

O 11º encontro do circuito de lives “[Empreendendo e Aprendendo](#)”, transmitido na última quinta-feira, 8, no canal da Escola de Negócios e Seguros (ENS) no YouTube, apresentou a ideia de Insurance as a Service. Trata-se de práticas e soluções voltadas para o segmento de seguros massificados.

Para explicar como essa operação funciona, o gerente de Estratégia, Inteligência Comercial e Processos da Escola, Ronny Martins, responsável pela mediação do encontro, conversou com o CEO e founder da Olik Serviços e Tecnologia, Márcio Magnaboschi.

Com 30 anos de experiência profissional, boa parte em agências bancárias, Magnaboschi explicou como surgiu a decisão de empreender. “Todos têm oportunidades de startar uma iniciativa inovadora, até mesmo dentro do próprio modelo de negócio. Nos últimos 20 anos, tive muitas oportunidades de empreender e fui convidado por diversas estruturas consolidadas, mas tomei a decisão de empreender com as próprias pernas, pois estava esgotado com os modelos de governança corporativa”.

Propósito de fazer diferente

O executivo revelou que a criação da Olik teve interesse e aporte financeiro do exterior. “Toda minha experiência com os produtos de seguros, os canais de distribuição e a tecnologia teve uma convergência com um grupo de investidores do exterior, a Webrock Ventures, que decidiu apostar mais no mercado brasileiro, entendendo que esse país é um celeiro de grandes oportunidades”.

Mostrando todo o conhecimento acumulado em três décadas de atuação, o CEO detalhou que a escolha do nome da empresa teve influência direta da origem do investidor. “Nosso investidor é sueco, daí surgiu o nome ‘Olik’, que é ‘diferente’ na língua sueca. A gente quer levar esse conceito, de fazer coisas de forma diferente, de forma mais amigável, para todos os nossos parceiros”.

Esse propósito está diretamente atrelado, segundo Magnaboschi, às atividades da empresa. “A Olik capacita e viabiliza os parceiros estratégicos de negócios para poder atingir o seu consumidor final na oferta de seguros e usando bastante tecnologia. Resumidamente, é um trabalho IAAS no modelo B2B2C para o setor de seguros”.

Soluções flexíveis

As soluções da Olik são personalizadas e se adequam conforme a necessidade do parceiro, variando entre produtos de seguros, assistência e consórcios. “Trabalhamos com um modelo amplo para ajudar os nossos parceiros na totalidade de fatores e soluções que a gente pode implementar. Muitas vezes esse parceiro é maduro e está estabelecido, mas faltam serviços de tecnologia ou desenvolvimento de produtos. Ou então, o parceiro é novo e não tem solução de seguros, mas tem acesso a muitos clientes finais”.

“Nossa máquina de produtos faz uma conexão automática com as dores dos clientes e dos canais de distribuição. Podemos transitar nas seguradoras, com os corretores ou no canal final. A Olik coexiste com essa possibilidade de mercado, a gente veio para agregar valor, somos um fornecedor que agrega valor ao mercado”, concluiu o CEO.

Inscreva-se, acompanhe e fique por dentro

Todos os encontros anteriores do circuito “Empreendendo e Aprendendo” estão disponíveis no canal da [ENS no YouTube](#), confira [clikando aqui](#). Para acompanhar os próximos encontros inscreva-se e fique por dentro das histórias empreendedoras do setor.

Fonte: [ENS](#), em 19.09.2022.