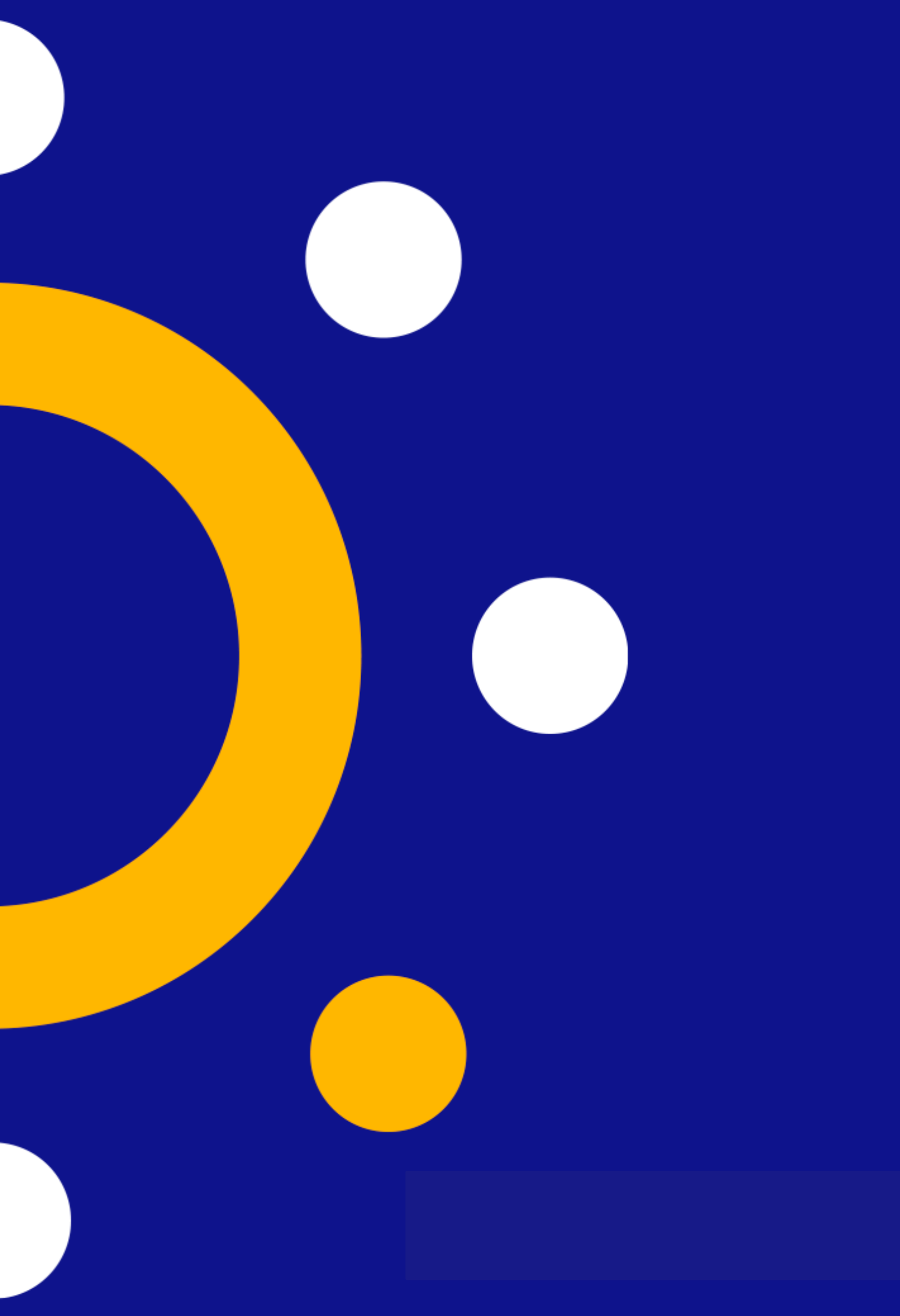


Qualicorp: Resultados 2T26

Apresentação Pública aos Investidores em 13 de agosto de 2026





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.



Abertura e Destaques

Maurício Lopes – CEO

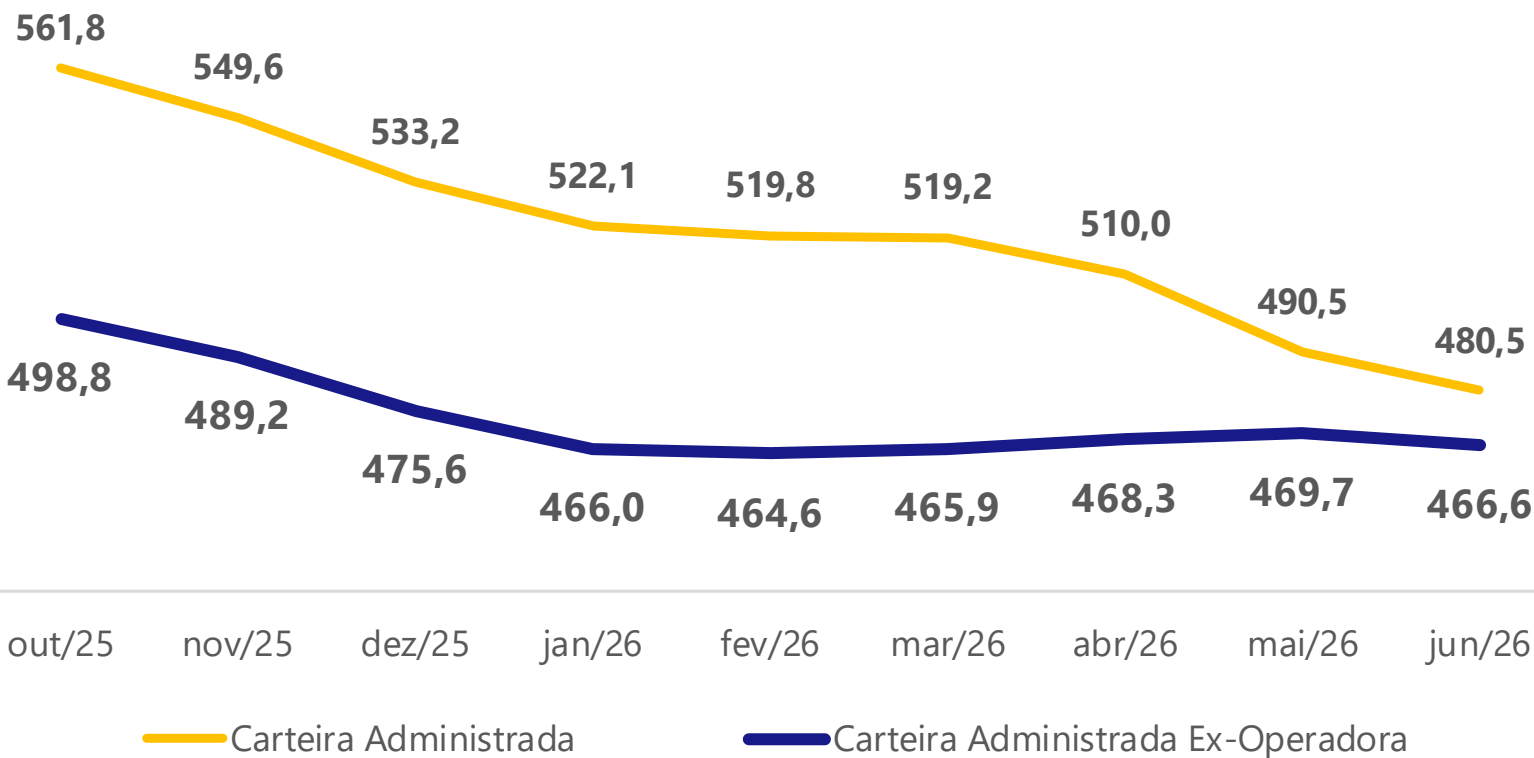
Eduardo Oliveira – VP Executivo

Destaques

- Carteira Administrada: 480,5 mil vidas** no 2T26. Na visão ajustada, excluindo o efeito da operadora de menor porte, a carteira registrou **+0,7 mil adições líquidas**, encerrando em **466,6 mil vidas**, base estável desde janeiro/26.
- Originação: 38,0 mil adições brutas** no trimestre, **+5,4% vs. 1T26**, com portfólio de vendas mais qualificado e maior peso de produtos rentáveis.
- Retenção: churn ajustado de 8,1%** no 2T26, (vs. 9,4%) **melhora de 1,3 p.p. vs. 1T26** — 14,8% na visão reportada, que incorpora a parceria descontinuada.
- Sinais de retomada:** nas operadoras com comercialização ativa, a evolução das vendas somada à queda do churn já se traduz em **adições líquidas positivas**, tendência corroborada por dados públicos da ANS.

Zoom na Carteira Administrada

Carteira Administrada (mil vidas)



A carteira ajustada ex-parceiro está estável em torno de 466 mil vidas desde janeiro/26: a queda da linha reportada reflete a descontinuação da última parceria, não a dinâmica comercial.

+0,7 mil

adições líquidas ex-parceiro no 2T26

8,1%

churn ajustado, -1,3 p.p. vs. 1T26

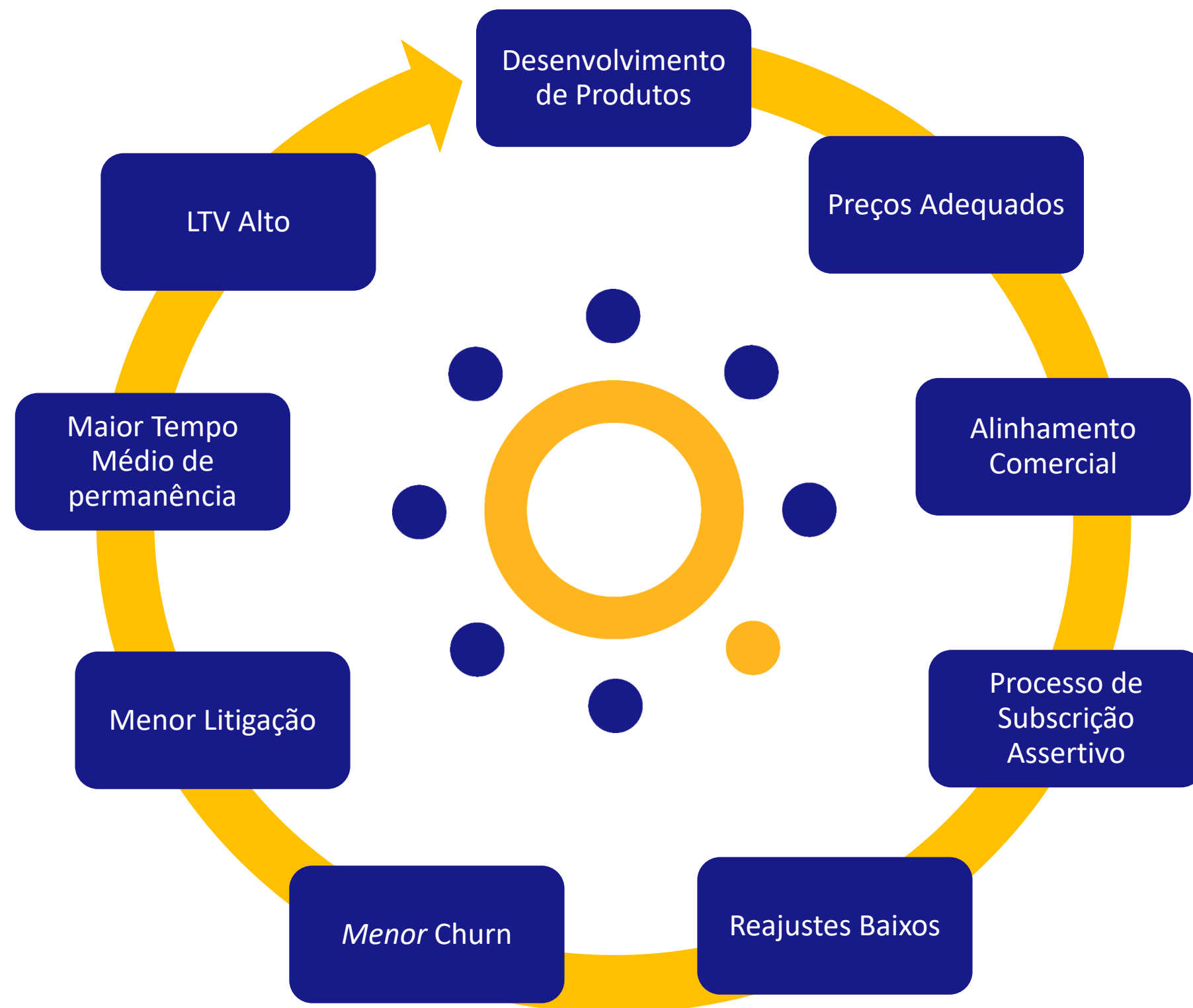
+5,4%

gross adds vs. 1T26

Fonte: dados gerenciais da Companhia. Série mensal de vidas na Carteira Administrada.

Os 4C do próximo ciclo

O portfólio mais sustentável gera mais valor para a cadeia



C

Continuidade

Continuar na execução da estratégia dos últimos anos, com o *flywheel* em foco, gerando cada vez mais valor para nossos stakeholders.

C

Crescimento

O bom trabalho de subscrição gera maior qualificação da carteira e um portfólio de produtos mais completo, resultando no foco atual de expansão dessas vendas qualificadas, capazes de gerar expansão de *topline*.

C

Consistência

A consistência do trabalho gera *churn* mais controlado, sustentando reajustes mais equilibrados nos posicionando em uma condição de melhor competitividade, ajudando na estabilização do portfólio.

C

Capital

Capital bem alocado, considerando uma alavancagem saudável, com alocação eficiente de CAC e *liability management* ativo.

Com o *flywheel* em execução, a consistência das entregas incorpora melhorias e sustenta a evolução para o passo seguinte.



EFICIÊNCIA OPERACIONAL



REALINHAMENTO COMERCIAL



PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS



Desempenho Financeiro 2T26

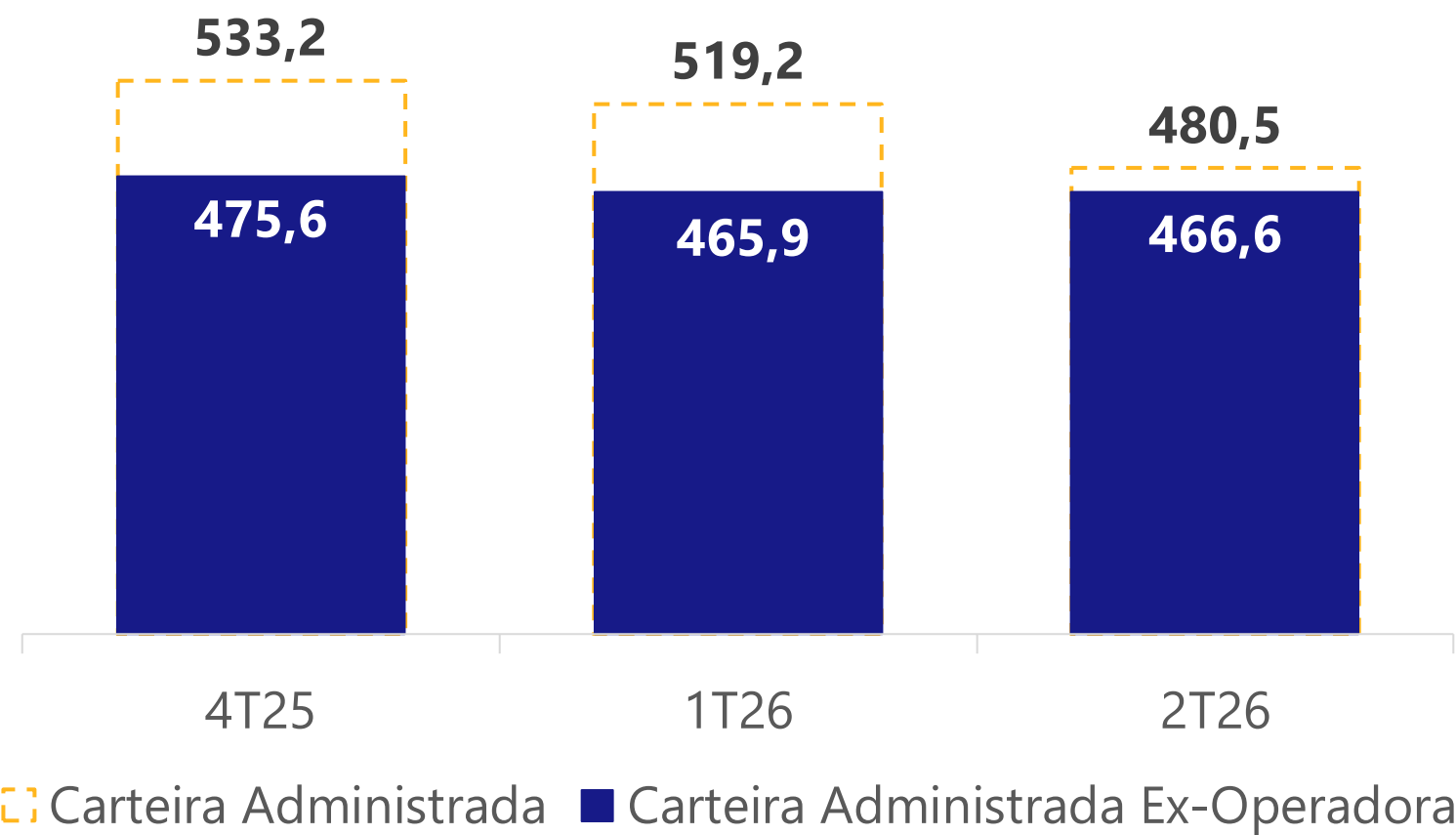
Eder Grande – CFO

Desempenho Operacional

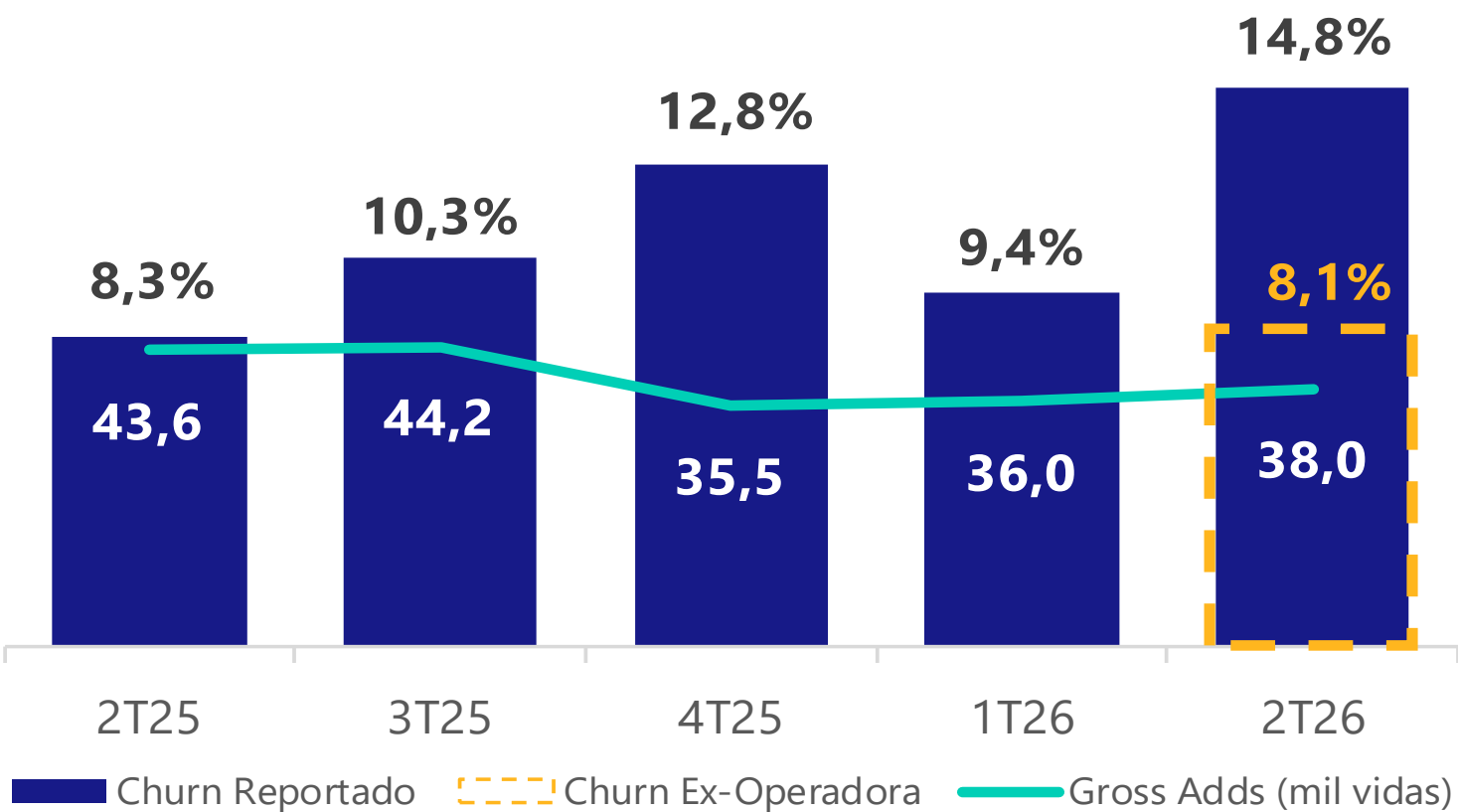


A melhora de retenção não é efeito de um trimestre: o *churn* LTM cai pelo terceiro ano consecutivo, para **36,9%** na visão ajustada.

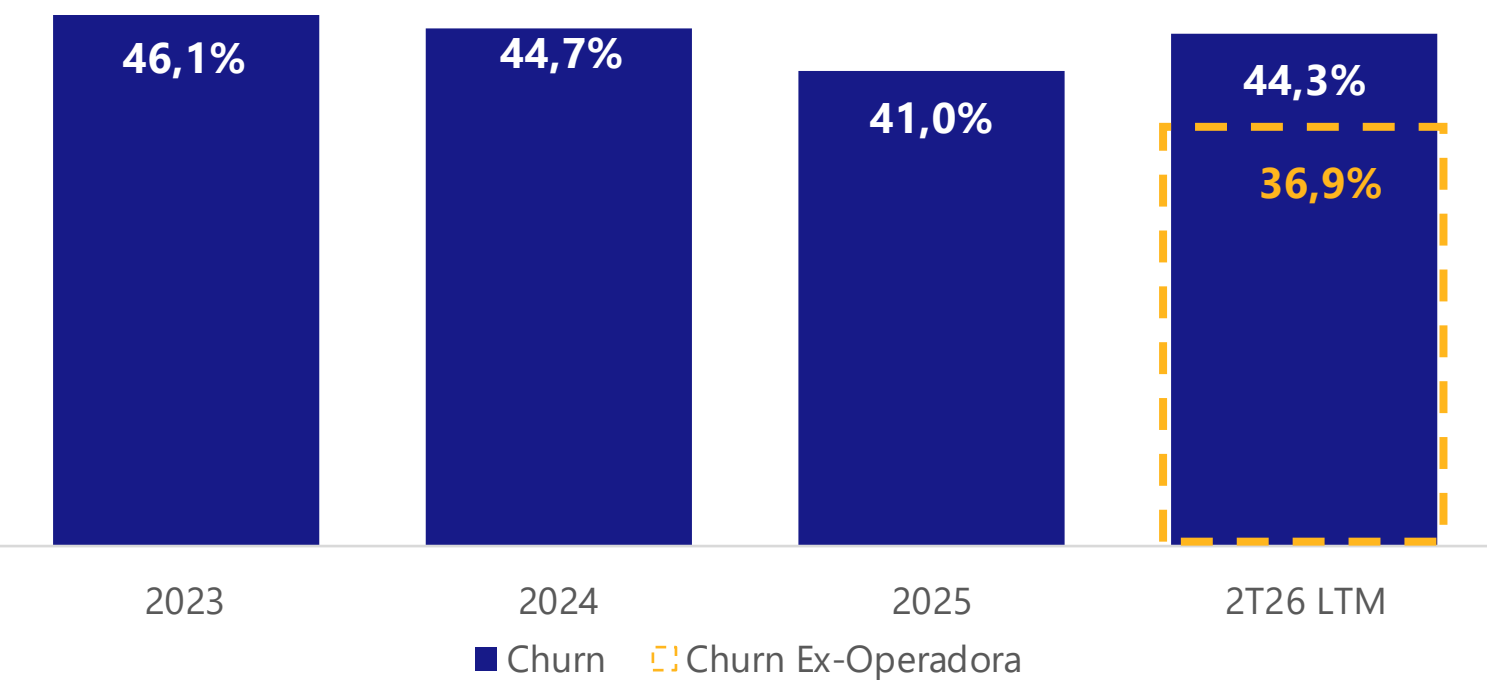
Carteira Administrada



Churn e Gross Adds



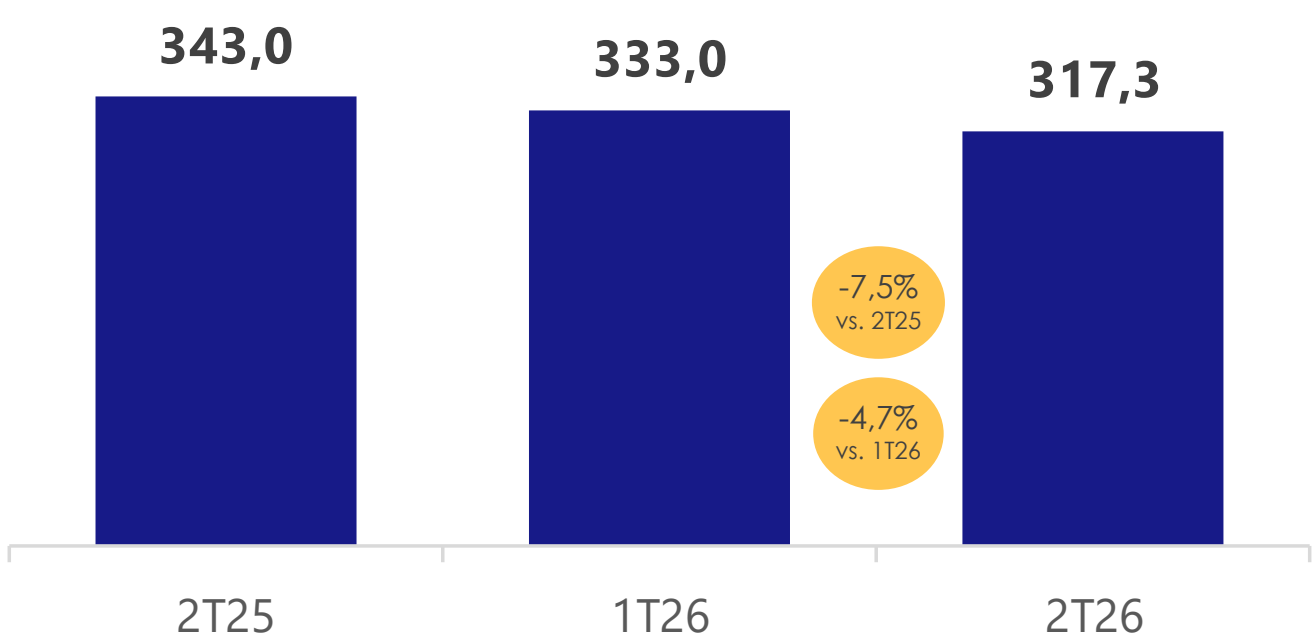
Churn LTM



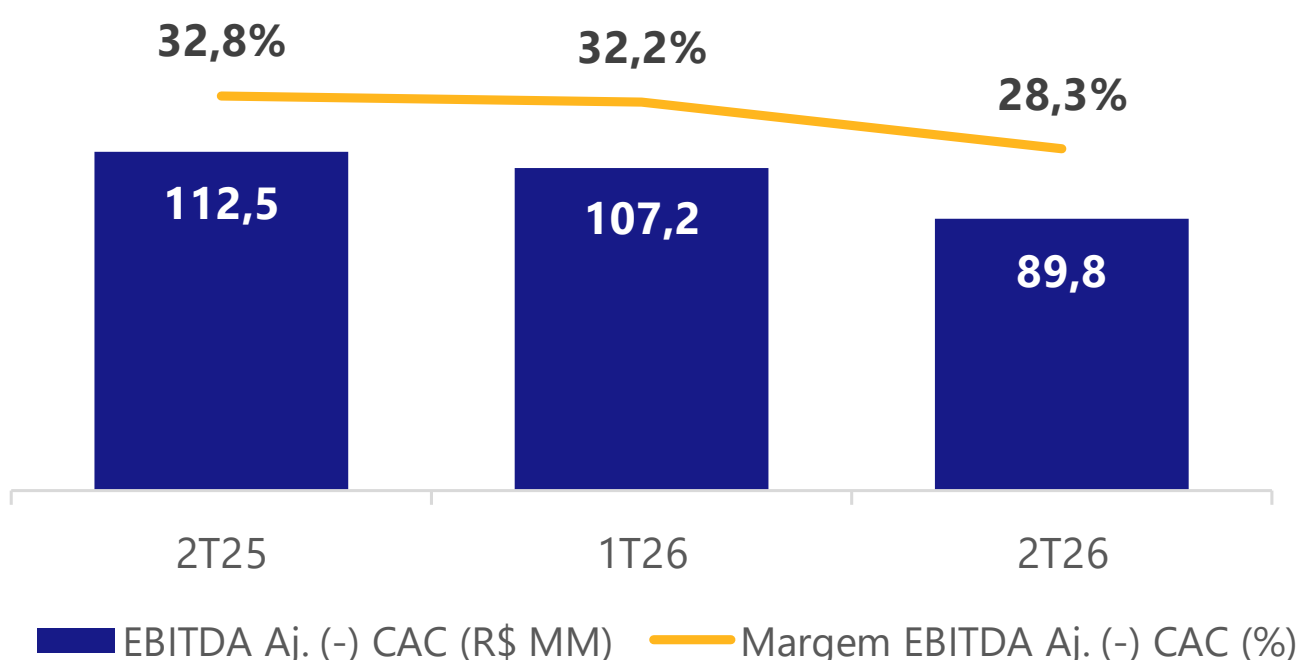
Desempenho Financeiro

No trimestre, o CAC atingiu **9,8%** da receita líquida.

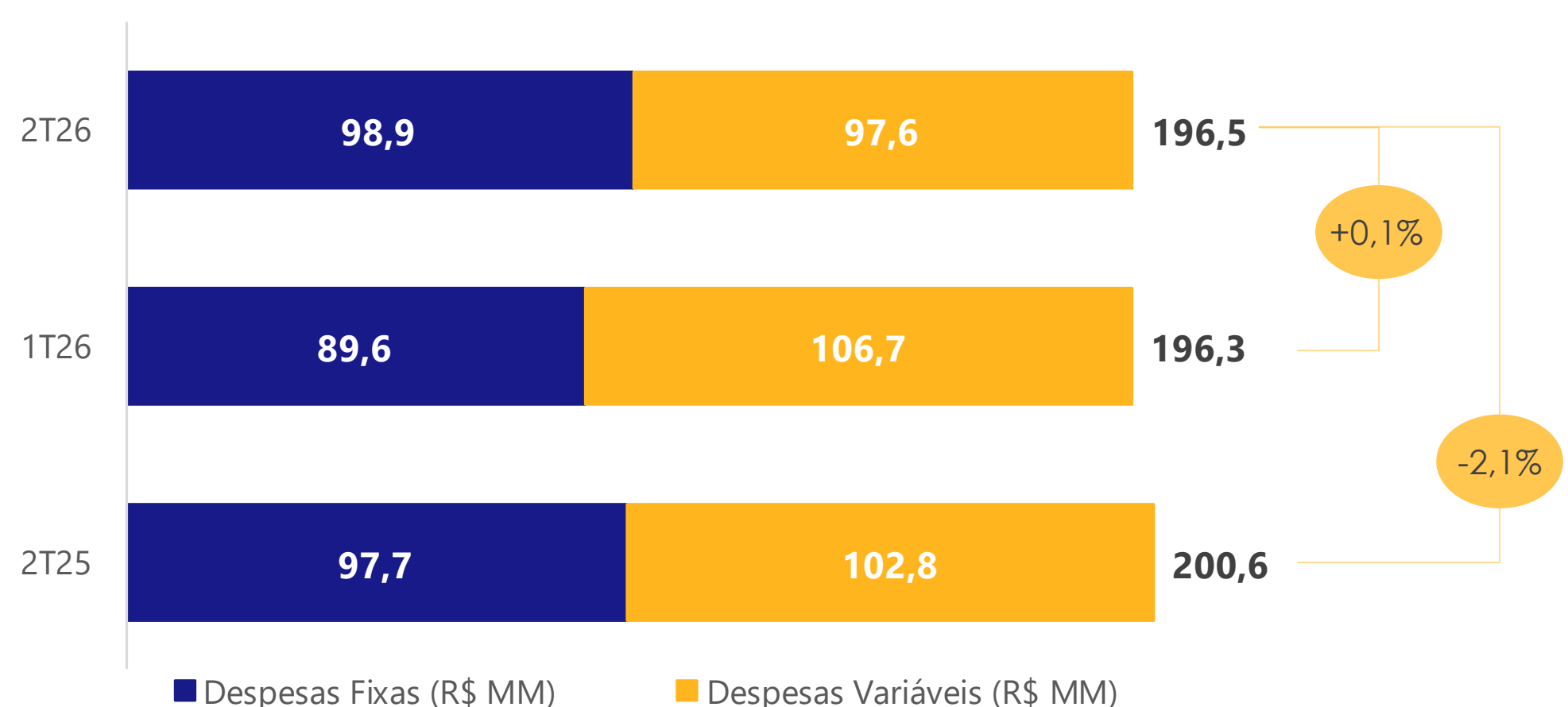
Receita Líquida (R\$ MM)¹



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



Despesas (R\$ MM)



- Despesas fixas 10,4% maior vs. 1T26, e Despesas Variáveis 8,6% menor vs. o mesmo período.
- As despesas fixas e variáveis representaram 31,2% e 30,7% da receita líquida no trimestre, respectivamente.
- O CAC atingiu **9,8%** da receita líquida, refletindo o investimento de R\$ 5,1 milhões em campanha de vendas anual paga neste trimestre, sendo responsável por **1,6 p.p.** da margem.

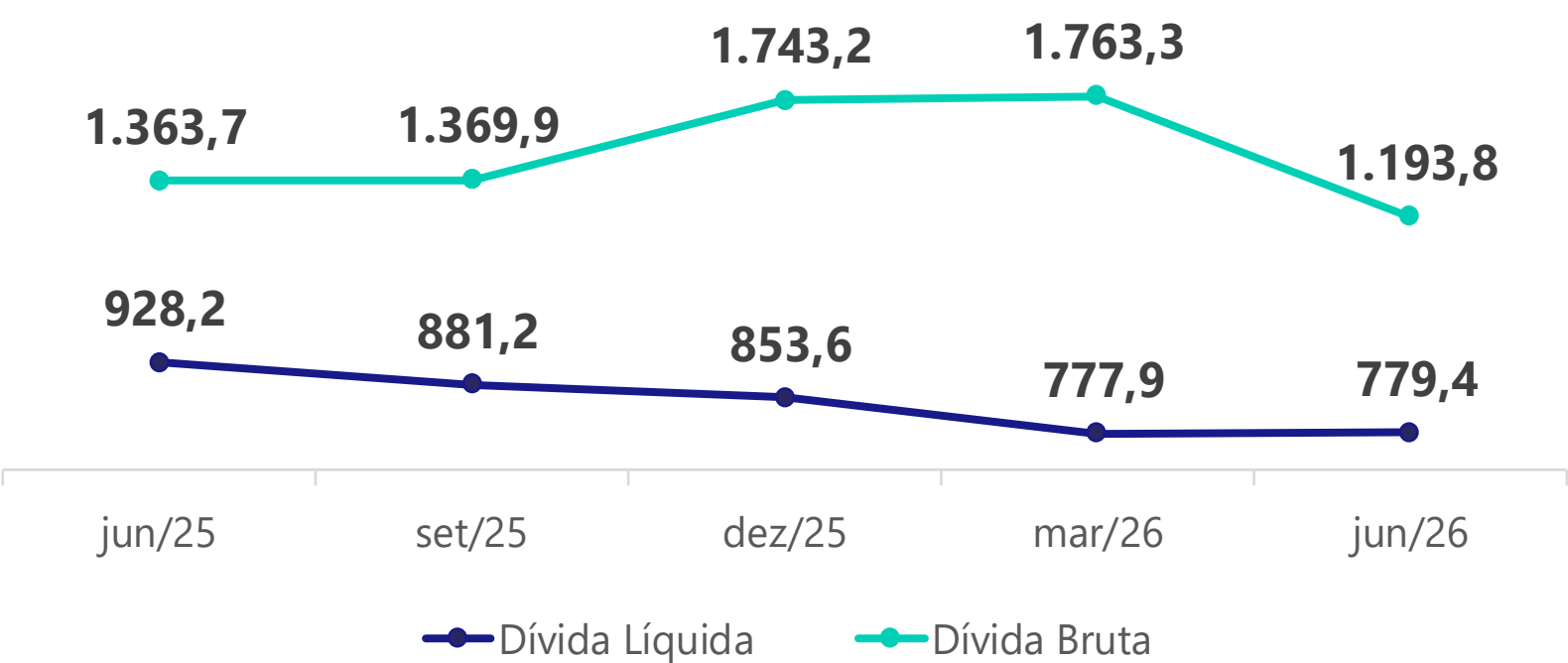
¹ Receita Líquida comparáveis, considerando no período apenas carteira administrada + PME.

Geração de Caixa & Endividamento



Mantemos um nível de alavancagem saudável durante o trimestre, encerrando em **1,41x** EBITDA Ajustado LTM.

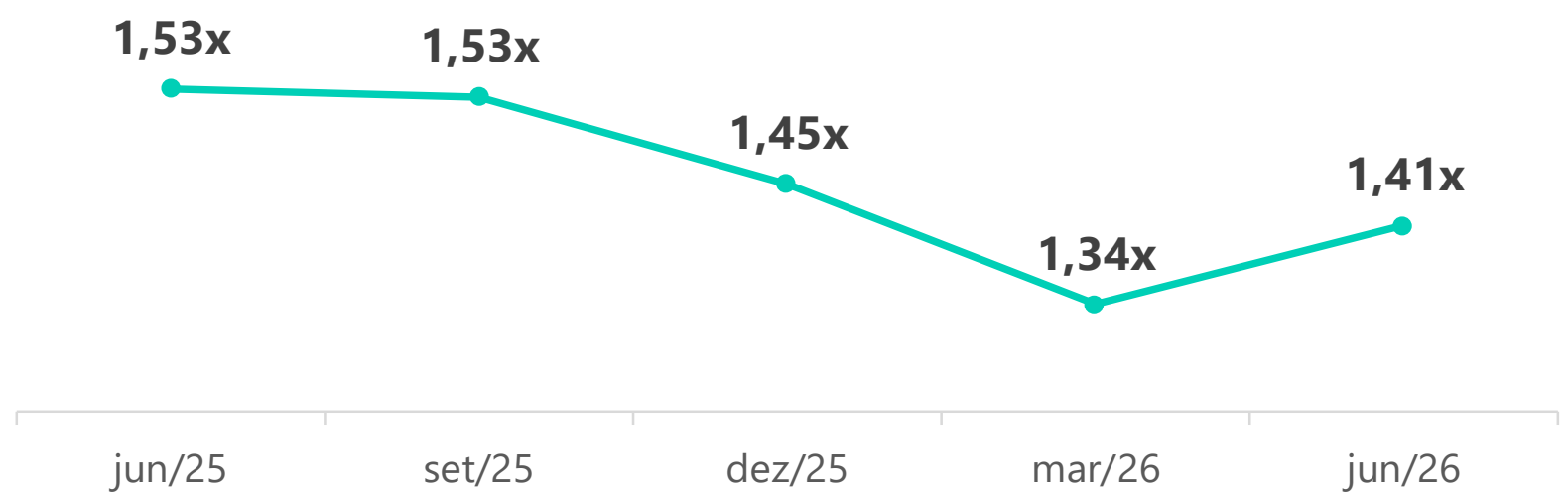
Dívida (R\$ MM)



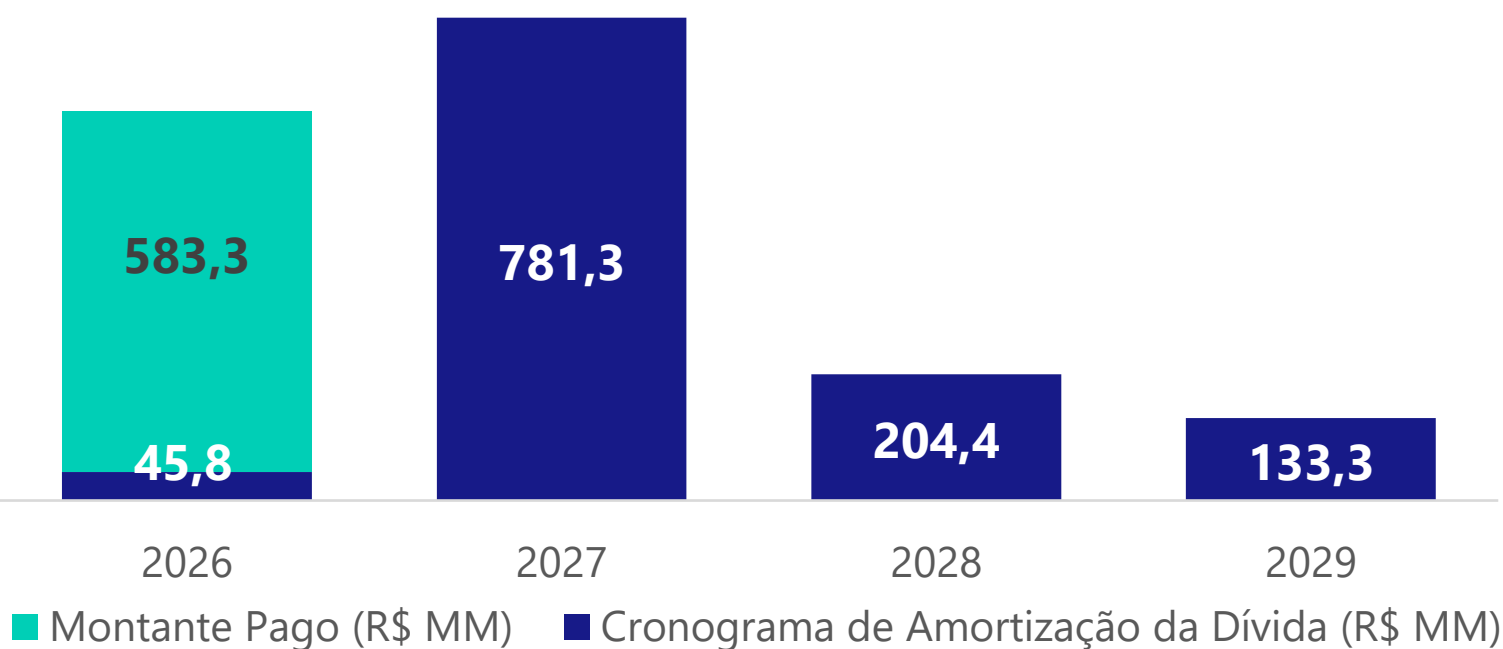
Apresentamos Fluxo de Caixa Livre Recorrente - antes de dívida (principal e juros) e dividendos - de **R\$ 28,6 milhões**. Considerando o recebimento da carteira do Empresarial em R\$ 20,9 milhões, chegamos a um FCL de **R\$ 49,5 milhões**.

A dívida líquida de **R\$ 779,4 milhões** no 2T26, **0,2%** maior frente ao 1T26.

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado¹



Amortização da Dívida (R\$ MM)



¹(Dívida Bruta – Caixa & Disponibilidades) / EBITDA Ajustado LTM



Seção Q&A

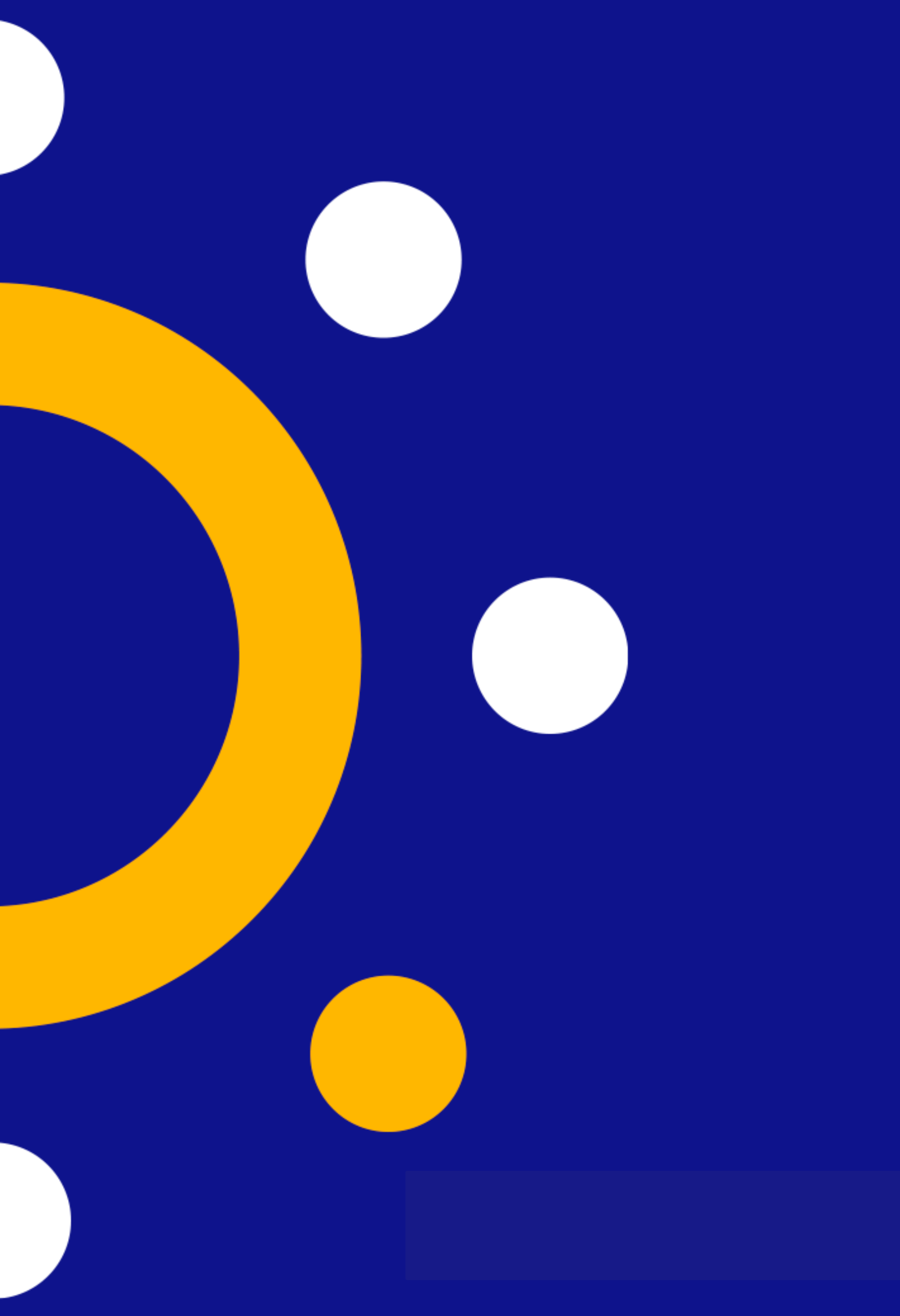
Relações com Investidores

ri@qualicorp.com.br

Qualicorp: 2Q26 Results

Public Presentation to Investors on August 13, 2026





Disclaimer

Forward-Looking Statements

Some statements contained in this presentation may be projections or forward-looking statements. Such statements are subject to known and unknown risks and uncertainties that may cause such expectations not to materialize or to differ substantially from what was expected. These risks include, among others, changes in future demand for the Company's products, changes in the factors that affect product prices, changes in the cost structure, changes in market seasonality, changes in the prices charged by competitors, foreign exchange fluctuations, and changes in the Brazilian political and economic environment, as well as in emerging and international markets.



Opening and Highlights

Maurício Lopes – CEO

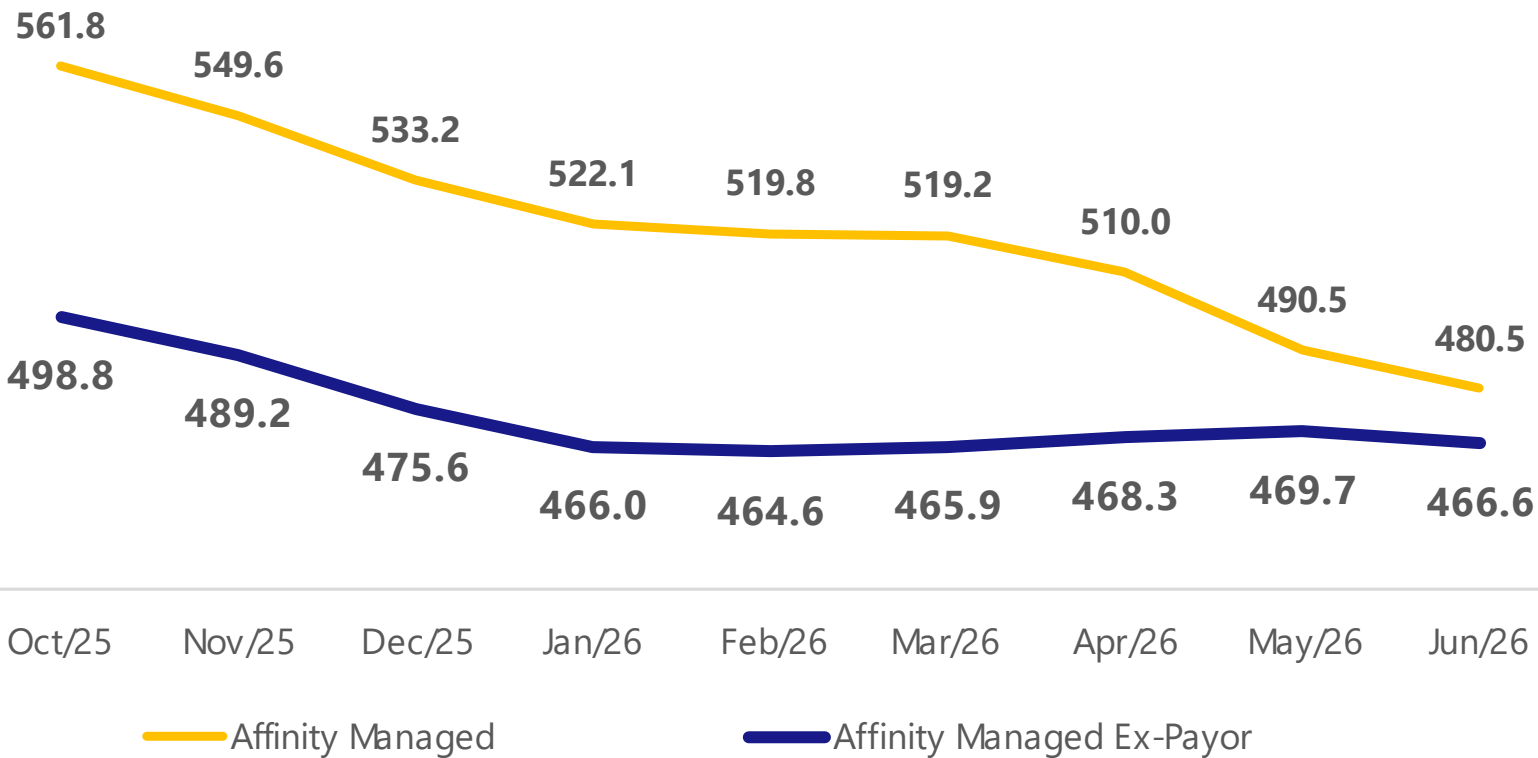
Eduardo Oliveira – Executive VP

Highlights

- **Affinity Managed: 480.5 thousand members** in 2Q26. On an adjusted basis, excluding the impact of the smaller payor, the portfolio recorded **+0.7 thousand net additions**, reaching **466.6 thousand members**, a stable base since January 2026.
- **Origination: 38.0 thousand gross adds** in the quarter, **+5.4% vs. 1Q26**, with a more qualified sales portfolio and a greater weight of profitable products.
- **Retention: adjusted churn of 8.1%** in 2Q26, (vs. 9.4%) **an improvement of 1.3 p.p. vs. 1Q26** — 14.8% on a reported basis, which incorporates the discontinued partnership.
- **Signs of recovery:** at the payors with active sales, the improvement in sales combined with the decline in churn already translates into **positive net adds**, a trend corroborated by public ANS data.

A closer look at Managed Portfolio

Managed portfolio (thous. members)



The adjusted ex-partner portfolio has been stable at around 466 thousand members since January 2026: the decline in the reported line reflects the discontinuation of the last partnership, not commercial dynamics.

+0.7 thous.

ex-partner net adds in 2Q26

8.1%

adjusted churn, -1.3 p.p. vs. 1Q26

+5.4%

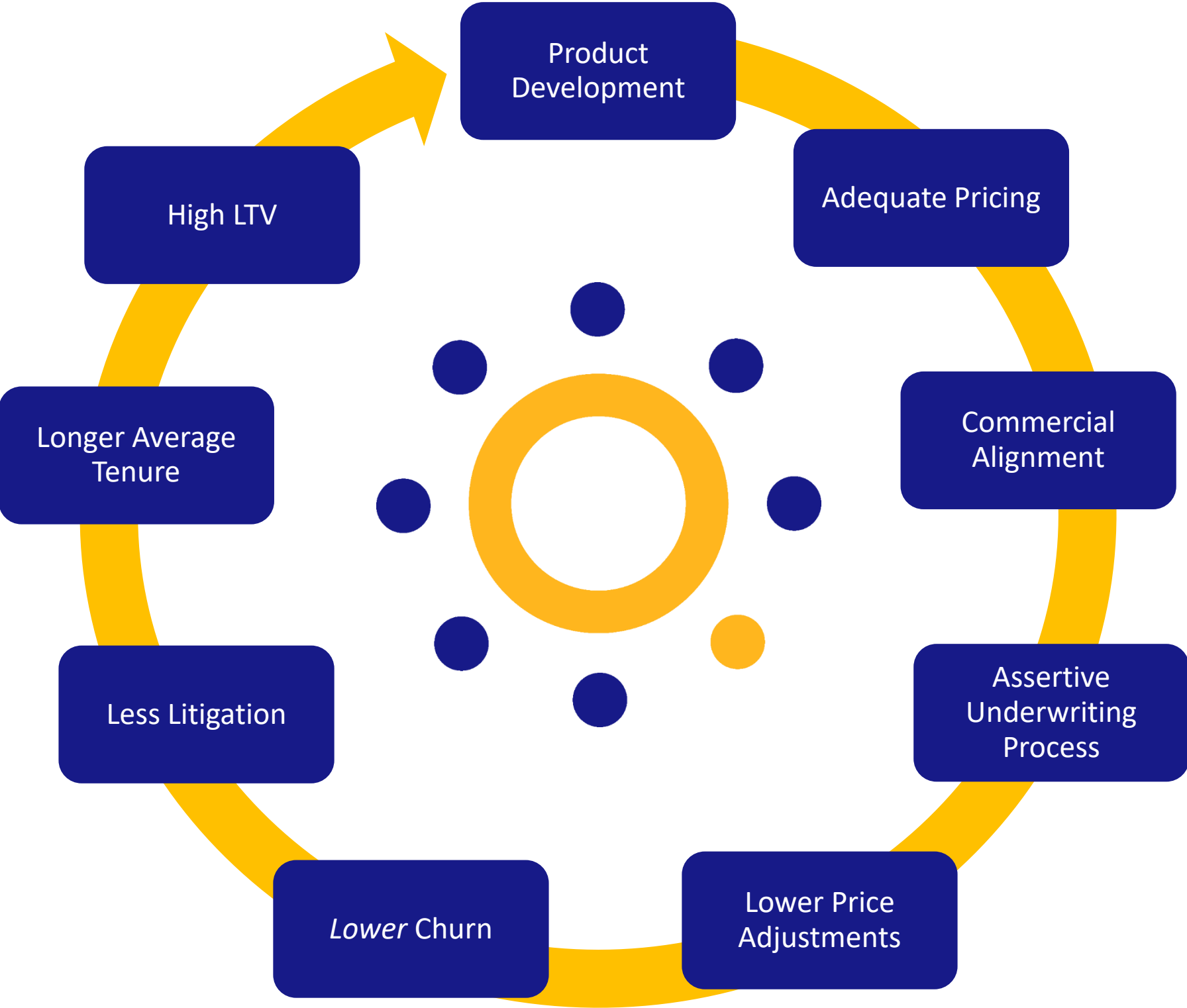
gross adds vs. 1Q26

Source: Company management data. Monthly series of members in the Affinity Managed portfolio.

The 4 Cs of the next cycle



A more sustainable portfolio, more value for the chain



Continuity

Continuing to execute the strategy of recent years, with the flywheel in focus, generating ever more value for our stakeholders.



Growth

Strong underwriting drives a more qualified portfolio and a more complete product offering, resulting in the current focus on expanding these qualified sales, capable of delivering topline expansion.



Consistency

Consistent execution drives more controlled churn, sustaining more balanced price adjustments and positioning us more competitively, which helps stabilize the portfolio.



Capital

Well-allocated capital, with healthy leverage, efficient CAC allocation and active liability management.

With the flywheel in motion, the consistency of delivery incorporates improvements and sustains the progression to the next step.



OPERATIONAL EFFICIENCY



COMMERCIAL REALIGNMENT



COMPLETE PRODUCT PORTFOLIO



2Q26 Financial Performance

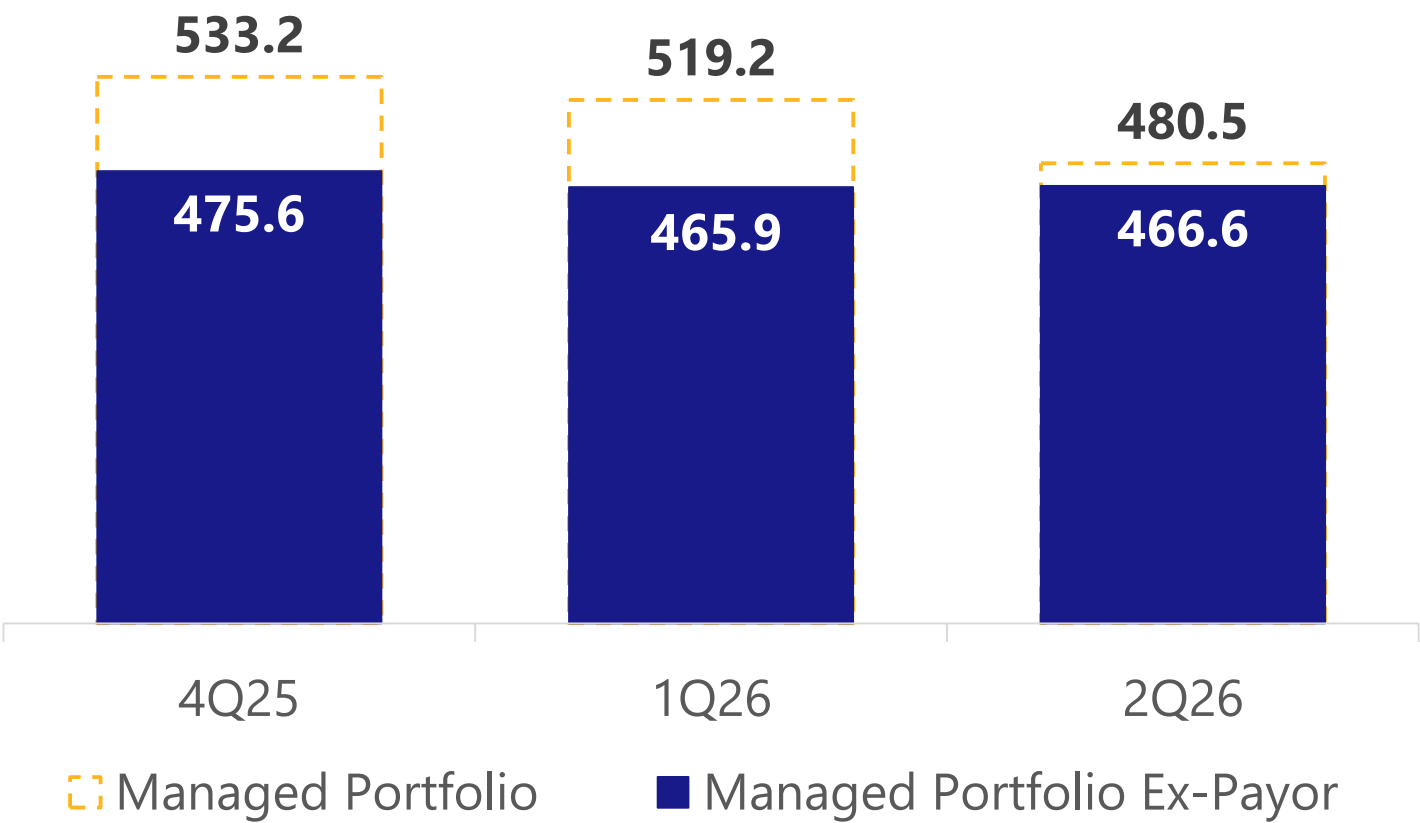
Eder Grande – CFO

Operating Performance

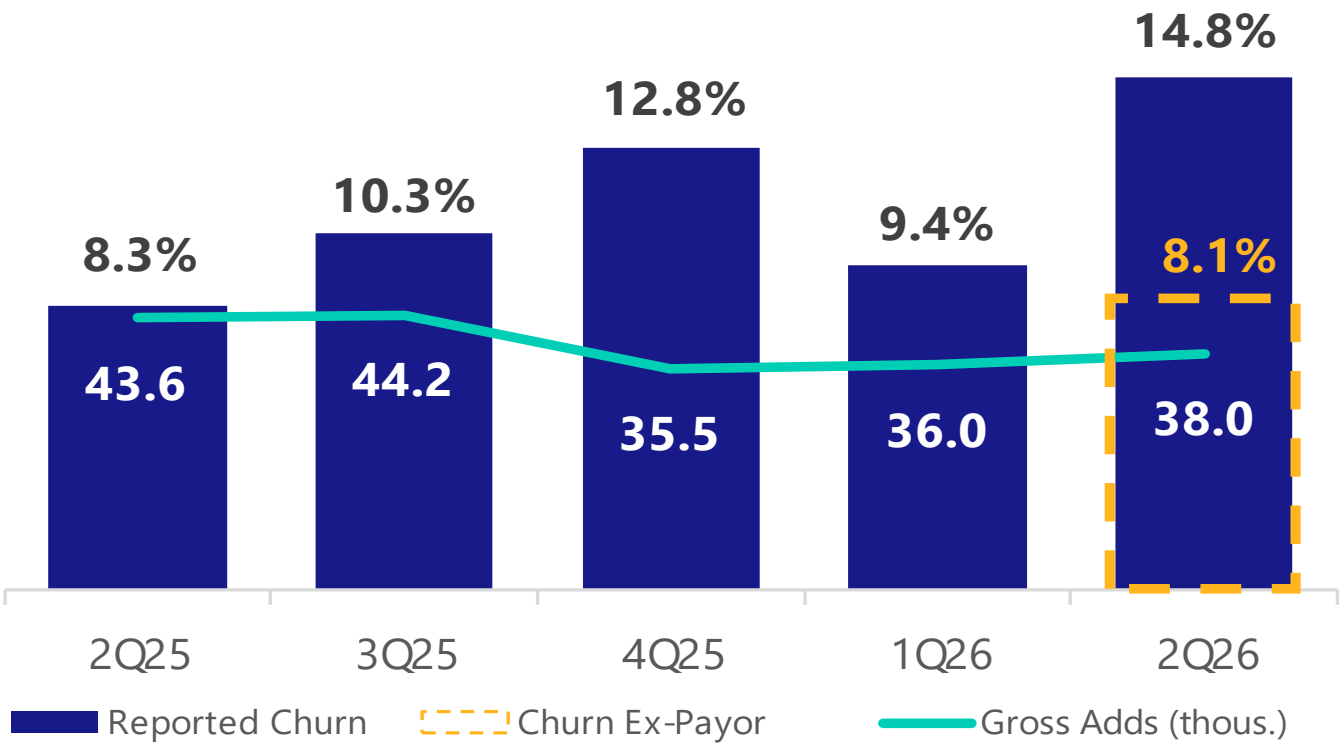


The improvement in retention is not a one-quarter effect: LTM churn falls for the third consecutive year, to **36.9%** on an adjusted basis.

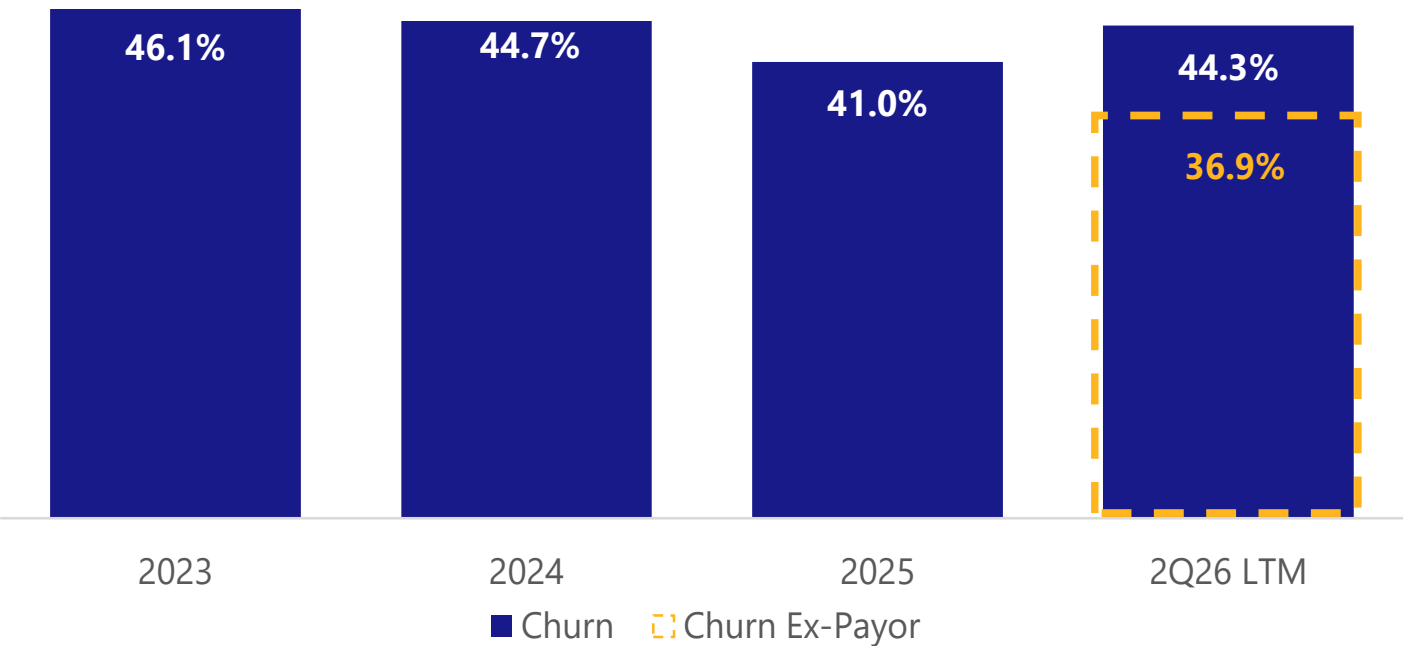
Managed Portfolio



Churn and Gross Adds



LTM Churn

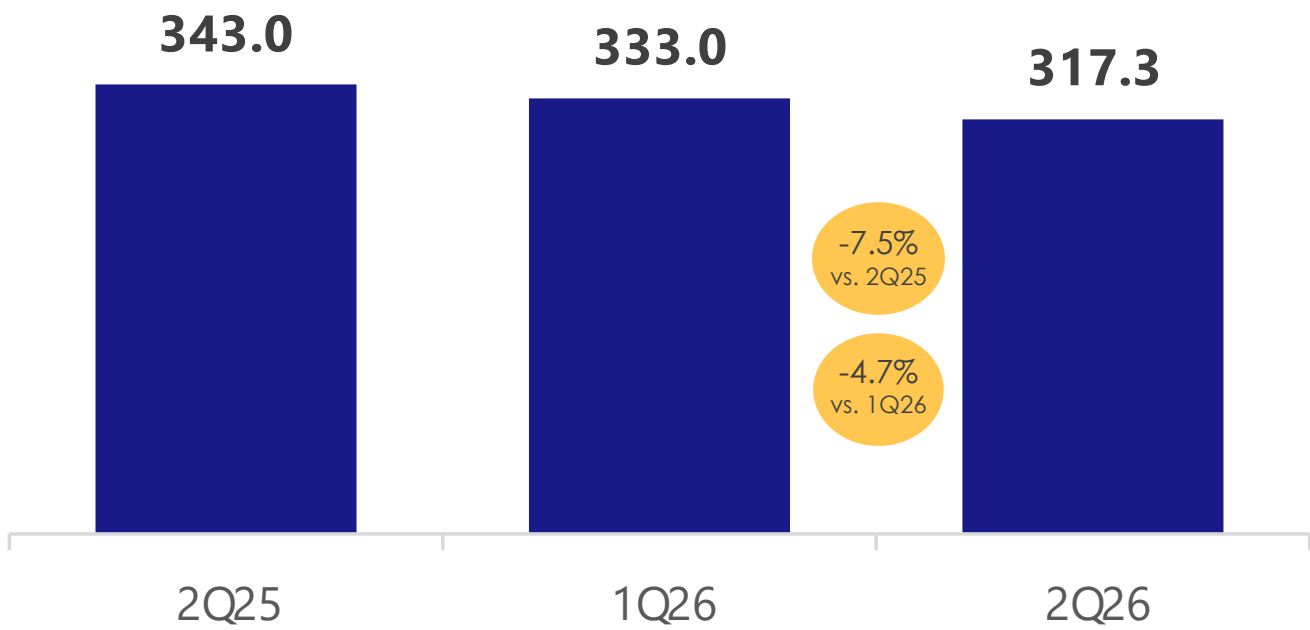


Financial Performance

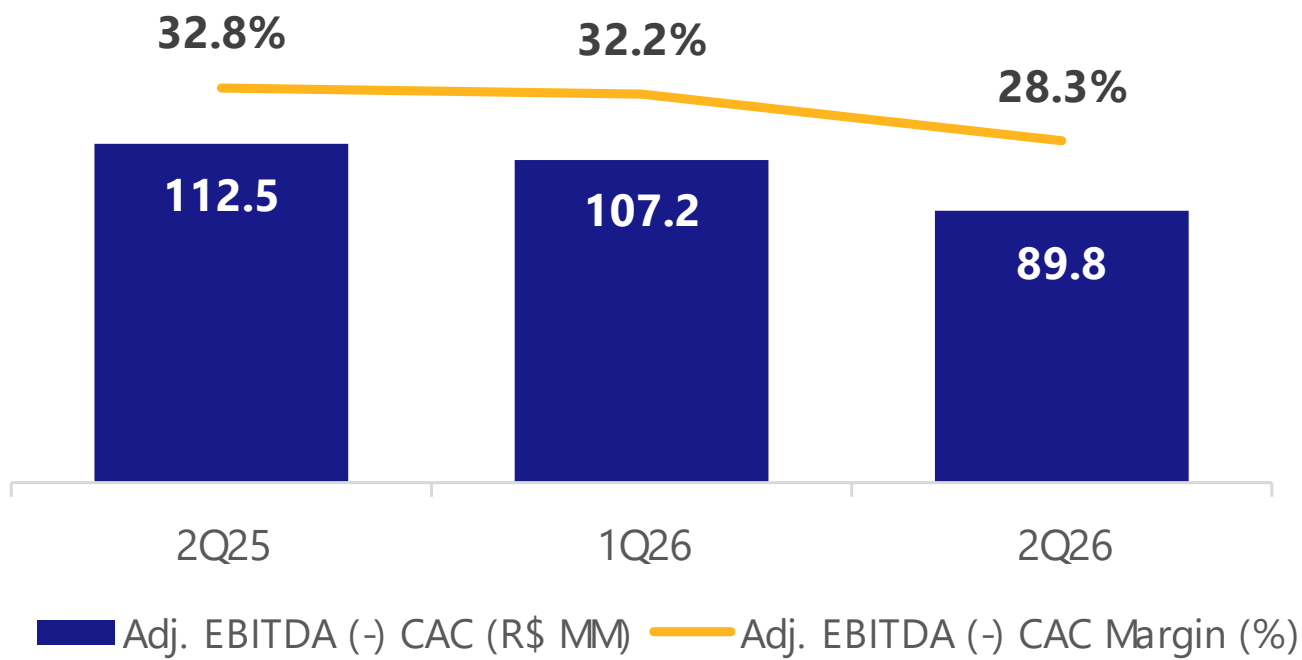


In the quarter, CAC reached **9.8%** of net revenue.

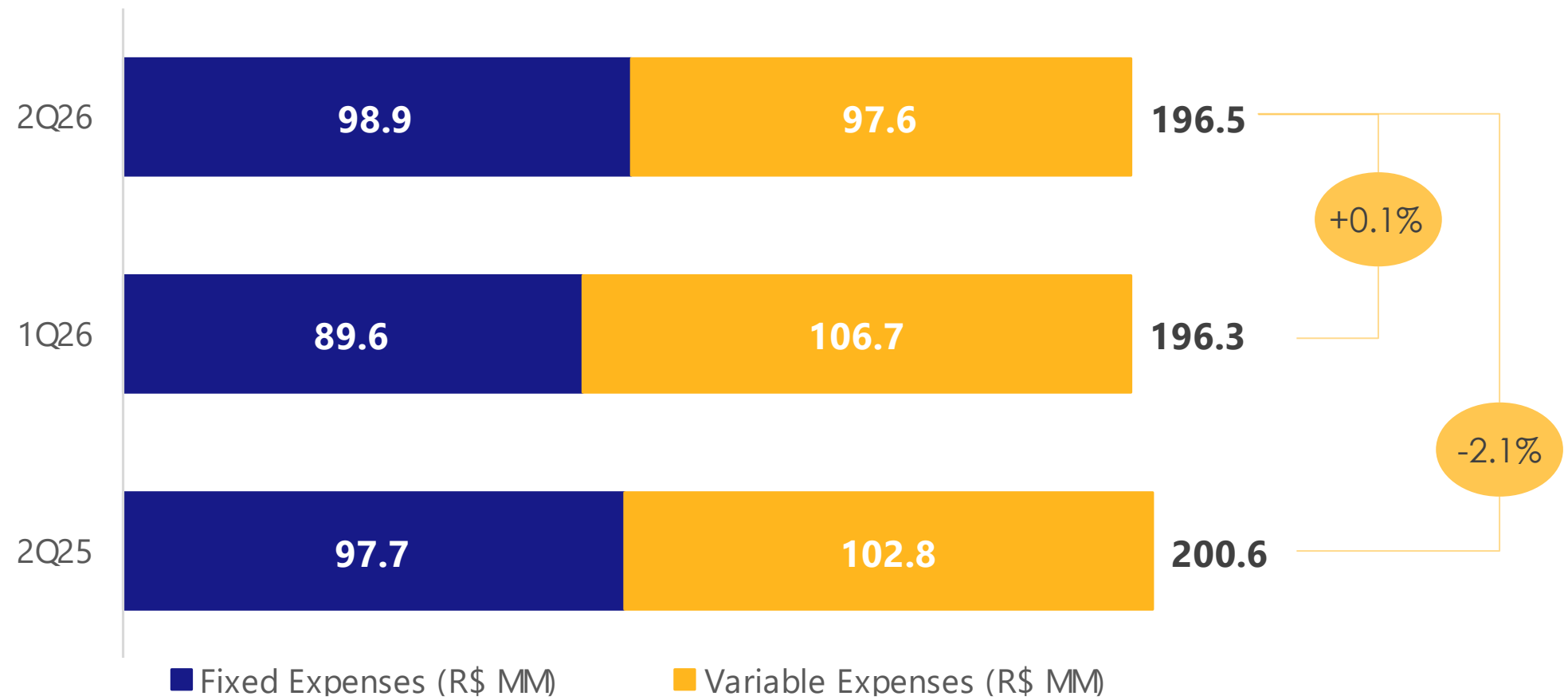
Net Revenue (R\$ MM)¹



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



Expenses (R\$ MM)



- Fixed expenses 10.4% higher vs. 1Q26, and Variable Expenses 8.6% lower vs. the same period.
- Fixed and variable expenses accounted for 31.2% and 30.7% of net revenue in the quarter, respectively.
- CAC reached **9.8%** of net revenue, reflecting the investment of R\$ 5.1 million in the annual sales campaign paid in this quarter, accounting for **1.6 p.p.** of the margin.

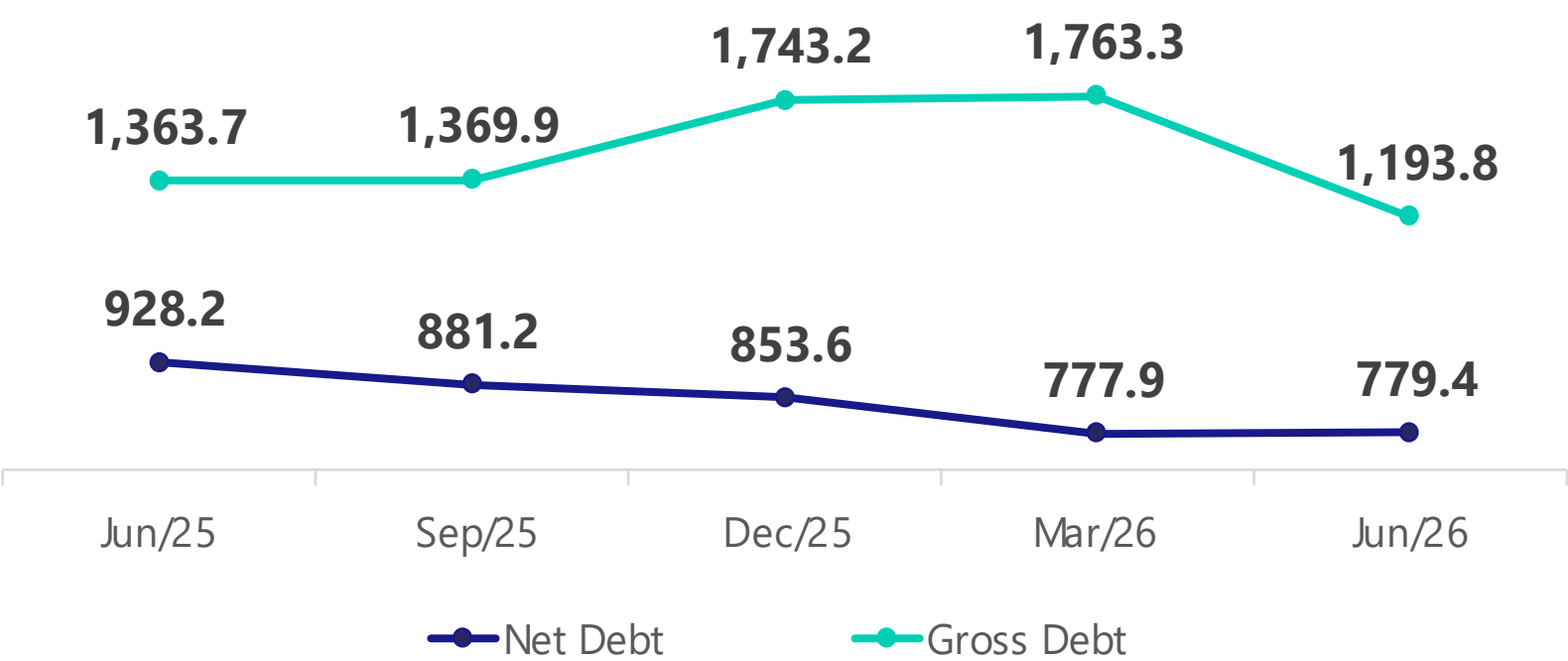
¹ Comparable Net Revenue, considering in the period only the Affinity Managed portfolio + SME.

Cash Generation & Indebtedness



We maintained a healthy leverage level during the quarter, ending at **1.41x** LTM Adjusted EBITDA.

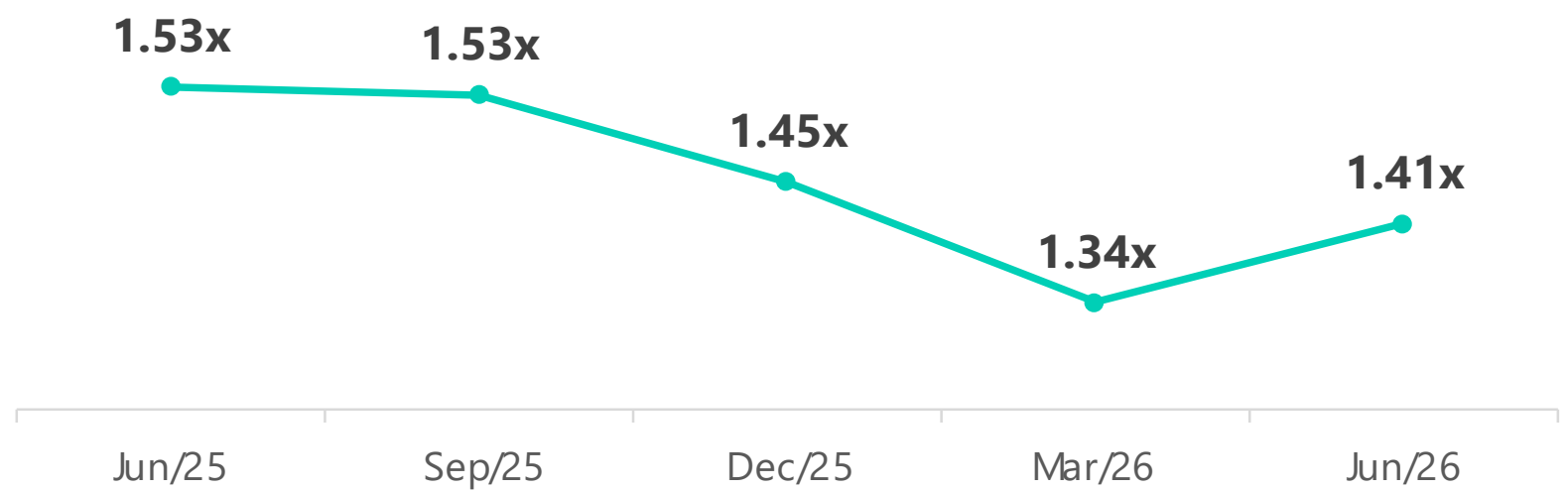
Debt (R\$ MM)



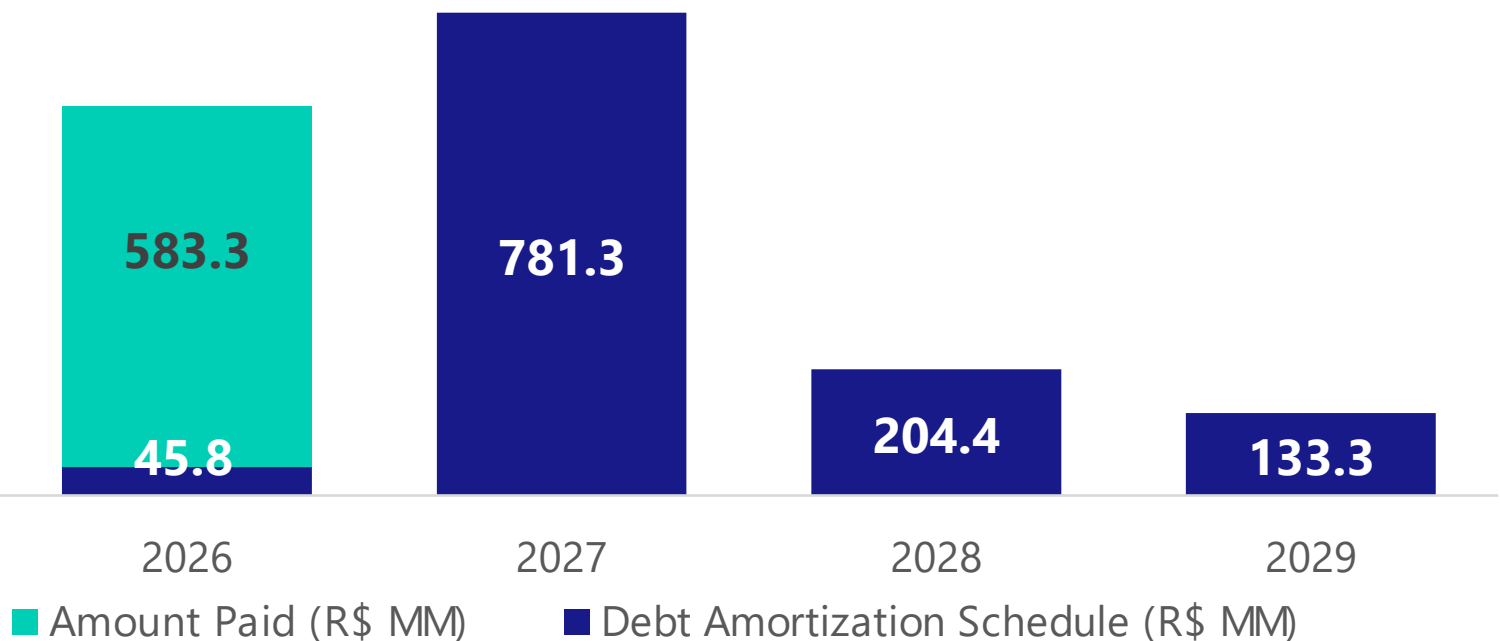
We reported Recurring Free Cash Flow - before debt (principal and interest) and dividends - of **R\$ 28.6 million**. Including R\$ 20.9 million proceeds from the Corporate portfolio, FCF reached **R\$ 49.5 million**.

Net debt of **R\$ 779.4 million** in 2Q26, **0.2%** higher vs. 1Q26.

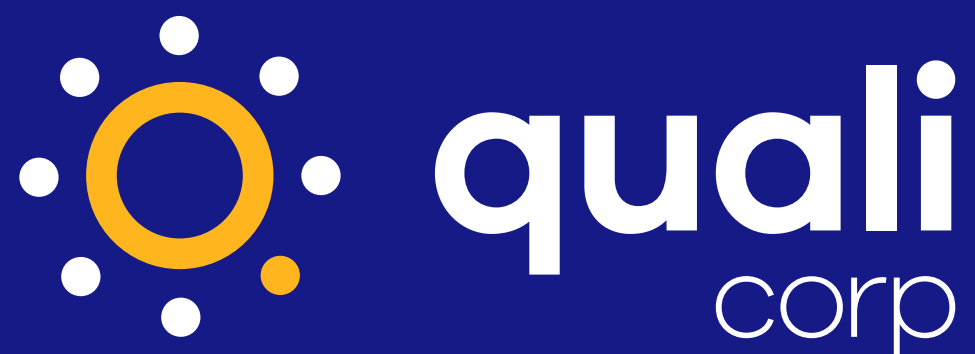
Net Debt / Adjusted EBITDA¹



Debt Amortization (R\$ MM)



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



Q&A Session

Investor Relations

ri@qualicorp.com.br