



L'ESSENTIEL

Certificall x Okoa : duo de choc pour sublimer l'expérience sinistre



Rédigé par Alexandre Pengloan
le 14 mai 2026 - 2 minutes

Deux insurtechs françaises parmi les plus en vue sur le sujet de la gestion sinistre unissent leurs forces pour imaginer une offre inédite sur le marché.

La solution est plus précisément destinée à **l'assurance multirisque immeuble (MRI)**, où le sinistre reste un terrain particulièrement complexe. Entre copropriétaires, syndic, bailleurs, occupants, courtiers et assureurs, un simple dégât des eaux peut en effet rapidement devenir un dossier aux allures de casse-tête, difficile à documenter et source de tensions.

Dans ce contexte, la collecte rapide de preuves fiables et l'accompagnement des assurés deviennent deux enjeux de plus en plus liés.

Un constat qui a naturellement conduit Certificall et Okoa à mettre en commun leurs savoir-faire. Le dispositif s'adresse aux acteurs de la MRI avec une approche pensée pour **fluidifier à la fois le signalement et le traitement des incidents du quotidien, mais aussi des sinistres plus lourds**.

Le sinistre comme avantage concurrentiel

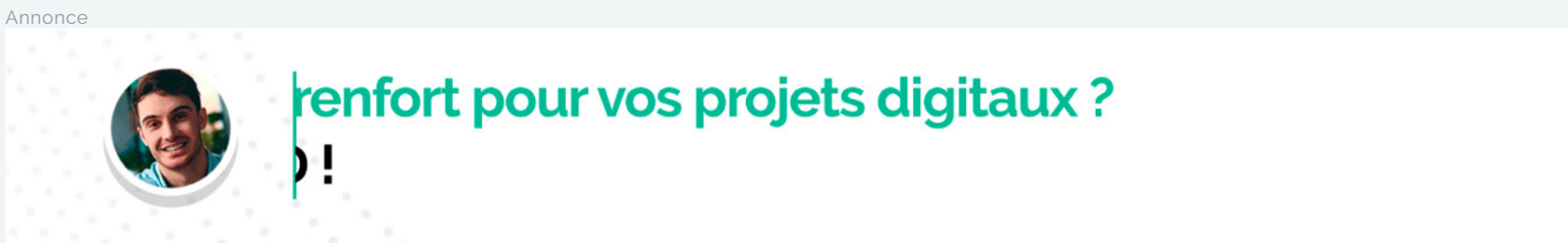
Concrètement, des QR codes sont installés dans les parties communes des immeubles assurés. Lorsqu'un occupant constate un problème, il peut signaler la situation immédiatement depuis son smartphone, sans création de compte ni parcours complexe.

Certificall grâce à son [système de preuve numérique](#) conforme eIDAS, intégrant horodatage, géolocalisation et sécurisation des fichiers, certifie les photos et vidéos collectées.

Okoa intervient ensuite comme tiers d'accompagnement, en prenant en charge les démarches administratives, le suivi du dossier et les interactions entre assurés, syndic et assureurs afin de fluidifier un parcours souvent vécu comme complexe et anxiogène.

L'intérêt du modèle est double pour les courtiers MRI. D'un côté, il permet d'améliorer l'expérience client autour d'un sinistre qui demeure un [révélateur dans la vie d'un contrat](#). De l'autre, il apporte un service concret et visible, facilement déployable, sans intégration technique lourde.

Dans un marché où les offres restent souvent proches sur le plan des garanties, cette capacité à mieux gérer le quotidien et les moments de vérité devient un puissant levier de différenciation commerciale et de fidélisation.



L'ESSENTIEL

Alan muscle son jeu institutionnel avec une senior advisor



Rédigé par Alexandre Pengloan
le 12 mai 2026 - 1 minute

L'ambition vient en grandissant ! Alan, qui a récemment fêté ses dix ans, [enchaine les annonces](#) et confirme sa volonté de s'imposer comme un acteur incontournable dans le jeu de l'assurance santé en France.

Afin de muscler son positionnement, la licorne vient d'annoncer la **nomination de Véronique Morali comme senior advisor**. Elle aura pour

Lire la suite de l'article