



# Relatório de Resultados

# 4T25

## WEBCAST DE RESULTADOS

19 de março de 2026 (quinta-feira)

Português (tradução simultânea para o inglês)

09h (Brasília) | 08h (EDT - NY)

[Clique aqui](#) para se inscrever

[ri.hapvida.com.br](https://ri.hapvida.com.br)



**DISCLAIMER** A Hapvida Participações e Investimentos S.A., informa aos seus acionistas e ao mercado em geral que as informações financeiras constantes neste documento, relativas ao período de três e doze meses findos em 31 de dezembro de 2025, foram elaboradas em conformidade com o IFRS 4 – Contratos de Seguro, internalizado no Brasil pelo CPC 11, as quais foram divulgadas, em caráter extraordinário, para fins de acompanhamento da performance do negócio e comparabilidade entre os períodos. Essas informações financeiras não consideram o padrão contábil atualmente vigente, o IFRS 17 – Contratos de Seguro, internalizado no Brasil pelo CPC 50, que deve ser considerado para todos os fins da legislação e regulamentação aplicáveis e que resultará em informações financeiras diferentes das apresentadas nesse material.

## Mensagem da Administração

### *Highlights*

### Destques Operacionais

### Desempenho Financeiro

### Anexos



Relatório de Resultados 4T25



# Mensagem da Administração



Encerramos o quarto trimestre e o ano de 2025 com a convicção de que o nosso modelo integrado continua sendo uma vantagem competitiva relevante para ampliar acesso à saúde com qualidade e eficiência. Agradecemos aos nossos beneficiários, clientes corporativos, corretores, prestadores e, sobretudo, às nossas equipes assistenciais e administrativas, que mantiveram o padrão de cuidado e atendimento em um período de elevada volatilidade operacional e de mercado.

No 4T25, a Hapvida registrou Receita Líquida de R\$7.914,9 milhões e Ebitda Ajustado de R\$713,8 milhões, com margem Ebitda de 9,0%. No acumulado de 2025, a Receita Líquida totalizou R\$30.863,3 milhões e o Ebitda Ajustado alcançou R\$3.369,4 milhões, com margem de 10,9%. A alavancagem líquida encerrou o período em 1,32x Ebitda, refletindo disciplina financeira e foco permanente em eficiência e geração de caixa.

O desempenho recente reflete, em grande parte, fatores que pressionaram a sinistralidade no curto prazo: (i) aumento de frequência de utilização em determinadas linhas de cuidado e praças, (ii) sazonalidade menos favorável do que a observada historicamente em alguns períodos, e (iii) efeitos do *ramp-up* de unidades novas ainda em curva de maturação, com diluição incompleta de custos fixos. Importante, o custo unitário médio se manteve relativamente comportado; a pressão esteve mais concentrada em volume, mix de utilização e alavancagem operacional.

Como resposta, intensificamos a governança clínica e a gestão por dados, com revisão de protocolos por especialidade, região e linha de cuidado, reforço de auditoria médica e maior uso de *analytics* e inteligência artificial para apoiar autorizações, reduzir desperdícios e aumentar previsibilidade. Essas iniciativas já estão em execução e devem contribuir para a normalização gradual dos principais indicadores assistenciais ao longo de 2026, sem prometer uma virada imediata e mantendo transparência sobre o que está, de fato, sob controle no curto prazo.

No eixo de rede própria e verticalização, 2025 foi marcado por um ciclo relevante de expansão e aumento de capacidade, com abertura e ampliação de unidades e adição de leitos em diferentes regiões. Esse movimento fortalece estruturalmente o modelo, mas trouxe custos fixos adicionais no curto prazo, especialmente em praças onde houve sobreposição temporária com rede credenciada durante a transição. A agenda daqui em diante é elevar ocupação e produtividade dos ativos abertos, reduzir duplicidades, calibrar formatos por microrregião e manter um *CapEx* seletivo, com barra alta de retorno e disciplina de capital.

Na frente comercial, reconhecemos que 2025 trouxe um ambiente mais competitivo em algumas regiões, com maior intensidade de ofertas e incentivos por parte de concorrentes. Estamos endereçando esse contexto com execução mais granular por praça, segmento e canal, reforço de retenção e conversão, revisão de portfólio e *playbooks* regionais, além de aprimoramentos em governança comercial. A companhia segue comprometida em crescer de forma disciplinada, sem entrar em uma guerra de preços insustentável.

Também avançamos em iniciativas para reduzir fricções na jornada do beneficiário, com melhorias contínuas em acesso, ampliações de agendas médicas, autorizações e canais de atendimento. Indicadores de experiência do cliente e de relacionamento com o regulador evoluíram ao longo de 2025 e permanecem como prioridade operacional, pois qualidade assistencial e eficiência caminham juntas no modelo verticalizado.

Em alocação de capital, reforçamos que a desalavancagem e a preservação de flexibilidade financeira seguem como prioridades. Avaliamos, de forma contínua, alternativas de eficiência de ativos e formatos *asset light*, sempre com foco em retornos atrativos e manutenção de liquidez. Programas de recompra, quando utilizados, são tratados como uma alavanca tática e responsável e sem comprometer a solidez do balanço.

Como parte do processo sucessório divulgado ao mercado em 22 de dezembro de 2025, a Companhia vem conduzindo uma transição planejada de liderança, com o Sr. Luccas Adib liderando a organização na continuidade das transformações já em curso, com foco em disciplina de capital, revisão de produtos e avanço da agenda digital. Nesse contexto, o novo CEO está estruturando seu time e reforçando uma governança mais orientada a dados e execução, com algumas frentes já definidas até aqui, como por exemplo *marketing* e *revenue growth*, uma agenda dedicada de experiência do cliente para mapear e melhorar a jornada ponta a ponta, uma diretoria de estratégia para coordenar prioridades e alocação de recursos, e um processo de revisão e evolução da cultura da Companhia, fortalecendo *accountability*, meritocracia e foco no beneficiário.

Entramos em 2026 com uma mensagem clara: será um ano de execução, ajustes finos e reconstrução de consistência operacional, com expectativa de recuperação gradual. Mercados onde o modelo verticalizado é mais maduro seguem sustentando a tese estrutural. Nas praças que concentram maiores desafios, o foco é calibrar rede, produtos e processos com disciplina, reforçando governança clínica, eficiência operacional e qualidade percebida pelo beneficiário.

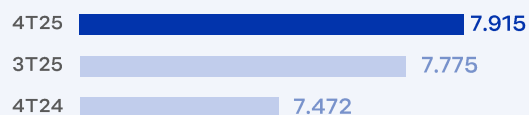
Seguimos confiantes na capacidade de capturar ganhos operacionais e comerciais ao longo do tempo e de transformar eficiência assistencial em valor para clientes, sociedade e acionistas. A todos os nossos públicos de relacionamento, muito obrigado pela confiança.



O desempenho operacional da Companhia no trimestre ainda foi impactado pela maior frequência de utilização, sazonalidade desfavorável e custos fixos de novas unidades da rede própria. A sinistralidade caixa atingiu 75,5%, alta de 0,2p.p. QoQ e 4,5p.p. YoY. O Ebitda ajustado foi de R\$714 milhões, incluindo aproximadamente R\$158 milhões em itens não recorrentes; desconsiderando esses efeitos, o Ebitda ajustado teria sido de R\$556 milhões.

### Receita Líquida

R\$ milhões

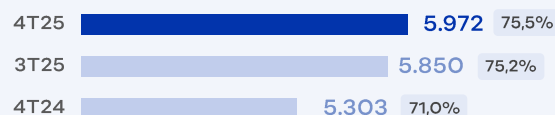


**R\$7,9Bi**

▲5,9% YoY ▲1,8% QoQ

### Sinistralidade Caixa

R\$ milhões; %ROL



**75,5%**

▲4,5p.p. YoY ▲0,2p.p. QoQ

### Beneficiários Mil

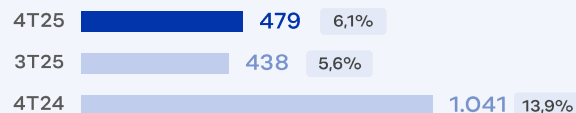
■ Planos de Saúde ■ Planos Odontológicos



▼140k / ▲23k  
Adições em Saúde / Adições em Odonto

### Despesas Administrativas Caixa

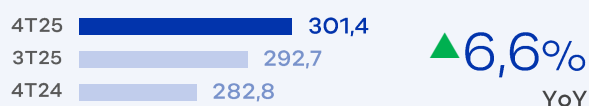
R\$ milhões; %ROL



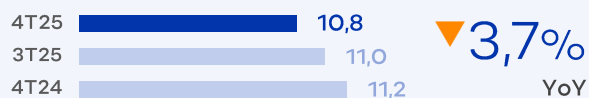
**R\$479MM**

▼54,0% YoY ▲9,5% QoQ

### Ticket Médio R\$/mês Planos de Saúde

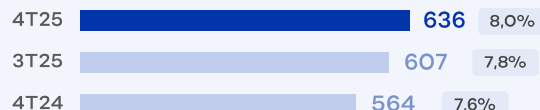


### Planos Odontológicos



### Despesas de Vendas

R\$ milhões; %ROL

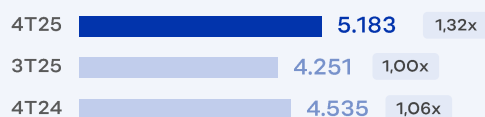


**R\$636MM**

▲12,6% YoY ▲4,7% QoQ

### Dívida Líquida Covenant contratual

R\$ milhões; DL/Ebitda UDM

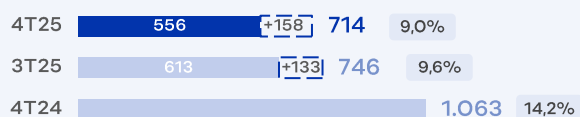


**1,32x**

▲14,3% YoY ▲21,9% QoQ

### Ebitda Ajustado

R\$ milhões; %ROL



**R\$714MM**

▼32,8% YoY ▼4,4% QoQ



Relatório de Resultados 4T25



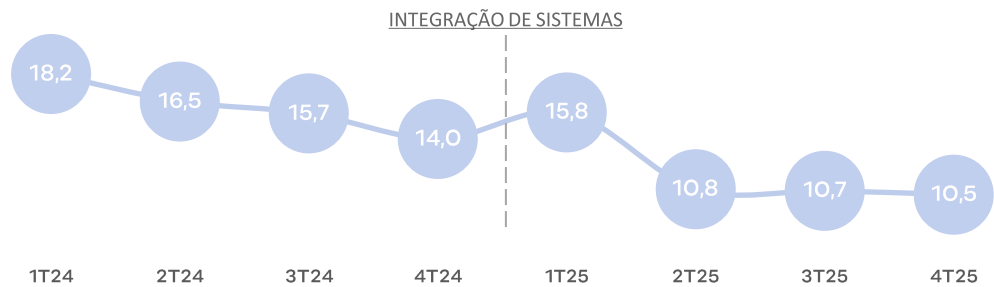
# Destques Operacionais



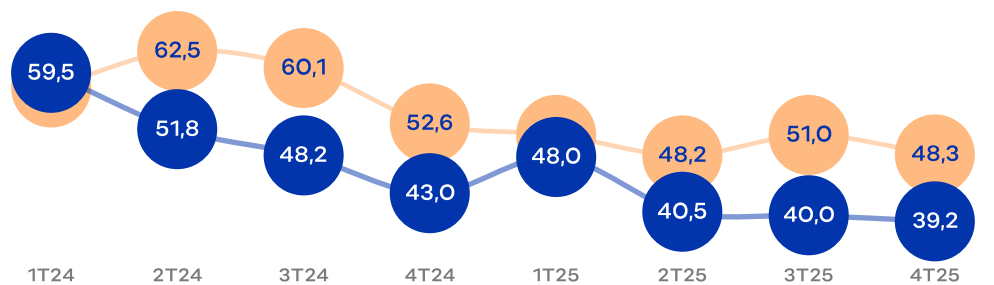
## Qualidade Assistencial

A Companhia vem concentrando esforços na melhoria da qualidade assistencial, com investimentos para reduzir os prazos de agendamento através de aumento da disponibilidade de agendas médicas e da expansão da rede assistencial. Esses avanços se refletem tanto na queda contínua das Notificações de Intermediação Preliminar (NIP) quanto na melhoria da posição das principais operadoras do grupo (HAM e NDI SP) no ranking oficial da ANS (IGR). A NDI SP apresentou melhoras relevantes no ranking das principais operadoras da ANS, saindo da 7ª posição no 1T25 para 17ª no 4T25. O IGR da HAM permanece em excelente patamar. No 4T25, registramos redução de 42,6% no volume de NIPs ao primeiro trimestre de 2024.

**Notificação de Intermediação Preliminar (NIP)**  
Em milhares.



**Índice Geral de Reclamações (IGR)**  
Quanto menor, melhor.  
● Setor  
● Hapvida



## Rede Própria

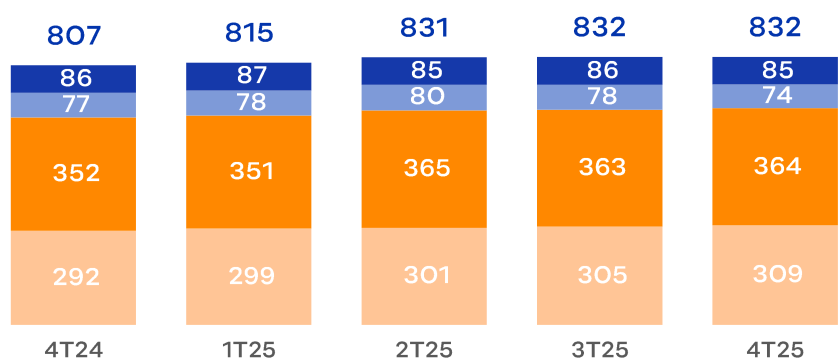
A Companhia vê como estratégicos os investimentos na expansão de leitos hospitalares e na capacidade da Rede Própria para manter o custo assistencial sob controle, elevar a experiência do cliente e sustentar um crescimento comercial disciplinado.

Ao longo de 2025, adicionamos cerca de 917 leitos totais (aprox. 500 já operacionais) e 26 unidades ambulatoriais. Essa aceleração pressionou temporariamente a sinistralidade, seja pela sobreposição provisória com a rede credenciada, seja pelo *ramp-up* com ocupação abaixo do ponto de equilíbrio. Trata-se de um efeito transitório, que tende a se diluir à medida que a ocupação amadurece e as novas estruturas substituem a rede credenciada.

Unidades

# 832

- Hospitais
- Prontos Atendimentos
- Clínicas
- Diagnóstico



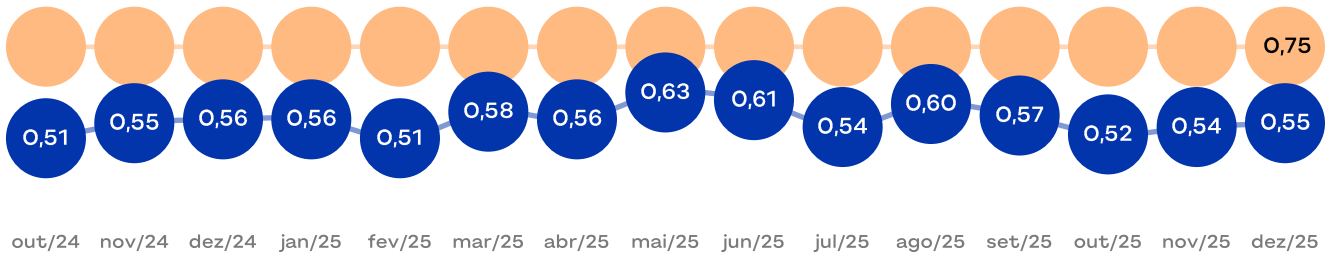


## Qualidade assistencial e acolhimento

### Taxa de Mortalidade Padronizada na UTI

- AMIB<sup>1</sup>
- Hapvida

A taxa de mortalidade padronizada é a razão entre os óbitos observados no grupo de estudo e os óbitos esperados na população em geral. Quanto menor, melhor. A taxa consolidada da Hapvida permanece melhor do que a média de mercado.

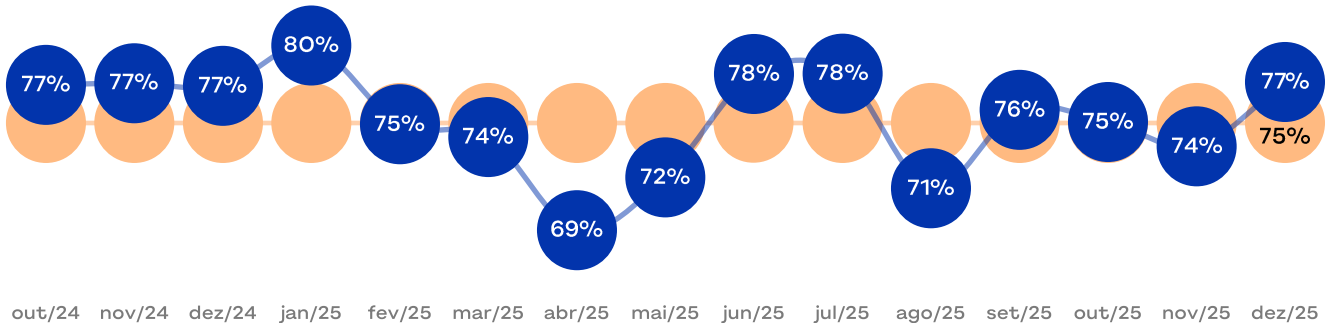


(1) AMIB – Associação de Medicina Intensiva Brasileira

### Taxa de atendimentos em até 15 min. nas Emergências

- Meta
- Hapvida

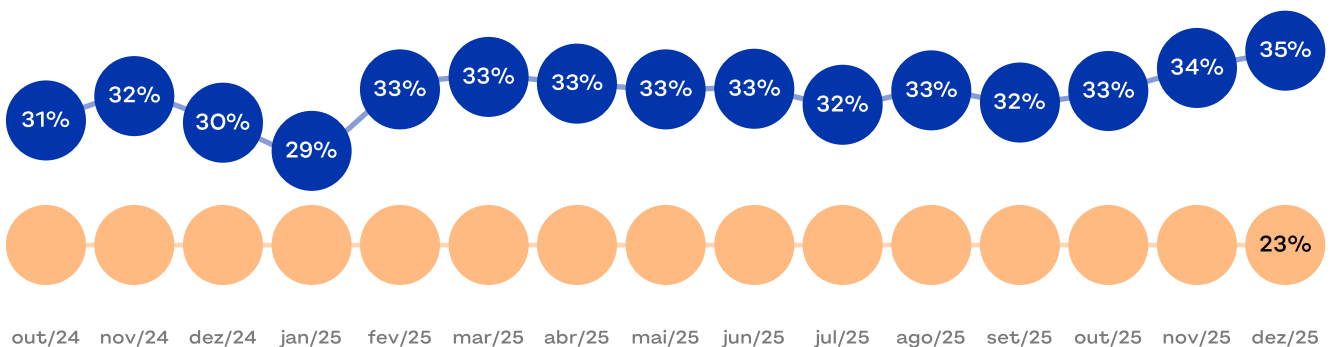
O modelo de Rede Própria da Hapvida garante atendimento mais rápido e eficiente, sem abrir mão do acolhimento. A meta é que cada paciente seja atendido em no máximo 15 minutos em nossas unidades de urgência e emergência.



### Parto Natural

- ANAHP<sup>2</sup>
- Hapvida

Taxa de partos naturais pelo total de partos realizados. Quanto maior, melhor. A taxa consolidada da Hapvida permanece bastante superior à média de mercado.



(2) ANAHP – Associação Nacional de Hospitais Privados



Relatório de Resultados 4T25



# Desempenho Financeiro



## Receita Líquida

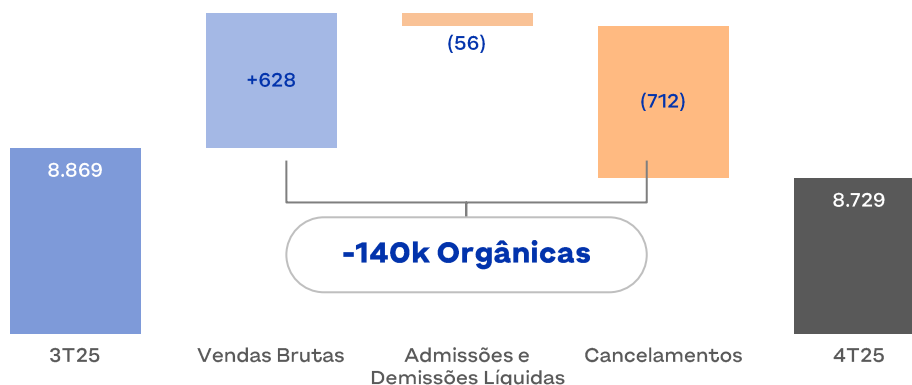
A Receita Líquida aumentou 5,9% comparada com 4T24, **impulsionada principalmente pelos reajustes dos contratos de planos de saúde.**

R\$ milhões	4T25	3T25	Var. % 4T25/3T25	4T24	Var. % 4T25/4T24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Planos de Saúde	7.776,6	7.584,3	2,5%	7.369,5	5,5%	30.286,4	28.405,8	6,6%
Planos Odontológicos	230,4	233,4	-1,3%	232,3	-0,8%	904,5	880,9	2,7%
Serviços Médico-hospitalares	224,0	226,9	-1,3%	220,9	1,4%	890,2	929,6	-4,2%
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.231,0</b>	<b>8.044,6</b>	<b>2,3%</b>	<b>7.822,6</b>	<b>5,2%</b>	<b>32.081,2</b>	<b>30.216,3</b>	<b>6,2%</b>
Deduções	(316,2)	(269,7)	17,2%	(350,2)	-9,7%	(1.218,0)	(1.264,3)	-3,7%
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>7.914,9</b>	<b>7.774,9</b>	<b>1,8%</b>	<b>7.472,4</b>	<b>5,9%</b>	<b>30.863,3</b>	<b>28.952,1</b>	<b>6,6%</b>

## Planos de Saúde

### Composição dos Beneficiários

Milhares; EoP



Região 4T25	Corporativo	PME	Adesão	Individual	Total	2025
Norte	0,6	(0,3)	0,2	(1,7)	(1,2)	25,7
Nordeste	8,8	(0,1)	(0,9)	(7,9)	(0,0)	45,9
Centro-Oeste	8,9	(0,5)	(1,5)	0,4	7,3	26,9
Sul	(8,7)	(4,4)	(0,5)	(0,9)	(14,5)	(21,8)
Sudeste	(75,4)	(33,6)	(13,7)	(8,9)	(131,5)	(216,5)
RJ	1,9	(1,1)	(1,9)	0,3	(0,8)	(29,5)
SP	(72,0)	(28,4)	(10,6)	(10,2)	(121,1)	(160,4)
RM - São Paulo	(46,0)	(21,8)	(7,4)	(7,9)	(83,1)	(132,9)
Interior	(26,0)	(6,6)	(3,2)	(2,3)	(38,0)	(76,8)
MG	(5,3)	(4,1)	(1,2)	1,1	(9,6)	(25,2)
RM - Belo Horizonte	(3,2)	(2,5)	(1,2)	1,1	(5,7)	(1,6)
Interior	(2,1)	(1,7)	(0,1)	(0,0)	(3,9)	(23,6)
<b>Total</b>	<b>(65,8)</b>	<b>(38,8)</b>	<b>(16,4)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>(139,9)</b>	<b>(139,8)</b>

Em **São Paulo, Rio de Janeiro e nos estados da região Sul, observamos redução líquida de beneficiários** em um cenário de maior competitividade.

As regiões **Norte e Nordeste ficaram estáveis** no trimestre, apesar das perdas de vidas em extensões de contratos da vertical NDI. As regiões apresentaram leve retração nas vendas brutas e pequeno aumento de cancelamentos.

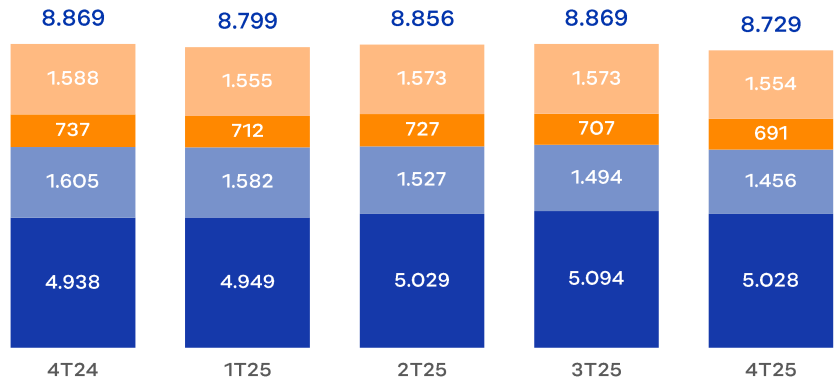
Ao final do 4T25, a Companhia contava com 342,2 mil beneficiários em produtos PPO, representando **redução líquida de 28,3 mil** em relação ao 3T25.



### Evolução dos Beneficiários

Milhares; EoP

- Individual
- Adesão
- PME
- Corporativo



### Ticket Médio

- (1) Preço Líquido: reflete os reajustes contratuais, com impacto de maior verticalização, coparticipação e unificação das regras de repasse entre planos médico e odontológico após integração de sistemas
- (2) Mix de vendas e cancelamentos

As principais variações no ticket médio foram:

**+6,9% de Preço Líquido<sup>1</sup>**, com reajustes médios mais moderados em relação a 2024 – redução de 1 a 2 p.p. no consolidado, variando conforme carteira, praça e a estratégia de retenção; e

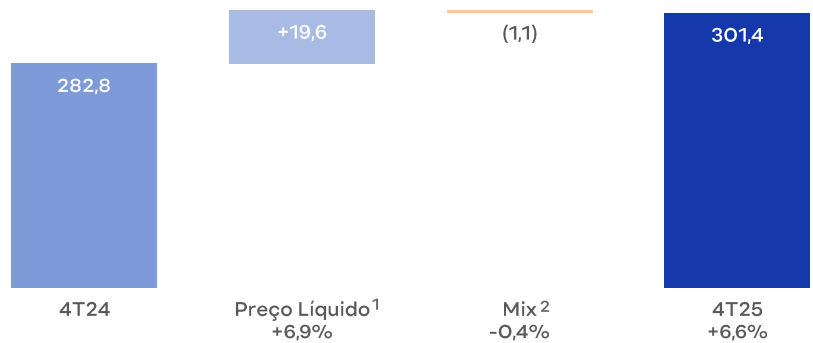
**-0,4% de Mix<sup>2</sup>**, tendo em vista a venda de produtos mais verticalizados e mais acessíveis, bem como uma precificação mais competitiva perante o ambiente concorrencial em determinadas praças e canais de distribuição.

### Composição do Ticket Médio

R\$/mês

▲ **6,6%**

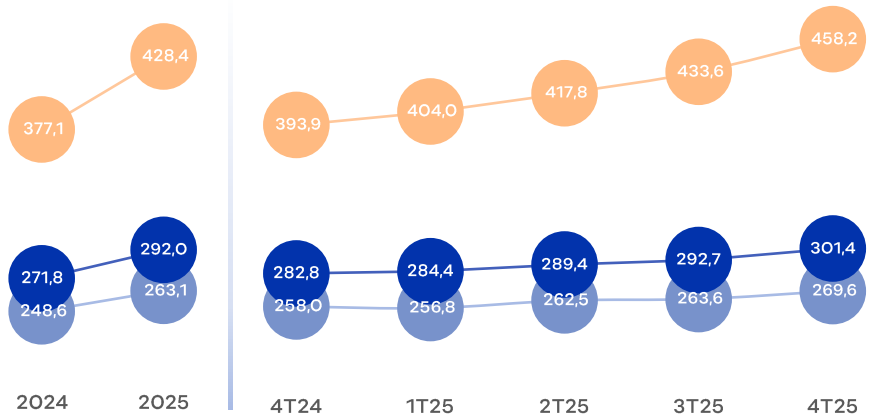
Aumento do ticket médio versus 4T24



### Evolução do Ticket Médio Bruto

R\$/mês

- Individual
- Consolidado
- Corporativo





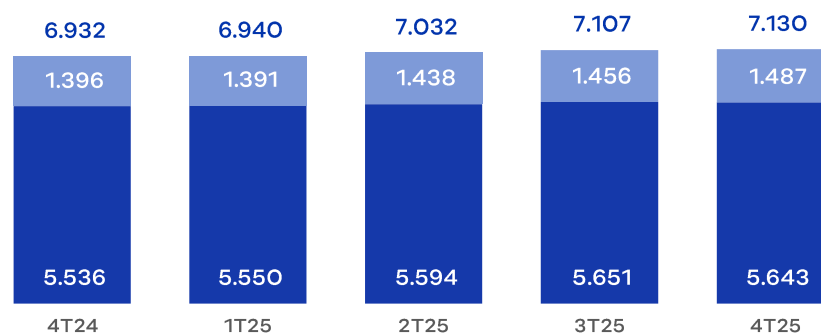
## Planos Odontológicos

A receita de Planos Odontológicos totalizou R\$230,4 milhões no 4T25, um decréscimo de 0,8% em relação ao 4T24, resultado da **redução de 8,8% do ticket médio mensal corporativo**, que não foi suficiente para compensar o acréscimo de 197,5 mil beneficiários e o reajuste dos planos individuais.

### Evolução dos Beneficiários

Milhares; EoP

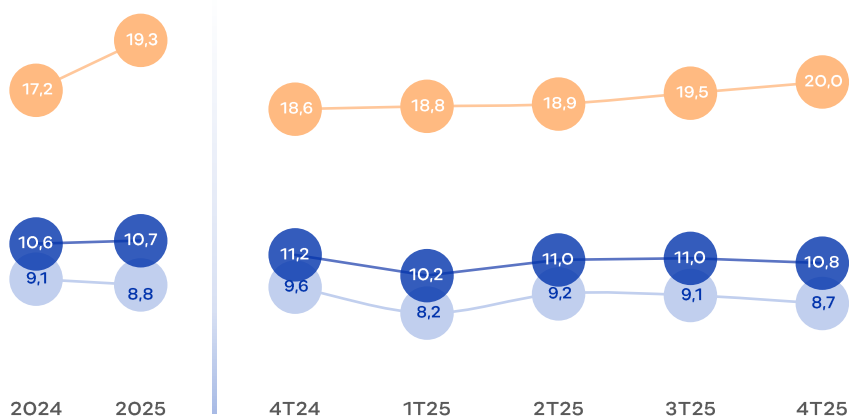
- Individual
- Corporativo



### Evolução do Ticket médio bruto

R\$/mês

- Individual
- Consolidado
- Corporativo

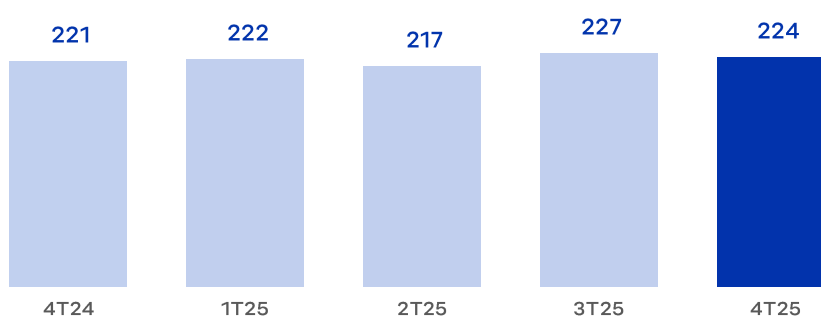


## Serviços médico-hospitalares

No 4T25, a receita de Serviços Médico-hospitalares ficou praticamente estável com relação ao 3T25 (redução de 1,3%).

### Receita Bruta

R\$ milhões





## Custos Assistenciais e Sinistralidade Caixa

R\$ milhões	4T25	3T25	Var. % 4T25/3T25	4T24	Var. % 4T25/4T24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Peona	2,7	14,0	-81,1%	(23,0)	n/a	42,1	(38,3)	n/a
Provisões SUS	111,1	119,7	-7,2%	(475,8)	n/a	398,3 <sup>1</sup>	(307,4)	n/a
Depreciação e Amortização	141,9	143,7	-1,3%	139,5	1,7%	555,8	507,0	9,6%
Contas Médicas Caixa	5.972,4	5.850,2	2,1%	5.303,0	12,6%	22.882,3	20.969,2	9,1%
<b>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</b>	<b>75,5%</b>	<b>75,2%</b>	<b>0,2p.p.</b>	<b>71,0%</b>	<b>4,5p.p.</b>	<b>74,1%</b>	<b>72,4%</b>	<b>1,7p.p.</b>
<b>CUSTOS ASSISTENCIAIS</b>	<b>6.228,1</b>	<b>6.127,7</b>	<b>1,6%</b>	<b>4.943,7</b>	<b>26,0%</b>	<b>23.878,6</b>	<b>21.130,5</b>	<b>13,0%</b>

(1) Provisão SUS 2T25: R\$95,7 milhões de despesa recorrente, sendo R\$297,8 milhões (ITR) descontado por R\$202,1 milhões de cobranças retroativas e provisão adicional.

O custo total dos serviços prestados é composto pelas Contas Médicas Caixa, Depreciação e Amortização (D&A), Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados (Peona) e Provisão para Ressarcimento ao SUS.

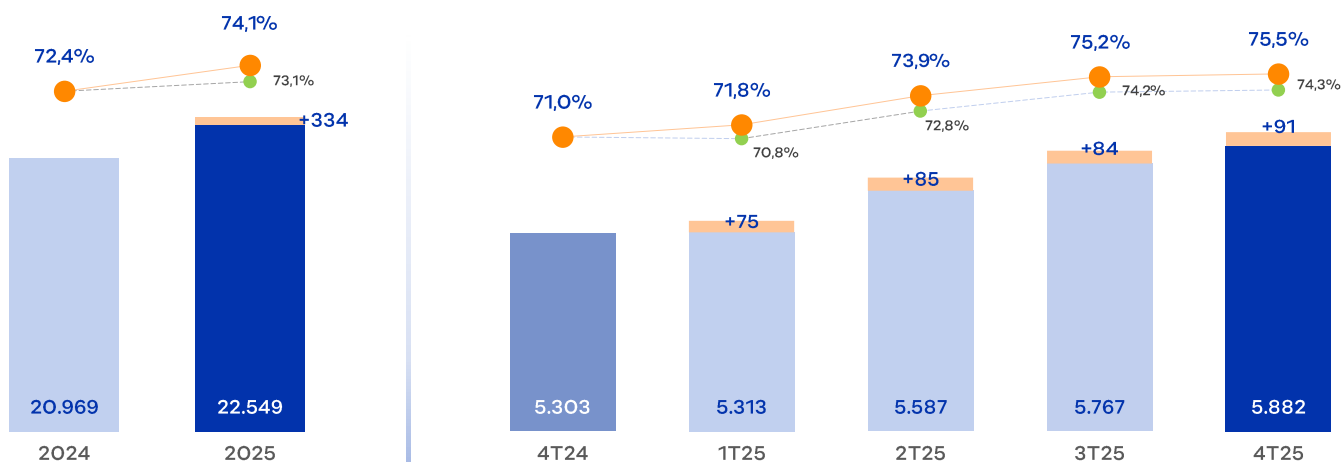
A Sinistralidade Caixa é o principal custo de serviços prestados, refletindo o custo assistencial efetivo e sendo impactada por controle de custos, utilização, verticalização e sazonalidade. Desde janeiro'25, sinistros judiciais, que antes eram contabilizados como contingências administrativas, passaram a ser registrados como custo assistencial.





## Sinistralidade Caixa

R\$ milhões; % ROL



■ Sinistro Judicial: Procedimentos assistenciais provenientes de ações judiciais.  
● Sinistralidade Caixa excluindo os efeitos das reclassificações de Judicialização.

A sinistralidade caixa do 4T25 avançou 0,2 p.p. em relação ao 3T25, pior que a sazonalidade típica do período, refletindo maiores custos versus 2024 e o 3T25.

Principais vetores do aumento de custos:

→ **Custo da Rede Credenciada do 3T25:** devido ao deslocamento natural entre a utilização e apresentação da conta médica da rede credenciada, em média de 60 dias, observamos no 4T25 a recepção de cobranças referentes as altas utilizações ocorridas no 3T25.

→ **Ramp-up da Rede Própria:** ao longo de 2025, a partir de janeiro, passamos a operar 7 novos hospitais e 26 unidades ambulatoriais, o que elevou significativamente o volume de atendimentos, incluindo consultas, exames, terapias, internações e procedimentos cirúrgicos. A incorporação desses equipamentos adicionou R\$19,9 milhões (0,3% ROL) em despesas fixas no 4T25, totalizando R\$102,1 milhões versus R\$82,2 milhões no 3T25. Reflexo de um movimento deliberado para fortalecer a capacidade assistencial, acelerar a jornada do paciente, ampliar a resolutividade e assegurar que o beneficiário permaneça no centro da experiência de cuidado.

→ **Início tardio da redução de utilização sazonal,** que normalmente apresenta redução gradual da utilização entre outubro e novembro, atingindo o patamar mais baixo ao final de dezembro. No entanto, observamos que os altos níveis de utilização ocorridos no 3T25 também adentraram o 4T25, postergando o início da queda sazonal para a segunda quinzena de novembro, muito embora dezembro apresentasse reduções percentuais similares ao histórico para o mês. Dessa forma a redução da utilização do 4T25 ficou aquém do esperado, gerando pressão adicional à sinistralidade.

Principais motivos de aumento de utilização no 4T25 vindos do 3T25:

→ **Expansão e oferta de serviços:** ampliação proativa das agendas médicas e da rede assistencial, com redução de reclamações, melhora dos índices de satisfação e fortalecimento da gestão da judicialização por meio de acordos e internalização de procedimentos.

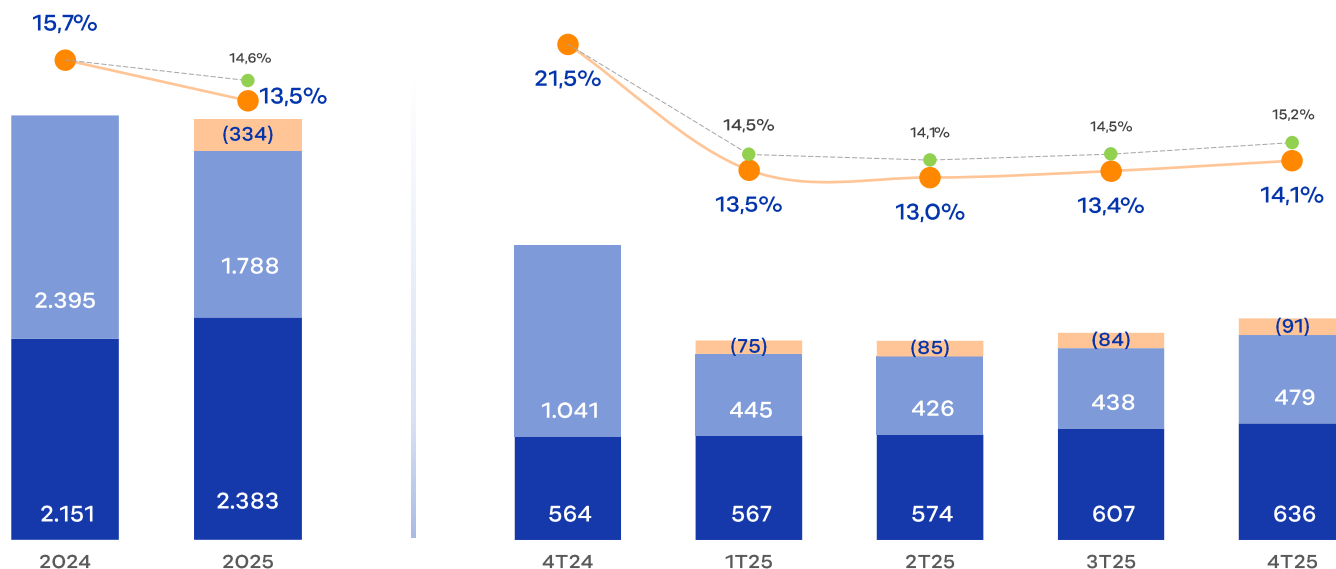
→ **Clima:** inverno mais longo e seco no Sul e Sudeste do país em 2025, elevando e prolongando a incidência de síndromes respiratórias, com reflexos em consultas, exames e internações.



# Despesas Administrativas Caixa & Vendas

R\$ milhões; %ROL

■ Administrativas  
■ Vendas



■ Procedimentos assistenciais provenientes de ações judiciais, reclassificados para custo  
● Índice como %ROL, excluindo os efeitos das reclassificações de Judicialização e Custo x Despesa

## Despesas Administrativas

R\$ milhões	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Var. R\$ 4T25/3T25	One-offs 2T25	One-offs 3T25	One-offs 4T25
Pessoal	166,9	152,4	130,1	101,7	134,2	32,5	24,7	39,3	
Serviços de Terceiros	135,1	103,2	120,7	127,7	141,8	14,1			
Localização e Funcionamento	68,8	49,8	48,2	50,6	34,7	(15,9)			
Contingências e Tributos	635,0	164,5	187,9	233,6	246,5	12,9		24,9	89,0
Outras (receitas)/despesas	35,6	(24,6)	(61,3)	(76,0)	(78,0)	(2,0)	47,8	59,9	68,8
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS CAIXA</b>	<b>1.041,4</b>	<b>445,3</b>	<b>425,6</b>	<b>437,6</b>	<b>479,4</b>	<b>41,8</b>	<b>72,5</b>	<b>124,0</b>	<b>157,8</b>
% ROL	13,9%	5,9%	5,5%	5,6%	6,1%	0,4pp	0,9%	1,6%	2,0%

Os efeitos dos eventos pontuais incluídos no resultado apresentado devem ser adicionados aos números reportados para uma leitura ajustada, sem considerar esses itens extraordinários.



As principais variações desfavoráveis do 4T25 vs. 3T25 foram:

- **R\$32,5 milhões de Pessoal**, impulsionada principalmente pelo efeito de R\$39,7 milhões decorrentes de reversões de provisões para remuneração variável (R\$30,7 milhões) e excedente para acordos coletivos (R\$8,6 milhões), eventos ocorridos no 3T25 e que não se repetiram no 4T25;
- **R\$14,1 milhões de Serviços de Terceiros**, majoritariamente por maiores gastos com consultorias envolvidas em projetos com foco em ganhos de eficiência e revisão de processos;
- **R\$12,9 milhões em Contingências e Tributos**, impactada majoritariamente por:
  - R\$66,8 milhões de Contingências Cíveis, sendo (i) R\$64,5 milhões Provisões Cíveis devido a recepção e atualização de prognósticos desfavoráveis de acordo com os avanços processuais, incluindo multas e danos morais de processos de períodos anteriores e (ii) R\$2,3 milhões em Despesamentos;
  - R\$24,4 milhões de aumento em Multas ANS, de acordo com a recepção e provisão das cobranças enviadas pelo regulador; e
  - Parcialmente compensados pelo efeito favorável de R\$64,1 milhões, que representa, de forma líquida, (i) o estorno de R\$24,9 milhões de provisão de multas ANS após a finalização do acordo da HAM ocorrida no 3T25, sem recorrência no 4T25 e (ii) R\$89,0 milhões em contingências tributárias, decorrente da reversão de um processo de INSS no 4T25.

As principais variações favoráveis do 4T25 vs. 3T25 foram:

- **R\$15,9 milhões em Localização e Funcionamento**, refletindo principalmente os efeitos da revisão da premissa de distribuição de telecom adotada no trimestre, com impacto de R\$8,0 milhões na composição entre custo e despesa, além de R\$ 4,5 milhões em aluguéis contabilizados conforme IFRS 16;
- **R\$2,0 milhões em outras Receitas/Despesas**, influenciadas por:
  - Eventos pontuais no 3T25, que não se repetiram: receita de R\$48,3 milhões referente à revisão da parcela retida junto aos vendedores do CCG e R\$11,6 milhões em multas contratuais aplicadas a corretores; e
  - Eventos pontuais no 4T25: R\$58,8 milhões refletindo principalmente o acordo com o vendedor da NotreDame Intermédica (operação ocorrida em 2014) e constituição de ativo judicial transitado em julgado.

### Composição das Despesas com Contingências e Tributos

R\$ milhões

R\$ milhões	1T25	2T25	3T25	4T25	Var. R\$ 4T25/3T25
Cível	177,0	164,4	188,4	255,2	66,8
Multas ANS	46,2	103,4	111,5	135,9	24,4
Trabalhista	19,7	25,1	26,1	23,0	(3,1)
Tributária e outras	(3,6)	(20,1)	16,1	12,1	(4,0)
<b>Subtotal</b>	<b>239,2</b>	<b>272,6</b>	<b>342,0</b>	<b>426,2</b>	<b>84,1</b>
% ROL	3,2%	3,6%	4,4%	5,4%	1,0pp
Sinistro Judicial	(74,7)	(84,8)	(83,5)	(90,6)	(7,1)
One-offs	0,0	0,0	(24,9)	(89,0)	(64,1)
<b>CONTINGÊNCIAS E TRIBUTOS</b>	<b>164,5</b>	<b>187,9</b>	<b>233,6</b>	<b>246,5</b>	<b>12,9</b>
% ROL	2,2%	2,4%	3,0%	3,1%	0,1pp



## Despesas de Vendas

No 4T25, as Despesas de Vendas totalizaram R\$635,5 milhões, apresentando aumento de 0,2p.p. quando comparadas com o 3T25.

As principais variações desfavoráveis do 4T25 vs. 3T25 foram:

- R\$9,9 milhões em **Comissões**, principalmente decorrentes da amortização da despesa comercial diferida, reflexo do aumento da venda bruta de novos contratos;
- R\$7,5 milhões em **Publicidade e Propaganda**, reflexo das concentrações de campanhas no 4T25;
- R\$6,0 milhões em **Outras despesas**, impactado, principalmente, pelo aumento de despesas com consultoria comercial.

R\$ milhões	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Var. R\$ 4T25/3T25	One-offs 2T25
Comissões	324,6	313,7	295,6	335,6	345,5	9,9	18,0
Provisão para perdas sobre créditos	111,9	142,2	129,5	138,8	138,8	0,0	
Publicidade & Propaganda	31,4	14,1	42,4	14,2	21,7	7,5	
Pessoal	61,0	74,7	67,8	66,5	71,7	5,2	
Outras despesas	35,4	22,2	38,4	51,8	57,8	6,0	
<b>DESPESAS DE VENDAS</b>	<b>564,3</b>	<b>566,9</b>	<b>573,8</b>	<b>606,9</b>	<b>635,5</b>	<b>28,6</b>	<b>18,0</b>
% ROL	7,6%	7,6%	7,5%	7,8%	8,0%	0,2pp	0,2%

Os efeitos dos eventos pontuais incluídos no resultado apresentado devem ser adicionados aos números reportados para uma leitura ajustada, sem considerar esses itens extraordinários.

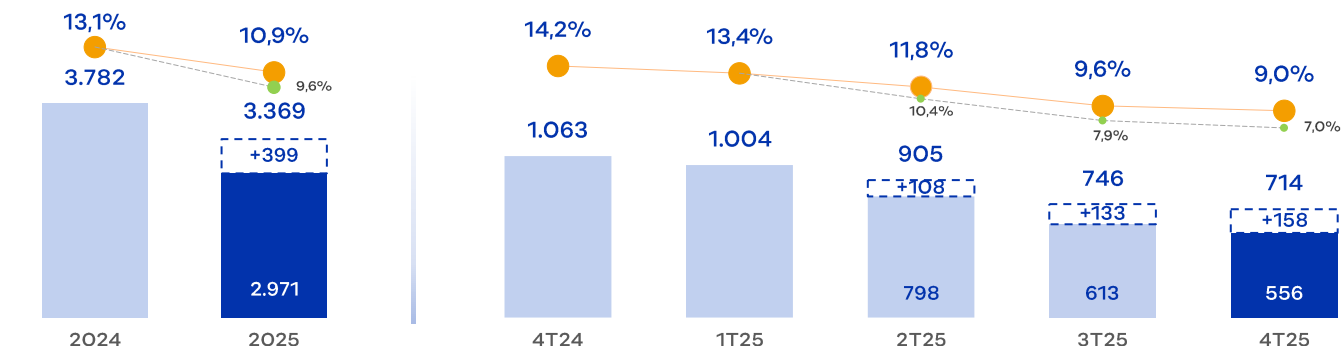




## Ebitda Ajustado

R\$ milhões; %ROL

O Ebitda Ajustado do 4T25 foi de R\$713,8 milhões (9,0% ROL), uma redução de 5,2p.p. em comparação ao 4T24. Excluindo os eventos pontuais (vide anexo), o Ebitda Ajustado teria sido de R\$555,9 milhões (7,0% ROL).

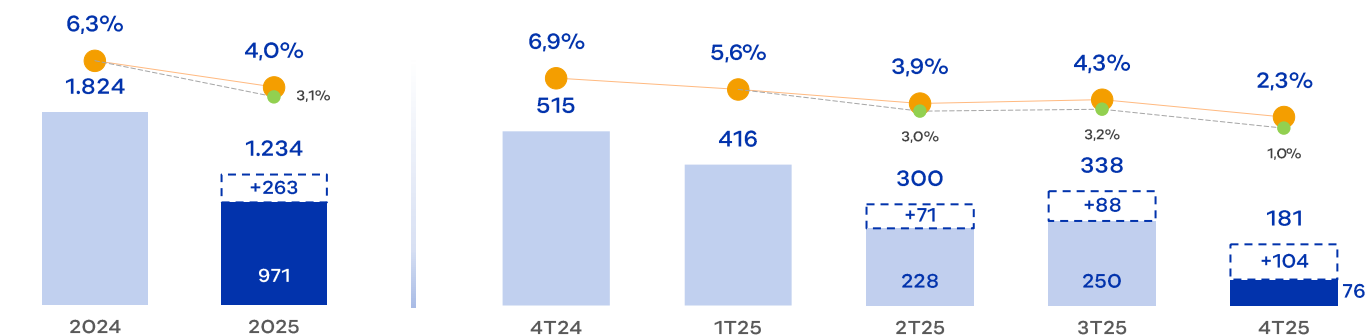


   Eventos pontuais e não recorrentes  
● Margem %ROL excluindo eventos pontuais  
● Margem %ROL do Ebitda Ajustado reportado

## Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões; %ROL

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$180,6 milhões no 4T25 (2,3% ROL), uma redução de 4,6p.p. frente o 4T24. Excluindo o impacto positivo dos eventos pontuais do 4T25, o Lucro Líquido Ajustado teria sido de R\$76,4 milhões (1,0% ROL).



R\$ milhões	4T25	3T25	Var. % 4T25/3T25	4T24	Var. % 4T25/4T24	2025	2024	Var. % 2025/2024
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	(29,1)	(57,0)	-49,0%	167,8	n/a	(237,6)	270,3	n/a
(+) Incentivo de Longo Prazo (ILP) e SOP	(13,0)	6,8	n/a	(2,4)	444,4%	22,9	102,7	-77,8%
(+) Amortização do intangível	222,7	328,0	-32,1%	349,4	-36,3%	1.238,4	1.451,1	-14,7%
(+) ReSUS <sup>1</sup> e M&A <sup>2</sup>	0,0	59,9	-100,0%	0,0	n/a	210,5	0,0	n/a
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>180,6</b>	<b>337,7</b>	<b>-46,5%</b>	<b>514,7</b>	<b>-64,9%</b>	<b>1.234,2</b>	<b>1.824,1</b>	<b>-32,3%</b>
(+) Imposto de renda e Contribuição social	(19,6)	(153,2)	-87,2%	296,6	n/a	(114,2)	409,1	n/a
(+) Resultado financeiro	337,2	354,5	-4,9%	29,0	1062,2%	1.420,4	778,3	82,5%
(+) Depreciação e Amortização	215,6	207,5	3,9%	222,2	-3,0%	829,1	770,9	7,5%
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>713,8</b>	<b>746,4</b>	<b>-4,4%</b>	<b>1.062,6</b>	<b>-32,8%</b>	<b>3.369,4</b>	<b>3.782,4</b>	<b>-10,9%</b>
%ROL	9,0%	9,6%	-0,6pp	14,2%	-5,2pp	10,9%	13,1%	-2,1pp

(1) ReSUS 2T25: R\$202,1 milhões de cobranças retroativas e provisão adicional, e R\$26,1 milhões em juros e multas; ReSUS 3T25: R\$55,7 milhões em juros e multas. Descontada a alíquota de 34% de imposto de renda em ambos os períodos.  
 (2) M&A 3T25: R\$35,1 milhões de baixa de investimento relativo à venda do hospital Maringá (operação descontinuada).



## Resultado Financeiro

R\$ milhões	4T25	3T25	Var. % 4T25/3T25	4T24	Var. % 4T25/4T24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Rendimento de aplicações	284,3	328,2	-13,4%	192,9	47,4%	1.191,4	782,7	52,2%
Recebimento em atraso	32,6	32,7	-0,3%	28,3	15,1%	129,1	114,6	12,6%
Outras receitas financeiras	2,4	10,3	-77,1%	11,8	-80,0%	23,2	28,9	-19,8%
<b>Receitas financeiras</b>	<b>319,3</b>	<b>371,2</b>	<b>-14,0%</b>	<b>233,0</b>	<b>37,0%</b>	<b>1.343,6</b>	<b>926,2</b>	<b>45,1%</b>
Juros sobre debêntures e empréstimos <sup>1</sup>	(545,3)	(521,6)	4,5%	(377,9)	44,3%	(1.961,2)	(1.363,8)	43,8%
Juros de direito de uso	(86,6)	(94,9)	-8,7%	(93,1)	-7,0%	(363,4)	(336,6)	8,0%
Atualizações monetárias - SUS <sup>2</sup>	(14,4)	(72,6)	-80,2%	333,6	n/a	(155,9)	296,8	n/a
Atualizações monetárias outras <sup>2</sup>	11,2	(1,0)	n/a	(48,1)	n/a	(129,2)	(153,3)	-15,7%
Despesas bancárias	(9,6)	(8,1)	19,2%	(8,3)	15,8%	(34,7)	(33,0)	5,2%
Encargos sobre JCP recebidos	0,0	(16,3)	-100,0%	(21,8)	-100,0%	(67,5)	(21,8)	210,0%
Outras despesas financeiras	(11,8)	(11,2)	6,1%	(46,5)	-74,5%	(52,1)	(93,1)	-44,1%
<b>Despesas financeiras</b>	<b>(656,5)</b>	<b>(725,7)</b>	<b>-9,5%</b>	<b>(262,1)</b>	<b>150,5%</b>	<b>(2.764,0)</b>	<b>(1.704,6)</b>	<b>62,2%</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO</b>	<b>(337,2)</b>	<b>(354,5)</b>	<b>-4,9%</b>	<b>(29,0)</b>	<b>1062,2%</b>	<b>(1.420,4)</b>	<b>(778,3)</b>	<b>82,5%</b>

(1) Juros sobre debêntures e empréstimos, incluindo: (i) despesas financeiras com Juros de debêntures; Juros sobre empréstimos e financiamentos; Instrumentos derivativos - Dívida/Equity e Variação cambial; e (ii) receitas financeiras com Variação cambial e Instrumentos financeiros derivativos - Dívida/Equity. (2) Despesa de atualização monetária apresentada líquida da Receita de atualização monetária. (3) Caixa Aplicado Médio: média simples dos saldos de setembro'25 e dezembro'25 das contas Aplicações financeiras (de curto prazo e longo prazo).

As Receitas Financeiras do 4T25 reduziram 14,0% vs. 3T25, devido principalmente ao **consumo do caixa aplicado médio**<sup>3</sup> e menos dias úteis no 4T25 versus 3T25. O desempenho do caixa aplicado médio<sup>3</sup> foi de 97,5% do CDI no trimestre.

As Despesas Financeiras do 4T25 reduziram R\$69,2 milhões frente o 3T25, explicada pelas variações favoráveis:

→ **R\$58,3 milhões de Atualizações monetárias – SUS**, explicado por multa e atualizações monetárias oriundas das cobranças retroativas da NDI Saúde, que no 3T25 totalizaram R\$55,7 milhões de despesas pontuais, sem recorrência no 4T25. Adicionalmente os depósitos judiciais foram atualizados pontualmente em R\$20,0 milhões;

→ **R\$16,3 milhões de encargos de JCP**, que ocorreram no 3T25 e não se repetiram no 4T25; e

→ **R\$12,2 milhões de outras atualizações monetárias**, refletindo uma atualização pontual de R\$24,0 milhões sobre os depósitos judiciais.

A principal variação desfavorável do 4T25 vs. 3T25 foi:

→ **R\$23,7 milhões de Juros sobre debêntures e empréstimos**, principalmente pelo efeito decorrente do pagamento de prêmio e da baixa das custas diferidas no âmbito da operação de liquidação antecipada de debêntures que foram parcialmente compensadas por menos dias úteis no 4T25 versus 3T25, e a redução do custo médio ponderado da dívida.



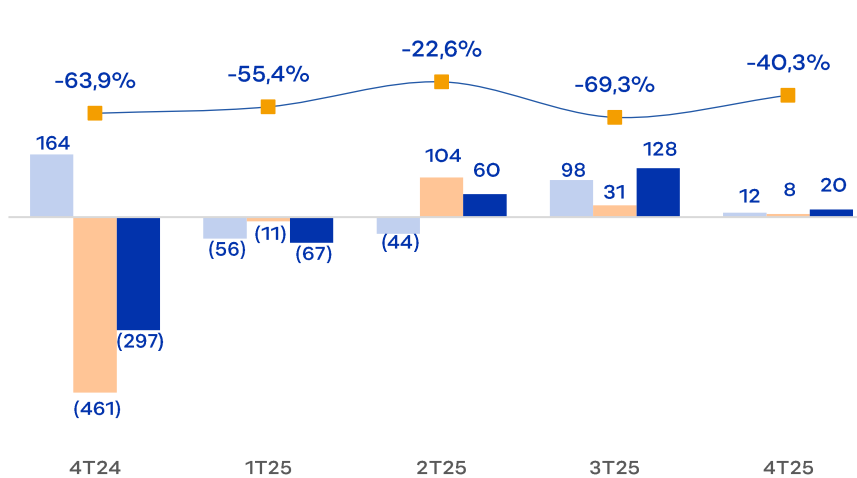
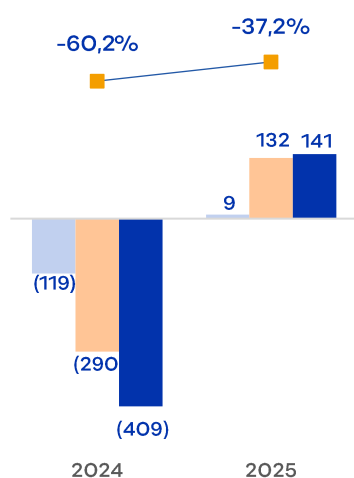
# Imposto de Renda e Contribuição Social

R\$ milhões; %LAIR

- Corrente
- Diferido
- Final
- %LAIR

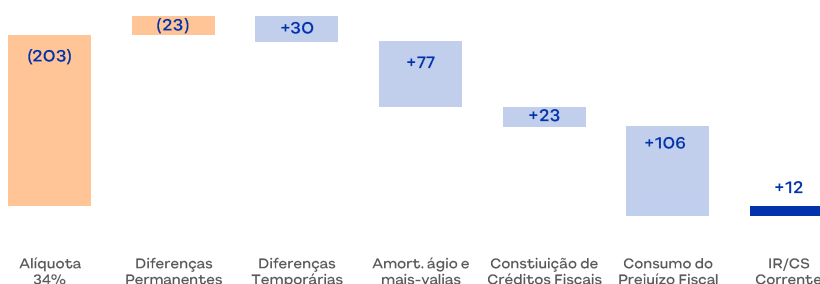
O Imposto de Renda e Contribuição Social Consolidado (IR/CS) representam a soma das apurações individuais das entidades do grupo, as quais podem apresentar lucro ou prejuízo em determinados períodos, além dos efeitos de eliminações e da consolidação entre controladora e controlada. Isso implica que, no consolidado, pode haver uma alíquota efetiva negativa, mas, quando analisadas individualmente, algumas empresas podem apresentar alíquotas positivas de IR corrente, por exemplo.

R\$ milhões	Operacionais	Controladora	Consolidado
IR e CS Corrente	11,5	-	11,5
IR e CS Diferido	(213,6)	221,7	8,1



## IR e CSLL Corrente Operacionais

R\$ milhões



No 4T25, as entidades operacionais apresentaram uma receita de IR/CS Corrente de R\$11,5 milhões, revertendo as despesas dos trimestres anteriores

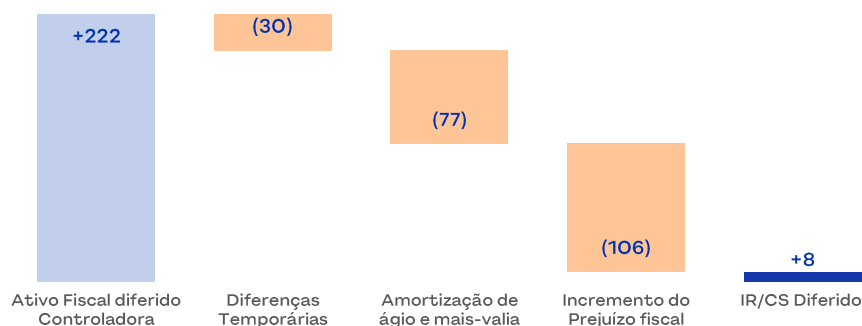
Destaques:

- (+)R\$30,0 milhões em **Diferenças Temporárias**, principalmente pelo consumo de créditos diferidos sobre PDD e Contingências que foram parcialmente compensados pelos créditos gerados sobre provisão de ReSUS e Multas ANS;
- (+)R\$77,5 milhões de **amortização fiscal** dos ágios e mais-valias oriundas de empresas adquiridas e já incorporadas;
- (+)R\$23,4 milhões de **Constituição de Créditos Fiscais**, relativos a crédito do Programa Alimentação do Trabalhador (PAT) de exercícios anteriores, ocorridos pontualmente no 4T25;
- (+)R\$106,2 milhões de **consumo de Prejuízo Fiscal**.



**IR e CSLL Diferido Consolidado**  
R\$ milhões

No 4T25, a Hapvida Participações e Investimentos S.A. (controladora) constituiu R\$221,7 milhões de Ativo Fiscal diferido, sobre o prejuízo fiscal e mais-valias referente a combinação de negócios com a NotreDame Intermédica. **Esses valores serão usados após a incorporação das entidades legais.**



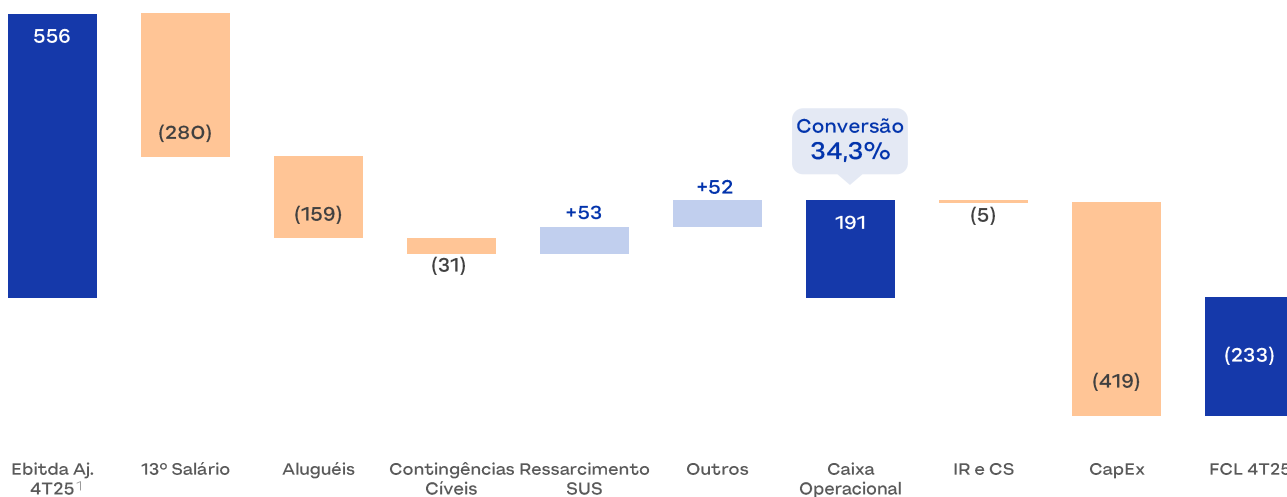
**Fluxo de Caixa**

A Companhia apresentou **consumo de caixa de R\$1.626,9 milhões no 4T25**, passando de R\$9.811,6 milhões em setembro'25 para R\$8.184,7 milhões ao fim do trimestre. Composto pelos consumos de (i) **R\$232,9 milhões no Fluxo de Caixa Livre**, impactado pelo CapEx em tecnologia, novas unidades, obras e manutenções; (ii) **R\$259,8 milhões em Atividades de M&A**, devido principalmente pela antecipação da parcela referente ao CCG; e (iii) **R\$1.134,2 milhões das Atividades Financeiras**, oriundas do serviço da dívida do trimestre.

**Fluxo de Caixa Livre**

Consumo de R\$232,9 milhões, explicado por:

- (-)R\$280,1 milhões de 13º Salários e encargos/impostos relacionados;
- (-)R\$31,2 milhões de Contingências Cíveis, sendo:
  - (+)R\$255,2 milhões de Provisões e Despesamentos de Depósitos, que impactam o Ebitda Ajustado mas sem efeito caixa;
  - (-)R\$190,9 milhões em novos Depósitos Judiciais Cíveis Líquidos; e
  - (-)R\$95,5 milhões de pagamentos efetivos de ações judiciais.



(1) Ebitda Ajustado 4T25, excluindo os eventos pontuais de R\$157,8 milhões.



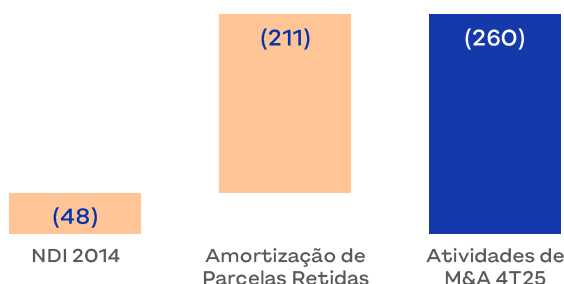
**Fluxo de Caixa Livre**  
continuação

- **(+)R\$52,7 milhões de Ressarcimento ao SUS**, principalmente devido a:
  - **(+)R\$111,1 milhões** de efeito positivo não caixa das provisões e Peona SUS; e
  - **(-)R\$65,2 milhões** de pagamentos realizados.
- **(-)R\$419,1 milhões de CapEx**, dando continuidade aos investimentos, principalmente, em TI e infraestrutura. Neste trimestre adquirimos o imóvel do Rio de Janeiro-RJ destinado ao novo hospital, no valor de R\$68,5 milhões.

**Atividades de M&A**

Consumiram R\$259,8 milhões, explicadas principalmente pelos desembolsos de:

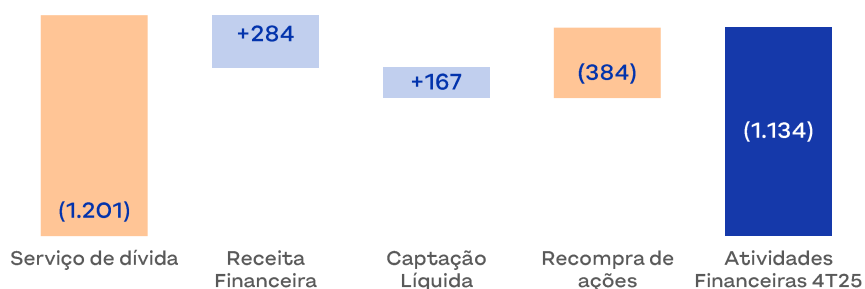
- R\$48,3 milhões correspondentes às parcelas mensais do acordo com o vendedor da NotreDame Intermédica; e
- **R\$211,5 milhões de pagamentos das parcelas retidas de aquisições**, majoritariamente do Centro Clínico Gaúcho (CCG).



**Atividades Financeiras**

Consumiram R\$1.134,2 milhões, explicada por:

- **(-)R\$1.201,3 milhões de serviço de dívida** pagos ao longo do 4T25;
- **(+)R\$284,3 milhões de receita financeira** sobre o caixa aplicado;
- **(+)R\$166,9 milhões de Captação Líquida**, onde **(+)R\$3.696,7 milhões** foram captados através de novas emissões e em ato contínuo houve a quitação antecipada de emissões mais caras que totalizaram **(-)R\$3.530,0 milhões**;
- **(-)R\$384,1 milhões oriundos do Programa de Recompra de ações** pela tesouraria da Companhia.

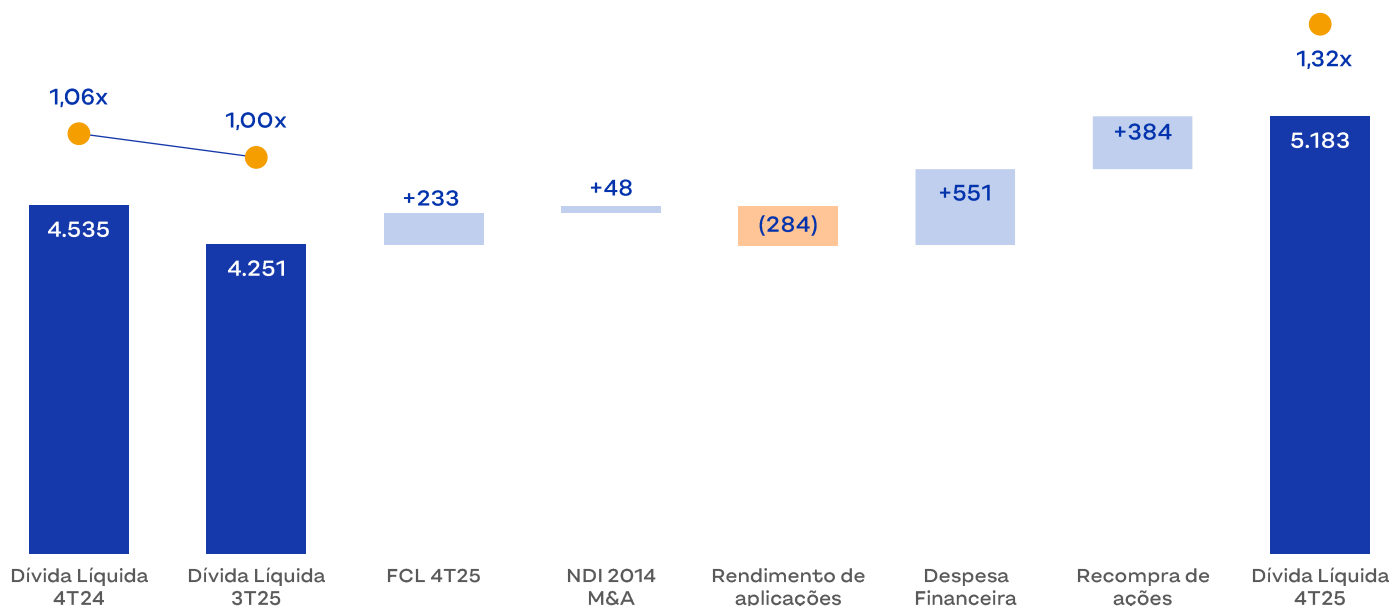




## Dívida Líquida

R\$ milhões;  
DL/Ebitda UDM

No 4T25, a Dívida Líquida da Companhia cresceu devido principalmente pela recompra de ações pela tesouraria da Companhia e ao consumo de caixa livre na operação. O índice de endividamento subiu para 1,32x Ebitda UDM, patamar considerado saudável pela Companhia.



### Memória de cálculo de Dívida Líquida / Ebitda UDM

de acordo com as escrituras de emissão (covenant contratual):

R\$ milhões	4T25	3T25	Var. R\$	Var. %	4T24	Var. R\$	Var. %
(+) Debêntures e Empréstimos	12.868,2	13.364,2	(495,9)	-3,7%	12.754,7	113,5	0,9%
(+) Empresas Adquiridas	247,8	453,7	(205,9)	-45,4%	846,2	(598,5)	-70,7%
(+) Instrumentos Financeiros Der.	251,5	244,6	6,9	2,8%	188,7	62,8	33,3%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>13.367,4</b>	<b>14.062,5</b>	<b>(695,0)</b>	<b>-4,9%</b>	<b>13.789,6</b>	<b>(422,1)</b>	<b>-3,1%</b>
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	(8.184,7)	(9.811,6)	1.626,9	-16,6%	(9.255,0)	1.070,3	-11,6%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>5.182,7</b>	<b>4.250,8</b>	<b>931,9</b>	<b>21,9%</b>	<b>4.534,6</b>	<b>648,2</b>	<b>14,3%</b>
Ebitda UDM <sup>1</sup>	3.918,7	4.240,6	(321,9)	-7,6%	4.280,6	(361,8)	-8,5%
<b>Dívida Líquida / Ebitda UDM</b>	<b>1,32x</b>	<b>1,00x</b>	<b>0,32x</b>	<b>31,9%</b>	<b>1,06x</b>	<b>0,26x</b>	<b>24,8%</b>

(1) Ebitda UDM compreende o Ebitda Ajustado sem o efeito das provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber

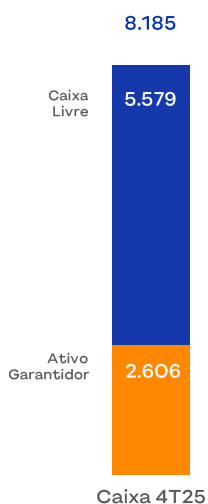


## Endividamento

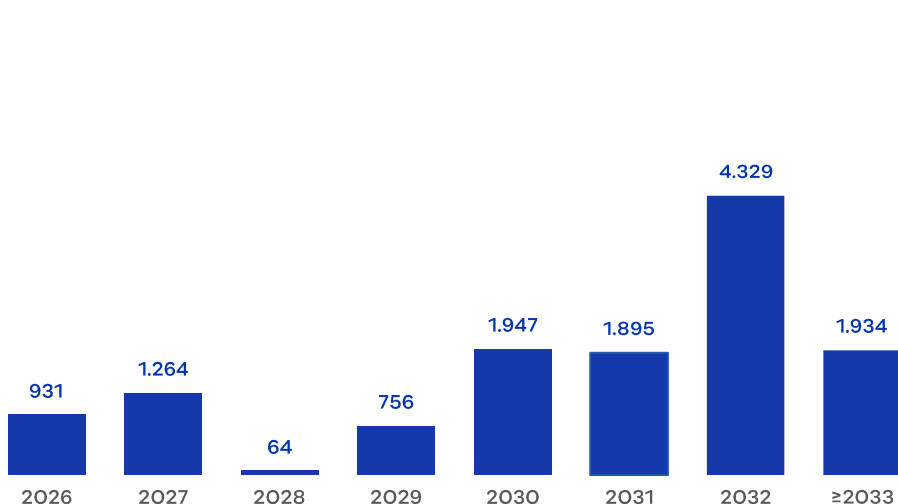
O custo ponderado da dívida passou de CDI+1,13% a.a. e *duration* de 3,9 anos no 3T25 para **CDI+1,11% a.a. e *duration* de 4,0 anos**.

O cronograma de amortização da dívida (Debêntures, Empréstimos e Instrumentos derivativos) baseado no saldo patrimonial no fim do 4T25 segue abaixo:

**Posição de Caixa**  
R\$ milhões



**Cronograma de Amortização da Dívida**  
R\$ milhões





## Exigências regulatórias

### Provisões Técnicas / Ativos

No 4T25, o caixa livre recuou R\$1.540,0 milhões, refletindo principalmente a recompra de ações, consumo de caixa operacional e o pagamento da parcela retida do CCG (conforme apresentado no capítulo de Fluxo de Caixa).

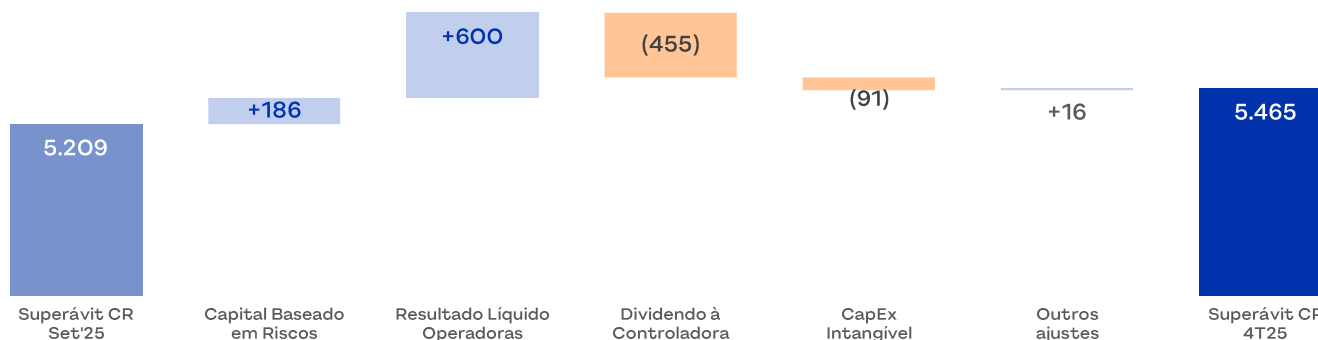
R\$ milhões	4T25	3T25	Var. R\$ 4T25/3T25	4T24	Var. R\$ 4T25/4T24
<b>Provisões Técnicas Exigidas</b>	<b>(2.755,2)</b>	<b>(2.842,1)</b>	<b>86,9</b>	<b>(2.394,7)</b>	<b>(360,4)</b>
(-) Provisões Líquidas SUS <sup>1</sup>	(707,5)	(677,8)	(29,7)	(500,3)	(207,2)
(-) PEONA	(994,1)	(991,4)	(2,7)	(952,0)	(42,1)
(-) Eventos a liquidar <sup>2</sup>	(1.050,3)	(1.169,6)	119,3	(938,9)	(111,3)
(-) Provisão para remissão	(3,4)	(3,3)	(0,1)	(3,5)	0,1
<b>Ativos</b>	<b>8.334,2</b>	<b>9.961,1</b>	<b>(1.626,9)</b>	<b>9.388,3</b>	<b>(1.054,1)</b>
(+) Caixa e Aplicações financeiras	8.184,7	9.811,6	(1.626,9)	9.255,0	(1.070,3)
(+) Imóveis vinculados	149,5	149,5	0,0	133,3	16,2
<b>CAIXA LIVRE</b>	<b>5.579,0</b>	<b>7.119,0</b>	<b>(1.540,0)</b>	<b>6.993,5</b>	<b>(1.414,5)</b>

(1) Provisões ReSUS líquido de Depósito Judicial, % Adimplência ABIs e Dívida Ativa a mais de 5 anos, conforme regra ANS.

(2) Representa o somatório dos Eventos a Liquidar das operadoras individuais antes das consolidações e eliminações.

### Capital Regulatório

Todas as operadoras do grupo apresentaram superávit<sup>3</sup> de Capital Regulatório (CR), com um aumento de R\$256,0 milhões com relação à posição de setembro'25. Essa variação é fruto principalmente do Resultado Líquido das Operadoras e da redução da exigência do Capital Baseado em Risco (CBR), que mais que compensou os dividendos pagos à Controladora e o Capex.



(3) O superávit atual de CBR, que é a soma dos superávits individuais de cada operadora, não representa o total caso todas as operadoras tivessem sido consolidadas em uma única entidade legal.



Relatório de Resultados 4T25



# Anexos



## Eventos Pontuais

R\$ milhões	2T25	3T25	4T25	Comentários
<b>Receita Líquida</b>				
Deduções	17,3	0,0	0,0	
	17,3			Benefício da reclassificação CustoxDespesa
<b>Custo Total</b>				
ReSUS	0,0	9,1	0,0	
		9,1		Estorno do excedente após acordo ANS x HAM
<b>Lucro bruto</b>	<b>17,3</b>	<b>9,1</b>	<b>0,0</b>	
<b>Despesas de vendas</b>				
Despesas com comissões	18,0	0,0	0,0	
	18,0			Clawback de comissões
<b>Despesas administrativas</b>				
Pessoal	24,7	39,3	0,0	
	24,7	30,7		Baixa de provisão de remuneração variável
		8,6		Reversão ACT/CCT
Contingências e Tributos	0,0	24,9	89,0	
			89,0	Reversão passivo tributario
		24,9		Estorno do excedente após acordo ANS x HAM
Outras despesas/receitas operacionais	47,8	59,9	68,8	
	47,8	48,3	48,8	Acordo M&A
			10,0	Constituição ativo judicial transitado e julgado
			10,0	Ajuste bonificação medicamentos
		11,6		Multas aplicadas contra corretores
<b>Ebitda Ajustado</b>	<b>107,8</b>	<b>133,1</b>	<b>157,8</b>	
<b>Resultado Financeiro</b>				
	(72,3)	(13,4)	44,0	
	(46,2)			Baixa de atualizações monetárias de liberações de depósitos judiciais
	(26,1)	(55,7)		Juros e atualizações monetárias oriundas das cobranças retroativas da NDI
		42,3		Estorno do excedente após acordo ANS x HAM
			44,0	Atualização de depósitos judiciais



# Demonstração de Resultado

R\$ milhões	4T25	3T25	Var. % 4T25/3T25	4T24	Var. % 4T25/4T24	2025	2024	Var. % 2025/2024
<b>Receita Líquida</b>	<b>7.914,9</b>	<b>7.774,9</b>	<b>1,8%</b>	<b>7.472,4</b>	<b>5,9%</b>	<b>30.863,3</b>	<b>28.952,1</b>	<b>6,6%</b>
Receita de contraprestações brutas	8.007,0	7.817,8	2,4%	7.601,7	5,3%	31.191,0	29.286,7	6,5%
Receita com outras atividades	224,0	226,9	-1,3%	220,9	1,4%	890,2	929,6	-4,2%
Deduções	(316,2)	(269,7)	17,2%	(350,2)	-9,7%	(1.218,0)	(1.264,3)	-3,7%
<b>Custo Total</b>	<b>(6.228,1)</b>	<b>(6.127,7)</b>	<b>1,6%</b>	<b>(4.943,7)</b>	<b>26,0%</b>	<b>(24.080,7)</b>	<b>(21.130,5)</b>	<b>14,0%</b>
Varição da PEONA	(2,7)	(14,0)	-81,1%	23,0	n/a	(42,1)	38,3	n/a
Varição da provisão de ressarcimento ao SUS	(111,1)	(119,7)	-7,2%	475,8	n/a	(600,4)	307,4	n/a
Depreciação e amortização	(141,9)	(143,7)	-1,3%	(139,5)	1,7%	(555,8)	(507,0)	9,6%
Custo médico-hospitalar e outros	(5.972,4)	(5.850,2)	2,1%	(5.303,0)	12,6%	(22.882,3)	(20.969,2)	9,1%
<b>Sinistralidade Caixa</b>	<b>-75,5%</b>	<b>-75,2%</b>	<b>-0,2pp</b>	<b>-71,0%</b>	<b>-4,5pp</b>	<b>-74,1%</b>	<b>-72,4%</b>	<b>-1,7pp</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>1.686,8</b>	<b>1.647,2</b>	<b>2,4%</b>	<b>2.528,7</b>	<b>-33,3%</b>	<b>6.782,6</b>	<b>7.821,6</b>	<b>-13,3%</b>
Margem bruta	21,3%	21,2%	0,1pp	33,8%	-12,5pp	22,0%	27,0%	-5,0pp
<b>Despesas de vendas</b>	<b>(635,5)</b>	<b>(606,9)</b>	<b>4,7%</b>	<b>(564,3)</b>	<b>12,6%</b>	<b>(2.383,1)</b>	<b>(2.151,1)</b>	<b>10,8%</b>
Despesas com comissões	(345,5)	(335,6)	2,9%	(324,6)	6,4%	(1.290,4)	(1.288,4)	0,2%
Provisão para perdas sobre créditos	(138,8)	(138,8)	0,0%	(111,9)	24,0%	(549,3)	(498,2)	10,3%
Despesas com publicidade e propaganda	(21,7)	(14,2)	52,9%	(31,4)	-30,7%	(92,5)	(72,1)	28,2%
Despesas com pessoal	(71,7)	(66,5)	7,9%	(61,0)	17,6%	(280,7)	(219,2)	28,0%
Outras despesas com vendas	(57,8)	(51,8)	11,5%	(35,4)	63,3%	(170,2)	(73,2)	132,7%
<b>Despesas administrativas</b>	<b>(847,9)</b>	<b>(914,5)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>(1.435,9)</b>	<b>-41,0%</b>	<b>(3.579,7)</b>	<b>(4.256,0)</b>	<b>-15,9%</b>
Pessoal	(134,2)	(101,7)	31,9%	(166,9)	-19,6%	(518,4)	(603,4)	-14,1%
Serviços de terceiros	(141,8)	(127,7)	11,1%	(135,1)	5,0%	(493,4)	(451,3)	9,3%
Localização e funcionamento	(34,7)	(50,6)	-31,3%	(68,8)	-49,5%	(183,3)	(199,0)	-7,9%
Depreciação e amortização	(296,4)	(391,7)	-24,3%	(432,1)	-31,4%	(1.511,7)	(1.715,0)	-11,9%
Tributos	(79,0)	(90,3)	-12,5%	(24,8)	218,5%	(243,5)	(62,3)	290,8%
Provisões para riscos civeis, trabalhista e tributário	(167,5)	(143,3)	16,9%	(610,2)	-72,5%	(589,1)	(1.110,5)	-47,0%
Planos de Stock Grant e Stock Option	13,0	(6,8)	n/a	2,4	444,4%	(22,9)	(102,7)	-77,8%
Despesas diversas	(7,2)	(2,4)	197,0%	(0,4)	1715,5%	(17,5)	(11,8)	48,0%
<b>Outras despesas/receitas operacionais</b>	<b>85,2</b>	<b>43,3</b>	<b>96,7%</b>	<b>(35,2)</b>	<b>n/a</b>	<b>222,1</b>	<b>43,3</b>	<b>413,6%</b>
<b>Lucro operacional</b>	<b>288,5</b>	<b>169,1</b>	<b>70,6%</b>	<b>493,4</b>	<b>-41,5%</b>	<b>1.041,9</b>	<b>1.457,7</b>	<b>-28,5%</b>
Receitas financeiras	448,7	491,9	-8,8%	851,2	-47,3%	1.729,7	1.711,6	1,1%
Despesas financeiras	(785,9)	(846,5)	-7,2%	(880,2)	-10,7%	(3.150,1)	(2.489,9)	26,5%
<b>Lucro antes de IR e CSLL</b>	<b>(48,7)</b>	<b>(185,4)</b>	<b>-73,7%</b>	<b>464,3</b>	<b>n/a</b>	<b>(378,5)</b>	<b>679,4</b>	<b>n/a</b>
IR e CSLL corrente	11,5	97,6	-88,2%	164,0	-93,0%	8,7	(119,3)	n/a
IR e CSLL diferido	8,1	30,8	-73,7%	(460,6)	n/a	132,2	(289,8)	n/a
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(29,1)</b>	<b>(57,0)</b>	<b>-49,0%</b>	<b>167,8</b>	<b>n/a</b>	<b>(237,6)</b>	<b>270,3</b>	<b>n/a</b>
Margem líquida	-0,4%	-0,7%	0,4pp	2,2%	-2,6pp	-0,8%	0,9%	-1,7pp
Lucro (prejuízo) líquido	(29,1)	(57,0)	-49,0%	167,8	n/a	(237,6)	270,3	n/a
(+) Programa de outorga de ações e ILP	(13,0)	6,8	n/a	(2,4)	444,4%	22,9	102,7	-77,8%
(+) Amortização do intangível	222,7	328,0	-32,1%	349,4	-36,3%	1.238,4	1.451,1	-14,7%
(+) Despesas não-recorrentes	0,0	59,9	-100,0%	0,0	n/a	210,5	0,0	n/a
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>180,6</b>	<b>337,7</b>	<b>-46,5%</b>	<b>514,7</b>	<b>-64,9%</b>	<b>1.234,2</b>	<b>1.824,1</b>	<b>-32,3%</b>
Margem	2,3%	4,3%	-2,1pp	6,9%	-4,6pp	4,0%	6,3%	-2,3pp
(+) Imposto de renda e Contribuição social	(19,6)	(153,2)	-87,2%	296,6	n/a	(114,2)	409,1	n/a
(+) Resultado Financeiro	337,2	354,5	-4,9%	29,0	1062,2%	1.420,4	778,3	82,5%
(+) Depreciação e Amortização	215,6	207,5	3,9%	222,2	-3,0%	829,1	770,9	7,5%
<b>Ebitda Ajustado</b>	<b>713,8</b>	<b>746,4</b>	<b>-4,4%</b>	<b>1.062,6</b>	<b>-32,8%</b>	<b>3.369,4</b>	<b>3.782,4</b>	<b>-10,9%</b>
Margem	9,0%	9,6%	-0,6pp	14,2%	-5,2pp	10,9%	13,1%	-2,1pp

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.



## Balanço Patrimonial

R\$ milhões	31/12/2025	31/12/2024	Var. R\$	Var. R\$
<b>Ativo</b>	<b>74.101,7</b>	<b>75.475,2</b>	<b>(1.373,5)</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>12.252,7</b>	<b>12.514,1</b>	<b>(261,4)</b>	<b>-2,1%</b>
▸ Caixa e equivalentes de caixa	875,4	596,8	278,7	46,7%
▸ Aplicações financeiras de curto prazo	6.988,0	8.177,6	(1.189,6)	-14,5%
▸ Contas a receber de clientes	1.899,3	1.676,3	223,0	13,3%
▸ Estoques	362,8	366,4	(3,6)	-1,0%
▸ Impostos a recuperar	1.281,7	1.002,4	279,2	27,9%
▸ Outros ativos	449,3	334,1	115,2	34,5%
▸ Despesa de comercialização diferida	396,2	360,5	35,8	9,9%
<b>Ativo não circulante</b>	<b>61.849,0</b>	<b>62.961,0</b>	<b>(1.112,1)</b>	<b>-1,8%</b>
▸ Aplicações financeiras de longo prazo	321,3	480,6	(159,3)	-33,2%
▸ Impostos diferidos	4.160,0	3.614,3	545,6	15,1%
▸ Depósitos judiciais	1.727,7	1.211,9	515,8	42,6%
▸ Despesa de comercialização diferida	648,3	625,6	22,7	3,6%
▸ Outros créditos com partes relacionadas	2,0	3,2	(1,3)	-38,8%
▸ Instrumentos financeiros derivativos	0,0	12,6	(12,6)	-100,0%
▸ Outros ativos	163,1	96,0	67,1	69,9%
▸ Investimentos	6,0	5,8	0,2	2,7%
▸ Imobilizado	6.481,7	7.388,8	(907,1)	-12,3%
▸ Intangível	48.339,1	49.522,2	(1.183,1)	-2,4%
<b>Passivo e patrimônio líquido</b>	<b>74.101,7</b>	<b>75.475,2</b>	<b>(1.373,5)</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>6.975,7</b>	<b>7.163,0</b>	<b>(187,3)</b>	<b>-2,6%</b>
▸ Empréstimos e Financiamentos	847,2	950,8	(103,7)	-10,9%
▸ Fornecedores	252,0	294,4	(42,5)	-14,4%
▸ Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	3.599,2	3.319,2	280,0	8,4%
▸ Débitos de operações de assistência à saúde	56,8	99,6	(42,7)	-42,9%
▸ Obrigações sociais	766,2	832,8	(66,6)	-8,0%
▸ Tributos e contribuições a recolher	407,6	506,6	(99,0)	-19,5%
▸ Imposto de renda e contribuição social	31,1	30,3	0,8	2,5%
▸ Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,6	0,6	(0,0)	-1,2%
▸ Arrendamentos a pagar	566,8	522,7	44,1	8,4%
▸ Instrumentos financeiros derivativos	234,6	201,2	33,4	16,6%
▸ Outros débitos com partes relacionadas	4,0	4,0	(0,0)	-0,9%
▸ Outras contas a pagar	209,7	400,7	(191,0)	-47,7%
<b>Passivo não circulante</b>	<b>18.920,9</b>	<b>19.585,0</b>	<b>(664,1)</b>	<b>-3,4%</b>
▸ Empréstimos e Financiamentos	12.021,1	11.803,8	217,2	1,8%
▸ Tributos e contribuições a recolher	91,7	124,0	(32,3)	-26,0%
▸ Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	396,5	42,5	354,0	832,5%
▸ Arrendamentos a pagar	2.019,1	3.242,3	(1.223,2)	-37,7%
▸ Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.086,5	1.721,0	365,5	21,2%
▸ Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	1.714,9	1.418,6	296,3	20,9%
▸ Instrumentos financeiros derivativos	16,9	0,0	16,9	n/a
▸ Outras contas a pagar	574,3	1.232,8	(658,5)	-53,4%
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>48.205,1</b>	<b>48.727,2</b>	<b>(522,1)</b>	<b>-1,1%</b>
▸ Capital social	38.866,3	38.866,2	0,1	0,0%
▸ Ações em tesouraria	(961,4)	(623,2)	(338,2)	54,3%
▸ Reserva legal	201,5	201,5	0,0	0,0%
▸ Reserva de capital	9.848,4	9.875,0	(26,7)	-0,3%
▸ Reserva de lucros	353,1	590,3	(237,2)	-40,2%
▸ Outros resultados abrangentes	(104,4)	(184,3)	79,9	-43,3%
▸ Lucros (Prejuízos) acumulados do período	0,0	0,0	0,0	n/a
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	48.203,4	48.725,5	(522,1)	-1,1%
Participação de não controladores	1,7	1,7	(0,0)	-0,2%

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.



# Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ milhões	4T25	4T24	2025	2024
Lucro (prejuízo) líquido	(29,1)	167,8	(237,6)	270,3
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa	1.426,0	1.803,2	5.819,1	5.676,3
• Depreciação e amortização	364,3	490,0	1.791,7	1.959,0
• Amortização de direito de uso	74,0	81,6	275,8	263,0
• Provisão/(Reversão) de glosa esperada	8,4	0,0	32,2	0,0
• Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	167,0	(19,4)	617,5	(35,3)
• Provisão para perdas sobre créditos	138,8	111,9	549,3	498,2
• Baixa de ativo imobilizado	0,2	(8,6)	24,7	(0,5)
• Baixa do intangível	0,0	1,7	50,1	6,1
• Baixa de investimento	0,0	0,0	26,2	0,0
• Provisão para perda de adiantamento a fornecedores	5,8	0,0	16,1	0,0
• Apropriação prêmio de retenção	5,7	0,0	11,4	0,0
• Remensurações de direito de uso/arrendamentos a pagar	0,0	0,0	(6,5)	0,0
• Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	160,8	377,8	578,3	853,3
• Rendimento de aplicação financeira	(284,3)	(192,9)	(1.191,4)	(782,7)
• Ajuste a valor de mercado de aplicações financeiras	0,0	0,0	0,0	0,2
• Perda (Ganho) com instrumentos financeiros derivativos	20,9	(26,0)	112,2	(32,4)
• Juros e atualizações monetárias de arrendamento	86,6	93,1	363,4	336,6
• Juros e encargos financeiros de empréstimos, financiamentos e debêntures	528,2	376,1	1.907,8	1.350,4
• Atualizações monetárias de provisão para provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	43,8	0,0	178,5	0,0
• Atualizações monetárias de depósitos judiciais	(51,5)	0,0	(77,1)	0,0
• Atualizações monetárias SUS	35,8	0,0	159,4	0,0
• Atualização monetária de obrigações contratuais	6,0	0,0	65,2	0,0
• Efeito líquido de ativos indenizatórios	0,0	0,0	(25,8)	0,0
• Variação cambial	8,3	17,9	(31,5)	60,8
• Transações de pagamento baseado em ações	(13,0)	(2,4)	22,9	102,7
• Mudança no valor justo passivo contingente	0,0	0,0	0,0	0,0
• Outros	0,0	81,6	0,0	81,6
• Imposto e contribuição social	(11,5)	(164,0)	(8,7)	119,3
• Impostos diferidos	(8,1)	460,6	(132,2)	289,8
• Amortização de despesas de comercialização diferidas	139,9	124,2	509,6	606,3
<b>(Aumento) diminuição das contas do ativo:</b>	<b>(380,6)</b>	<b>(186,9)</b>	<b>(1.863,3)</b>	<b>(1.795,6)</b>
• Contas a receber	(127,4)	(80,1)	(803,3)	(613,6)
• Estoques	(5,7)	23,1	3,6	(47,8)
• Tributos a recuperar	46,1	28,8	237,7	25,5
• Depósitos judiciais	(64,0)	4,0	(548,4)	(576,9)
• Outros ativos	(91,8)	(25,0)	(184,9)	30,9
• Despesa de comercialização diferida	(137,7)	(137,6)	(568,0)	(613,7)
<b>Aumento (diminuição) das contas do passivo:</b>	<b>(729,6)</b>	<b>(1.222,1)</b>	<b>(1.620,0)</b>	<b>(1.430,4)</b>
• Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	(228,0)	(889,2)	(44,8)	(497,0)
• Débitos de operações de assistência a saúde	(5,7)	32,1	(42,7)	41,5
• Obrigações sociais	(189,7)	(154,5)	187,8	133,1
• Fornecedores	7,7	72,5	32,7	5,2
• Tributos e contribuições a recolher	(81,4)	(53,3)	(790,1)	(148,9)
• Outras contas a pagar	(79,8)	220,8	(378,8)	(114,2)
• Imposto de renda e contribuição social pagos	(4,5)	(61,3)	(124,7)	(250,6)
• Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	(148,2)	(389,1)	(459,4)	(599,6)
<b>Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais continuadas</b>	<b>286,8</b>	<b>562,0</b>	<b>2.098,2</b>	<b>2.720,6</b>
• Fluxo de caixa líquido (utilizado nas) proveniente das atividades operacionais descontinuadas	0,0	0,0	(9,6)	5,6
<b>Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>286,8</b>	<b>562,0</b>	<b>2.088,6</b>	<b>2.726,2</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>	<b>1.706,8</b>	<b>(1.361,7)</b>	<b>1.455,6</b>	<b>(2.225,4)</b>
• (Pagamentos) Recebimento a partes relacionadas	(1,2)	0,1	0,0	0,2
• Aquisição de imobilizado	(327,6)	(334,1)	(742,9)	(513,5)
• Aquisição de intangíveis	(91,5)	(1,5)	(297,5)	(292,8)
• Resgates (aplicações) de aplicações financeiras	2.127,1	(1.026,1)	2.512,2	(1.390,1)
• Fluxo de caixa (utilizado nas) proveniente das atividades de investimento descontinuadas	0,0	0,0	(16,2)	(29,2)
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>	<b>(1.788,9)</b>	<b>907,7</b>	<b>(3.240,3)</b>	<b>(1.319,4)</b>
• Emissão de debêntures	3.650,0	2.000,0	5.150,0	3.000,0
• Captação de empréstimos e financiamentos	60,1	0,0	60,1	260,0
• Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	(2,1)	(0,8)	(23,3)	(7,8)
• Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(3.796,7)	(146,7)	(5.214,2)	(2.061,6)
• Pagamento de juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	(932,4)	(571,2)	(1.738,8)	(1.369,5)
• Custos de transação relacionados à captações	(13,4)	(10,5)	(19,7)	(16,4)
• Aquisição de controladas - Pagamentos	(211,5)	(16,5)	(477,9)	(375,1)
• Pagamento de arrendamento	(158,9)	(146,6)	(565,4)	(510,2)
• Gasto com emissão de ações	0,0	0,0	0,1	0,0
• Recompra de ações próprias	(384,1)	(200,1)	(386,4)	(220,8)
• Pagamento de plano de remuneração baseado em ações - Stock grant	0,0	0,0	(25,4)	(26,5)
• Fluxo de caixa proveniente das atividades de investimento descontinuadas	0,0	0,0	0,7	8,7

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.



Relações  
com Investidores

[ri@hapvida.com.br](mailto:ri@hapvida.com.br)

[ri.hapvida.com.br](http://ri.hapvida.com.br)

ANS nº 368253



# 4Q25

# Earnings Release

**EARNINGS WEBCAST**

**March 19, 2026 (Thursday)**

Portuguese (with simultaneous translation to English)

8am (NY time) | 9am (BRT)

[Click here](#) to sign up

[ri.hapvida.com.br/en](https://ri.hapvida.com.br/en)



**DISCLAIMER** Hapvida Participações e Investimentos S.A., informs its shareholders and the market in general that the financial information contained in this document, relating to the three and twelve-month period ended December 31, 2025, was prepared in accordance with IFRS 4 – Contracts of Insurance, internalized in Brazil by CPC 11, which were disclosed, on an extraordinary basis, for the purposes of monitoring business performance and comparability between periods. This financial information does not consider the accounting standard currently in force, IFRS 17 - Insurance Contracts, internalized in Brazil by CPC 50, which must be considered for all purposes of the applicable legislation and regulations, and which will result in different financial information from that presented in this materia.

## Message from the Management

## Highlights

## Operational Highlights

## Financial Performance

## Appendices



4Q25 Earnings Release



# Message from the Management



We closed the fourth quarter and full year of 2025 confident that our integrated model continues to be a relevant competitive advantage in expanding access to healthcare with quality and efficiency. We thank our beneficiaries, corporate clients, brokers, providers, and, above all, our care and administrative teams, who maintained the standard of care and service during a period of high operational and market volatility.

In 4Q25, Hapvida reported Net Revenue of R\$7.9 billion and Adjusted EBITDA of R\$713.8 million, with an EBITDA margin of 9.0%. For the full year 2025, Net Revenue totaled R\$30.9 billion and Adjusted EBITDA reached R\$3.4 billion, with a margin of 10.9%. Net leverage closed the period at 1.32x EBITDA, reflecting financial discipline and a continued focus on efficiency and cash generation.

Recent performance largely reflects factors that pressured the MLR in the short term: (i) increased utilization frequency in certain care lines and regions, (ii) less favorable seasonality than historically observed in some periods, and (iii) ramp-up effects from new units still in their maturation curve, with incomplete dilution of fixed costs. Importantly, the average unit cost remained relatively contained, with pressure more concentrated in volume, utilization mix, and operating leverage.

In response, we intensified clinical governance and data-driven management, with a review of protocols by specialty, region, and line of care, reinforced medical auditing, and greater use of analytics and artificial intelligence to support authorizations, reduce waste, and increase predictability. These initiatives are already underway and are expected to contribute to the gradual normalization of key healthcare indicators throughout 2026, without promising an immediate turnaround and while maintaining transparency about what is, in fact, under control in the short term.

Regarding the owned network and vertical integration, 2025 was marked by a significant expansion and capacity increase cycle, with the opening and expansion of units and the addition of hospital beds across different regions. This movement structurally strengthens the model but brought additional fixed costs in the short term, especially in locations where there was a temporary overlap with the accredited network during the transition. The agenda going forward is to increase occupancy and productivity of the newly opened assets, reduce redundancies, calibrate formats by microregion, and maintain selective CapEx, with a high return threshold and strong capital discipline.

On the commercial front, we recognize that 2025 brought a more competitive environment in some regions, with greater intensity of offers and incentives from competitors. We are addressing this context with more granular execution by location, segment, and channel, reinforcing retention and conversion, reviewing the portfolio and regional playbooks, and enhancing commercial governance. The Company remains committed to growing in a disciplined manner, without entering into an unsustainable price war.

We also advanced initiatives to reduce friction in the beneficiary journey, with continuous improvements in access, expanded medical scheduling availability, authorizations, and service channels. Customer experience indicators and the Company's relationship with the regulator improved throughout 2025 and remain an operational priority, as quality of care and efficiency go hand in hand in a vertically integrated model.

Regarding capital allocation, we reiterate that deleveraging and preserving financial flexibility remain priorities. We continuously evaluate alternatives for asset efficiency and asset-light formats, always focusing on attractive returns and maintaining liquidity. Share buyback programs, when used, are treated as a tactical and responsible lever and do not compromise the strength of the balance sheet.

As part of the succession process disclosed to the market last December, the Company has been conducting a planned leadership transition, with Mr. Luccas Adib leading the organization in continuing the transformations already underway, with a focus on capital discipline, product review, and advancing the digital agenda. In this context, the new CEO is structuring his team and reinforcing a more data-driven and execution-oriented governance, with some fronts already defined so far, such as marketing and revenue growth, a dedicated customer experience agenda to map and improve the end-to-end journey, a strategy department to coordinate priorities and resource allocation, and a process to reviewing and evolving the Company's culture, strengthening accountability, meritocracy, and beneficiary focus.

Entering 2026, we deliver a clear message: it will be a year of execution, fine-tuning, and rebuilding operational consistency, with expectations of a gradual recovery. Markets where the vertically integrated model is more mature continue to support the structural thesis. In the markets that concentrate the greatest challenges, the focus is on calibrating the network, products, and processes with discipline, reinforcing clinical governance, operational efficiency, and quality perceived by the beneficiary.

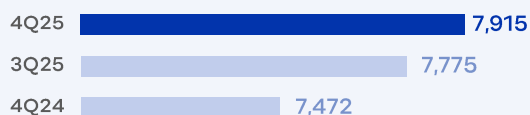
We remain confident in our ability to capture operational and commercial gains over time and to transform healthcare efficiency into value for clients, society, and shareholders. Thank you very much to all our stakeholders for your trust.



The Company's operational performance in the quarter was still impacted by a higher frequency of utilization, unfavorable seasonality, and fixed costs from new units in the owned network. Cash MLR reached 75.5%, up 20 bps QoQ and 450 bps YoY. Adjusted EBITDA was R\$714 million, including approximately R\$158 million in one-offs events; excluding these effects, adjusted EBITDA would have been R\$556 million.

### Net Revenue

R\$million

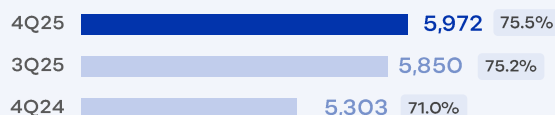


**R\$7.9BI**

▲5.9% YoY ▲1.8% QoQ

### Cash MLR

R\$million; %NOR

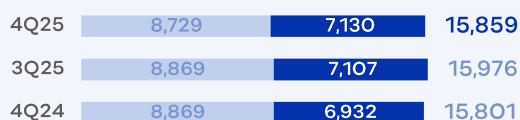


**75.5%**

▲450bps YoY ▲20bps QoQ

### Beneficiaries Thousand

■ Health plans ■ Dental plans

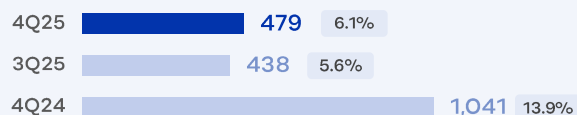


▼140k  
Health additions

▲23k  
Dental additions

### Cash G&A

R\$million; %NOR



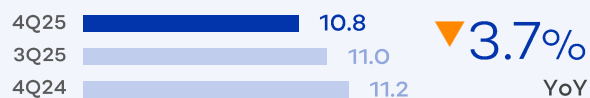
**R\$479MM**

▼54.0% YoY ▲9.5% QoQ

### Average Ticket R\$/month Health Plans

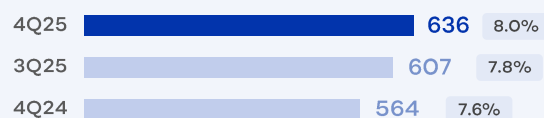


### Dental Plans



### Selling Expenses

R\$million; %NOR

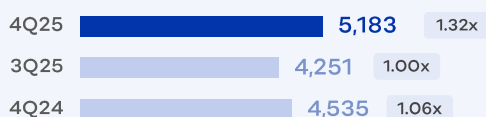


**R\$636MM**

▲12.6% YoY ▲4.7% QoQ

### Net Debt Contractual covenant

R\$million; ND/EBITDA LTM

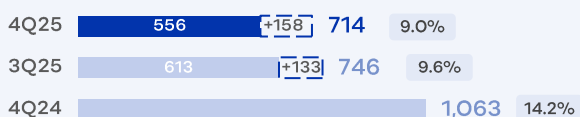


**1.32x**

▲14.3% YoY ▲21.9% QoQ

### Adjusted EBITDA

R\$million; %NOR



**R\$714MM**

▼32.8% YoY ▼4.4% QoQ

YoY ⇒ 4Q25 vs 4Q24 QoQ ⇒ 4Q25 vs 3Q25

☐ One-off events (see appendices).



4Q25 Earnings Release



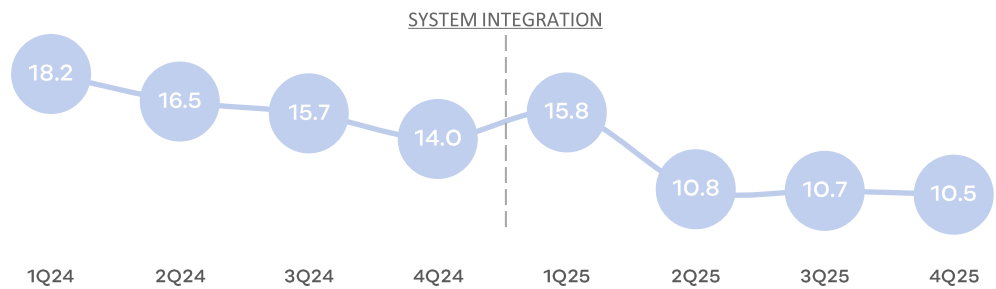
# Operational Highlights



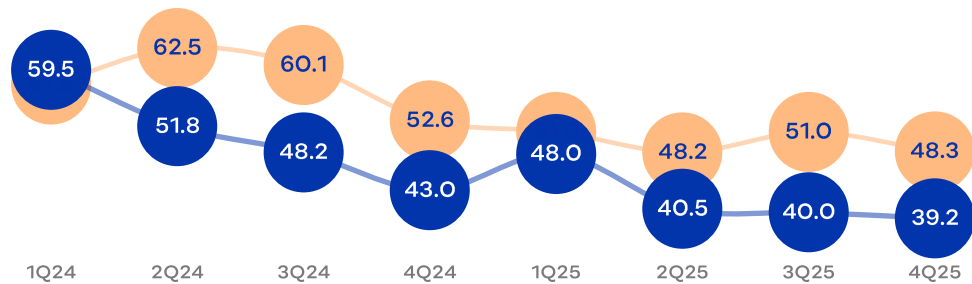
## Quality of Care

The Company has been focusing efforts on improving quality of care, with investments aimed at reducing scheduling times through increased availability of medical appointments and the expansion of the healthcare network. These advances are reflected both in the continuous decrease of Preliminary Intermediation Notification (NIP in Portuguese) and in the improved position of the group's main operators (HAM and NDI SP) in the official ANS ranking (General Complaints Index - IGR). NDI Sao Paulo showed significant improvement in the ANS ranking of the main operators, moving from 7th place in 1Q25 to 17th place in 4Q25. HAM's IGR remains at an excellent level. In 4Q25, we recorded a 42.6% reduction in NIP volume compared to the first quarter of 2024.

**Preliminary Intermediation Notification (NIP)**  
in thousands.



**General Complaints Index (IGR)**  
The lower, the better.  
● Sector  
● Hapvida



## Own Network

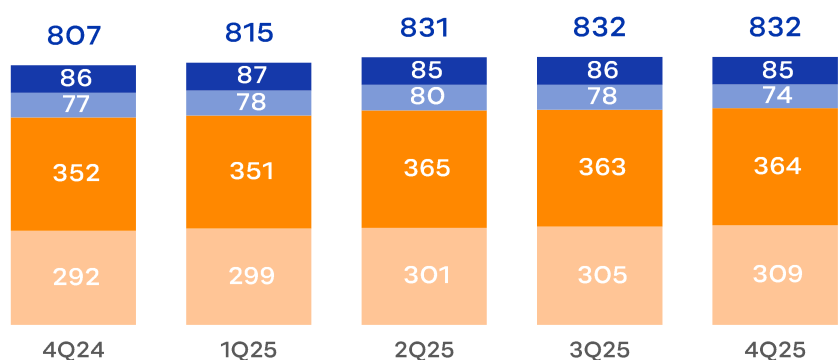
The Company considers investments in the expansion of hospital beds and the capacity of its Own Network, strategic in order to keep healthcare costs under control, enhance customer experience, and sustain disciplined beneficiary growth.

Throughout 2025, we added approximately 917 total beds (around 500 already operational) and 26 outpatient units. This acceleration temporarily pressured MLR, either due to the temporary overlap with the accredited network or the ramp-up phase with occupancy still below the breakeven point. This is a transitory effect, which tends to dissipate as occupancy matures and the new structures gradually replace the accredited network.

### Units

# 832

- Hospitals
- Emergency units
- Clinics
- Diagnostics



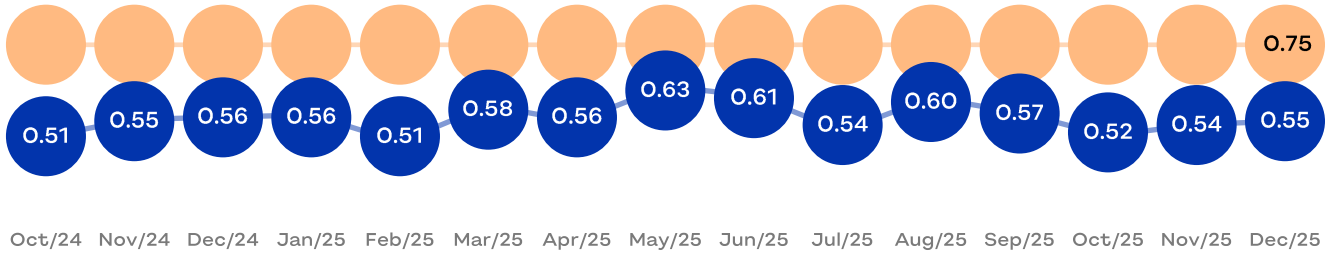


## Quality of care & Care for people

### SMR - Standardized Mortality Rate in ICU

- AMIB<sup>1</sup>
- Hapvida

The standardized mortality rate is the ratio between the deaths observed in the study group and the expected deaths in the general population. The lower, the better. Hapvida's consolidated rate remains better than market's average.

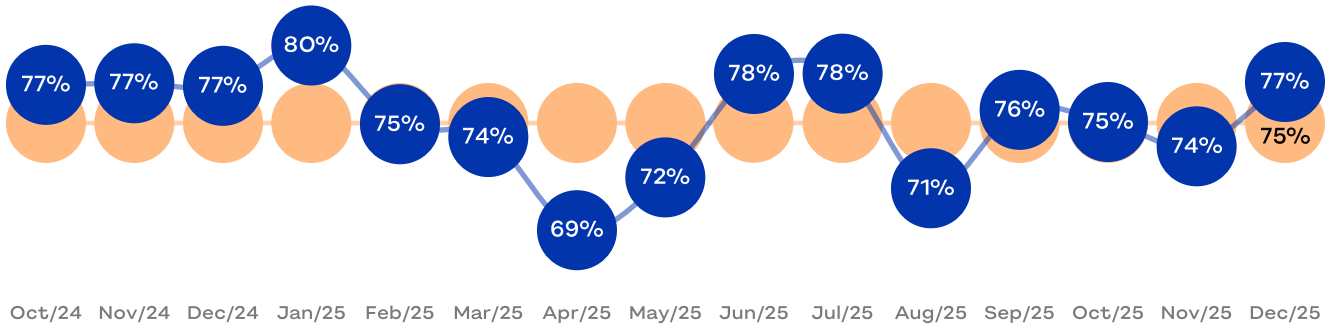


(1) AMIB – Brazilian Intensive Care Medicine Association

### Waiting times in Emergencies (15 min)

- Goal
- Hapvida

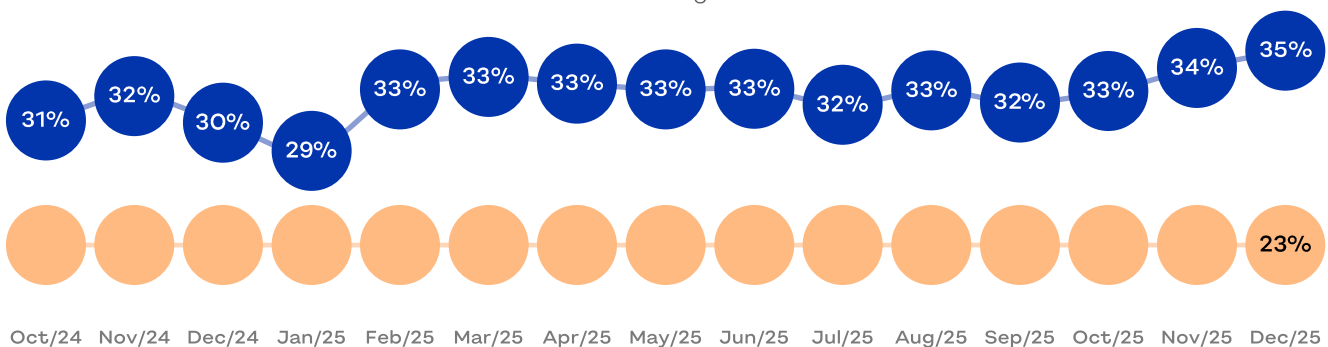
Hapvida's Own Network model ensures faster and more efficient care without compromising on hospitality. The goal is for each patient to receive care from a physician within a maximum of 15 minutes at our urgent and emergency care units.



### Natural Births

- ANAHP<sup>2</sup>
- Hapvida

Rate of natural birth deliveries per total number of deliveries. The higher, the better. Hapvida's consolidated rate remains better than market's average.



(2) ANAHP – National Association of Private Hospitals



4Q25 Earnings Release



# Financial Performance



## Net Revenue

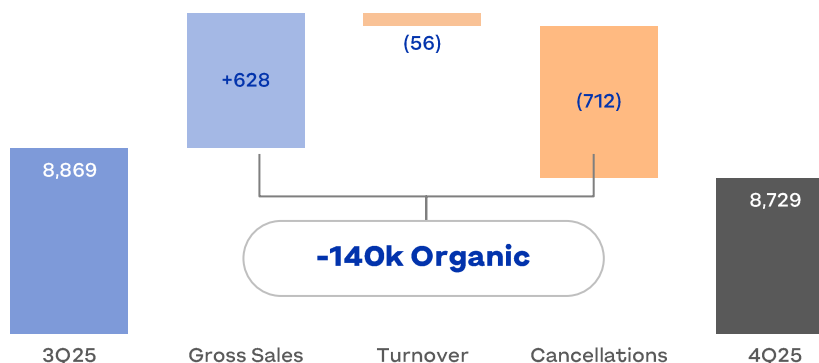
Net Revenue increased by 5.9% compared to 4Q24, mainly driven by adjustments to health plan contracts.

R\$ million	4Q25	3Q25	Var. % 4Q25/3Q25	4Q24	Var. % 4Q25/4Q24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Health Plans	7,776.6	7,584.3	2.5%	7,369.5	5.5%	30,286.4	28,405.8	6.6%
Dental Plans	230.4	233.4	-1.3%	232.3	-0.8%	904.5	880.9	2.7%
Hospital Services	224.0	226.9	-1.3%	220.9	1.4%	890.2	929.6	-4.2%
<b>Gross Revenue</b>	<b>8,231.0</b>	<b>8,044.6</b>	<b>2.3%</b>	<b>7,822.6</b>	<b>5.2%</b>	<b>32,081.2</b>	<b>30,216.3</b>	<b>6.2%</b>
Deductions	(316.2)	(269.7)	17.2%	(350.2)	-9.7%	(1,218.0)	(1,264.3)	-3.7%
<b>NET REVENUE</b>	<b>7,914.9</b>	<b>7,774.9</b>	<b>1.8%</b>	<b>7,472.4</b>	<b>5.9%</b>	<b>30,863.3</b>	<b>28,952.1</b>	<b>6.6%</b>

## Health Plans

### Health Beneficiaries Breakdown

thousand; EoP



4Q25 Region	Corporate	SME	Affinity	Individual	Total	2025
North	0.6	(0.3)	0.2	(1.7)	(1.2)	25.7
Northeast	8.8	(0.1)	(0.9)	(7.9)	(0.0)	45.9
Center-West	8.9	(0.5)	(1.5)	0.4	7.3	26.9
South	(8.7)	(4.4)	(0.5)	(0.9)	(14.5)	(21.8)
Southeast	(75.4)	(33.6)	(13.7)	(8.9)	(131.5)	(216.5)
RJ	1.9	(1.1)	(1.9)	0.3	(0.8)	(29.5)
SP	(72.0)	(28.4)	(10.6)	(10.2)	(121.1)	(160.4)
MR - São Paulo	(46.0)	(21.8)	(7.4)	(7.9)	(83.1)	(132.9)
Countryside	(26.0)	(6.6)	(3.2)	(2.3)	(38.0)	(76.8)
MG	(5.3)	(4.1)	(1.2)	1.1	(9.6)	(25.2)
MR - Belo Horizonte	(3.2)	(2.5)	(1.2)	1.1	(5.7)	(1.6)
Countryside	(2.1)	(1.7)	(0.1)	(0.0)	(3.9)	(23.6)
<b>Total</b>	<b>(65.8)</b>	<b>(38.8)</b>	<b>(16.4)</b>	<b>(18.9)</b>	<b>(139.9)</b>	<b>(139.8)</b>

In São Paulo, Rio de Janeiro, and the states in the Southern region, we observed a net reduction in beneficiaries amid a more competitive environment.

The North and Northeast regions remained stable during the quarter, despite the loss of members in contract extensions within the NDI vertical. The regions recorded a slight decline in gross sales and a small increase in cancellations.

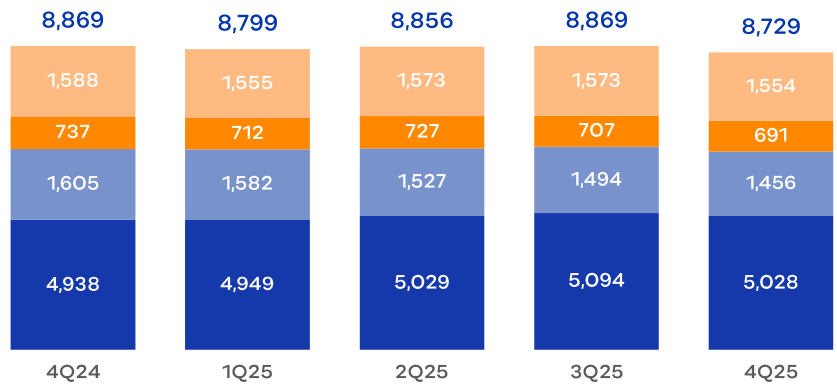
By the end of 4Q25, the Company had 342.2 thousand beneficiaries in PPO products, representing a net reduction of 28.3 thousand compared to 3Q25.



### Health Beneficiaries Evolution

thousand; EoP

- Individual
- Affinity
- SME
- Corporate



### Average Ticket

(1) Net Price: reflects the contractual adjustments, with an impact of greater verticalization, co-participation, and unification of the transfer rules between health and dental plans after system integration

(2) Mix of sales and cancellations

The main impacts on the average ticket were:

**+6.9% of Net Price<sup>1</sup>**, with more moderate average adjustments compared to 2024 - a reduction of 100 to 200 bps in the consolidated, varying according to portfolio, location, and retention strategy; and

**-0.4% of Mix<sup>2</sup>**, considering the sale of more specialized and accessible products, as well as more competitive pricing environment in certain regions and distribution channels.

### Average Ticket Breakdown

R\$/month

**▲ 6.6%**

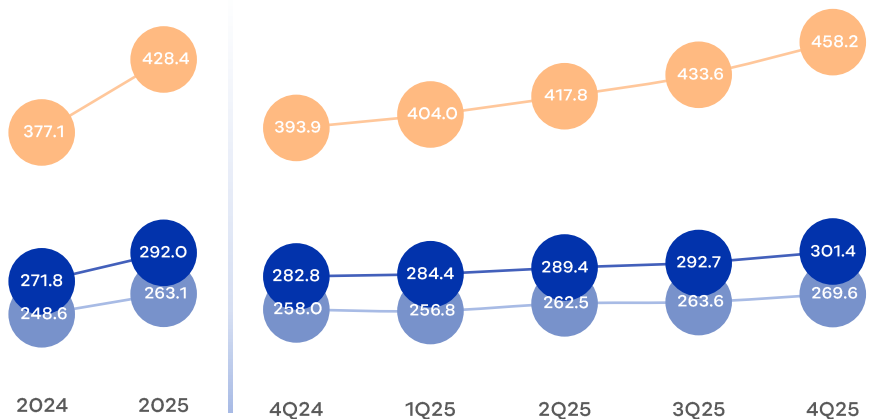
Increase in the average ticket compared to 4Q24



### Average Gross Ticket Evolution

R\$/month

- Individual
- Consolidated
- Corporate





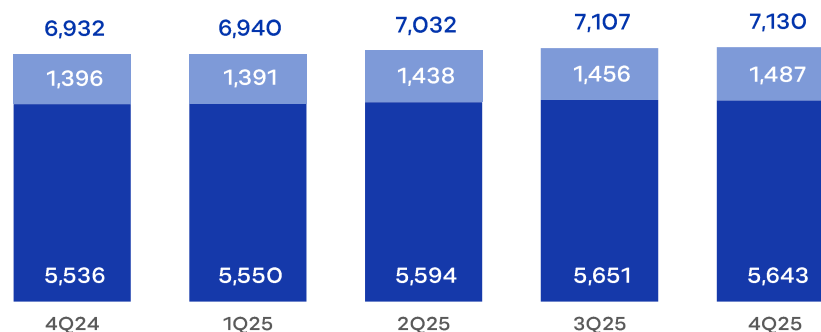
## Dental Plans

In 4Q25, revenue from Dental Plans reached R\$230.4 million, a decrease of 0.8% compared to 4Q24, resulting from an **8.8% reduction in the average monthly corporate ticket**, which was not sufficient to offset the addition of 197.5 thousand beneficiaries and the adjustment of individual plans.

### Dental Beneficiaries Evolution

Thousand; EoP

- Individual
- Corporate



### Average Ticket Breakdown

R\$/month

- Individual
- Consolidated
- Corporate

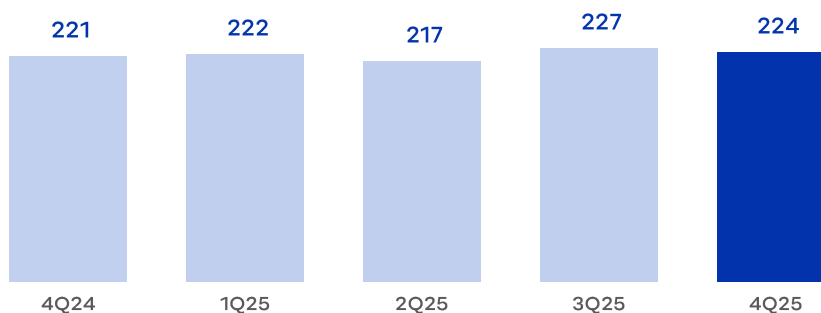


## Hospital services

In 4Q25, revenue from Medical-Hospital Services remained practically stable compared to 3Q25 (reduction of 1.3%).

### Gross Revenue

R\$ million





## Medical Costs and Cash MLR

R\$ million	4Q25	3Q25	Var. % 4Q25/3Q25	4Q24	Var. % 4Q25/4Q24	2025	2024	Var. % 2025/2024
IBNR	2.7	14.0	-81.1%	(23.0)	n/a	42.1	(38.3)	n/a
SUS Reimbursement	111.1	119.7	-7.2%	(475.8)	n/a	398.3 <sub>1</sub>	(307.4)	n/a
Depreciation and Amortization	141.9	143.7	-1.3%	139.5	1.7%	555.8	507.0	9.6%
Cash Medical Losses	5,972.4	5,850.2	2.1%	5,303.0	12.6%	22,882.3	20,969.2	9.1%
<b>Cash MLR</b>	<b>75.5%</b>	<b>75.2%</b>	<b>21bps</b>	<b>71.0%</b>	<b>446bps</b>	<b>74.1%</b>	<b>72.4%</b>	<b>171bps</b>
<b>TOTAL MEDICAL COSTS</b>	<b>6,228.1</b>	<b>6,127.7</b>	<b>1.6%</b>	<b>4,943.7</b>	<b>26.0%</b>	<b>23,878.6</b>	<b>21,130.5</b>	<b>13.0%</b>

(1) SUS Provision 2Q25: R\$95.7 million of recurring expense, being R\$297.8 million (QIF) offset by R\$202.1 million of retroactive charges and additional provision.

The total cost of services is made up of Cash Medical Losses, Depreciation and Amortization (D&A), Incurred But Not Reported (IBNR) provisions and SUS Reimbursement provisions.

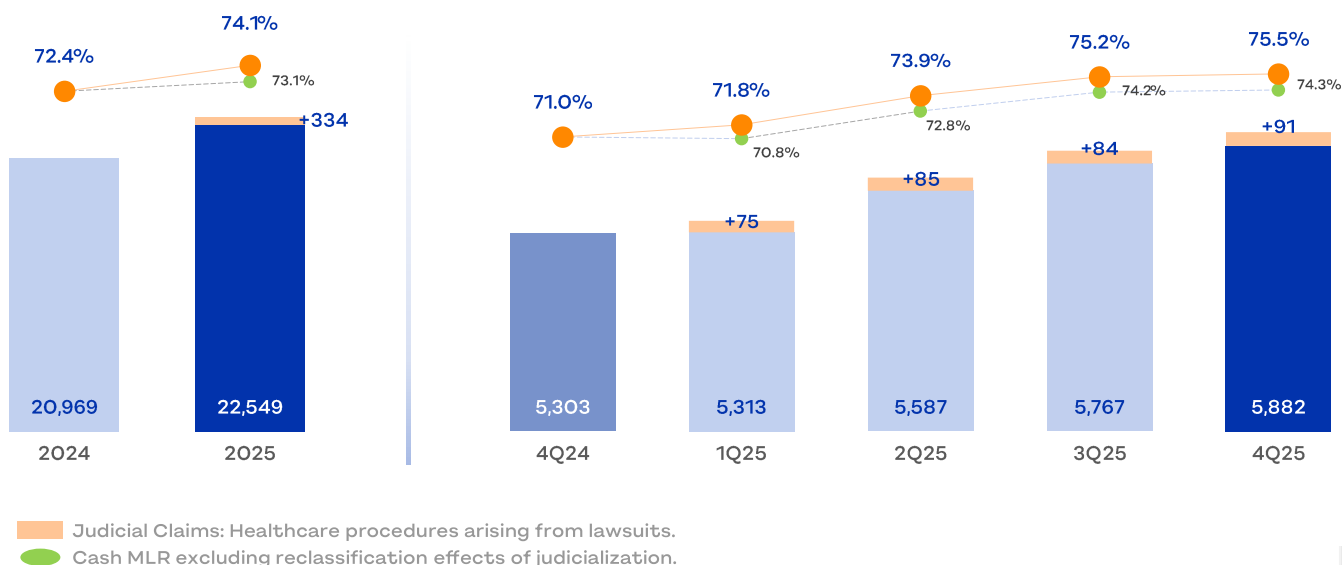
Cash Medical Losses is the main cost of services provided, reflecting the effective care cost and being impacted by cost control, utilization, verticalization, and seasonality. Since January'25, judicial claims, which were previously accounted for as administrative contingencies, began to be recorded as medical costs.





### Cash MLR

R\$ million; %NOR



In 4Q25, Cash MLR increased by 20 bps compared to 3Q25, performing worse than the typical seasonality for the period, reflecting higher costs versus 2024 and 3Q25.

Main drivers of the cost increase:

- **Accredited Network Costs from 3Q25:** due to the natural lag between service utilization and the submission of medical claims from the accredited network, averaging around 60 days, we observed in 4Q25 the receipt of billings related to the higher utilization that occurred in 3Q25.
- **Ramp-up of Own Network:** throughout 2025, starting in January, we began operating 7 new hospitals and 26 outpatient units, which significantly increased the volume of services provided, including consultations, exams, therapies, hospitalizations, and surgical procedures. The incorporation of these assets added R\$19.9 million (0.3% NOR) in fixed expenses in 4Q25, totaling R\$102.1 million versus R\$82.2 million in 3Q25. This reflects a deliberate move to strengthen healthcare capacity, accelerate the patient journey, expand care resolution, and ensure that the beneficiary remains at the center of the care experience.

→ **Delayed onset of the seasonal utilization decline:** utilization typically shows a gradual reduction between October and November, reaching its lowest level by the end of December. However, we observed that the high utilization levels seen in 3Q25 also extended into 4Q25, postponing the start of the seasonal decline to the second half of November, although December showed percentage reductions similar to the historical pattern for the month. As a result, the decline in utilization in 4Q25 was below expectations, generating additional pressure on MLR.

Main drivers of the increase in utilization in 4Q25 carried over from 3Q25:

- **Expansion and service provision:** proactive expansion of medical agendas and the healthcare network, with a reduction in complaints, improvement in satisfaction rates, and strengthening of litigation management through agreements and internalization of procedures.
- **Weather:** longer and drier winter in the South and Southeast regions of Brazil in 2025, increasing and prolonging the incidence of respiratory syndromes, with impacts on medical consultations, tests, and hospitalizations.

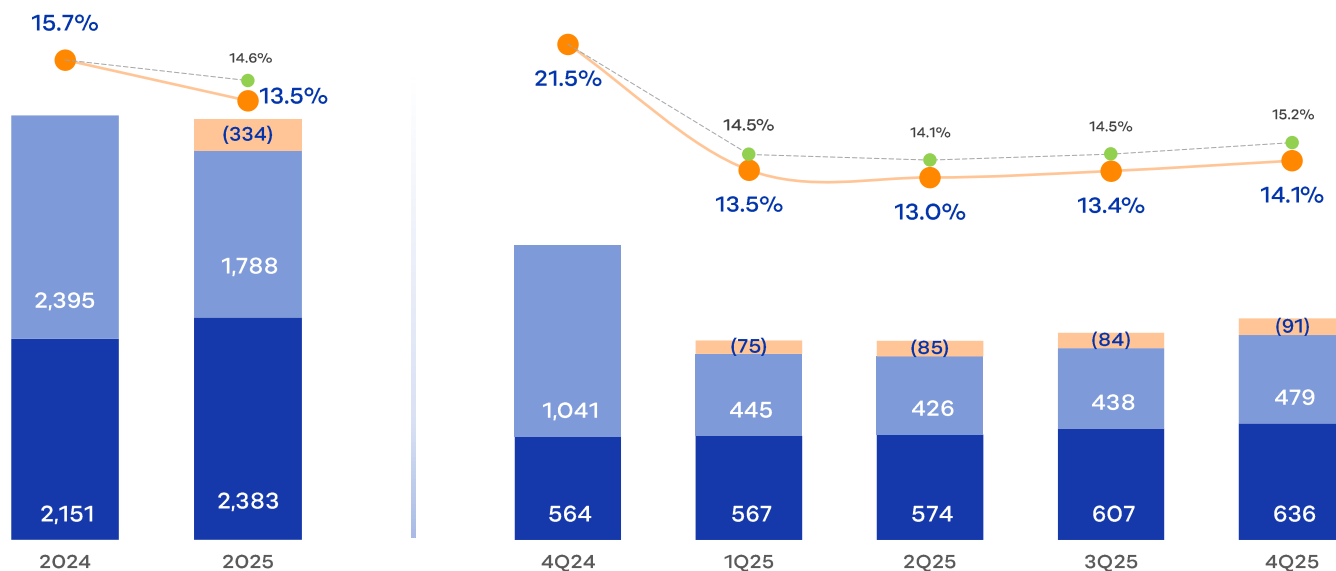


# Administrative Cash & Selling

Administrative Cash & Selling Expenses in 4Q25 reached R\$1,114.9 million (14.1% NOR), an increase of 70 bps compared to 3Q25, and a decrease of 740 bps compared to 4Q24.

R\$ million; %NOR

■ Administrative  
■ Selling



■ Medical procedures arising from lawsuits, reclassified to cost

● Index as %NOR, excluding the effects of reclassifications of Judicialization and Cost x Expense

## Administrative Expenses

R\$ million	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. R\$ 4Q25/3Q25	One-offs 2Q25	One-offs 3Q25	One-offs 4Q25
Personnel	166.9	152.4	130.1	101.7	134.2	32.5	24.7	39.3	
Third Party Services	135.1	103.2	120.7	127.7	141.8	14.1			
Occupation and Utilities	68.8	49.8	48.2	50.6	34.7	(15.9)			
Contingencies & Taxes	635.0	164.5	187.9	233.6	246.5	12.9		24.9	89.0
Other (revenue)/expenses	35.6	(24.6)	(61.3)	(76.0)	(78.0)	(2.0)	47.8	59.9	68.8
<b>CASH G&amp;A</b>	<b>1,041.4</b>	<b>445.3</b>	<b>425.6</b>	<b>437.6</b>	<b>479.4</b>	<b>41.8</b>	<b>72.5</b>	<b>124.0</b>	<b>157.8</b>
%NOR	13.9%	5.9%	5.5%	5.6%	6.1%	<b>43bps</b>	0.9%	1.6%	2.0%

The effects of the one-off events included in the reported result should be added to the reported figures for an adjusted reading, without considering these extraordinary items.



The main unfavorable variations in 4Q25 compared to 3Q25 were:

- **R\$32.5 million in Personnel**, driven mainly by the R\$39.7 million effect from reversals of provisions for variable compensation (R\$30.7 million) and excess provisions related to collective bargaining agreements (R\$8.6 million), events that occurred in 3Q25 and did not repeat in 4Q25;
- **R\$14.1 million in Third Party Services**, mostly due to higher spending on consulting services involved in projects focused on efficiency gains and process review;
- **R\$12.9 million in Contingencies and Taxes**, mostly impacted by:
  - R\$66.8 million in Civil Contingencies, consisting of (i) R\$64.5 million in Civil Provisions due to the receipt and update of unfavorable case forecasts based on procedural developments, including fines and moral damages related to cases from previous periods, and (ii) R\$2.3 million in write-offs;
  - R\$24.4 million increase in ANS fines, following the receipt and provisioning of charges sent by the regulator; and
  - Partially offset by a favorable effect of R\$64.1 million, which represents, on a net basis, (i) the reversal of R\$24.9 million in provisions for ANS fines after the conclusion of HAM's settlement in 3Q25, with no recurrence in 4Q25, and (ii) R\$89.0 million in tax contingencies, resulting from the reversal of an INSS case in 4Q25.

The main favorable changes in 4Q25 compared to 3Q25 were:

- **R\$15.9 million in Occupation and Utilities**, mainly reflecting the effects of the revision of the telecom cost allocation assumption adopted during the quarter, with an R\$8.0 million impact on the composition between cost and expense, in addition to R\$4.5 million in lease expenses accounted for under IFRS 16;
- **R\$2.0 million in other Revenues/Expenses**, influenced by :
  - One-off events in 3Q25, which did not recur: R\$48.3 million in revenue related to the revision of the retained portion with the sellers of CCG, and R\$11.6 million in fines applied to brokers; and
  - One-off events in 4Q25: R\$58.8 million, mainly reflecting the settlement with the seller of NotreDame Intermédica (transaction completed in 2014) and the recognition of a judicial asset with a final and unappealable court decision.

#### Expenses for Contingencies and Taxes Breakdown

R\$ million

R\$ million	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. R\$ 4Q25/3Q25
Civil	177,0	164,4	188,4	255,2	66,8
ANS fines	46,2	103,4	111,5	135,9	24,4
Labor	19,7	25,1	26,1	23,0	(3,1)
Tax and others	(3,6)	(20,1)	16,1	12,1	(4,0)
<b>Subtotal</b>	<b>239,2</b>	<b>272,6</b>	<b>342,0</b>	<b>426,2</b>	<b>84,1</b>
% NOR	3,2%	3,6%	4,4%	5,4%	<b>99bps</b>
Judicial Claims	(74,7)	(84,8)	(83,5)	(90,6)	(7,1)
One-offs	0,0	0,0	(24,9)	(89,0)	(64,1)
<b>CONTINGENCIES AND TAXES</b>	<b>164,5</b>	<b>187,9</b>	<b>233,6</b>	<b>246,5</b>	<b>12,9</b>
% NOR	2,2%	2,4%	3,0%	3,1%	<b>11bps</b>



## Selling Expenses

In 4Q25, Selling Expenses totaled R\$635.5 million, showing an increase of 20 bps compared to 3Q25.

The main unfavorable variations of 4Q25 vs. 3Q25 were :

- **R\$9.9 million in Commissions**, mainly due to the amortization of deferred commercial expenses, reflecting the increase in gross sales of new contracts;
- **R\$7.5 million in Marketing and Advertise**, reflecting the concentration of campaigns in 4Q25;
- **R\$6.0 million in Other expenses**, mainly impacted by the increase in commercial consulting expenses.

R\$ million	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. R\$ 4Q25/3Q25	One-offs 2Q25
Commission	324.6	313.7	295.6	335.6	345.5	9.9	18.0
Provision for credit losses	111.9	142.2	129.5	138.8	138.8	0.0	
Marketing & Advertise	31.4	14.1	42.4	14.2	21.7	7.5	
Personnel	61.0	74.7	67.8	66.5	71.7	5.2	
Other expenses	35.4	22.2	38.4	51.8	57.8	6.0	
<b>SELLING EXPENSES</b>	<b>564.3</b>	<b>566.9</b>	<b>573.8</b>	<b>606.9</b>	<b>635.5</b>	<b>28.6</b>	<b>18.0</b>
%NOR	7.6%	7.6%	7.5%	7.8%	8.0%	<b>22bps</b>	0.2%

The effects of the one-off events included in the reported result should be added to the reported figures for an adjusted reading, without considering these extraordinary items.

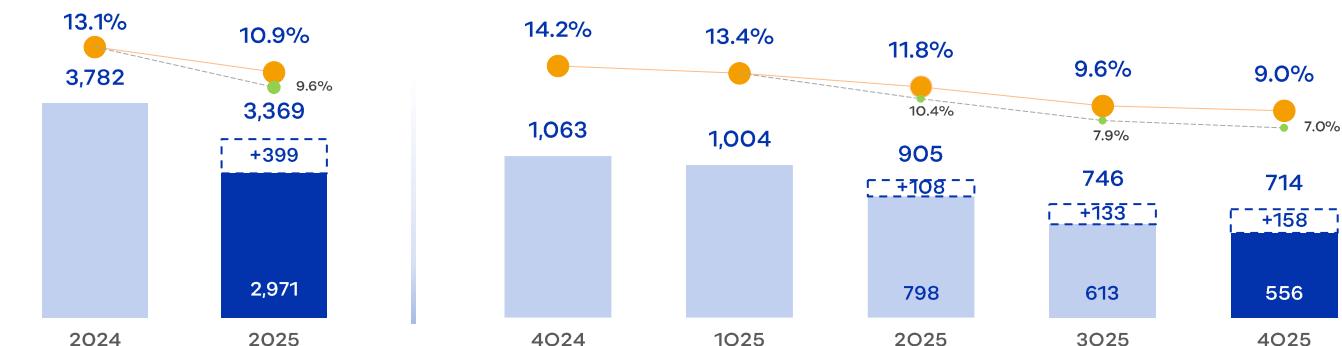




## Adjusted EBITDA

R\$ million; %NOR

Adjusted EBITDA in 4Q25 was R\$713.8 milhões (9.0% NOR), a decrease of 520 bps compared to 4Q24. Excluding one-off events (see appendices), Adjusted EBITDA was R\$555.9 million (7.0% NOR).

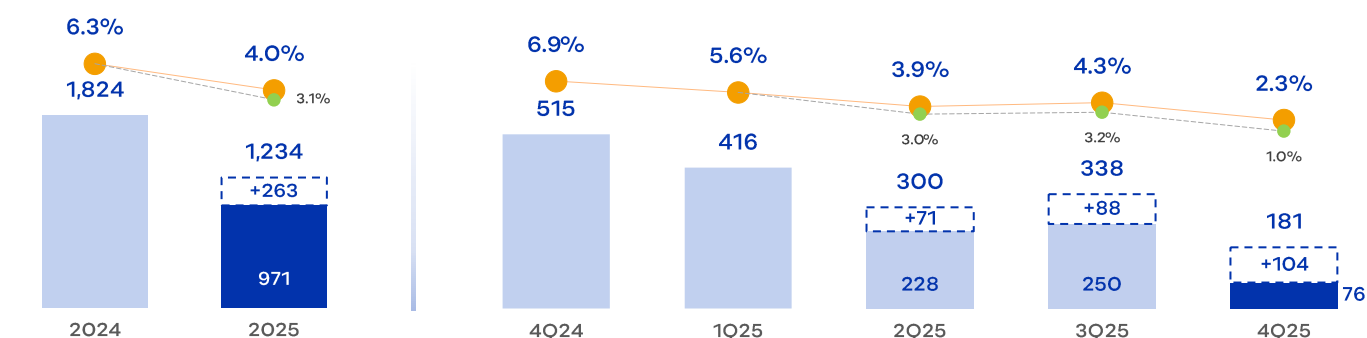


   One-off and non-recurring events  
● %NOR margin excluding one-off events  
● Reported Adjusted EBITDA %NOR margin

## Adjusted Net Income

R\$ million; %NOR

Adjusted Net Income totaled R\$180.6 million in 4Q25 (2.3% NOR), an increase of 460 bps compared to 4Q24. Excluding the positive impact of 4Q25 one-off events, Adjusted Net Income was R\$76.4 million (1.0% NOR).



R\$ million	4Q25	3Q25	Var. % 4Q25/3Q25	4Q24	Var. % 4Q25/4Q24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Net Income (Losses)	(29.1)	(57.0)	-49.0%	167.8	n/a	(237.6)	270.3	n/a
(+) Long term Incentive Plan (LTIP) and SOP	(13.0)	6.8	n/a	(2.4)	444.4%	22.9	102.7	-77.8%
(+) Intangible Amortization	222.7	328.0	-32.1%	349.4	-36.3%	1,238.4	1,451.1	-14.7%
(+) ReSUS <sup>1</sup> and M&A <sup>2</sup>	0.0	59.9	-100.0%	0.0	n/a	210.5	0.0	n/a
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>180.6</b>	<b>337.7</b>	<b>-46.5%</b>	<b>514.7</b>	<b>-64.9%</b>	<b>1,234.2</b>	<b>1,824.1</b>	<b>-32.3%</b>
(+) Income tax and social contribution	(19.6)	(153.2)	-87.2%	296.6	n/a	(114.2)	409.1	n/a
(+) Financial result	337.2	354.5	-4.9%	29.0	1062.2%	1,420.4	778.3	82.5%
(+) Depreciation and Amortization	215.6	207.5	3.9%	222.2	-3.0%	829.1	770.9	7.5%
<b>ADJUSTED EBITDA</b>	<b>713.8</b>	<b>746.4</b>	<b>-4.4%</b>	<b>1,062.6</b>	<b>-32.8%</b>	<b>3,369.4</b>	<b>3,782.4</b>	<b>-10.9%</b>
%NOR	9.0%	9.6%	-58bps	14.2%	-520bps	10.9%	13.1%	-215bps

(1) ReSUS 2Q25: R\$202.1 million in retroactive charges and additional provision, and R\$26.1 million in interest and fines; ReSUS 3Q25: R\$55.7 million in interest and fines. After deducting the 34% income tax rate in both periods.

(2) M&A 3Q25: R\$35.1 million impairment of investment related to the sale of Maringá Hospital (discontinued operation).



# Financial Result

R\$ million	4Q25	3Q25	Var. % 4Q25/3Q25	4Q24	Var. % 4Q25/4Q24	2025	2024	Var. % 2025/2024
Income from investments	284.3	328.2	-13.4%	192.9	47.4%	1,191.4	782.7	52.2%
Late payments penalties	32.6	32.7	-0.3%	28.3	15.1%	129.1	114.6	12.6%
Other financial revenues	2.4	10.3	-77.1%	11.8	-80.0%	23.2	28.9	-19.8%
<b>Financial Revenues</b>	<b>319.3</b>	<b>371.2</b>	<b>-14.0%</b>	<b>233.0</b>	<b>37.0%</b>	<b>1,343.6</b>	<b>926.2</b>	<b>45.1%</b>
Interest on debentures and loans <sup>1</sup>	(545.3)	(521.6)	4.5%	(377.9)	44.3%	(1,961.2)	(1,363.8)	43.8%
Interest on leases	(86.6)	(94.9)	-8.7%	(93.1)	-7.0%	(363.4)	(336.6)	8.0%
Indexation charges - SUS <sup>2</sup>	(14.4)	(72.6)	-80.2%	333.6	n/a	(155.9)	296.8	n/a
Indexation charges - Other <sup>2</sup>	11.2	(1.0)	n/a	(48.1)	n/a	(129.2)	(153.3)	-15.7%
Bank expenses	(9.6)	(8.1)	19.2%	(8.3)	15.8%	(34.7)	(33.0)	5.2%
Charges on Interest on Equity Received	0.0	(16.3)	-100.0%	(21.8)	-100.0%	(67.5)	(21.8)	210.0%
Other finance expenses	(11.8)	(11.2)	6.1%	(46.5)	-74.5%	(52.1)	(93.1)	-44.1%
<b>Financial Expenses</b>	<b>(656.5)</b>	<b>(725.7)</b>	<b>-9.5%</b>	<b>(262.1)</b>	<b>150.5%</b>	<b>(2,764.0)</b>	<b>(1,704.6)</b>	<b>62.2%</b>
<b>NET FINANCIAL RESULT</b>	<b>(337.2)</b>	<b>(354.5)</b>	<b>-4.9%</b>	<b>(29.0)</b>	<b>1062.2%</b>	<b>(1,420.4)</b>	<b>(778.3)</b>	<b>82.5%</b>

(1) Interest on debentures and loans, including: (i) financial expenses with interest on debentures; interest on loans and financing; derivative instruments - debt/equity and exchange rate variation; and (ii) financial income from exchange rate variations and derivative financial instruments - Debt/Equity. (2) Monetary adjustment expense presented net of monetary adjustment income. (3) Average Cash Applied: simple average of the September'25 and December'25 balances of the Financial Investment accounts (short-term and long-term).

Financial Revenues in 4Q25 decreased 14.0% compared to 3Q25, mainly due to the **consumption of the average invested cash<sup>3</sup>** and fewer business days in 4Q25 compared to 3Q25. The performance of the average invested cash<sup>3</sup> was 97.5% of the CDI in the quarter.

Financial Expenses in 4Q25 decreased by R\$69.2 million compared to 3Q25, explained by the favorable variations:

→ **R\$58.3 million in monetary updates - SUS**, explained by fines and monetary adjustments arising from retroactive charges related to NDI Saúde, which in 3Q25 totaled R\$55.7 million in one-time financial expenses, with no recurrence in 4Q25. Additionally, judicial deposits were updated on a one-off basis by R\$20.0 million;

→ **R\$16.3 million in interest on equity charges**, which occurred in 3Q25 and did not repeat in 4Q25; and

→ **R\$12.2 million in other monetary adjustments**, reflecting a one-off R\$24.0 million update on judicial deposits.

The main unfavorable variation in 4Q25 compared to 3Q25 was:

→ **R\$23.7 million in Interest on debentures and loans**, mainly due to the effect of the payment of a premium and the write-off of deferred costs related to the early settlement of debentures, partially offset by fewer business days in 4Q25 vs. 3Q25 and a reduction in the weighted average cost of debt



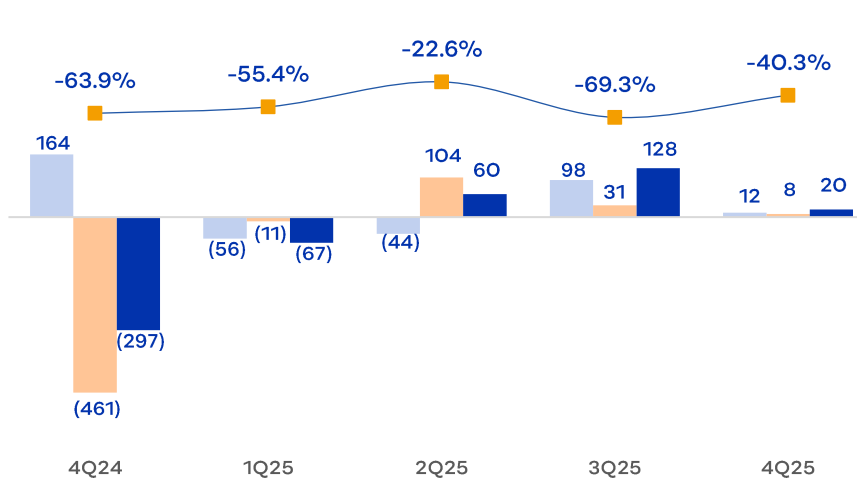
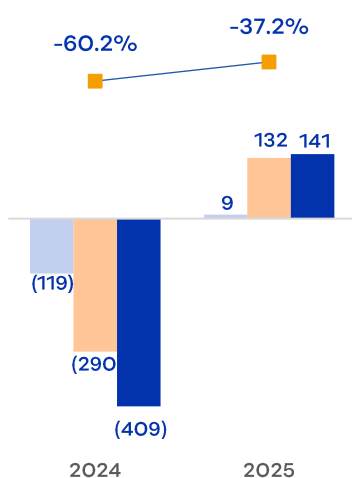
# Income Taxes

R\$ million; %EBT

- Current
- Deferred
- Final
- %EBT

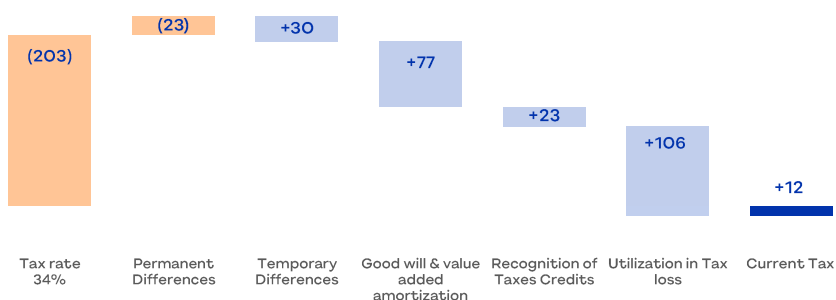
The consolidated Income Taxes line represent the sum of the individual calculations of the group’s entities, which may report profits or losses in certain periods, in addition to the effects of eliminations and the consolidation between parent and subsidiaries. This implies that, on a consolidated basis, there may be a negative effective tax rate, while, when analyzed individually, some companies may present positive current income tax rates, for example

R\$ million	Operational	Controlling	Consolidated
IR and CS current	11.5	-	11.5
IR and CS deferred	(213.6)	221.7	8.1



## Current tax Operating

R\$ million



In 4Q25, the operational entities reported Current Income Tax and Social Contribution revenue of R\$11.5 million, reversing the expenses of previous quarters

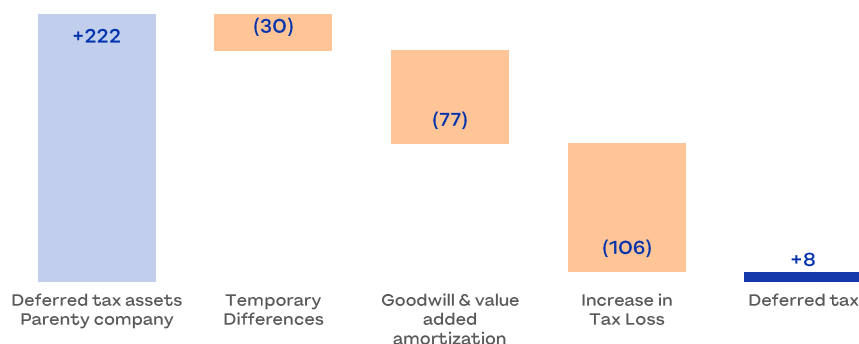
Highlights:

- (+)R\$30.0 million in Temporary Differences, mainly due to the utilization of deferred tax credits related to PDD and Contingencies, partially offset by credits generated from provisions for ReSUS and ANS fines;
- (+)R\$77.5 million of tax amortization of goodwill and value added from acquired companies that have already been incorporated;
- (+)R\$23.4 million in Recognition of Tax Credits, related to credits from the Worker Food Program from prior years, recorded as a one-off event in 4Q25; and
- (+)R\$106.2 million from the utilization of tax loss.



**Deferred Tax Consolidated**  
R\$ million

In 4Q25, Hapvida Participações e Investimentos S.A. (holding company) established R\$221.7 million in deferred tax assets related to tax losses and value added from the business combination with NotreDame Intermédica. **These amounts will be utilized after the incorporation of the legal entities.**



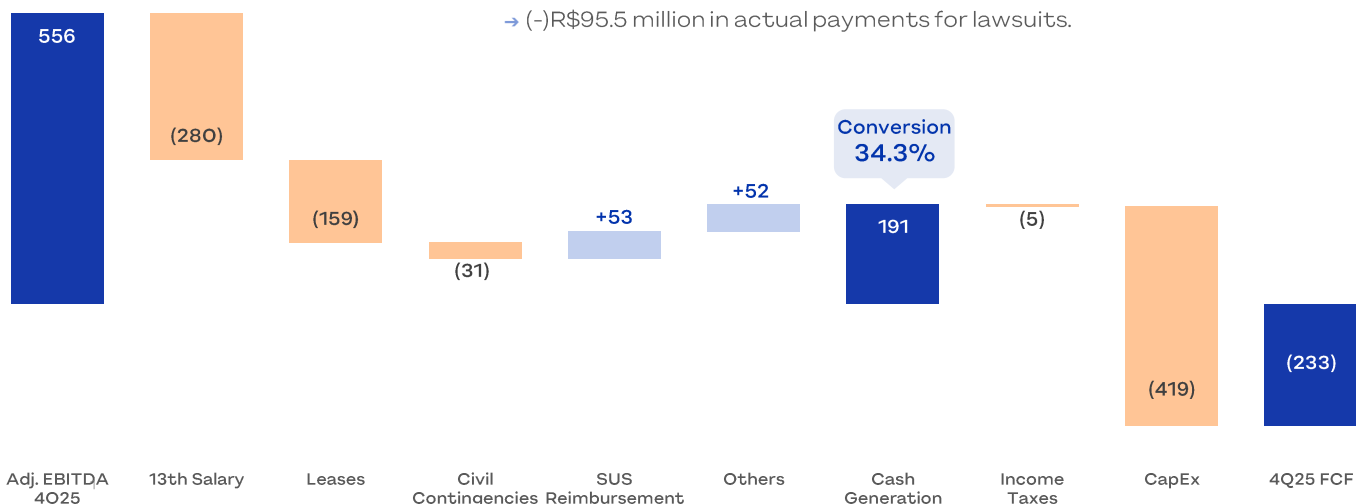
**Cash Flow**

The Company reported a cash consumption of R\$1,626.9 million in 4Q25, with total cash decreasing from R\$9,811.6 million in September'25 to R\$8,184.7 million at the end of the quarter. The movement was a result of (i) **R\$232.9 million in Free Cash Flow**, impacted by CapEx in technology, new units, construction, and maintenance; (ii) **R\$259.8 million in M&A Activities**, mainly due to the early payment of the installment related to the CCG acquisition; and (iii) **R\$1,134.2 million from Financial Activities**, related to debt service during the quarter.

**Free Cash Flow**

Cash consumption of R\$232.9 million, explained by:

- (-) R\$280.1 million related to 13th salary payments and associated charges/taxes;
- (-) R\$31.2 million in Civil Contingencies, comprised of:
  - (+)R\$255.2 million in in write-offs and disbursements of deposits, which impact Adjusted EBITDA, but have no cash effect;
  - (-)R\$190.9 million in new Net Civil Judicial Deposits; and
  - (-)R\$95.5 million in actual payments for lawsuits.



(1) Adjusted EBITDA 4Q25, excluding one-off events of R\$ 157.8 million.



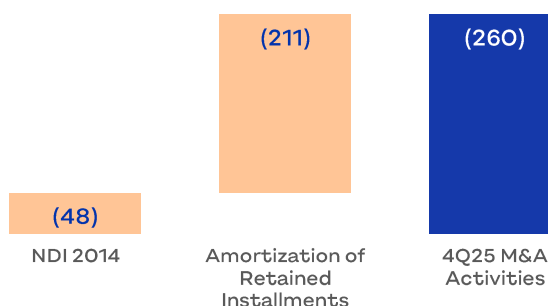
**Free Cash Flow**  
continuation

- (+)R\$52.7 million in **SUS Reimbursement**, mainly due to:
  - (+)R\$111.1 million non-cash positive effect from provisions and SUS IBNR; and
  - (-)R\$65.2 million in payments made.
- (-)R\$419.1 million in **CapEx**, continuing investments, mainly in IT and infrastructure. During the quarter, we acquired the property in Rio de Janeiro (RJ) designated for the new hospital, for R\$68.5 million.

**M&A Activities**

M&A activities consumed R\$259.8 million, mainly explained by the disbursements of:

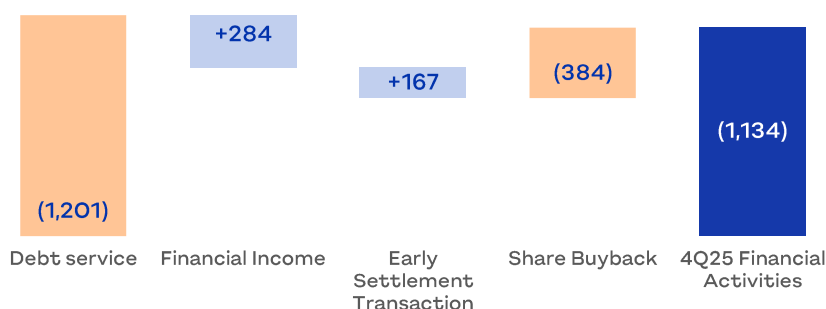
- R\$48.3 million corresponding to the monthly installments of the agreement with the seller of NotreDame Intermédica; and
- R\$211.5 million in **withheld installment payments from acquisitions**, mainly related to Centro Clínico Gaúcho (CCG).



**Financial Activities**

Consumption of R\$1,134.2 million, explained by:

- (-)R\$1,201.3 million in **debt service** payments made throughout 4Q25;
- (+)R\$284.3 million in **financial income** on invested cash;
- (+)R\$166.9 million in **net funding**, where (+) R\$3,696.7 million was raised through new issuances, while (-) R\$3,530.0 million related to the early repayment of more expensive issuances; and
- (-)R\$384.1 million related to the Company's **share buyback** program.

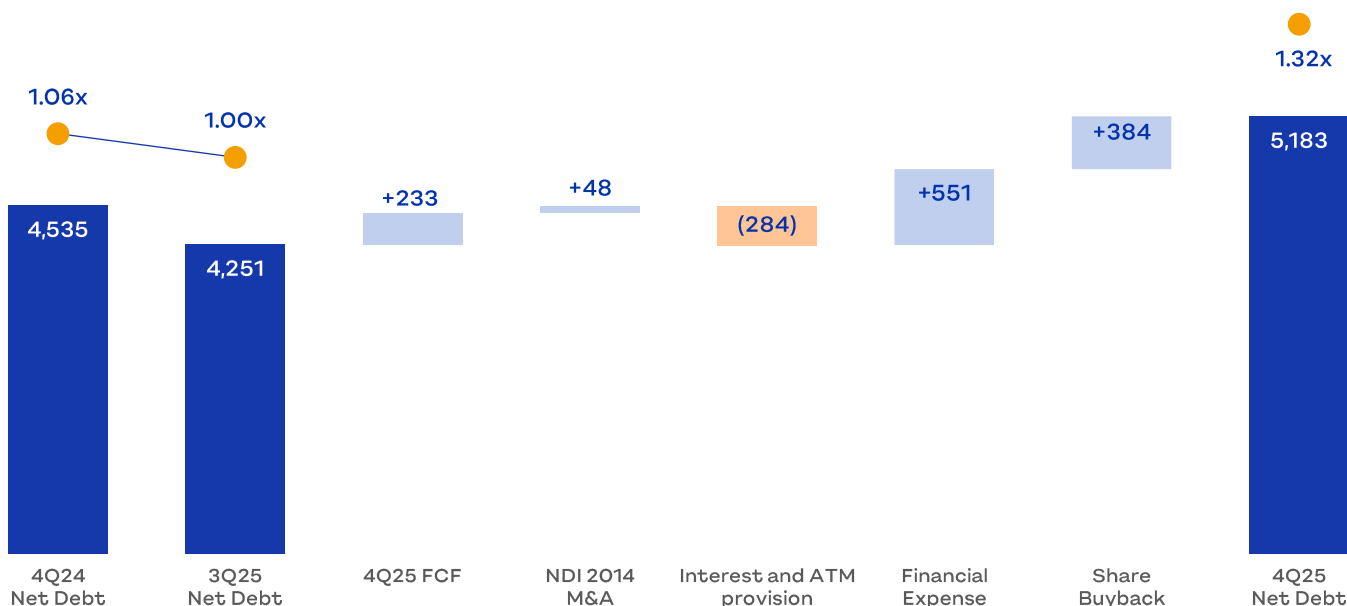




# Net Debt

R\$ million;  
ND/EBITDA LTM

In 4Q25, Net Debt increased mainly due to the Company's share buyback program and the consumption of free cash in operations. The leverage ratio rose to 1.32x EBITDA LTM, a level considered healthy by the Company.



## Net Debt / EBITDA LTM calculation

according to the issuance deed  
(contractual covenant):

R\$ million	4Q25	3Q25	Var. R\$	Var. %	4Q24	Var. R\$	Var. %
(+) Loans, financing and debentures	12,868.2	13,364.2	(495.9)	-3.7%	12,754.7	113.5	0.9%
(+) Installments retained from acquired comp	247.8	453.7	(205.9)	-45.4%	846.2	(598.5)	-70.7%
(+) Derivative financial instruments	251.5	244.6	6.9	2.8%	188.7	62.8	33.3%
<b>Gross Debt</b>	<b>13,367.4</b>	<b>14,062.5</b>	<b>(695.0)</b>	<b>-4.9%</b>	<b>13,789.6</b>	<b>(422.1)</b>	<b>-3.1%</b>
(-) Cash and cash equivalents and Investments	(8,184.7)	(9,811.6)	1,626.9	-16.6%	(9,255.0)	1,070.3	-11.6%
<b>Net Debt</b>	<b>5,182.7</b>	<b>4,250.8</b>	<b>931.9</b>	<b>21.9%</b>	<b>4,534.6</b>	<b>648.2</b>	<b>14.3%</b>
EBITDA LTM <sup>1</sup>	3,918.7	4,240.6	(321.9)	-7.6%	4,280.6	(361.8)	-8.5%
<b>Net Debt / EBITDA LTM</b>	<b>1.32x</b>	<b>1.00x</b>	<b>0.32x</b>	<b>31.9%</b>	<b>1.06x</b>	<b>0.26x</b>	<b>24.8%</b>

(1) EBITDA LTM comprises Adjusted EBITDA without the effect of provisions for losses on the recoverable value of accounts receivable

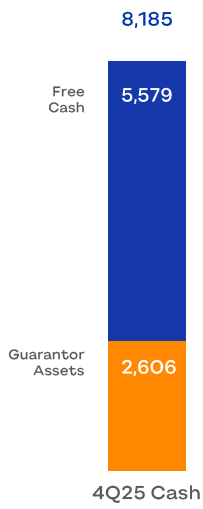


# Debt

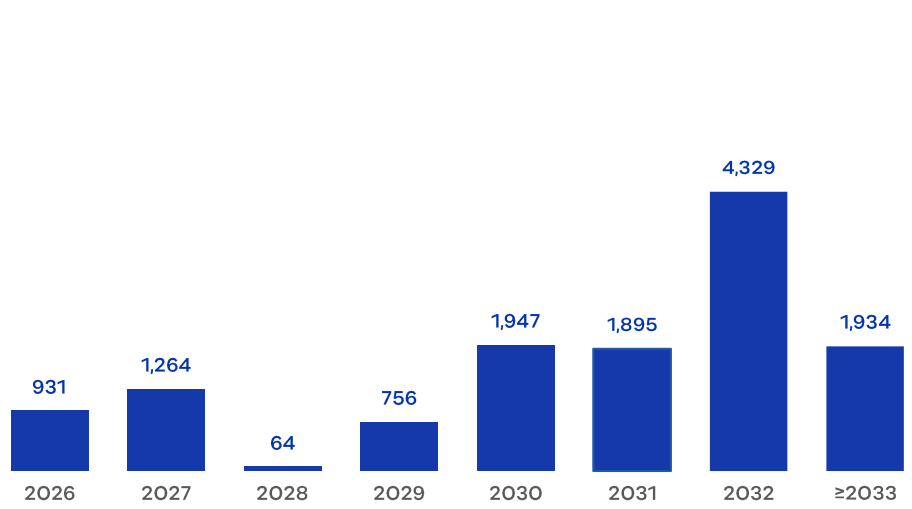
The weighted average cost of debt went from CDI+1.13% per year and a duration of 3.9 years in 3Q25 to **CDI+1.11% per year and a duration of 4.0 Years at the end of 4Q25**.

The debt amortization schedule (including debentures, loans, and derivative instruments), based on the balance sheet at the end of 4Q25 is presented below:

**Cash position**  
R\$ million



**Debt Amortization Schedule**  
R\$ million





## Regulatory Requirements

### Technical Provisions

In 4Q25, free cash decreased by R\$1,540.0 million, mainly reflecting the share buyback, operational cash consumption, and the payment of the retained installment related to CCG (as presented in the Cash Flow section)

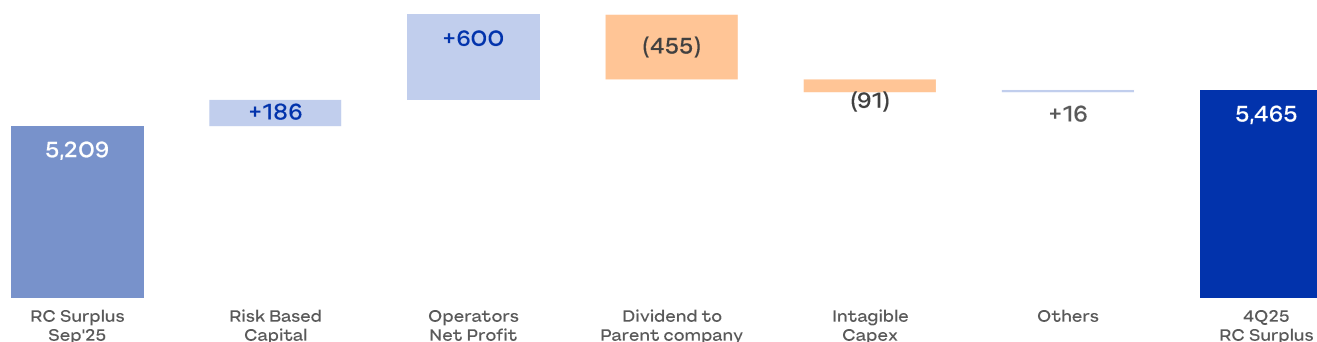
R\$ million	4Q25	3Q25	Var. R\$ 4Q25/3Q25	4Q24	Var. R\$ 4Q25/4Q24
<b>Required Technical Provisions</b>	<b>(2,755.2)</b>	<b>(2,842.1)</b>	<b>86.9</b>	<b>(2,394.7)</b>	<b>(360.4)</b>
(-) Net SUS Provisions <sup>1</sup>	(707.5)	(677.8)	(29.7)	(500.3)	(207.2)
(-) IBNR Provision	(994.1)	(991.4)	(2.7)	(952.0)	(42.1)
(-) Outstanding claims reserve <sup>2</sup>	(1,050.3)	(1,169.6)	119.3	(938.9)	(111.3)
(-) Reserve for benefit granted	(3.4)	(3.3)	(0.1)	(3.5)	0.1
<b>Assets</b>	<b>8,334.2</b>	<b>9,961.1</b>	<b>(1,626.9)</b>	<b>9,388.3</b>	<b>(1,054.1)</b>
(+) Cash and financial investments	8,184.7	9,811.6	(1,626.9)	9,255.0	(1,070.3)
(+) Real estate pledged	149.5	149.5	0.0	133.3	16.2
<b>FREE CASH</b>	<b>5,579.0</b>	<b>7,119.0</b>	<b>(1,540.0)</b>	<b>6,993.5</b>	<b>(1,414.5)</b>

(1) Net ReSUS Provisions of Judicial Deposit, % Compliance of ABIs, and Active Debt over 5 years, according to ANS rules.

(2) Represents the sum of the individual operators Outstanding claims reserve before consolidations and elimination.

### Regulatory Capital

All operators in the group showed a Regulatory Capital (RC) surplus<sup>3</sup>, with an increase of R\$256.0 million compared to the September 2025 position. This variation is mainly driven by the Net Income of the operators and the reduction in the Risk-Based Capital (RBC) requirement, which more than offset the dividends paid to the Parent Company and CapEx.



(3) The current RBC surplus, which is the sum of each operator's individual surpluses, does not represent the total if all operators had been consolidated into a single legal entity.



4Q25 Earnings Release



# Appendices



## One-offs

R\$ millions	2Q25	3Q25	4Q25	Comments
<b>Net Revenue</b>				
Deductions	17.3	0.0	0.0	
	17.3			Benefit from the reclassification of Cost vs. Expense
<b>Total Costs</b>				
SUS Reimbursement	0.0	9.1	0.0	
		9.1		Reversal of surplus after ANS x HAM agreement
<b>Gross Profit</b>	17.3	9.1		
<b>Selling Expenses</b>				
Comission	18.0	0.0	0.0	
	18.0			Commission clawback
<b>Administrative Expenses</b>				
Personnel	24.7	39.3	0.0	
	24.7	30.7		Write-off of variable compensation provision
		8.6		Reversal of Collective Bargaining Agreement (ACT/CCT)
Contingencies & Taxes	0.0	24.9	89.0	
			89.0	Reversal of tax liability
		24.9		Reversal of surplus after ANS x HAM agreement
Other (revenues)/expenses	47.8	59.9		
	47.8	48.3		48.8 M&A settlement
				10.0 Recognition of a judicial asset with final and unappealable decision
				10.0 Adjustment of medication bonuses
		11.6		Fines applied to brokers
<b>Adjusted EBITDA</b>	107.8	133.1	157.8	
<b>Financial Result</b>	(72.3)	(13.4)	44.0	
	(46.2)			Write-off of monetary adjustments from judicial deposit releases
	(26.1)	(55.7)		Interest and monetary adjustments arising from NDI retroactive collections
		42.3		Reversal of surplus after ANS x HAM agreement
			44.0	Adjustment of judicial deposits



# Income Statement

R\$ million	4Q25	3Q25	Var. % 4Q25/3Q25	4Q24	Var. % 4Q25/4Q24	2025	2024	Var. % 2025/2024
<b>Net Revenue</b>	<b>7,914.9</b>	<b>7,774.9</b>	<b>1.8%</b>	<b>7,472.4</b>	<b>5.9%</b>	<b>30,863.3</b>	<b>28,952.1</b>	<b>6.6%</b>
Revenues from gross payments	8,007.0	7,817.8	2.4%	7,601.7	5.3%	31,191.0	29,286.7	6.5%
Revenue from other activities	224.0	226.9	-1.3%	220.9	1.4%	890.2	929.6	-4.2%
Deductions	(316.2)	(269.7)	17.2%	(350.2)	-9.7%	(1,218.0)	(1,264.3)	-3.7%
<b>Total Cost</b>	<b>(6,228.1)</b>	<b>(6,127.7)</b>	<b>1.6%</b>	<b>(4,943.7)</b>	<b>26.0%</b>	<b>(24,080.7)</b>	<b>(21,130.5)</b>	<b>14.0%</b>
Change in IBNR	(2.7)	(14.0)	-81.1%	23.0	n/a	(42.1)	38.3	n/a
Change in SUS reimbursement provision	(111.1)	(119.7)	-7.2%	475.8	n/a	(600.4)	307.4	n/a
Depreciation and amortization	(141.9)	(143.7)	-1.3%	(139.5)	1.7%	(555.8)	(507.0)	9.6%
Cash Medical Losses	(5,972.4)	(5,850.2)	2.1%	(5,303.0)	12.6%	(22,882.3)	(20,969.2)	9.1%
<b>Cash MLR</b>	<b>-75.5%</b>	<b>-75.2%</b>	<b>-21bps</b>	<b>-71.0%</b>	<b>-449bps</b>	<b>-74.1%</b>	<b>-72.4%</b>	<b>-171bps</b>
<b>Gross profit</b>	<b>1,686.8</b>	<b>1,647.2</b>	<b>2.4%</b>	<b>2,528.7</b>	<b>-33.3%</b>	<b>6,782.6</b>	<b>7,821.6</b>	<b>-13.3%</b>
Gross margin	21.3%	21.2%	12bps	33.8%	-1253bps	22.0%	27.0%	-504bps
<b>Sales expenses</b>	<b>(635.5)</b>	<b>(606.9)</b>	<b>4.7%</b>	<b>(564.3)</b>	<b>12.6%</b>	<b>(2,383.1)</b>	<b>(2,151.1)</b>	<b>10.8%</b>
Comissions expenses	(345.5)	(335.6)	2.9%	(324.6)	6.4%	(1,290.4)	(1,288.4)	0.2%
Provision for credit losses	(138.8)	(138.8)	0.0%	(111.9)	24.0%	(549.3)	(498.2)	10.3%
Advertise expenses	(21.7)	(14.2)	52.9%	(31.4)	-30.7%	(92.5)	(72.1)	28.2%
Personnel	(71.7)	(66.5)	7.9%	(61.0)	17.6%	(280.7)	(219.2)	28.0%
Other sales expenses	(57.8)	(51.8)	11.5%	(35.4)	63.3%	(170.2)	(73.2)	132.7%
<b>Administrative expenses</b>	<b>(847.9)</b>	<b>(914.5)</b>	<b>-7.3%</b>	<b>(1,435.9)</b>	<b>-41.0%</b>	<b>(3,579.7)</b>	<b>(4,256.0)</b>	<b>-15.9%</b>
Personnel	(134.2)	(101.7)	31.9%	(166.9)	-19.6%	(518.4)	(603.4)	-14.1%
Third party services	(141.8)	(127.7)	11.1%	(135.1)	5.0%	(493.4)	(451.3)	9.3%
Occupation and utilities	(34.7)	(50.6)	-31.3%	(68.8)	-49.5%	(183.3)	(199.0)	-7.9%
Depreciation and amortization	(296.4)	(391.7)	-24.3%	(432.1)	-31.4%	(1,511.7)	(1,715.0)	-11.9%
Taxes	(79.0)	(90.3)	-12.5%	(24.8)	218.5%	(243.5)	(62.3)	290.8%
Provisions for civil, labor and tax risk	(167.5)	(143.3)	16.9%	(610.2)	-72.5%	(589.1)	(1,110.5)	-47.0%
Stock Grant and Stock Option Plan	13.0	(6.8)	n/a	2.4	444.4%	(22.9)	(102.7)	-77.8%
Miscellaneous expenses	(7.2)	(2.4)	197.0%	(0.4)	1715.5%	(17.5)	(11.8)	48.0%
<b>Other expenses/operational revenues</b>	<b>85.2</b>	<b>43.3</b>	<b>96.7%</b>	<b>(35.2)</b>	<b>n/a</b>	<b>222.1</b>	<b>43.3</b>	<b>413.6%</b>
<b>Operational income</b>	<b>288.5</b>	<b>169.1</b>	<b>70.6%</b>	<b>493.4</b>	<b>-41.5%</b>	<b>1,041.9</b>	<b>1,457.7</b>	<b>-28.5%</b>
Financial revenues	448.7	491.9	-8.8%	851.2	-47.3%	1,729.7	1,711.6	1.1%
Financial expenses	(785.9)	(846.5)	-7.2%	(880.2)	-10.7%	(3,150.1)	(2,489.9)	26.5%
<b>EBT</b>	<b>(48.7)</b>	<b>(185.4)</b>	<b>-73.7%</b>	<b>464.3</b>	<b>n/a</b>	<b>(378.5)</b>	<b>679.4</b>	<b>n/a</b>
IR and CSLL current	11.5	97.6	-88.2%	164.0	-93.0%	8.7	(119.3)	n/a
IR and CSLL expenses	8.1	30.8	-73.7%	(460.6)	n/a	132.2	(289.8)	n/a
<b>Net income</b>	<b>(29.1)</b>	<b>(57.0)</b>	<b>-49.0%</b>	<b>167.8</b>	<b>n/a</b>	<b>(237.6)</b>	<b>270.3</b>	<b>n/a</b>
Net margin	-0.4%	-0.7%	37bps	2.2%	-261bps	-0.8%	0.9%	-170bps
Net income	(29.1)	(57.0)	-49.0%	167.8	n/a	(237.6)	270.3	n/a
(+) Long term incentive Plan (LTIP)	(13.0)	6.8	n/a	(2.4)	444.4%	22.9	102.7	-77.8%
(+) Intangible amortization	222.7	328.0	-32.1%	349.4	-36.3%	1,238.4	1,451.1	-14.7%
(+) Non-recurring expenses	0.0	59.9	-100.0%	0.0	n/a	210.5	0.0	n/a
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>180.6</b>	<b>337.7</b>	<b>-46.5%</b>	<b>514.7</b>	<b>-64.9%</b>	<b>1,234.2</b>	<b>1,824.1</b>	<b>-32.3%</b>
Margin	2.3%	4.3%	-206bps	6.9%	-461bps	4.0%	6.3%	-230bps
(+) Income tax and social contribution	(19.6)	(153.2)	-87.2%	296.6	n/a	(114.2)	409.1	n/a
(+) Financial Results	337.2	354.5	-4.9%	29.0	1062.2%	1,420.4	778.3	82.5%
(+) Depreciation and Amortization	215.6	207.5	3.9%	222.2	-3.0%	829.1	770.9	7.5%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>713.8</b>	<b>746.4</b>	<b>-4.4%</b>	<b>1,062.6</b>	<b>-32.8%</b>	<b>3,369.4</b>	<b>3,782.4</b>	<b>-10.9%</b>
Margin	9.0%	9.6%	-58bps	14.2%	-520bps	10.9%	13.1%	-215bps

Some percentages and other values included in this document have been rounded for presentation purposes, and therefore, may show differences compared to the tables and notes of the quarterly information.

Additionally, for the same reason, total values may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.



## Balance Sheet

R\$ million	12/31/2025	12/31/2024	Var. R\$	Var. R\$
<b>Assets</b>	<b>74,101.7</b>	<b>75,475.2</b>	<b>(1,373.5)</b>	<b>-1.8%</b>
<b>Current assets</b>	<b>12,252.7</b>	<b>12,514.1</b>	<b>(261.4)</b>	<b>-2.1%</b>
▸ Cash and cash equivalents	875.4	596.8	278.7	46.7%
▸ Short-term investments	6,988.0	8,177.6	(1,189.6)	-14.5%
▸ Trade receivables	1,899.3	1,676.3	223.0	13.3%
▸ Inventory	362.8	366.4	(3.6)	-1.0%
▸ Recoverable tax	1,281.7	1,002.4	279.2	27.9%
▸ Other assets	449.3	334.1	115.2	34.5%
▸ Deferred commission	396.2	360.5	35.8	9.9%
<b>Non-current assets</b>	<b>61,849.0</b>	<b>62,961.0</b>	<b>(1,112.1)</b>	<b>-1.8%</b>
▸ Long-term investments	321.3	480.6	(159.3)	-33.2%
▸ Deferred taxes	4,160.0	3,614.3	545.6	15.1%
▸ Judicial deposits	1,727.7	1,211.9	515.8	42.6%
▸ Deferred commission	648.3	625.6	22.7	3.6%
▸ Other credits with related parties	2.0	3.2	(1.3)	-38.8%
▸ Derivative financial instruments	0.0	12.6	(12.6)	-100.0%
▸ Other assets	163.1	96.0	67.1	69.9%
▸ Investments	6.0	5.8	0.2	2.7%
▸ Property, plant and equipment	6,481.7	7,388.8	(907.1)	-12.3%
▸ Intangible assets	48,339.1	49,522.2	(1,183.1)	-2.4%
<b>Liabilities and shareholders' equity</b>	<b>74,101.7</b>	<b>75,475.2</b>	<b>(1,373.5)</b>	<b>-1.8%</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>6,975.7</b>	<b>7,163.0</b>	<b>(187.3)</b>	<b>-2.6%</b>
▸ Lending and Financing	847.2	950.8	(103.7)	-10.9%
▸ Trade payables	252.0	294.4	(42.5)	-14.4%
▸ Technical provisions for health care operations	3,599.2	3,319.2	280.0	8.4%
▸ Health care payables	56.8	99.6	(42.7)	-42.9%
▸ Payroll obligations	766.2	832.8	(66.6)	-8.0%
▸ Taxes and contributions payable	407.6	506.6	(99.0)	-19.5%
▸ Income and social contribution taxes	31.1	30.3	0.8	2.5%
▸ Dividends and interest on shareholders' equity payable	0.6	0.6	(0.0)	-1.2%
▸ Leases payable	566.8	522.7	44.1	8.4%
▸ Derivative financial instruments	234.6	201.2	33.4	16.6%
▸ Related party payables	4.0	4.0	(0.0)	-0.9%
▸ Other accounts payable	209.7	400.7	(191.0)	-47.7%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>18,920.9</b>	<b>19,585.0</b>	<b>(664.1)</b>	<b>-3.4%</b>
▸ Lending and Financing	12,021.1	11,803.8	217.2	1.8%
▸ Taxes and contributions payable	91.7	124.0	(32.3)	-26.0%
▸ Technical reserves for health care operations	396.5	42.5	354.0	832.5%
▸ Leases payable	2,019.1	3,242.3	(1,223.2)	-37.7%
▸ Deferred income tax and social contribution	2,086.5	1,721.0	365.5	21.2%
▸ Provision for tax, civil and labor risks	1,714.9	1,418.6	296.3	20.9%
▸ Derivative financial instruments	16.9	0.0	16.9	n/a
▸ Other accounts payable	574.3	1,232.8	(658.5)	-53.4%
<b>Shareholders' equity</b>	<b>48,205.1</b>	<b>48,727.2</b>	<b>(522.1)</b>	<b>-1.1%</b>
▸ Capital	38,866.3	38,866.2	0.1	0.0%
▸ Treasury shares	(961.4)	(623.2)	(338.2)	54.3%
▸ Legal reserve	201.5	201.5	0.0	0.0%
▸ Capital reserve	9,848.4	9,875.0	(26.7)	-0.3%
▸ Profit reserves	353.1	590.3	(237.2)	-40.2%
▸ Other comprehensive income	(104.4)	(184.3)	79.9	-43.3%
▸ Accumulated loss	0.0	0.0	0.0	n/a
Equity attributable to controlling shareholders	48,203.4	48,725.5	(522.1)	-1.1%
Non-controlling interest	1.7	1.7	(0.0)	-0.2%

Some percentages and other values included in this document have been rounded for presentation purposes, and therefore, may show differences compared to the tables and notes of the quarterly information. Additionally, for the same reason, total values may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.



# Cash Flow Statement

R\$ million	4Q25	4Q24	2025	2024
Net income	(29.1)	167.8	(237.6)	270.3
Adjustments to reconcile net income with cash	1,426.0	1,803.2	5,819.1	5,676.3
▸ Depreciation and amortization	364.3	490.0	1,791.7	1,959.0
▸ Amortization of usage rights	74.0	81.6	275.8	263.0
▸ Provision/(Reversal) of expected disallowance	8.4	0.0	32.2	0.0
▸ Technical provisions for health care operations	167.0	(19.4)	617.5	(35.3)
▸ Provision for losses on receivables	138.8	111.9	549.3	498.2
▸ Write-off of property, plant and equipment	0.2	(8.6)	24.7	(0.5)
▸ Write-off of intangible assets	0.0	1.7	50.1	6.1
▸ Write-off of investments	0.0	0.0	26.2	0.0
▸ Provision for loss of advances to suppliers	5.8	0.0	16.1	0.0
▸ Appropriation of retention premium	5.7	0.0	11.4	0.0
▸ Remeasurements of right of use/rents payable	0.0	0.0	(6.5)	0.0
▸ Provision for tax, civil and labor risks	160.8	377.8	578.3	853.3
▸ Income from financial investments	(284.3)	(192.9)	(1,191.4)	(782.7)
▸ Adjusted market value of Short-term investments	0.0	0.0	0.0	0.2
▸ Earning on derivative financial instruments	20.9	(26.0)	112.2	(32.4)
▸ Interest and monetary restatement of leases	86.6	93.1	363.4	336.6
▸ Interest and financial charges on loans and financing	528.2	376.1	1,907.8	1,350.4
▸ Monetary restatement of provision to provision for tax, civil and labor risks	43.8	0.0	178.5	0.0
▸ Monetary restatement on judicial deposits	(51.5)	0.0	(77.1)	0.0
▸ SUS restatement updates	35.8	0.0	159.4	0.0
▸ Monetary restatement of contractual obligations	6.0	0.0	65.2	0.0
▸ Net effect of indemnity assets	0.0	0.0	(25.8)	0.0
▸ Exchange rate	8.3	17.9	(31.5)	60.8
▸ Long term incentive plan	(13.0)	(2.4)	22.9	102.7
▸ Change in contingent liability fair value	0.0	0.0	0.0	0.0
▸ Others	0.0	81.6	0.0	81.6
▸ Tax income and social contribution	(11.5)	(164.0)	(8.7)	119.3
▸ Deferred taxes	(8.1)	460.6	(132.2)	289.8
▸ Amortization of deferred commission	139.9	124.2	509.6	606.3
<b>(Increase) decrease in asset accounts:</b>	<b>(380.6)</b>	<b>(186.9)</b>	<b>(1,863.3)</b>	<b>(1,795.6)</b>
▸ Accounts receivable	(127.4)	(80.1)	(803.3)	(613.6)
▸ Inventory	(5.7)	23.1	3.6	(47.8)
▸ Taxes recoverable	46.1	28.8	237.7	25.5
▸ Judicial deposits	(64.0)	4.0	(548.4)	(576.9)
▸ Other assets	(91.8)	(25.0)	(184.9)	30.9
▸ Deferred Sales Expense	(137.7)	(137.6)	(568.0)	(613.7)
<b>Increase (decrease) in liability accounts:</b>	<b>(729.6)</b>	<b>(1,222.1)</b>	<b>(1,620.0)</b>	<b>(1,430.4)</b>
▸ Technical provisions for health care operations	(228.0)	(889.2)	(44.8)	(497.0)
▸ Debts of health care operations	(5.7)	32.1	(42.7)	41.5
▸ Social obligations	(189.7)	(154.5)	187.8	133.1
▸ Suppliers	7.7	72.5	32.7	5.2
▸ Taxes and contributions payable	(81.4)	(53.3)	(790.1)	(148.9)
▸ Other accounts payable	(79.8)	220.8	(378.8)	(114.2)
▸ Income tax and social contribution paid	(4.5)	(61.3)	(124.7)	(250.6)
▸ Provision for tax, civil and labor risks	(148.2)	(389.1)	(459.4)	(599.6)
<b>Net cash provided (used) by continued operating activities</b>	<b>286.8</b>	<b>562.0</b>	<b>2,098.2</b>	<b>2,720.6</b>
▸ Net cash flow used in discontinued operating activities	0.0	0.0	(9.6)	5.6
<b>Net cash provided (used) by operating activities</b>	<b>286.8</b>	<b>562.0</b>	<b>2,088.6</b>	<b>2,726.2</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>	<b>1,706.8</b>	<b>(1,361.7)</b>	<b>1,455.6</b>	<b>(2,225.4)</b>
▸ Payments to related parties	(1.2)	0.1	0.0	0.2
▸ Acquisition of property, plant and equipment	(327.6)	(334.1)	(742.9)	(513.5)
▸ Acquisition of intangibles	(91.5)	(1.5)	(297.5)	(292.8)
▸ Financial investments	2,127.1	(1,026.1)	2,512.2	(1,390.1)
▸ Net cash flow used in discontinued investing activities	0.0	0.0	(16.2)	(29.2)
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>(1,788.9)</b>	<b>907.7</b>	<b>(3,240.3)</b>	<b>(1,319.4)</b>
▸ Issuance of Debentures	3,650.0	2,000.0	5,150.0	3,000.0
▸ Obtaining loans	60.1	0.0	60.1	260.0
▸ Receipt of derivative financial instruments	(2.1)	(0.8)	(23.3)	(7.8)
▸ Payment / Acquisition of loans and financing	(3,796.7)	(146.7)	(5,214.2)	(2,061.6)
▸ Payment / Acquisition Interest of loans and financing	(932.4)	(571.2)	(1,738.8)	(1,369.5)
▸ Transaction costs related to funding	(13.4)	(10.5)	(19.7)	(16.4)
▸ Payment/ Acquisition of subsidiaries	(211.5)	(16.5)	(477.9)	(375.1)
▸ Principal payments - Leases	(158.9)	(146.6)	(565.4)	(510.2)
▸ Expenses with issue of shares	0.0	0.0	0.1	0.0
▸ Stock buybacks/ Repurchase of own shares	(384.1)	(200.1)	(386.4)	(220.8)
▸ Stock-based compensation plan payment - Stock grant	0.0	0.0	(25.4)	(26.5)
▸ Net cash flow used in discontinued financing activities	0.0	0.0	0.7	8.7

Some percentages and other values included in this document have been rounded for presentation purposes, and therefore, may show differences compared to the tables and notes of the quarterly information.

Additionally, for the same reason, total values may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.



Investor  
Relations

[ri@hapvida.com.br](mailto:ri@hapvida.com.br)

[ri.hapvida.com.br/en](http://ri.hapvida.com.br/en)

ANS n° 368253