Movimento marca novo posicionamento da consultoria, que mira presença em todas as capitais e municípios com mais de 250 mil habitantes
por meio de crescimento orgânico, aquisições e programa Alper Partners





A Alper Seguros, uma das maiores consultorias e corretoras do setor, dá início a uma nova etapa em sua estratégia de mercado com um plano de expansão no país. A companhia projeta elevar sua capilaridade dos atuais 29 escritórios para 110 pontos de presença em todo o território nacional. A meta busca cobrir todas as capitais brasileiras e todos os municípios com população superior a 250 mil habitantes, consolidando um novo momento institucional voltado à proximidade regional e à escala operacional.

A estratégia de penetração da Alper Network combina três frentes complementares: Alper Associados, Alper International Partners e Alper Partners, sendo o último braço da rede voltado a alianças com corretoras especialistas espalhadas pelo país. Criada há cerca de três anos como um dos pilares de crescimento da companhia, a vertical de parcerias já demonstra força robusta, movimentando, atualmente, mais de R$ 1 bilhão em prêmios emitidos.

“Este movimento reflete o novo momento da Alper e nosso posicionamento estratégico de aliar a solidez de um grande player nacional ao conhecimento cirúrgico dos mercados locais. Não queremos apenas crescer em volume, mas estar fisicamente onde as oportunidades acontecem, garantindo atendimento de ponta a empresas e indivíduos de Norte a Sul do Brasil”, destaca Marcos Couto, CEO da Alper Seguros.

Estrutura e inscrição na Alper Partners

Voltado a corretoras especialistas com atuação regional, o programa permite que o parceiro amplie sua oferta para pessoa física e jurídica sem precisar investir mais com equipe ou infraestrutura. Mantendo sua carteira de clientes e sua autonomia, ele passa a contar com o suporte da Alper e

com o poder de negociação da consultoria junto às principais seguradoras do mercado para todas as linhas de negócio.

Para além do suporte comercial, os parceiros contam com apoio em marketing, processos operacionais, ferramentas tecnológicas e podem utilizar a infraestrutura física e os espaços de coworking e escritórios da Alper para relacionamento, reuniões estratégicas e recepção de clientes.

“Estruturamos um time sênior e dedicado para apoiar o corretor parceiro no dia a dia. A iniciativa busca acelerar a expansão de operações que já possuem forte relacionamento regional, oferecendo suporte operacional, tecnologia e integração dos ambientes de negócios. Nossa meta é concluir as principais parcerias até o fim do primeiro trimestre de 2027”, afirma Denis Teixeira, Sr VP de Transportes e Logística da Alper Seguros.

“O mercado exige cada vez mais preparo, tecnologia e capacidade financeira para atender demandas complexas. Ao se unir à Alper Seguros, o corretor passa a contar com essa musculatura corporativa no seu dia a dia, ganhando força comercial e respaldo institucional sem abrir mão da sua independência local”, pontua Daniel Rocha, Vice-Presidente da Alper Seguros.

Para ingressar no programa, a Alper lançou um portal próprio em que as corretoras podem realizar a inscrição (link). As parcerias serão formalizadas ao longo dos próximos meses e início de 2027.

Fonte: Alper/Loures, em 29.10.2026.