



EQUIFAX[®]

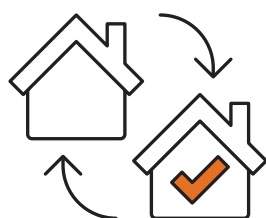
Analyses des ventes perdues^{MC} d'Equifax pour les prêteurs hypothécaires et sur valeur nette de la propriété

Besoin de savoir qui gagne vos ventes perdues et comment? Les prêteurs hypothécaires et les prêteurs sur valeur nette de la propriété doivent disposer d'un meilleur aperçu du comportement des consommateurs ainsi que de l'activité des concurrents pendant la prospection et l'octroi du crédit. De nombreux prêteurs achètent régulièrement des listes de clients potentiels et commercialisent divers produits de prêt à des emprunteurs potentiels. Ils ont cependant du mal à définir pourquoi certains consommateurs ne concluent pas leur accord de prêt. Comprendre les raisons pour lesquelles vous avez perdu des clients vous permettra d'améliorer votre taux de vente conclue et le rendement général de votre portefeuille.

Il est aussi important de comprendre le rendement des prêts que vous avez refusés et qui ont été approuvés par vos concurrents. Les prêteurs doivent impérativement comprendre les facteurs qui ont pu conduire un client actuel à chercher un prêt ailleurs. Ils pourront ainsi apporter les améliorations nécessaires aux stratégies de risque en vigueur en vue d'obtenir un avantage concurrentiel.



Besoin de savoir qui gagne vos ventes perdues et pourquoi?



Il est essentiel pour les prêteurs de comprendre le rendement des prêts des clients auprès des concurrents.

Equifax peut vous aider à évaluer pourquoi vous avez perdu un emprunteur potentiel ou actuel, ainsi que vous fournir des données qui vous aideront à vous concentrer sur les segments cibles de votre clientèle ou à modifier votre gamme de produits pour atteindre des taux plus élevés en matière de réponse, de vente conclue et de rétention.

Les Analyses des ventes perdues d'Equifax regroupent vos données et celles de la propriété et de comportement. Ces données harmonisées vous aident à adapter vos stratégies, vos offres et vos modalités afin d'attirer des emprunteurs de qualité et en nombre suffisant pour répondre aux objectifs de gestion des risques et de croissance de votre organisation. Les Analyses des ventes perdues d'Equifax comprennent les informations suivantes :

- **Données de crédit** : Nombre de prêts hypothécaires, solde hypothécaire cumulé, somme des soldes des marges de crédit hypothécaires.
- **Données de prêt** : Caractéristiques associées au nouveau prêt du consommateur, y compris la limite de crédit, le solde total et moyen et les dépenses au cours de la période d'évaluation.
- **Données sur les clients potentiels** : Âge de l'acheteur, tranches de pointage.

Utilisation à différents moments du cycle de vie d'un prêt hypothécaire ou d'un prêt sur valeur nette de la propriété

Les Analyses des ventes perdues d'Equifax vous permettent de vous concentrer sur plusieurs objectifs d'affaires grâce à l'accès aux données sur la propriété. Ces données indiquent où un client potentiel perdu a fini par conclure un prêt hypothécaire, une marge de crédit hypothécaire ou un prêt sur valeur nette de la propriété, ainsi que les caractéristiques de ce prêt.



Equifax peut vous aider à comprendre pourquoi une vente a été perdue et vous fournir des données pour améliorer les résultats.

Votre fonction	Questions auxquelles les Analyses des ventes perdues peuvent apporter des réponses
Marketing	<p>Était-ce un bon client potentiel?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le client potentiel a-t-il obtenu un nouveau prêt hypothécaire? • Correspondait-il à votre public cible?
Gestion des risques	<p>Que s'est-il passé dans l'entonnoir de ventes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quel a été le rendement du prêt du client? • Le client potentiel a-t-il obtenu un prêt auprès d'un autre prêteur? • Quels sont le taux et la durée du nouveau prêt? • Quels sont les groupes d'âge et les tranches de crédit que vous perdez?
Produit	<p>Pourquoi mon client actuel est-il parti?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi est-ce que je perds un certain segment de clientèle? • Le produit de prêt concurrentiel correspondait-il à quelque chose que mon organisation aurait pu offrir? • Certaines caractéristiques du produit sont-elles plus attrayantes pour mes clients? • Quel est le rendement de mes clients perdus au fil du temps?

1 855 233-9226 • consumer.equifax.ca/entreprise