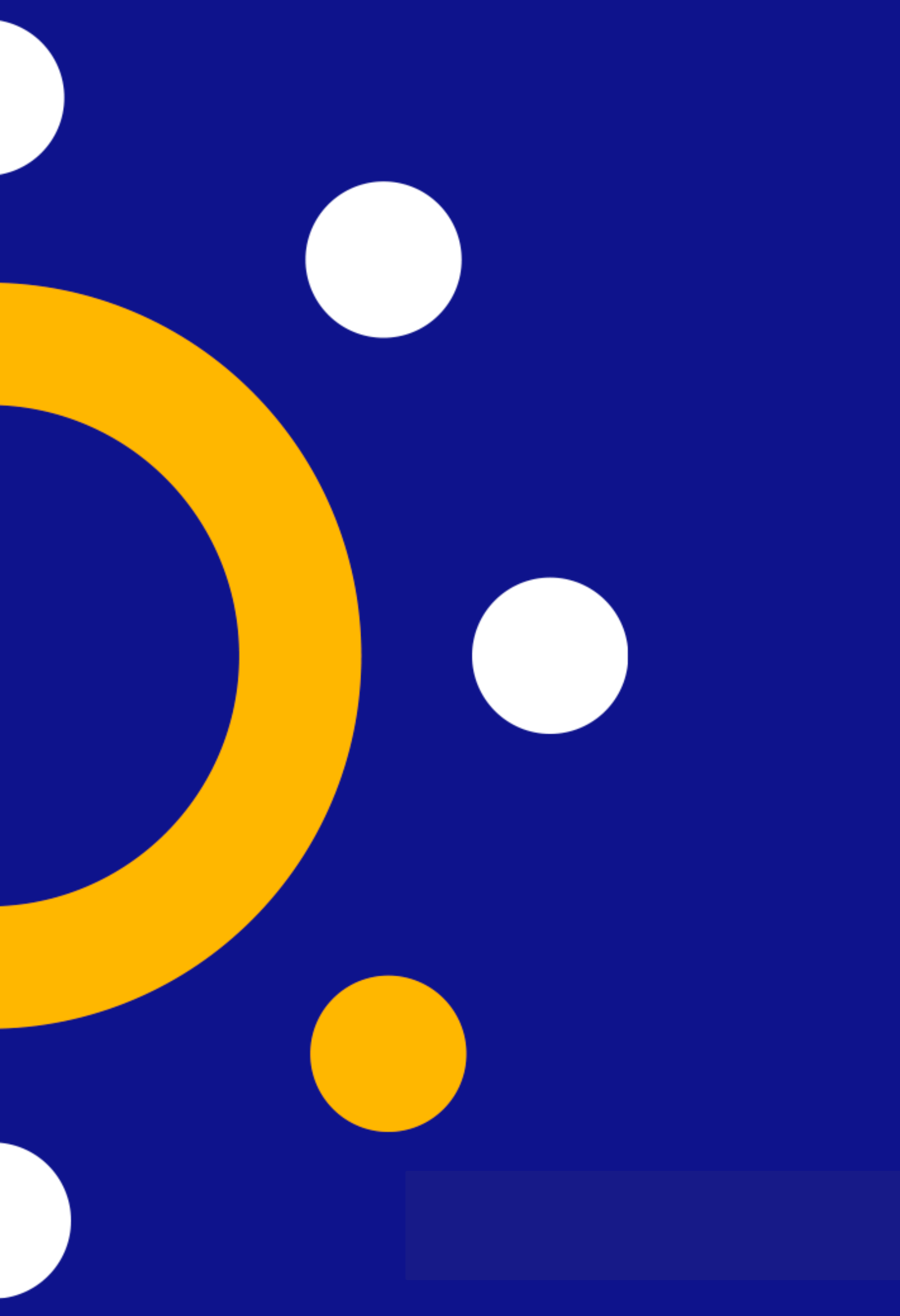


Qualicorp: Apresentação Institucional

4T25

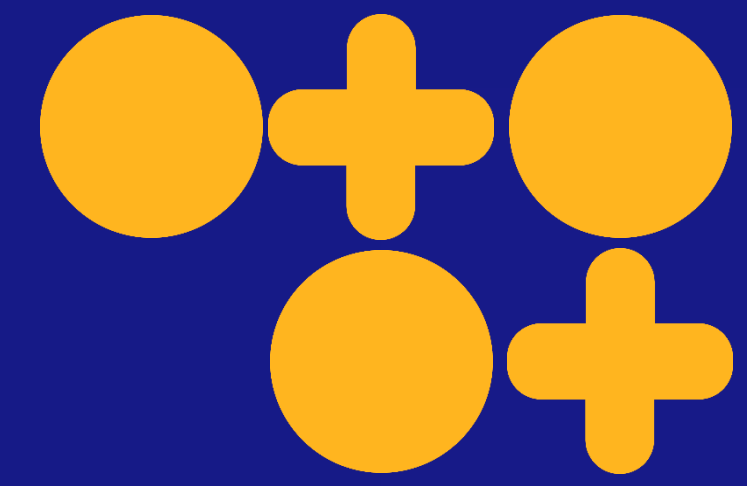




Aviso Legal

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.



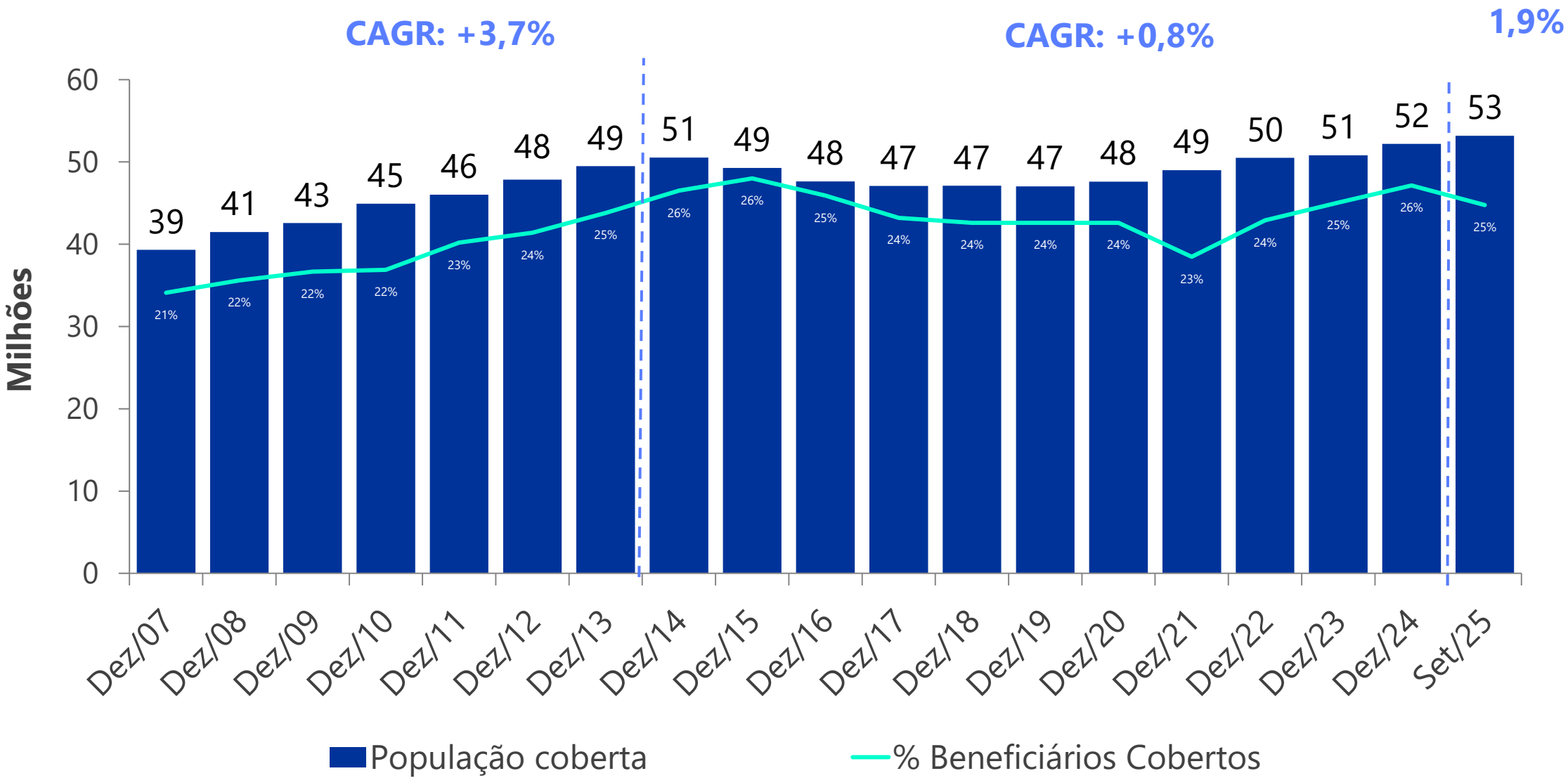
Overview da Industria



Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

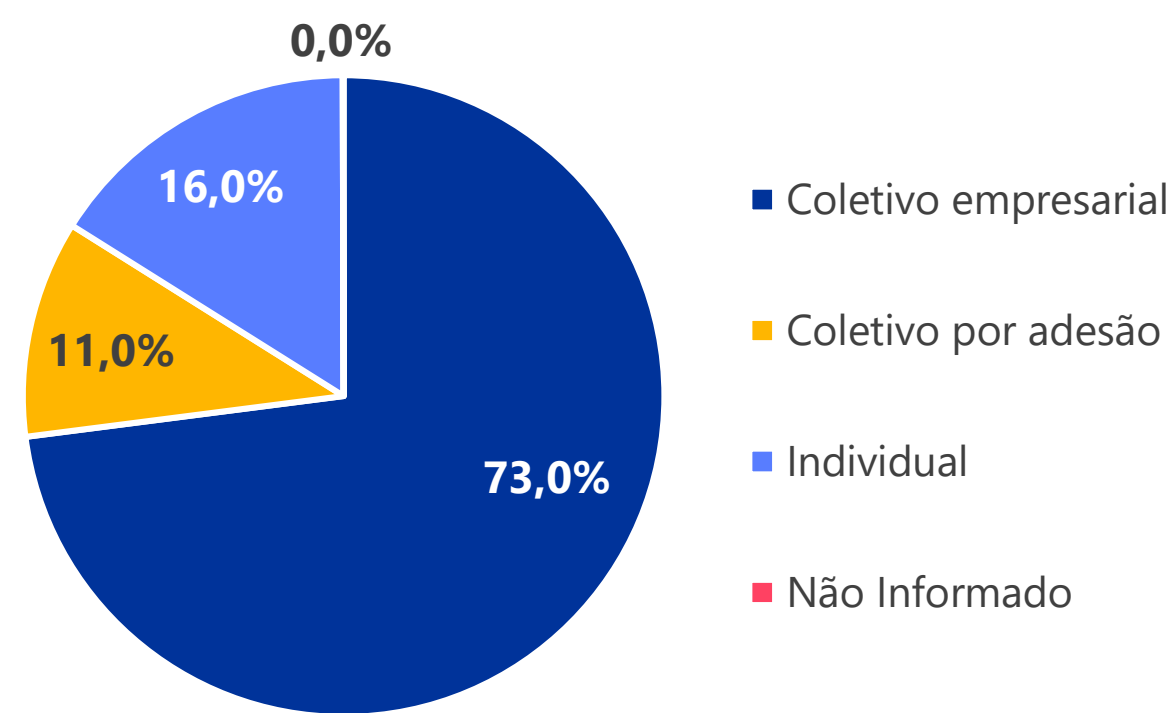
Após forte expansão até 2014, o número de beneficiários atingiu 52 milhões e houve um longo período de estagnação entre 2015 e 2021.

A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 53 milhões de vidas em 2025.

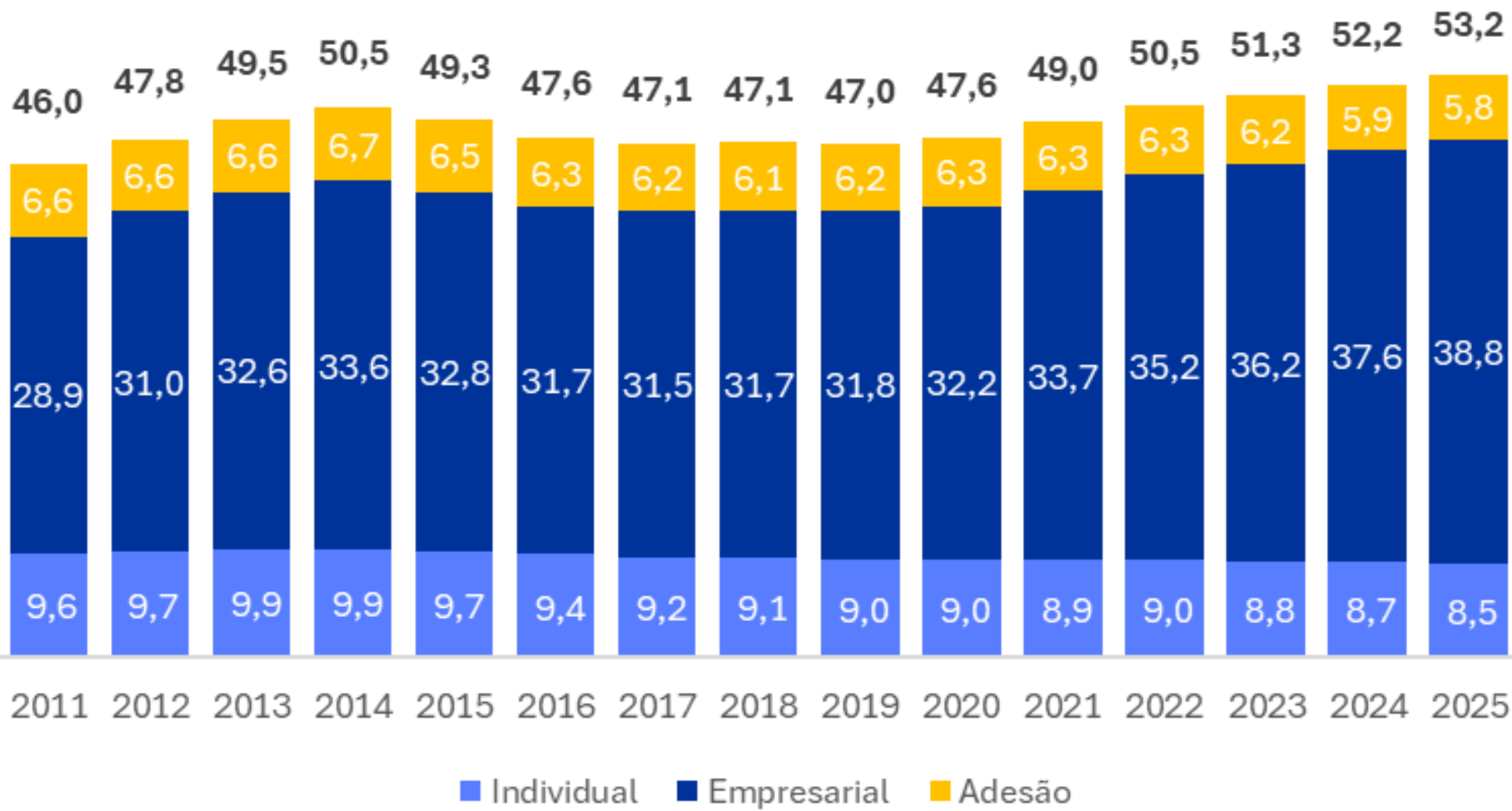


Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (73,0%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (11,0%):** principal segmento da Quali, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (16,0%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



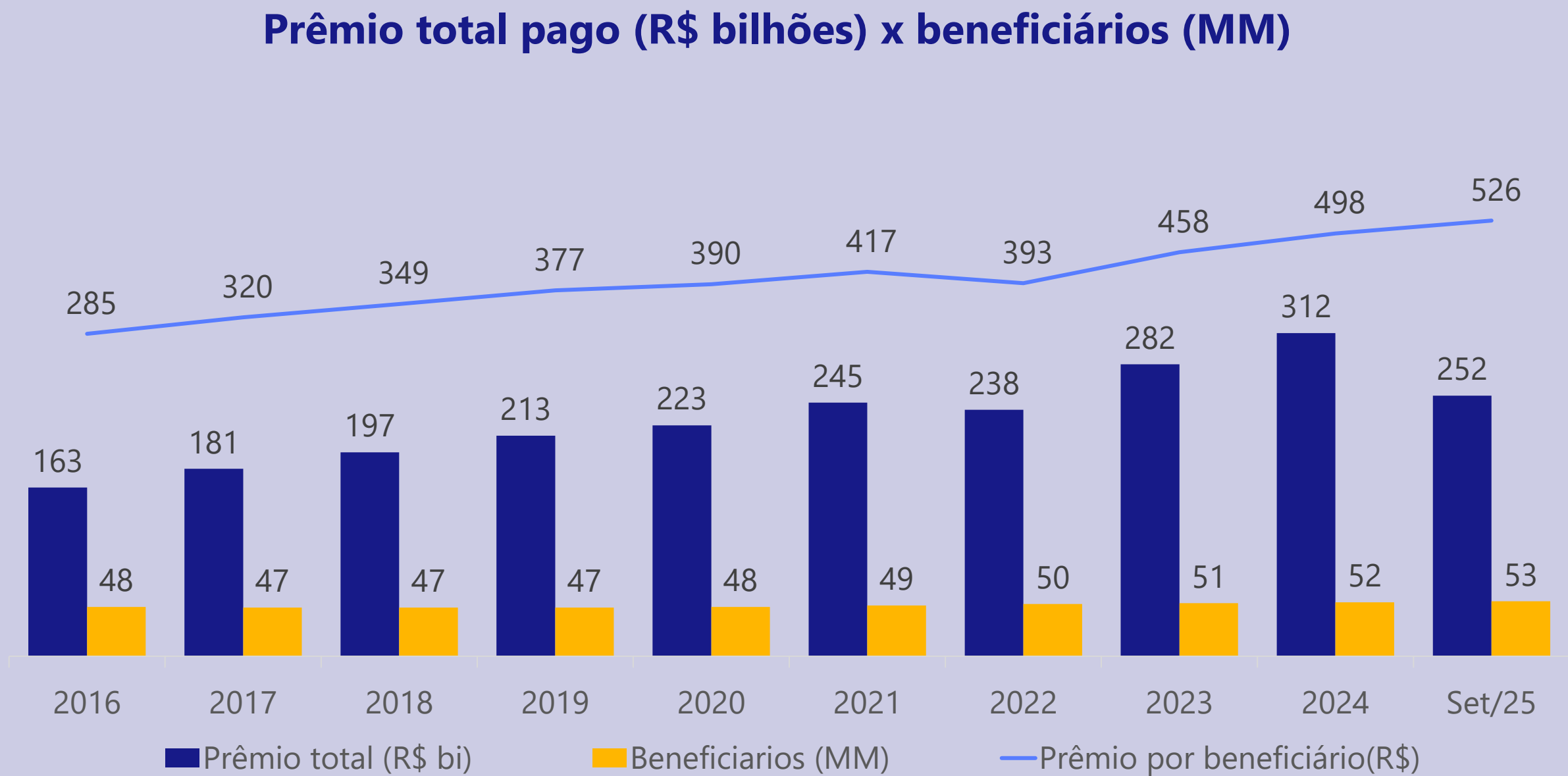
Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



O cenário da saúde suplementar

Prêmios e beneficiários

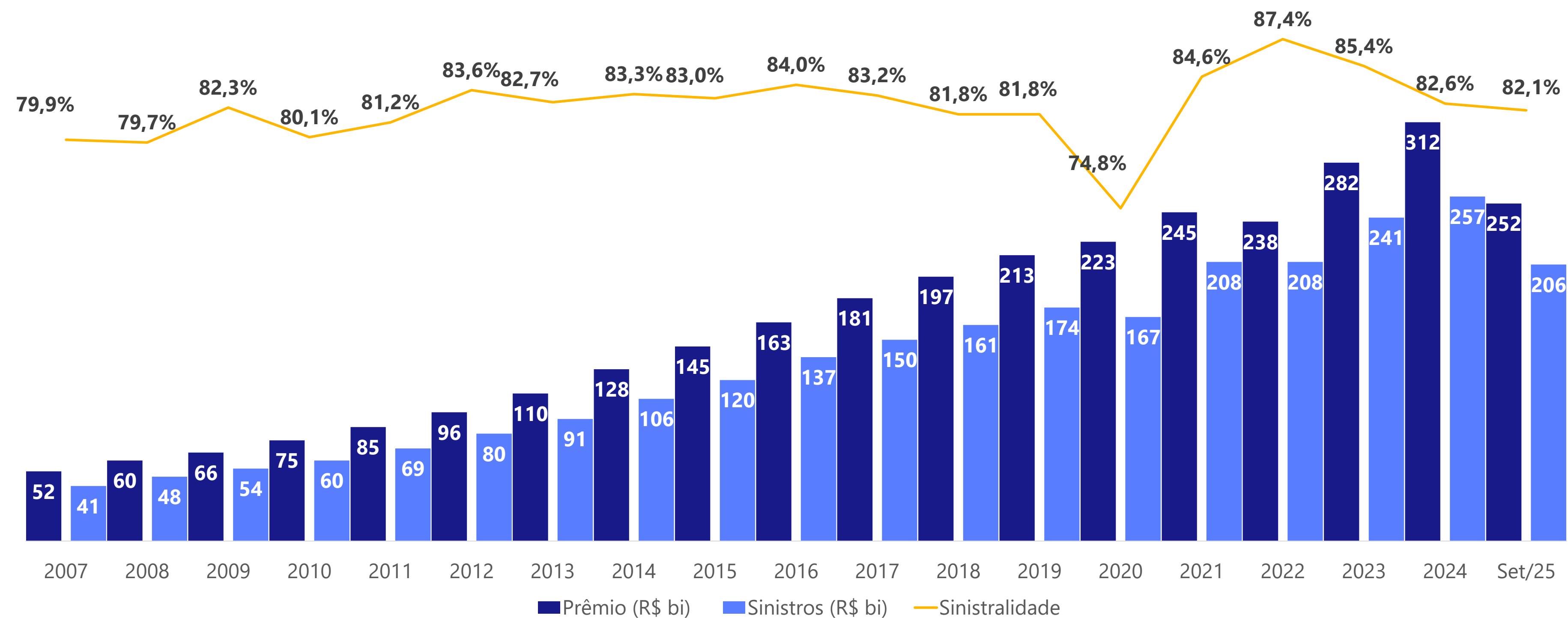
Apesar dos elevados reajustes, o número de beneficiários continua a aumentar ao longo do tempo, atingindo o seu pico no 2024.



O cenário da saúde suplementar

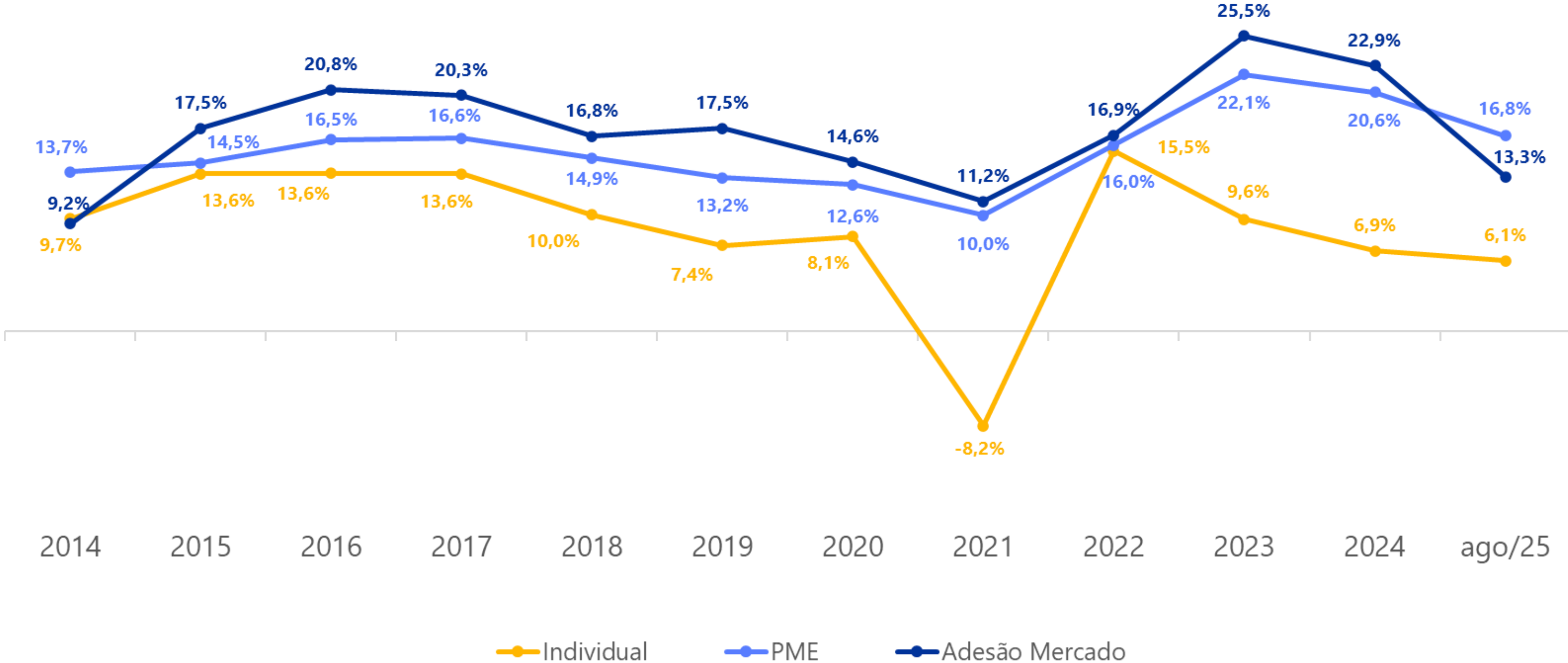
Sinistralidade

Em 2022, a sinistralidade atingiu o valor mais elevado do século: 87,4%, mas em 2025 o índice recuou para 82,1%.



Fonte: ANS | Extração em 03/03/2026.

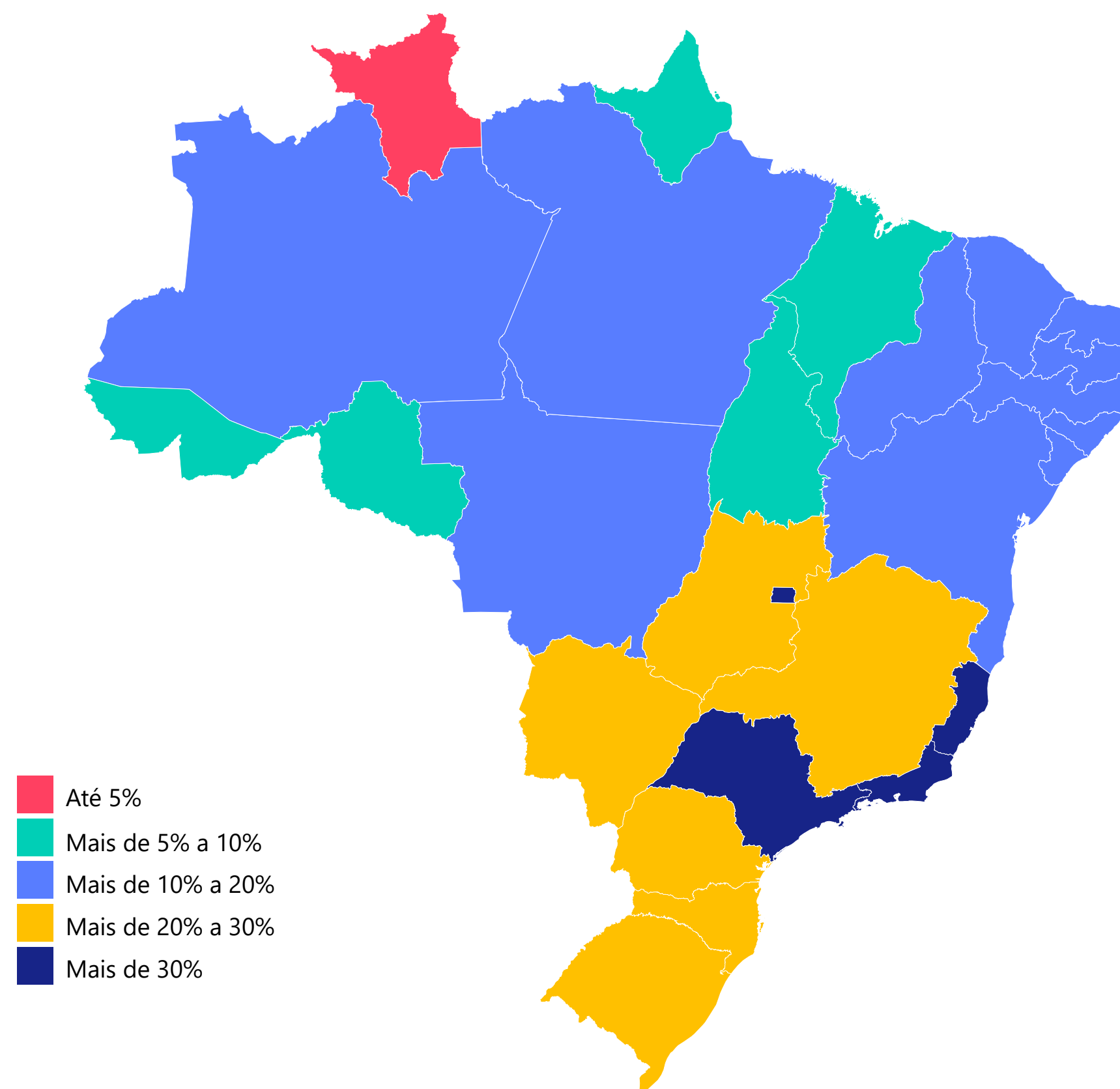
O cenário da saúde suplementar



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).

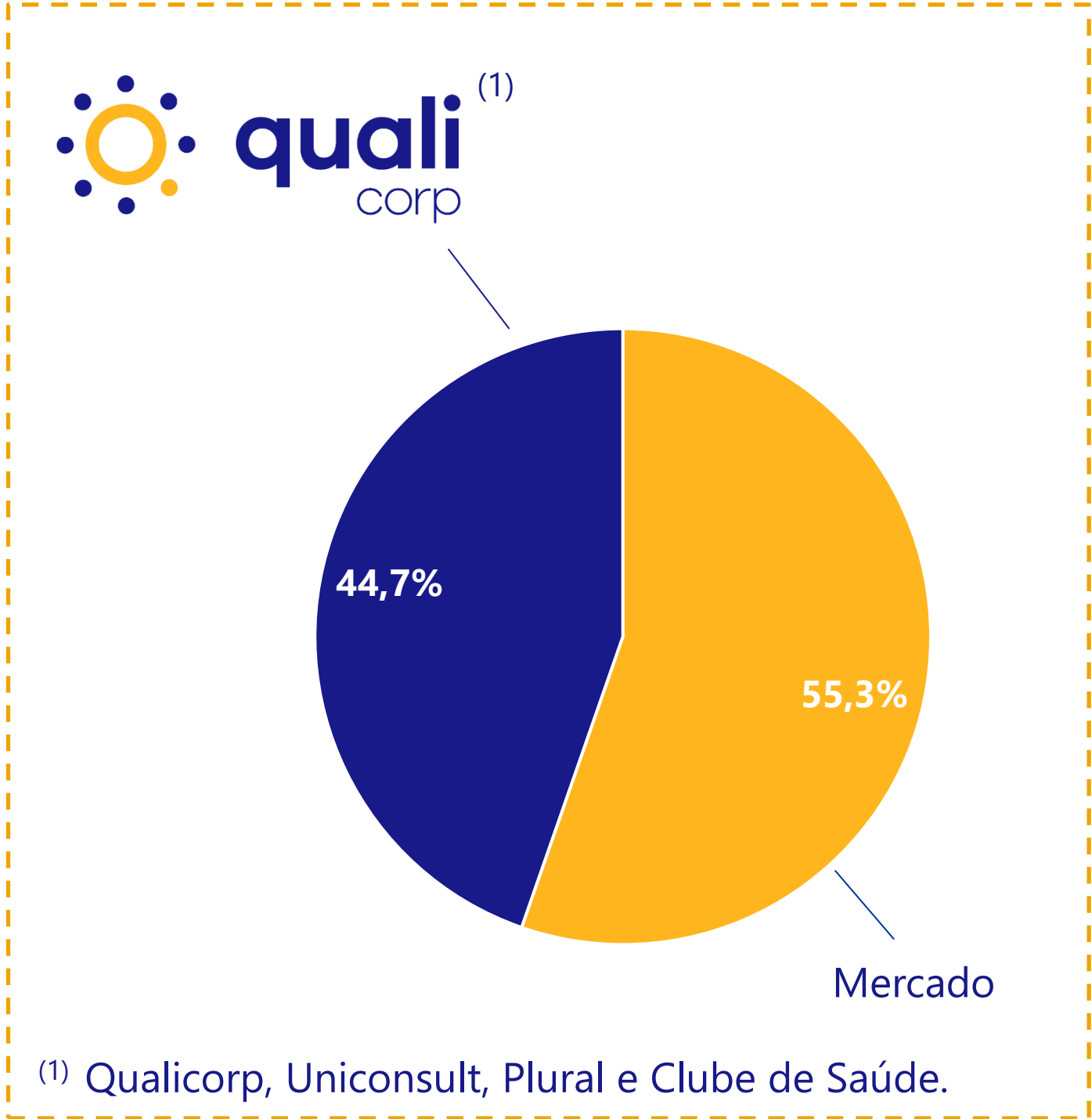
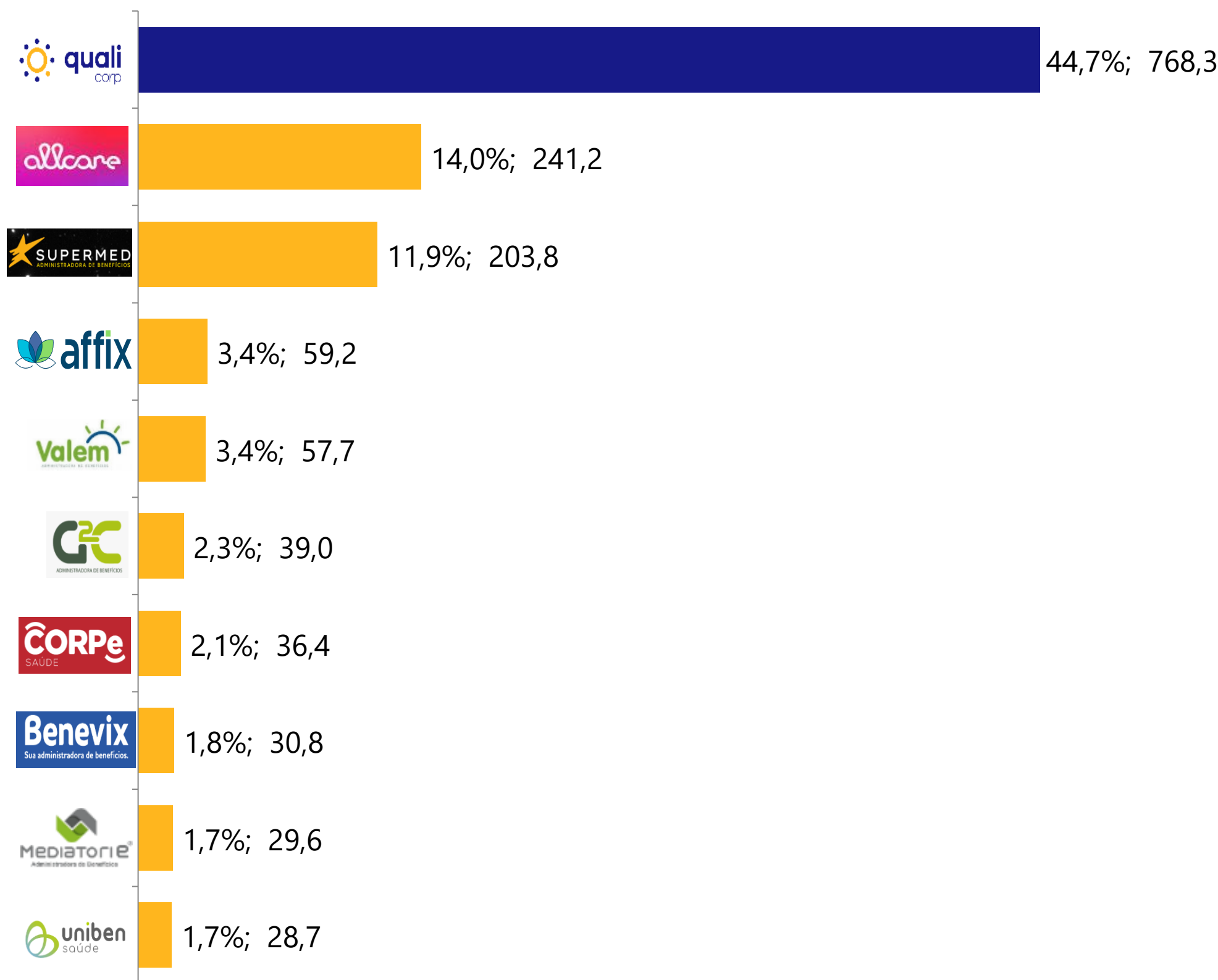
Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

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

Fonte: ANS | Extração em 03/03/2026.
¹Considera GNDI

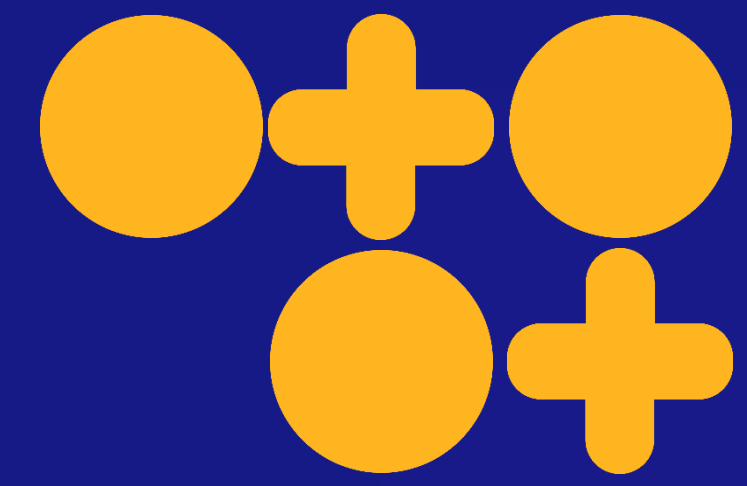
Líder no segmento Coletivo por Adesão

Receita (R\$) e Market Share – Novembro 2025



Fonte: ANS | Extração em 03/03/2026.

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



Sobre a Qualicorp





O papel das administradoras.

- Organizar grandes carteiras, subscrever de maneira eficiente, ajudar a diluir os custos e negociar junto as Operadoras as condições mais sustentáveis para seus clientes.
- Entender o perfil de cada entidade, empresa e cliente final para oferecer soluções customizadas, desde alternativas mais acessíveis até novos produtos e serviços.

Sistema Único de Saúde (SUS):
160,2 milhões
(75%)

População brasileira:
213,4 milhões

Saúde Suplementar:
53,2 milhões
(25%)

Individual ou familiar:
8,5 milhões
(16%)

Coletivo por adesão:
5,8 milhões
(11%)

Coletivo empresarial
73,0 milhões
(73%)

PME
8,0 milhões

O potencial é enorme.

Missão

Viabilizar o **acesso** das pessoas à **medicina privada de qualidade** por meio da administração de planos de saúde coletivos **das principais operadora** dos país.

Onde a sua
saúde encontra
o melhor plano



Não importa em que
fase da vida você
está: todo sonho só
se realiza com saúde.



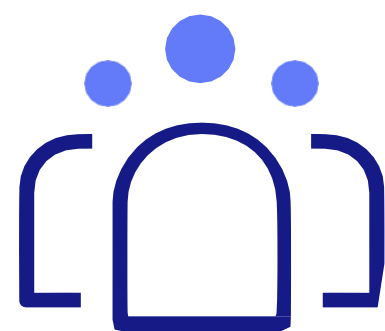
Provedora de **soluções de saúde no varejo**, focado em pessoa física, por meio do adesão, PF ou PME, em **todos os momentos da vida**, desde a juventude à velhice.



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



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



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

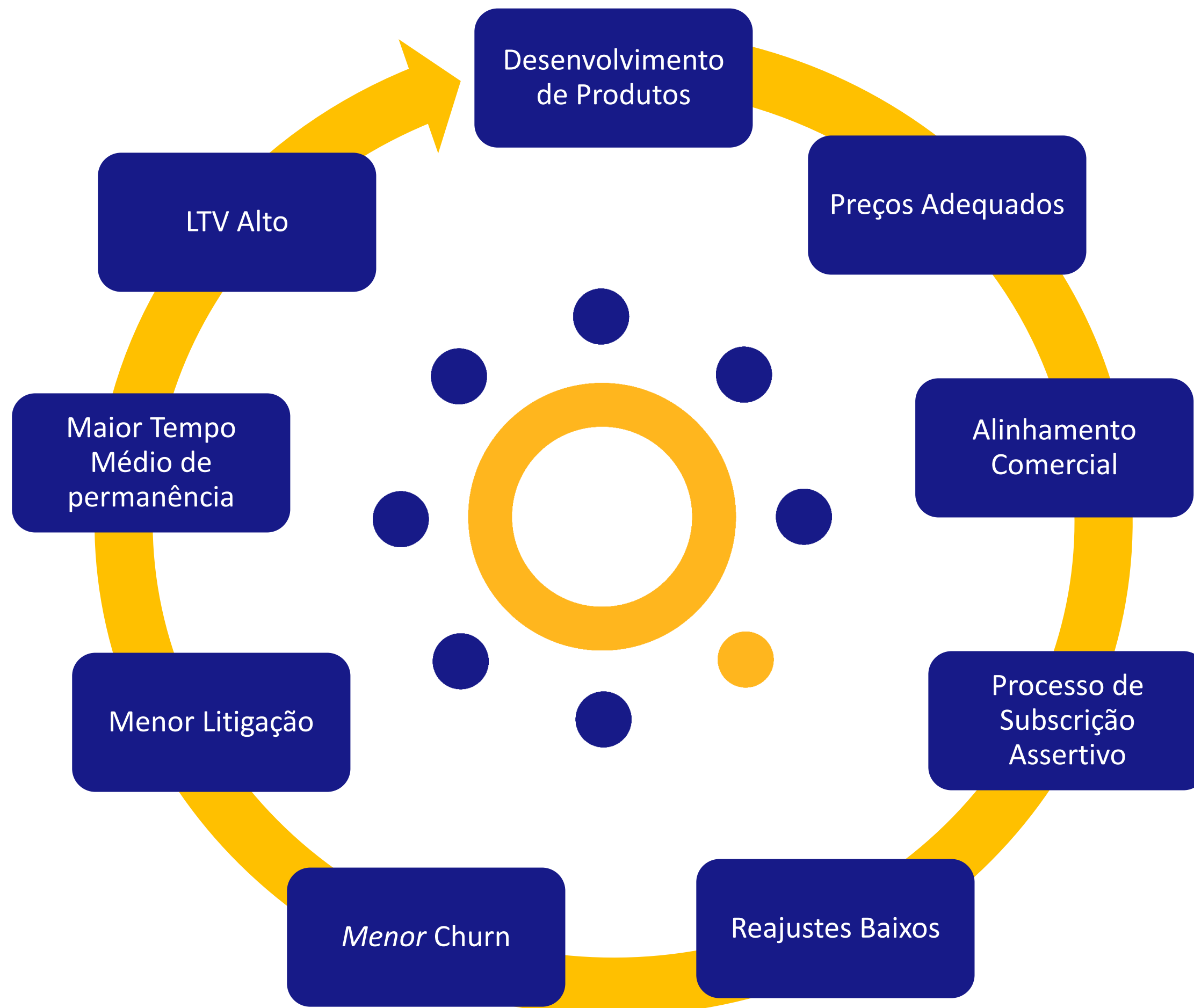
- Racionalização de incentivos com base em métricas de retorno dos canais;
- Alinhamento do modelo de com todos os elos da cadeia
- Mudança de modelo "*one size fits all*" para remuneração segmentada.



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.

Ciclo de Geração de Valor



• Operadora **Sustentável**



• Entidade **Engajada**



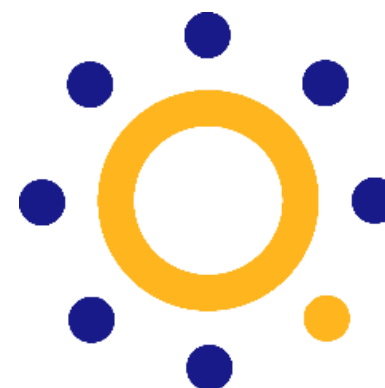
• Cliente **Estável e Satisfeito**

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

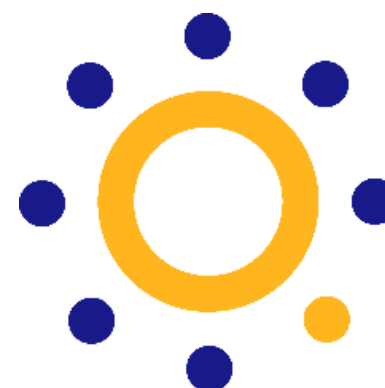
A Qualicorp estrutura e negocia diferentes planos de saúde com diferentes operadoras de planos de saúde para seus associados

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

1. 2. 3. 4. 5.

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

Entidades de Classe

- 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

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

Governo Brasileiro

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

Timeline & Posição Acionária

1997
Início da
Qualicorp

2008
General
Atlantic

2009
Carlyle

2011
IPO
Qualicorp

2019
Aquisição de ações por
um conjunto novo e
sólido de acionistas

2023
Mudança na
administração e agenda
de turnaround

REDE D'OR
SÃO LUÍZ

28,98%

PrismaQuali

19,85%

Rede D'or São
Luiz S/A

6,00%

Outros Veículos de
Investimento
(Chardonnay FI,
Videiras FIM e
Família Moll)

3,13%

PATRIA

17,73%

Ações em
Tesouraria

0,31%

Outros

52,98%

Conselho de Administração

Murilo Ramos Neto, Presidente do Conselho

+28 anos de experiência no mercado financeiro (PEBB Corretora, Banco PEBB, Sócio da Serficom Family Office no Brasil e na América Latina, e da Pacífico Administração de Recursos, atualmente é sócio fundador do Opportunity Auster).

Ricardo Saad Affonso, Vice-Presidente do Conselho

+30 anos de experiência (liderança no Grupo Bradesco Seguros, Diretor Presidente da Bradesco Auto/RE, Diretor Geral da Bradesco Saúde e Diretor da Federação Nacional de Seguros).

Bernardo Dantas Rodenburg, Membro

+20 anos de experiência (Advogado no Barbosa, Mussnich & Aragão, Associate no Opportunity, Fundador e Diretor da Libra Animal).

Luis Felipe Francoso Pereira da Cruz, Membro

+15 anos de experiência (Sócio no Pátria Investimentos, liderando estratégias de empresas investidas do Pátria, Sócio & Co-CEO do Private Equity Buyout, CFO da Microlins).

Ricardo Bottas, Membro

+30 anos de experiência (CFO Latam Airlines Group, CEO Unitedhealth Brasil, CEO e CFO da SulAmerica e CFO da PRIO).

Diretoria Executiva

Maurício Lopes, CEO

+20 anos de experiência em Healthcare (Quali, Rede D'or, SulAmérica, Allianz, Unimed, Medial, ANS).

Eduardo Oliveira, Vice-Presidente

+10 anos de experiência em Healthcare (Quali) e Mercado de Capitais (Trindade, CVM).

Eder Grande, CFO & DRI

+25 anos de experiência em Finanças, Controladoria e Auditoria Interna e Externa (Multilaser, Itaotec, Parmalat, Ducoco, Copagaz e Deloitte) e Healthcare (Quali).

Gianfranco Lucchesi, Diretor de TI e Operações

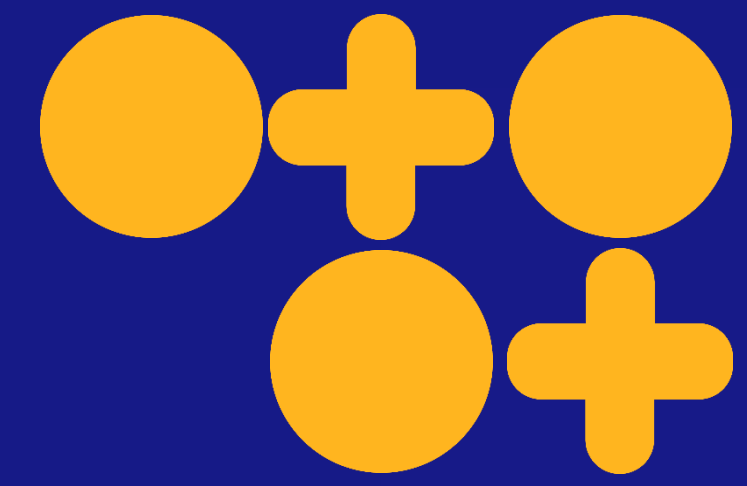
+15 anos de experiência na área de saúde suplementar (Quali, fundador Unifocus e cofundador AllCare).

Marcos Francisco Buzo, Diretor Comercial e Produtos

+30 anos de experiência no setor de saúde suplementar (GNDI/Hapvida, Amil, Medial Saúde, Promedica, Golden Cross e Sames Saúde).

Jorge Oliveira, Diretor de Expansão e Relacionamento

+30 anos de experiência no Sistema Unimed (Seguros Unimed e Uimed Nacional).



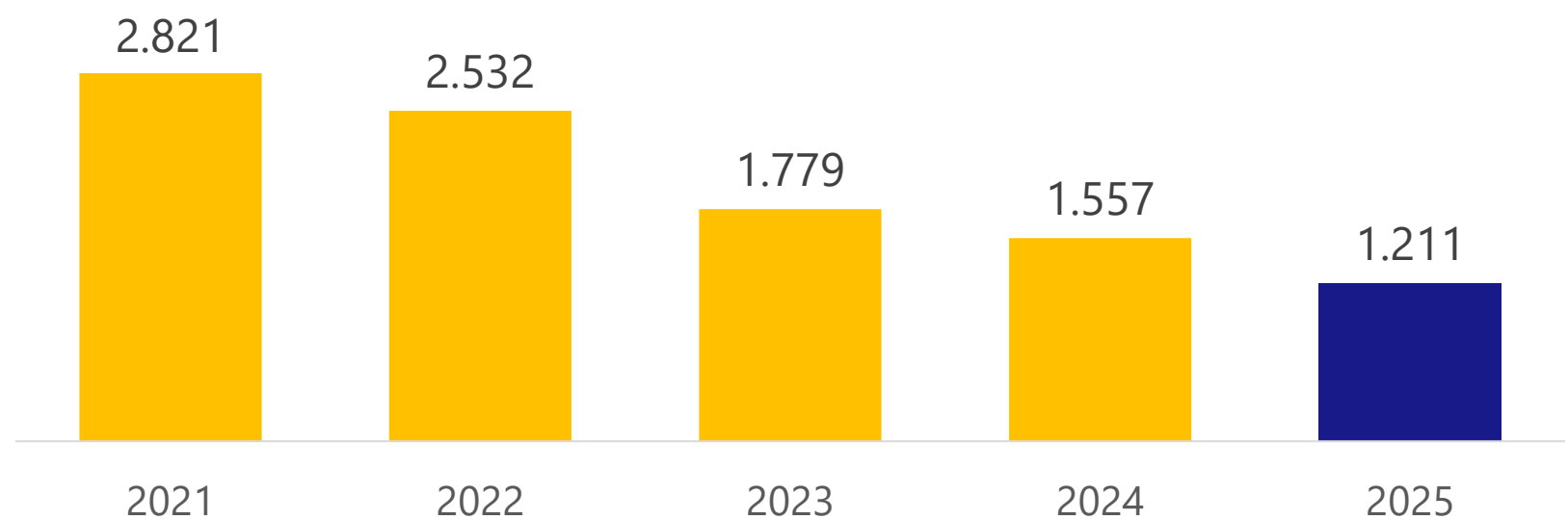
Resultados



Ações de Eficiência Operacional Realizadas



- **Fortalecimento das parcerias comerciais:** Exclusividades com novas operadoras, ampliando o alinhamento estratégico e garantindo melhores condições para o portfólio futuro.
- **Otimização dos repasses ao mercado:** Renegociações com entidades de classe e plataformas de corretagem, resultando em maior eficiência na estrutura de comissionamento e no controle de despesas.
- **Simplificação do negócio com desinvestimentos estratégicos:** Empresarial e Gama.
- **Avanços na eficiência sistêmica:** Realização de integrações de sistemas e revisões de processos, aprimorando fluxos internos, elevando o nível de controle operacional.
- **Adequação da estrutura organizacional:** Execução do *rightsizing* de colaboradores da Qualicorp, com foco na produtividade, na simplificação da operação e na adequação da capacidade ao novo tamanho da companhia.

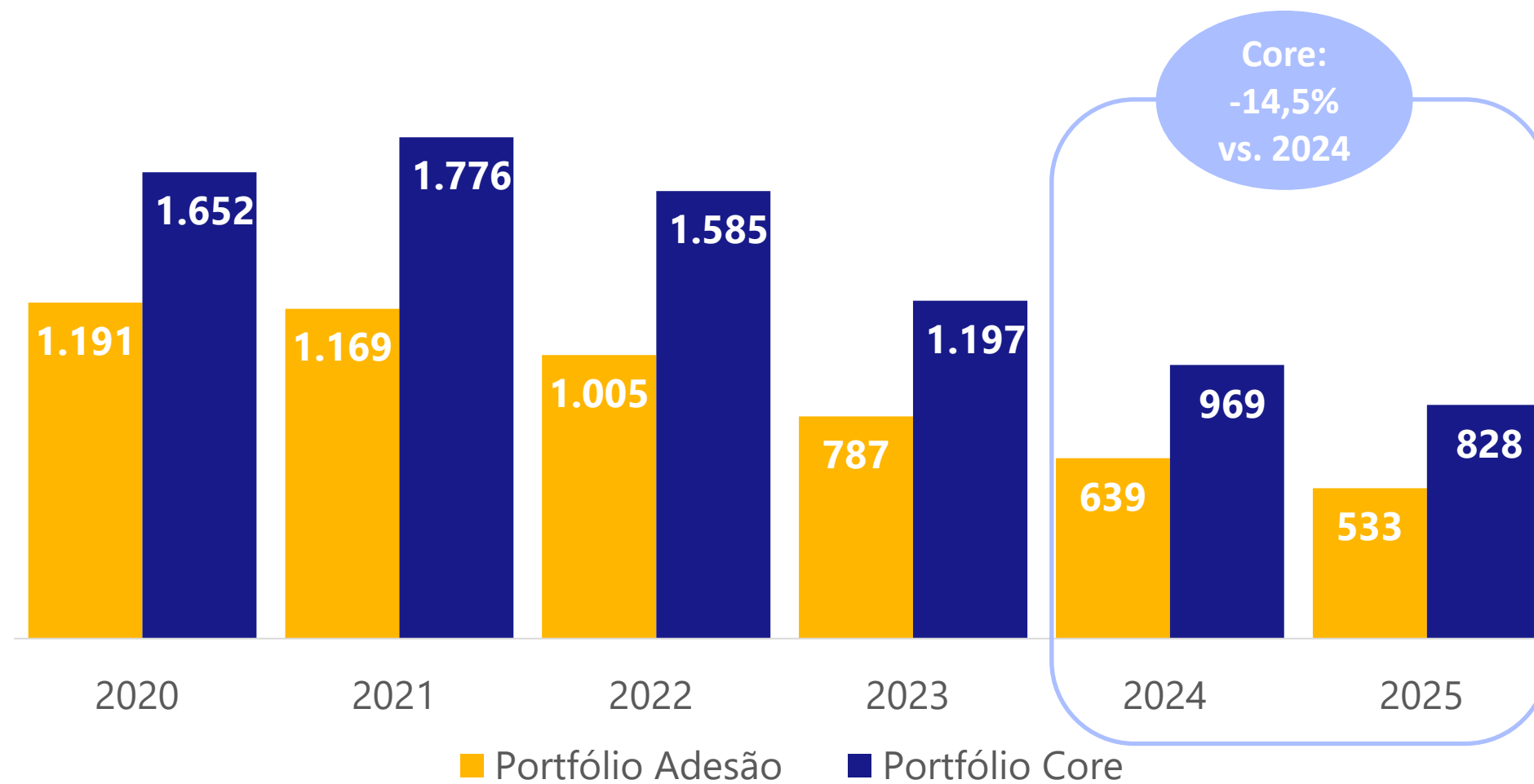


Forte ritmo de lançamentos buscando maior competitividade comercial:

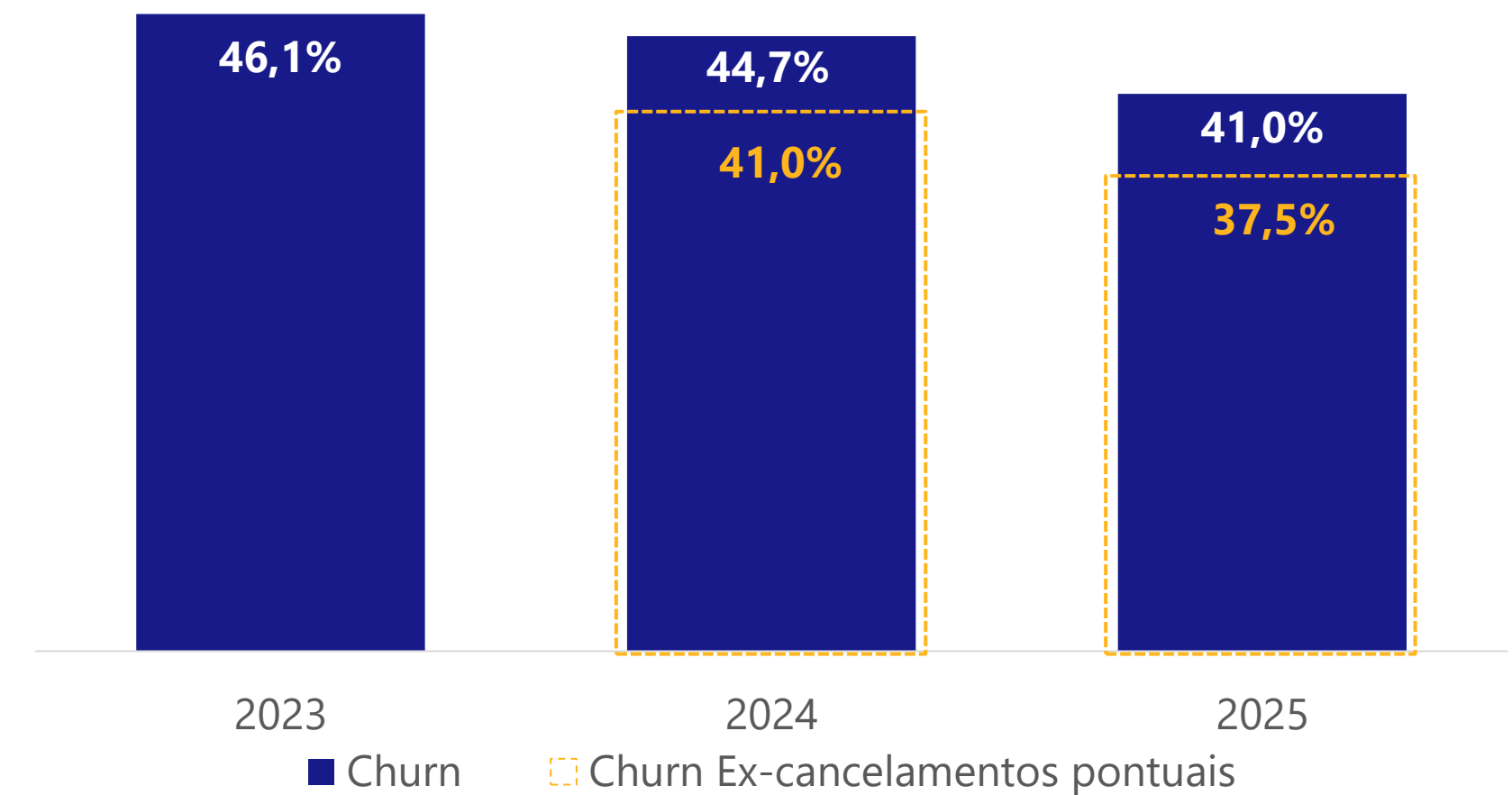
 **511** **NOVOS PRODUTOS** no 2025 vs. 138 em 2024

Principais Indicadores Financeiros

Portfolio Total x Adesão (mil)

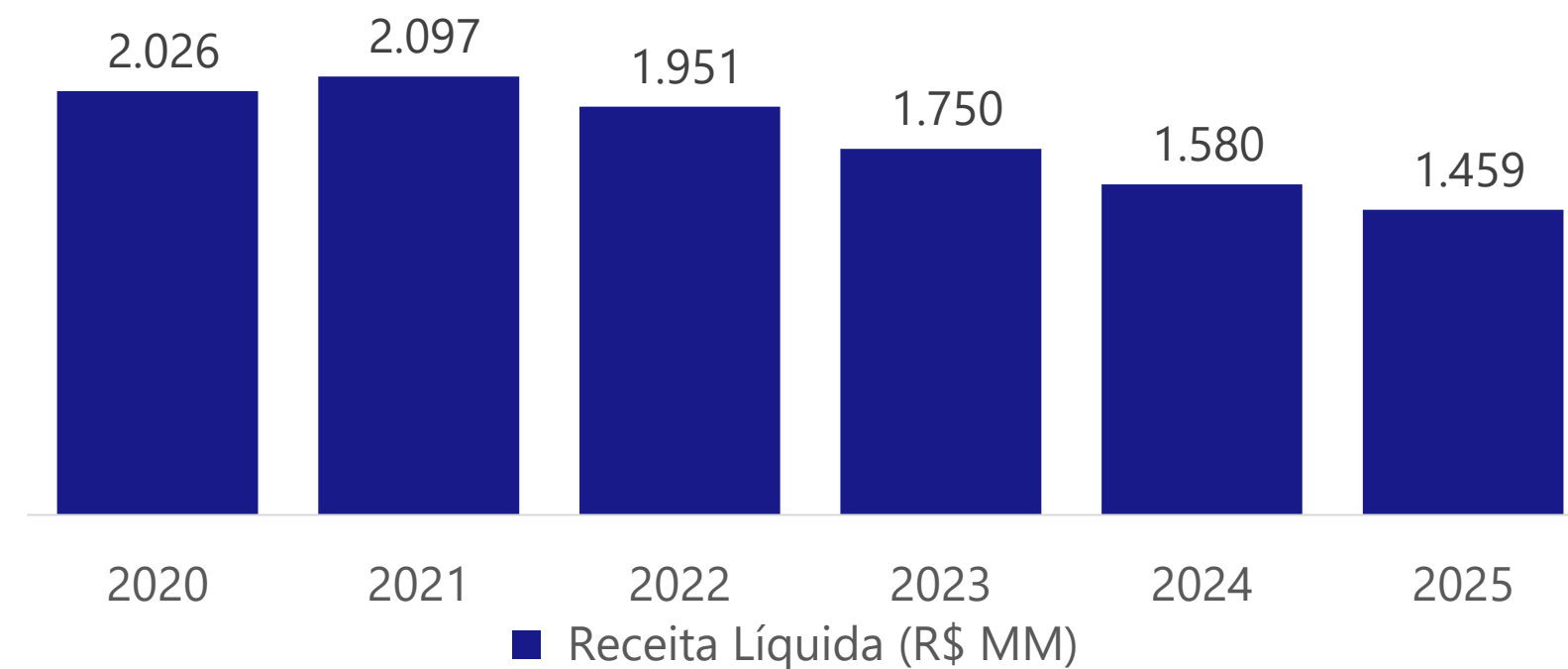


Churn (%)

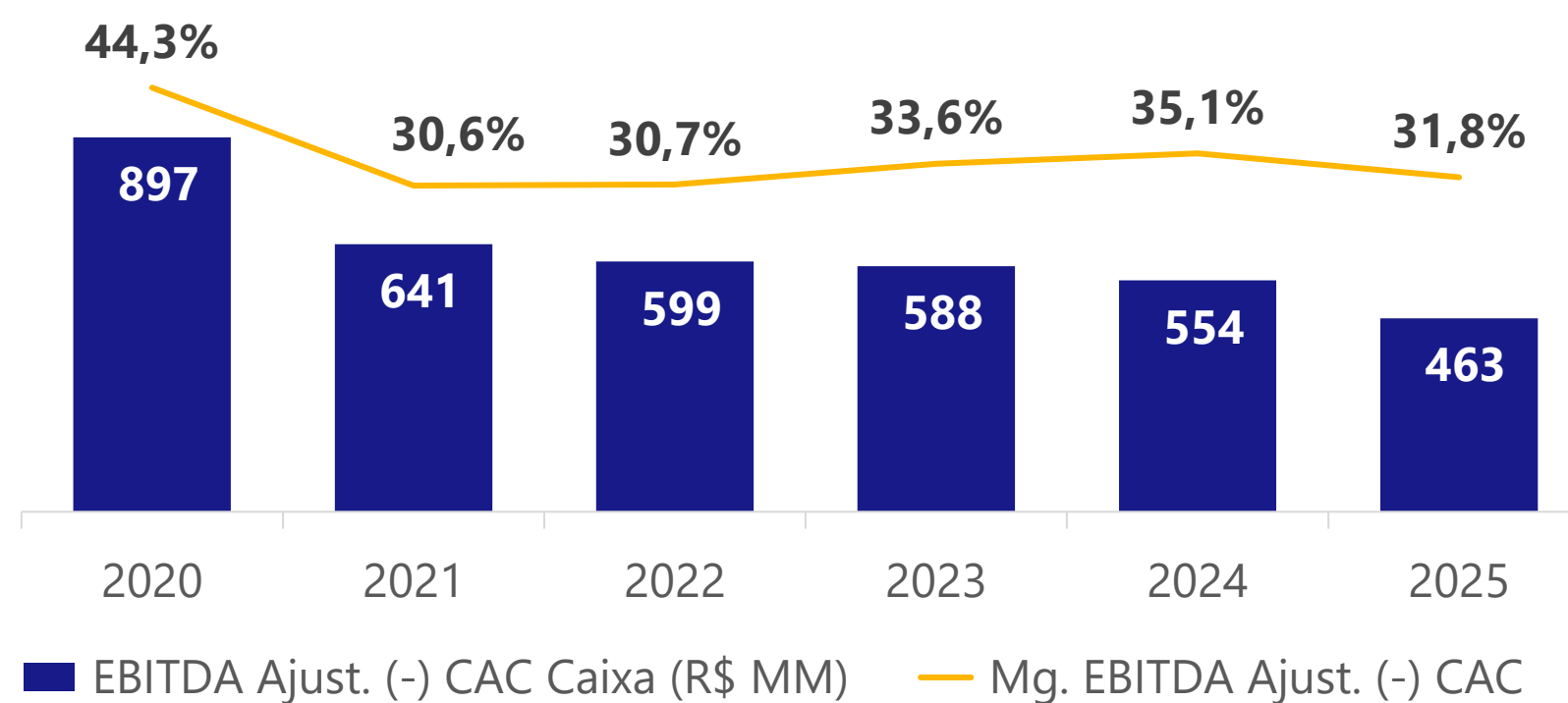


Principais Indicadores Financeiros

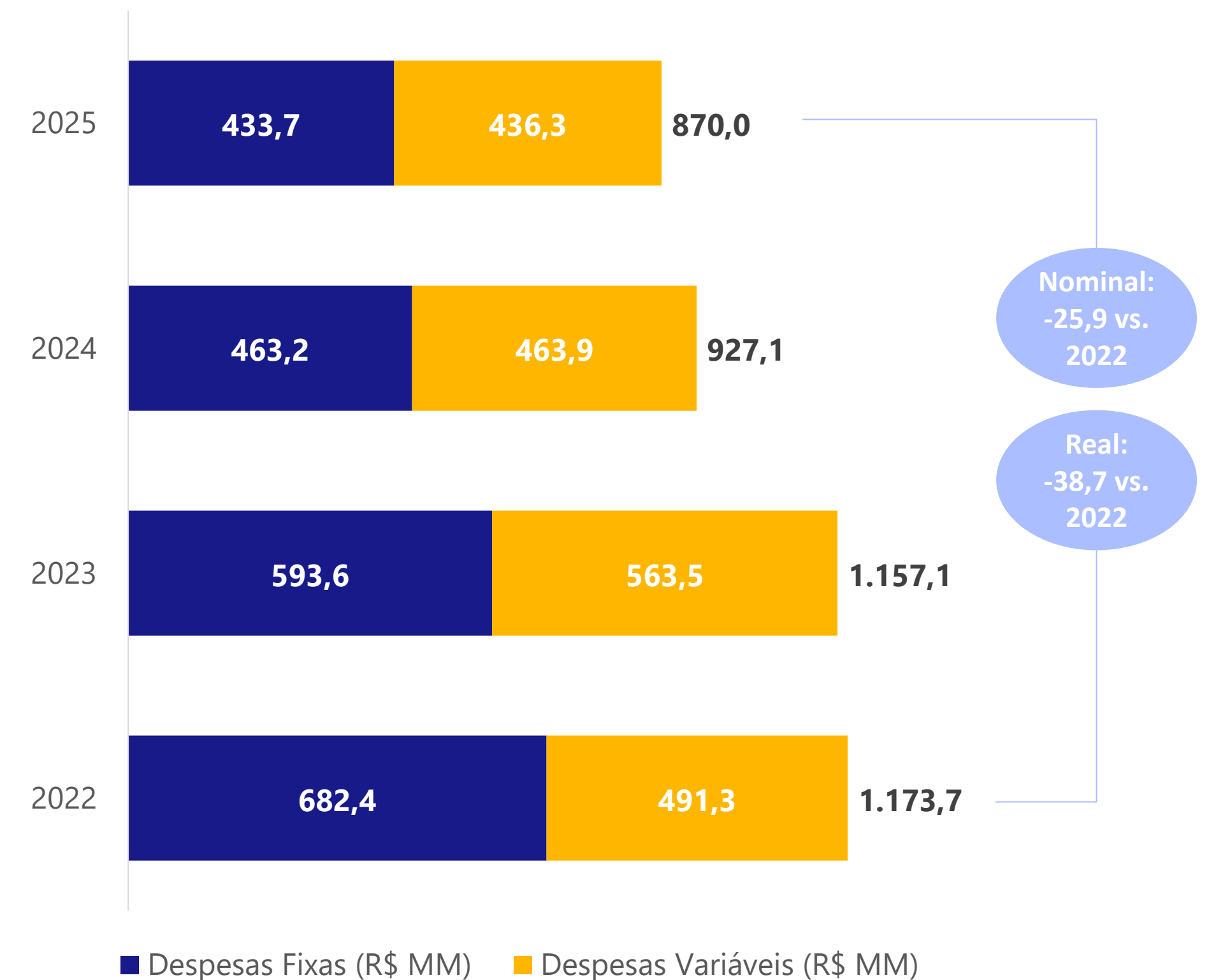
Receita Líquida (R\$ MM)



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

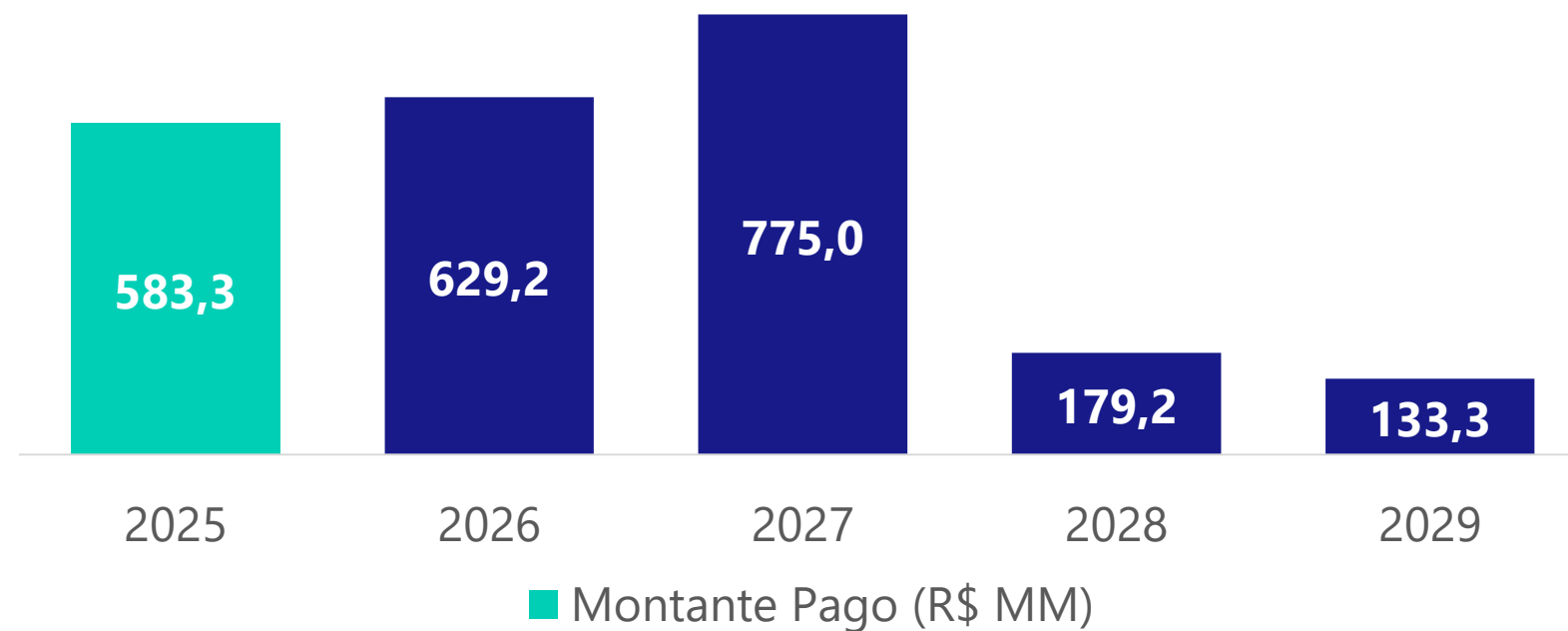


Despesas (R\$ MM)

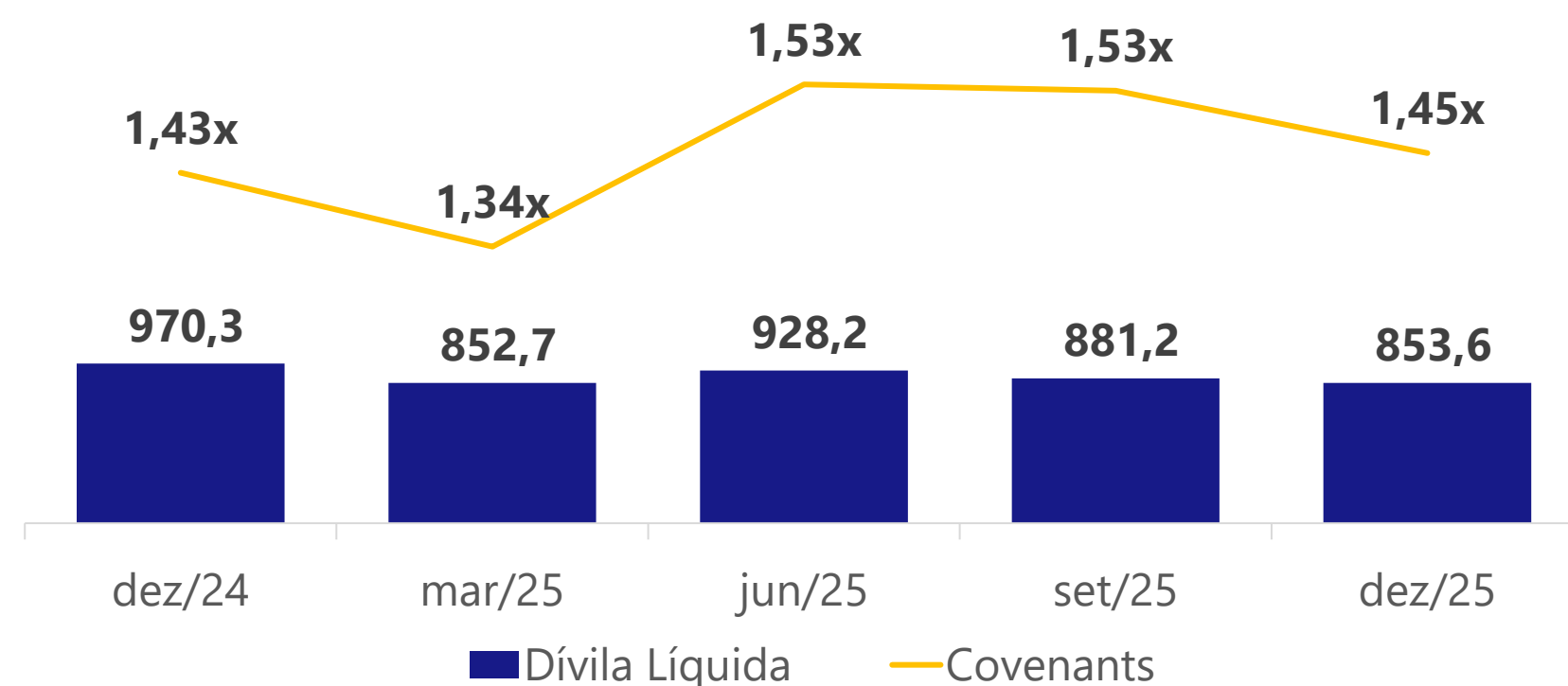


Principais Indicadores Financeiros

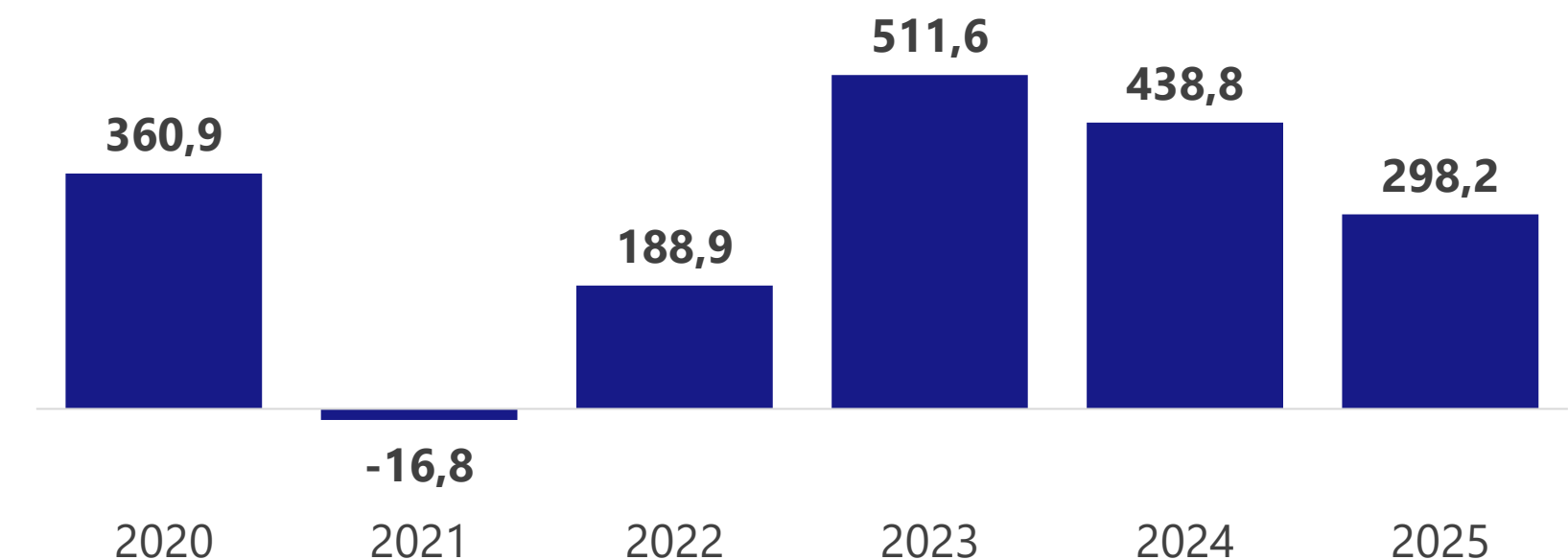
Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ MM)



Endividamento Líquido¹



Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)



+57,9%
vs. 2022

Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

R\$ 889,6 MM₂₀₂₅

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



Onde a sua
saúde encontra
**o melhor
plano**

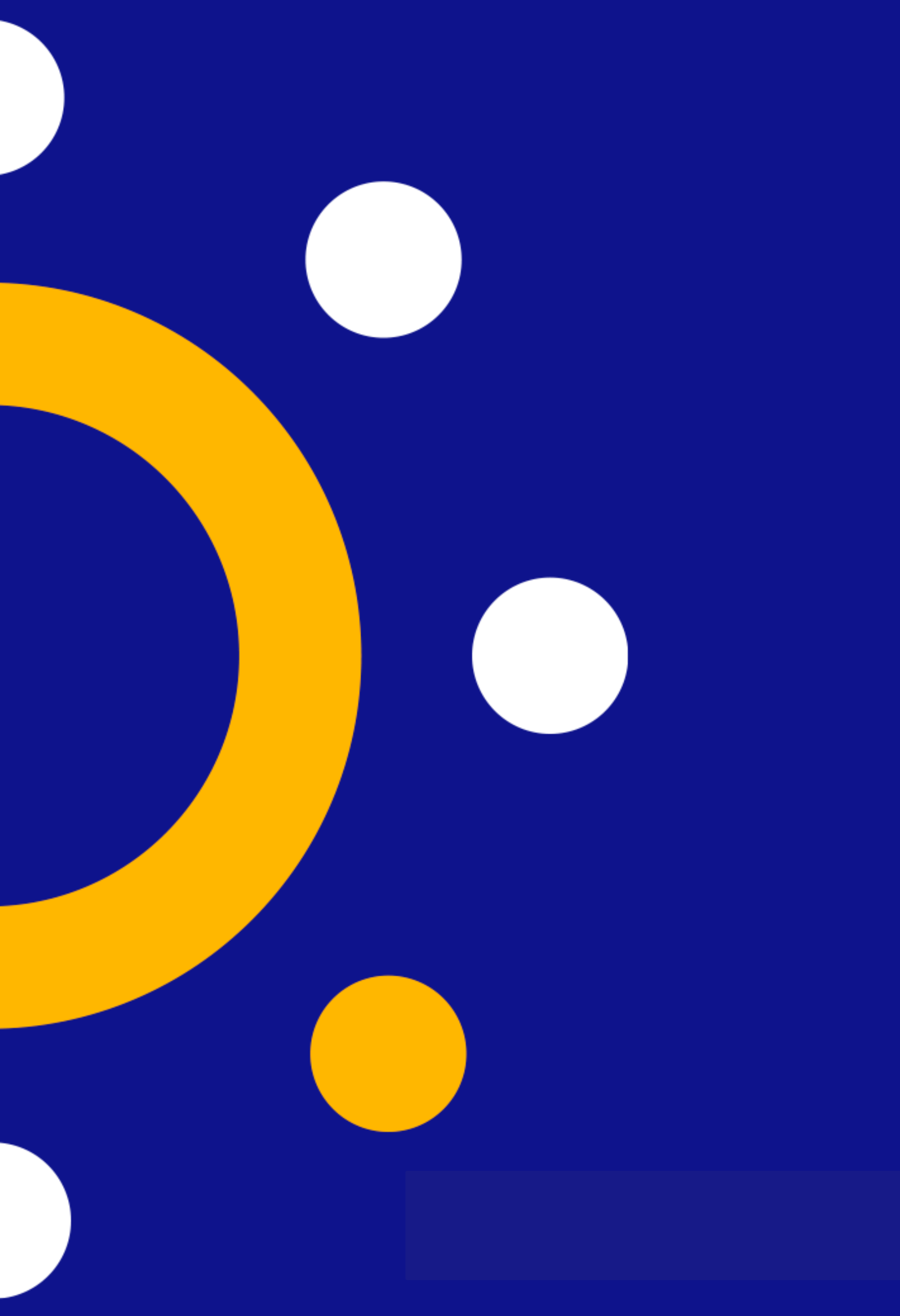
**Relações com
Investidores**

RI@qualicorp.com.br
ri.qualicorp.com.br

Qualicorp: Institutional Presentation

4Q25

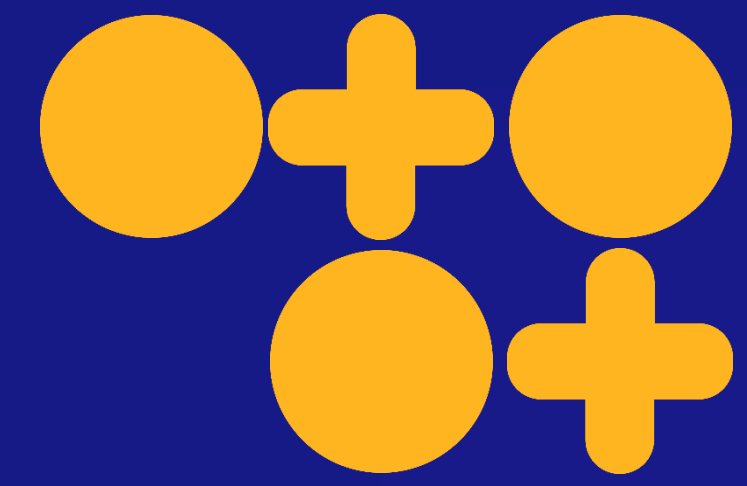




Disclaimer

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.



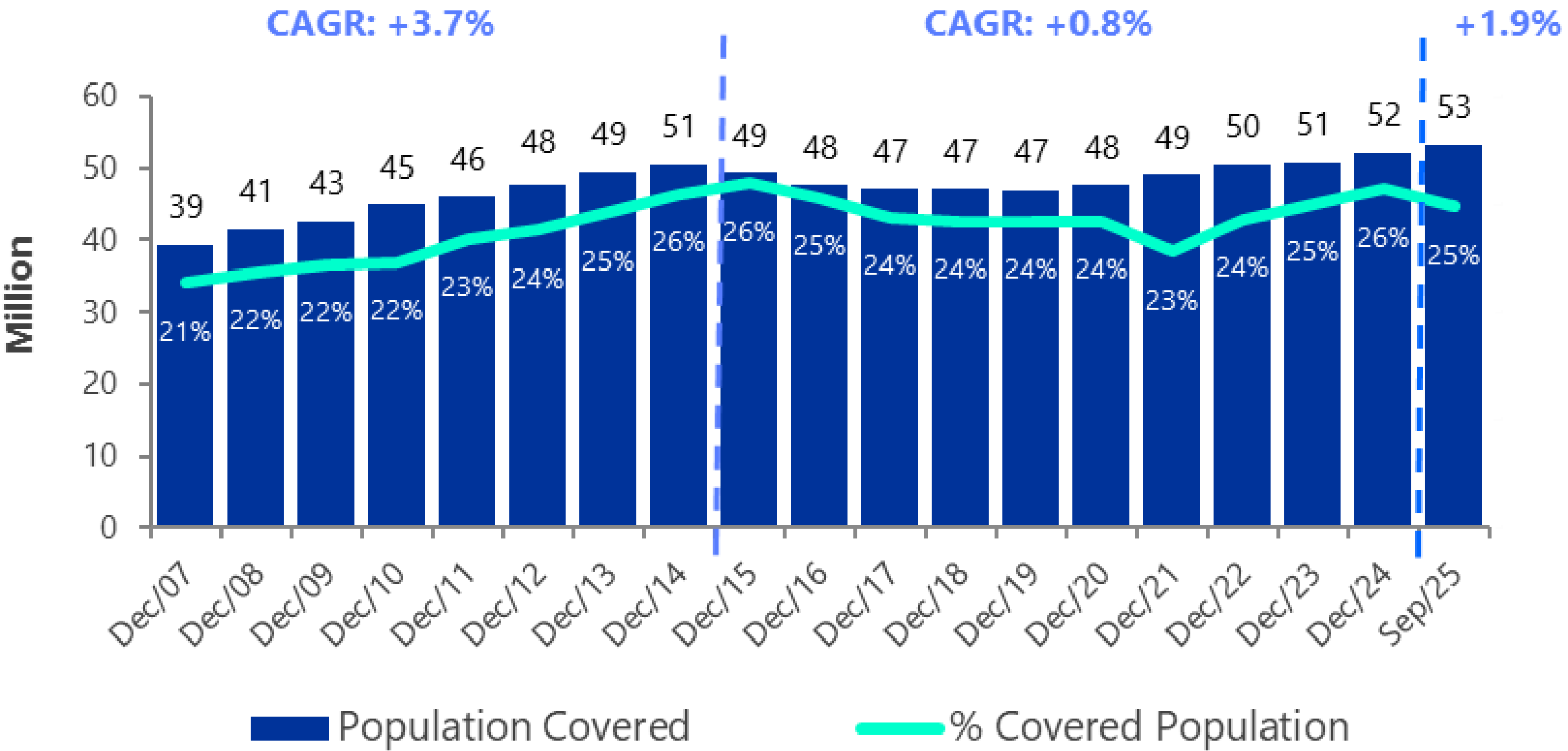
Industry Overview



Members Evolution in the Private Healthcare Sector

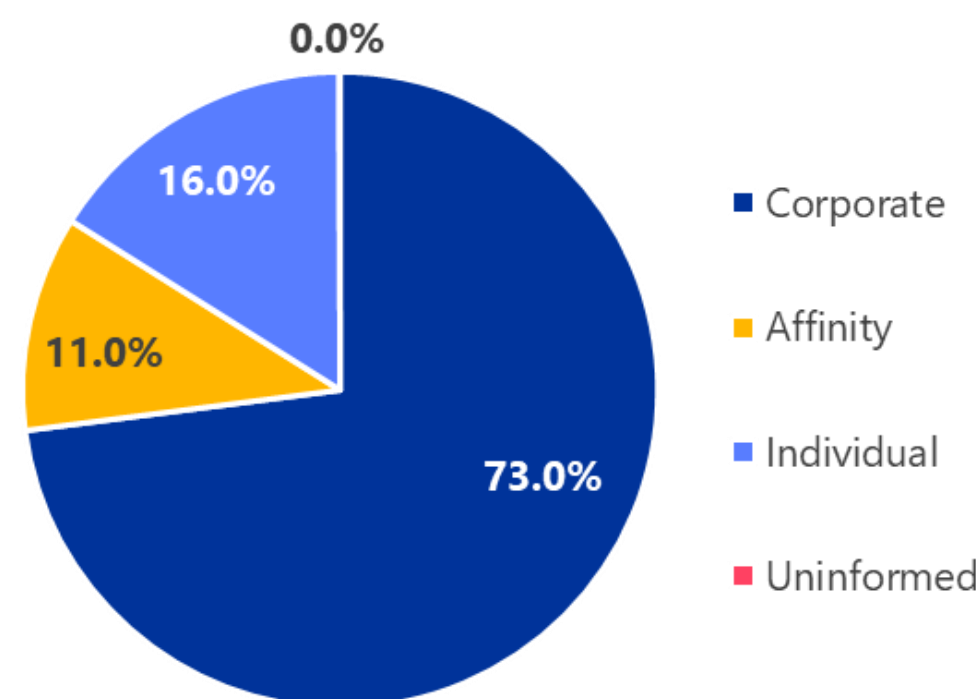
After strong expansion until 2014, the number of beneficiaries reached 52 million, followed by a prolonged period of stagnation between 2015 and 2021.

Starting in 2021, the market resumed growth, reaching 53 million members in 2025.

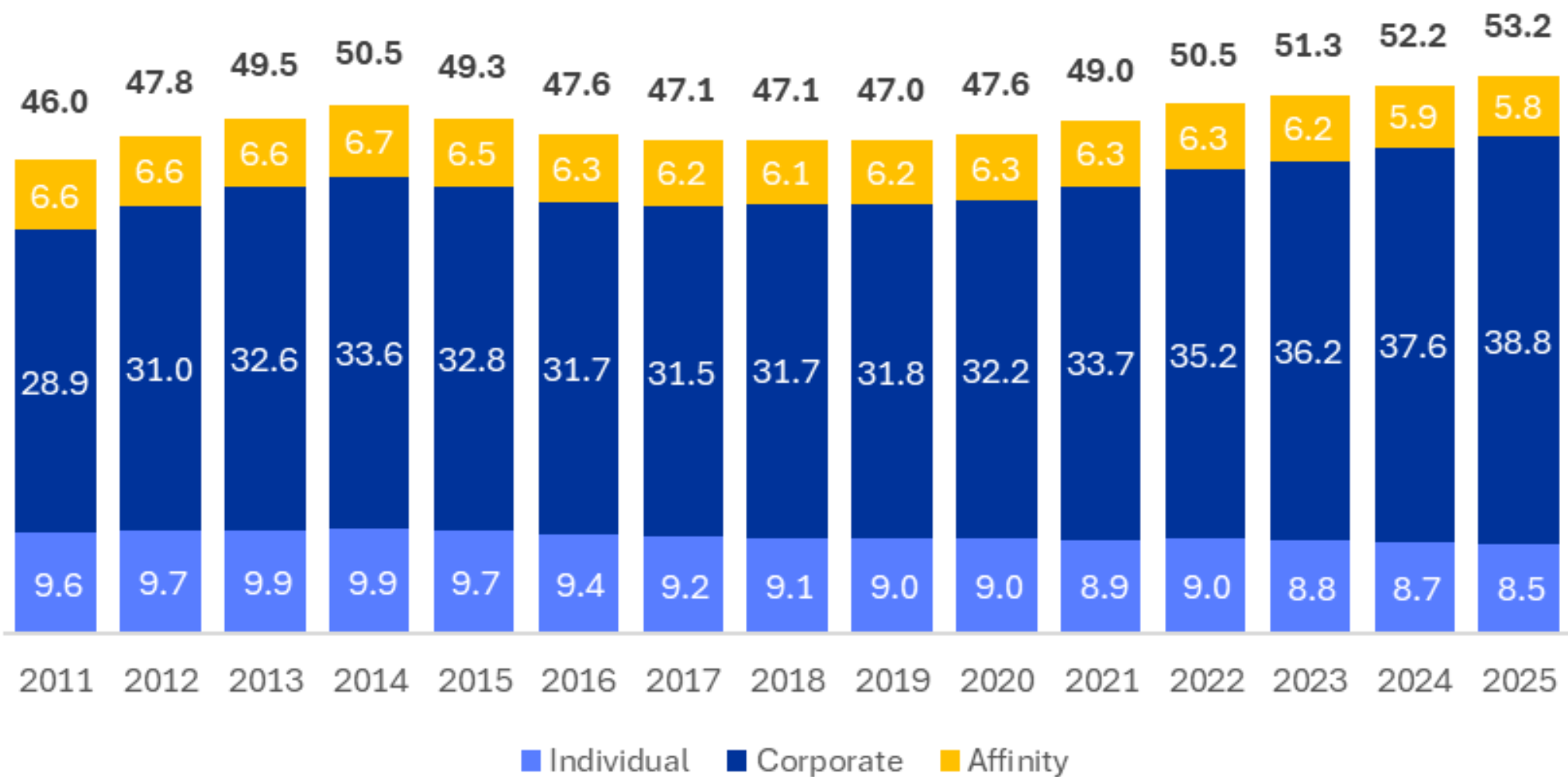


Health Plans Segments:

- **Corporate (73.0%):** includes SME (up to 29 members) and Corporate plans;
- **Affinity (11.0%):** Qualicorp's main segment, focused on individuals that pay for their own plans and are linked to affinity groups;
- **Individual (16.0%):** plans with price adjustments defined by ANS (healthcare regulator); few Payors have active sales in this segment.



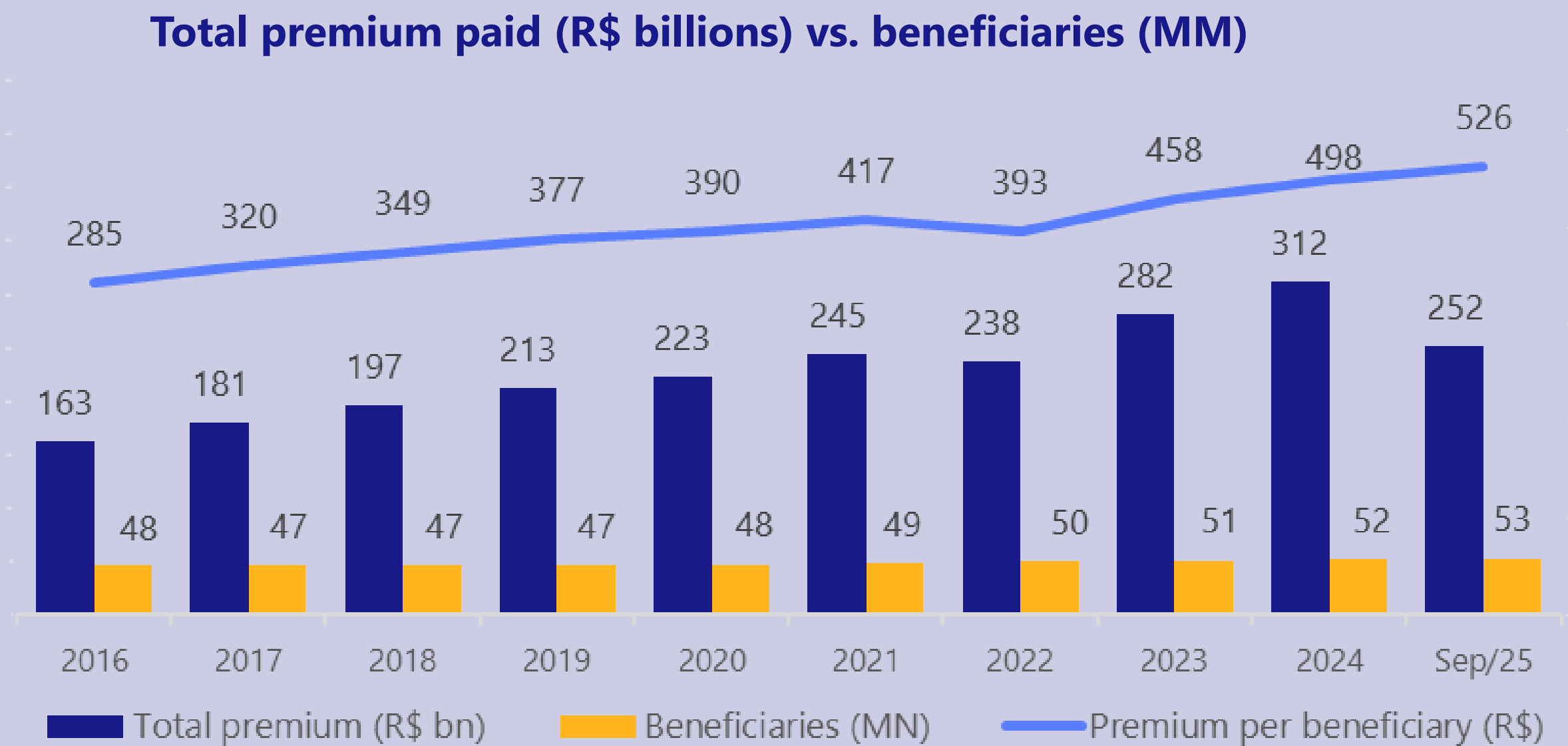
Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)



Supplementary Healthcare Scenario

Premium and Members

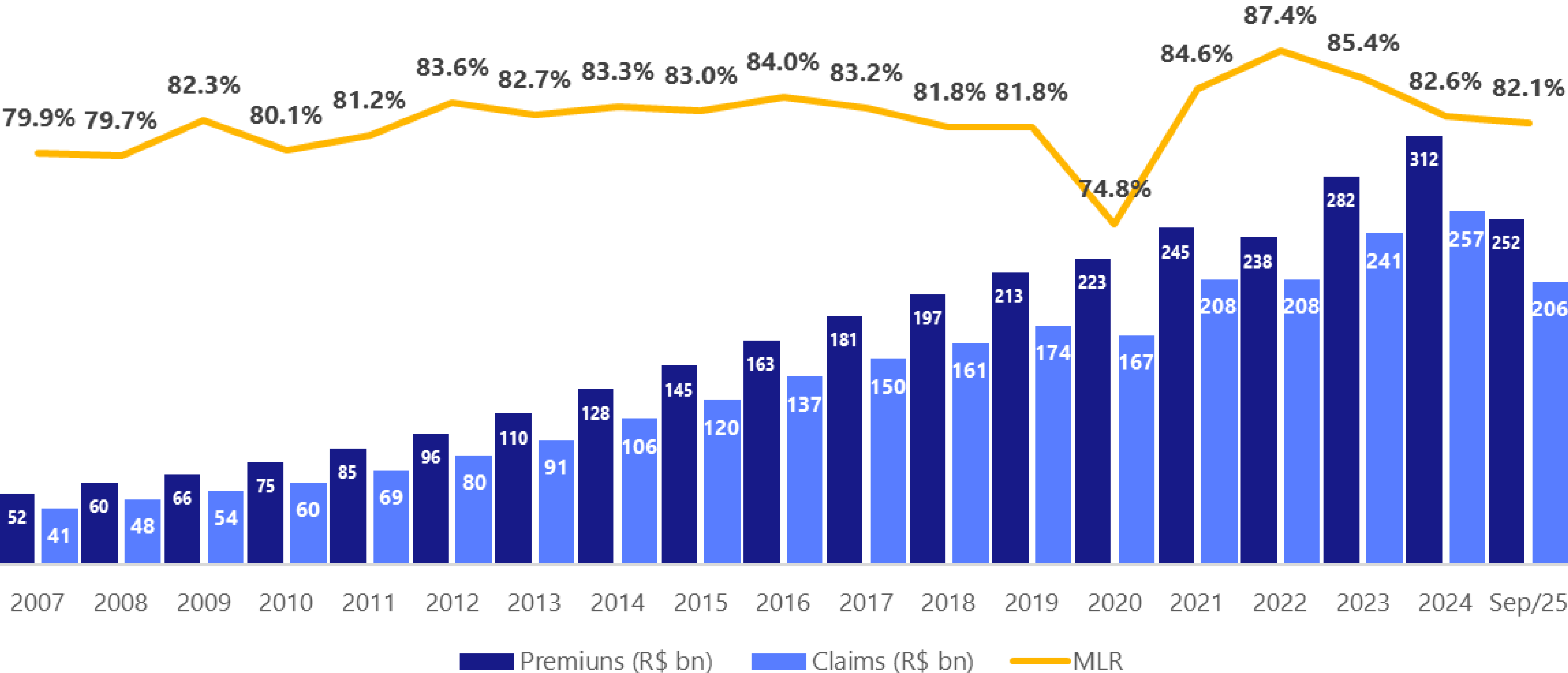
Despite the high readjustments, the numbers of beneficiaries keep increasing over time, reaching its peak in 2024.



Supplementary Healthcare Scenario

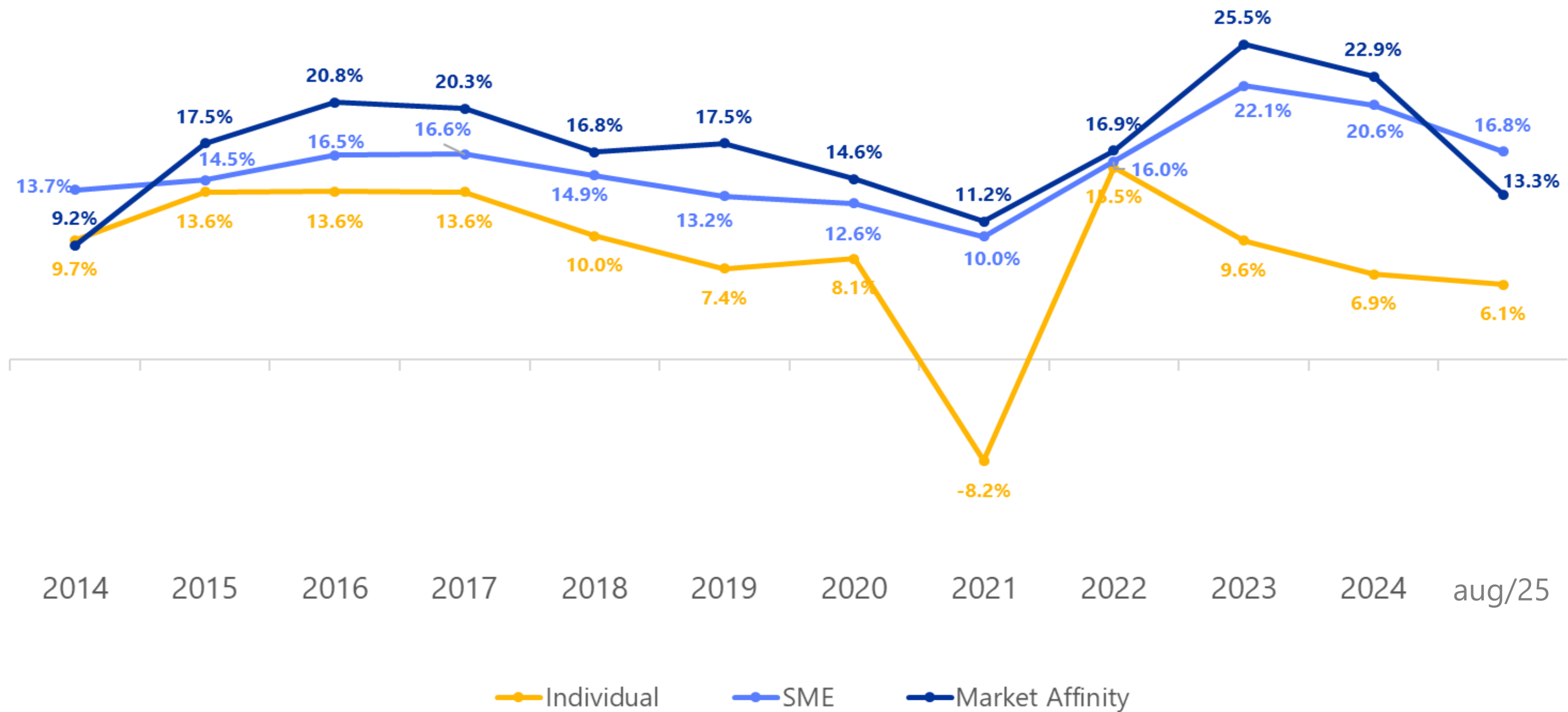
Loss Ratio

In 2022, the loss ratio reached the highest level of the century: 87.4%, but in 2025 the rate dropped to 82.1%.

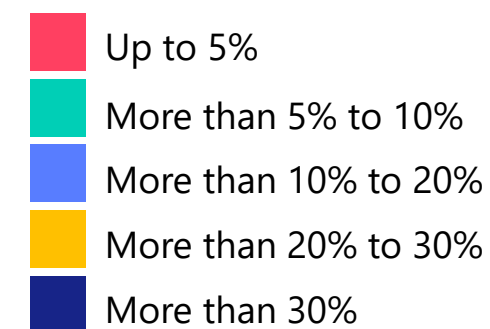


Source: ANS | Data extracted on 03/03/2026.

Supplementary Healthcare Scenario



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.

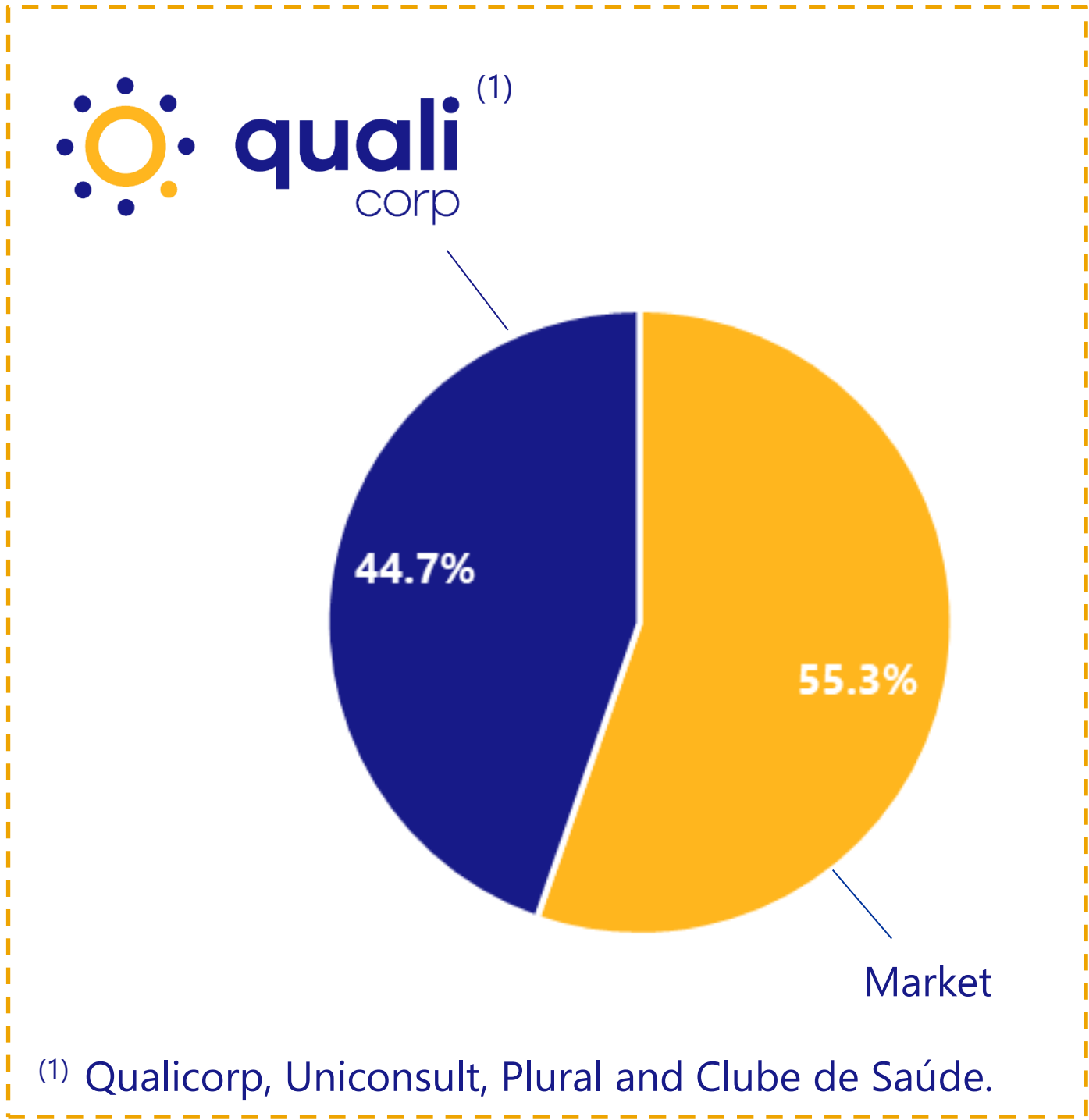
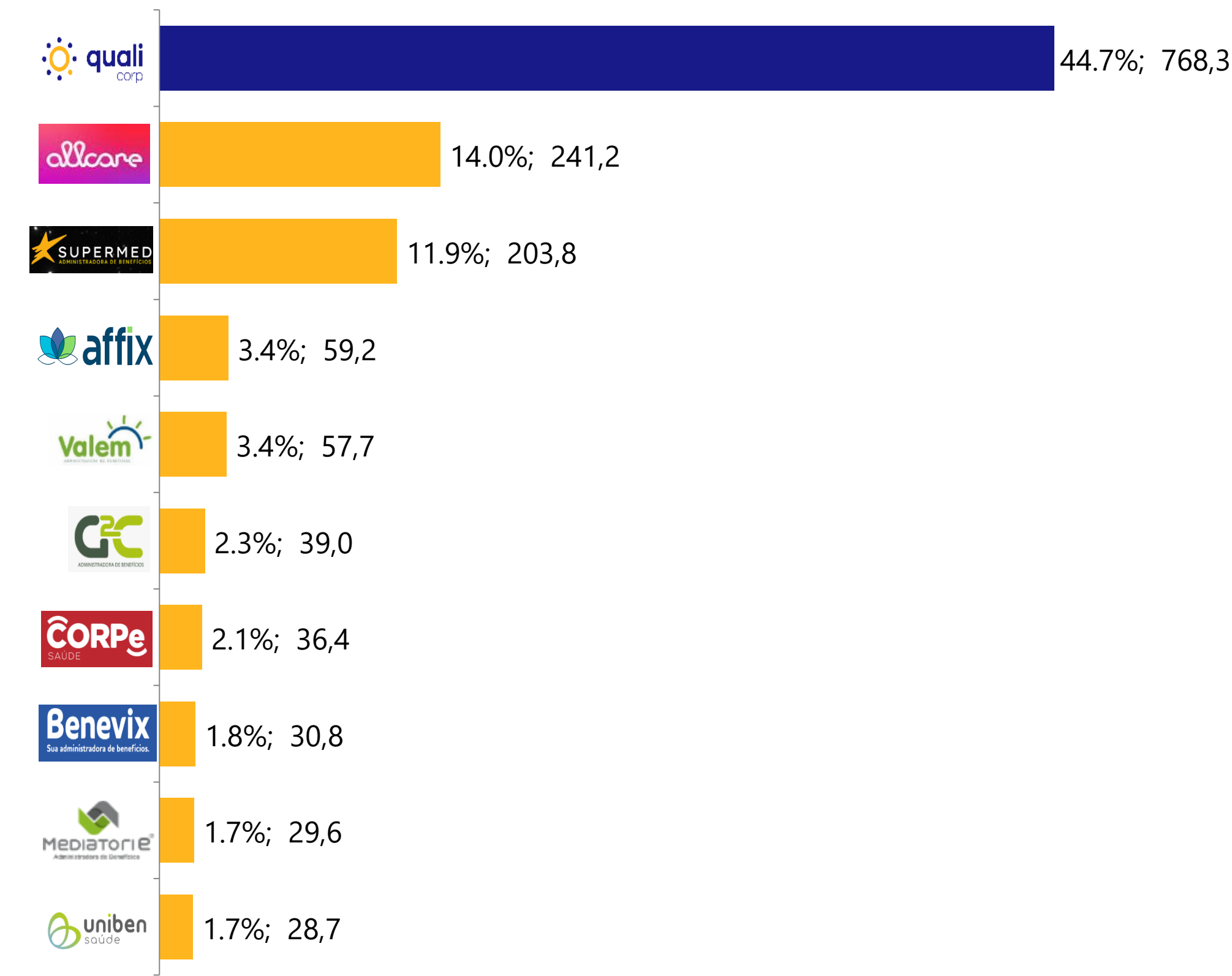
Hapvida ¹	1º		8.1
Bradesco	2º		3.9
Amil	3º		3.1
Sul América	4º		3.1
Unimed Nacional	5º		1.8
Unimed BH	6º		1.6
Seguros Unimed	7º		1.0
Porto Seguro	8º		0.8
Unimed Curitiba	9º		0.7
Unimed POA	10º		0.7
Others			3.4

Source: ANS | Data extracted on 03/03/2026.

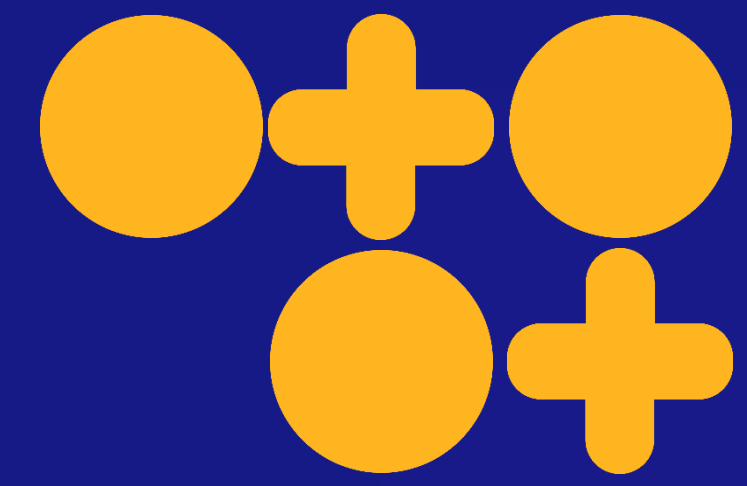
¹Consider GNDI

Affinity Segment Leader

Revenue (R\$) and Market Share – November 2025



Source: ANS | Data extracted on 03/03/2026.
*ANS administration fee revenue - does not include brokerage (R\$ million).



About Qualicorp





The Role of Healthcare Plan Administrators.

- Organize large portfolios, underwrite efficiently, help dilute costs, and negotiate with insurers for the most sustainable conditions for clients.
- Understand the profile of each association, company, and end client to offer customized solutions, ranging from more affordable alternatives to new products and services.

Sistema Único de Saúde (SUS):
160.2 million
(75%)

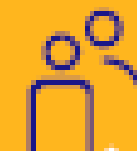


Supplementary Healthcare:
53.2 million
(25%)

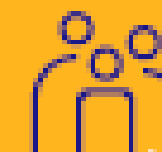
Brazilian population:
213.4 million



Individual or family:
8.5 million
(16%)



Affinity:
5.8 million
(11%)



Corporate
73.0 million
(73%)



SME
8.0 million

The potential is huge.

Mission

Enable **people's access** to **high-quality private healthcare** through the administration of group health plans offered by the **country's leading payors.**

Where Your
Health Finds
the Best
Plan



No matter what stage of life you are in: every dream can only come true with good health.



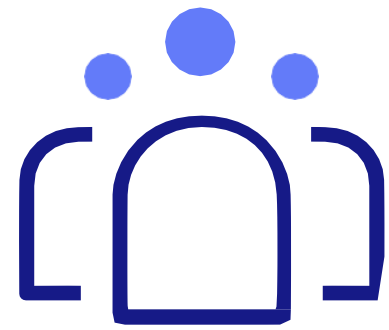
Provider of **health solutions**, focused on individuals at **all stages of life**, from youth to elderly.



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



Solid operation with strong **cash generation** capacity



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

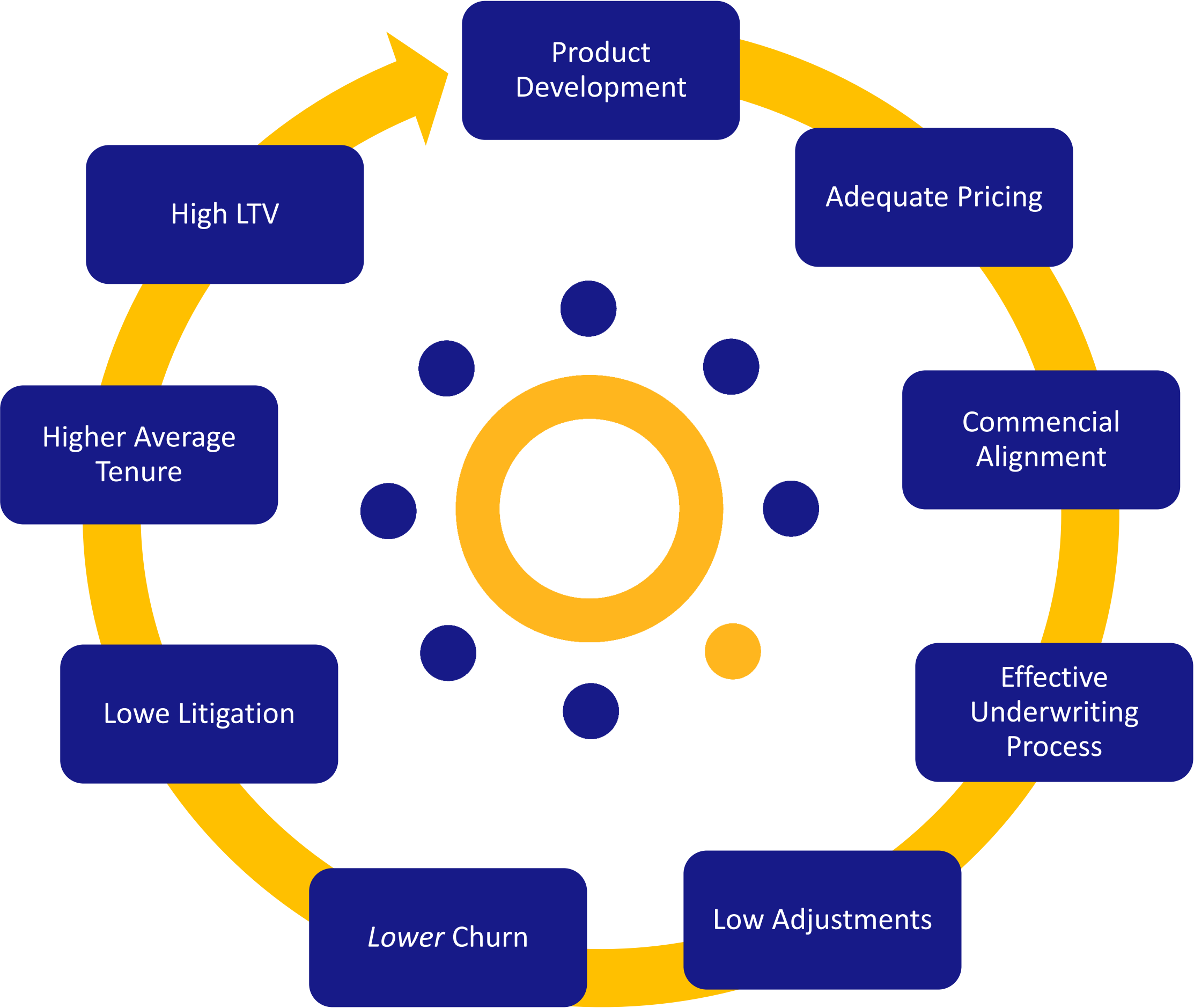
- Rationalization of incentives based on channel return metrics;
- Alignment of the model across all links in the value chain;
- Transition from a 'one-size-fits-all' approach to a segmented compensation model.



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.

Value-Creation *Flywheel*



• **Sustainable Payor**



• **Engaged Entity**



• **Stable and Satisfied Customer**

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



Payors

3

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

Professional Associations

4

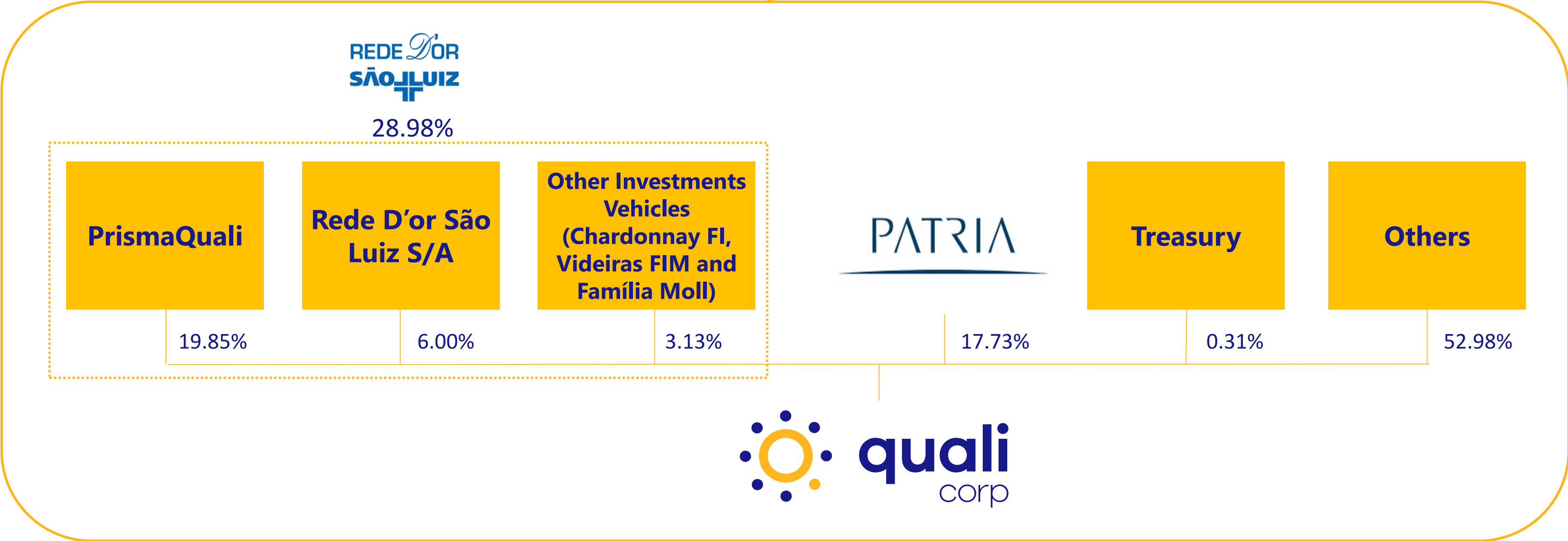
Qualicorp provides significant revenue source for the Professional Associations through royalties' contracts (% of net revenues)

How Qualicorp adds value across the chain



Payors	Professional Associations	Individual Members	Broker Channel	Brazilian Government
• The most effective way to serve people • Improved access for individuals with specific demographic and risk profiles • A more efficient underwriting process, ensuring greater sustainability and minimal adverse selection • Back-office services with no additional cost	• Improved access to private healthcare • The only channel enabling access to health plans for individuals • Additional value-added services • Access to an exclusive portfolio of products and brands • Greater bargaining power to obtain lower adjustments	• Improved access to private healthcare • The only way for individuals to access private health plans • Additional value-added services • Access to an exclusive portfolio of products and brands • Greater bargaining power to secure lower adjustments	• <i>One-Stop Shop</i> • Enhanced negotiation power • Better prices and conditions	• Improved accessibility to the private healthcare system • Reduced pressure on the public healthcare system

Timeline & Shareholding Structure



Board of Directors

Murilo Ramos Neto, Chairman

+28 years of experience in the financial market (PEBB Corretora, Banco PEBB, Partner at Serficom Family Office in Brazil and Latin America, and at Pacífico Administração de Recursos; currently a founding partner of Opportunity Auster).

Ricardo Saad Affonso, Vice-Chairman

30+ years of experience (leadership at Grupo Bradesco Seguros, President of Bradesco Auto/RE, General Director of Bradesco Saúde, and Director at the National Insurance Federation).

Bernardo Dantas Rodenburg, Member

20+ years of experience (Advisor at Barbosa, Mussnich & Aragão; Associate at Opportunity; Founder and Director of Libra Animal).

Luis Felipe Francoso Pereira da Cruz, Member

+15 years of experience (Partner at Pátria Investimentos, leading strategies for Pátria's portfolio companies, Partner & Co-CEO of Private Equity Buyout, CFO of Microlins).

Ricardo Bottas, Member

30+ years of experience (CFO Latam Airlines Group; CEO UnitedHealth Brasil; CEO and CFO at SulAmérica; CFO at PRIO).

Executive Board

Maurício Lopes, CEO

20+ years of experience in Healthcare (Quali, Rede D'Or, SulAmérica, Allianz, Unimed, Medial, ANS).

Eduardo Oliveira, Vice-President

10+ years of experience in Healthcare (Quali) and Capital Markets (Trindade, CVM).

Eder Grande, CFO & IRO

25+ years of experience in Finance, Controllershship, and Internal Audit (Embraer, Multilaser, Itaotec, Parmalat, Qoccoo, Copagaz, Deloitte) and Healthcare (Quali).

Gianfranco Lucchesi, CIO & IT Director

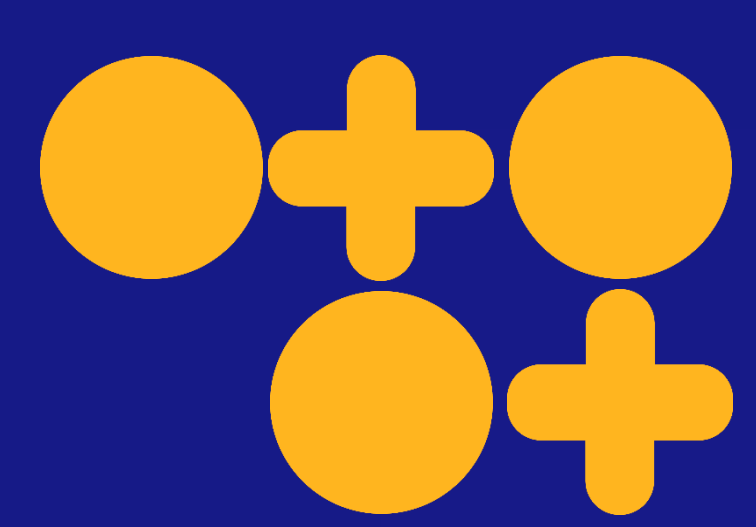
15+ years of experience in supplementary healthcare (Quali; Founder of Ultraprev and Co-founder of AllCare).

Marcos Francisco Buzo, Commercial & Products Director

30+ years of experience in the supplementary healthcare sector (DYN/Hapvida, Amil, Medial Saúde, Promedica, Golden Cross, Semes Saúde)

Jorge Oliveira, Expansion & Relationship Director

30+ years of experience in the Unimed system (Seguros Unimed and Unimed Nacional).



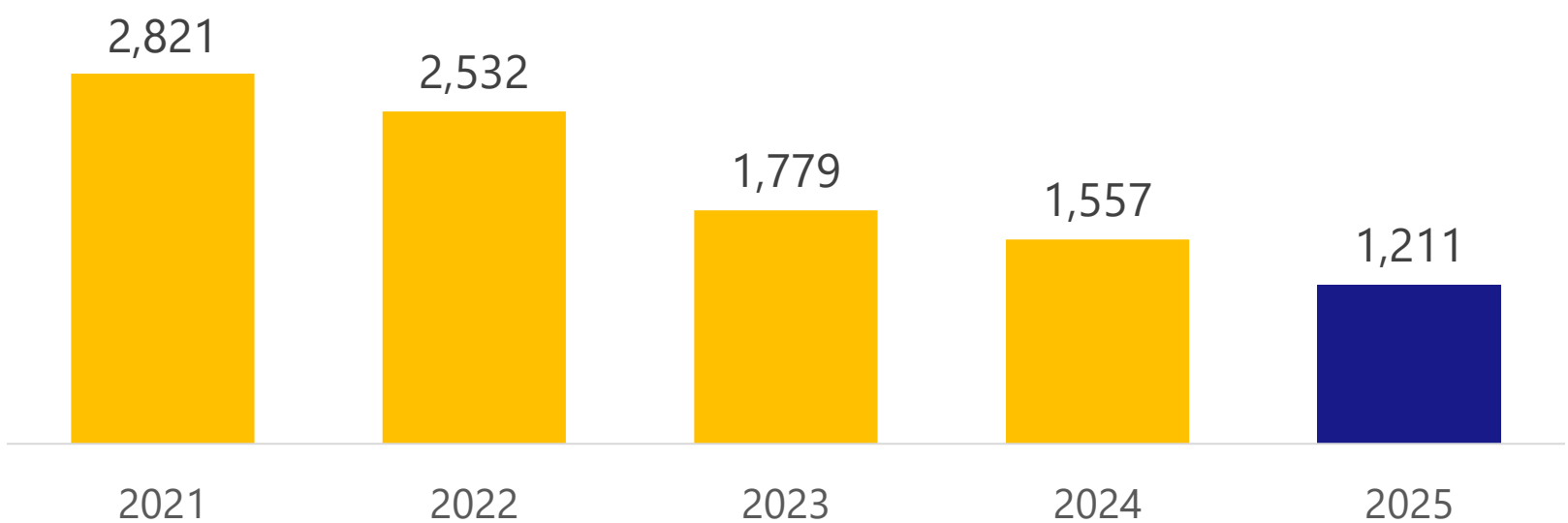
Results



Operational Efficiency Actions Completed



- **Strengthening commercial partnerships:** Exclusivity agreements with new insurers, expanding strategic alignment and ensuring better conditions for the future portfolio.
- **Optimization of market transfers:** Renegotiations with professional associations and brokerage platforms, resulting in greater efficiency in onboarding and expense management.
- **Business simplification through strategic divestments:** Corporate and Gama units.
- **Progress in systemic efficiency:** Systems integrations and process reviews, streamlining internal flows and increasing operational control.
- **Organizational structure optimization:** Execution of Qualicorp's rightsizing, with operational simplification and capacity adjustment to match the company's new scale.

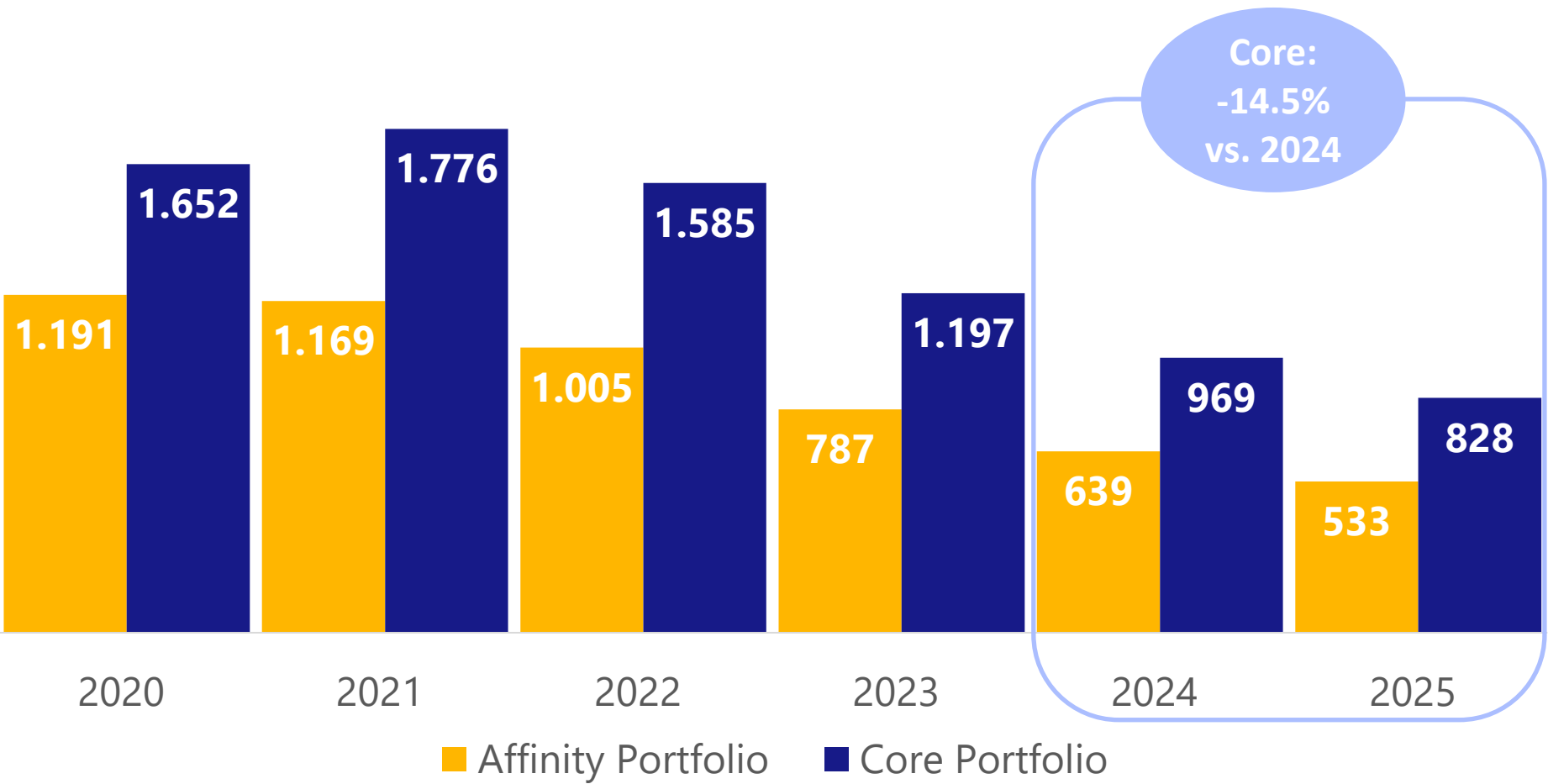


Strong pace of new product launches aimed at enhancing commercial competitiveness:

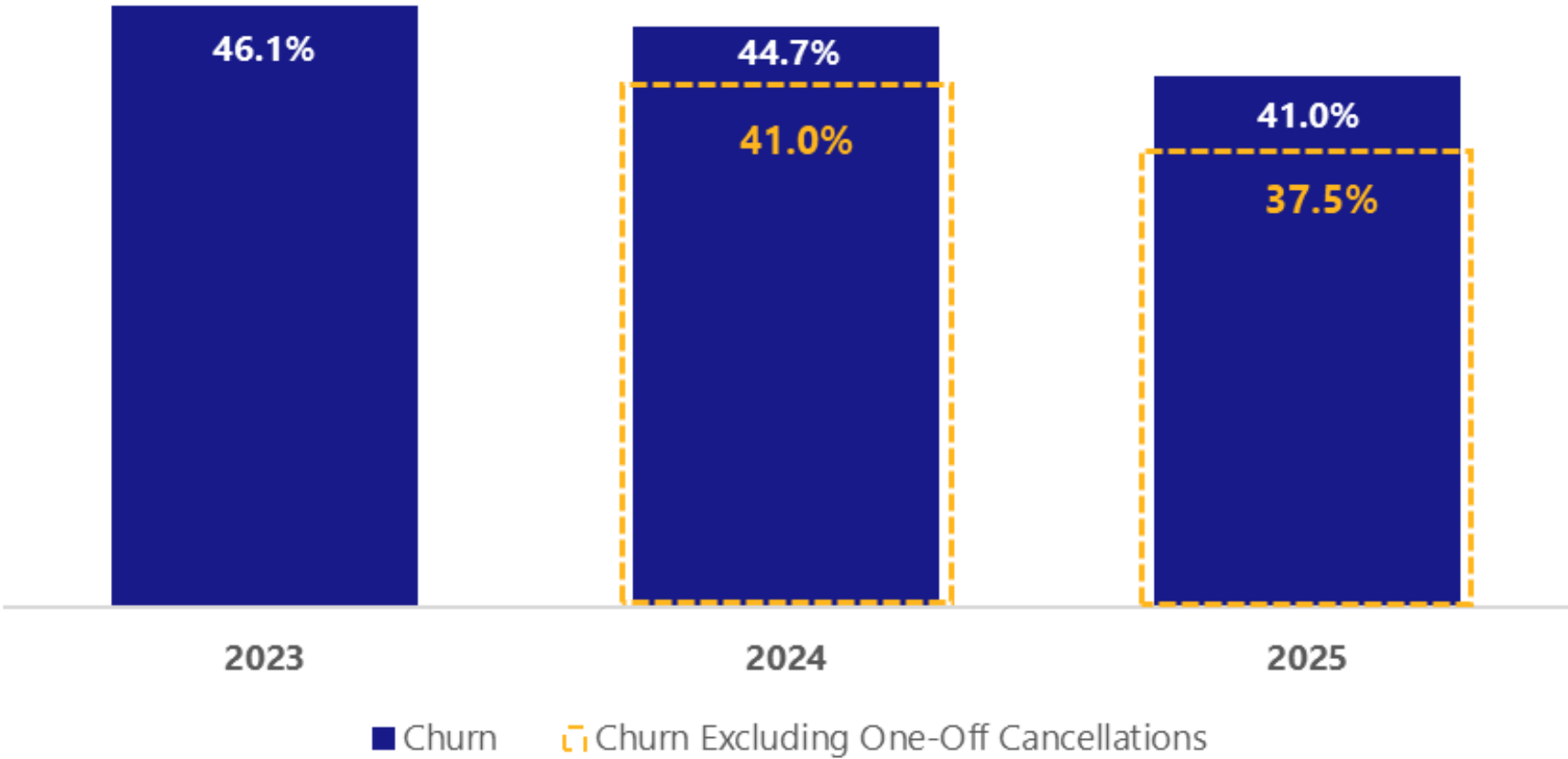
 **511** **NEW PRODUCTS** in 2025 vs. 138 in 2024

Key Financial Indicators

Total Portfolio x Affinity (thousand)

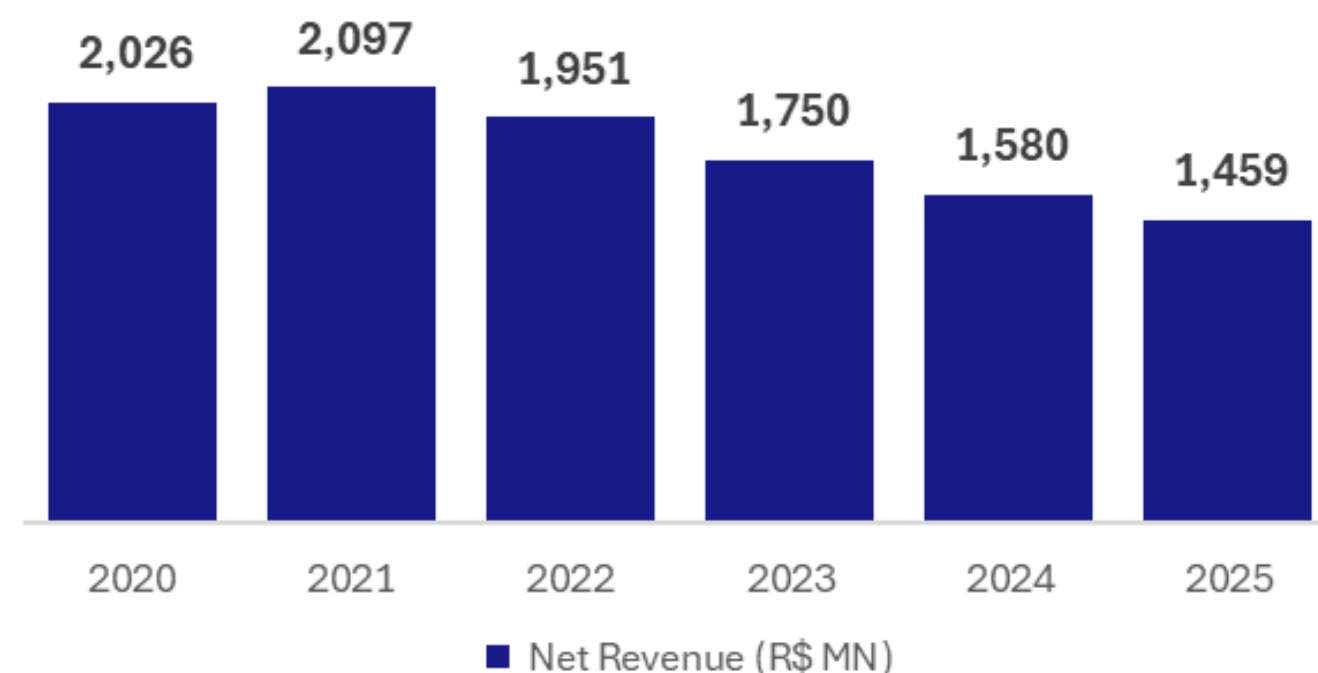


Churn (%)

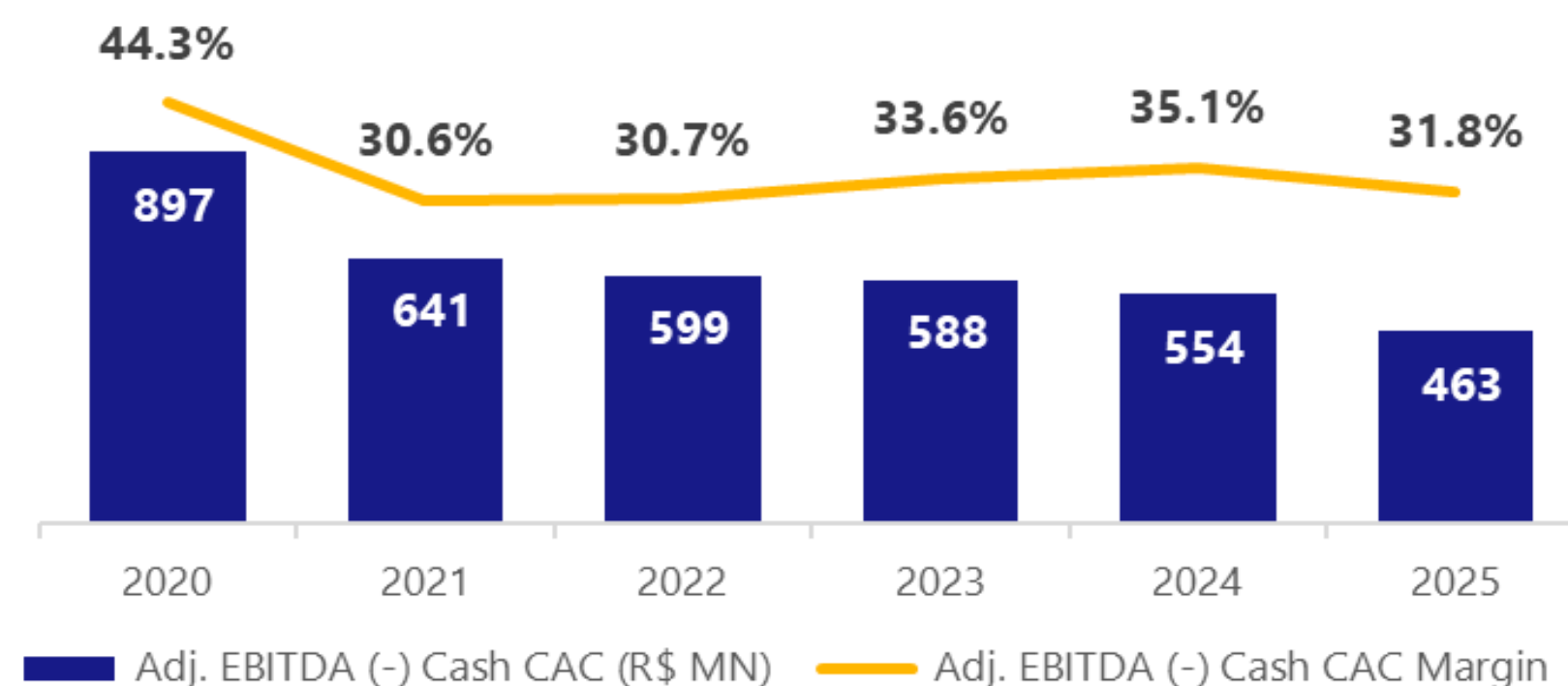


Key Financial Indicators

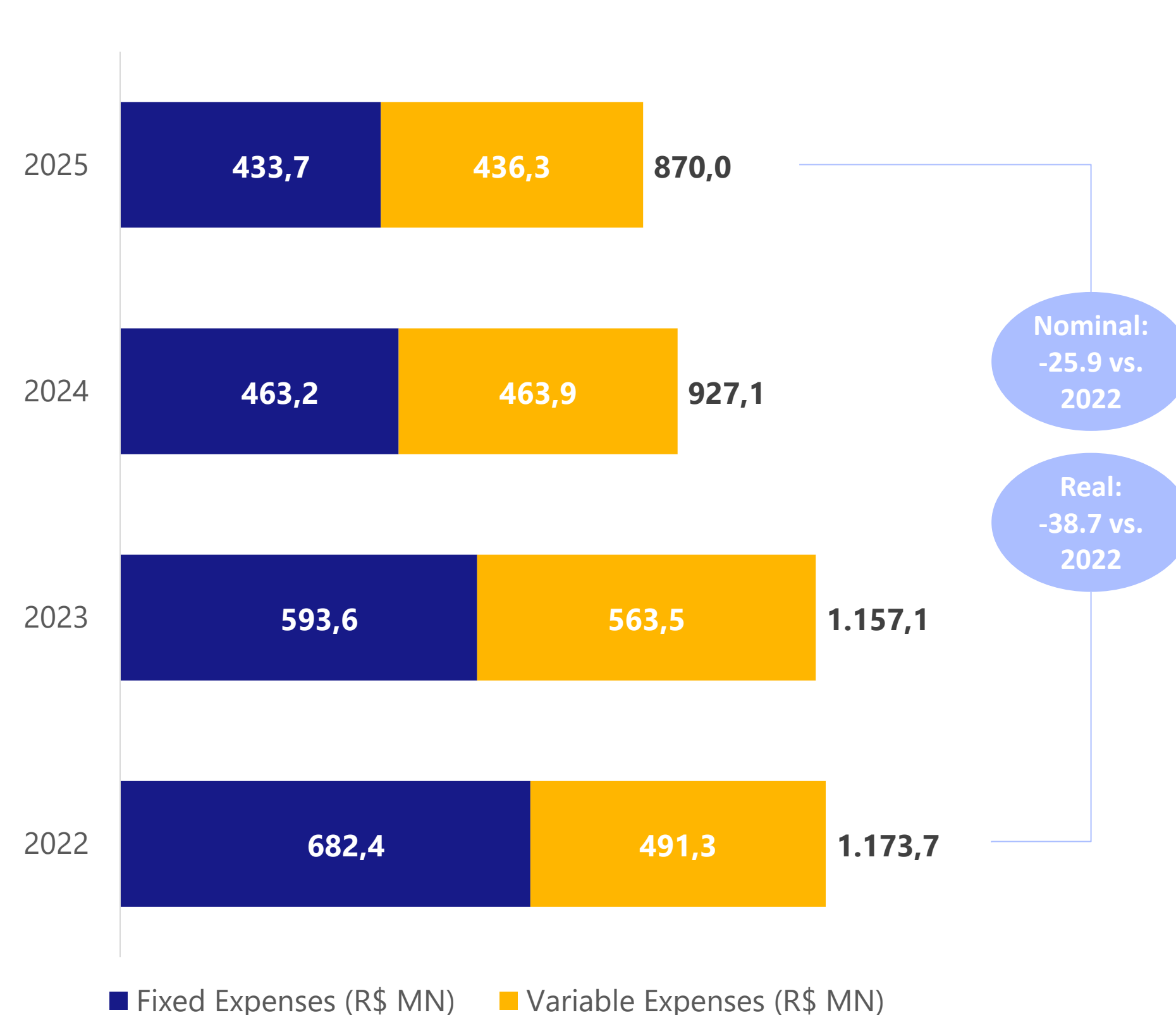
Net Revenue (R\$ MN)



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

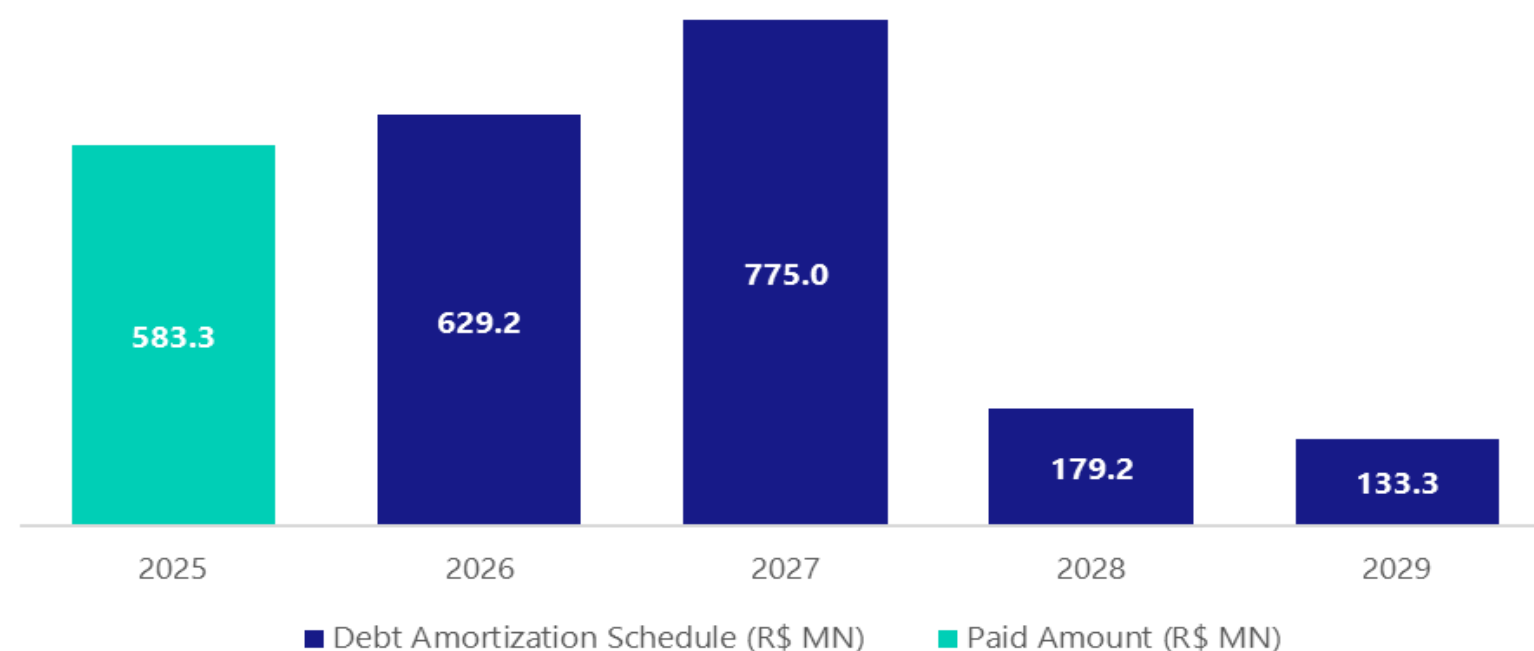


Expenses (R\$ MN)

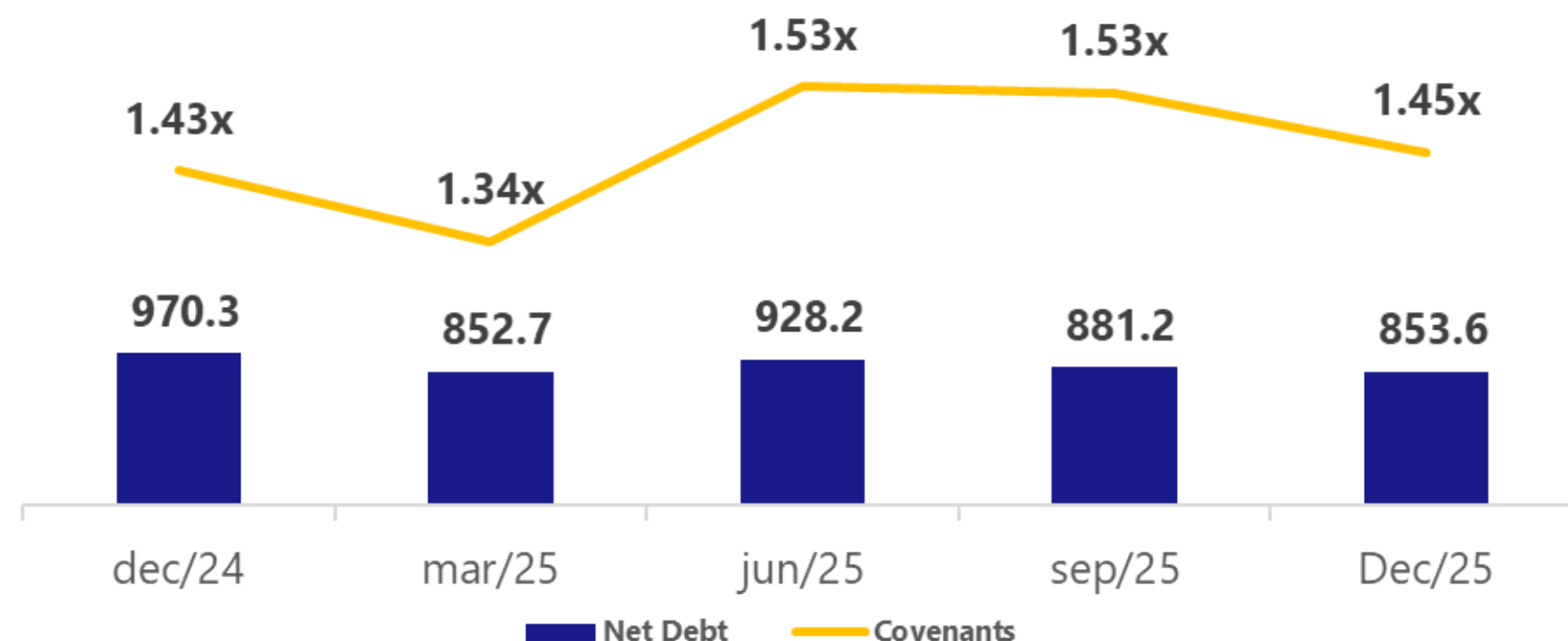


Key Financial Indicators

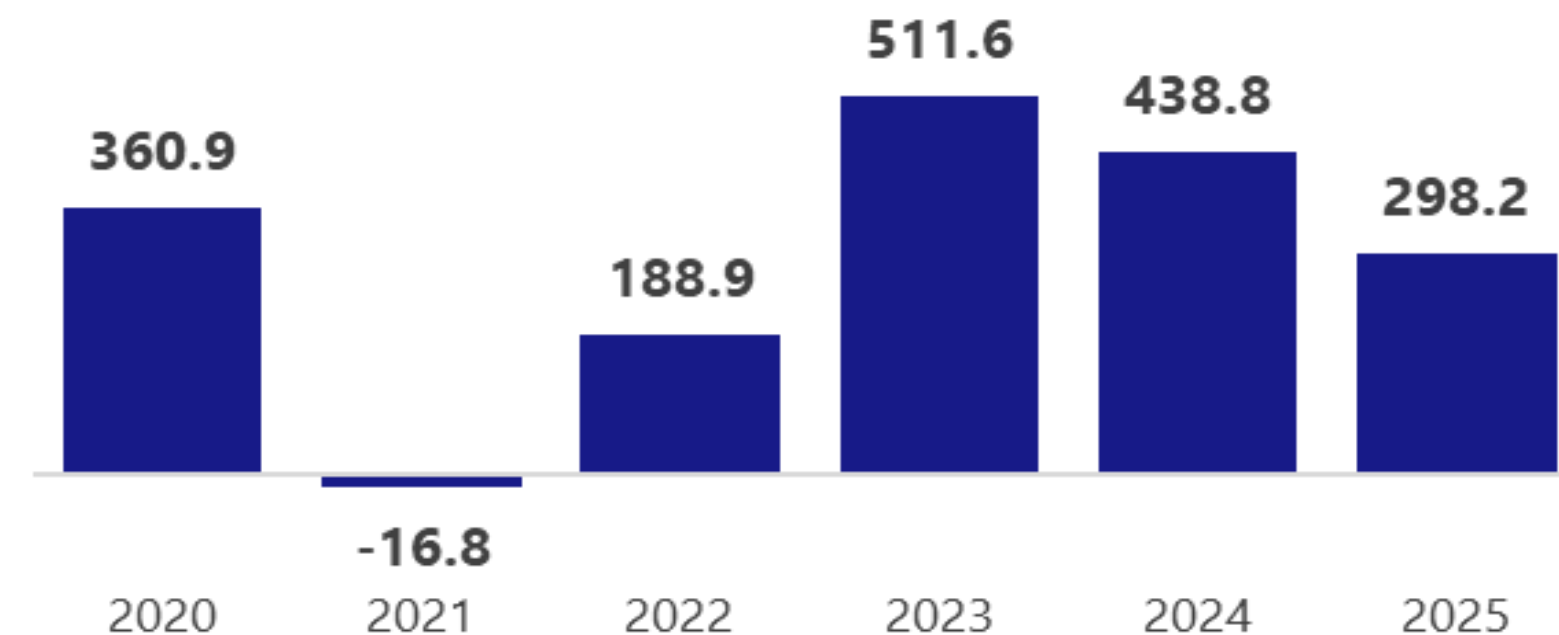
Debt Amortization Schedule (R\$ MN)



Net Debt¹



Free Cash Flow (R\$ MN)



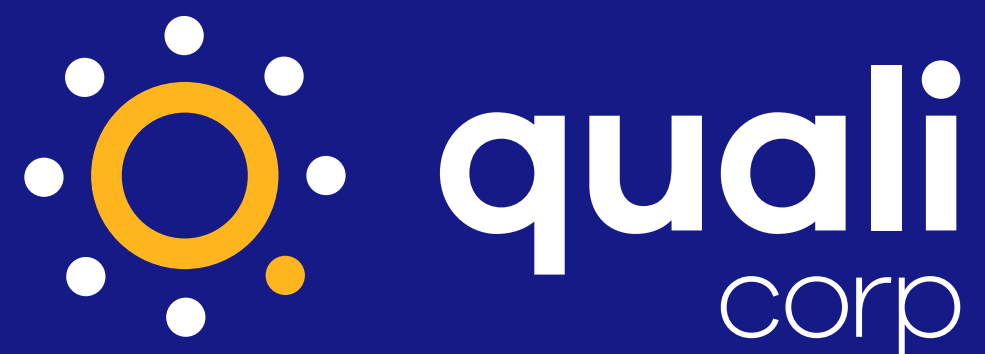
+57.9%
vs. 2022

Cash + Financial Investments

Final Balance:

R\$ 889.6 MN 2025

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



Where Your
Health Finds

the Best Plan

**Investors
Relations**

RI@qualicorp.com.br
ri.Qualicorp.com.br