Qualicorp: Apresentação Institucional

3T26

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

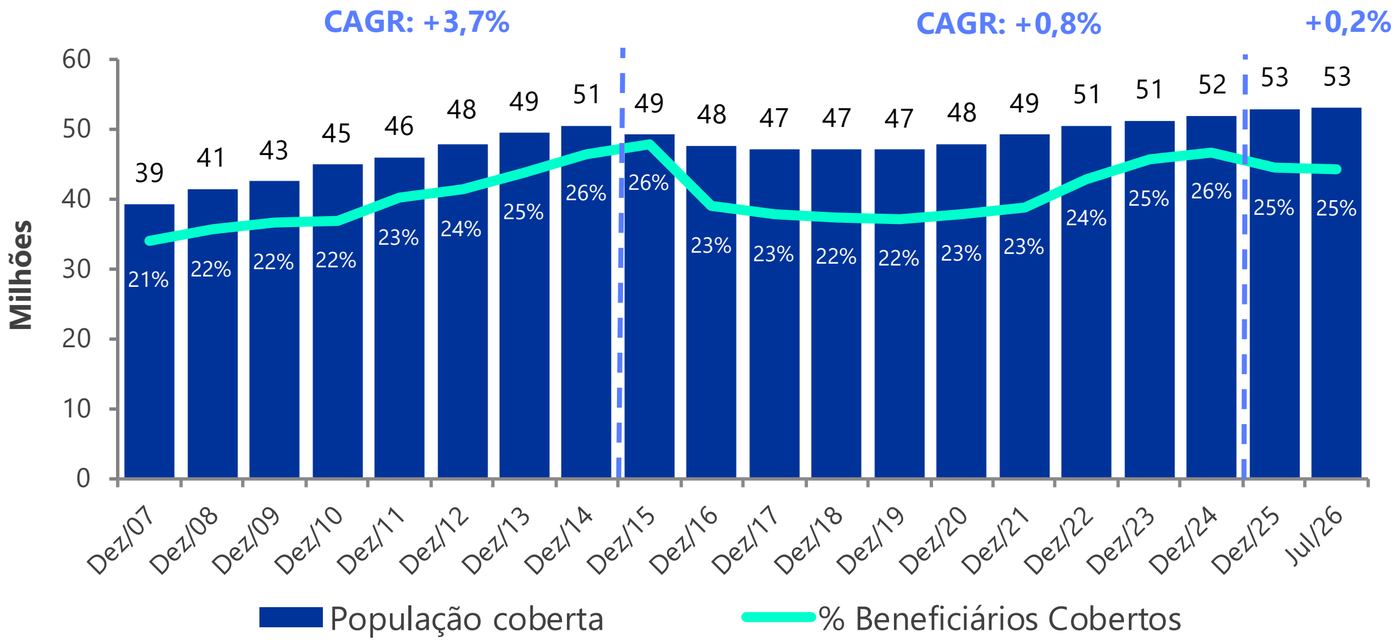


O cenário da saúde suplementar

Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

Após forte expansão até 2014, o número de beneficiários atingiu 51 milhões e houve um longo período de estagnação entre 2015 e 2020.

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

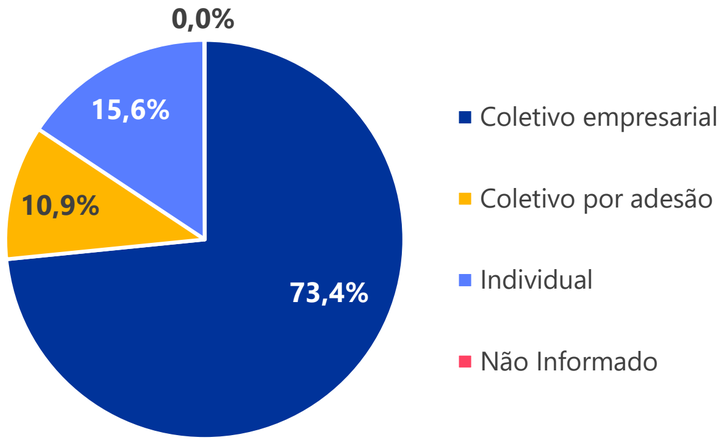


Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

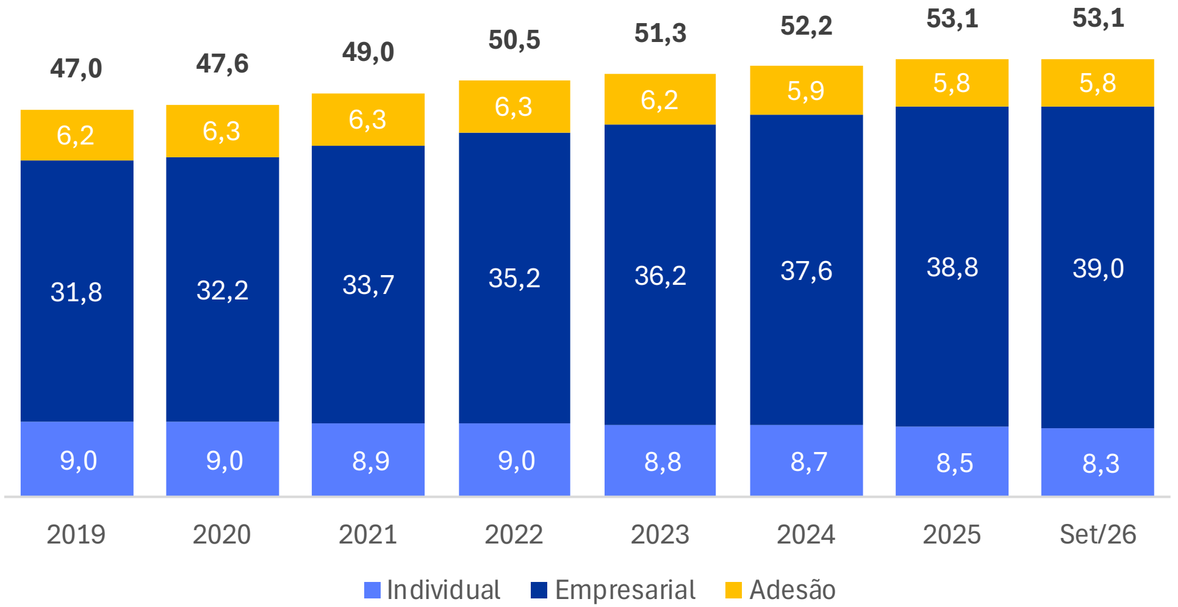
O cenário da saúde suplementar

Modalidades de Planos:

- **Coletivo Empresarial (73,4%):** contempla PME (até 29 vidas) e planos Corporativos;
- **Coletivo por Adesão (10,9%):** principal segmento da Qualicorp, foco em pessoas físicas atreladas a grupos de Afinidade;
- **Individual (15,6%):** planos com reajustes de preços regulados pela ANS, poucas operadoras com vendas ativas.



Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)

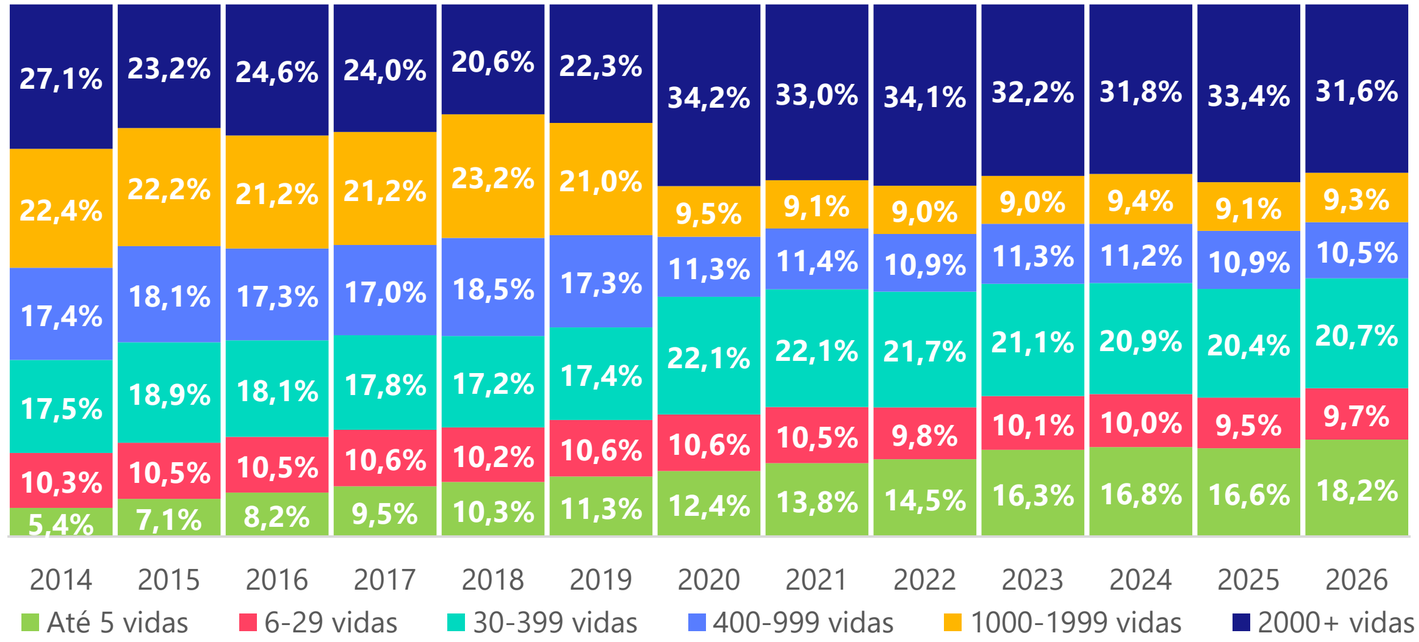


Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

O cenário da saúde suplementar

Porcentagem do total de beneficiários do Empresarial

Ao longo do período, observa-se uma mudança na composição dos beneficiários do segmento empresarial por porte de contrato. Destaca-se o crescimento da faixa de até 5 vidas, associada ao segmento PME, enquanto os contratos de médio porte (400 a 1.999 vidas) apresentam perda de representatividade ao longo dos anos.



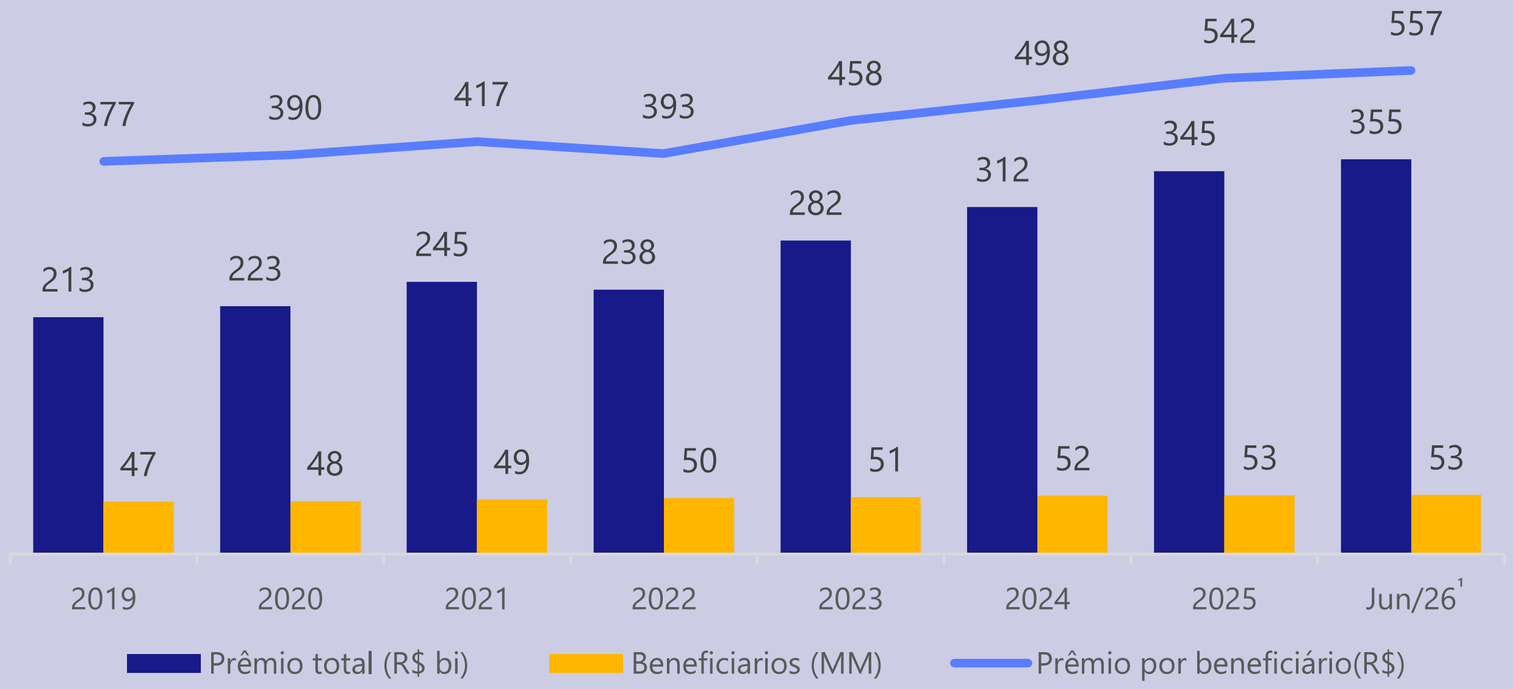
Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

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 em 2026.

Prêmio total pago (R$ bilhões) x beneficiários (MM)



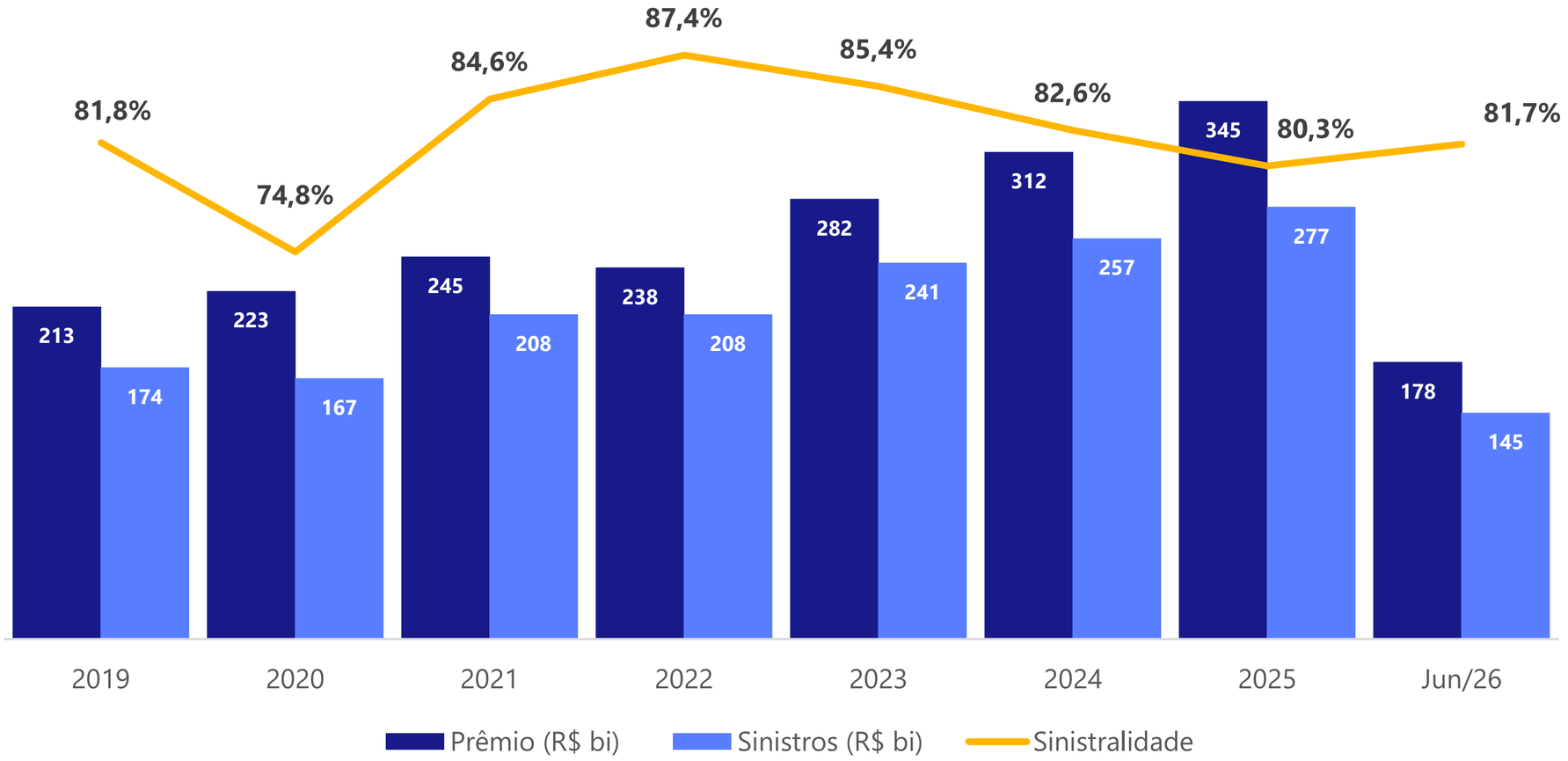
Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

[1]Jun/26: prêmio anualizado (12 meses)

O cenário da saúde suplementar

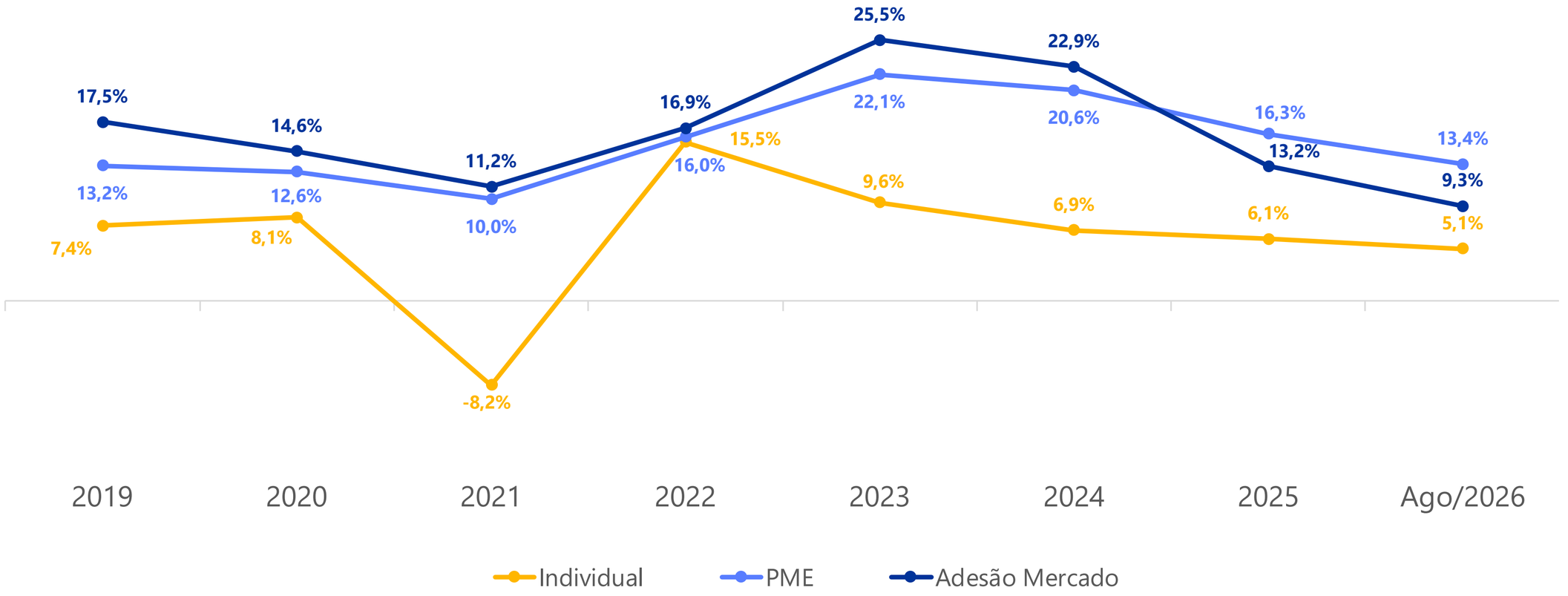
Sinistralidade

Em 2022, a sinistralidade atingiu o valor mais elevado do século: 87,4%, mas em 2025 o índice recuou para 80,3%.



Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

O cenário da saúde suplementar



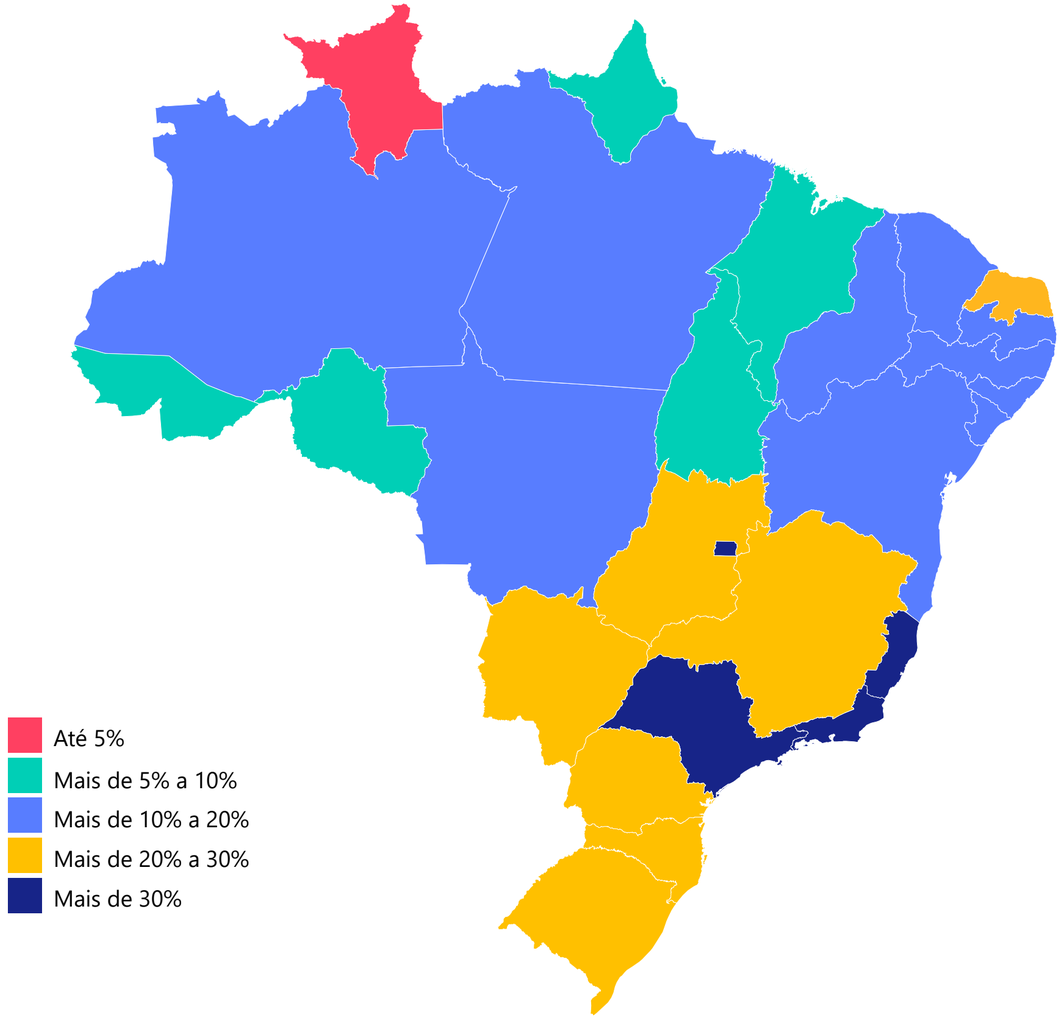
Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

O cenário da saúde suplementar

Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Junho 2026).

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



Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026

O cenário da saúde suplementar

10 Maiores Operadoras no Brasil

Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

Hapvida[1]	1º	hapvida	8,0
Bradesco	2º	bradesco saúde	4,1
Amil	4º	amil	3,2
Sul América	3º	SulAmérica Saúde	3,2
Unimed Nacional	5º	Unimed Nacional	1,7
Unimed BH	6º	Unimed Belo Horizonte	1,6
Seguros Unimed	7º	SEGUROS Unimed	1,0
Porto Seguro	8º	PORTO SEGURO Saúde	0,9
Unimed Curitiba	9º	Unimed Curitiba	0,7
Unimed POA	10º	Unimed Porto Alegre	0,7
Others			**3,5**

Fonte: ANS | Extração em 17/11/2026
[1]Considera GNDI

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):
161,1
milhões
(75%)



População brasileira:
214,2 milhões

Saúde Suplementar:
53,1
milhões
(25%)

Individual ou familiar:
8,3
milhões
(16%)

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

Coletivo empresarial
39,0
milhões
(73%)

PME
10,9
milhões

O potencial é enorme.

Fontes: IBGE | ANS | Extrações de 17/11/2026.

Missão

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



Essência e Posicionamento



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

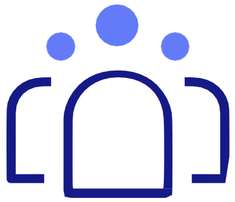


Líder na administração, gestão e vendas de planos de saúde coletivos por Adesão e PME **no Brasil**



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

Estratégia



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 remuneração com todos os elos da cadeia
- Mudança de modelo "*one size fits all*" para remuneração segmentada.

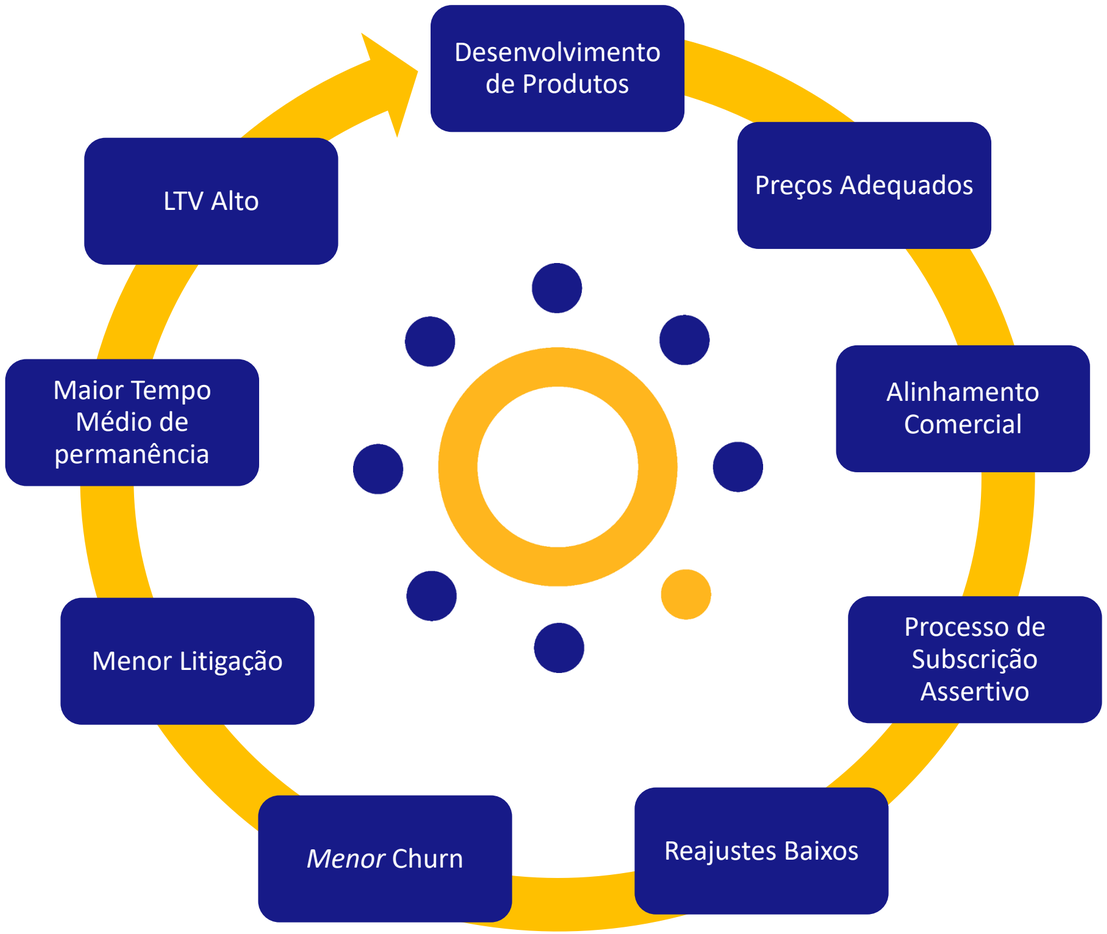


PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

- 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.

Os 4C do próximo ciclo

O portfólio mais sustentável gera mais valor para a cadeia



Continuidade

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

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*.

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.

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.

17

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 do pagamento de pró-labore (% da receita líquida)*

Como a Qualicorp adiciona valor na cadeia

1. 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

2. Beneficiários Individuais

- Melhora o acesso à saúde privada
- Principal forma de acesso a planos de saúde coletivos 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

3. 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

4. Canal Corretor

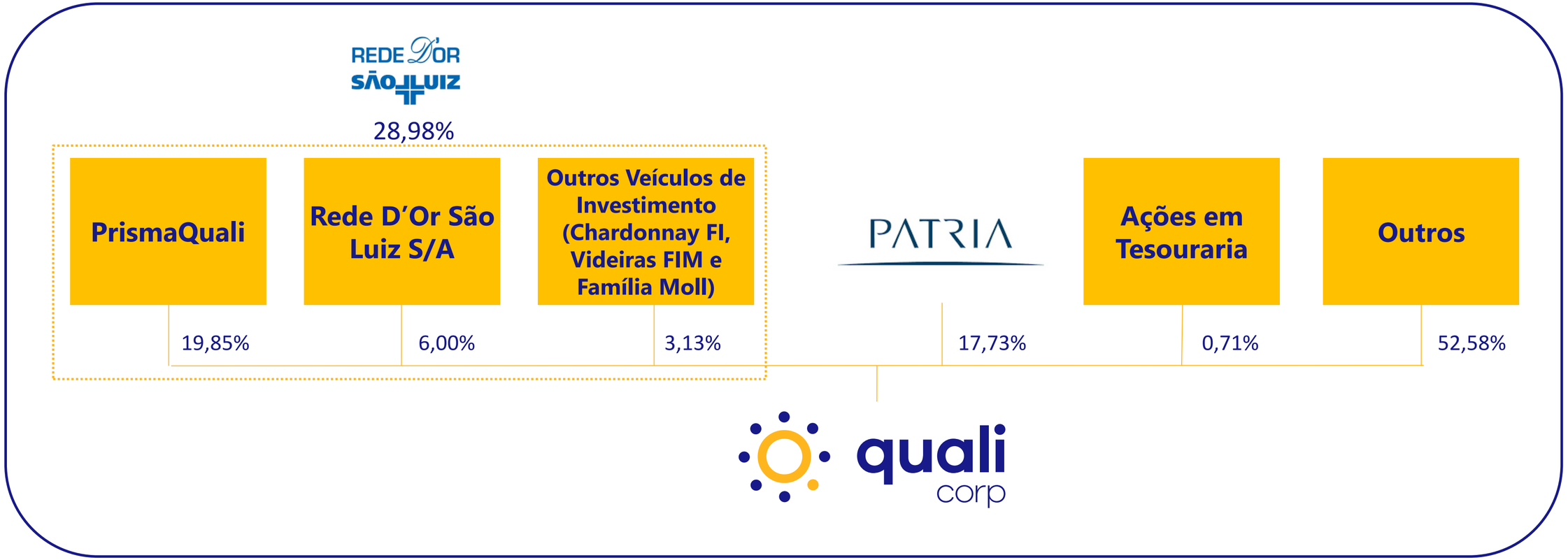
- *One-Stop Shop*
- Melhora o poder de negociação
- Melhores preços e condições

5. Governo Brasileiro

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

Timeline & Posição Acionária

1997	2008	2009	2011	2019	2023
Início da Qualicorp	General Atlantic	Carlyle	IPO Qualicorp	Aquisição de ações por um conjunto novo e sólido de acionistas	Mudança na administração e agenda de turnaround



Administração & Conselho

Conselho de Administração

Maurício Lopes, Presidente do Conselho

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

Murilo Ramos Neto, Vice-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, Membro

+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).

Diretoria Executiva

Eduardo Oliveira, CEO

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

Eder Grande, CFO & DRI

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

Tiago Eler, Diretor Jurídico

+15 anos de experiência como líder e sócio em renomados escritórios no Brasil e nos EUA, assessorando as principais operações de M&A da saúde suplementar.

Flavio Mergener Salles, Diretor Comercial

+25 anos de experiência na liderança de operações comerciais de larga escala, foi Diretor Executivo Comercial da Localiza e Diretor de Omnichannel da Via Varejo.

Diego Cançado, Diretor de TI

+20 anos de experiência, anteriormente atuou como CTO na Loggi e em posições de liderança na Memed e OLX Brasil

Jorge Oliveira, Diretor de Expansão e Relacionamento

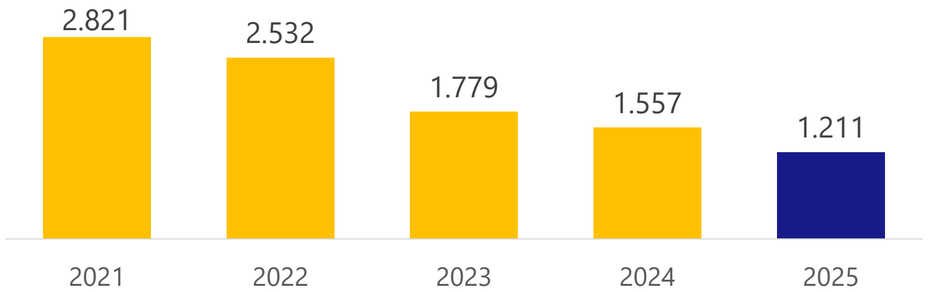
+30 anos de experiência no Sistema Unimed (Seguros Unimed e Unimed Nacional).

Resultados



Ações de Eficiência Operacional Realizadas

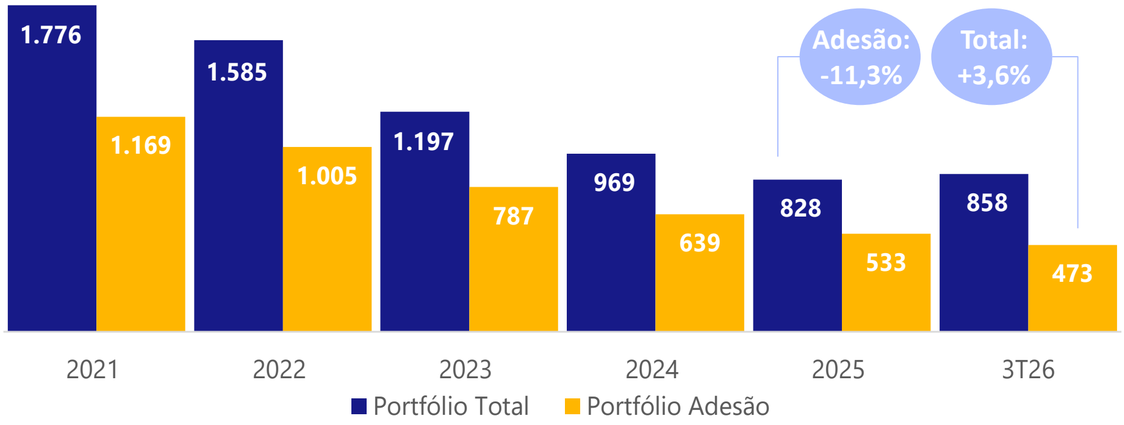
- **Fortalecimento das parcerias comerciais:** Exclusividades com novas operadoras, ampliando o alinhamento estratégico e garantindo melhores condições para o portfólio futuro.
- **Otimização dos repasses ao mercado:** Renegociações com entidades de classe e plataformas de corretagem, resultando em maior 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.



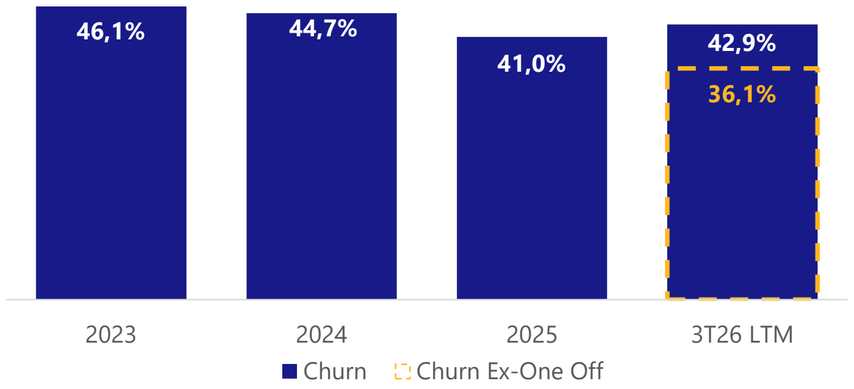
- **Sinais de retomada:** nas operadoras com comercialização ativa, a evolução das vendas somada à queda do *churn* já se traduz em **adições líquidas positivas**, tendência corroborada por dados públicos da ANS.

Principais Indicadores Financeiros

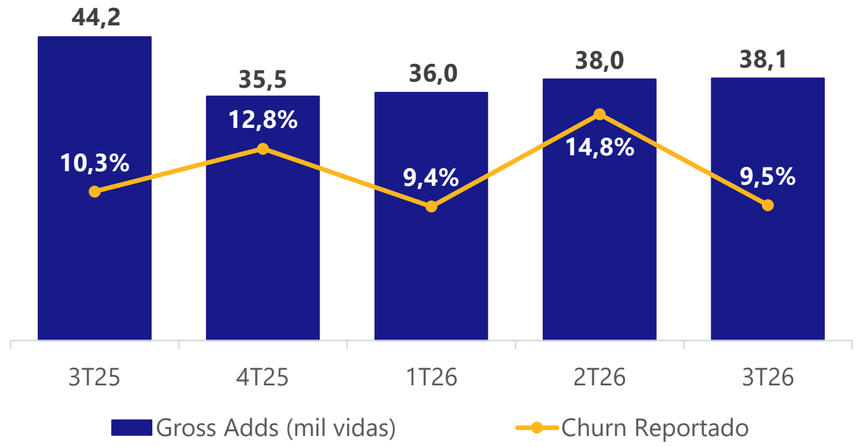
Portfólio Total x Adesão (mil)



Churn LTM

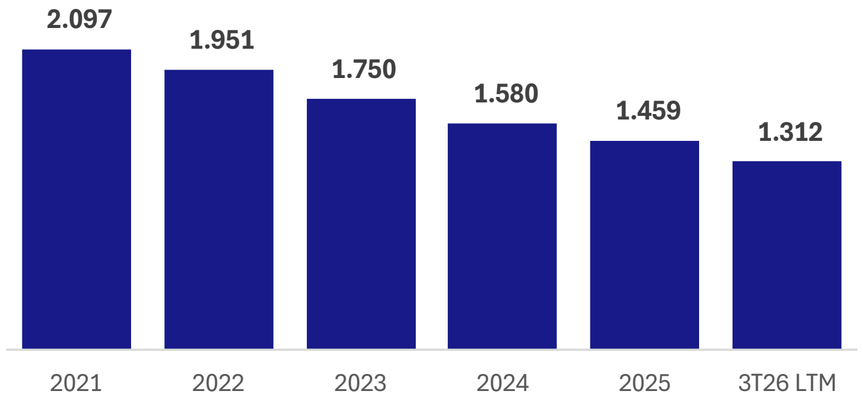


Churn e *Gross Adds*

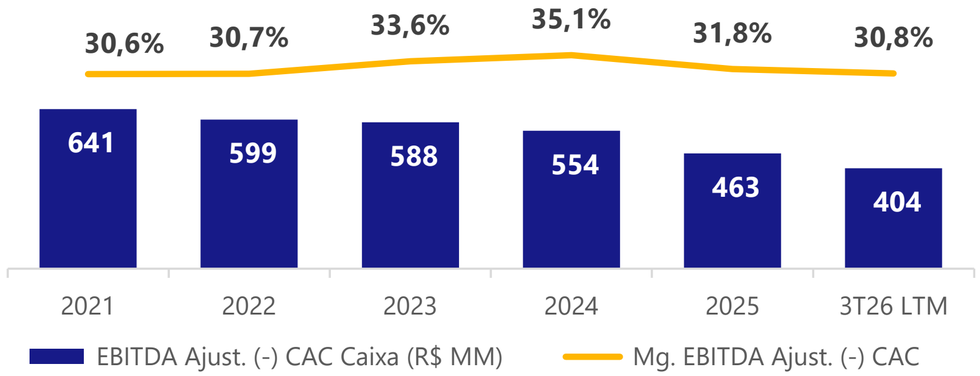


Principais Indicadores Financeiros

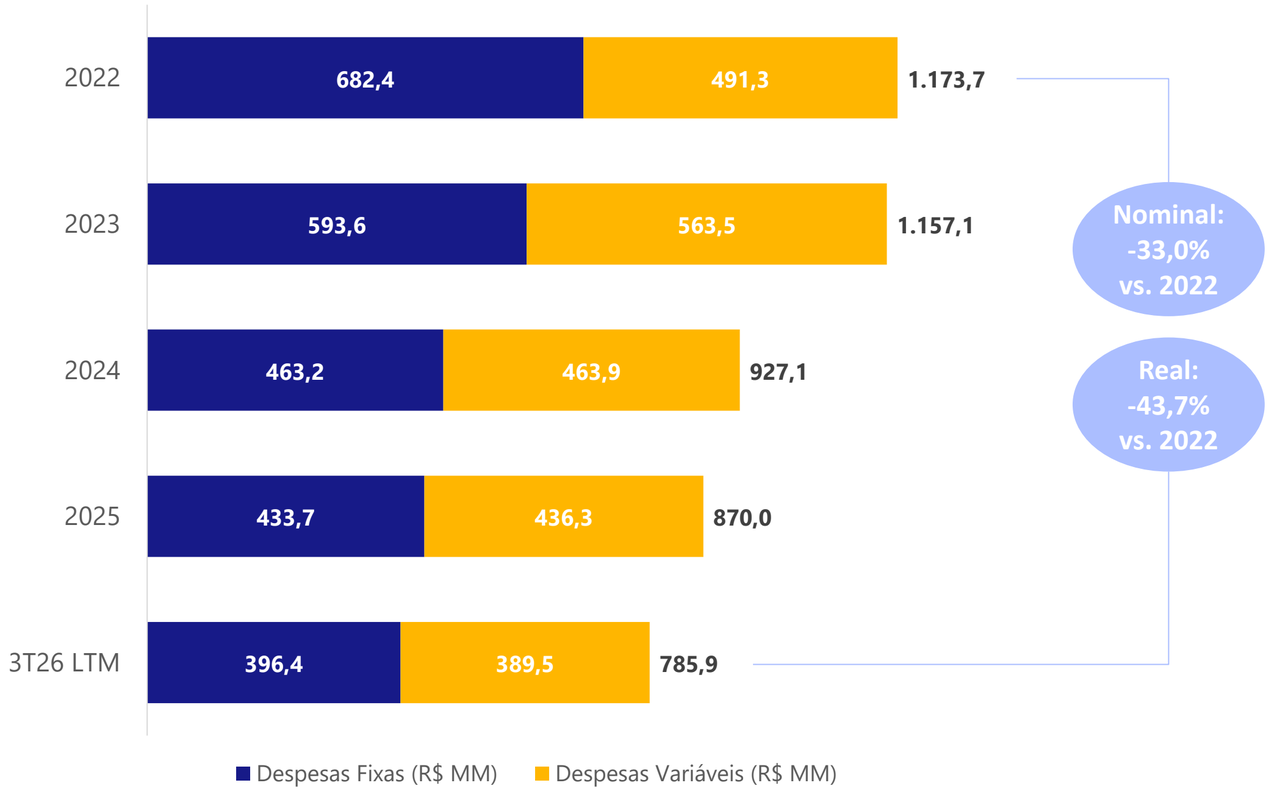
Receita Líquida (R$ MM)



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

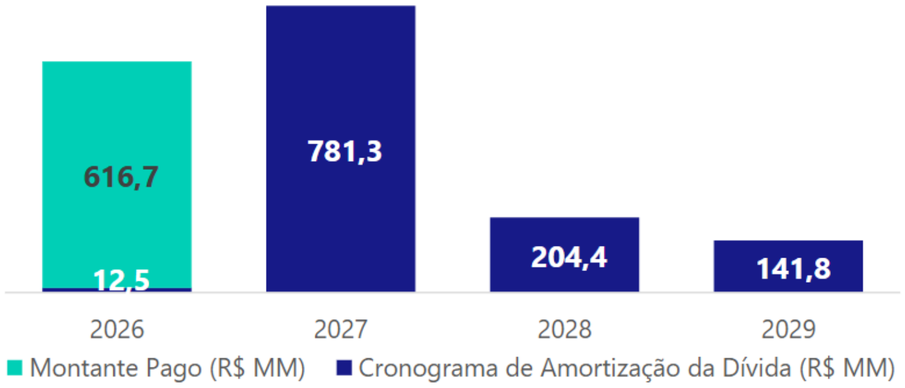


Despesas (R$ MM)

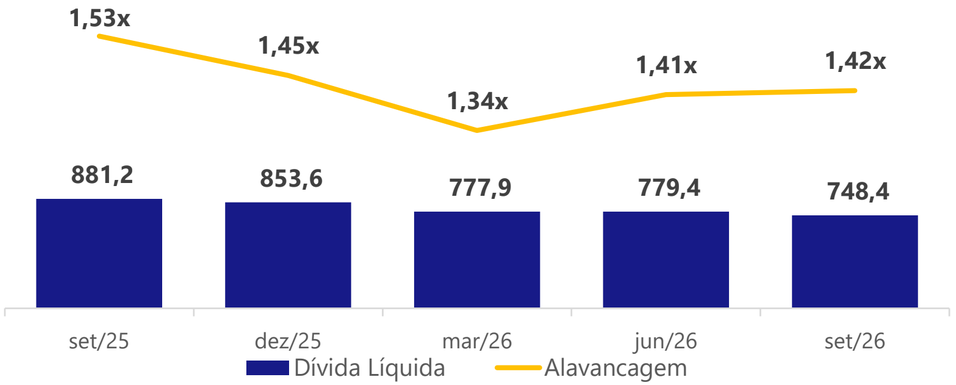


Principais Indicadores Financeiros

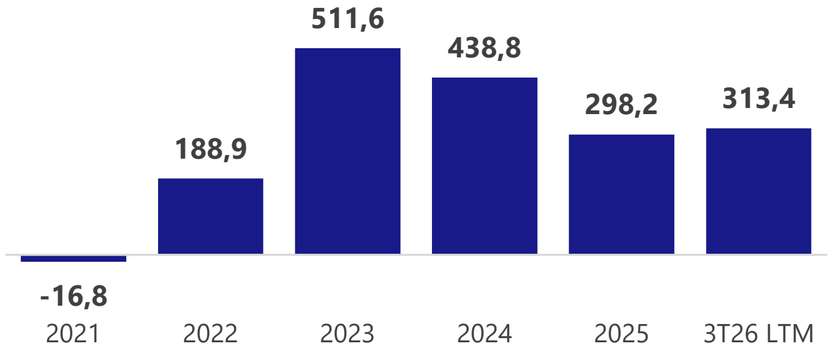
Cronograma de Amortização da Dívida (R$ MM)



Endividamento Líquido[1]



Fluxo de Caixa Livre Recorrente (R$ MM)



Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

R$ 447,7 MM 3T26

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

quali corp

Onde a sua saúde encontra

o melhor plano

Relações com Investidores

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

Qualicorp: Institutional Presentation

3Q26



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 affecting product prices, changes in the cost structure, changes in market seasonality, changes in prices charged by competitors, exchange rate variations, and changes in the Brazilian political and economic scenario, in emerging markets and internationally.

Industry Overview

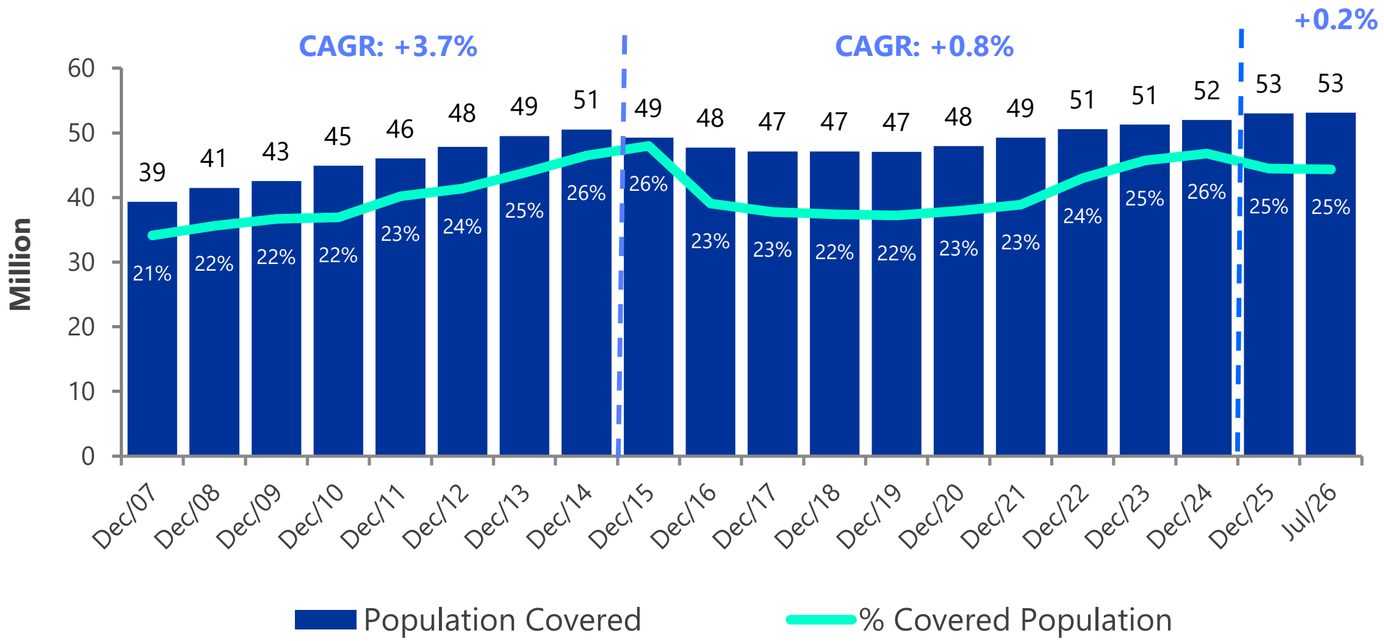


The supplementary healthcare landscape

Beneficiary growth in the private healthcare sector

After strong expansion through 2014, the number of beneficiaries reached 51 million and went through a long period of stagnation between 2015 and 2020.

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

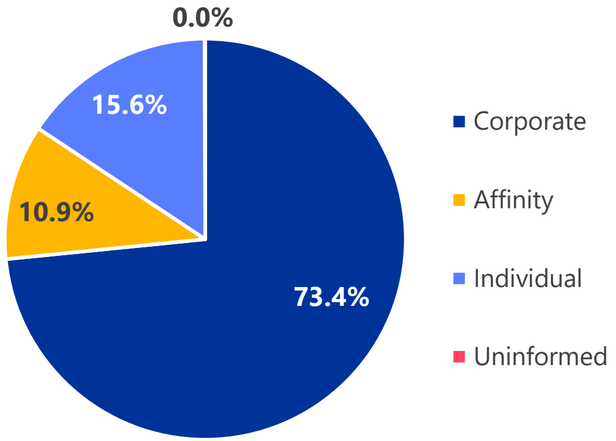


Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

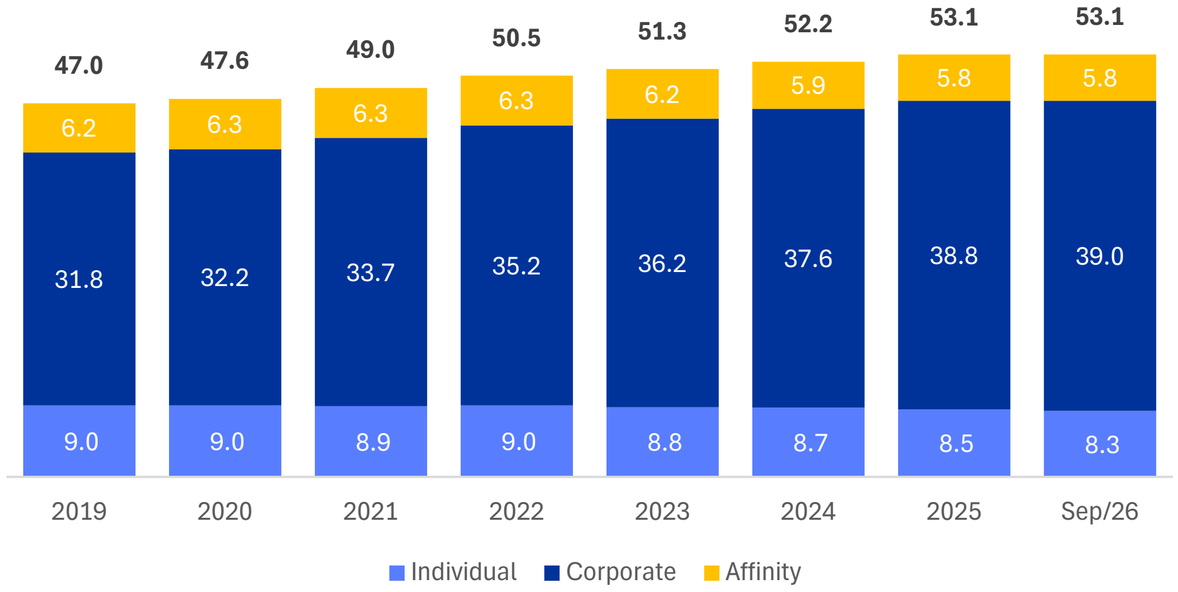
The supplementary healthcare landscape

Plan types:

- **Corporate group (73.4%):** includes SME (up to 29 members) and Corporate plans;
- **Affinity group (10.9%):** Qualicorp's core segment, focused on individuals linked to affinity groups;
- **Individual (15.6%):** plans with price adjustments regulated by ANS, few payors with active sales.



Medical and hospital beneficiaries (millions)

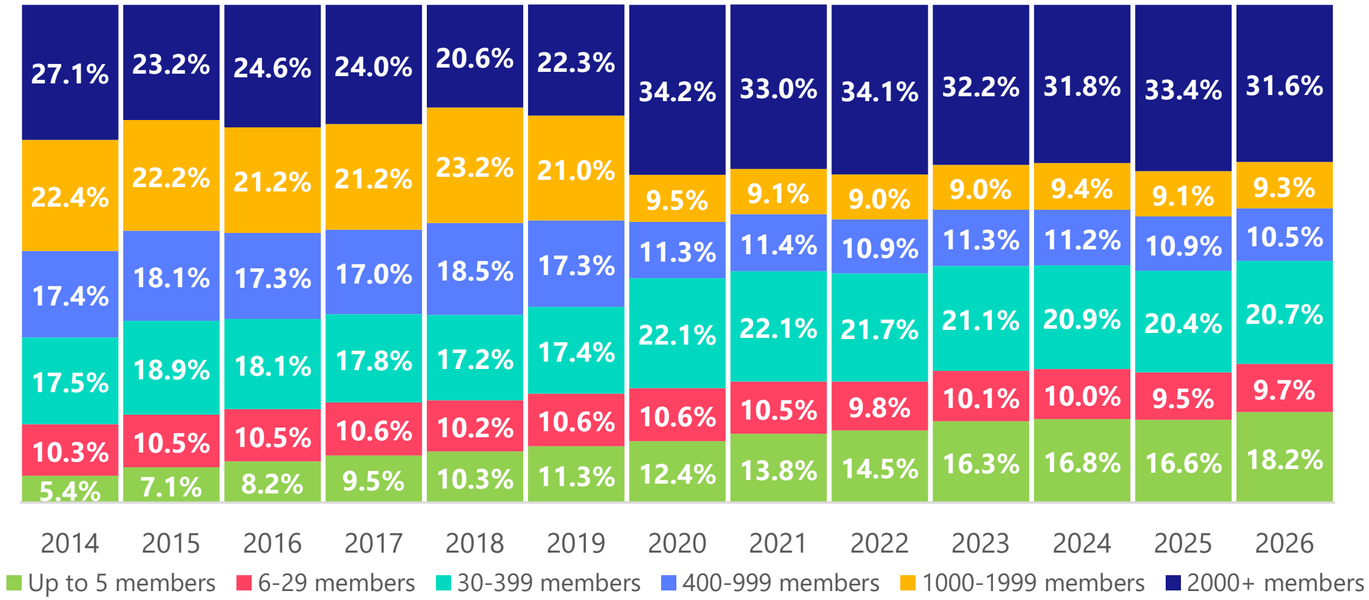


Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

The supplementary healthcare landscape

Share of total Corporate beneficiaries

Over the period, the mix of Corporate beneficiaries has shifted by contract size. The up-to-5-member band, associated with the SME segment, has grown, while mid-sized contracts (400 to 1,999 members) have lost share over the years.



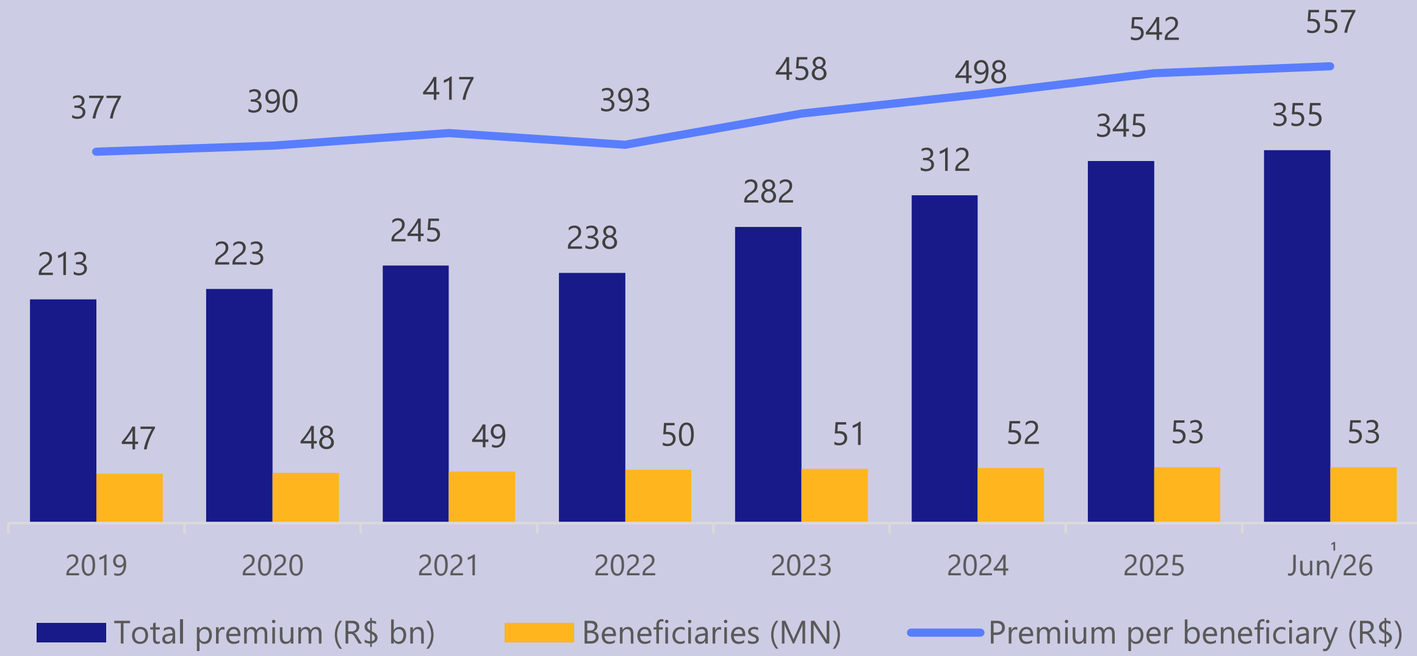
Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

The supplementary healthcare landscape

Premiums and beneficiaries

Despite high price adjustments, the number of beneficiaries has continued to rise over time, peaking in 2026.

Total premiums paid (R$ billion) vs. beneficiaries (MN)

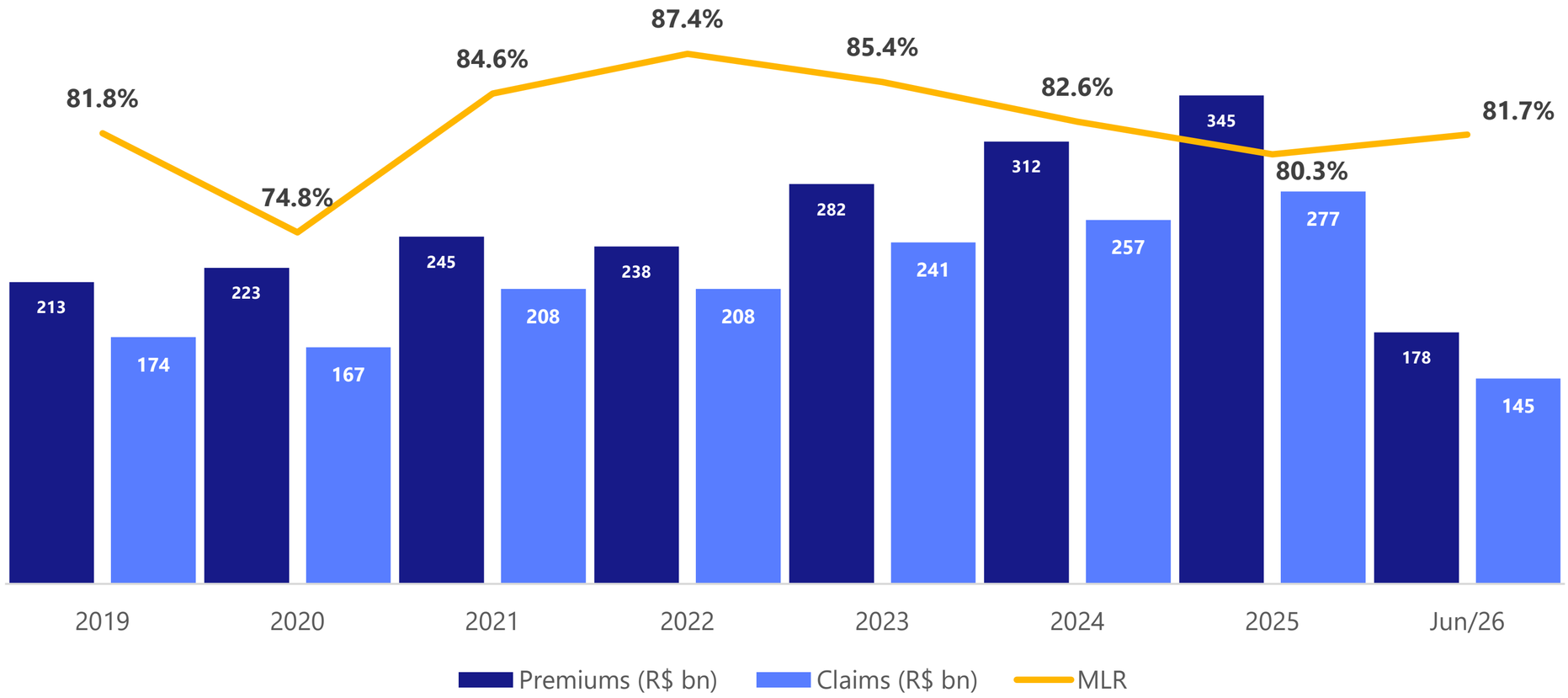


Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.
[1]Jun/26: annualized premium (12 months)

The supplementary healthcare landscape

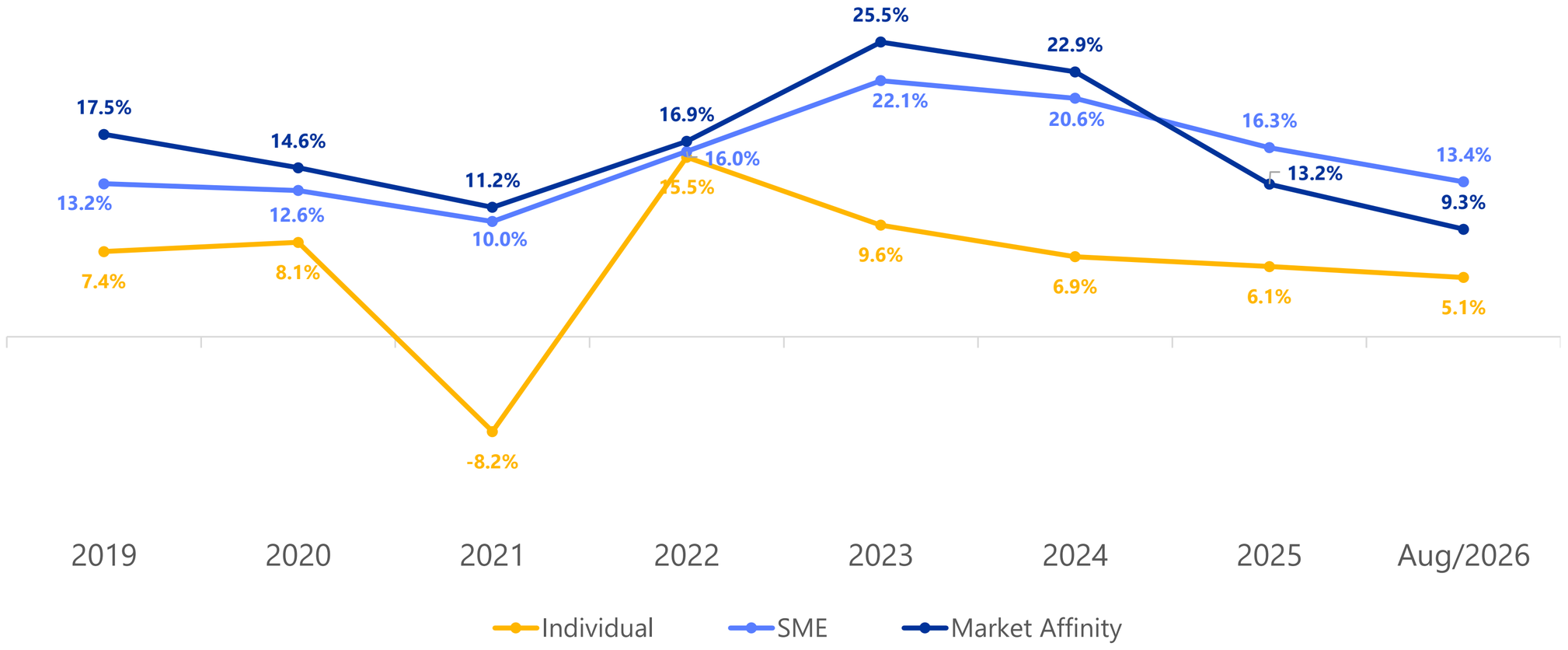
Medical loss ratio

In 2022 the medical loss ratio reached its highest level of the century, 87.4%, but by 2025 it had eased to 80.3%.



Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

The supplementary healthcare landscape



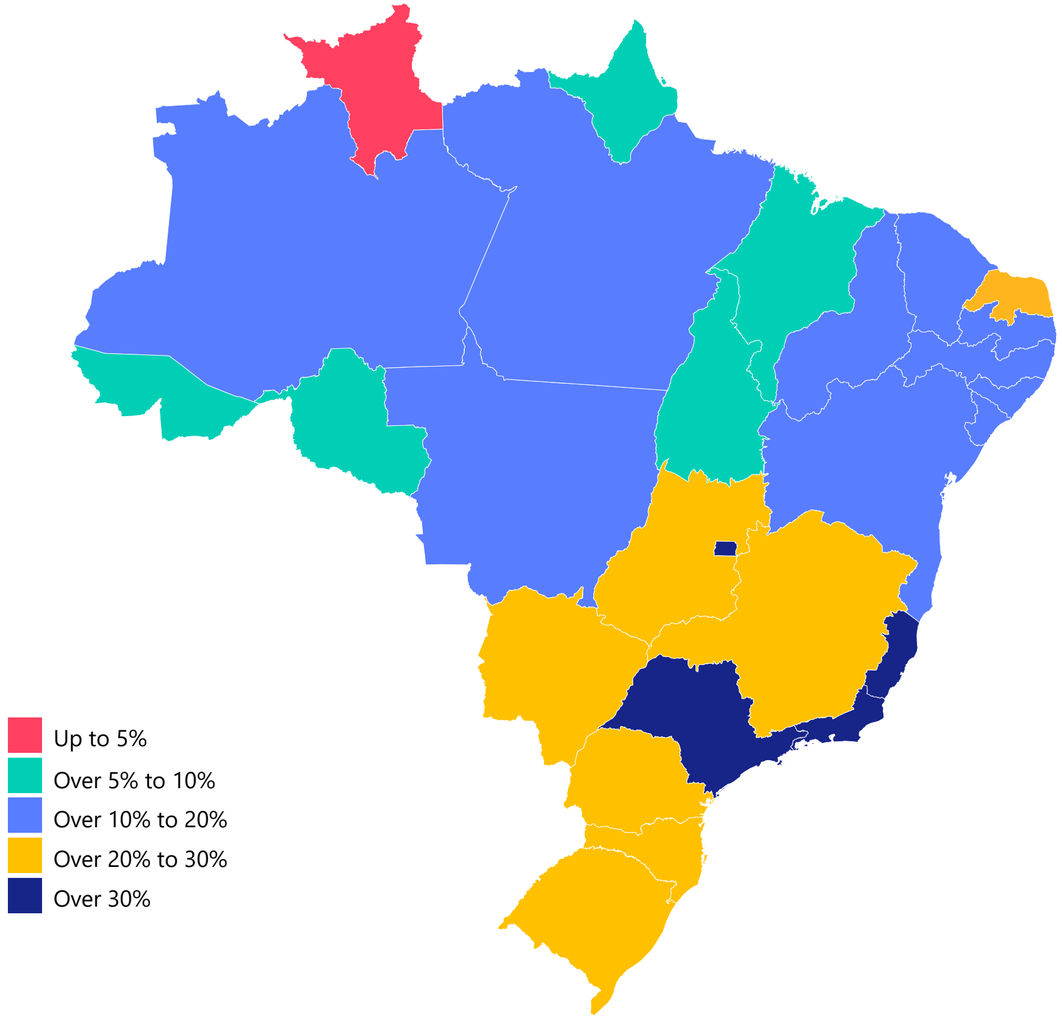
Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

The supplementary healthcare landscape

Coverage by state

Health plan coverage rate by state (Brazil – June 2026).

Highest concentrations in the Southeast, mainly in São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo and the Federal District.



Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.

The supplementary healthcare landscape

Top 10 payors in Brazil

Ranking of the largest payors in Brazil (million members).

Still a fragmented market, but moving towards consolidation.

Hapvida[1]	1º	hapvida	8.0
Bradesco	2º	bradesco saúde	4.1
Amil	4º	amil	3.2
Sul América	3º	SulAmérica Saúde	3.2
Unimed Nacional	5º	Unimed Nacional	1.7
Unimed BH	6º	Unimed Belo Horizonte	1.6
Seguros Unimed	7º	SEGUROS Unimed	1.0
Porto Seguro	8º	PORTO SEGURO Saúde	0.9
Unimed Curitiba	9º	Unimed Curitiba	0.7
Unimed POA	10º	Unimed Porto Alegre	0.7
Others			**3.5**

Source: ANS | Extracted on November 17, 2026.
[1]Includes GNDI

About Qualicorp



The role of **administrators.**

- *Organize large portfolios, underwrite efficiently, help dilute costs and negotiate more sustainable terms with payors on behalf of their clients.*
- *Understand the profile of each association, company and end client in order to offer customized solutions, from more affordable alternatives to new products and services.*

Public health system (SUS):
161.1 million
(75%)



Supplementary health:
53.1 million (25%)

Brazilian population:
214.2 million

Individual or family:
8.3 million
(16%)

Affinity group:
5.8 million
(11%)

Corporate group
39.0 million
(73%)

SME
10.9 million

The potential is enormous.

Sources: IBGE | ANS | Extracted on November 17, 2026.

Mission

To enable **people** to access **quality private healthcare** through the administration of group health plans **from the country's leading payors**.



Essence and Positioning



A provider of **retail healthcare solutions**, focused on individuals, through Affinity or SME plans, at **every stage of life**, from youth to old age.

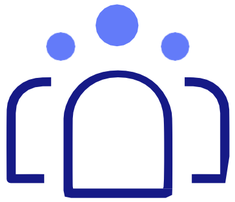


Leader in the administration, management and sale of Affinity and SME group health plans **in Brazil**



A solid operation with strong **cash generation capacity**

Strategy



NEW MANAGEMENT

- Professionals with relevant experience in the supplementary healthcare market and deep expertise in risk management.



OPERATIONAL EFFICIENCY

- Cost and expense reduction, with structures resized;
- Expected improvement in margins and returns;
- Focus on optimizing capital allocation and sustaining strong cash generation.



COMMERCIAL REALIGNMENT

- Rationalization of incentives based on channel return metrics;
- Alignment of the compensation model across every link in the chain
- Shift from a "*one size fits all*" model to segmented compensation.

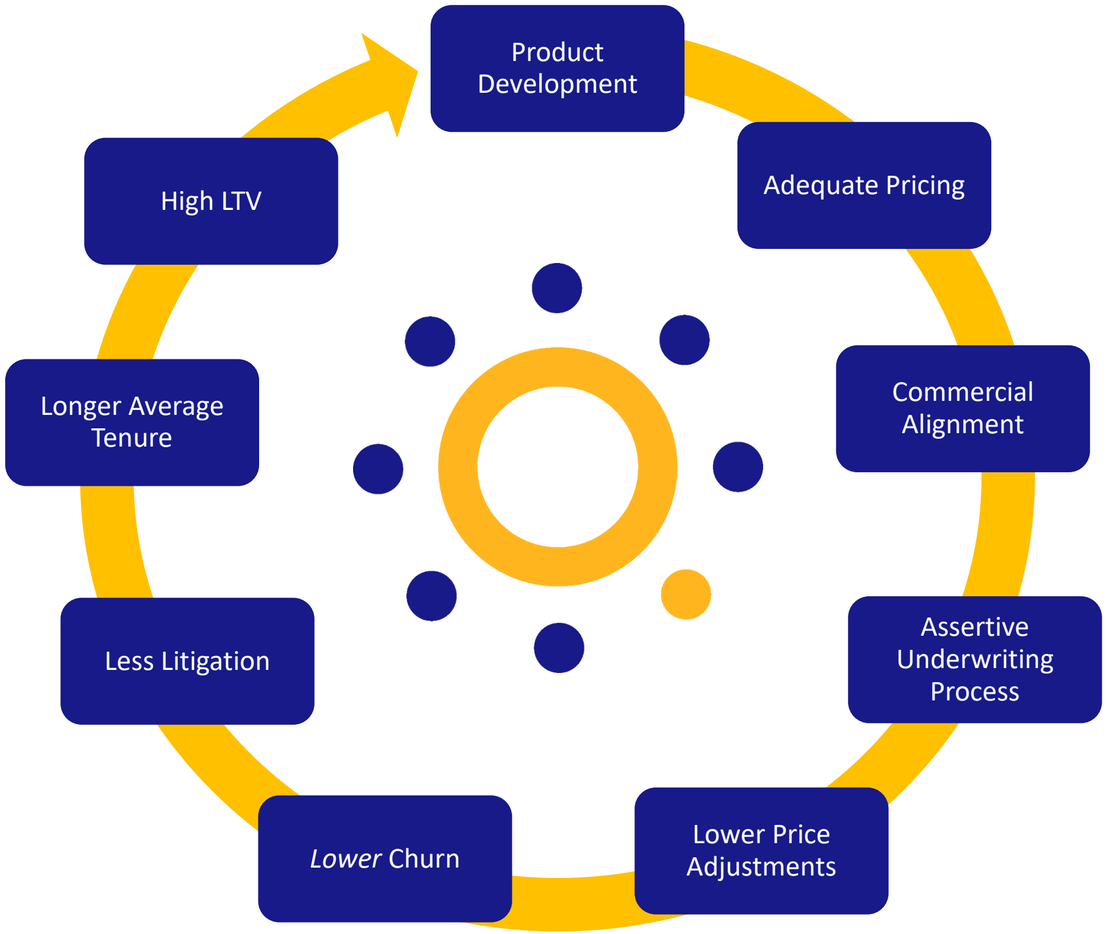


COMPLETE PRODUCT PORTFOLIO

- Renewed closeness with payors and partners;
- Portfolio revitalization with plans better aligned to the new market reality;
- Stricter underwriting and active management of the medical loss ratio.

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

Sound underwriting drives a better-qualified portfolio and a more complete product offering, resulting in the current focus on expanding those qualified sales, which are capable of delivering *topline*,

Consistency

Consistent execution keeps *churn* under control and supports more balanced price adjustments, positioning us more competitively and helping to stabilize the portfolio.

Capital

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

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

17

What is Qualicorp's business model?

Plan selection and design

1 Class associations

Qualicorp enters into agreements with class associations to offer health plans and benefit administration services to their members



2 Payors

Qualicorp structures and negotiates different health plans with different payors for their members

Distribution and after-sales

Beneficiaries

1 *Qualicorp sells health plans to beneficiaries directly or through brokers*

2 *Qualicorp provides administration services and maintains a direct relationship with clients. Clients pay for their health plans directly to Qualicorp*



Payors

3 *Premiums are transferred to the payors net of administration and brokerage fees*

Class associations

4 *Qualicorp provides a significant revenue stream to the class associations through pro-labore payments (% of net revenue)*

How Qualicorp adds value along the chain

1. Payors

- The most effective way to serve individuals
- Improves access to individual beneficiaries with attractive demographic and income profiles
- Best-in-class underwriting process, with a lower medical loss ratio and zero delinquency
- Back-office services at no additional cost

2. Individual beneficiaries

- Improves access to private healthcare
- The main route to group health plans for individuals
- Additional value-added services
- Access to an exclusive line of products and brands
- Greater bargaining power to obtain lower price adjustments

3. Class associations

- *One-Stop Shop*
- Improves bargaining power
- Revenue-sharing agreements with Qualicorp provide an income stream and help attract new members
- Expands the association's database through data tracking and management

4. Broker channel

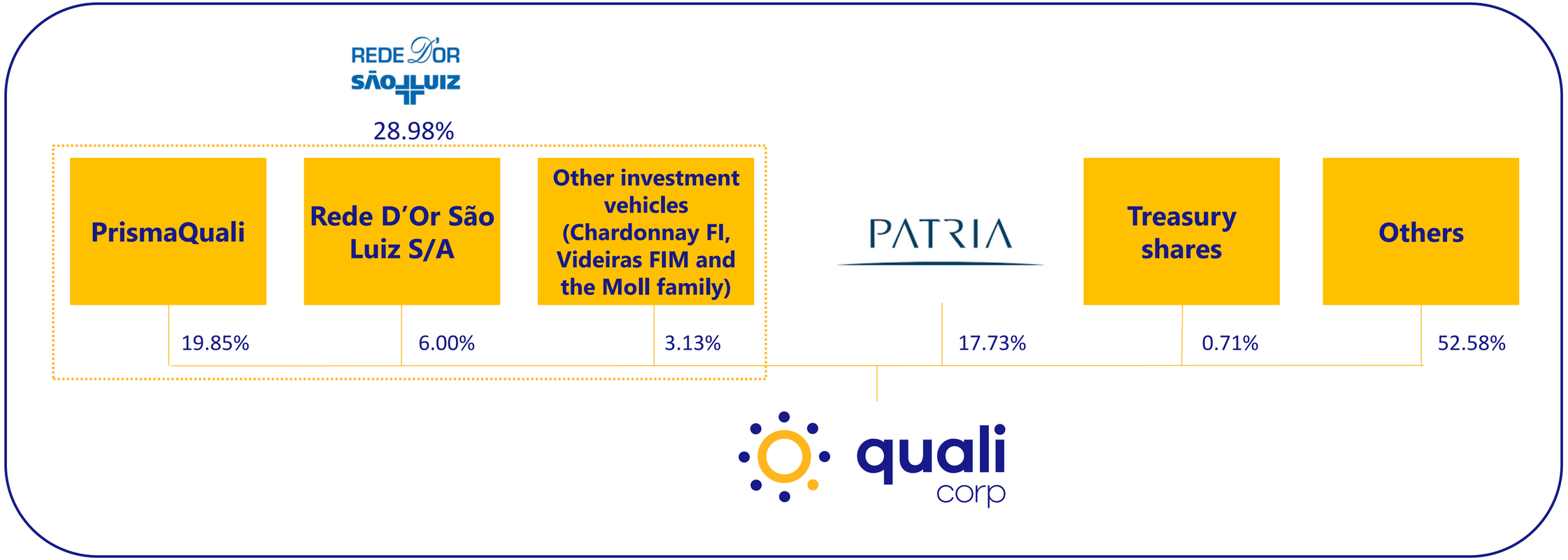
- *One-Stop Shop*
- Improves bargaining power
- Better prices and terms

5. Brazilian government

- Improves the affordability of the private healthcare system
- Eases the burden on the public healthcare system

Timeline & Shareholder Structure

1997	2008	2009	2011	2019	2023
Qualicorp founded	General Atlantic	Carlyle	Qualicorp IPO	Shares acquired by a new and solid group of shareholders	Change in management and turnaround agenda



Management & Board

Board of Directors

Maurício Lopes, Chairman of the Board

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

Murilo Ramos Neto, Vice-Chairman of the Board

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

Ricardo Saad Affonso, Member

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

Bernardo Dantas Rodenburg, Member

+20 years of experience (lawyer 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 strategy for Pátria's portfolio companies, partner & Co-CEO of Private Equity Buyout, CFO of Microlins).

Executive Officers

Eduardo Oliveira, CEO

+10 years of experience in healthcare (Qualicorp) and capital markets (Trindade, CVM).

Eder Grande, CFO & IRO

+25 years of experience in finance, controllership and internal and external audit (Multilaser, Itautec, Parmalat, Ducoco, Copagaz and Deloitte) and in healthcare (Qualicorp).

Tiago Eler, Chief Legal Officer

+15 years of experience as a leader and partner at renowned law firms in Brazil and the US, advising on major M&A transactions in the supplementary healthcare sector.

Flavio Mergener Salles, Commercial Officer

+25 years of experience leading large-scale commercial operations; formerly Executive Commercial Director at Localiza and Omnichannel Director at Via Varejo.

Diego Cançado, IT Officer

+20 years of experience; previously CTO at Loggi and in leadership positions at Memed and OLX Brasil

Jorge Oliveira, Expansion and Relationship Officer

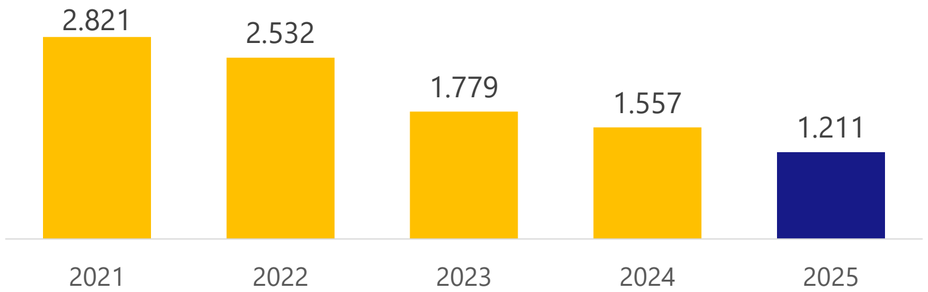
+30 years of experience in the Unimed system (Seguros Unimed and Unimed Nacional).

Results



Operational efficiency actions delivered

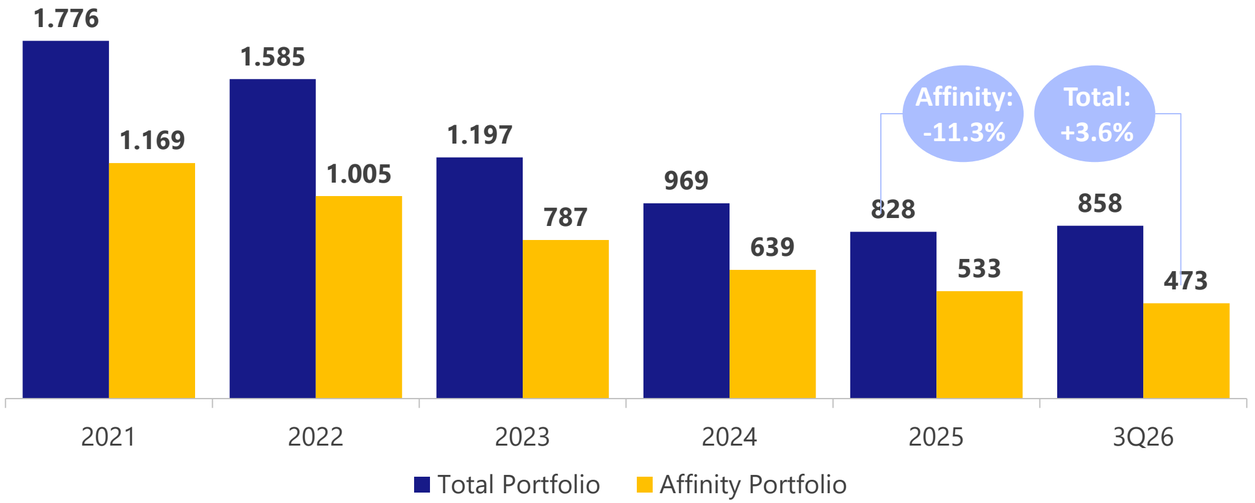
- **Stronger commercial partnerships:** exclusivity agreements with new payors, deepening strategic alignment and securing better terms for the future portfolio.
- **Optimized pass-throughs to the market:** renegotiations with class associations and brokerage platforms, improving the efficiency of the commission structure and expense control.
- **Simpler business through strategic divestments:** the Corporate segment and Gama.
- **Progress in systems efficiency:** systems integrations and process reviews, improving internal workflows and raising the level of operational control.
- **Organizational structure adjustment:** *rightsizing* of Qualicorp's headcount, focused on productivity, simplifying the operation and matching capacity to the company's new size.



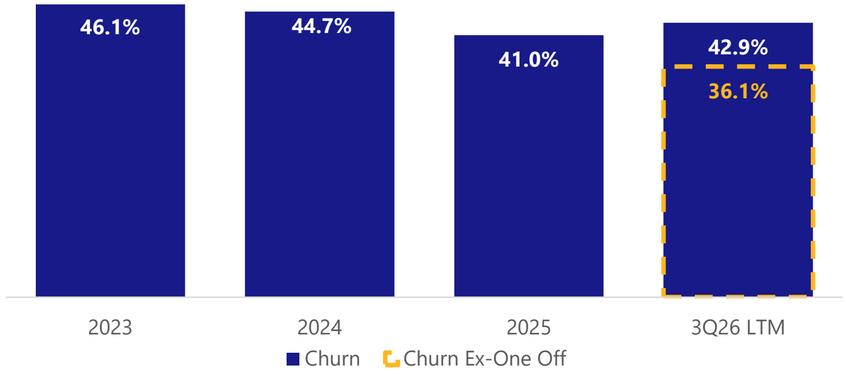
- **Signs of recovery:** at the payors with active sales, improving sales combined with declining *churn* already translate into **positive net adds**, a trend corroborated by public ANS data.

Key Financial Indicators

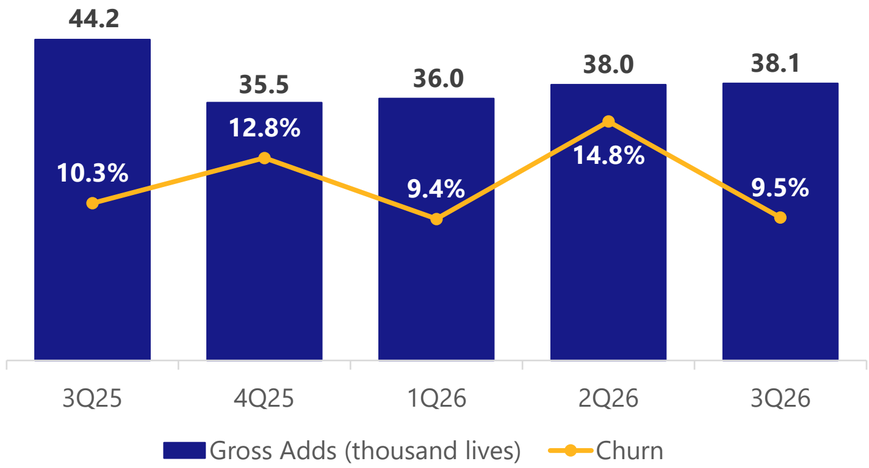
Total Portfolio vs. Affinity (thous.)



Churn LTM

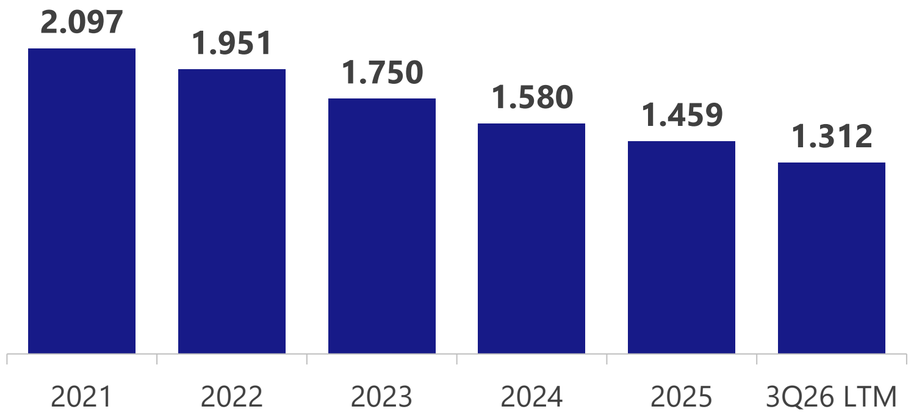


Churn and *Gross Adds*

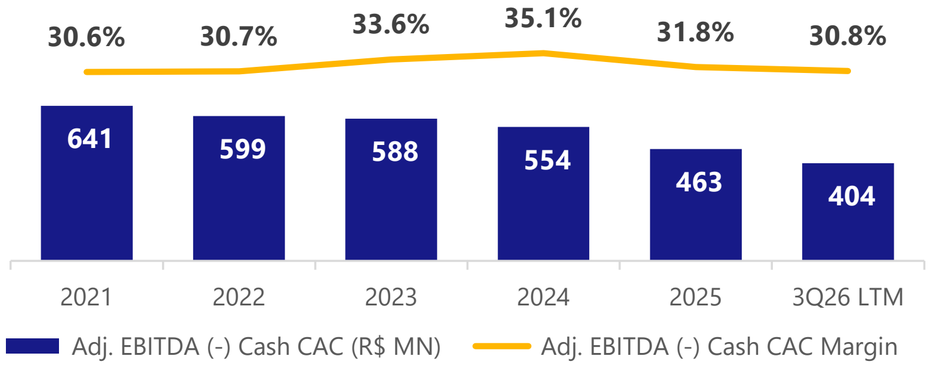


Key Financial Indicators

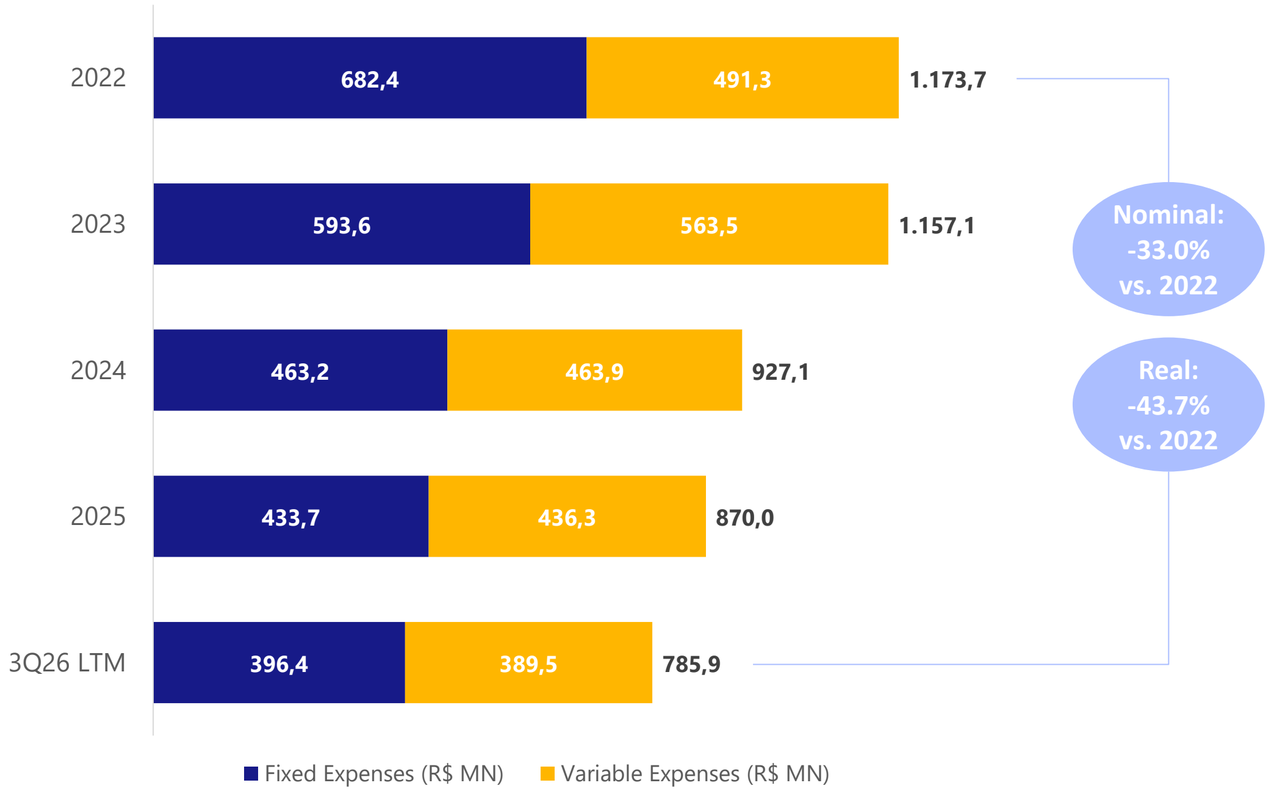
Net Revenue (R$ MN)



Adj. EBITDA (-) CAC (R$ MN)



Expenses (R$ MN)

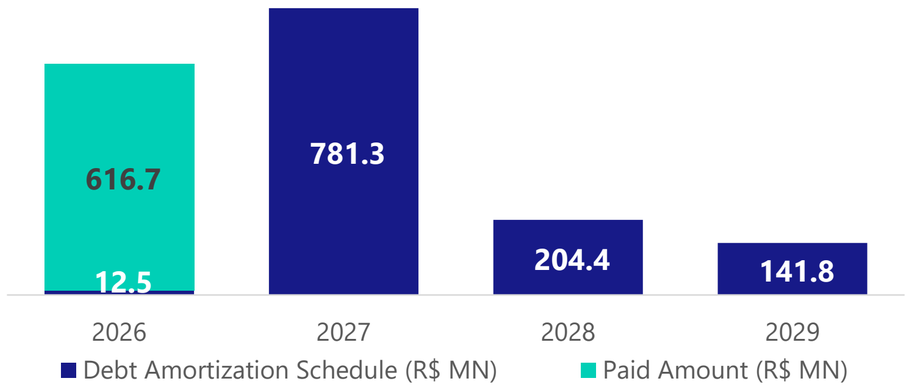


Nominal: -33.0% vs. 2022

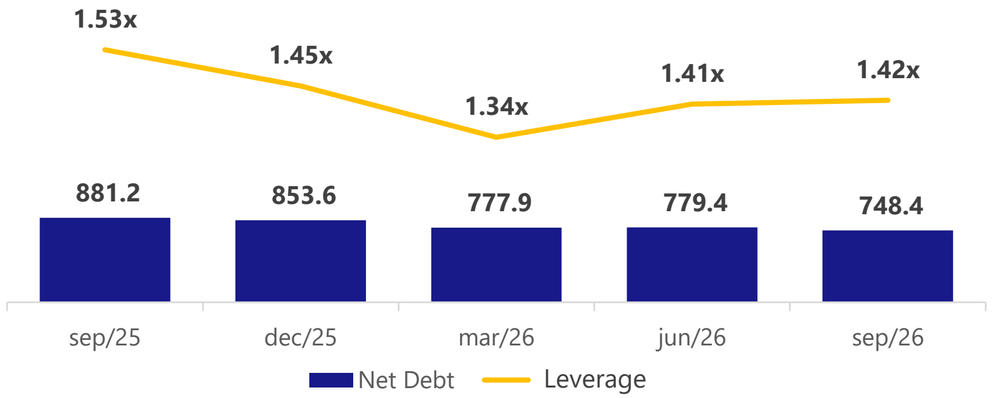
Real: -43.7% vs. 2022

Key Financial Indicators

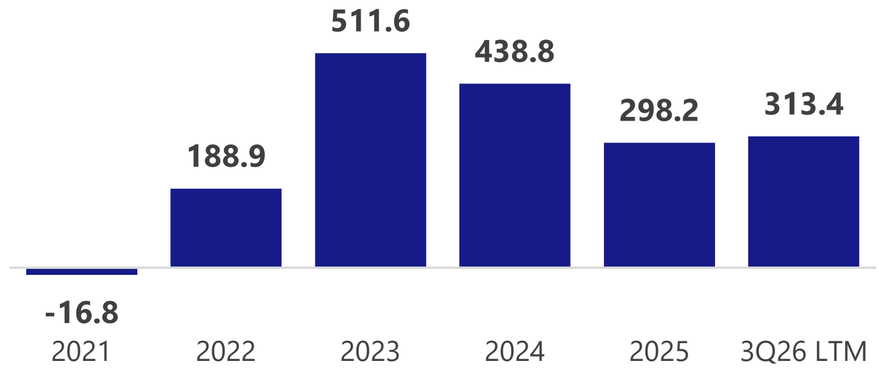
Debt Amortization Schedule (R$ MN)



Net Debt[1]



Recurring Free Cash Flow (R$ MN)



Cash + Financial Investments

Closing balance:

R$ 447.7 MN 3Q26

[1](Gross debt - cash and cash equivalents) / LTM Adjusted EBITDA

quali corp

Onde a sua saúde encontra

o melhor plano

Relações com Investidores

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