

新时代银行房贷政策解读及营销技巧

时间：6H

讲师：胡元未

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、2024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、房贷业务营销获客务实

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

课题四、房贷业务营销获客技巧

一、数据挖掘获客

- 1、白名单
- 2、远程“无接触”营销

二、公私联动营销

- 1、对公业务客户挖掘
- 2、公私业务联动

三、联合营销获客

- 1、产品价值深挖
- 2、不同产品组合

四、O2O及私域流量营销

- 1、线下场景/渠道拓展维护
- 2、社区营销
- 3、朋友圈
- 4、分销裂变

(案例分析)

课题五、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

- 1、房贷款偿债能力评价
- 2、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