

二手房按揭贷款 营销实操

课题一、经济形势及二手按揭贷业务痛点

- 一、宏观经济分享
 - 1、主要经济数据
 - 2、2024 年经济走势
 - 3、区域经济、金融市场概览
- 二、区域房地产市场现状及趋势
 - 1、房地产主要数据分享
 - 2、影响房地产市场发展的核心要素
 - 3、房地产市场各利益主体诉求
 - 4、房地产市场调控背景下的需求分析

课程二、二手房按揭贷款营销

- 一、二手房贷业务客户特征
 - 1、客户特征
 - 2、需求分析
- 二、渠道开拓与维护
 - (一) 中介公司开拓与维护
 - 1、龙头中介开发与维护
 - 2、中小中介开发与维护
 - 案例分析
 - (二) 物业公司开拓与维护
 - (三) 其他渠道开拓与维护
- 三、二手房按揭贷款营销技巧
 - 1、沟通技巧
 - 2、产品组合
 - 3、流程优化
- 四、二手房按揭贷的营销宣传
 - 1、媒体
 - 2、联合营销
 - 3、现场活动

课程三、二手房抵押贷款风险防控

- 一、二手房抵押贷类型
 - 1、房屋抵押贷
 - 2、顺位抵押
- 二、二手房抵押贷款客户及风险
 - 1、客户画像
 - 2、业务实质
 - 3、风险点

- 三、 二手房抵押贷款风险防控
- 1、抵押物（权属、价值、流动性等）
 - 2、客户风控（资质、贷款用途等）

课后探讨/交流