

房贷产品政策解读及操作务实

时间：6H

讲师：胡元未

课程计划：

课题一、当期宏观经济与房地产市场分析

一、宏观经济分享

- 1、主要经济数据
- 2、2021年经济走势
- 3、当地经济金融市场概览

二、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（开发商、营销代理机构、房屋中介、客户）诉求
- 4、房地产市场调控背景下的需求分析

课题二、房地产市场金融政策及趋势

一、房地产相关金融（信贷）政策解读

- 1、人行相关政策
 - 2、银保监相关政策
- ### 二、房地产信贷市场走势研判

- 1、监管趋势
- 2、房地产金融政策与市场演变

课题三、新时代银行房贷业务“危”与“机”

一、疫情对房贷业务的挑战

- 1、市场/业务逻辑变化
- 2、监管合规要求日益提升（资金来源、资金用途等）

二、发展房贷业务的机遇

- 1、新时代新机遇：“双循环、新基建”
- 2、监管红利释放期
- 3、转变经营思路

课题四、国内银行业个贷产品概览与展望

一、国有大行

- 1、工商银行
- 2、农业银行

二、股份制银行

- 1、招商银行
- 2、广发银行

三、本行房抵贷 SWOT

- 1、产品分析
- 2、产品突破口

四、未来个贷（房贷）产品发展展望

- 1、房贷市场需求变化
- 2、业务产品演进方向

课题五、房贷业务营销获客技巧

一、住房按揭贷款营销

(一)、优质开发商营销与维护

- 1、开发商选择要素
- 2、楼盘现场营销经验

(二)、优质房贷客户挖掘

- 1、单位上门营销
- 2、电话或网络营销
- 3、银行网点营销

(案例分析)

(三)、按揭贷款营销要点

- 1、如何讲清楚产品优势
- 2、如何说清楚利率及贷款流程

二、二手房抵押贷款营销

- 1、客户来源及渠道筛选
- 2、客户定位及分类营销

课题六、银行房贷业务风控

一、房贷客户风险特征及类型

- 1、房贷客户风险画像
- 2、房贷业务风险类型

二、房贷业务审批及风控

(一) 消费贷审批及风控

- 1、消费贷款偿债能力评价
- 2、消费贷款额度确定

(二) 抵押经营贷审批及风控

- 1、经营数据风险分析
- 2、社会软信息风险分析
- 3、贷款用途及贷后管理

(案例分析/讨论)

课后讨论/问答