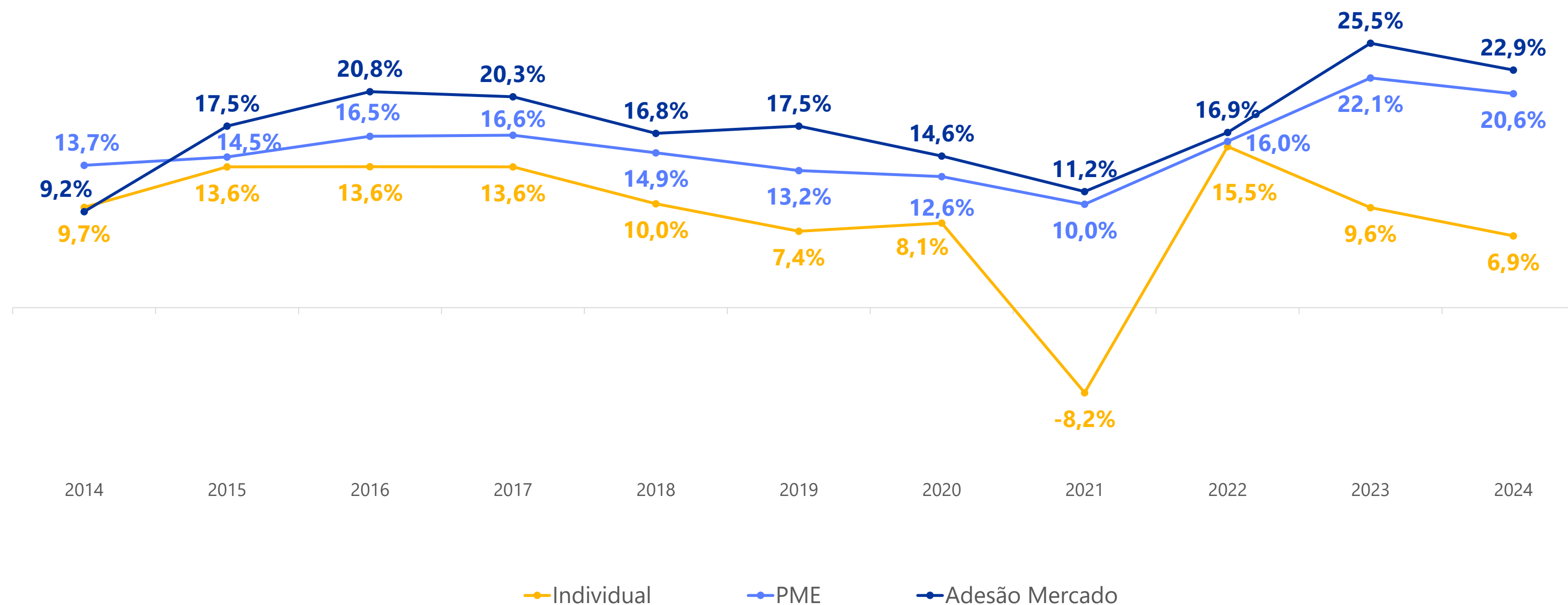
Sinistralidade

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

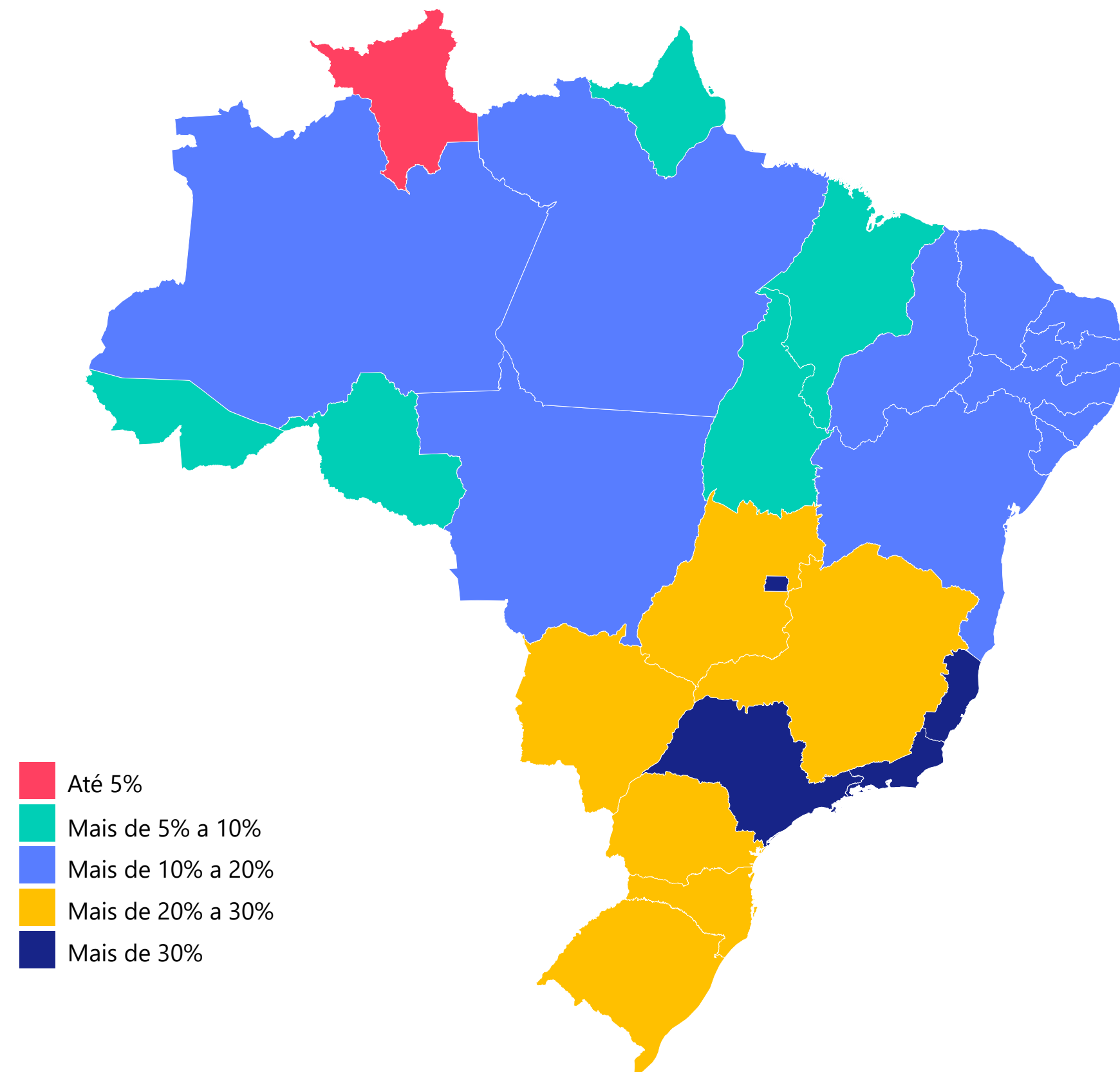
Reajuste Histórico Adesão Mercado x PME x Individual



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

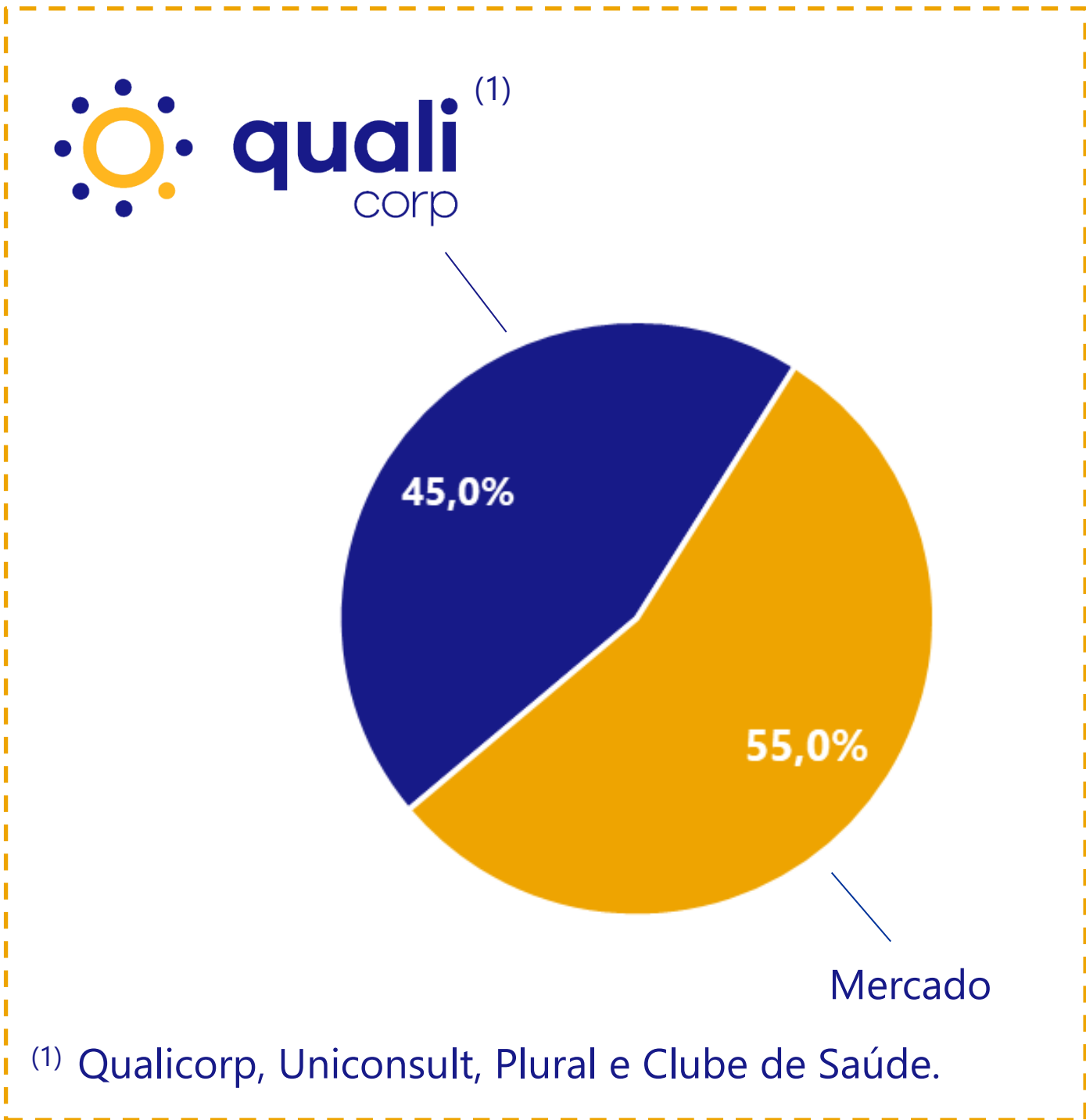
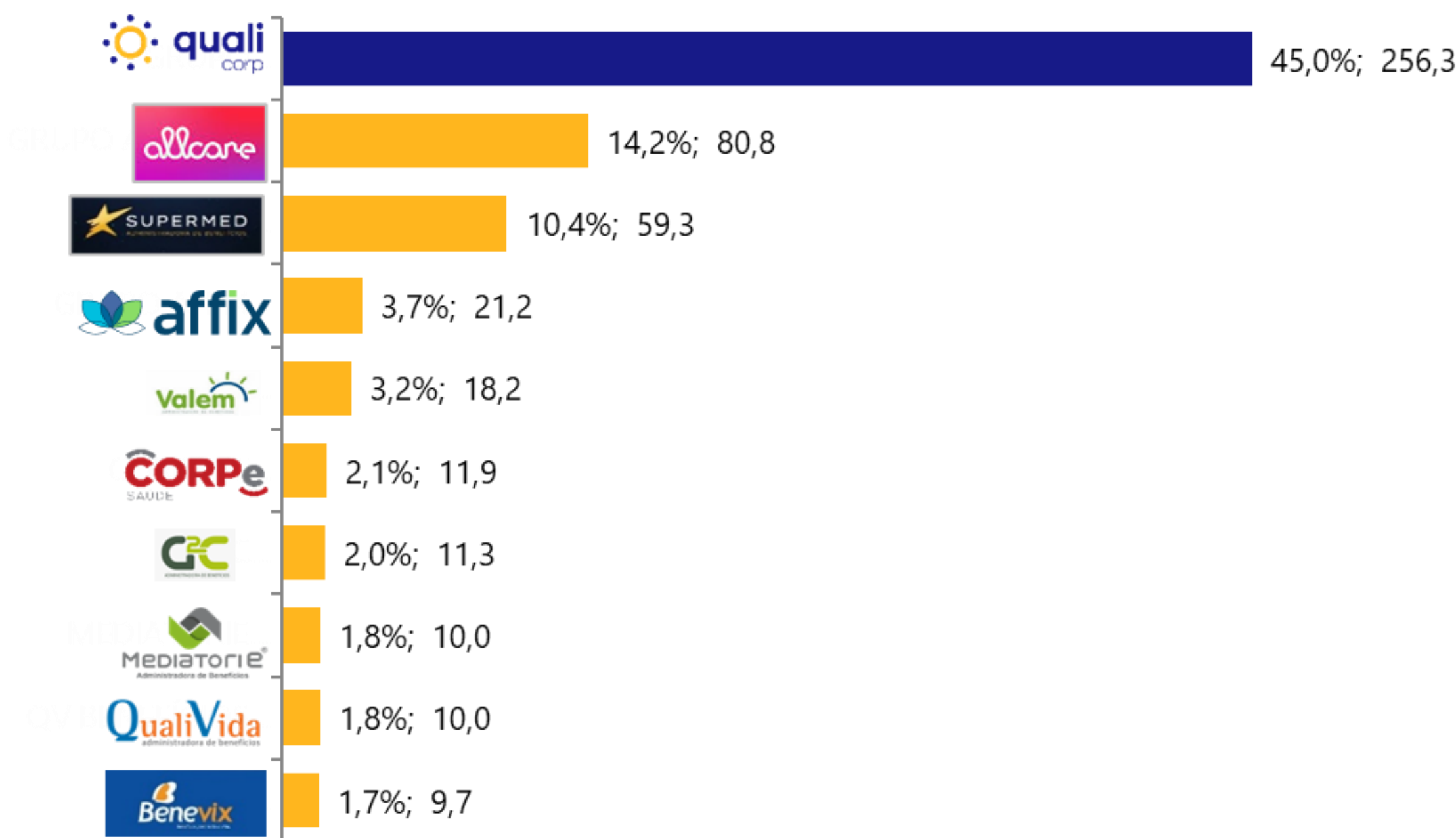
Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

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.



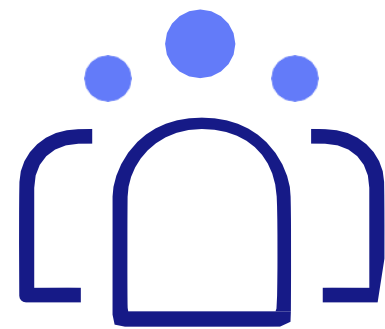
Líder na administração, gestão e vendas de planos de saúde coletivos por Adesão **no Brasil**



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

Timeline





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.



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.



PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

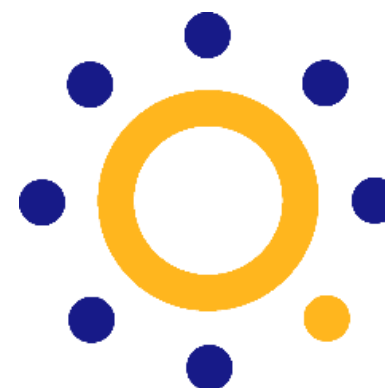
- Reaproximação com operadoras e parceiros;
- Revitalização do portfólio com planos mais alinhados à nova realidade de mercado;
- Maior rigor na aceitação e atuação no controle de sinistralidade.

Qual é o modelo de negócios da Qualicorp?

Seleção e design dos planos

1 Entidades de Classe

A Qualicorp estabelece acordos com entidades de classe para oferecer planos de saúde e serviços de administração de benefícios a seus associados



2 Operadoras

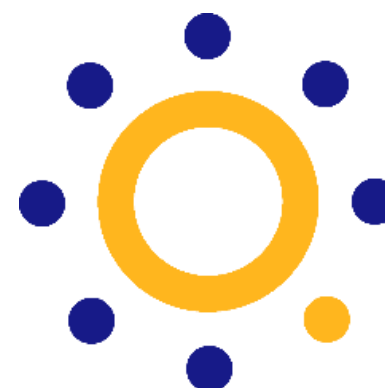
A Qualicorp estrutura e negocia diferentes planos de saúde com diferentes operadoras de planos de saúde para seus associados

Distribuição e pós venda

Beneficiários

1 A Qualicorp vende planos de saúde diretamente ou com corretores para os beneficiários

2 A Qualicorp presta serviços de administração e mantém relações diretas com os clientes. Os clientes pagam seus planos de saúde diretamente à Qualicorp



Operadoras

3 Os prêmios são transferidos para as Operadoras líquidos de taxas de administração e corretagem

Entidades de Classe

4 A Qualicorp fornece uma fonte de receita significativa para as Entidades de Classe por meio de contratos de royalties (% da receita líquida)

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

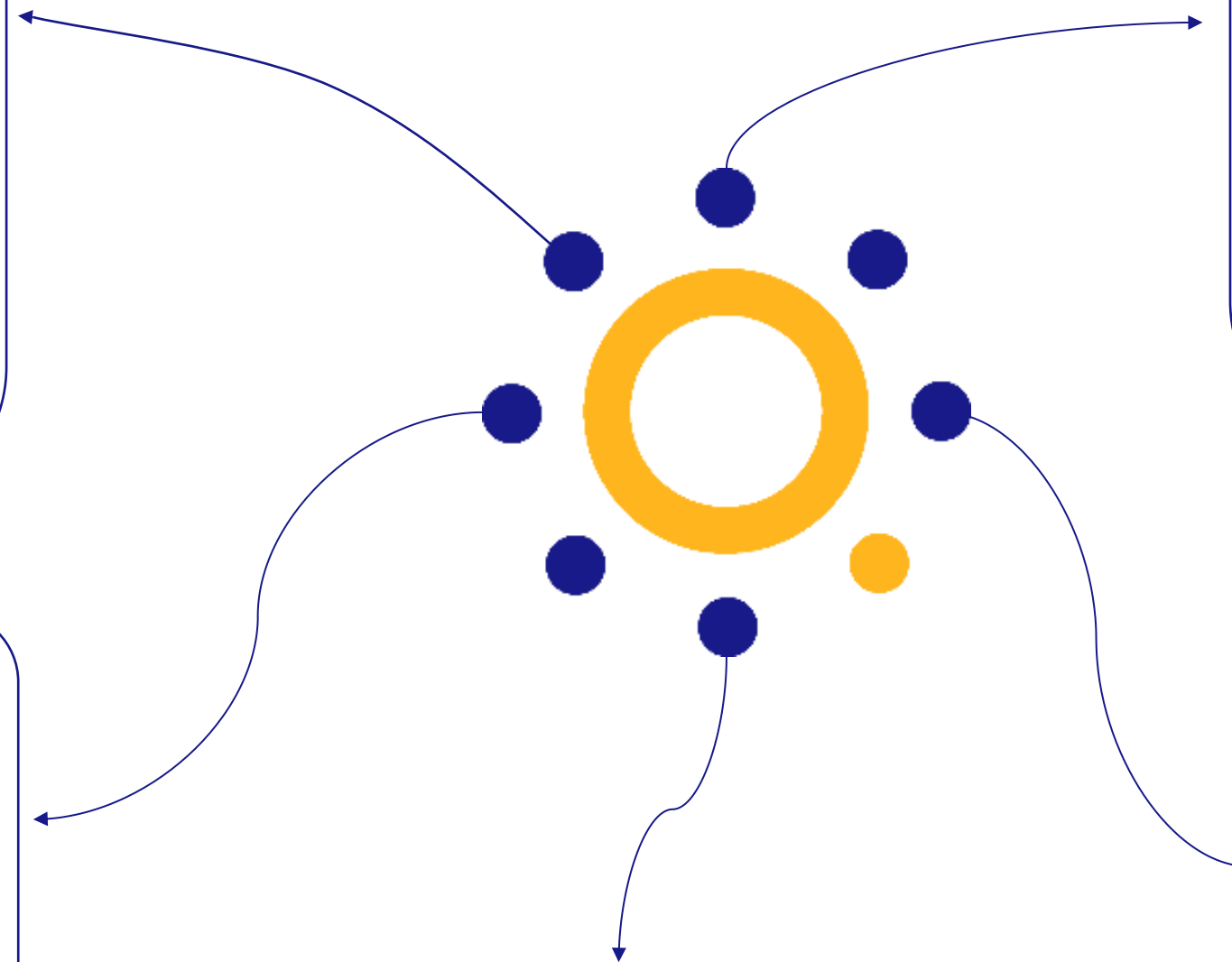
- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Melhores preços e condições

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 •

Destques 9M25



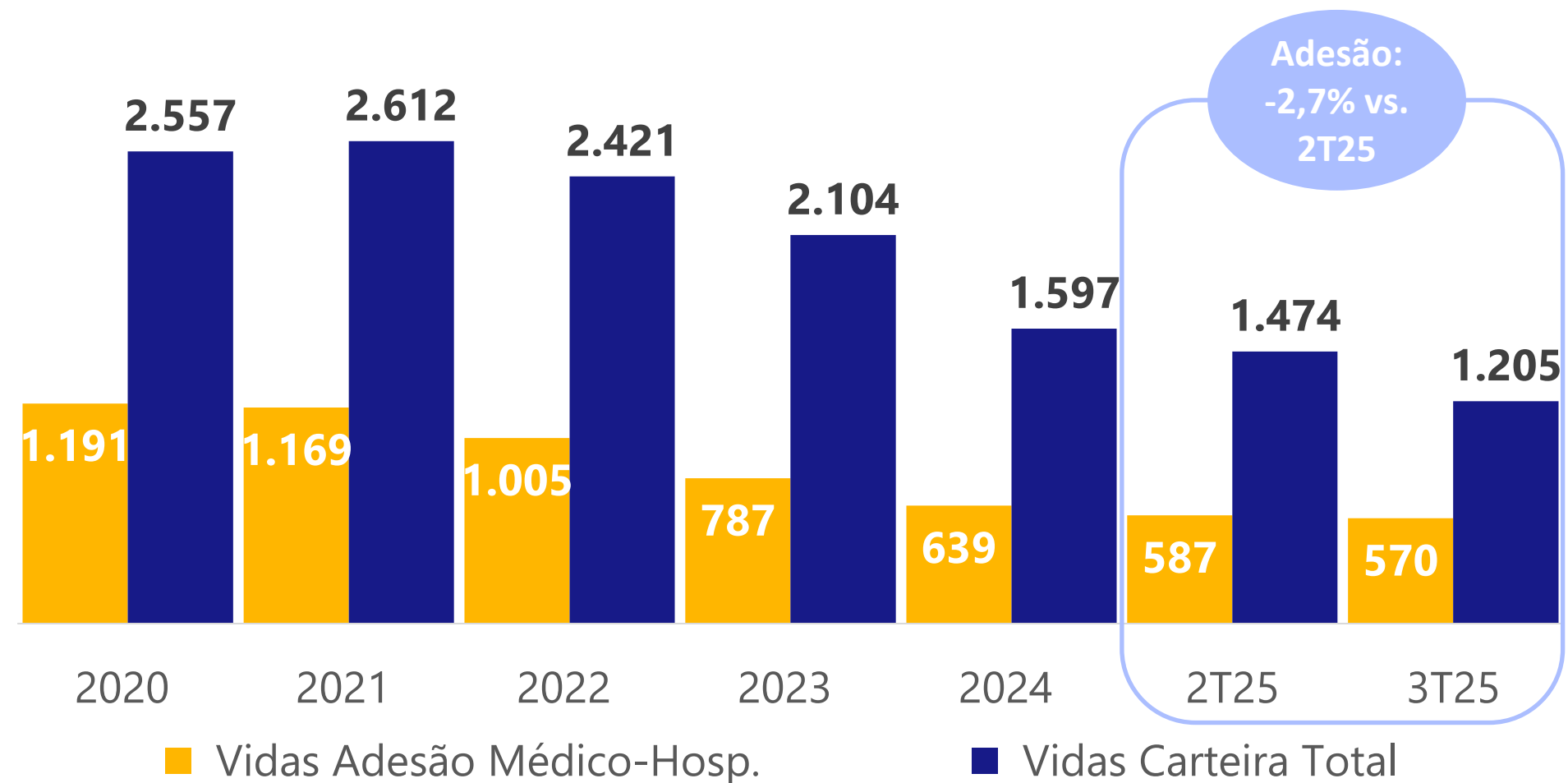
- Firmamos exclusividade com três novas operadoras.
- Menor perda de carteira líquida em um terceiro trimestre desde 2021 (-2,7%), com *churn* de **10,3%**, o menor desde o período da pandemia, quando não houve reajustes.
- Receita líquida com crescimento de **4,3%** vs. 2T25, totalizando **R\$372,6 milhões**.
- Lucro líquido ajustado de **R\$19,7 milhões**, **+8,8%** vs. 2T25.
- Eventos subsequentes: (i) conclusão da captação da 8ª emissão de debêntures de **R\$400 milhões**; (ii) **cessão da carteira Empresarial**; e, (iii) **alienação Gama**



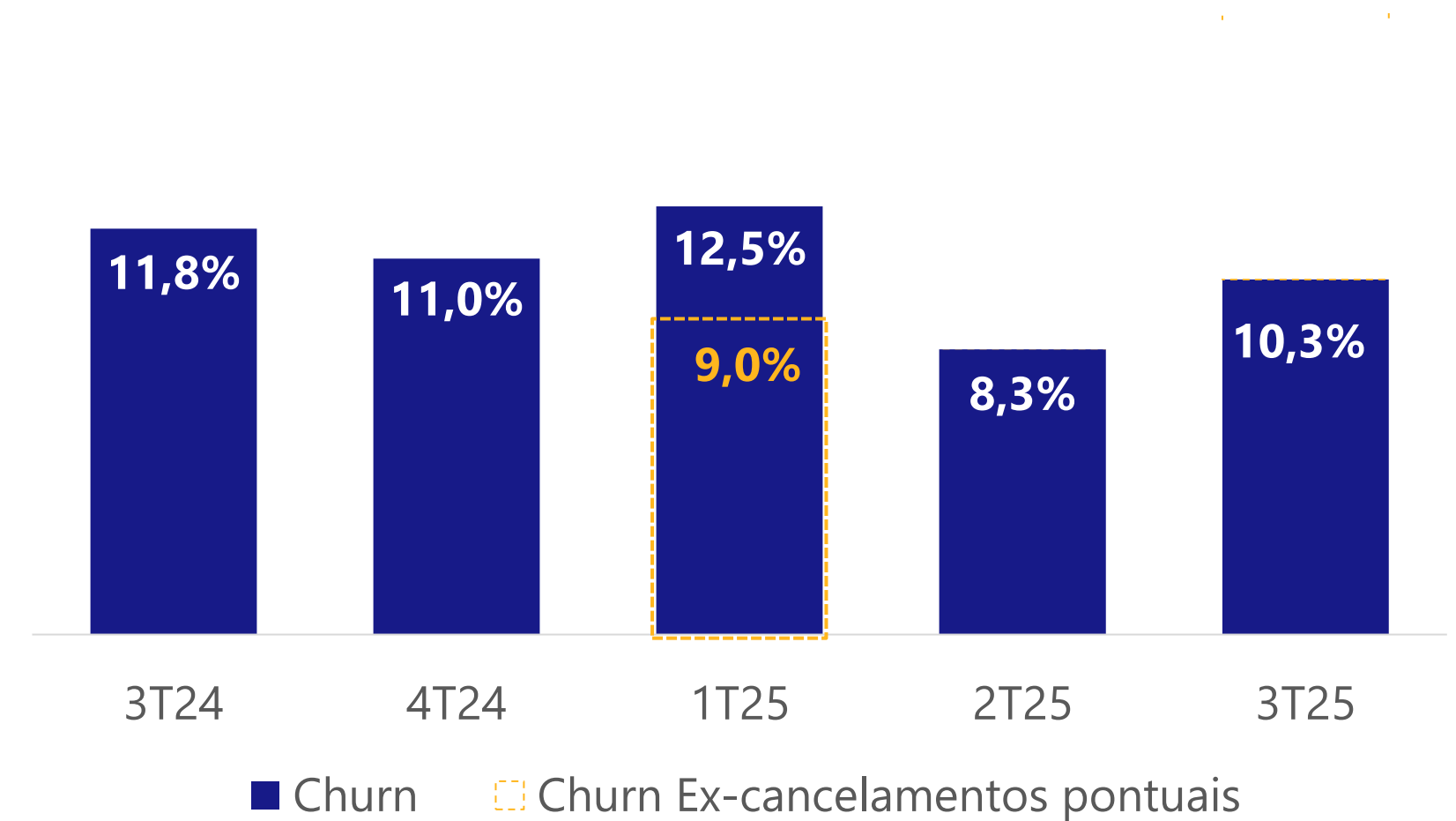
 **340** **NOVOS PRODUTOS** no 9M25
vs. 138 em 2024

Principais Indicadores Financeiros

Portfolio Total x Adesão (mil)

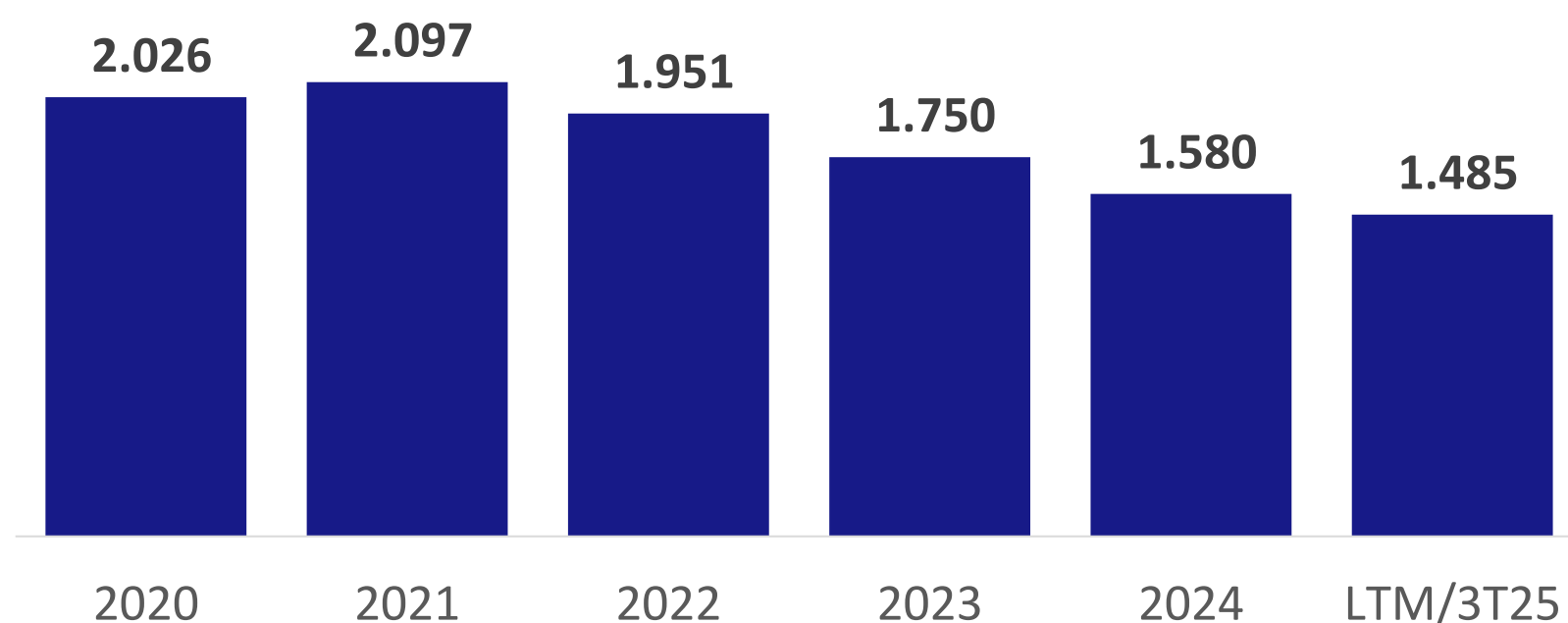


Churn (%)

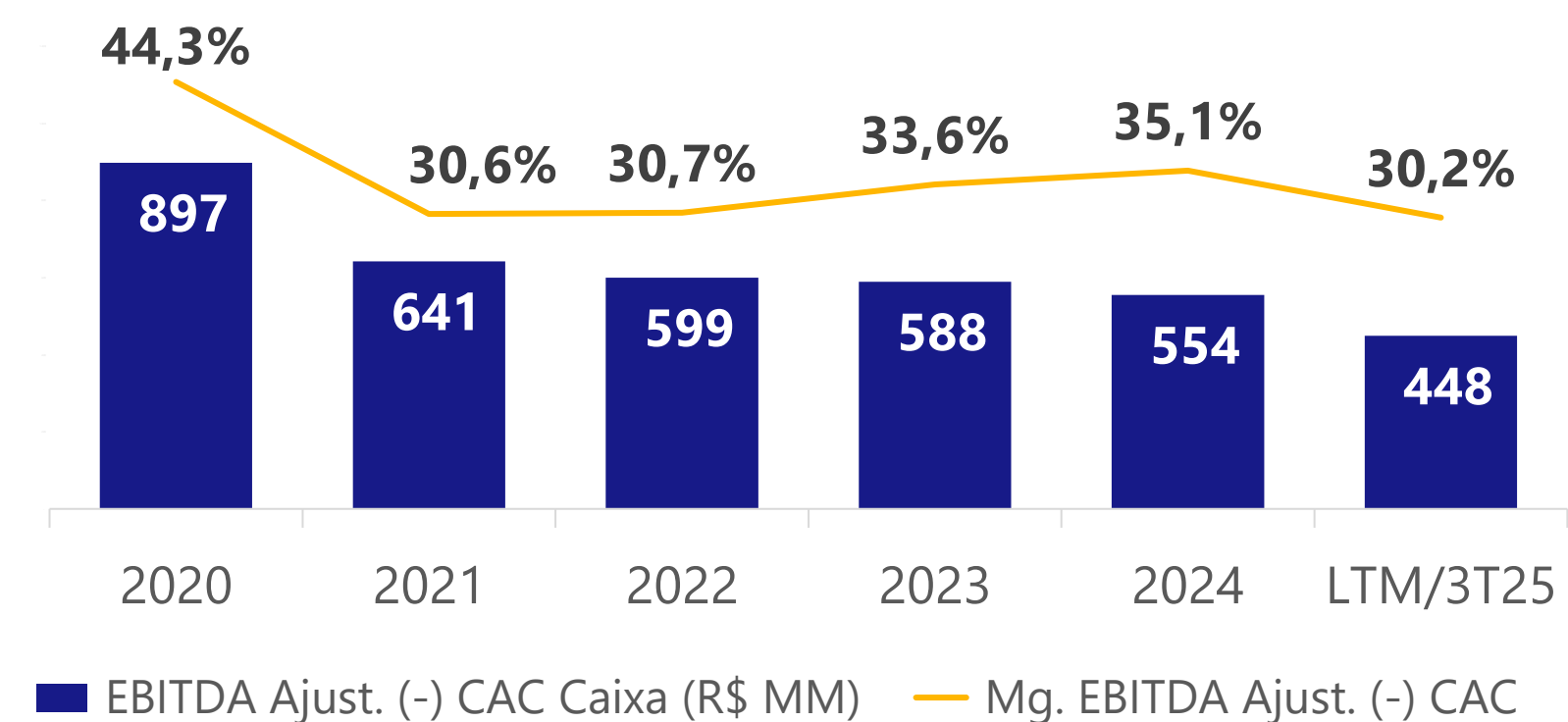


Principais Indicadores Financeiros

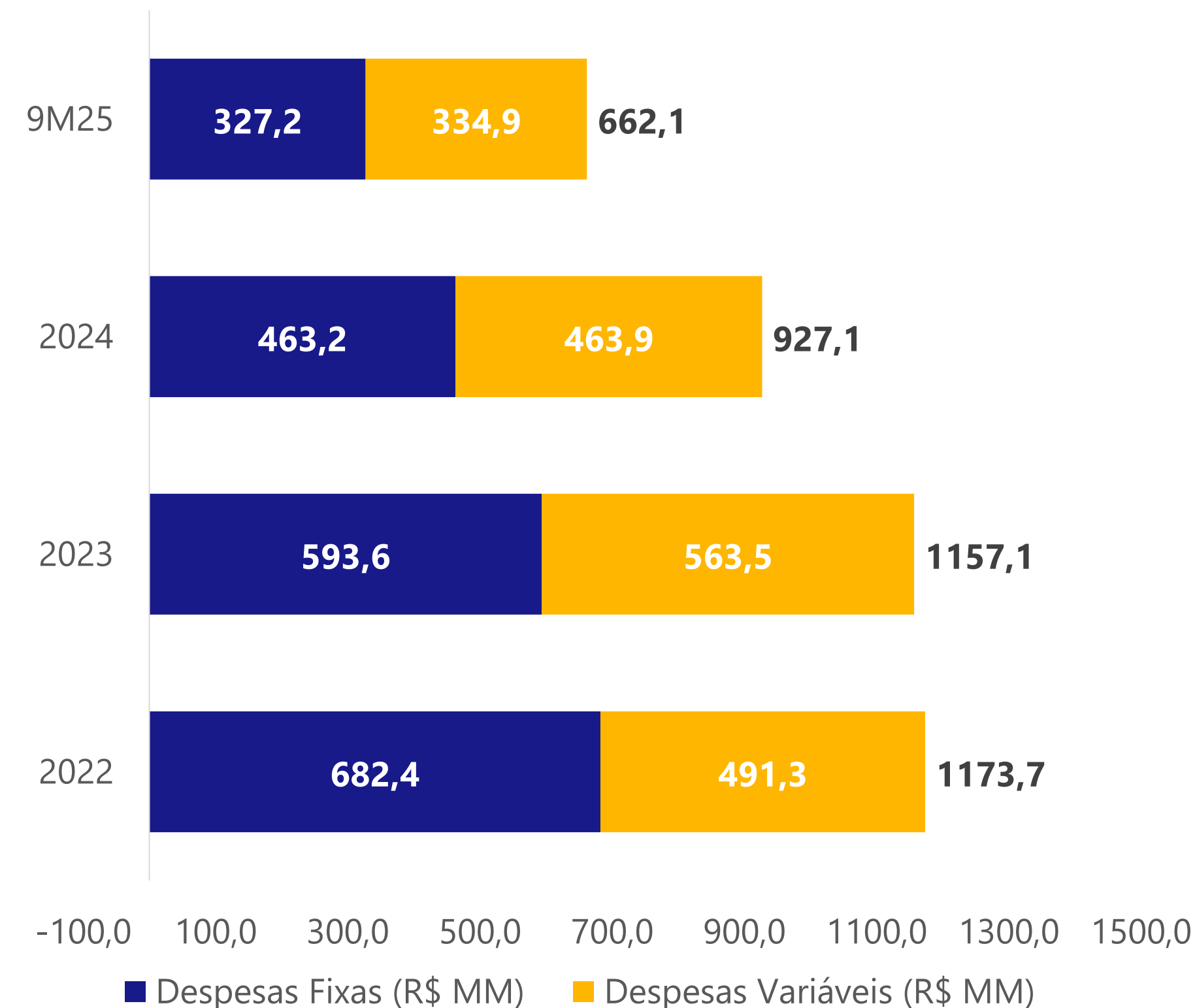
Receita Líquida (R\$ MM)



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

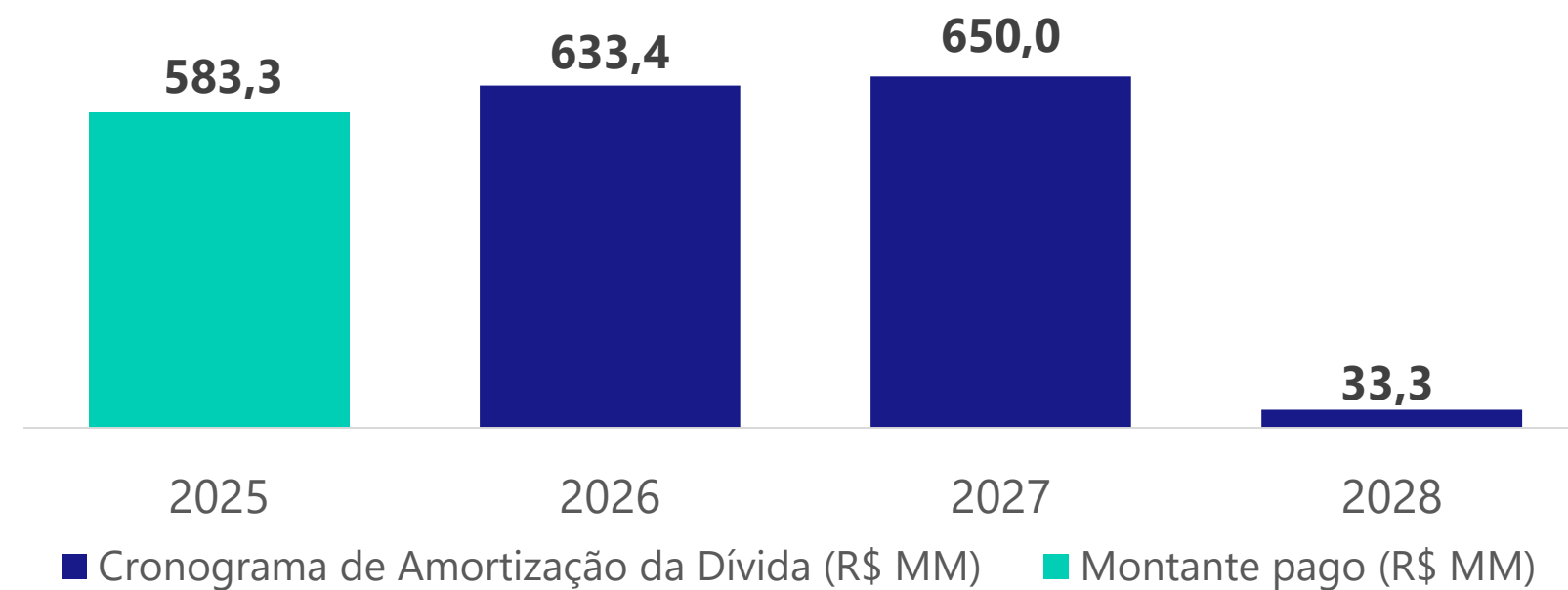


Despesas (R\$ MM)

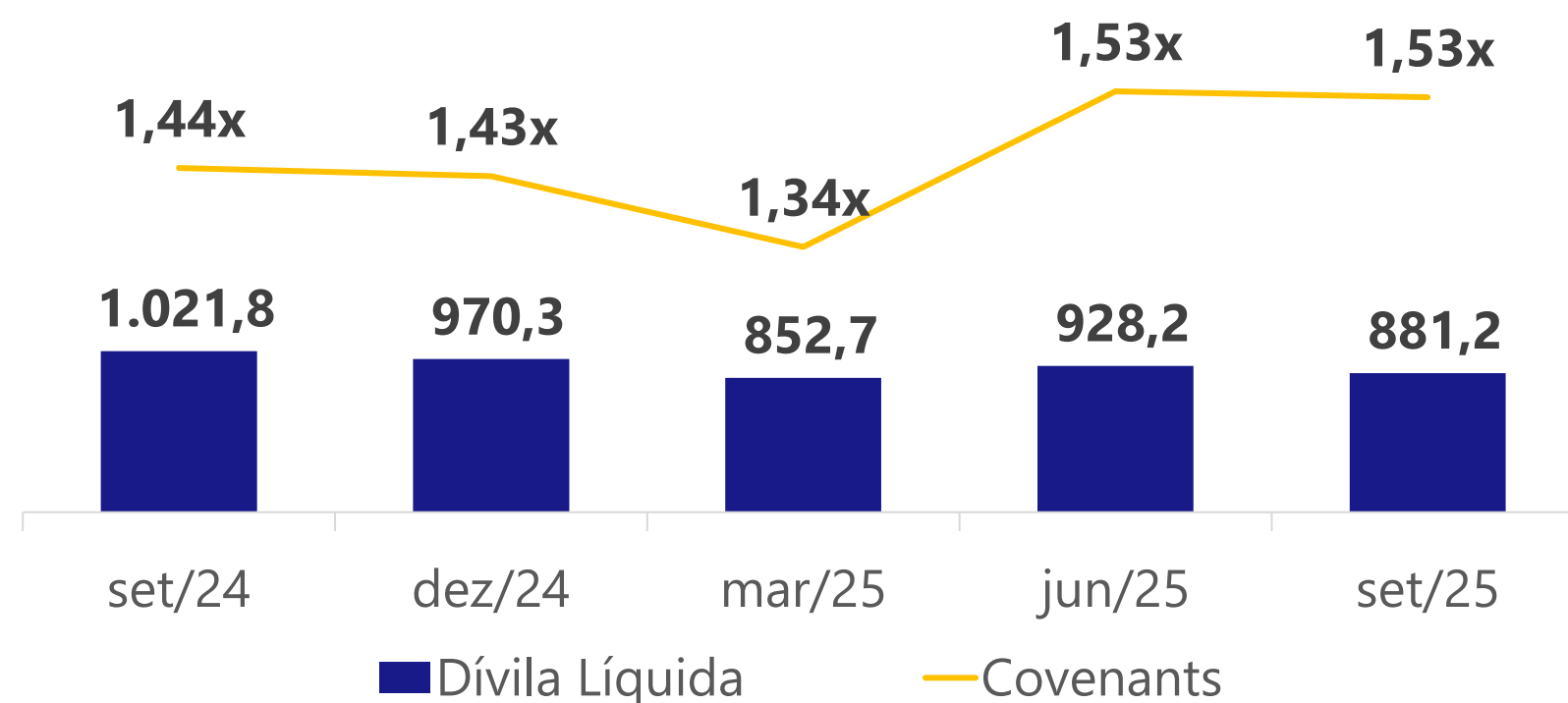


Principais Indicadores Financeiros

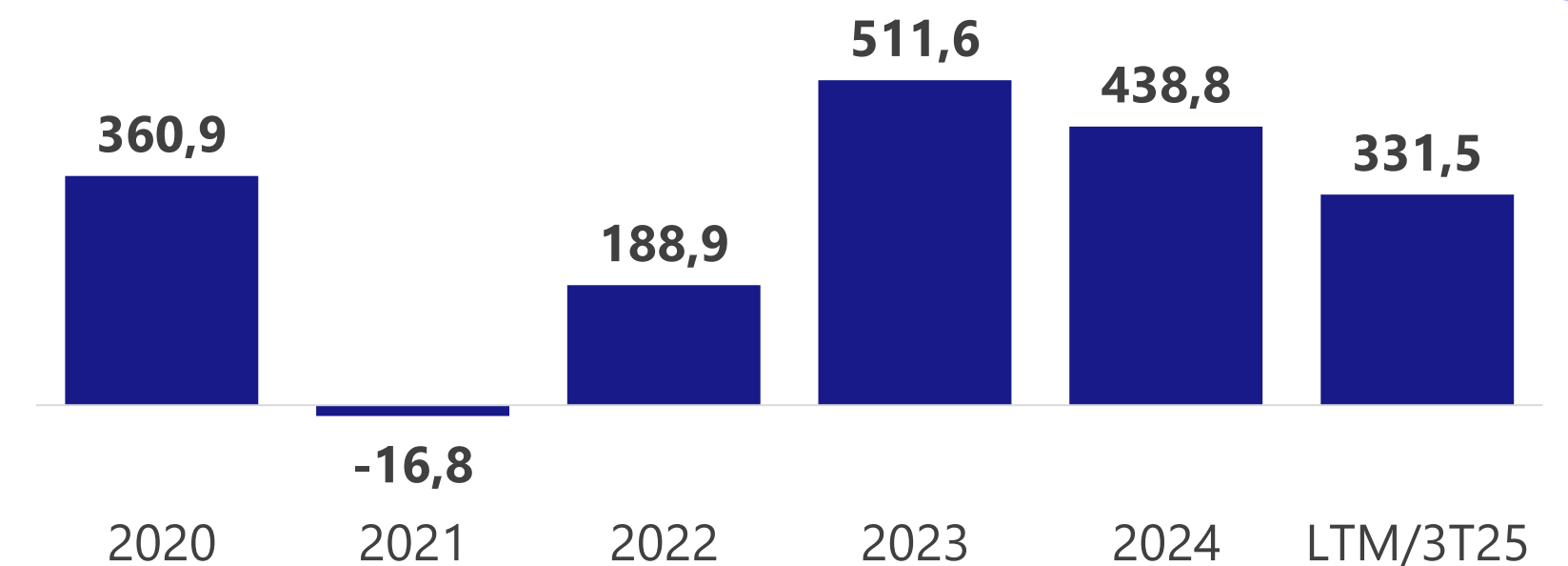
Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ MM)



Endividamento Líquido¹



Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)



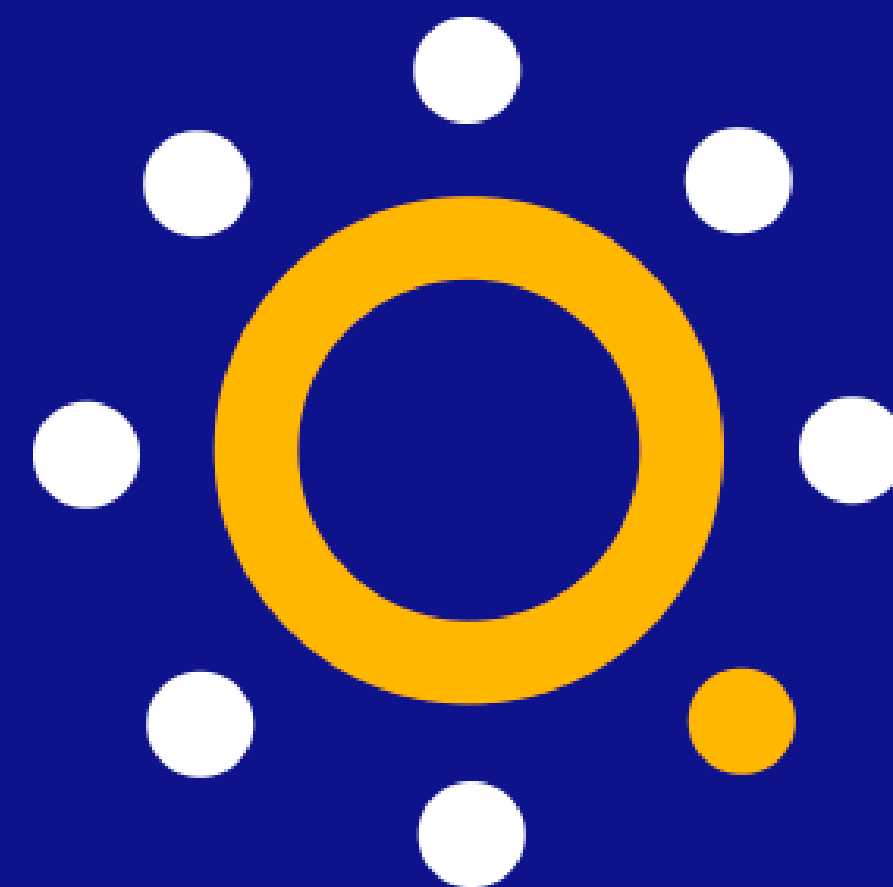
+75,5%
vs. 2022

Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

R\$ 488,7 MM _{3T25}

¹(Dívida Bruta- Caixa e equivalentes) / EBITDA Ajustado LTM



Mais escolhas para você.
Mais Quali para sua vida.

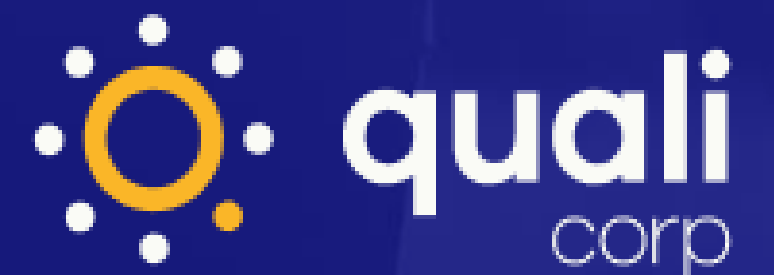
Relações com Investidores

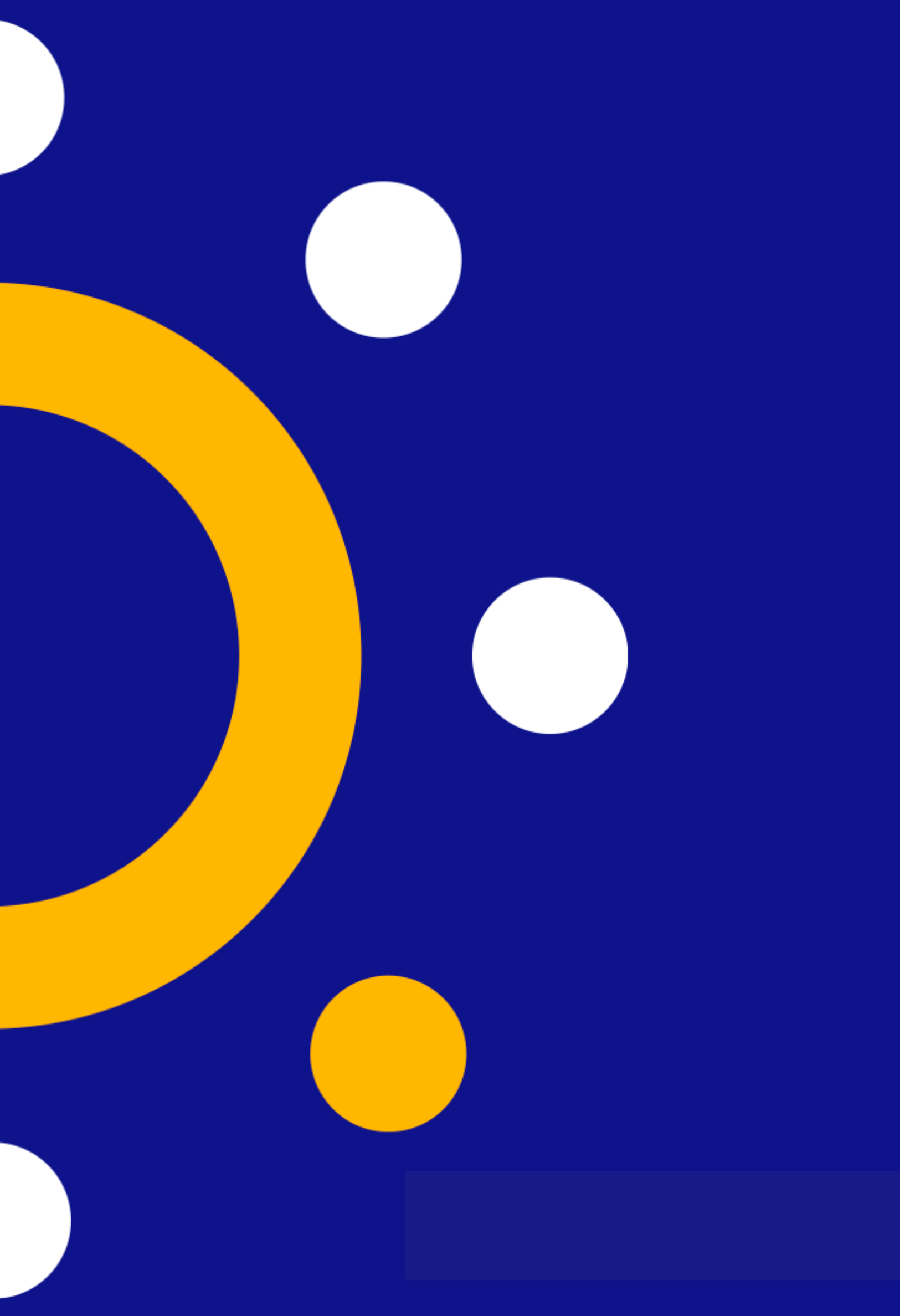
Ri@qualicorp.com.br

ri.qualicorp.com.br

Qualicorp: Institutional Presentation

3Q25





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.



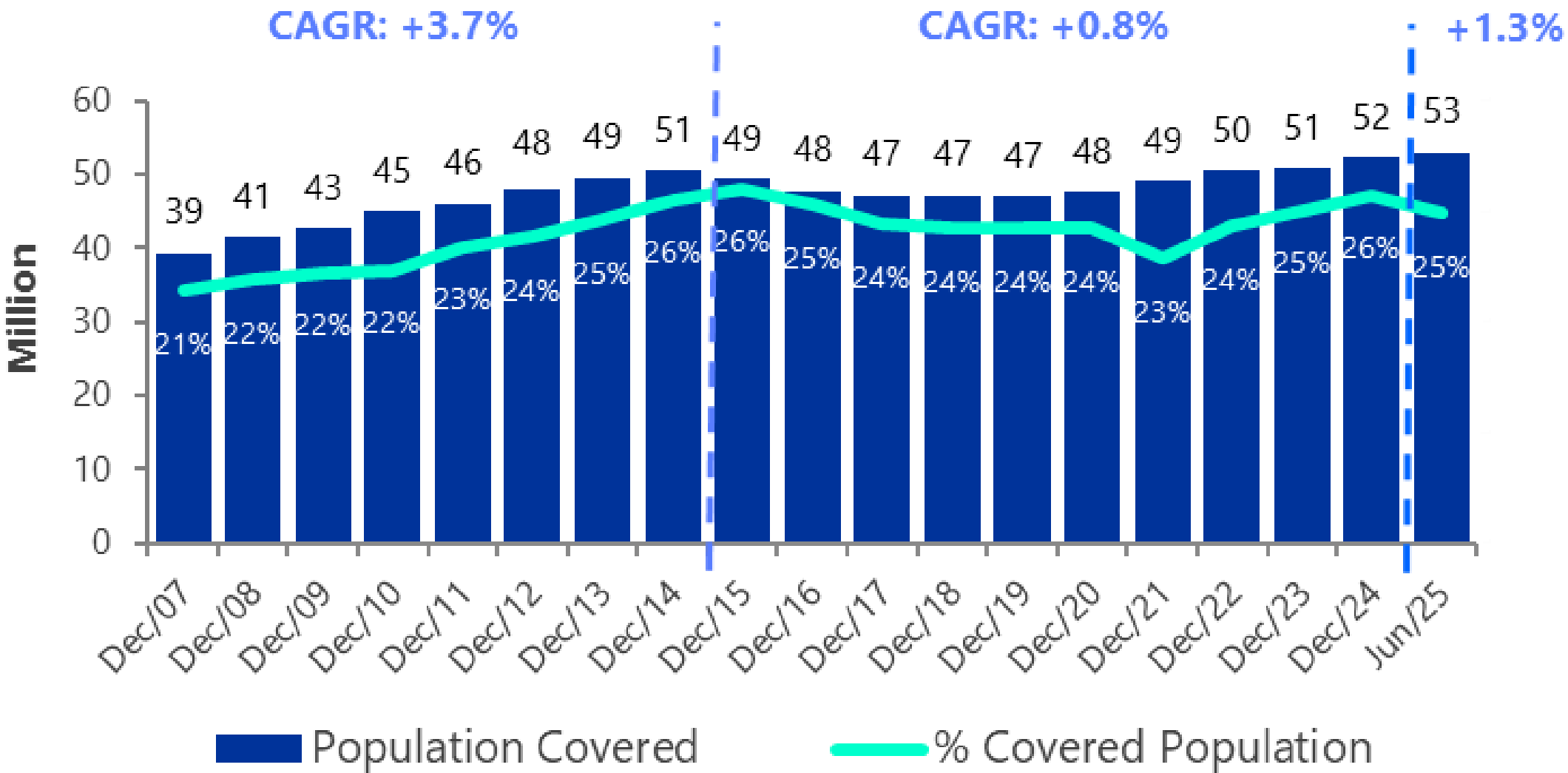
Industry Overview



Members Evolution in the Private Healthcare Sector

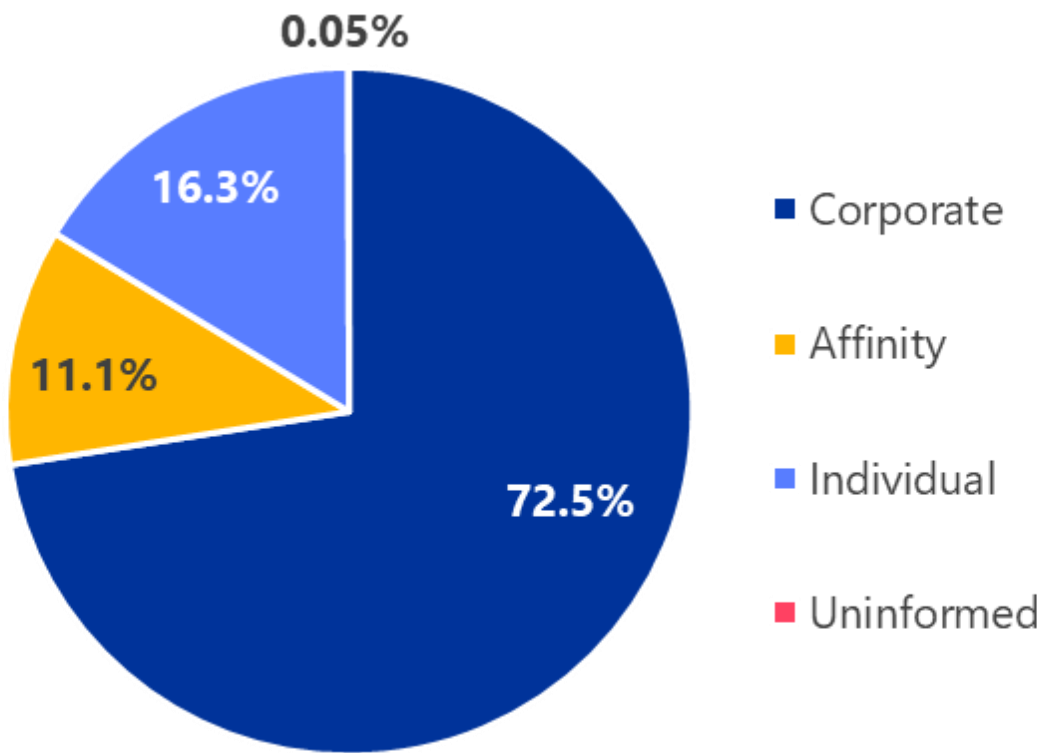
After strong expansion until 2014, the number of beneficiaries reached 52 million, followed by a prolonged period of stagnation between 2015 and 2021.

Starting in 2021, the market resumed growth, reaching 52 million lives again in 2024.

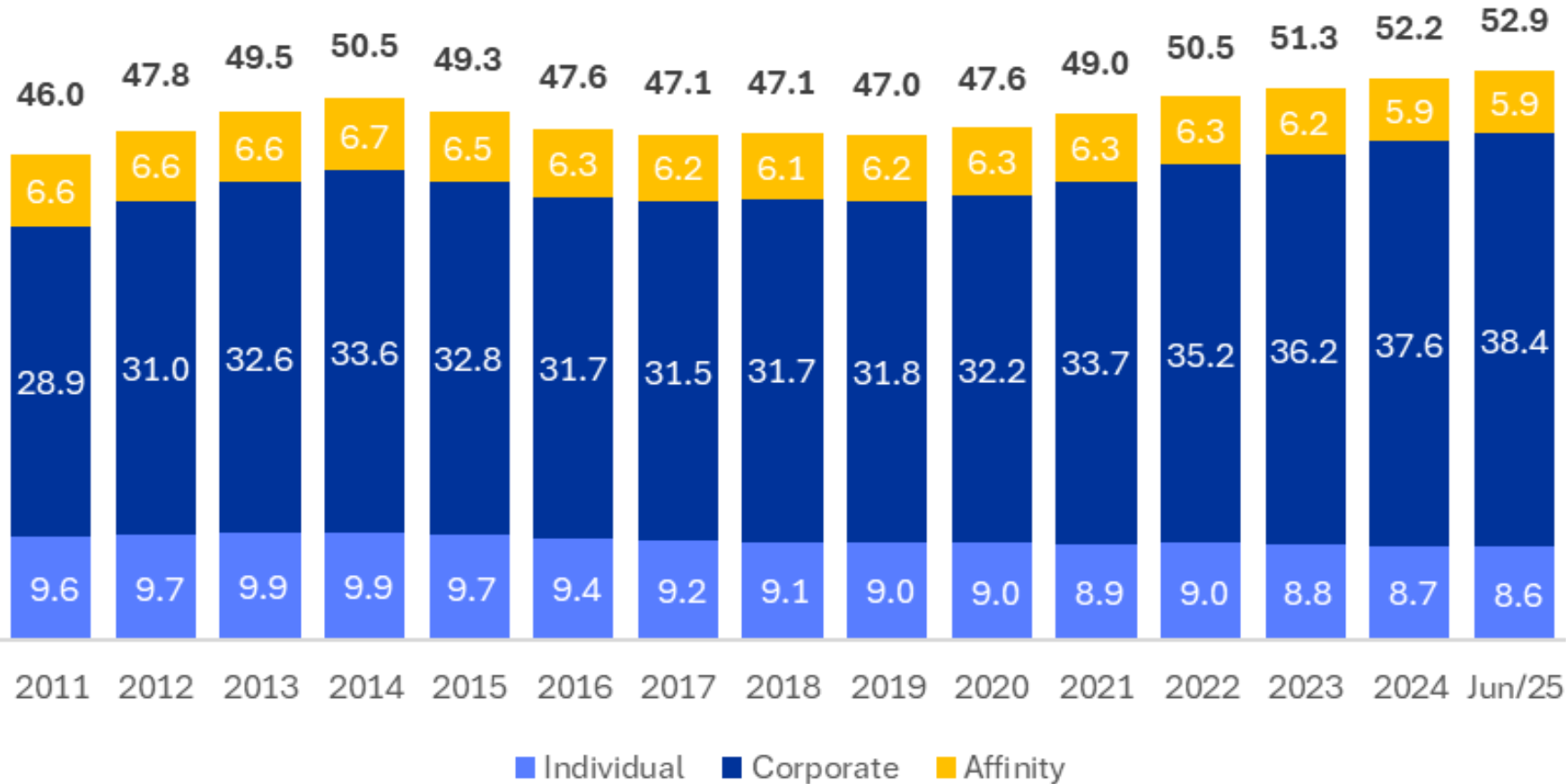


Health Plans Segments:

- **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.



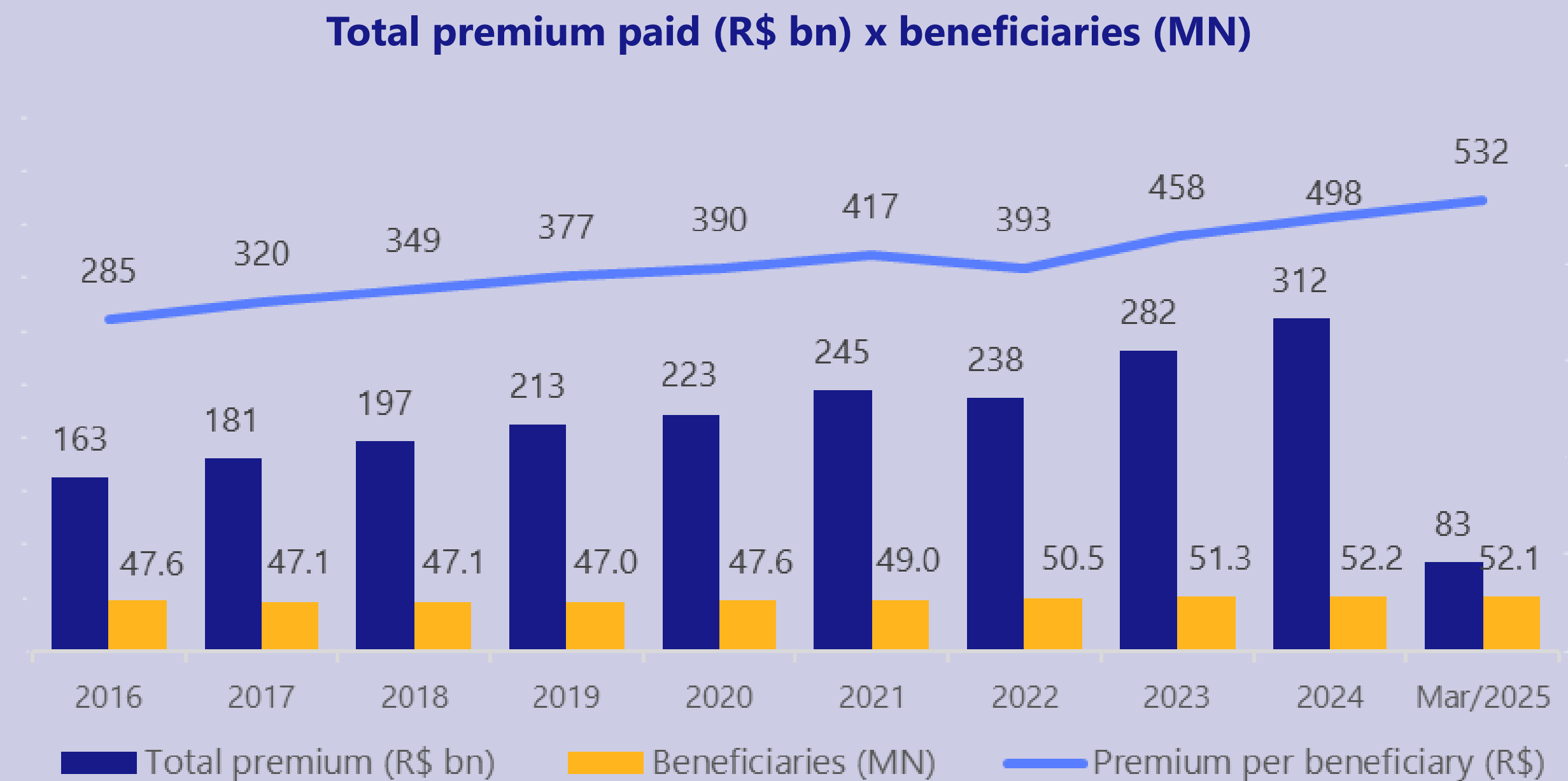
Beneficiaires Breakdown (million) – Health Insurance



Supplementary Healthcare Scenario

Premium and Members

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

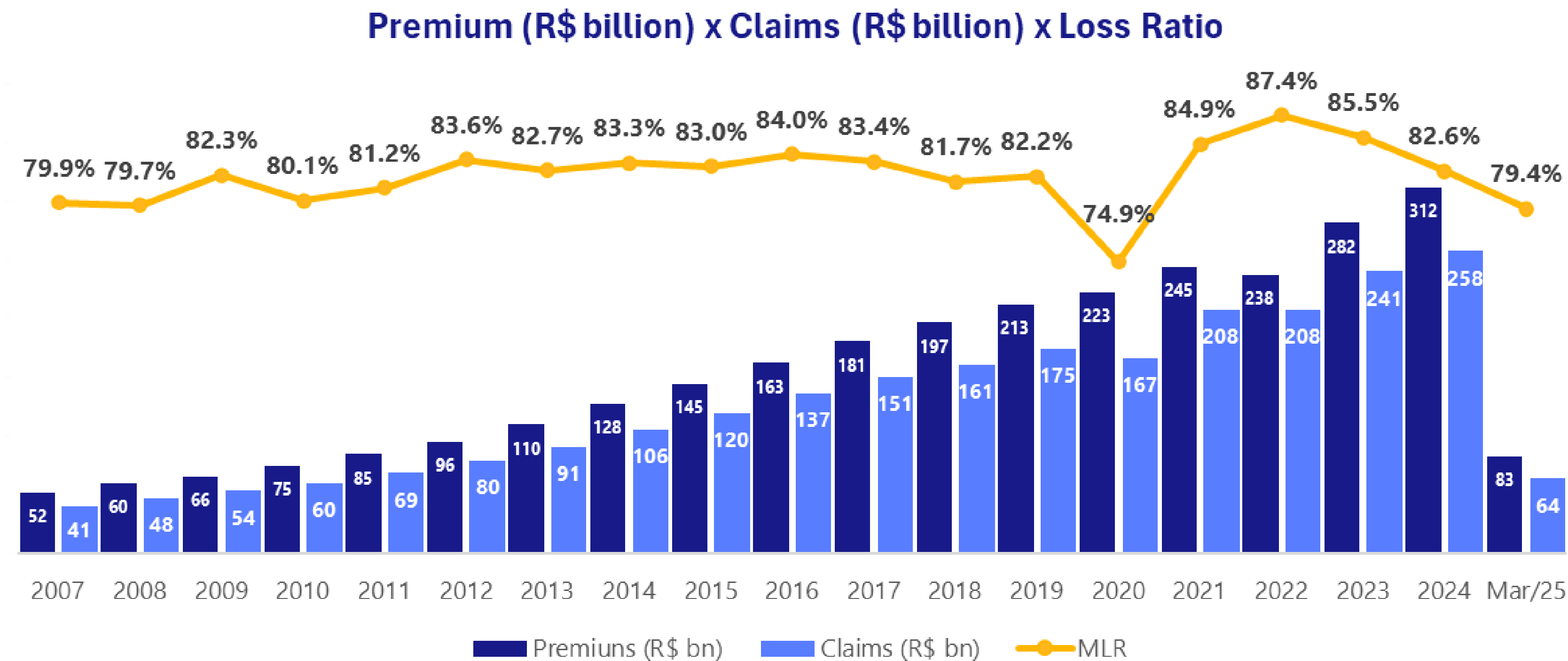


Supplementary Healthcare Scenario

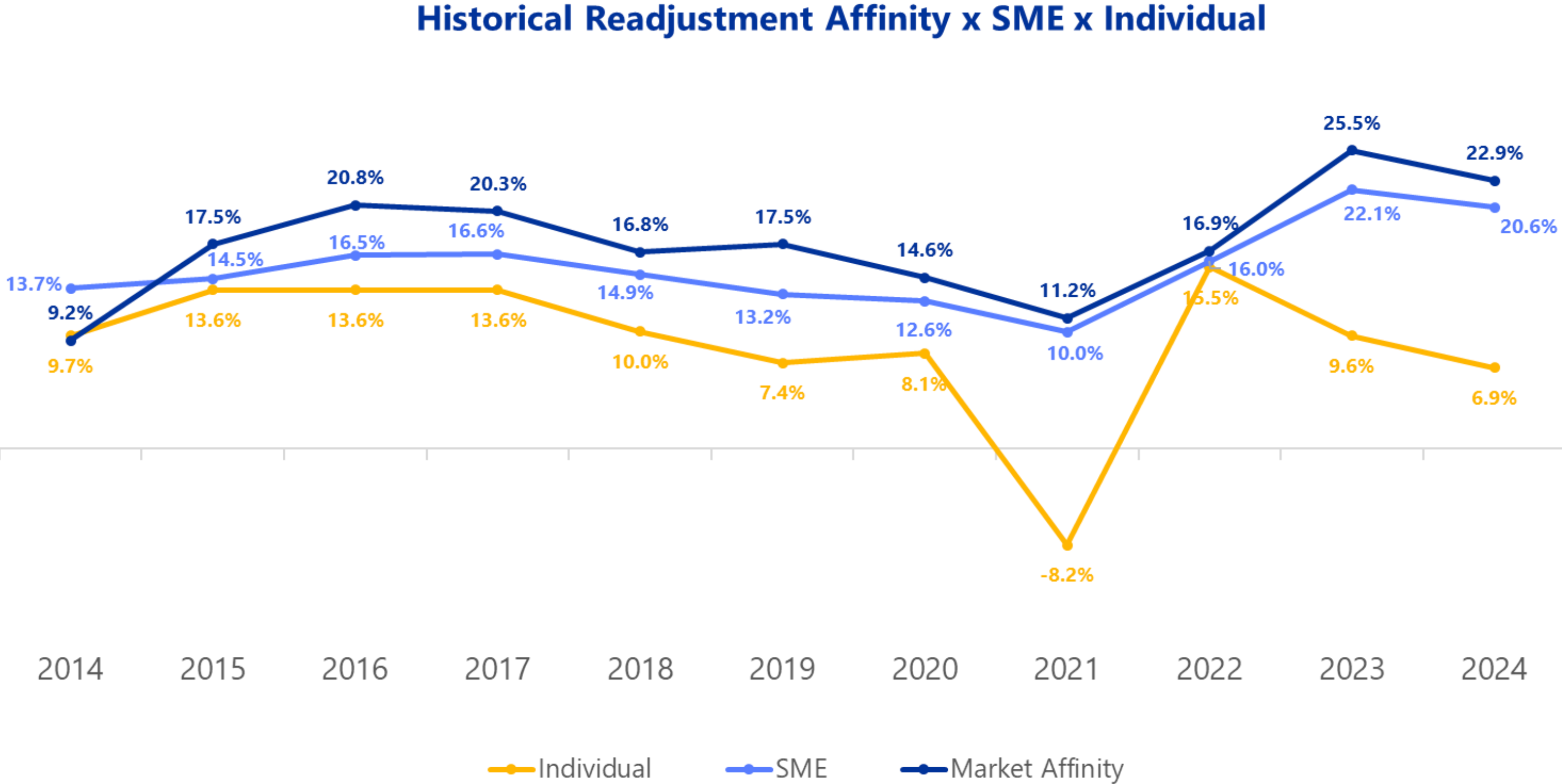


Loss Ratio

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

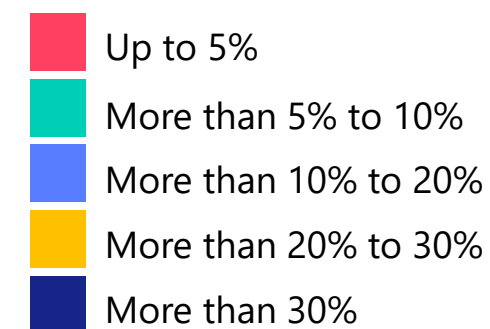


Supplementary Healthcare Scenario



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

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



10 largest Payors in Brazil

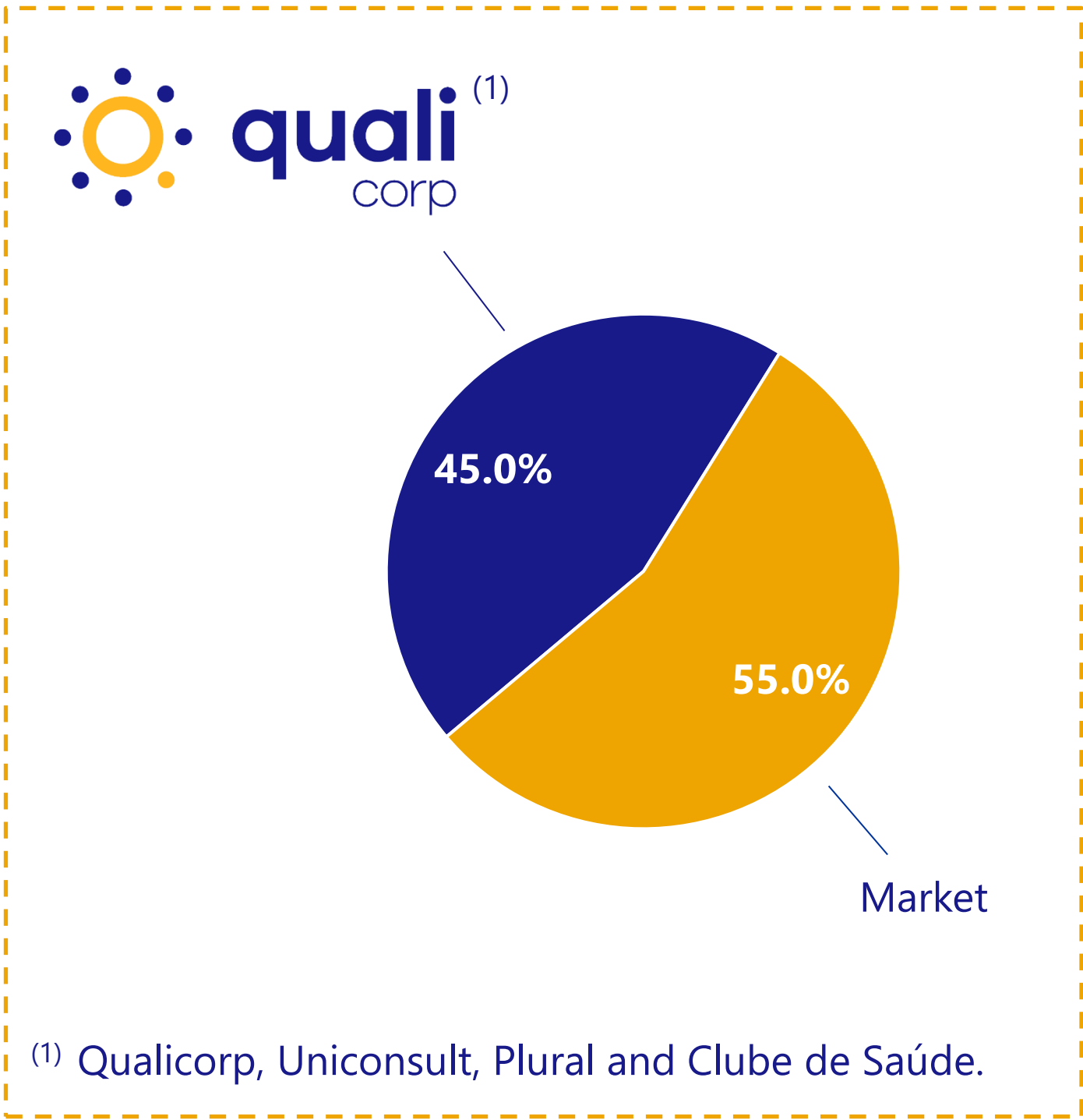
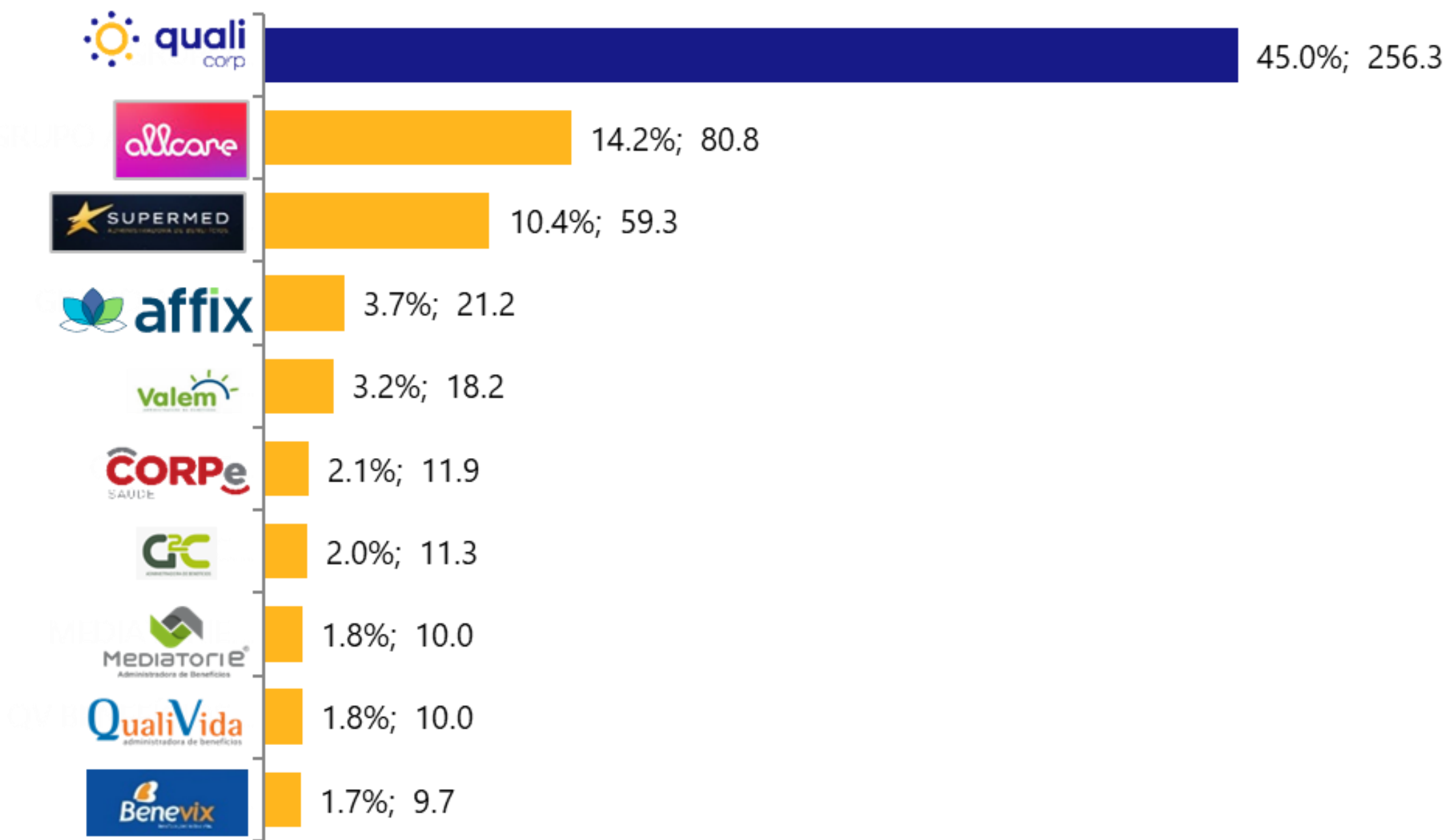
Largest Payors in Brazil ranking
(million lives)

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.

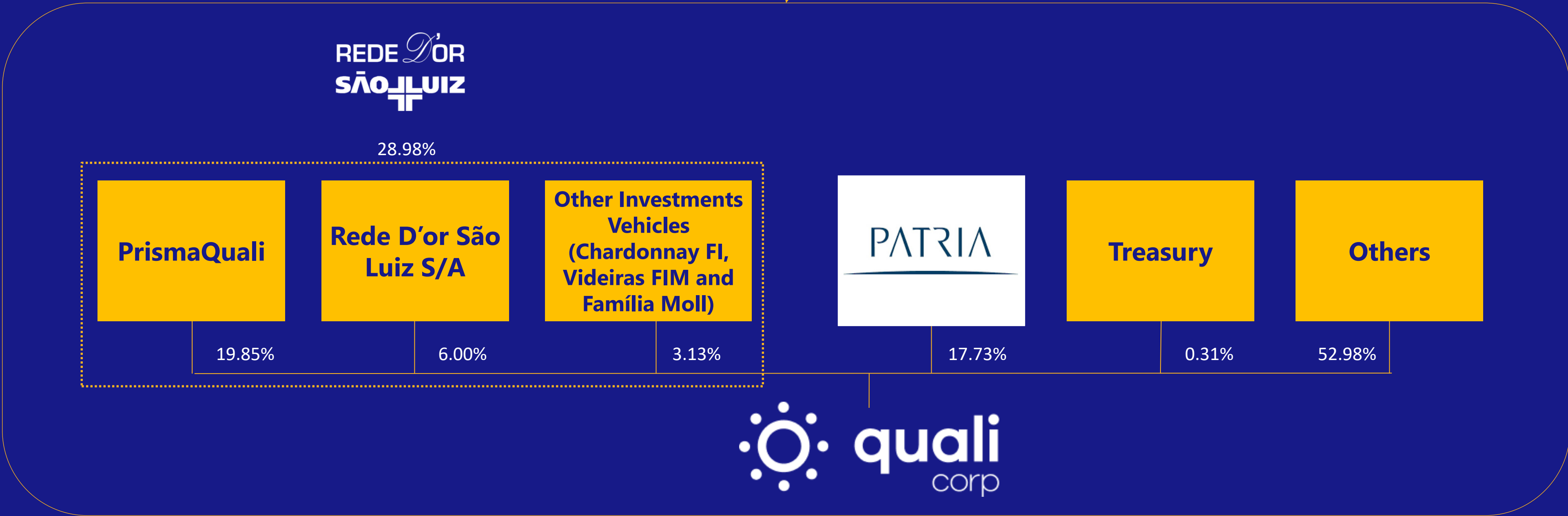


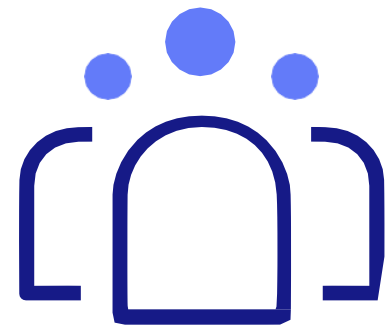
Leader in the administration, management and sales of Affinity health plans **in Brazil**



Solid operation with strong **cash generation** capacity

Timeline





NEW MANAGEMENT

- Professionals with relevant experience in the supplementary healthcare market, possessing strong expertise in risk management.



OPERATIONAL EFFICIENCY

- Cost and expense reduction through structural adjustments;
- Expectation of margin and return improvement;
- Focus on optimizing capital allocation and maintaining strong cash generation.



COMMERCIAL REALIGNMENT

- Rationalization of incentives based on channel return metrics;
- Alignment of the model across all links in the value chain;
- Transition from a 'one-size-fits-all' approach to a segmented compensation model.



COMPREHENSIVE PRODUCT PORTFOLIO

- Renewed engagement with payors and partners;
- Portfolio revitalization with plans better aligned to the new market reality;
- Stricter underwriting standards and enhanced claims control.

How is Quali's Business Model?



Design & plans selections

1

Professional Associations

Qualicorp establishes agreements with professional associations to offer health plans and benefits administration services to its members



2

Payors

Qualicorp structures and negotiates different health plans with different Health Plan Operators for its members

Distribution & Post sales



1

Qualicorp sells health plans directly or with brokers to the members

2

Monthly payments are made directly to Qualicorp. The funds are transferred to the Operators net of administrative and brokerage fees



3

Monthly payments are made directly to Qualicorp. The premiums are transferred to the insurers net of administrative and brokerage fees.



4

Qualicorp provides significant revenue source for the Professional Associations through royalties' contracts (% of net revenues)

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

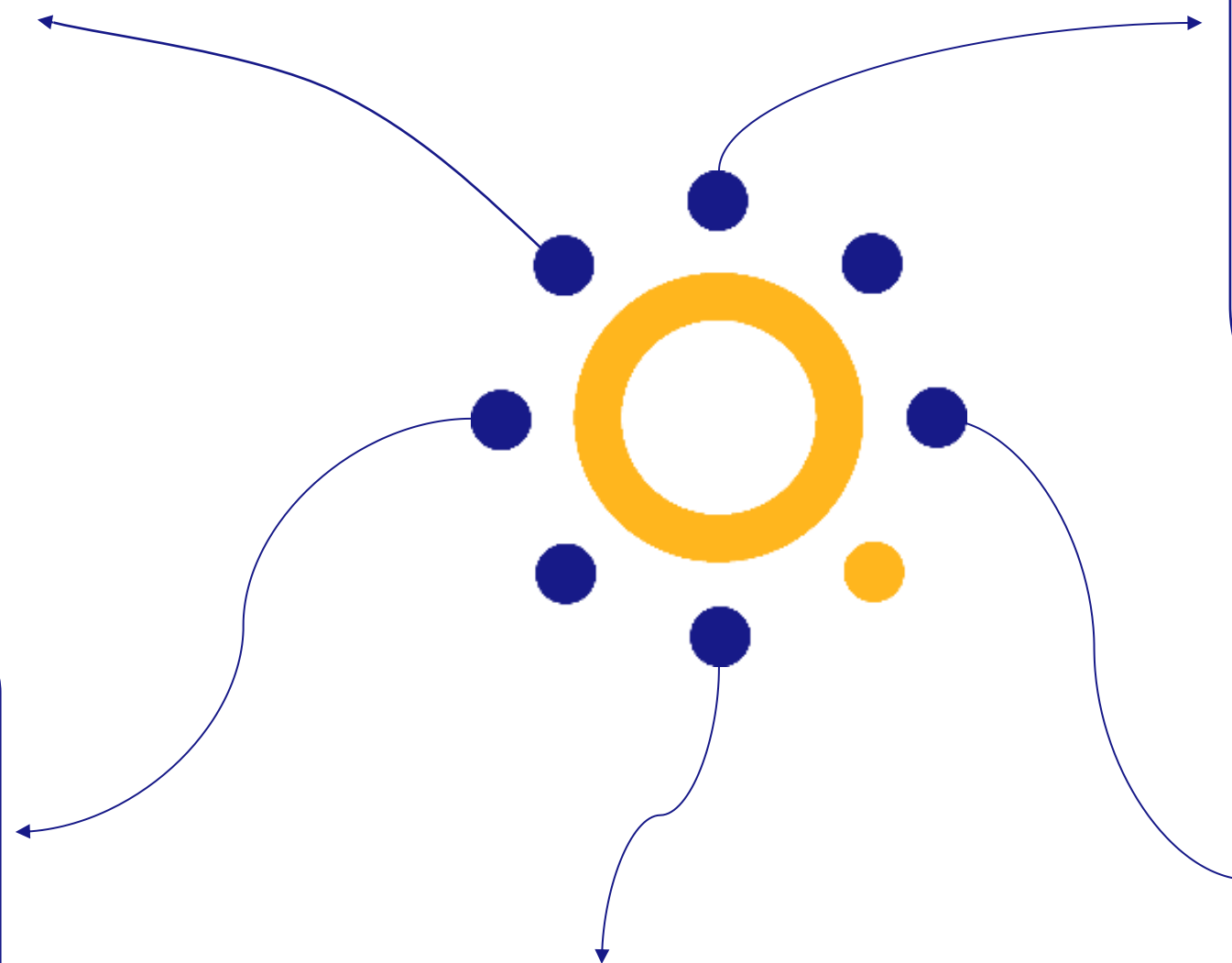
- One-Stop Shop
- Improves negotiating power
- Better price & conditions

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 •

9M25 Highlights



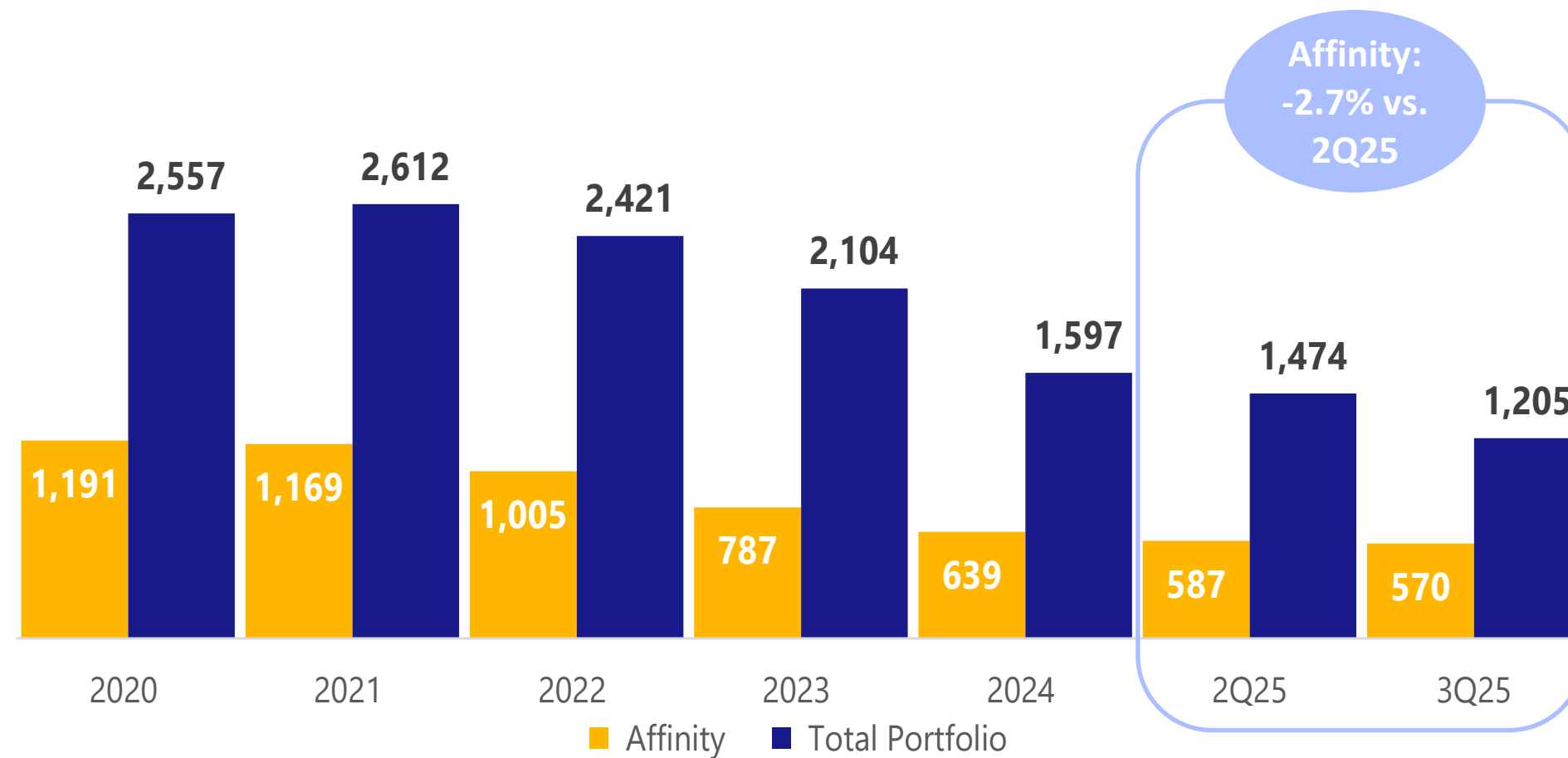
- We have established exclusivity agreements with three new operators.
- Lowest net portfolio loss in a third quarter since 2021 (-2.7%), with churn at **10.3%**, the lowest level since the pandemic period, when no price adjustments were applied.
- Net revenue grew **4.3%** vs. 2Q25, totaling **R\$372.6 million**.
- Adjusted net income reached **R\$19.7 million**, up **8.8%** vs. 2Q25.
- Subsequent events: (i) completion of the **R\$400 million** 8th debenture issuance; (ii) **transfer of the Corporate portfolio**; and (iii) **divestment of Gama**.



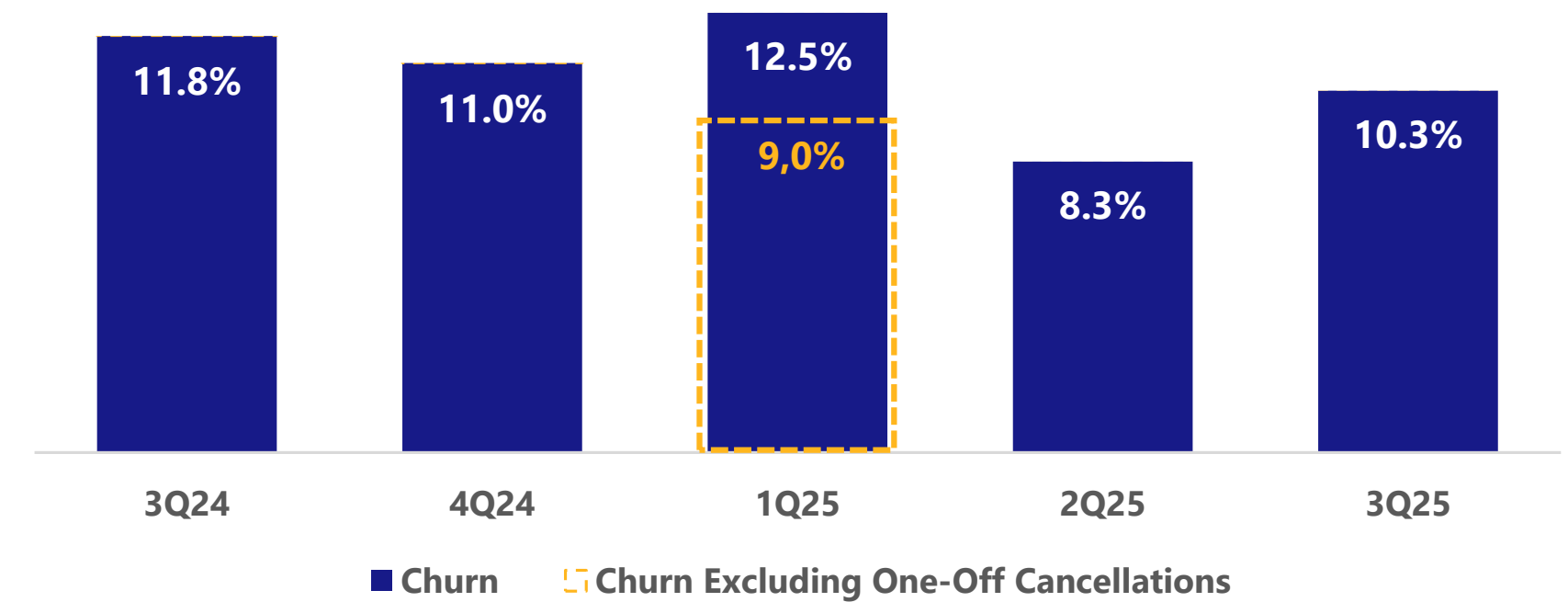
 **340** **NEW PRODUCTS**
in 9M25
vs. 138 in 2024

Key Financial Indicators

Total Portfolio x Affinity (thousand)

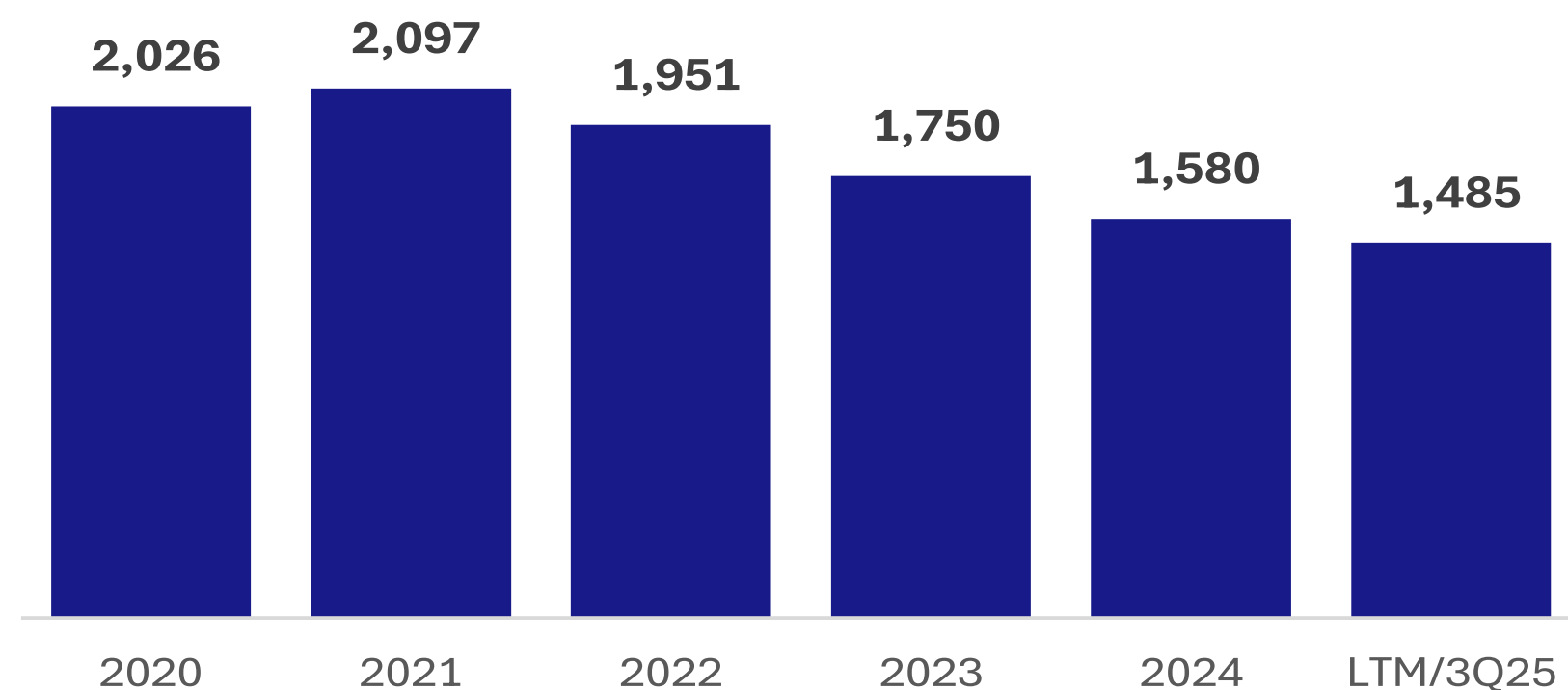


Churn (%)

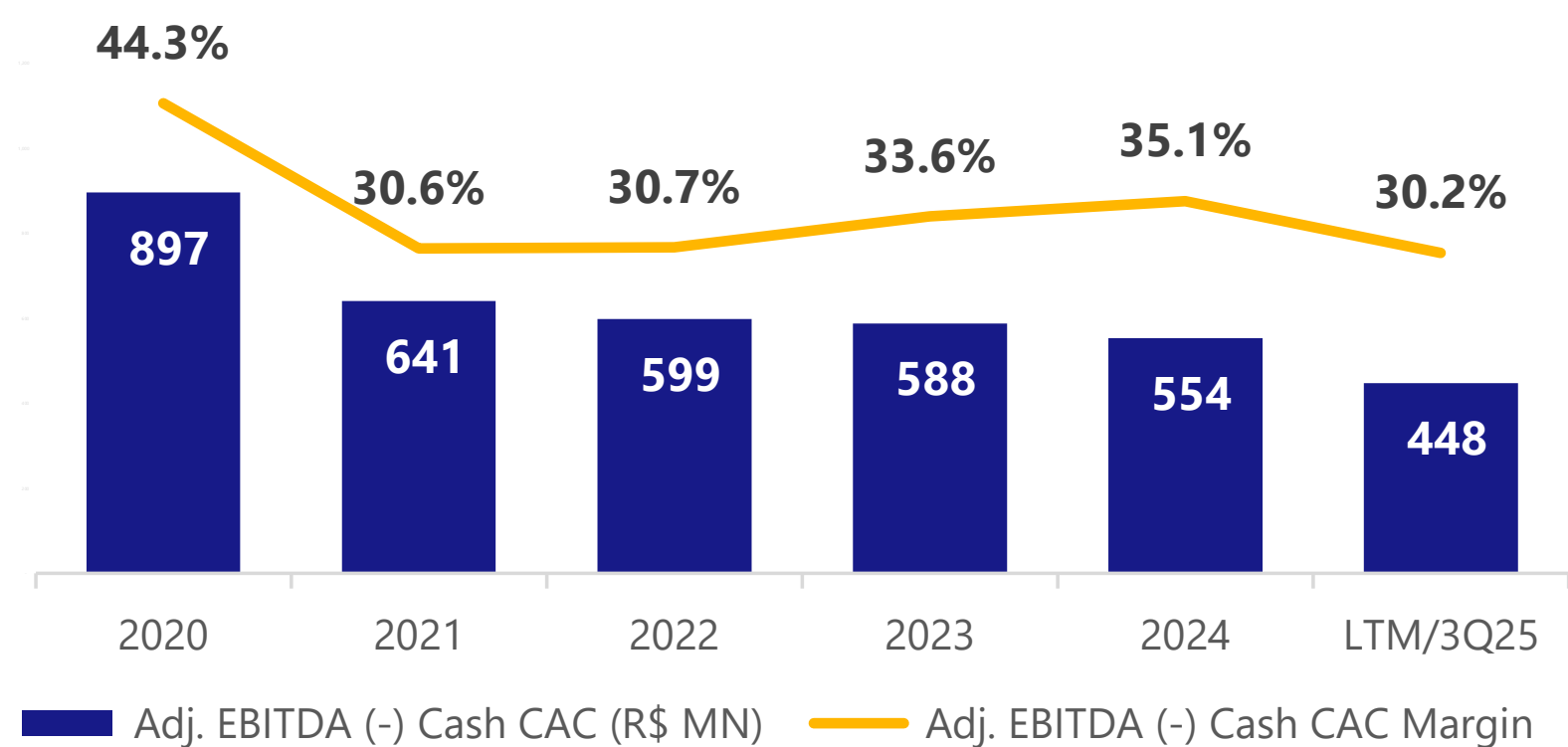


Key Financial Indicators

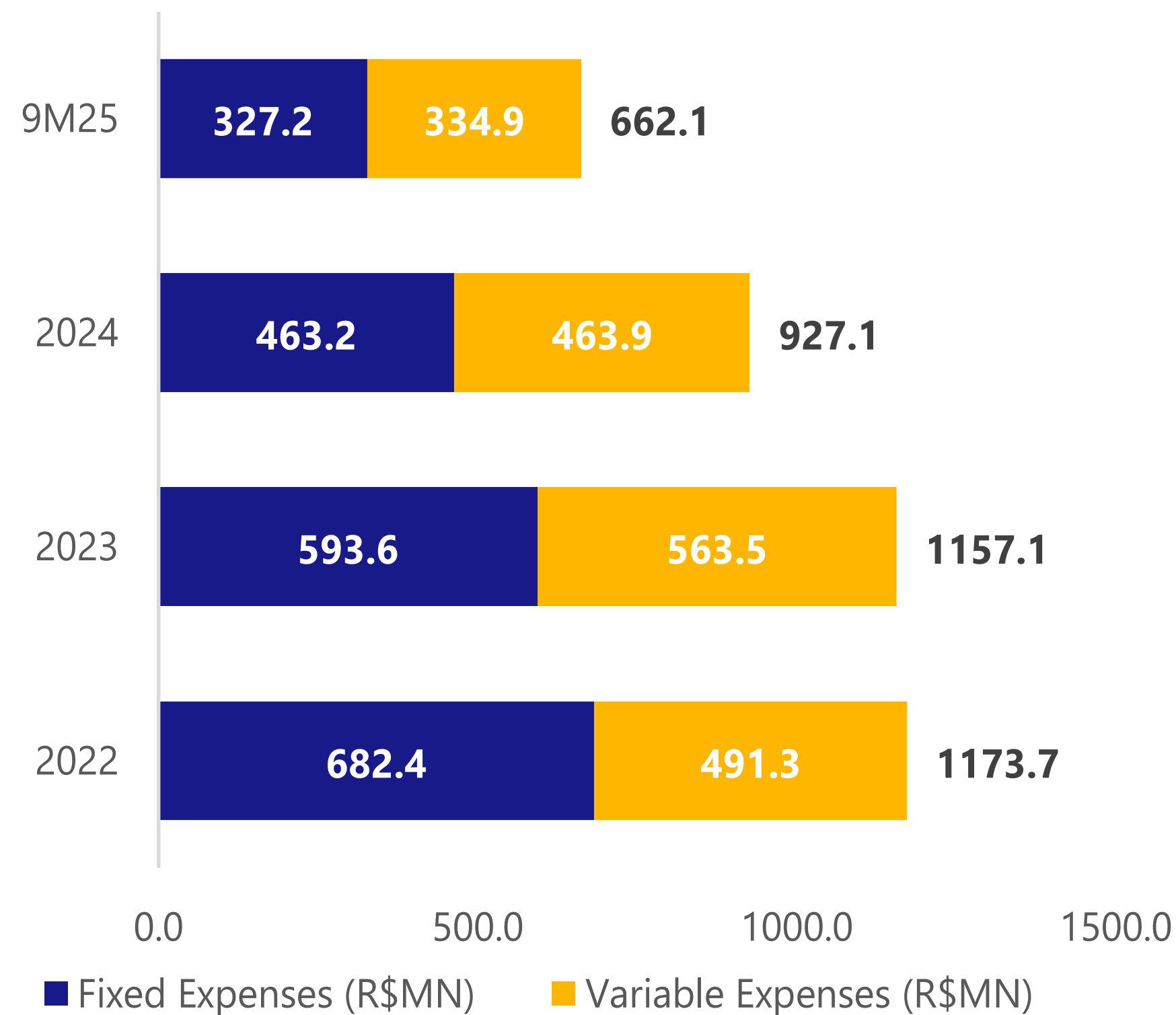
Net Revenue (R\$ MN)



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

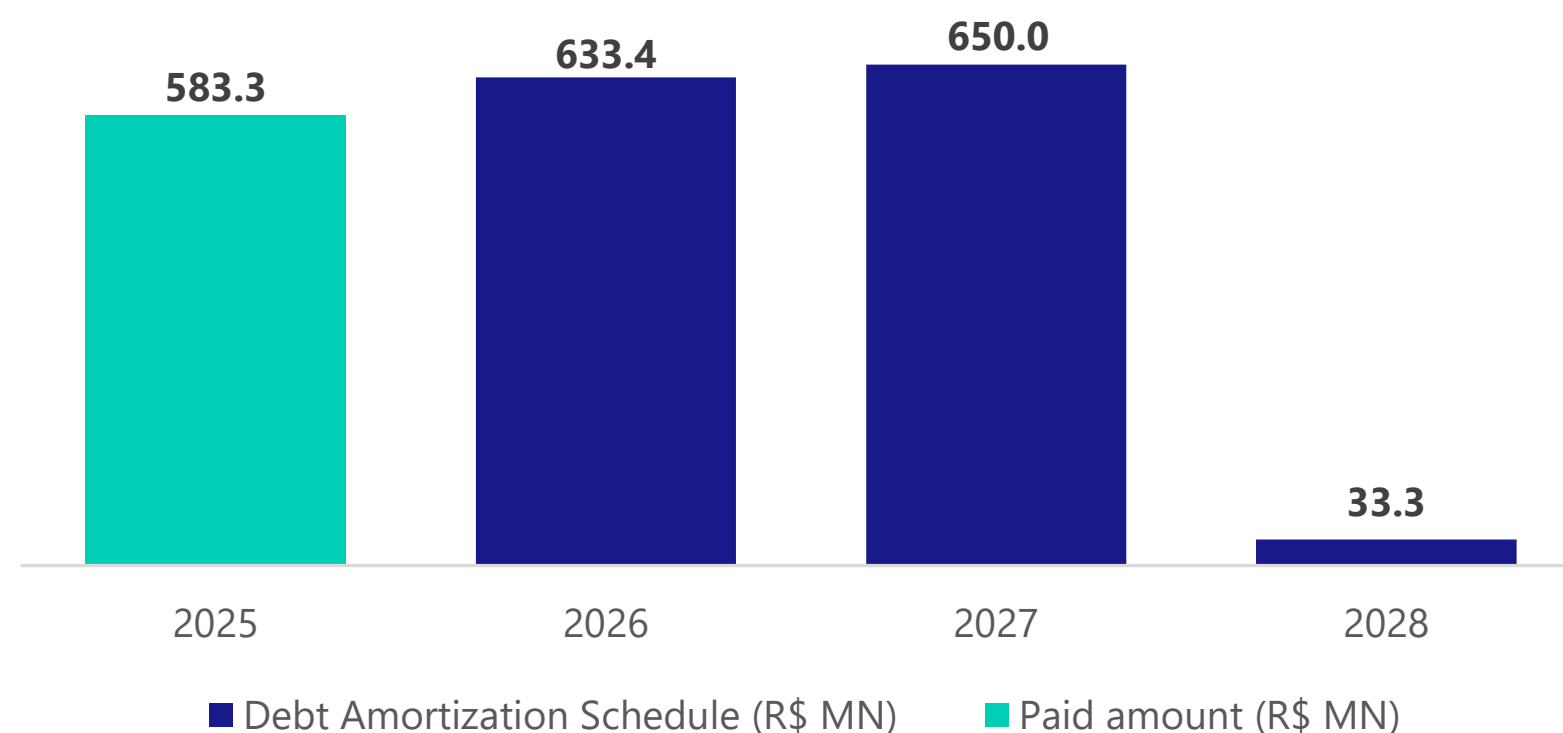


Expenses (R\$ MN)

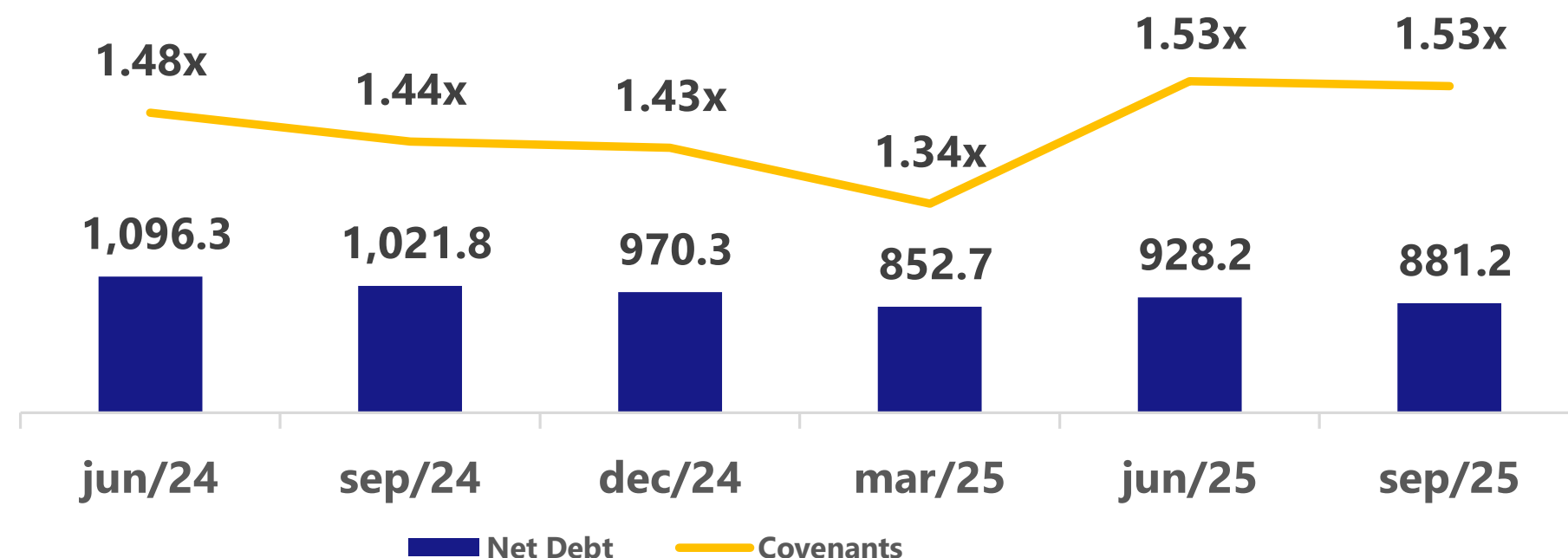


Key Financial Indicators

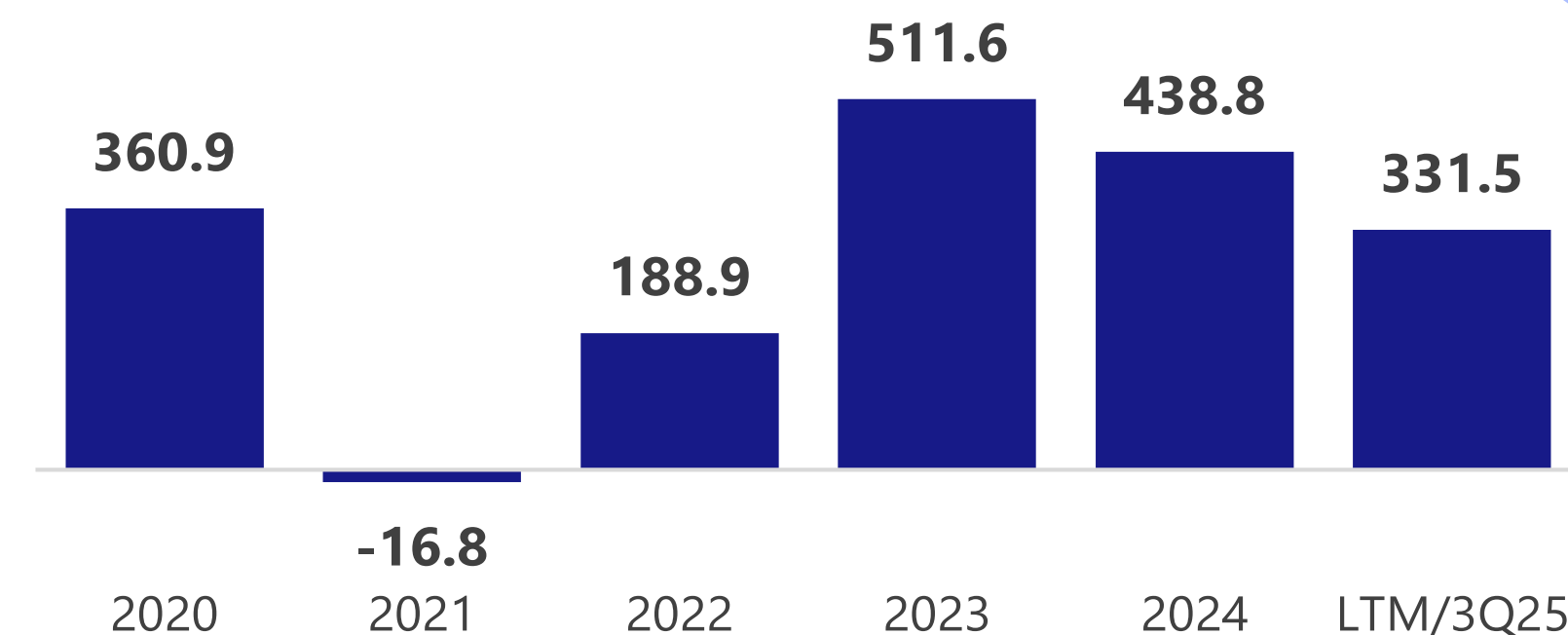
Debt Amortization Schedule (R\$ MN)



Net Debt¹



Free Cash Flow (R\$ MN)

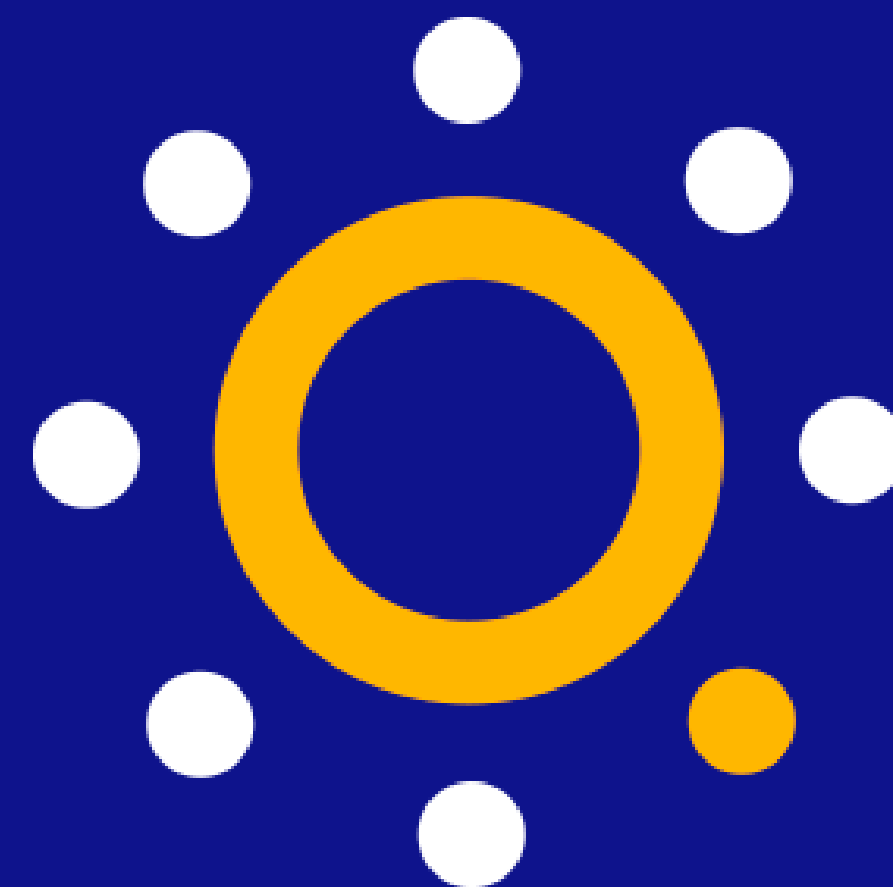


Cash + Financial Investments

Final Balance:

R\$ 488.7 MM _{3Q25}

¹(Gross Debt – Cash and equivalents) / Adjusted LTM EBITDA



More choices for you.
More Quali for your life.

Investors Relations

Ri@qualicorp.com.br

ri.qualicorp.com.br/en/