

Aperçu économique

Façonner 2021 : Le numérique, moteur clé de l'industrie hypothécaire canadienne

L'hypothèque devient numérique, pour servir les clients et réduire les coûts.

Alors que nous nous dirigeons vers le début d'une nouvelle année et que nous continuons à ressentir les impacts les plus sévères de la pandémie de la COVID-19, la réduction des coûts et l'augmentation de l'efficacité continue à être les principales priorités des prêteurs et des courtiers.

L'évidence numérique est incontournable, et dans l'ensemble, les banques canadiennes ont reçu le message et y ont répondu. Depuis la crise financière de 2008, plus de 100 milliards de dollars ont été investis dans la technologie pour faciliter l'engagement des clients en ligne.

La récente pandémie de la COVID-19 a toutefois mis en évidence la nécessité de disposer de capacités numériques tant pour les prêteurs que pour les courtiers, par crainte de contagion, ou lorsque les mandats gouvernementaux obligent les entreprises à communiquer avec leurs clients à distance.

Soudain, les fonctionnalités prometteuses de la technologie numérique, telles que les signatures électroniques, le partage de documents sur le nuage et les fermetures à distance, deviennent une nécessité. Ces fonctionnalités sont désormais essentielles pour attirer les clients et maintenir des relations avec eux.

L'activité dans le marché américain aide à renforcer la position à l'égard de l'adoption du numérique. Selon des informations fournies lors de la Conférence 2020 sur les hypothèques numériques qui s'est déroulée en ligne pour la première fois cette année, les prêteurs ayant mis en place des capacités numériques ont connu une croissance de 30 à 40 % par trimestre.¹

1. Paul Centopani. « Cinq 5 Leçons relatives au prêt hypothécaire numérique 2020. » National Mortgage News, 17 septembre 2020. Web.

À propos de l'auteur



Tim Rye,

VP, Filogix, une entreprise de Finastra

Avec plus de vingt ans d'expérience dans le secteur des prêts, Tim Rye est actuellement Chef de Filogix, une entreprise de Finastra, une entreprise mondiale spécialisée dans les technologies dans le domaine des finances et qui relie plus de 17 000 d'initiateurs de prêts hypothécaires à plus de 230 prêteurs au Canada. Avant, Tim était en charge de la conception et de la mise en œuvre du développement des canaux, des stratégies de distribution et de portefeuille et a été pendant plusieurs années Chef de l'exploitation du Centre hypothécaire Canada, un des plus importants réseaux de courtage au Canada.



Les prêteurs qui n'ont pas encore évolué dans le monde numérique ont réalisé une croissance de 1 % chaque trimestre. Les capacités d'effectuer des transactions à tout moment et partout grâce à la technologie numérique ont changé les attitudes et les attentes des consommateurs. Selon KPMG, 75% des Canadiens s'attendent à une expérience client sans problème lorsqu'ils effectuent des transactions financières, et près de la moitié s'attendent à ce que leur temps soit respecté et valorisé.²

De telles attitudes soulignent la nécessité d'un processus de prêt hypothécaire plus rapide et plus efficace.

Bien que l'approbation instantanée du prêt hypothécaire soit toujours considérée comme une possibilité future pour le marché canadien, il existe des améliorations numériques qui peuvent réduire le délai pour conclure la vente en ce qui concerne les clients travaillant avec des prêteurs et des courtiers.

La connectivité en temps réel, par exemple, facilite le transfert et l'accès plus rapide aux documents entre les courtiers en prêts hypothécaires, les prêteurs et les autres partenaires du secteur. Les processus numériques sont également normalisés, et donc pouvant être répétés, ce qui permet de soumettre des offres plus efficaces en moins de temps.

De tels attributs rappellent une autre importante raison pour que les prêteurs et les courtiers en prêts hypothécaires se concentrent sur les solutions numériques : coûts. Selon un rapport publié par MCKinsey en fin 2019, le rendement des capitaux propres de la plupart des banques ne suivait pas les coûts, même avant la pandémie. Les conséquences de la pandémie de la COVID-19 ajoutent maintenant plus de complexité et mettent la rentabilité à rude épreuve.

Avec l'augmentation du nombre de ventes de maisons durant l'année 2020, un fait compliqué par un nombre élevé de refinancements, la nécessité d'un moyen plus rapide et plus efficace pour faciliter le processus de prêt hypothécaire de bout en bout est devenue de plus en plus évidente.

La pandémie de la COVID-19 a fait progresser l'avenir de l'industrie hypothécaire canadienne. Les courtiers et les prêteurs doivent désormais tenir compte des nombreuses opportunités que le numérique a à leur offrir pour livrer une expérience à la hauteur des attentes de leurs clients.

2. Révolutionner le secteur bancaire : Maintenir la confiance dans un monde d'analyse avancée et de personnalisation basée sur l'IA. » KPMG, 2019. Web.



Pour en savoir davantage,
visitez finastracanada.com

À propos de Filogix

Filogix travaille au cœur du secteur canadien des prêts hypothécaires depuis près de deux décennies en assurant une connectivité sûre et fiable pour les courtiers et les prêteurs. Nous offrons des produits de gestion des prêts hypothécaires dignes de confiance qui permettent de gérer efficacement le processus de vente du début à la souscription. Le secteur des prêts hypothécaires ne cesse d'évoluer, et Filogix privilégie les changements qui l'appuieront à l'avenir. Nous investissons dans une infrastructure plus ouverte et nous augmentons la connectivité dans le but de créer un marché hypothécaire complet, qui permettra aux spécialistes en prêts hypothécaires de disposer de plus d'options, d'une plus grande vitesse de traitement et d'une fiabilité inégalée pour accomplir leur travail. Pour en savoir plus, visitez le site filogix.com

© 2020 Filogix. À propos de Filogix

CA 3596 / 1120 FR

Siège social de Finastra Canada

5995 route Avebury
Mississauga ON L5R 3P9
Canada

T: +1 800 732 5638

