

# Qualicorp: Apresentação Institucional

4T25

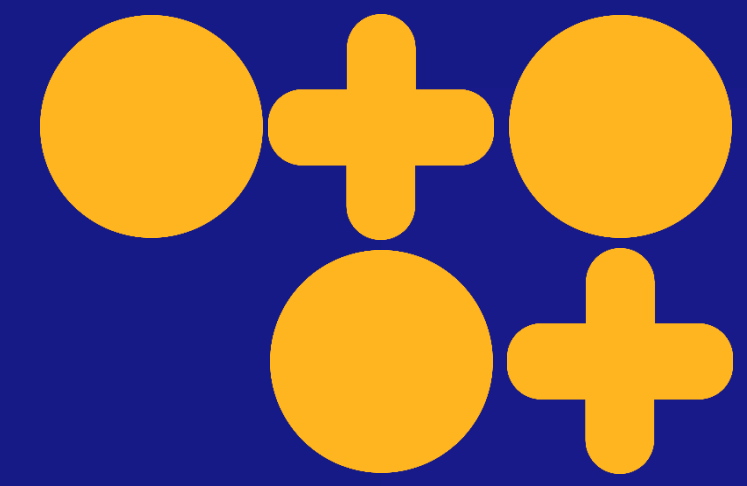




# Aviso Legal

## **Afirmações sobre Expectativas Futuras**

**Algumas afirmações contidas nesta apresentação podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras.** Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem, entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacionais.



# Overview da Industria

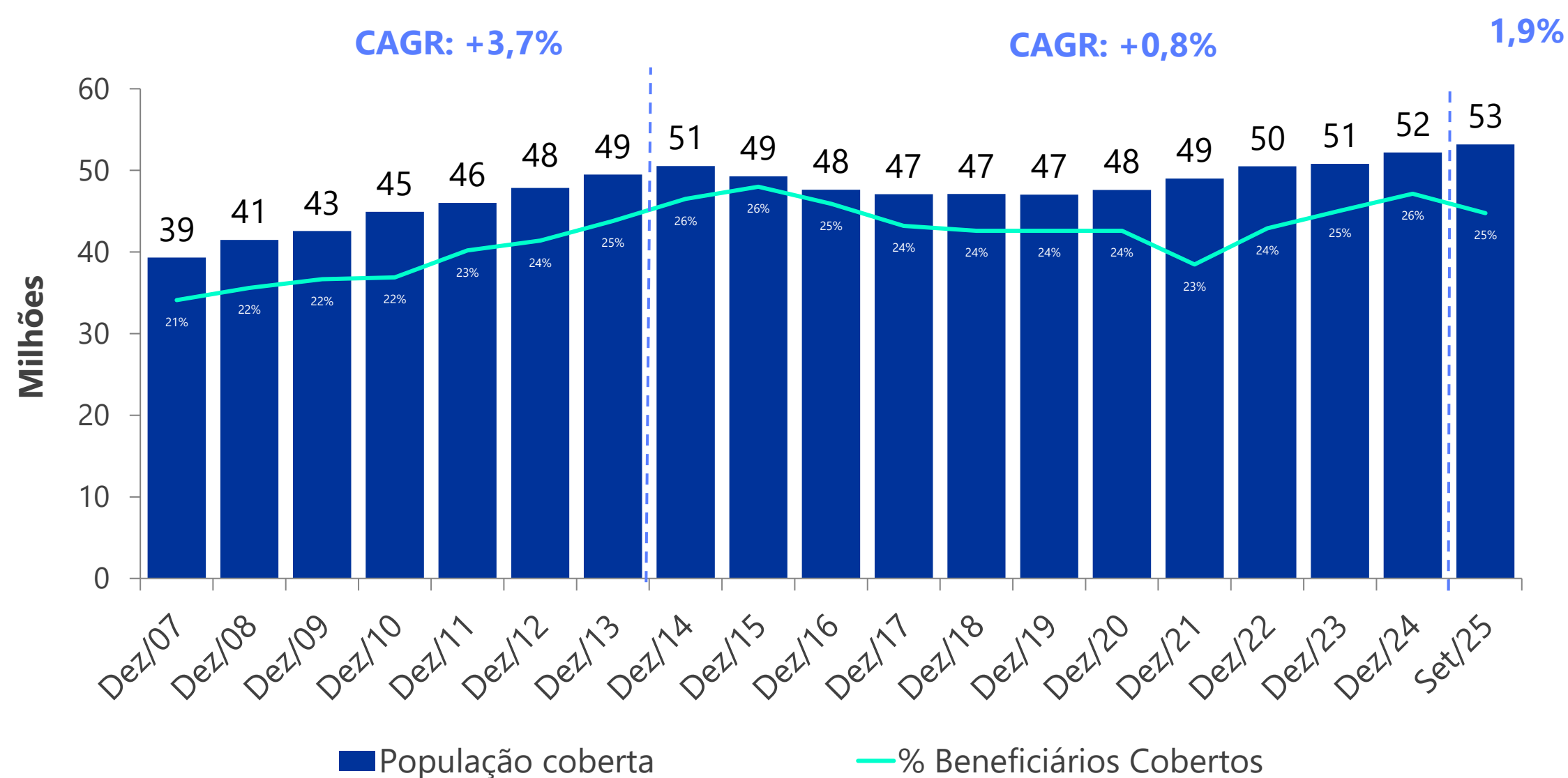


# O cenário da saúde suplementar

## Evolução de beneficiários no Setor de Saúde Privada

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

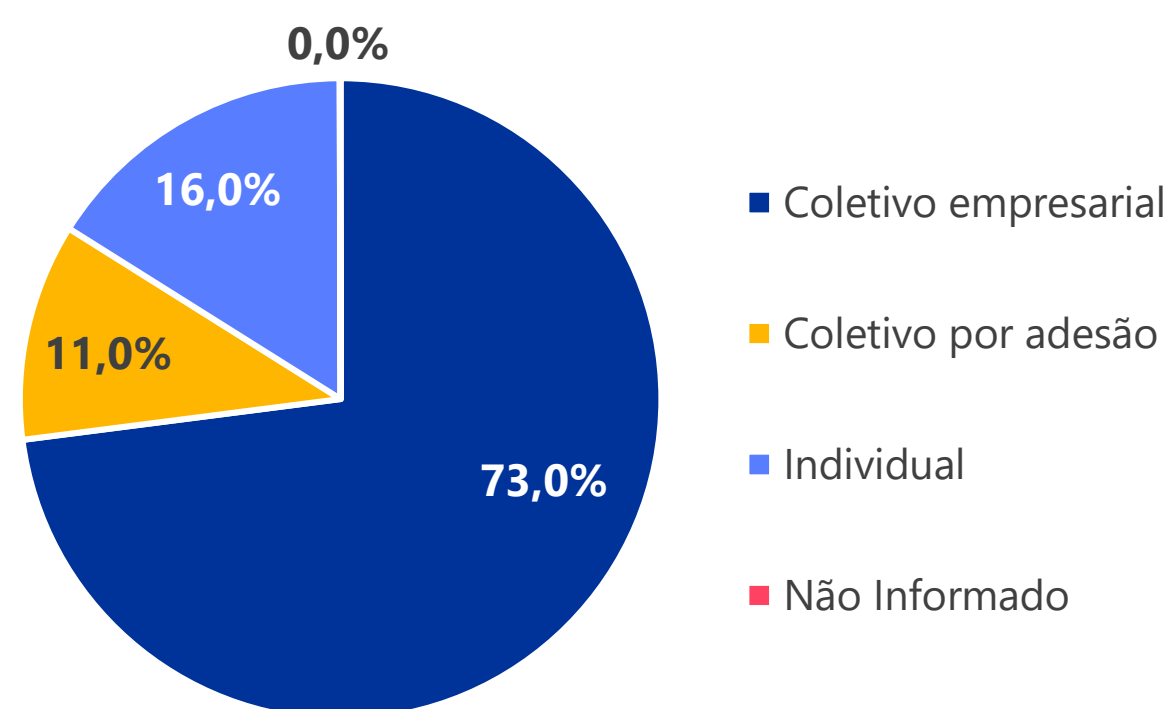
A partir de 2021 o mercado retomou o crescimento, atingindo o patamar de 53 milhões de vidas em 2025.



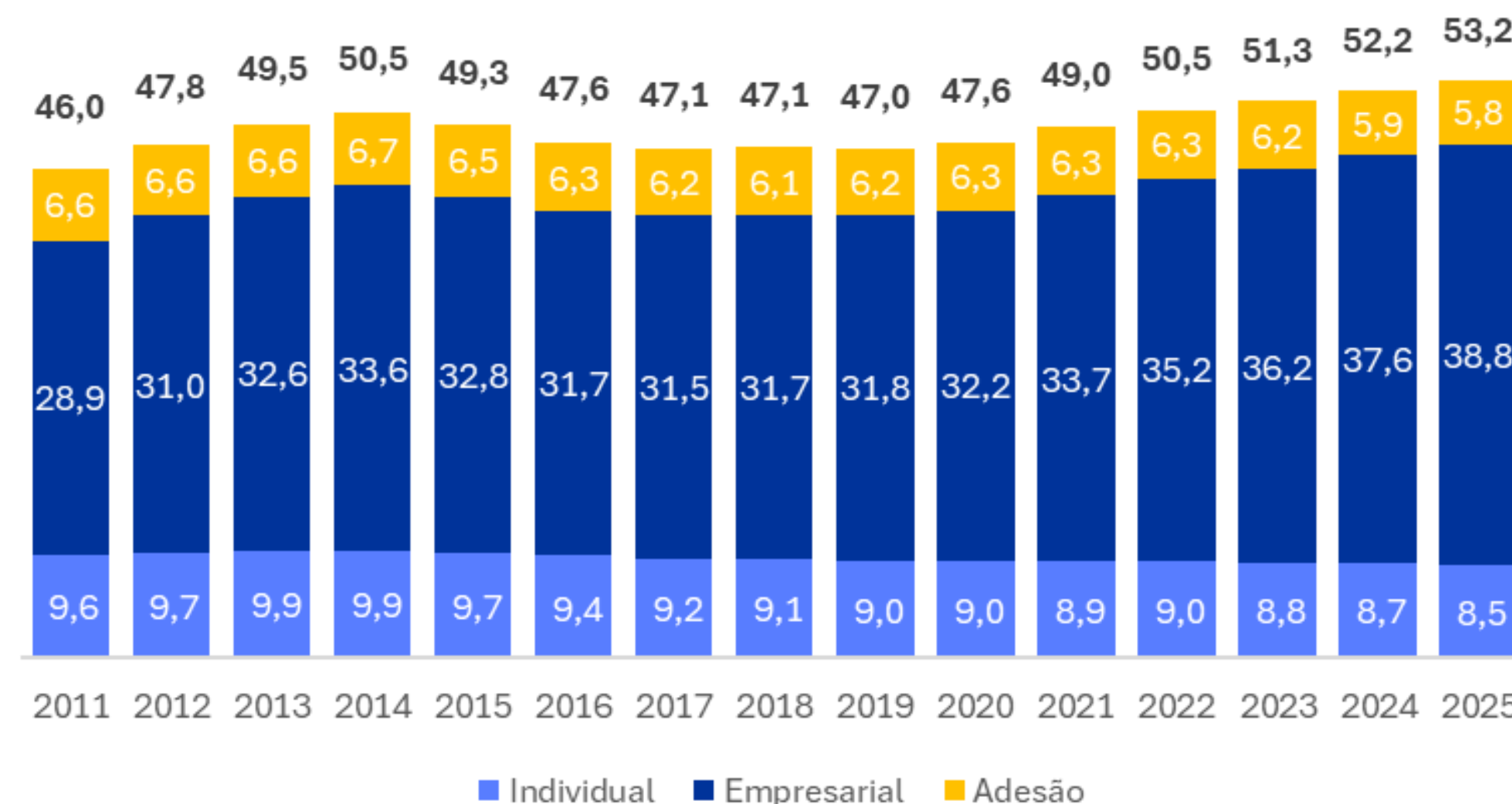
# O cenário da saúde suplementar

## Modalidades de Planos:

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



## Beneficiários Médico-Hospitalar (milhões)

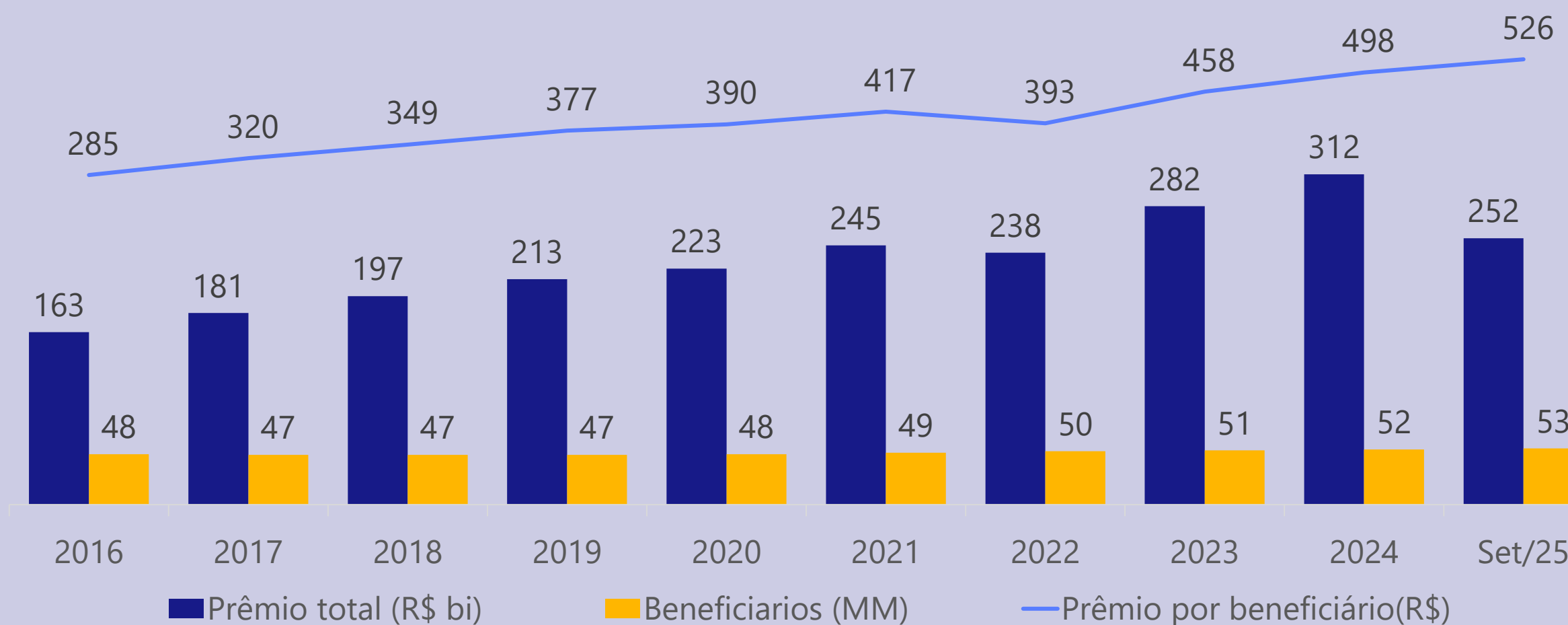


# O cenário da saúde suplementar

## Prêmios e beneficiários

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

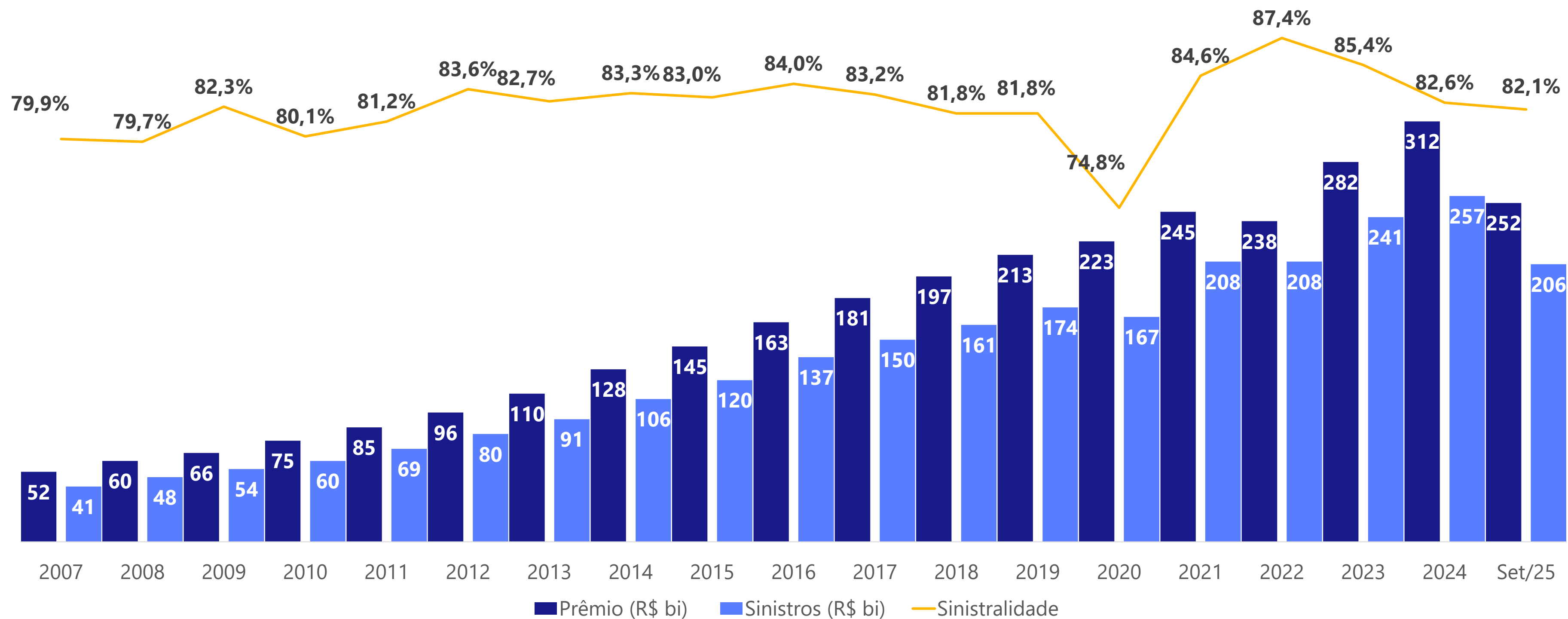
Prêmio total pago (R\$ bilhões) x beneficiários (MM)



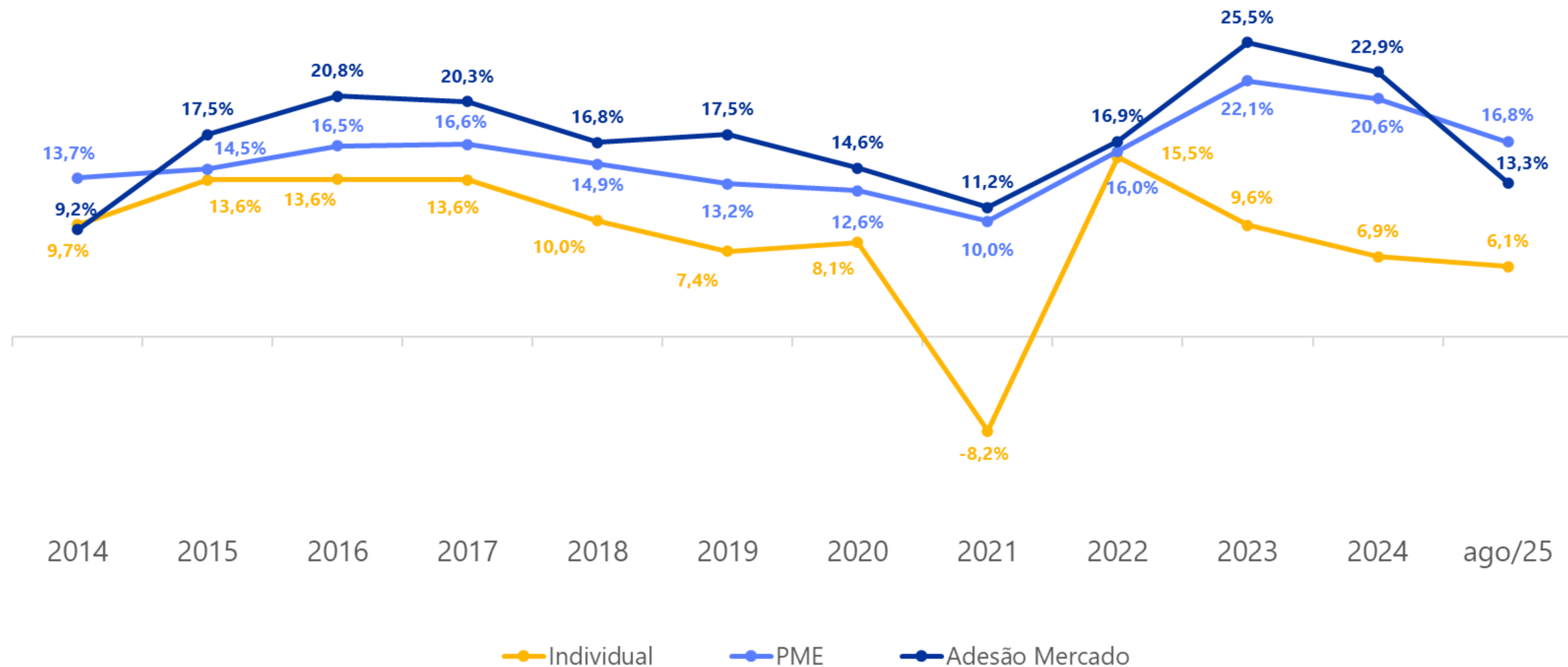
# O cenário da saúde suplementar

## Sinistralidade

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



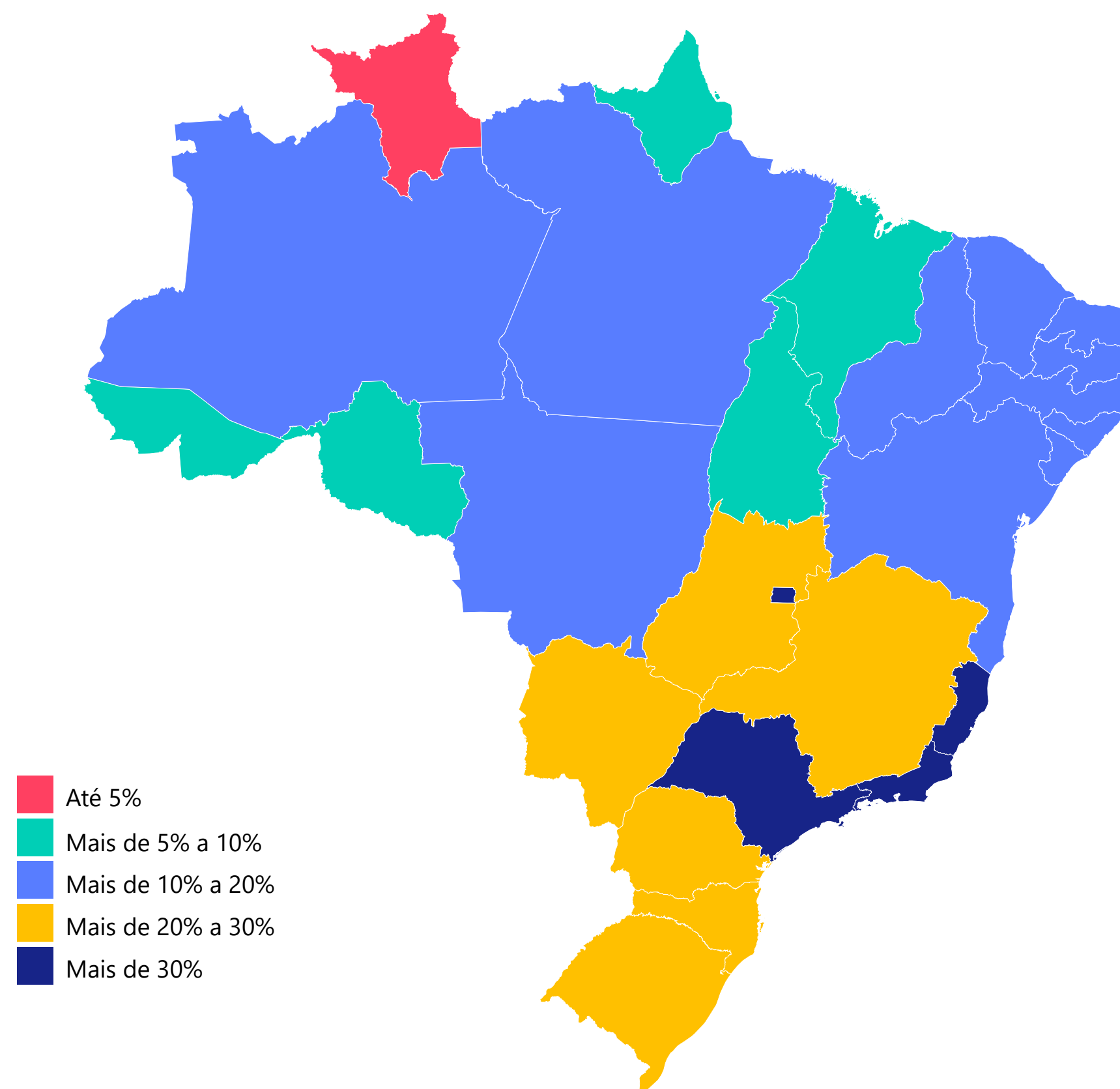
# O cenário da saúde suplementar



## Coberturas por Estado

Taxa de cobertura dos planos de assistência médica por Unidades da Federação (Brasil – Junho 2025).

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



# O cenário da saúde suplementar

## 10 Maiores Operadoras no Brasil

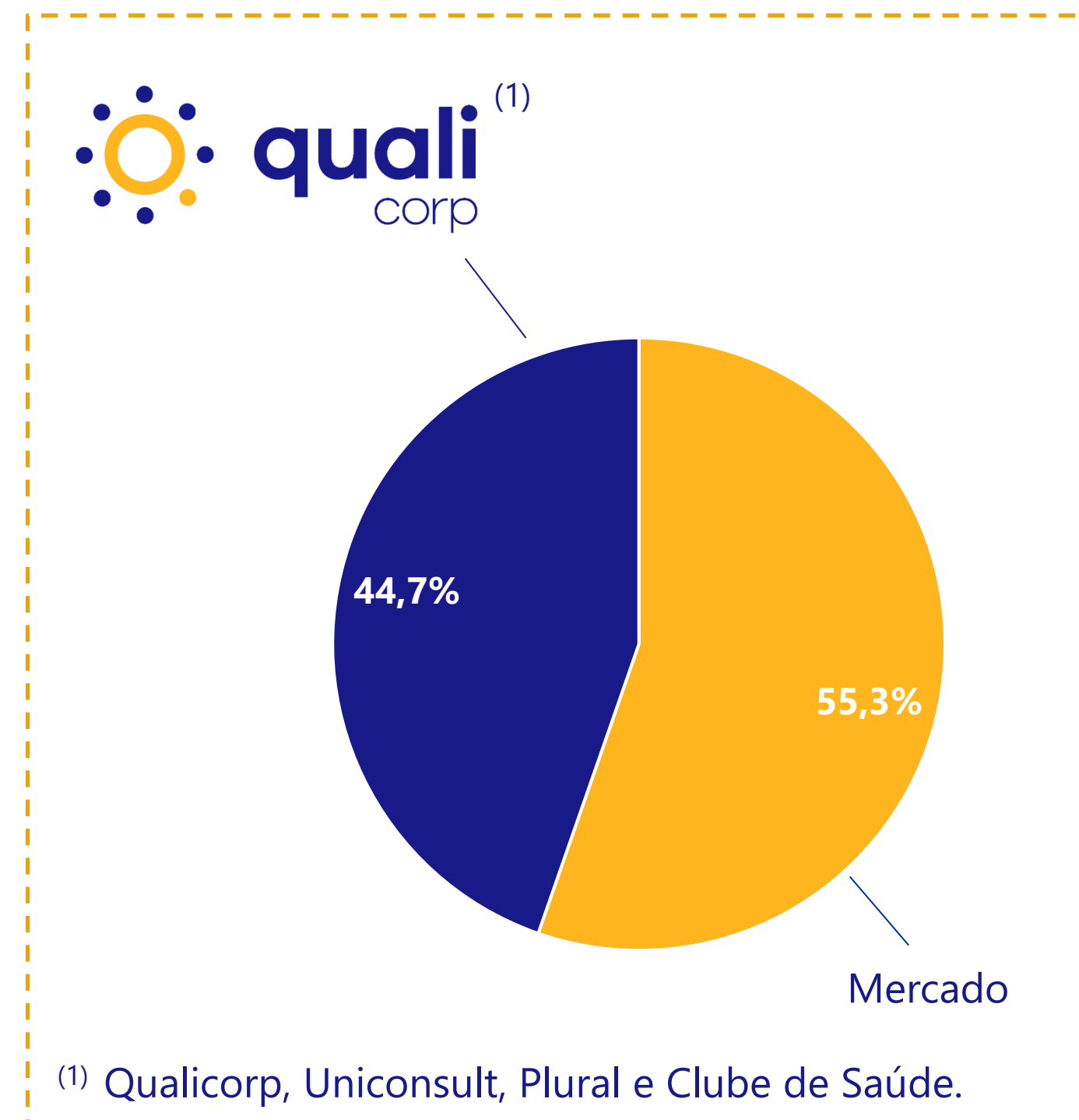
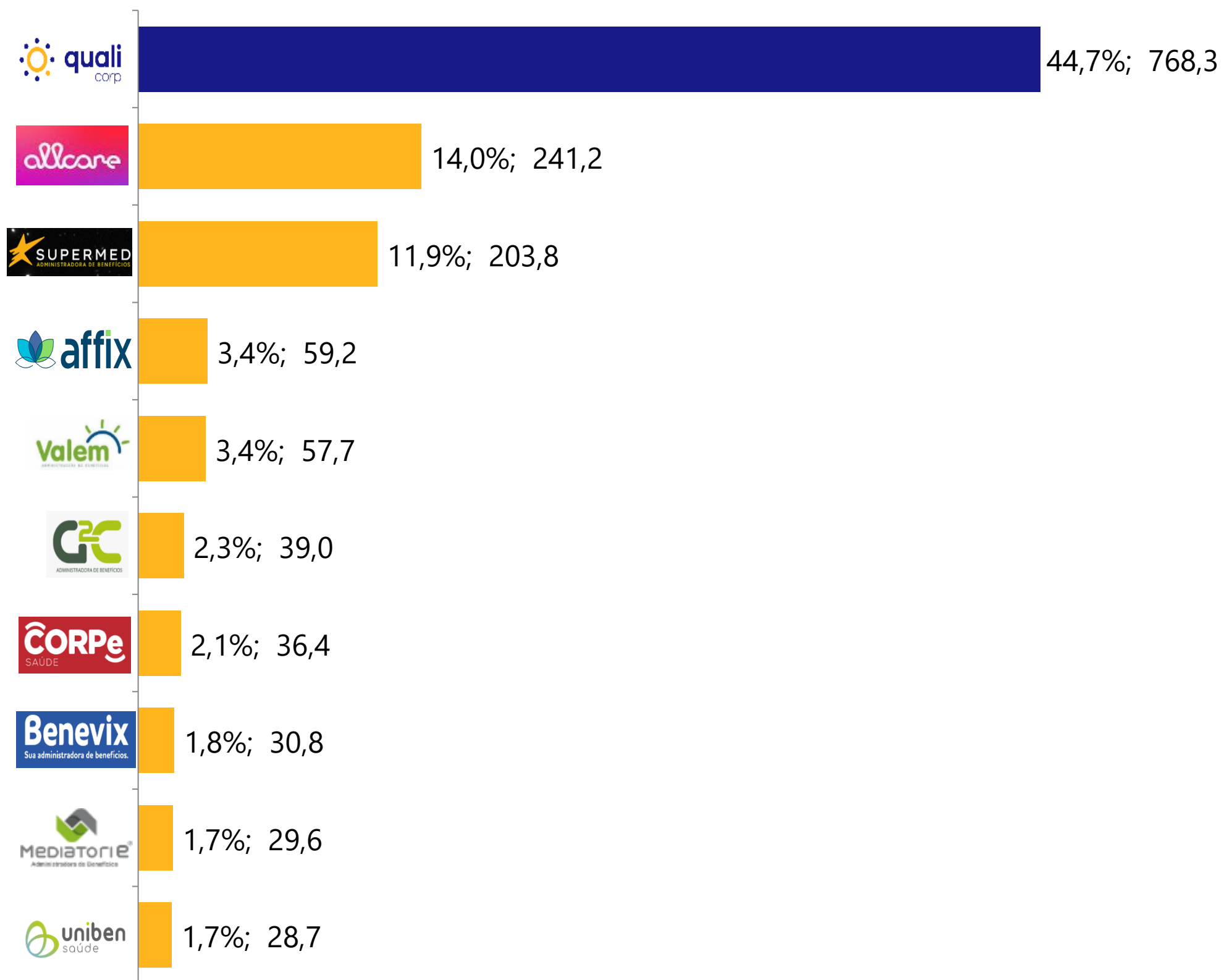
Ranking maiores operadoras do Brasil (milhões de vidas).

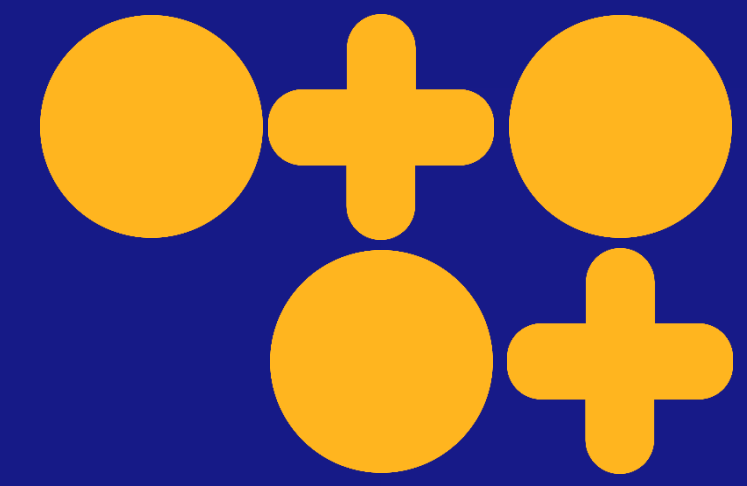
Mercado ainda fragmentado, mas caminhando para consolidação.

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

# Líder no segmento Coletivo por Adesão

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





# Sobre a Qualicorp





# O papel das administradoras.

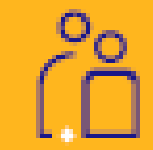
- Organizar grandes carteiras, subscrever de maneira eficiente, ajudar a diluir os custos e negociar junto as Operadoras as condições mais sustentáveis para seus clientes.
- Entender o perfil de cada entidade, empresa e cliente final para oferecer soluções customizadas, desde alternativas mais acessíveis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

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

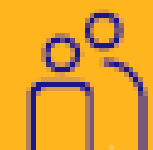


População brasileira:  
**213,4 milhões**

Saúde Suplementar:  
**53,2 milhões**  
(25%)



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



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



Coletivo empresarial  
**73,0 milhões**  
(73%)



PME  
**8,0 milhões**

## O potencial é enorme.

# Missão

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

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



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



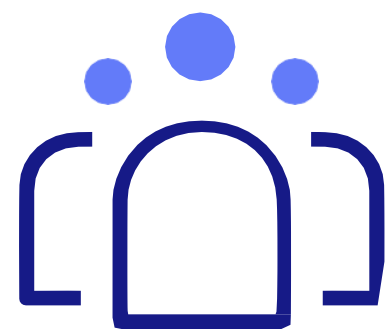
Provedora de **soluções de saúde no varejo**, focado em pessoa física, por meio do adesão, PF ou PME, em **todos os momentos da vida**, desde a juventude à velhice.



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



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



## NOVO MANAGEMENT

- Profissionais com experiência relevante no mercado de saúde suplementar, com grande expertise em gestão de riscos.



## EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Redução de custos e despesas, com readequação de estruturas;
- Expectativa de melhora de margens e retornos;
- Foco em otimizar alocação de capital e manter forte geração de caixa.



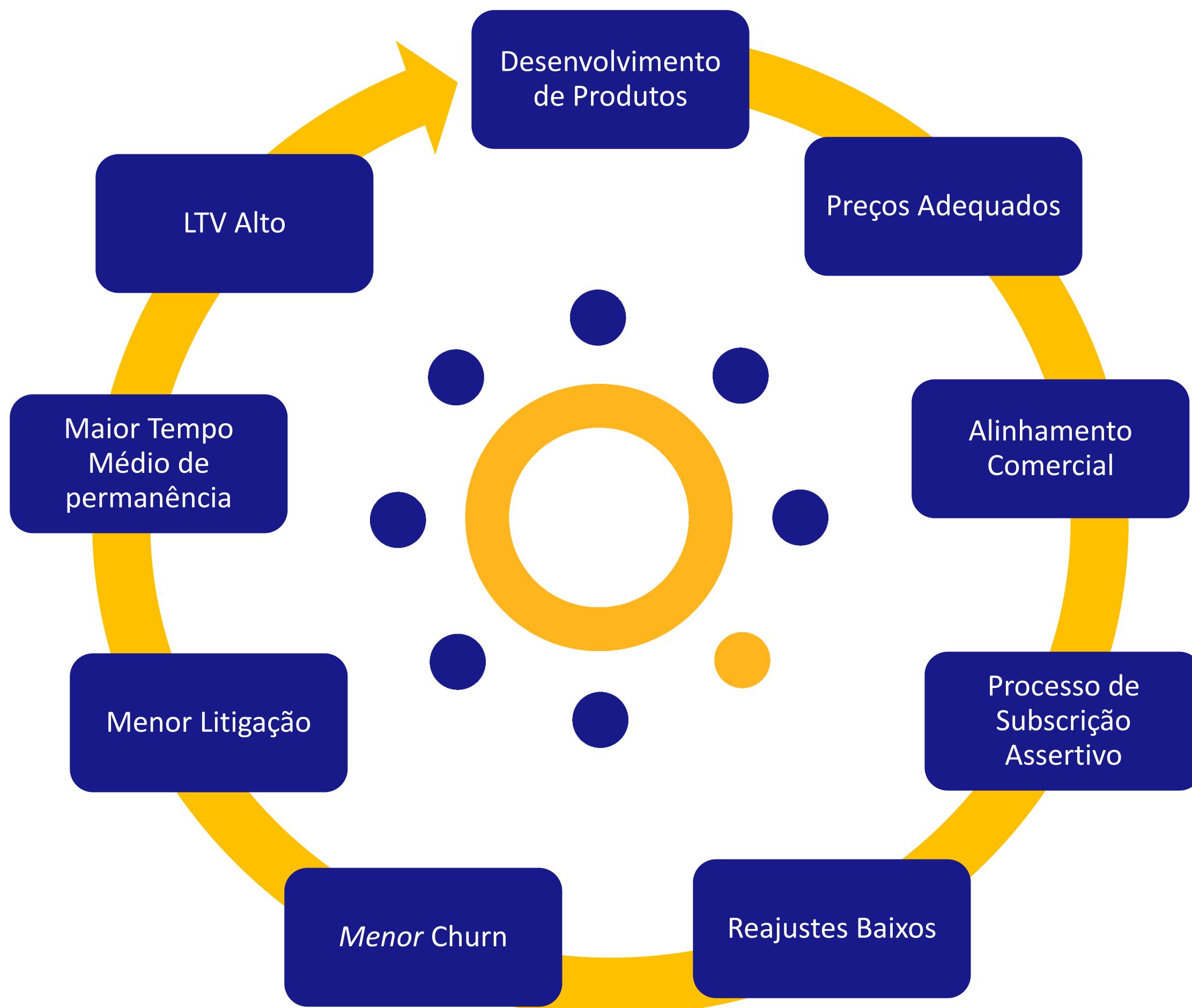
## REALINHAMENTO COMERCIAL

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



## PORTFOLIO COMPLETO DE PRODUTOS

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



● Operadora **Sustentável**



● Entidade **Engajada**



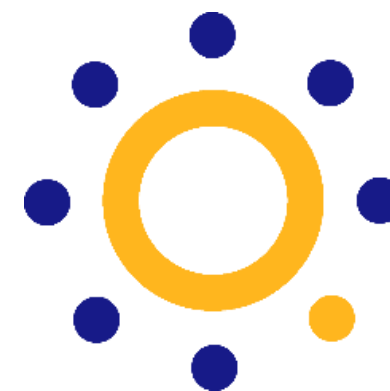
● Cliente **Estável e Satisfeito**

# Qual é o modelo de negócios da Qualicorp?

## Seleção e design dos planos

### 1 Entidades de Classe

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



### 2 Operadoras

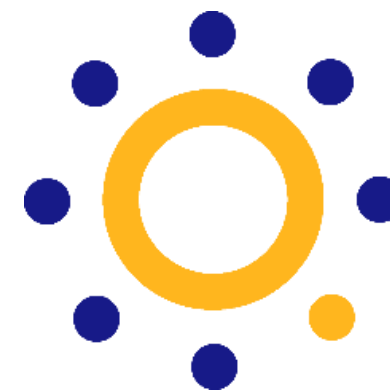
A Qualicorp estrutura e negocia diferentes planos de saúde com diferentes operadoras de planos de saúde para seus associados

## Distribuição e pós venda



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

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



Operadoras

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

Entidades de Classe

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

# Como a Qualicorp adiciona valor na cadeia

## 1. 2. 3. 4. 5.

### Operadoras

- A maneira mais eficaz de atender às pessoas
- Melhora o acesso a beneficiários individuais com perfil demográfico e de renda atraentes
- O melhor processo de aceitação da categoria, com uma sinistralidade mais baixa e inadimplência zero
- Serviços de backoffice sem custo adicional

### Entidades de Classe

- Melhora o acesso à saúde privada
- Única forma de acesso a planos de saúde para indivíduos
- Serviços adicionais de valor agregado
- Acesso a uma linha exclusiva de produtos e marcas
- Tem maior poder de barganha para obter reajustes menores

### Beneficiários Individuais

- Melhora o acesso à saúde privada
- Única forma de acesso a planos de saúde para indivíduos
- Serviços adicionais de valor agregado
- Acesso a uma linha exclusiva de produtos e marcas
- Tem maior poder de barganha para obter reajustes menores

### Canal Corretor

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

### Governo Brasileiro

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

# Timeline & Posição Acionária



## Conselho de Administração

### **Murilo Ramos Neto, Presidente do Conselho**

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

### **Ricardo Saad Affonso, Vice-Presidente do Conselho**

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

### **Bernardo Dantas Rodenburg, Membro**

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

### **Luis Felipe Francoso Pereira da Cruz, Membro**

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

### **Ricardo Bottas, Membro**

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

## Diretoria Executiva

### **Maurício Lopes, CEO**

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

### **Eduardo Oliveira, Vice-Presidente**

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

### **Eder Grande, CFO & DRI**

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

### **Gianfranco Lucchesi, Diretor de TI e Operações**

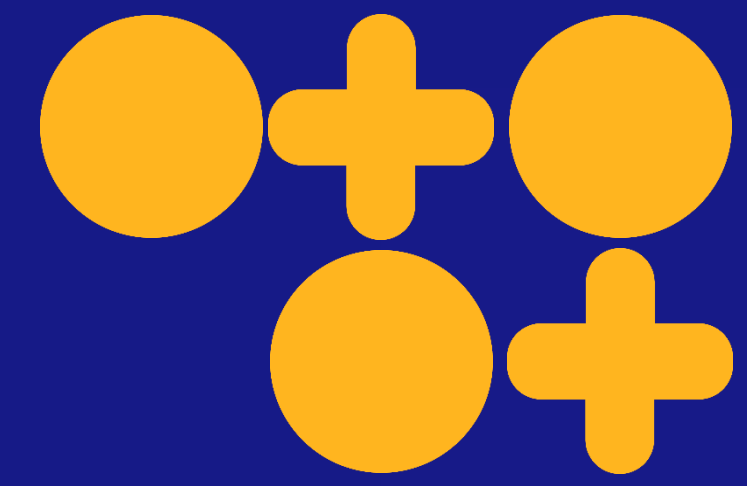
+15 anos de experiência na área de saúde suplementar (Quali, fundador Unifocus e cofundador AllCare).

### **Marcos Francisco Buzo, Diretor Comercial e Produtos**

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

### **Jorge Oliveira, Diretor de Expansão e Relacionamento**

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

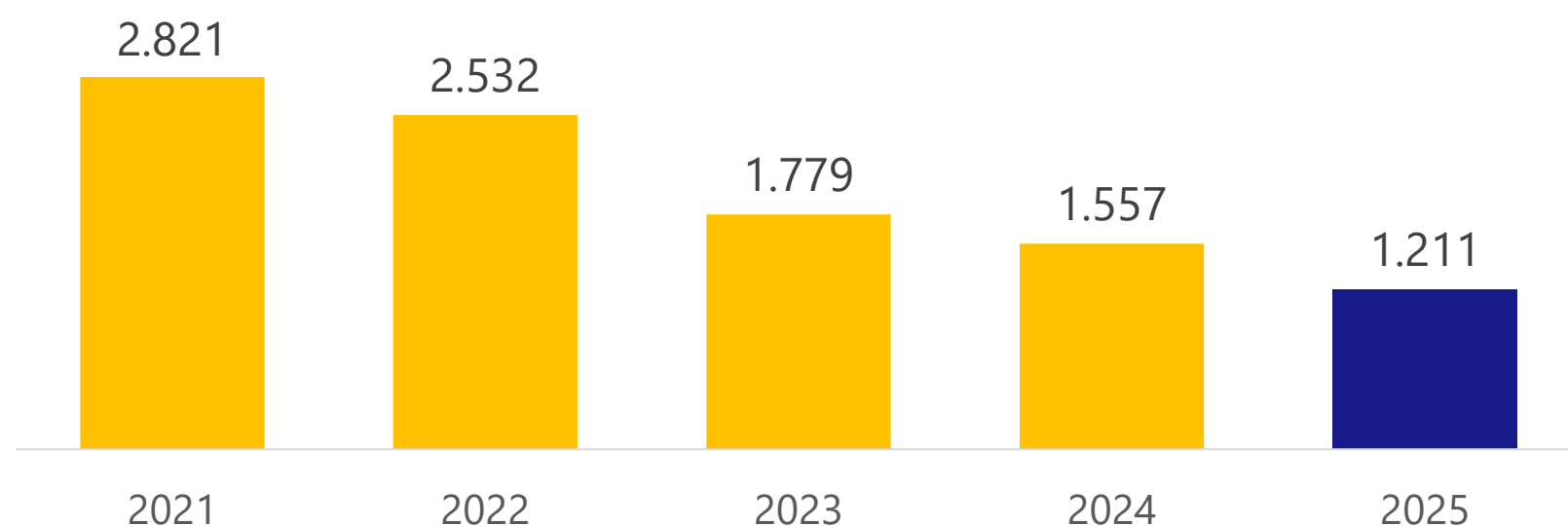


# Resultados



# Ações de Eficiência Operacional Realizadas

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



**Forte ritmo de lançamentos buscando maior competitividade comercial:**

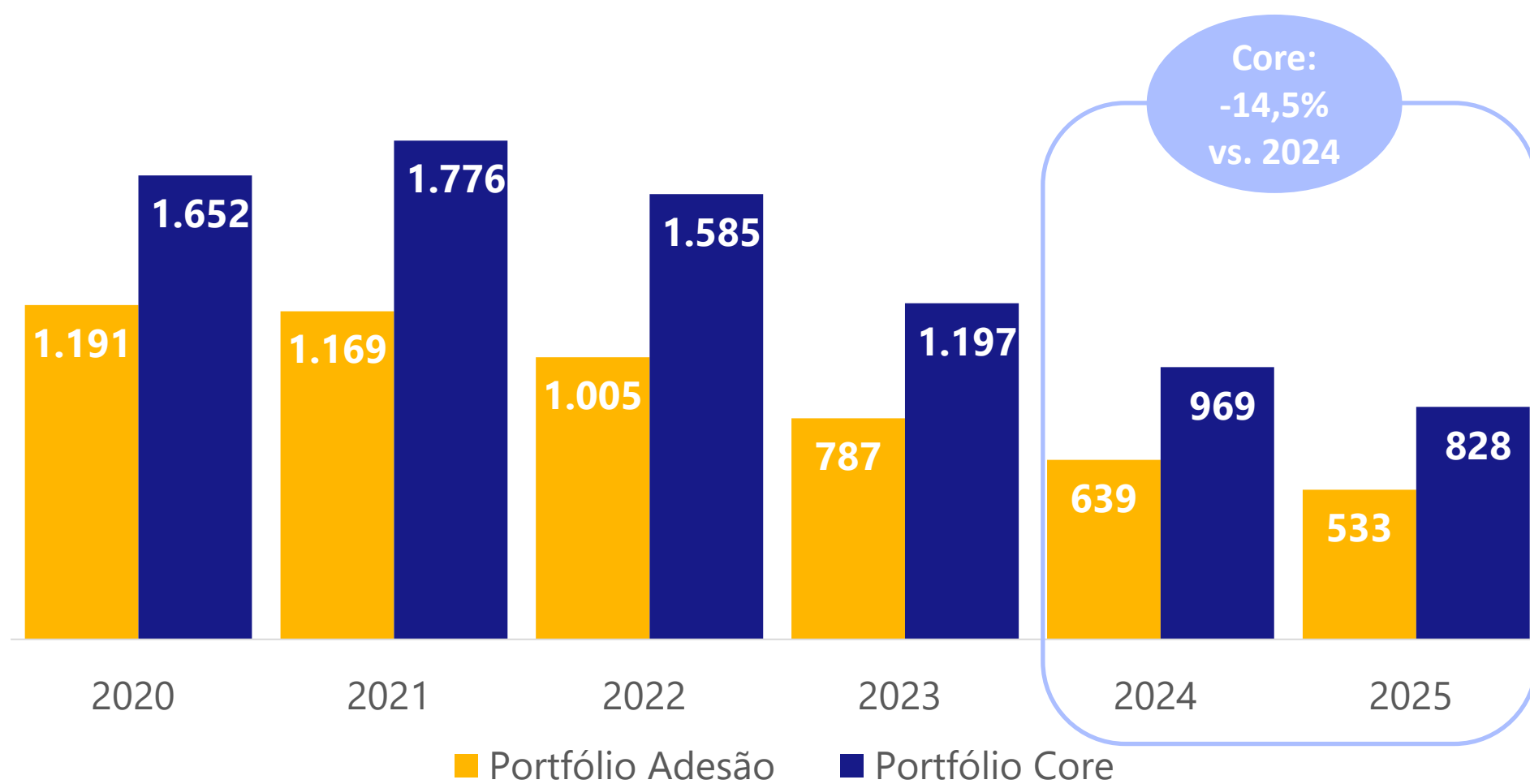


**511**

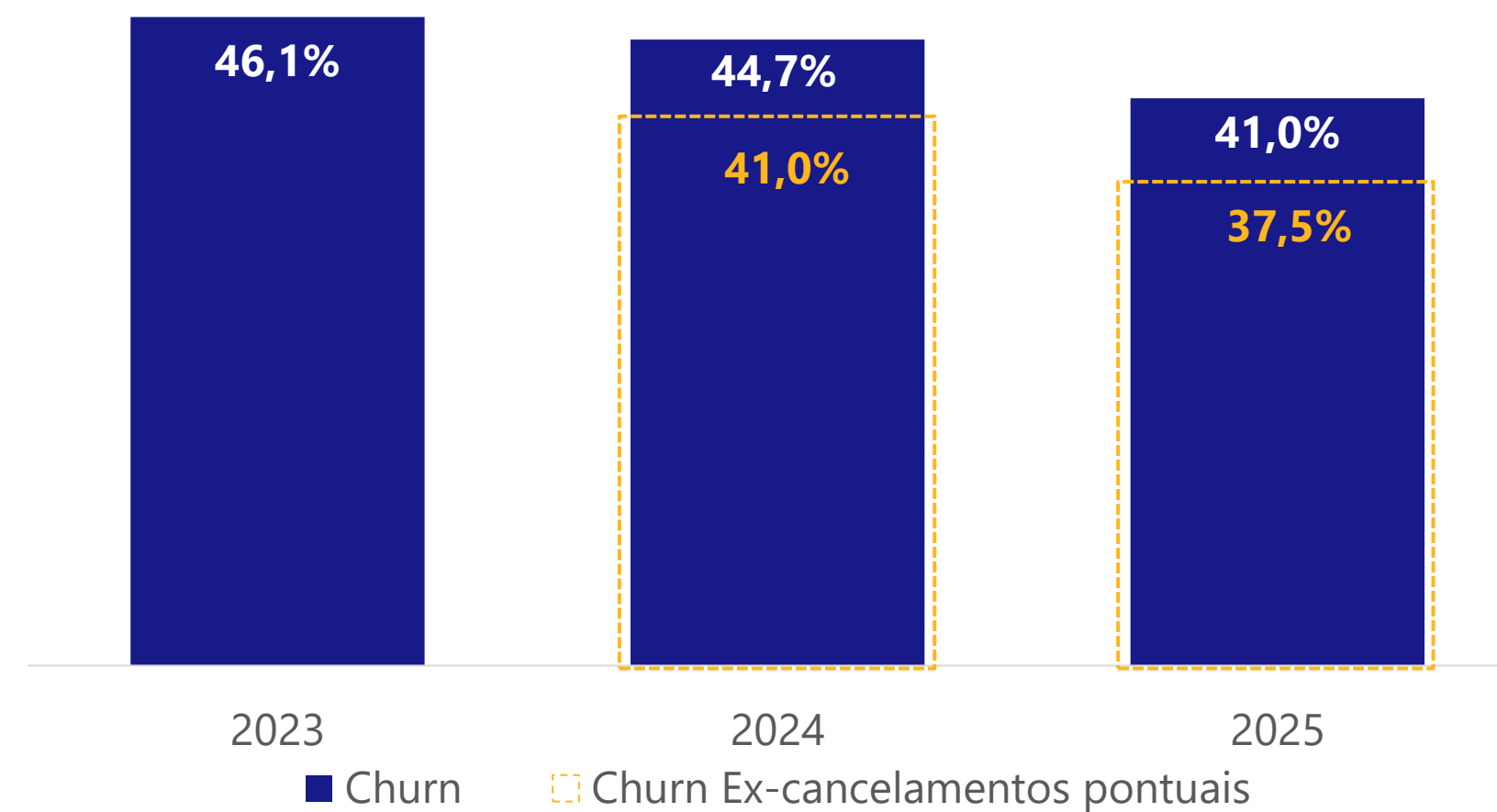
**NOVOS PRODUTOS** no 2025 vs. 138 em 2024

# Principais Indicadores Financeiros

### Portfolio Total x Adesão (mil)

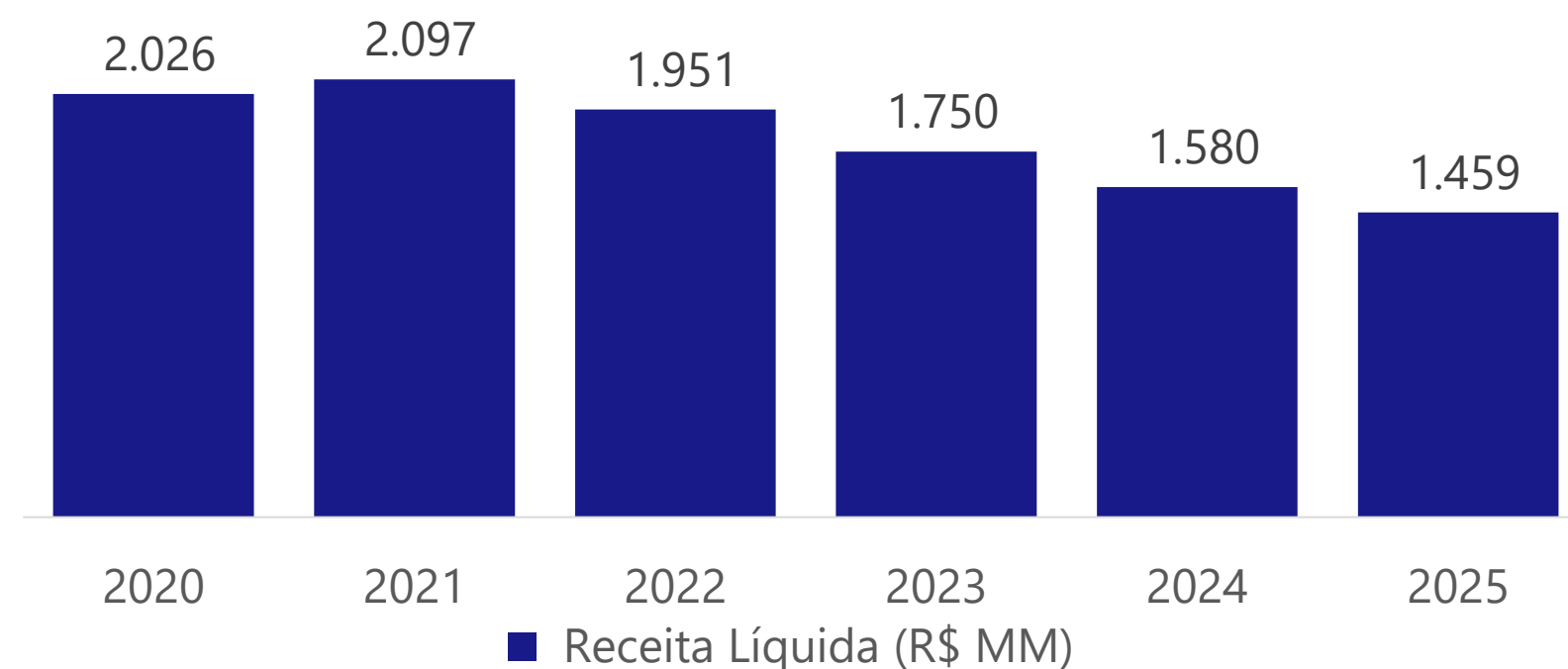


### Churn (%)

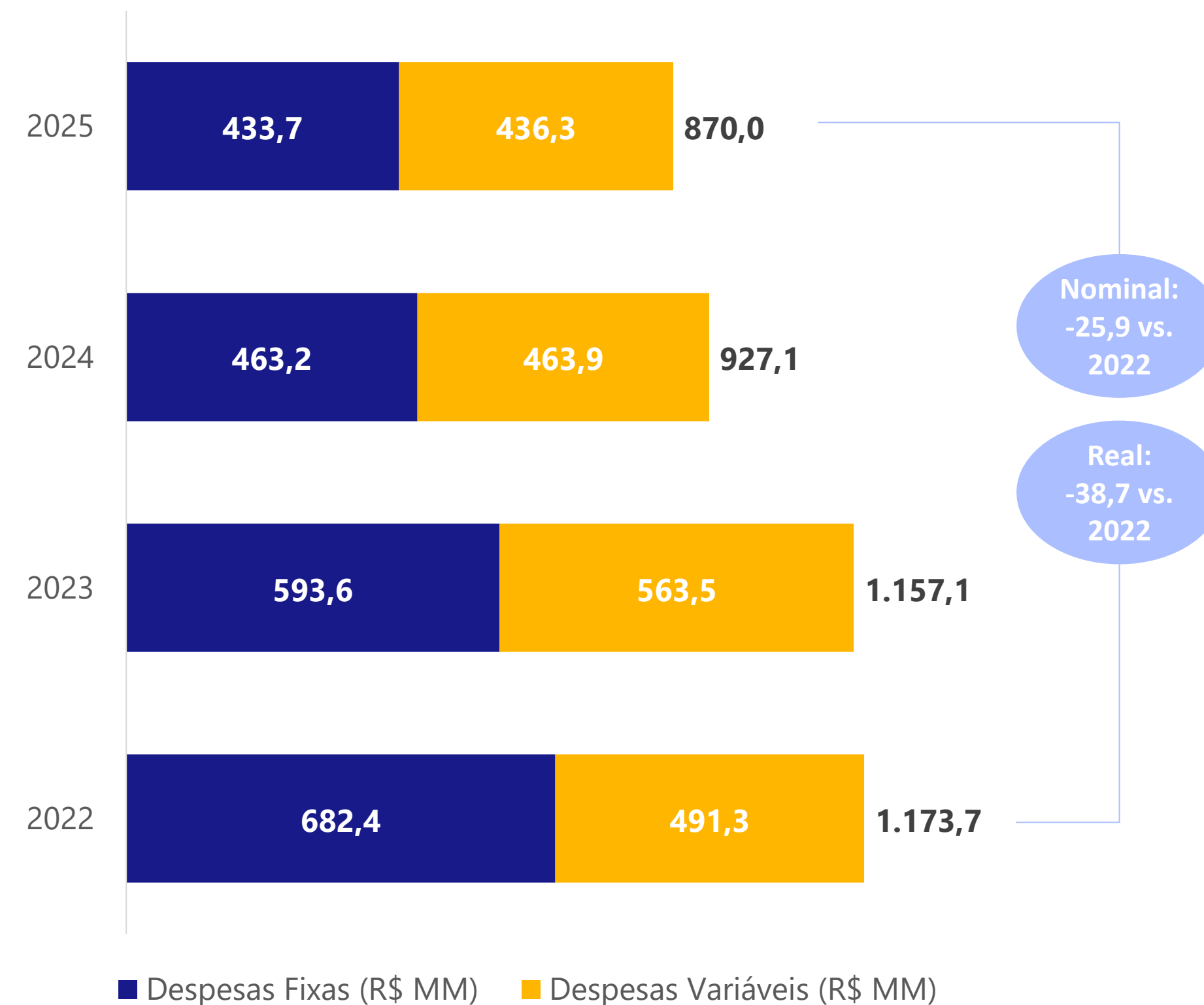


# Principais Indicadores Financeiros

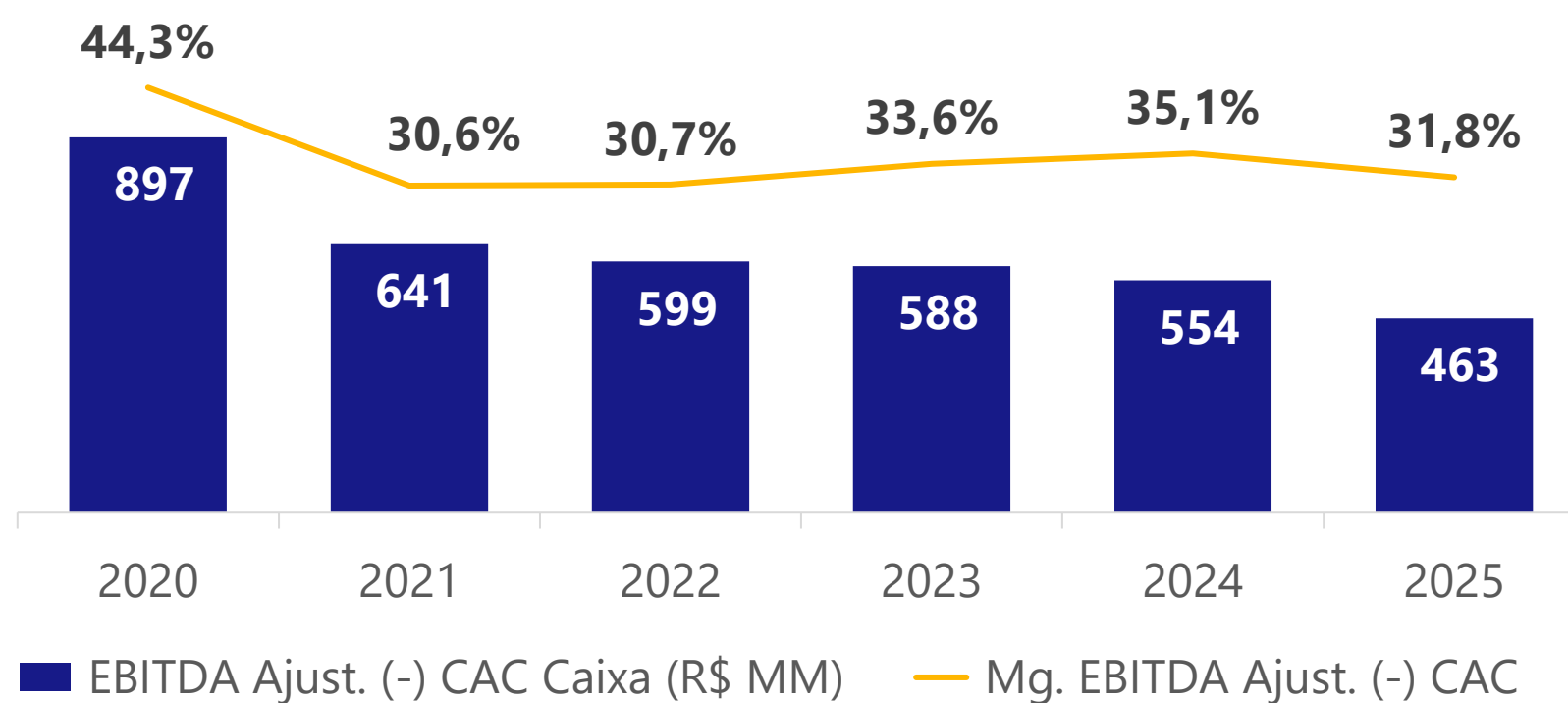
## Receita Líquida (R\$ MM)



## Despesas (R\$ MM)

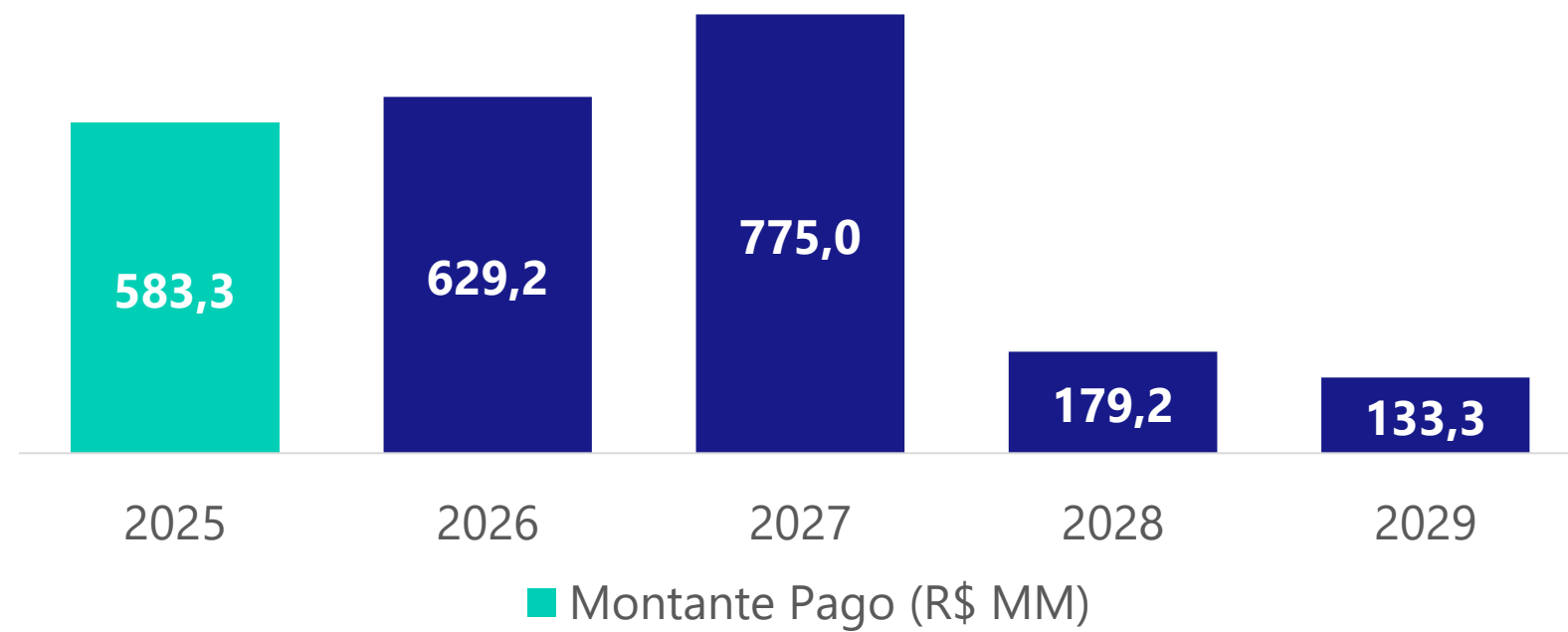


## EBITDA Aj. (-) CAC (R\$ MM)

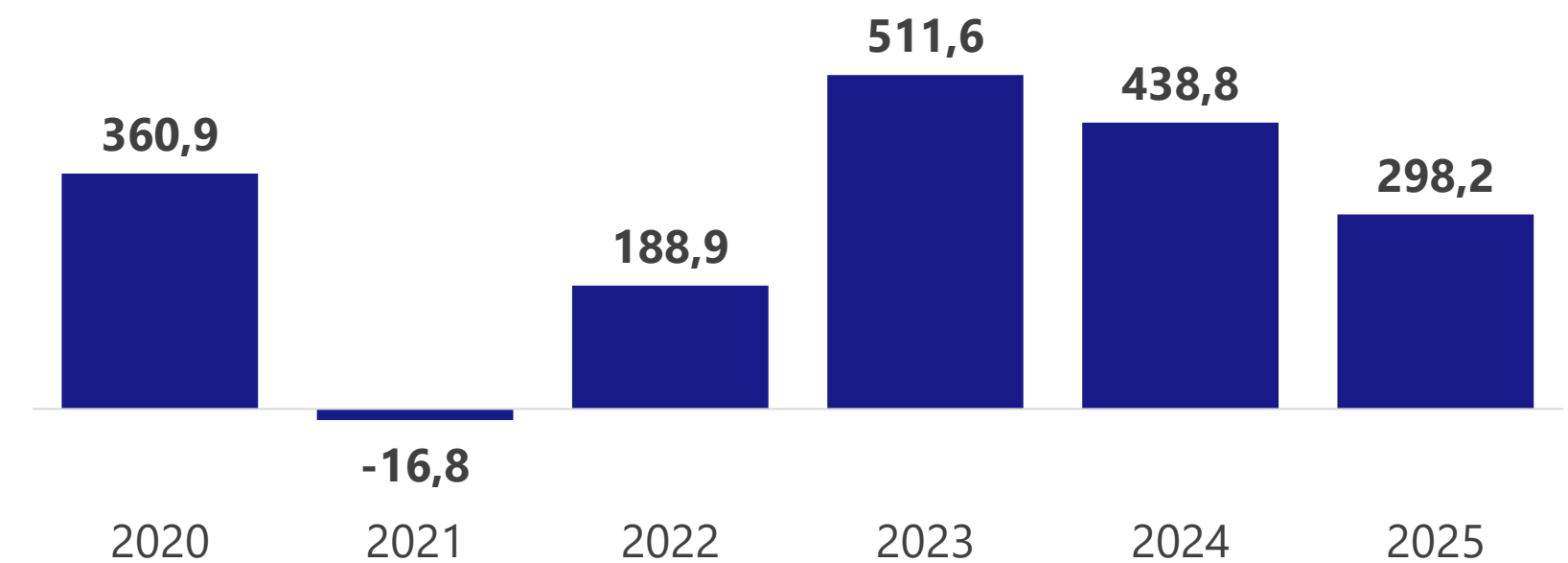


# Principais Indicadores Financeiros

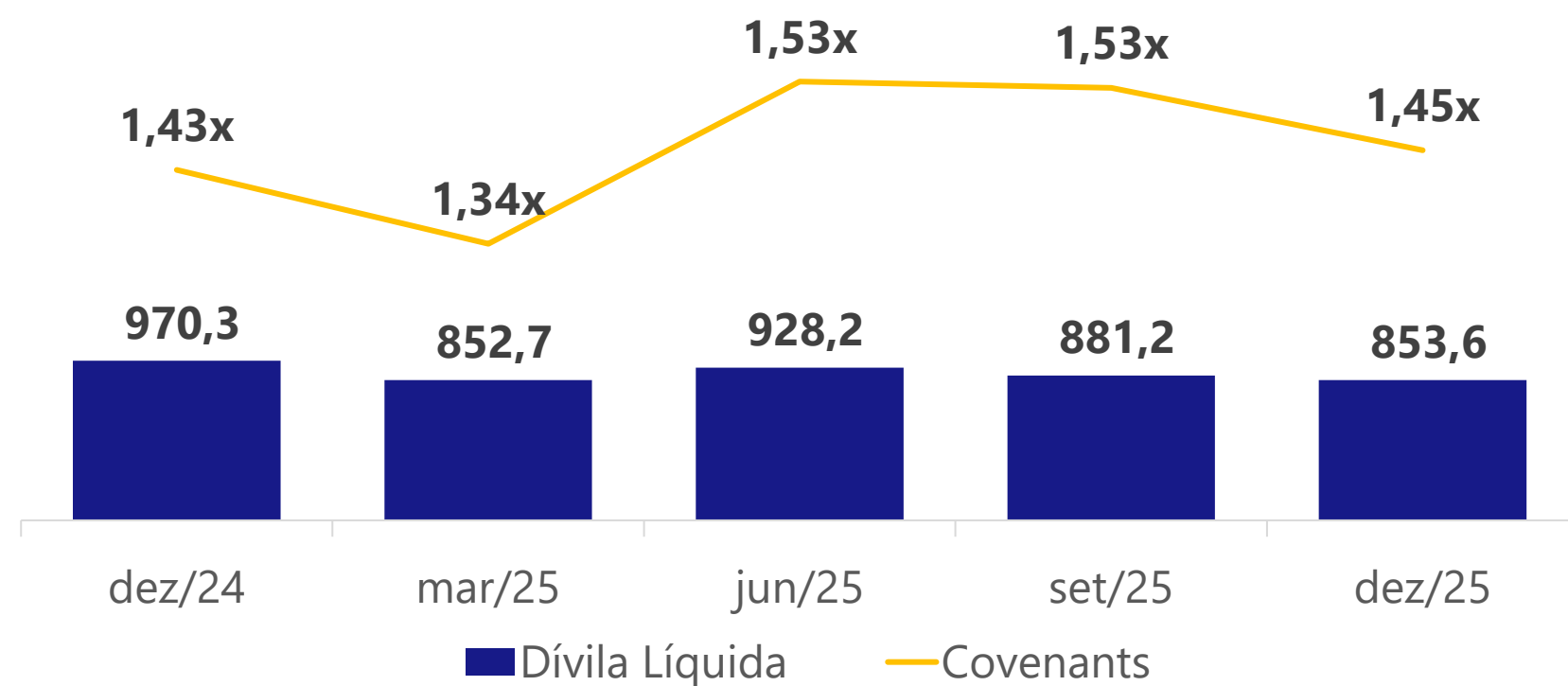
## Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ MM)



## Fluxo de Caixa Livre (BRL MM)



## Endividamento Líquido<sup>1</sup>



## Caixa + Aplicações Financeiras

Saldo Final:

**R\$ 889,6 MM** 2025

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



Onde a sua  
**saúde** encontra

**o melhor  
plano**

**Relações com  
Investidores**

[RI@qualicorp.com.br](mailto:RI@qualicorp.com.br)  
[ri.qualicorp.com.br](http://ri.qualicorp.com.br)