

# 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、2023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、房贷业务需求及特点

- 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

## 课题三：个人住房按揭贷款营销技巧

- 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、二手房按揭贷款营销
  - (一)、客户来源及渠道筛选
  - (二)、客户定位及分类营销

## 课题四：个人经营贷营销技巧

- 一、O2O 互动

- 1、线下场景拓展维护
- 2、社区营销（礼品&转介绍等）
- 二、线下导流
  - 1、渠道
  - 2、政企合作
  - 3、商圈营销
  - 4、商协会营销
  - 5、银政企联动营销
- 三、核心企业营销
  - 1、上下游营销
  - 2、公司联动营销

## 课后探讨/交流