

# 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