



Quatre bonnes raisons d'adopter une approche globale de la gestion des risques

Obtenez des aperçus sur les relations du crédit à la consommation qui existent parmi tous les prêteurs grâce à la solution Analyses des parts de portefeuille d'Equifax

Les prêteurs utilisent les données sur les parts de portefeuille comme outil de marketing depuis fort longtemps. Mais saviez-vous que ces données peuvent aussi être un puissant indicateur de risque?

Voici quatre façons dont les aperçus étoffés de la solution Analyses des parts de portefeuille peuvent vous aider à mieux évaluer le potentiel des clients, à favoriser une croissance globale et à bâtir un portefeuille plus résilient.

© Equifax Canada Co., 2022. Tous droits réservés. Toutes les marques mentionnées dans le présent document sont des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à Equifax, ou pour lesquelles Equifax a obtenu une licence. Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée, transmise, retranscrite, stockée dans un système d'extraction ou traduite dans une autre langue sous quelque forme ou moyen que ce soit, électronique, mécanique ou autre, pour quelque usage que ce soit, sans avoir préalablement obtenu l'autorisation écrite d'Equifax Canada Co.



1. Vision claire de votre position sur le marché

Accédez à des aperçus plus approfondis au niveau des comptes pour avoir une vue macro du portefeuille.

Obtenez une vision globale de l'industrie pour la comparer à celle de vos pairs.

Évaluez les mesures clés sur le rendement des produits et du portefeuille.



2. Stratégie de segmentation des risques améliorée

Améliorez votre compréhension de l'utilisation des produits concurrents par les clients.

Déterminez la valeur potentielle globale de la relation avec un client.

Élaborez des stratégies pour augmenter les possibilités de revenus.



3. Croissance des meilleurs clients

Ciblez les segments présentant un potentiel élevé de ventes croisées.

Adaptez les offres aux clients prometteurs qui ont une probabilité de conversion supérieure.

Fidélisez les clients dans vos comptes avec le meilleur rendement.



4. Atteinte de vos objectifs d'inclusion financière

Améliorez les outils de prise de décision en matière de crédit pour une vision plus globale.

Segmentez votre clientèle de manière plus efficace, au-delà des informations sur les pointages de crédit seulement.

Qualifiez plus de clients pour de nouveaux produits ou de meilleures offres.

Communiquez avec nous pour en savoir plus sur toutes les façons dont la solution Analyses des parts de portefeuille peut améliorer vos pratiques de gestion des risques.

consumer.equifax.ca/entreprise/part-du-portefeuille