

个人住房按揭贷款&二手房抵押贷款 风险防范实务

课题一、经济形势及房贷业务痛点

- 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（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、房贷业务的特点及重要性

- 一、常见房贷业务类型及特点
 - 1、一手房按揭贷款
 - 2、二手房抵押贷款
- 二、房贷业务客户特征
 - 1、一手房按揭贷款分析
 - 2、二手房抵押贷款分析
- 三、房贷业务与经济、金融

课程三、一手房按揭贷款风险防控

- 一、合作开发商风险防控
 - 1、合作开发商风险点
 - (1) 欺诈风险
 - (2) 信用风险
 - (3) 操作风险
 -
 - 2、风险防控要点
 - (1) 开发商实力及资质
 - (2) 项目批文及资质
 - (3) 楼盘资质
 - (4) 烂尾风险
 -
- 二、客户风险防控
 - 1、按揭贷客户风险画像
 - 2、按揭贷客户风险类型
 - (1) 欺诈风险
 - (2) 信用风险

课程四、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）

课程五：房贷风控重点及难点剖析

- 二、 风控重点：产权调查、评估风险、操作风险等
- 二、 风控难点：政策风险、市场风险、税务风险等
- 三、 特殊抵押物风控要点：车位、车库、别墅等
- 四、 法律风险（民法典关于房贷解读）：
 - 1、租赁权、居住权对抗问题
 - 2、离婚协议财产分割问题
 - 3、唯一住房处置问题
 - 4、抵押房产销售问题
-

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
 - (一)、客户来源及渠道筛选
 - (二)、客户定位及分类营销

课后探讨/交流