

Apresentação Institucional 2020



Great
Place
To
Work®

1 – Quem somos

2 – Nossa estratégia

3 – Nossos números



1 – Quem somos

- ✓ **Nossas soluções**
- ✓ **Histórico**
- ✓ **Composição acionária e Conselho de Administração**



NOSSAS SOLUÇÕES



BENEFÍCIOS CORPORATIVOS

- Saúde
- Vida
- Odontológico
- Previdência Privada
- Administração PAT (VA, VR e VT)
- Benefício Medicamento (PBM)
- Worksite



SEGUROS MASSIFICADOS

Comercialização de seguros para consumidor final de empresas varejistas, financeiras, utilities etc.



AUTOMÓVEL

- Auto Frota
- Auto Individual



SEGUROS PESSOAIS

- Vida
- Bike
- Viagem
- Residencial
- Assistência PET
- Equipamentos Portáteis



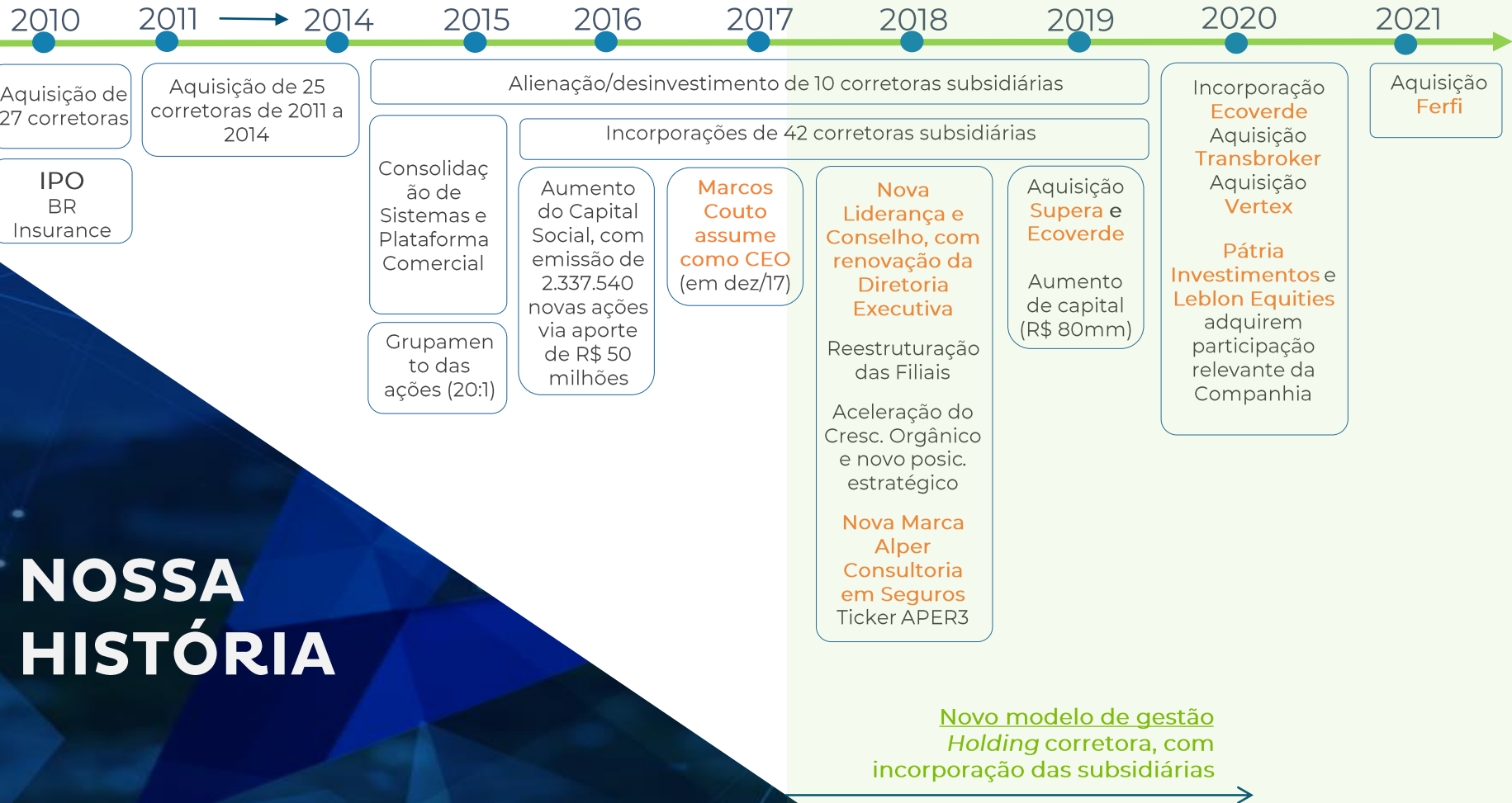
SEGUROS CORPORATIVOS

- Agrícola
- Aeronáutico
- Eventos
- Imobiliário
- Lucros Cessantes
- Patrimonial
- Náutico
- Responsabilidade Civil Geral
- Riscos de Engenharia
- Riscos Diversos
- Riscos Nomeados
- Riscos Operacionais
- Transporte Nacional e Internacional



LINHAS FINANCEIRAS

- Garantias
- D&O
- E&O
- Crédito
- Cyber Risks



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Brasil Capital
19,1%

Credit Suisse
13,2%

Pátria Invest.
8,4%

Leblon Equities
7,3%

Indie Capital
5,1%

André Martins
5,0%

Outros
39,4%



Total de Ações: 11.480.134
Ações em tesouraria: 281.625
Data base: 26/10/2020

Última eleição em jun/20 – mandato de 2 anos

Luis Felipe Cruz
Presidente

Hugo Segre
Vice-Presidente

Eduardo Wurzmann
*Membro
Independente*

Pawel MacNicol
*Membro
Independente*

Tarcisio Godoy
*Membro
Independente*

Mauro Batista
Membro Suplente

As ações da Alper são negociadas no Novo Mercado,
nível de maior Governança Corporativa da B3

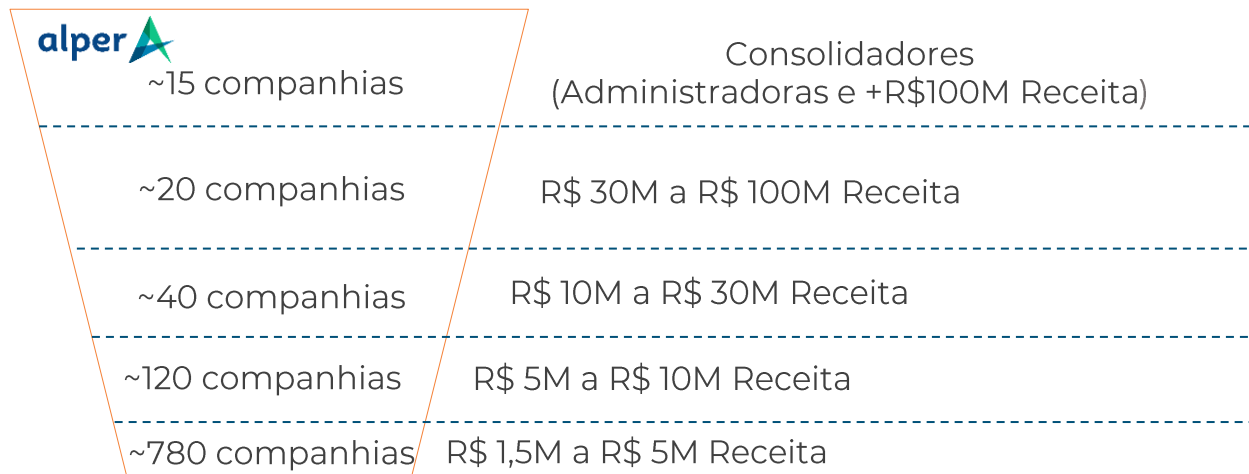


MERCADO DE CORRETAGEM

Mercado pulverizado com **grande potencial de consolidação**

Descrição	ANS		SUSEP		TOTAL
Prêmio	R\$ 195Bi	+	R\$ 105Bi	=	R\$ 300Bi
Desp. Comissão	R\$ 6Bi	+	R\$ 26Bi	=	R\$ 32Bi
% Comissão	3,0%	+	25,2%	=	10,7%

Segregação do setor por receita | Base da ALPER



Data base: dez 2019
Fonte: SUSEP e ANS

2 – Nossa estratégia

- ✓ **Desenvolvimento orgânico**
- ✓ **Aceleração por aquisições**



NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO



DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

- Expansão dos canais de vendas e parcerias
- Eficiência operacional
- Inteligência comercial e de recursos humanos
- Benefícios tecnológicos
- Cross-sell

CRESCIMENTO LINEAR



ACELERAÇÃO POR AQUISIÇÕES

- Novos ramos e produtos, localização, Receita Recorrente e tecnologia
- Pagamento vinculado a performance da Receita
- Ágil processo de incorporação

CRESCIMENTO EXPONENCIAL





DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

Expansão dos canais de vendas e parcerias

Alper Associados

Recomendação de
negócios e geração de
leads.

Contamos com
mais de 70
associados
cadastrados em
nossa base

Pré-Vendas



Geração de
lead



Carga
CRM



Pré-
qualificação



Qualificação



reunião



Fechamento

Alper Partners

Parcerias com corretoras
monoproduto que queiram
oferecer produtos da Alper

Contamos com
mais de 75
corretoras com
alto potencial de
cross-sell

Parcerias Internacionais

Corretoras que não tem
presença no Brasil mas
possuem clientes com
operação no país



**ROSENBERG
& PARKER SURETY**



江泰保险经纪股份有限公司
Jiang Tai Insurance Brokers Co., Ltd.



DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

Inteligência comercial e de recursos humanos

INTELIGÊNCIA COMERCIAL

VENDA

RETENÇÃO

- ▶ CRM
- ▶ Painéis online em tempo real
- ▶ Gestão de pipeline
- ▶ KPIs
- ▶ Acompanhamento de NPS
- ▶ Controle de renovação
- ▶ Farol de *aging* de oportunidades

PROCESSO MINUCIOSO NA ESCOLHA E DESENVOLVIMENTO DO NOSSO TIME

- Recrutamento e seleção com processo digital
- Análise de desempenho 360
- Gestão bimestral de metas
- *Helper* – assistente virtual que responde dúvidas como férias, benefícios, planos de saúde, reembolsos e banco de horas



Certificado GPTW pelo segundo ano consecutivo, o que reforça o nosso comprometimento em proporcionar uma excelente experiência também para os nossos colaboradores.



DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

Gestão em Saúde

Dr. Alper

Plataforma Health Tech que permite o atendimento remoto, em grande escala, promovendo acesso à saúde física e mental.
Atendimento através de vídeo chamada, realizados por médicos especialistas

Concierge em Saúde

Atendimento exclusivo, único e personalizado, realizado através de equipe própria dando suporte ao RH da empresa

Gestão de Senhas e 2ª opinião Médica

Acompanhamento das solicitações de senhas eletivas e direcionamento para 2ª opinião médica (Dr. Alper)



Somos
Gente
cuidando
de **Gente!**



Comitê de Saúde

Encontros presenciais ou por vídeo conferência, com todo o time de Gestão de Saúde e Risco da Alper, para análise e discussão dos resultados das apólices, bem como dos programas implantados



Programa Melhor Maternidade

Acompanhamento de gestantes, desde o início da gravidez até os 2 anos de idade do bebê.
Atendimento por vídeo chamada realizados por enfermeiros especializadas em pediatria, obstetrícia e amamentação.



Ações de Saúde

Todo nosso conteúdo produzido pelo time de Gestão de Saúde, disponível de forma online, vídeos e webinar.



DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO

Cesta de serviços tecnológicos

Tecnologia - Healthtech



Saúde 24h, na palma da mão

*Plataforma de telemedicina lançada em
fevereiro de 2020*



+R\$ 8,0 milhões em sinistro evitados;



+13 mil atendimentos. >5% encaminhados ao P.S.;



Telepsicologia,



Programa de Bem-Estar.



Gestão de atestados

Tecnologia - Gestão de Risco



HEALTH ANALYTICS

Inteligência artificial de análise preditiva

Preditivo: Algoritmos para identificação de doenças crônicas e cruzamento das informações coletadas no Dr. Alper. Identificação e atuação em hospitais com alto índice de reinternação e internações originadas de P.S.

Redução de custos: Identificação e atuação em procedimentos com custo de sinistro fora do padrão.

Geolocalização: Análise de custo assistência por operadora e região, bem como dos prestadores com melhor resolutividade

Hash Único: Algoritmo que possibilita a identificação única por usuário, bem como seu histórico de utilização, independente de operadora.



ACELERAÇÃO POR AQUISIÇÕES

Na busca por potenciais aquisições, focamos em corretoras com as características listadas abaixo:



Produtos e ramos em expansão



Ampliação nosso raio de atuação geográfica



Corretoras com exposição a operadoras verticalizadas



Incrementar nossa receita recorrente, o que reforça nossa previsibilidade de crescimento



Presença digital e foco em tecnologia

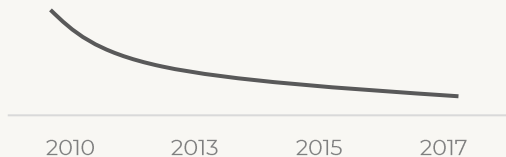


ACELERAÇÃO POR AQUISIÇÕES

ANTIGO MODELO DE AQUISIÇÃO

Várias subsidiárias corretoras – parte do pagamento em ações da Companhia

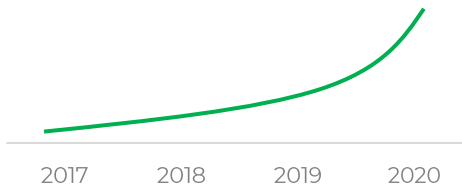
BRIN3 - desempenho entre IPO e 2017



NOVO MODELO DE AQUISIÇÃO

Incorporação das subsidiárias – parte relevante do preço é vinculado a performance da Receita.

APER3 - Desempenho das ações com nova marca e direção



NÃO	Institucionalização da carteira	SIM
NÃO	Incorporação da Companhia	SIM – 6 MESES
BAIXA	Sinergia operacional	ALTA
CORRETORA	Marca	ALPER
SÓCIO VENDEDOR	Gestão	ALPER
PONTUAL	X-sell	ESTRUTURADO (CRM)



ACELERAÇÃO POR AQUISIÇÕES

Passo a passo do processo de aquisição e incorporação



Aquisição

Integração de
equipe e sistemas
operacionais

Incorporação
(CNPJ Alper)

*Aquisições proporcionam crescimento
exponencial em complemento ao
desenvolvimento orgânico da Companhia*

Nosso modelo de aquisição prioriza

- ✓ Institucionalização do relacionamento com a carteira de clientes.
- ✓ Explorar os potenciais de *cross-sell* em nossa carteira e da empresa adquirida.
- ✓ Engajamento dos vendedores na manutenção e rentabilização da carteira.
- ✓ Introdução ao nosso modelo de gestão comercial, com elaboração e acompanhamento de metas e estratégias.
- ✓ Ambientação rápida dos colaboradores à nossa cultura.
- ✓ Sinergias operacionais e administrativas.
- ✓ Aproveitamento fiscal do ágio das aquisições.



ÚLTIMAS AQUISIÇÕES

Últimas aquisições que incrementam nossa Receita Recorrente e que abriram portas para novas regiões, produtos e pessoas



							
Aquisição	Dez/2018	Ago/2019	Dez/2019	Jul/2020	Nov/2020	Dez/2020	Jan/2021
Segmento	Benefícios	All Lines - foco Educacional	All Lines	Transporte	Benefícios	Seguro Agro	Benefícios
Receita Bruta	R\$ 1,8M em 2018	R\$ 6,7M em 2018	R\$ 8,2M em 2018	R\$ 13,0M em 2019	R\$ 5,0M em 2019	R\$ 5,3M em 2019	R\$ 7,8M em 2020
Incorporação	4 meses	4 meses	6 meses	5 meses	3 meses	Em processo	Em processo
Executivo*	Marcelo Rotella	Ilán Kajan	Paulo Grillo	Denis Teixeira André Valgas	Frederico Cattoni	André Lins Thiago Lins	Eduardo Vidigal

*Todos os executivos ainda permanecem na Companhia

3 – Nossos números

- ✓ **Receita Líquida**
- ✓ **Principais Despesas**
- ✓ **EBITDA e Lucro Líquido Ajustados**
- ✓ **Fluxo de Caixa e Capex**
- ✓ **Desempenho das ações**

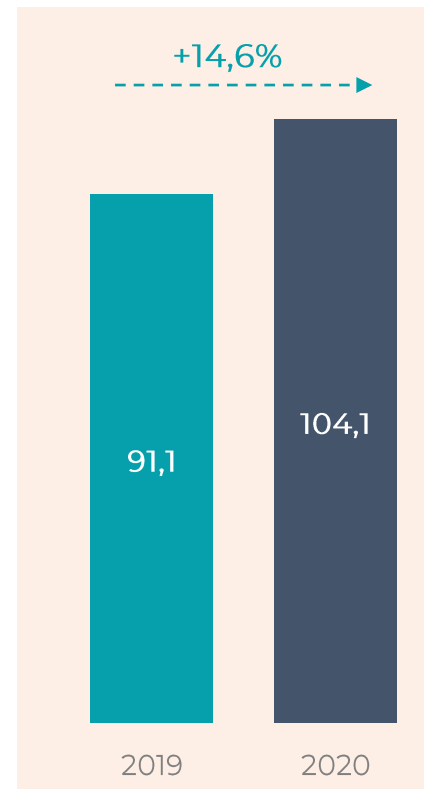
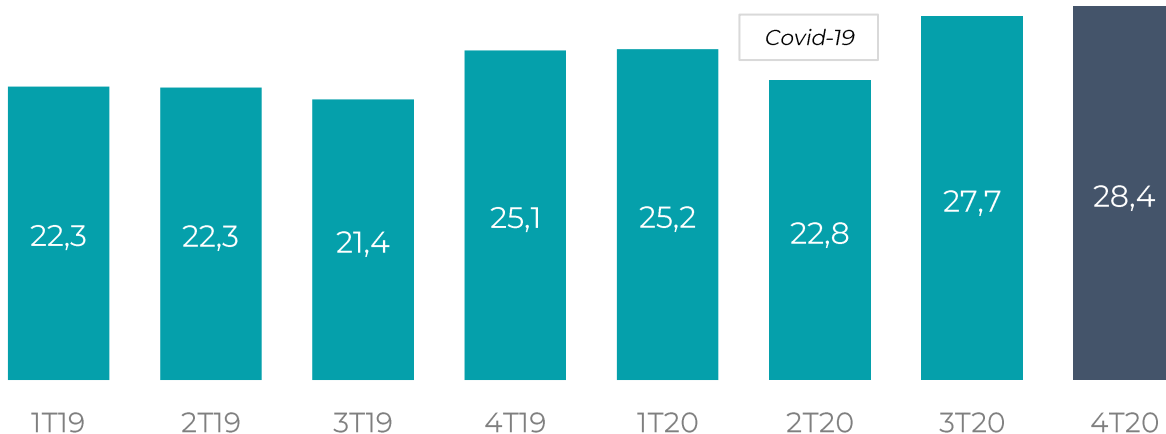


EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

R\$ milhões

Sólido crescimento nos últimos trimestres devido a:

- ✓ alto nível de retenção de clientes,
- ✓ maior potencial de cross-sell,
- ✓ eficiência comercial, e
- ✓ aquisições bem sucedidas.



RECEITA LÍQUIDA – UNIDADES DE NEGÓCIOS

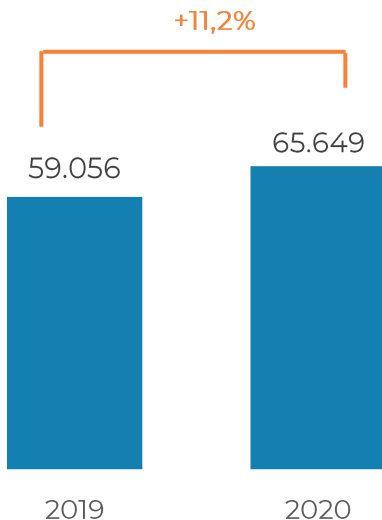
R\$ milhares

Benefícios e Previdência



63%
da Receita Líquida

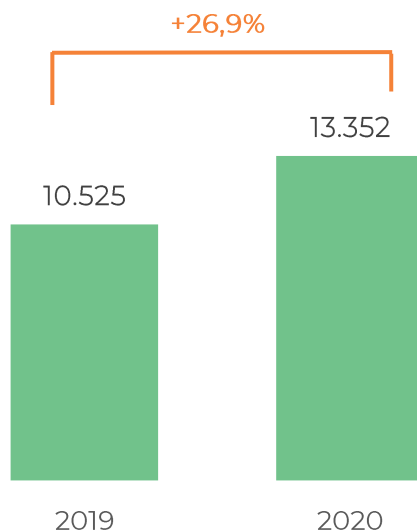
Segmento Corporate, PME e
seguros pessoais



Riscos Corporativos

13%
da Receita Líquida

Garantia, Linhas Financeiras,
Patrimonial, Educacional e
outros



RECEITA LÍQUIDA – UNIDADES DE NEGÓCIOS

R\$ milhares

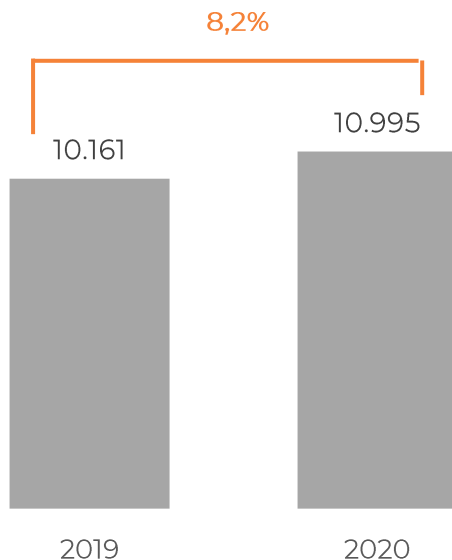
Automóveis



11%

da Receita Líquida

Foco em renovações e busca de canais para vendas novas

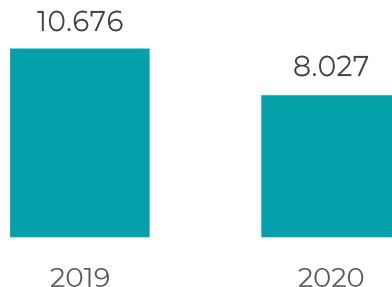


Massificados

6%

da Receita Líquida

Vendas B2B2C, por meio de parceiros varejistas



Transportes

8%

da Receita Líquida

Seguro para transportes de cargas nacionais e internacionais

R\$ 6,0 milhões de Receita Líquida

DESPESAS OPERACIONAIS AJUSTADAS

Em 2020, fizemos reestruturação de algumas áreas visando ganho de eficiência operacional para a Companhia e, ao longo dos últimos 12 meses, integramos as equipes das três corretoras adquiridas e incorporadas. Sendo assim, as despesas de pessoal cresceram em ritmo menos acelerado que nossa Receita.

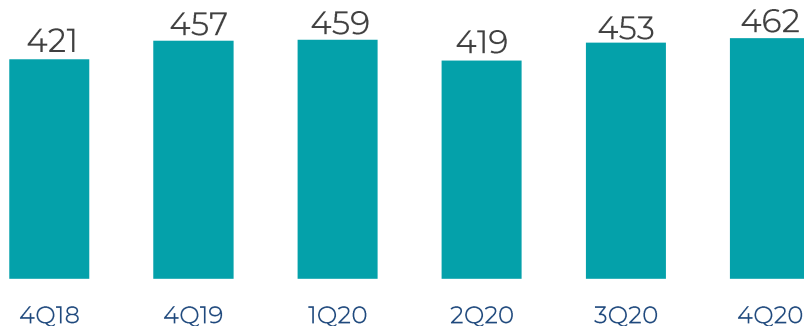
Em 2020, as despesas de pessoal representavam 63,2% da Receita Líquida, enquanto neste trimestre essa proporção é de 57,5%.

Essa variação mostra o ganho de eficiência operacional com as aquisições.

DESPESAS OPERACIONAIS AJUSTADAS*

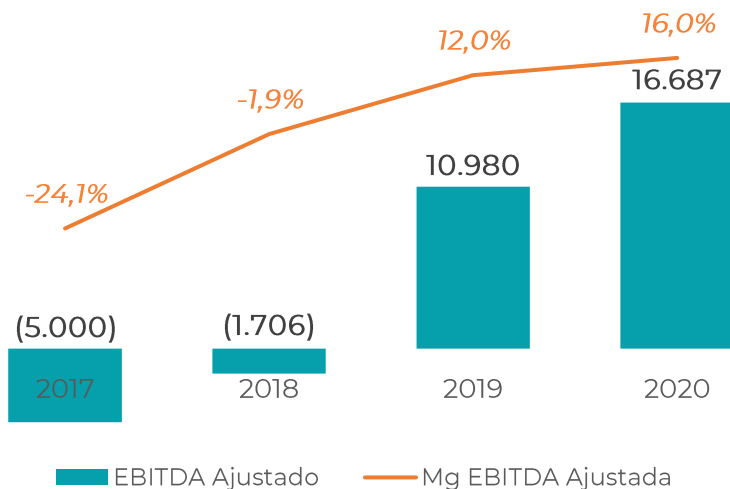
R\$ milhares	2020	% Total
TOTAL	(77.542)	100,0%
Pessoal	(59.847)	76,7%
Institucionais e Legais	(2.003)	2,2%
Infraestrutura	(4.560)	6,1%
Despesas Comerciais/Marketing	(3.763)	4,8%
Outras Despesas Operacionais	(7.369)	10,2%

Headcount



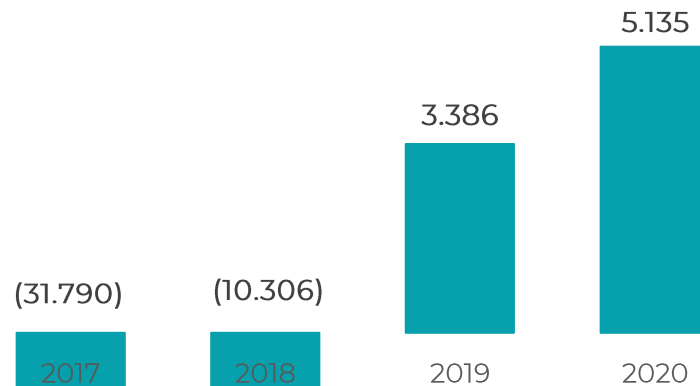
EBITDA E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

EBITDA (R\$ mil) e margem ajustados*



Margem EBITDA de dois dígitos desde 2019

Lucro Líquido Ajustado* (R\$ mil)

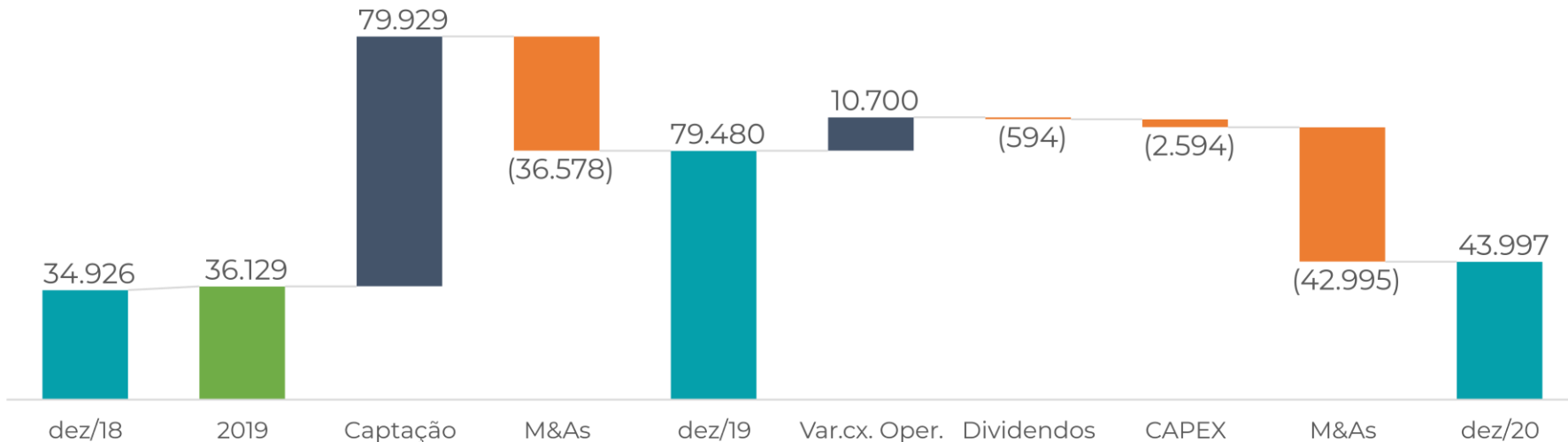


Lucro Líquido Ajustado *cresceu 51,6%* em 2020x2019

*Ajustes não-recorrentes referem-se, principalmente, a contingências de litígios originados do modelo de negócio vigente até o final de 2017, despesas com reestruturação da Companhia até 2T19 e investimentos em M&A a partir de 2019. Para mais informações sobre estes ajustes, acesse ri@alperseguros.com.br

CAPEX E FLUXO DE CAIXA

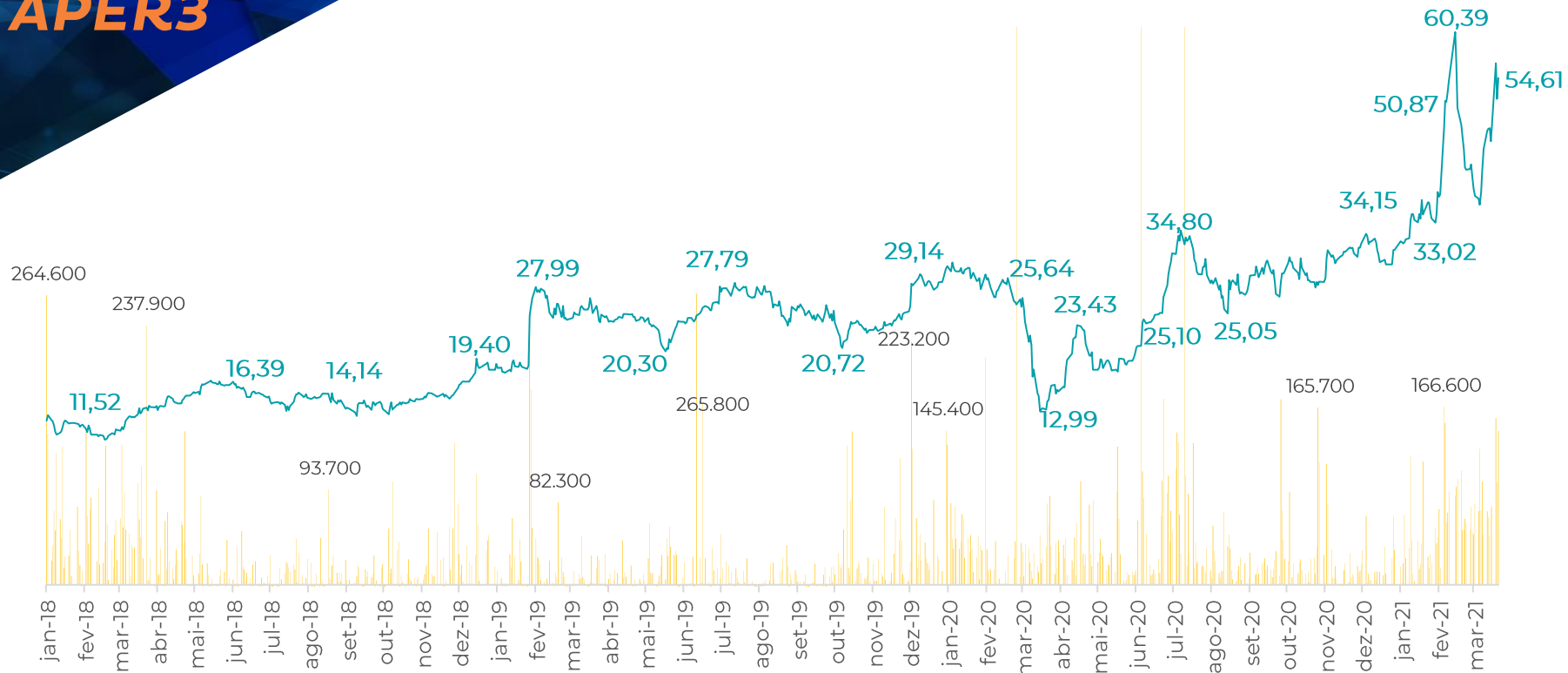
Variação do Caixa



- **CAPEX:** desde 2019 investimos constantemente em tecnologia para o desenvolvimento de nossa plataforma digital, objetivando melhorar a experiência de clientes e aumentar eficiência operacional.
- **M&A 2020:** quitação de parcelas de aquisições, maior parte sendo da Supera, adquirida em 2019, pagamento da aquisição da Transbroker em julho e pagamento da aquisição da Vertex em dezembro.

EVOLUÇÃO DAS AÇÕES APER3

APER3 - preço (R\$) x quantidade de ações



Anexo I

RESOLUÇÃO Nº 382, DE 4 DE MARÇO DE 2020

Dispõe sobre princípios a serem observados nas práticas de conduta adotadas pelas sociedades seguradoras, sociedades de capitalização, entidades abertas de previdência complementar e intermediários, no que se refere ao relacionamento com o cliente, e sobre o uso do cliente oculto na atividade de supervisão da Susep, na forma definida por esta Resolução, e dá outras providências.

A SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS – SUSEP, no uso da atribuição que lhe confere o art. 34, inciso XI, do Decreto nº 60.459, de 13 de março de 1967, torna público que o CONSELHO NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS – CNSP, em sessão ordinária realizada em 04 de março de 2020, tendo em vista o disposto no artigo 2º do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, nos incisos IV e VI do artigo 3º da Lei Complementar nº 109, de 29 de maio de 2001, no caput do art. 2º do Decreto-lei nº 261, de 28 de fevereiro de 1967, e considerando o que consta do Processo Susep nº 15414.618091/2019-68, resolve:

CAPÍTULO III

DOS INTERMEDIÁRIOS

Art. 4º A relação entre o ente supervisionado e o intermediário não deve prejudicar o tratamento adequado do cliente, devendo ficar claro para os clientes qualquer conflito de interesses decorrente desta relação.

§ 1º Antes da aquisição de produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta, o intermediário deve disponibilizar formalmente ao cliente, no mínimo, informações sobre:

I – qualquer participação, direta ou indireta, igual ou superior a 10% nos direitos de voto ou no capital que detenha em um ente supervisionado;

II – qualquer participação, direta ou indireta, igual ou superior a 10% nos seus direitos de voto ou no seu capital detida por um ente supervisionado ou pelo controlador de um ente supervisionado;

Anexo I

III – a existência de alguma obrigação contratual para atuar como intermediário de produtos de seguros, de capitalização ou de previdência complementar aberta com exclusividade para um ou mais entes supervisionados, informando os respectivos nomes ou os nomes dos entes supervisionados para os quais atua como intermediário, caso não haja contrato de exclusividade; e

IV – o montante de sua remuneração pela intermediação do contrato, acompanhado dos respectivos valores de prêmio comercial ou contribuição do contrato a ser celebrado.

§ 2º As informações de que tratam os incisos I e II do § 1º deste artigo devem ser disponibilizadas ao cliente por meio dos materiais de comercialização e de divulgação, canais de atendimento oficiais ou pelo respectivo sítio eletrônico, quando houver, devendo ser dada publicidade sobre a forma de acesso às informações.

§ 3º A informação de que trata o inciso III do § 1º deste artigo deve estar disponível no sítio eletrônico, quando houver, e constar da comunicação direcionada ao cliente.

Art. 5º Quando um produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta for acessório a outro bem, artigo ou serviço, de qualquer espécie, o intermediário, ou, em caso de venda direta, o ente supervisionado, devem informar sobre a não obrigatoriedade de contratação do produto acessório, além de garantir que o cliente possa adquirir estes bens, artigos ou serviços independentemente da contratação do produto acessório, ressalvado o disposto em legislação e regulamentação específica.

Seguem abaixo as faixas de percentuais de comissão aplicados para cada tipo de seguro, observado que esse percentual desconsidera os custos do corretor referentes às despesas com pessoal e estrutura, informações técnicas ao cliente, prospecção, elaboração de pesquisas e cotações no mercado segurador em busca dos melhores preços e condições em favor do segurado, processo de capacitação, treinamento e acompanhamento de comercialização e vendas, elaboração e transmissão digitalizada do contrato de seguro, atendimento e orientação das coberturas e indenizações ao segurado, conferência de dados em propostas e apólices em seu processo de emissão, orientação e atendimento ao segurado por ocasião de sinistros e assistências 24h, durante 365 dias da vigência do contrato.

Anexo I

Tabela de comissionamento bruto por ramo de produto

Vida e Previdência

Vitalício	
Produtos	Faixa (%)
VIDA CORPORATE	5 - 35
VIDA PME	10 - 35
VIDA INDIVIDUAL	10 - 35
PREVIDENCIA EMPRESARIAL	95 - 100
PREVIDENCIA - OUTROS	0 - 35

Agenciamento	
Produtos	Faixa (%)
VIDA CORPORATE	40 - 100
VIDA PME	50 - 100

Ramos Elementares

Linhas Financeiras	
Produtos	Faixa (%)
D&O	5 - 25
E&O	10 - 25
CYBER	10 - 20
CREDITO	10 - 15
POSI	10 - 25

Patrimonial	
Produtos	Faixa (%)
EMPRESARIAL	10 - 75
RESIDENCIAL	10 - 75
AERONAUTICOS	10 - 20
NAUTICOS	5 - 20
RISCOS DIVERSOS	10 - 30

Demais Ramos	
Produtos	Faixa (%)
GARANTIAS	15 - 35
FIANCA LOCATICIA	2 - 25
RESPONSABILIDADE CIVIL	10 - 25
EDUCACIONAL	10 - 30

Anexo I

Tabela de comissionamento bruto por ramo de produto

Massificados

Produtos	Faixa (%)
MASSIFICADOS	2 - 20
BIKE	15 - 20
RESIDENCIAL	10 - 30
VIAGEM	15 - 40
AUTOMOVEL	10 - 25
EQUIPAMENTOS PORTATEIS	10 - 20
PET	5 - 15

Transportes

Produtos	Faixa (%)
Carta Azul	15 - 30
Nacional	15 - 35
RCF-DC	20 - 35
RCTA-C	25 - 35
RCTR-C	15 - 35
RCTR-VI	25 - 35
TI	20 - 35

Automóvel*

Produtos	Faixa (%)
AUTOMOVEL - FROTA	5 - 25
AUTOMOVEL - INDIVIDUAL	10 - 25

*Para informações sobre Ituran/Liberty, acesse o alper.com.br/ri

Relações com Investidores

Marcos Aurélio Couto – CEO e DRI

Contato RI:

ri@alperseguros.com.br

(11) 3175-2359



alta performance em seguros

The Great Place To Work logo is displayed within a dark blue rectangular frame. The text "Great Place To Work" is written in a white, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) at the end of "Work". The background of the slide features a complex network of blue lines and dots, resembling a molecular or digital structure, set against a dark blue background with geometric shapes.