

课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

课题一：个贷业务背景及环境分析

一、宏观经济及行业影响

- 1、主要经济数据
- 2、2024年经济走势

二、区域经济及金融市场状况

- 1、长春经济及产业结构
- 2、长春金融市场概览

三、监管政策及趋势

- 1、新法律规定
- 2、新监管规定

3、监管热点

- (1) 信贷三查
- (2) 消费者权益保护

.....

课题二、新时代银行个贷业务机遇

一、新时代个贷业务的机遇

- 1、新时代新经济的特征
- 2、新时代新机遇：“双循环、新基建”

二、个贷业务客群及需求分析

- 1、新时代客群演变
- 2、新时代个贷客户需求变化

(1) 线上化

(2) 个性化

(3) 特色化

三、个贷业务类型及产品

- 1、房贷
- 2、车贷
- 3、场景类贷款
- 4、精神消费类贷款

课题三、新时代房贷业务拓展

一、房地产市场状况及政策趋势

- 1、房地产市场数据分析及走势
- 2、房地产政策及走势分析

二、长春房地产市场现状及趋势

- 1、本地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

三、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/演练

- (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
- 四、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

课题四、新时代车贷业务拓展

- 一、汽车市场现状
- 1、规模
 - 2、结构
- 二、新能源带来的市场变革
- 1、规模
 - 2、趋势
- 三、汽车金融市场概况
- 1、参与者
 - 2、业务类型及产品
 - 3、“内循环”背景下汽车金融业务机遇
- 四、汽车金融产品研发
- 1、汽车金融产品设计思路
 - 2、汽车金融新产品
- 五、经销商拓展及技巧
- 1、经销商类型
 - 2、经销商需求
 - 3、经销商拓展方法

案例分析/演练

- 六、大客户营销方法及技巧
- 1、大客户类型
 - 2、大客户需求
 - 3、大客户营销方法/技巧

课题五：个贷业务法律及操作合规

- 一、个贷客户风险特征
- 1、个贷客户风险画像
 - 2、个贷业务风险类型
- 二、个贷业务风控要点
- 1、消费贷款偿债能力评级
 - 2、消费贷款额度确定
 - 3、贷款用途及贷后管理

三、法律及操作风险

1、新法新规定（解读）

2、操作风险防范

课后交流