



Lending, levelled up

Comment améliorer les évaluations de la solvabilité grâce aux données enrichies et **pourquoi** ce processus est plus important que jamais

tink 

A Visa Solution

Pourquoi agir maintenant pour améliorer vos évaluations de la solvabilité ?



Aujourd'hui plus que jamais, le secteur du prêt a besoin d'évaluations de solvabilité solides face à la crise du coût de la vie et aux évolutions constantes du contexte économique. Les méthodes traditionnelles, comme les moyennes nationales et les dossiers de crédit, n'offrent qu'une perspective limitée de la solvabilité dans la mesure où ces indicateurs reposent sur des données passées et restreintes. Ceci dans un contexte où les consommateurs ont de plus en plus de mal à joindre les deux bouts.

C'est pourquoi il est si important d'utiliser des données enrichies pour procéder à une évaluation de la solvabilité, d'étudier dans le détail les revenus et les dépenses de chaque individu, et de souligner les changements réglementaires à venir. Au moment où le secteur du prêt se concentre sur des étapes clés comme la nouvelle directive européenne sur le crédit aux consommateurs et le **Consumer Duty** de l'Autorité de conduite financière britannique (FCA), les données enrichies sont un outil essentiel en matière de prêt responsable, d'efficacité opérationnelle et de protection contre la fraude. Comme le montre le [rapport bancaire mondial](#)

[annuel](#) récemment publié par *McKinsey & Company*, deux des quatre tendances mondiales qui dessinent les perspectives des institutions financières revêtent une importance particulière :

- ✧ Les progrès technologiques vont de plus en plus vite, et **les clients sont toujours plus à l'aise** et en demande **d'expériences basées sur la technologie**
- ✧ Les gouvernements élargissent et approfondissent l'examen réglementaire des institutions financières et intermédiaires non traditionnels, alors que **le système macro-économique fait face à des pressions** et que de nouveaux acteurs, risques et technologies font leur apparition

Par ailleurs, les enquêtes récemment menées par Tink au Royaume-Uni auprès de 1 000 emprunteurs (prêts ou prêts immobiliers) et de 200 prêteurs (banques classiques et prêteurs en ligne) dressent un tableau sombre de la situation des deux côtés du secteur. Des enquêtes consommateurs nationales menées en France et en Allemagne font le même constat.

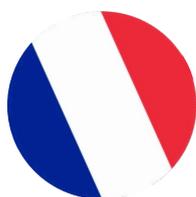
L'inflation signifie que de nombreuses personnes sont à découvert à la fin du mois : c'est le cas de près de 26 % des Français et 22 % des Allemands. Au Royaume-Uni, cette situation concerne 15 % des emprunteurs. Pour surmonter ces difficultés, de nombreuses personnes ont recours à des prêts, auprès de leurs proches ou bien, de manière plus formelle, auprès d'institutions financières.

S'il peut être difficile d'obtenir un prêt, le rembourser est également un défi pour beaucoup. Parmi les personnes interrogées, près de 11 % des Britanniques, 15 % des Français et 17 % des Allemands ont rencontré des difficultés pour rembourser leur prêt.

C'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles près de 82 % des prêteurs britanniques estiment que les vérifications de la solvabilité sont aujourd'hui plus importantes que jamais, et que 77 % reconnaissent avoir besoin d'améliorer leurs modèles de décision en matière de risques, afin d'obtenir un meilleur aperçu des finances des demandeurs.

Poursuivez votre lecture pour découvrir comment un aperçu actualisé et plus clair des revenus et des dépenses d'un client peut changer la donne.

Types de prêts contractés dans trois pays



Amis et famille **22 %**
Banques **17 %**



Amis et famille **27 %**
Banques **31 %**



Amis et famille **16 %**
Banques **25 %**

L'essentiel :

Évaluer correctement les revenus 4

Comprendre les habitudes de dépenses 7

Suivre et comprendre les nouvelles réglementations 9

Évaluer correctement les revenus

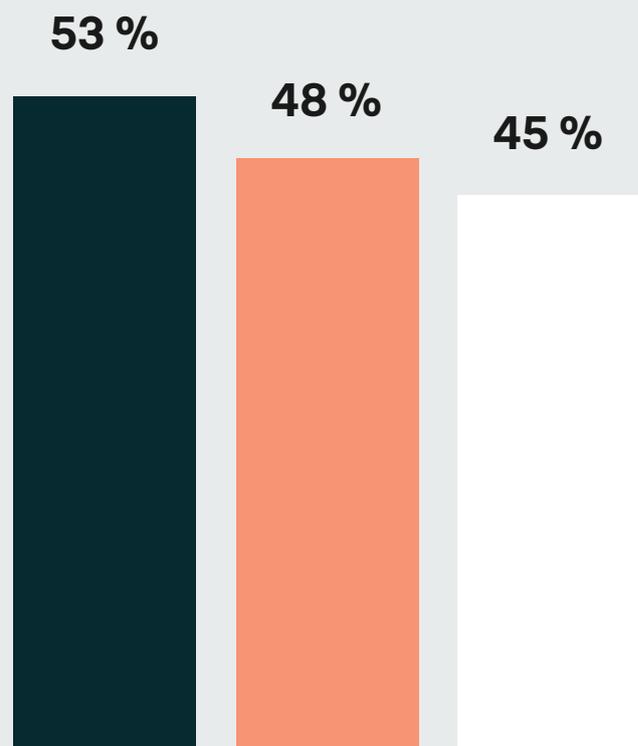
La première étape de l'analyse de la solvabilité d'un client est, évidemment, l'évaluation de ses revenus. Plus de la moitié (53 %) des prêteurs britanniques interrogés ont déclaré que les justificatifs de revenus constituaient le document le plus important pour cette prise de décision. Cependant, la méthode employée pour y parvenir de manière efficace a considérablement évolué ces dernières années.

La justification des revenus constitue le point le plus important lors d'une décision de prêt.

Quelle est l'information la plus importante pour une décision de prêt ?

- Justificatifs de revenus
- Justificatif d'identité à l'aide de factures ou de relevés de compte
- Relevés de compte des 3 derniers mois

Le produit [Income Check](#) de Tink est un outil clé pour de nombreux prêteurs en Europe, comme Bank Norwegian et Sambla Group. Il permet à ces derniers de vérifier les revenus d'un demandeur en quelques minutes au lieu de plusieurs jours grâce aux technologies d'open banking et à l'accès aux données financières les plus récentes de l'utilisateur (avec son consentement explicite). Outre ce gain de temps, il offre au secteur davantage d'inclusivité grâce à l'analyse avancée des données. Par exemple, les travailleurs indépendants, dont les relevés de compte peuvent être plus difficiles à obtenir en raison de revenus moins réguliers, sont moins susceptibles de se sentir injustement traités lors du processus de demande.



L'environnement actuel rend nécessaire l'accès à des données complètes

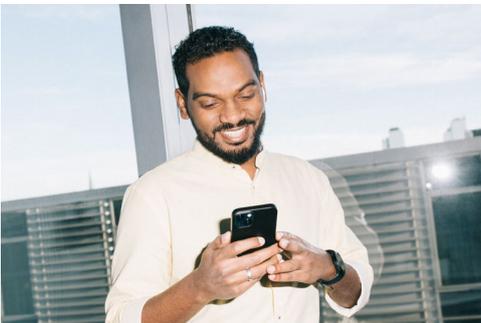
Parmi les prêteurs interrogés, plus d'un quart ont déclaré que la vérification des revenus des clients, qu'elle soit manuelle ou numérique, représentait l'étape la plus chronophage de leur prise de décision en matière de risques.

Quelle est l'étape la plus chronophage de votre processus de décision en matière de risques ?



32 % Vérification des revenus (manuelle*)

*ex : fichier PDF ou courrier postal



28 % Vérification des revenus (numérique)

Par ailleurs, les défaillances et la fraude continuent à poser problème aux prêteurs.

Certains consommateurs en difficulté sont prêts à tout pour obtenir le prêt dont ils ont besoin : au Royaume-Uni, plus d'un emprunteur sur dix (12 %) a déclaré avoir, après un refus de prêt, réitéré sa demande auprès d'un autre prêteur en modifiant ses informations de crédit.

Ces comportements sont confirmés par les témoignages de prêteurs britanniques. En effet, près de 35 % des prêteurs interrogés observent une augmentation du nombre de documents modifiés dans le cadre des demandes de prêt.

Grâce aux modèles de classification des revenus de Tink, les utilisateurs peuvent prouver leurs revenus en fournissant des données bancaires sécurisées et à jour jusqu'à 12 mois. De plus, l'authentification forte du client (SCA) ajoute un niveau de sécurité lors de la vérification de l'identité du demandeur, réduisant ainsi les risques.

L'heure est venue de passer à l'étape supérieure

De nombreux prêteurs ont déjà amélioré leurs outils de prise de décision en matière de risques. Parmi les autres, beaucoup déclarent être en train de le faire.



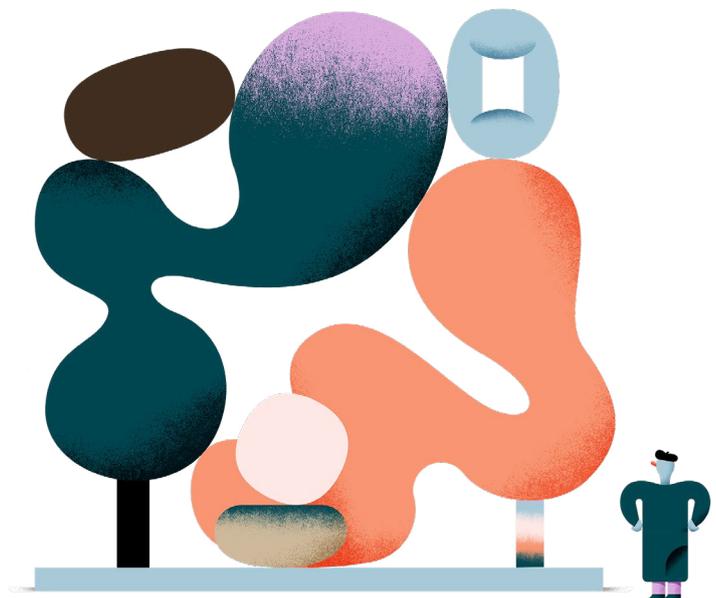
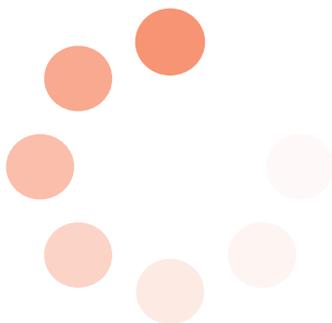
Vérification numérique des revenus à partir des données de transactions bancaires du demandeur :

43 %

outils déjà améliorés

42 %

outils en cours d'amélioration



Comprendre les habitudes de dépenses

Les évaluations de la solvabilité reposent traditionnellement sur les données saisies par le demandeur ou sur des estimations statistiques basiques de ses dépenses, associées à des données provenant de diverses sources, ce qui conduit à des frictions et à des conclusions erronées.

Découvrez Expense Check

Les évaluations de la solvabilité sûres et enrichies par les données permettent de résoudre ce processus parfois complexe en éliminant le risque d'erreur humaine. De plus, elles sont plus efficaces pour l'analyse des dépenses actuelles que des coûts hérités

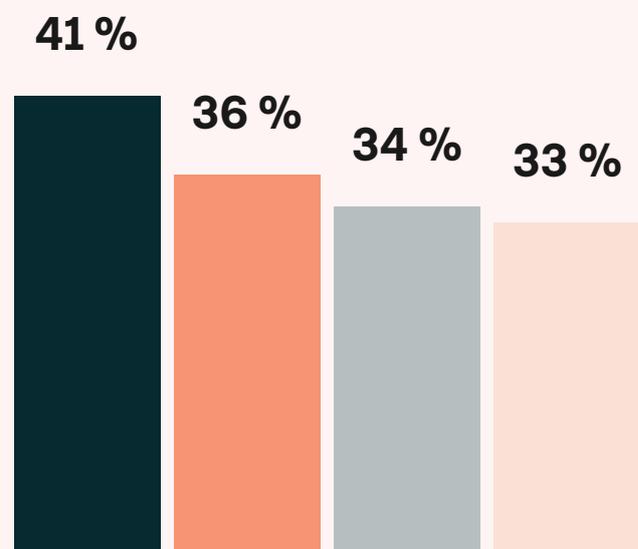
lesquels peuvent avoir diminué ou ne plus être d'actualité (comme un abonnement qui a été annulé au cours des derniers mois).

L'évaluation de la solvabilité est désormais beaucoup plus simple avec l'association d'Expense Check et d'Income Check.

Notre dernière enquête auprès des principaux prêteurs britanniques a clairement montré que les principales frictions rencontrées lors du processus de demande proviennent de l'évaluation des dépenses mensuelles : 41 % des répondants ont en effet déclaré observer **le plus grand taux d'abandon lors de cette étape.**

À quelle étape observez-vous le plus grand **taux d'abandon** de la part de vos clients durant votre processus de demande de prêt ?

- Dépenses mensuelles
- Vérification des revenus (manuelle, par ex : fichier PDF ou courrier postal)
- Choix du prêt (par ex : choix d'un prêt ou d'une carte de crédit)
- Vérification des revenus (numérique)



Les consommateurs sont de plus en plus disposés à accorder l'accès à leurs données pour améliorer les évaluations

Près de la moitié des consommateurs interrogés au Royaume-Uni, en France et en Allemagne ont affirmé qu'ils autoriseraient les institutions financières à accéder numériquement à leurs données de transaction si cela pouvait améliorer le processus de décision de prêt.

Les consommateurs acceptent et adoptent toujours plus largement cette idée : il y a donc là une réelle opportunité de collaboration entre demandeurs, prêteurs et tiers, tout au long du processus de prêt. Travailler ensemble et de manière plus harmonieuse n'apportera que des bénéfices à toutes les parties, améliorant ainsi la satisfaction générale.

« J'autoriserais mon prêteur à consulter numériquement les données de transaction de mon compte en banque pour améliorer le processus de demande. »



46% Royaume-Uni

42% France

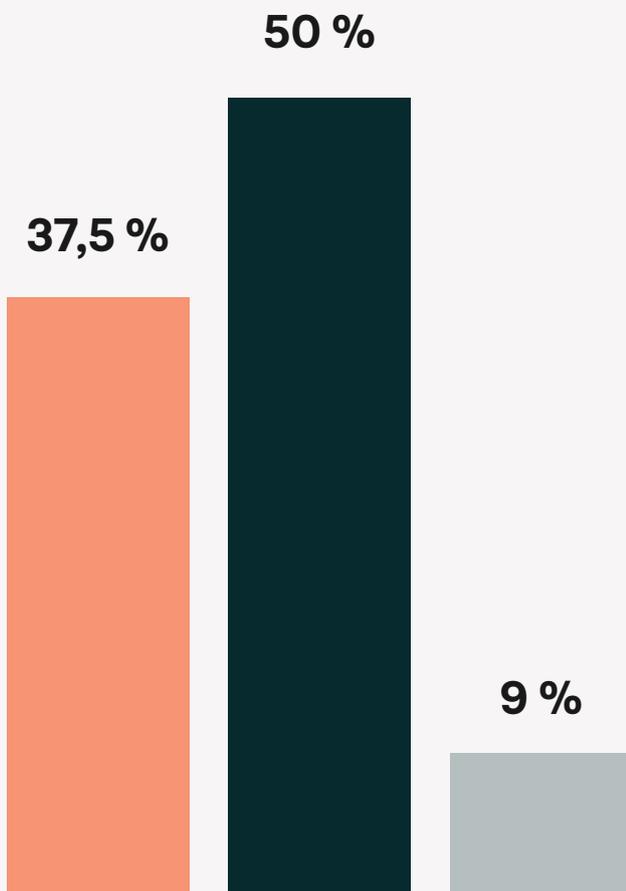


43% Allemagne

Suivre et comprendre les nouvelles réglementations

Comme toujours dans le monde de la finance, les prêteurs ne peuvent rester immobiles face à un contexte réglementaire et technologique en constante évolution. Face à un renforcement des réglementations, la pression s'accroît sur les prêteurs pour garantir l'adoption d'outils d'évaluation des risques qui permettent de soutenir les consommateurs face aux défis économiques actuels.

Nous avons demandé aux prêteurs britanniques s'ils étaient confrontés à une réglementation plus stricte en matière d'évaluations de la solvabilité. **Sept répondants sur huit (88 %)** ont déclaré faire ce constat aujourd'hui ou s'y attendre d'ici un an.



Une réglementation plus stricte en matière d'évaluations de la solvabilité

-  Nous faisons ce constat
-  Nous nous attendons à faire ce constat d'ici un an
-  Nous ne faisons pas ce constat et nous ne nous attendons pas à le faire d'ici un an

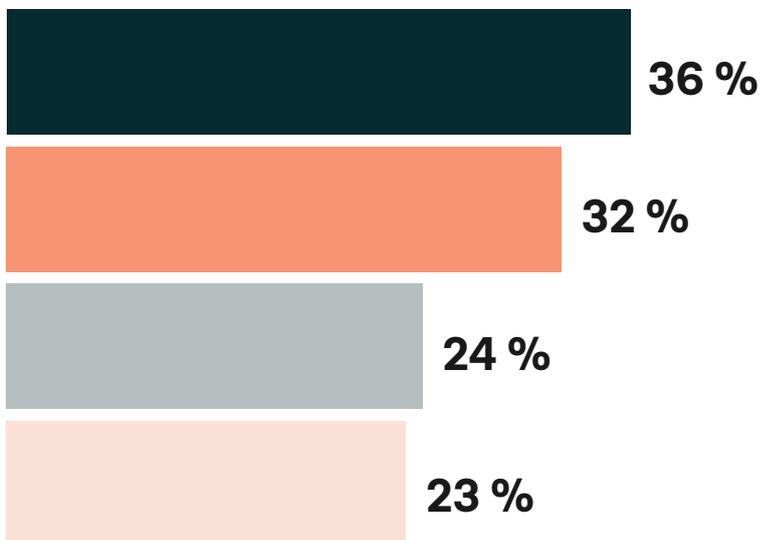


D'autre part, près d'un tiers (34 %) des prêteurs britanniques ont déclaré que les vérifications de conformité des prêts, qui garantissent notamment que le produit proposé répond bien aux exigences du nouveau Consumer Duty de la FCA, constituent **l'étape la plus chronophage** de la prise de décision en matière de risques.

Le nouveau Consumer Duty a également attiré l'attention de nombreux prêteurs sur le besoin de renforcer les évaluations de la solvabilité, ce que confirment **78 %** des répondants.

Près d'un tiers des prêteurs (32 %) ont recours à l'assistance de tiers pour rendre leurs systèmes conformes. Seul un quart des répondants ont déclaré que leur organisation était prête à répondre aux changements réglementaires à venir.

Dans le cas de votre processus de prêt, comment préparez-vous votre entreprise aux changements réglementaires à venir afin de garantir sa conformité ?



- Nous adaptons nos systèmes en interne afin de rester conformes aux réglementations
- Nous faisons appel à un tiers pour adapter nos systèmes et rester conformes aux réglementations
- Nous avons déjà préparé notre organisation pour être conformes aux réglementations à venir
- Nous embauchons du personnel

Au sein de l'Union européenne, la nouvelle directive européenne sur le crédit aux consommateurs souligne l'importance de procéder à une évaluation de la solvabilité méticuleuse. Ceci implique non seulement d'examiner les revenus et dépenses des consommateurs, mais aussi d'analyser leurs différentes responsabilités financières, le coût de la vie pour eux et leur famille, ainsi que l'ensemble de leurs obligations financières. **Le premier pas pour atteindre cet objectif consiste à mener de meilleures évaluations de la solvabilité enrichies par les données, un changement dont beaucoup d'acteurs du secteur sont conscients.**

“

« Grâce au Consumer Duty de la FCA et à la nouvelle directive européenne, la vague du prêt responsable se concrétise. Ces textes, auxquels s'ajoutent d'autres réglementations et politiques, représentent un réel effort pour garantir de plus grands bénéfices à l'ensemble de l'écosystème financier. Rendre les décisions de prêt plus complètes permet de réduire le risque de voir les consommateurs contracter des prêts au-delà de leurs moyens et de rencontrer des difficultés financières. Pour cela, les données utilisées pour les évaluations de la solvabilité doivent être améliorées et approfondies.

« Sans analyse du comportement bancaire réel d'un demandeur, évaluer sa solvabilité véritable peut s'avérer très délicat. En s'intéressant aux données de transaction avec l'aide de solutions d'open banking comme celles de Tink, associées aux vérifications de la solvabilité traditionnelles, les banques et les prêteurs ont accès à des informations de dépenses et de revenus mensuels catégorisées, qui leur permettent de déterminer la capacité d'un demandeur à rembourser un prêt. Le prêt responsable est sur tous les programmes de réglementation, il est donc essentiel de prouver la solvabilité d'un demandeur, quels que soient les prêts ou les lignes de crédit. »

Jonathan Wildish,
à la tête de Product Solutions
(Lending) chez Tink



Alors que la crise du coût de la vie continue de toucher les consommateurs et que le secteur du prêt fait face à de nouvelles réglementations, il est essentiel d'améliorer vos évaluations de la solvabilité grâce à des données enrichies.

Affrontons ensemble ces défis pour nous adapter à l'évolution du secteur. Contactez Tink dès aujourd'hui.

tink.com/contact-us



Avertissement

L'enquête consommateurs au Royaume-Uni a été menée par Censuswide pour Tink en septembre 2023 auprès de 1 000 emprunteurs âgés de plus de 18 ans (ayant contracté un prêt ou un prêt immobilier).

L'enquête consommateurs en France et en Allemagne a été menée par OpinionWay pour Tink en octobre 2023 auprès de 1 000 consommateurs âgés de plus de 18 ans. L'échantillon a été constitué grâce à la méthode des quotas, à partir du genre, de l'âge, de la catégorie socioprofessionnelle, de la zone urbaine et de la région de résidence. L'échantillon a

été interrogé par le biais d'un questionnaire auto-administré en ligne (CAWI).

L'enquête prêteurs au Royaume-Uni a été menée par Censuswide pour Tink en septembre 2023 auprès de 200 cadres de grandes banques, de sociétés de crédit immobilier, de banques challenger, de sociétés de prêt sur salaire ou de prêteurs BNPL, jouant un rôle dans la prise de décisions lors du processus de prêt.

Les études de cas, comparaisons, statistiques, études, et recommandations sont présentées « telles quelles » et uniquement à titre informatif. Elles ne doivent en aucun

cas être utilisées à des fins opérationnelles, marketing, juridiques, techniques, fiscales, financières, etc. Visa Inc. ne garantit aucunement l'exactitude et l'exhaustivité des informations fournies dans ce document, et décline toute responsabilité dans le cadre de décisions qui seraient fondées sur celles-ci. Les informations ici présentes ne constituent ni des conseils d'investissement ni des conseils juridiques. En cas de besoin, les lecteurs sont encouragés à se tourner vers des professionnels compétents dans le domaine concerné.