Após reestruturação interna e expansão iniciada em agosto do ano passado, grupo registra crescimento de quase 50% no número de membros em pouco mais de seis meses

A Exalt acaba de atingir a marca com mais de 100 corretoras cadastradas em sua rede. O resultado consolida o plano de expansão, iniciado em agosto do ano passado, e reforça o posicionamento da empresa como uma das iniciativas mais inovadoras do mercado segurador brasileiro.

O movimento de crescimento foi sustentado por uma ampla reestruturação interna, incluindo o fortalecimento da gestão com a chegada de Alexandre Federman, que completa um ano à frente da Exalt, com a ampliação do departamento comercial, a criação de uma área especializada em marketing, da reorganização da área de operações e do aprimoramento da área de colocação de risco. A empresa também revisou processos e ampliou os benefícios oferecidos aos corretores do grupo.

Um dos marcos desse novo ciclo aconteceu durante o Exalt Next, em agosto do ano passado, quando a companhia lançou o Ciclo Exalt, uma plataforma de aceleração estruturada composta por 12 benefícios estratégicos voltados ao desenvolvimento dos corretores. As iniciativas foram desenhadas para apoiar diferentes perfis de atuação, desde profissionais com foco em varejo até corretoras com perfil corporativo, oferecendo ferramentas práticas para ganho de escala, eficiência e competitividade.

“Atingir o marco com mais de 100 corretoras cadastradas é um marco histórico para a Exalt e confirma que nossa expansão está acontecendo de forma sólida e estruturada. Desde agosto do ano passado, com o lançamento do Ciclo Exalt, estamos construindo um modelo de aceleração que prepara o corretor para o presente e para o futuro do mercado. Esse crescimento é resultado de organização, inovação, novos benefícios e da confiança de parceiros relevantes em várias regiões do Brasil.”, declarou Alexandre Federman, CEO da Exalt

A Exalt iniciou um processo de expansão além de São Paulo,, ampliando sua presença em diferentes regiões do país. Nesse período, o grupo passou a contar com corretoras de praças como Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Nordeste, fortalecendo sua capilaridade e sua relevância nacional.

Em pouco mais de seis meses, foram incorporadas 30 novas corretoras, o que representa um crescimento de quase 50% na base de membros. Além do avanço numérico, as novas integrantes chegaram com produção expressiva, agregando ainda mais força comercial e estratégica ao grupo.

Outro destaque desse processo foi o evento realizado em janeiro, quando a Exalt apresentou novas entregas, benefícios e iniciativas voltadas ao desenvolvimento dos parceiros. As ações reforçam o compromisso da companhia com uma expansão consistente, pensada para diferentes tamanhos de operação e alinhada às transformações do setor.

A Exalt também destaca como parte essencial dessa trajetória o relacionamento com as seguradoras parceiras, reconhecendo a relevância dessas empresas para o fortalecimento do ecossistema e para os resultados alcançados. A companhia valoriza especialmente as parcerias construídas ao longo desse processo, que têm gerado impacto positivo e contribuído diretamente para a evolução do grupo.

Mais do que crescer em número, a Exalt defende um modelo de aceleração estruturada, baseado em organização, tecnologia, processos e visão de futuro. Em um mercado em constante transformação, a proposta da empresa é preparar as corretoras para acompanhar as mudanças, ganhar eficiência e se posicionar de forma competitiva diante dos novos desafios do setor. A conquista alcançada com mais de 100 corretoras cadastradas representa não um ponto de chegada, mas o início de uma nova etapa de crescimento sustentável, nacional e cuidadosamente

planejado.

Fonte: Karem Soares, em 02.04.2026