



Gilles ROLET, Négociant Finance, Président de la commission Partenariats bancaires
&
François-Xavier BIGOT, Seine Financement, Président de la commission Communication

Gilles, en quoi les courtiers en crédit sont-ils concernés par la transformation numérique dans leur relation avec leurs partenaires ?

La distribution du crédit immobilier est en pleine mutation. Vous pouvez constater la multiplication des banquiers en ligne et la diminution du nombre d'agences bancaires.

L'heure est au traitement numérique des informations et les offres de prêts seront adressées par voie électronique d'ici quelques mois.

Fini le dossier que l'on va apporter en mains propres au banquier. Les pièces seront adressées directement en banque. Il devient indispensable de se doter d'un système de Gestion Electronique des Données. Tous les banquiers vont l'exiger à très court terme.

La relation entre le banquier et le courtier impliquera donc davantage de confiance, et la conformité prendra une place encore plus importante.

François-Xavier, en termes de communication qu'est-ce que la transformation numérique implique pour les courtiers ?

Le marketing et la communication numériques sont incontournables : site internet, réseaux sociaux, site de notation et d'avis...

Vous ne pouvez plus exercer simplement sur la base du bouche à oreille et de votre bonne réputation locale. Le client a des réflexes aujourd'hui qui échappent aux standards de l'époque, il va sur internet et recherche les avis d'autres clients pour fonder son choix. À terme, un client n'ira plus voir un courtier qui n'a pas de visibilité sur internet.

Il est donc nécessaire de penser à investir sur ces différents postes stratégiques incontournables pour continuer à exercer son activité.



Indépendance



Proximité



Conformité



Passion

Vous partagez ces valeurs ?

Rejoignez-nous

jaimemoncourtier.fr 