



最佳零售银行缔造方法丛书

Best Practices for Retail Bankers

Mortgage Lending Toolkit

按揭贷款实务精解

世界银行集团国际金融公司 (IFC) 开发

陈忠阳等 译

按揭贷款业务是金融机构最主要的业务之一，为提高中国金融机构的按揭贷款业务水平，世界银行集团国际金融公司 (IFC) 全球金融市场部发起和组织编写了本书。本书旨在为中国金融机构提供详细的指导，以利于其发展按揭贷款业务或者提高其已有的按揭贷款业务水平。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

■最佳零售银行缔造方法丛书■

世界银行集团国际金融公司中国项目开发中心开发

按揭贷款实务精解

Mortgage Lending Toolkit

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

按揭贷款实务精解 / 陈忠阳等译. —北京: 企业管理出版社, 2010. 4

ISBN 978 - 7 - 80255 - 489 - 4

I. ①按… II. ①陈… III. ①信贷管理—基本知识—中国
IV. ①F832. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 066574 号

书 名: 按揭贷款实务精解

译 者: 陈忠阳

责任编辑: 韩天放

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 489 - 4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 · 发行部 68467871 编辑部 68701292

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 15.5 印张 200 千字

版 次: 2010 年 5 月 第 1 版 2010 年 5 月 第 1 次印刷

定 价: 60.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

住房按揭贷款业务是金融机构最主要的业务之一，为提高中国金融机构的按揭贷款业务水平，世界银行集团国际金融公司（IFC）全球金融市场部发起和组织编写了本书。

本书英文版由国际金融公司提供，原文由 ShoreBank International Ltd.（SBI）起草，翻译和本土化由北京天弈方圆管理顾问有限公司负责组织大学学者和业界专家共同完成。本项目由国际金融公司中国项目开发中心支持，由该中心副总经理赖金昌先生和项目官员马明宇、蒋进堂先生负责管理和指导。翻译和本土化工作主要参与者有陈忠阳、李丽、刘骥、吴育云、杨柳等。中国人民大学陈忠阳博士负责整个项目的运行和质量控制。项目执行过程中，中国银行业监督管理委员会培训部的罗平先生给予了很多有益的指导性建议和意见。另外，本书曾在国际金融公司中国项目开发中心和中国银监会主办的两次按揭贷款国际研讨班上作为辅助阅读材料使用，反映良好。

本书旨在为中国金融机构提供详细的指导，以利于其发展住房按揭贷款业务或者提高其已有的住房按揭贷款业务水平。本书内容共五章：第一章按揭贷款概述；第二章按揭贷款产品，主要对不同按揭贷款产品的特征和设计进行了介绍，并给出了产品样本；第三章按揭贷款的处理跟踪表格，主要对按揭贷款常用表格进行介绍；第四章按揭贷款操作流程，首先对按揭贷款的操作流程进行了概述，然后对各个流程进行了详细的介绍，并提供了具体表格；第五章附录，主要包括按揭贷款术语表、其他按揭贷款资源、按揭贷款培训大纲、购房者教育课程大纲、按揭贷款中的信息科

技和二级市场的作用及其运行条件等。

在本土化过程中，我们得到了包括但不限于：中国银行、中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、民生银行、中国光大银行和北京银行等国内金融机构的大力支持。为本书做出贡献的有：中国工商银行总行个人金融部徐建斌处长和中国建设银行总行住房金融和个人信贷部周刚处长。在此对为本书投入精力、提供协助的机构和个人表示衷心的感谢。

在本书的编写过程中编者广泛接受了中国银行业界专家的意见，力求使本书更符合中国国情，更具有操作性。但是由于按揭贷款业务的复杂性，书中可能仍存在不完善和不严谨之处，请读者批评指正。

声明：本书由译者在英文基础上结合中国国情做了翻译和适当的本土化处理。本书中的任何内容和文字均不反映也不一定代表国际金融公司及任何国际金融公司参与人员的观点意见或水平。

目 录

第1章 概 述	1
1.1 按揭贷款业务概述	1
1.1.1 成功开展按揭贷款业务的市场条件.....	2
1.1.2 是否开展按揭贷款业务的决策.....	3
1.1.3 按揭贷款业务相关职责.....	4
1.2 本书的使用	4
第2章 按揭贷款产品	6
2.1 按揭贷款产品的要素	6
2.2 按揭贷款产品的设计	14
2.2.1 按揭贷款产品的设计原则	15
2.2.2 关键财务要素和产品分类	16
2.3 按揭贷款产品样本	17
第3章 按揭贷款管理表格和文件	26
3.1 表格类型及运用	26
3.2 设计按揭贷款表格	32

第4章 按揭贷款操作流程	34
4.1 操作流程	34
4.1.1 模块一：操作流程概述	35
4.1.2 模块二：市场营销和客户筛选	38
4.1.3 模块三：申请受理和建档	44
4.1.4 模块四：贷款审核	51
4.1.5 模块五：结案和放款	76
4.1.6 模块六：贷后管理	83
4.1.7 模块七：贷款定价和司库职能	102
4.1.8 模块八：风险管理	111
4.2 表格	125
4.2.1 市场营销和客户筛选表格	127
4.2.2 申请受理和建档表格	134
4.2.3 贷款审核表格	157
4.2.4 结案与放款表格	186
4.2.5 贷后管理表格	203
4.2.6 待审项目和组合跟踪表格	211
第5章 附 录	215
5.1 按揭贷款术语表	216
5.2 其他按揭贷款信息资源	223
5.3 按揭贷款培训大纲	226
5.4 购房者教育课程大纲	230
5.5 按揭贷款中的信息技术	232
5.6 二级市场的作用及其运行条件	238

第1章 概述

本书旨在向初次开展按揭贷款业务或希望提升其按揭贷款业务水平的金融机构提供指导。

本书共有五章：

第1章 按揭贷款概述，主要介绍了成功开展按揭贷款业务的条件及按揭贷款业务相关职责，并概述了金融机构应如何使用本书。

第2章 按揭贷款产品，主要介绍了如何设计按揭贷款产品，并提供了一套可以满足不同消费者需求的产品样本。

第3章 按揭贷款管理表格和文件，主要介绍了各种表格和文件在管理按揭贷款业务中的作用、金融机构在开展按揭贷款业务时常用的一些表格以及在设计按揭贷款文件时常见的问题。

第4章 按揭贷款操作手册，主要介绍了按揭贷款业务的操作流程以及获得并分析关键性信息的表格样本。

第5章 附录，主要包括按揭贷款术语表、其他按揭贷款资源、按揭贷款培训大纲、购房者教育课程大纲、按揭贷款业务中的信息技术以及按揭贷款二级市场的运行条件等内容。

金融机构可以根据实际需要对本书内容进行改编，以适应自身需求。

1.1 按揭贷款业务概述

按揭贷款是指购房者以所购住房做抵押并由房地产企业提供阶段性担保的住房贷款业务。本书所指的按揭贷款主要是指贷给个人（或多人，通

常情况下指家庭成员)以帮助其购买或装修房屋的这类按揭贷款。

通常情况下,按揭贷款需要用该贷款购买的住房作抵押,贷款人在借款人违约时有住房追索权。一般而言,按揭贷款只是房产价值的一部分并有一个持续数年的偿还期。借款人可用其存款支付房产价值的一小部分(即首付款)来购买房产,然后在一个延长的期限里偿还其余的贷款,并支付一定的利息。利息用于对借款人使用贷款人的资金而可能产生的违约风险以及办理贷款业务所发生的费用支出进行补偿。

按揭贷款有益于交易双方,并且能够推动贷款市场的发展。

(1) 按揭贷款能够极大地提高购房者的数量,因为它能够帮助人们在攒够全部房款之前拥有或建造一所住房,并可以使个人能够较早地享受到所购房屋财产增值的好处。

(2) 从贷款人的角度来看,按揭贷款是其盈利业务之一。贷款人可以通过按揭贷款业务吸引新的客户或者为现有客户提供其他服务,例如为零售客户建立可用来积累购房首付款的储蓄账户。

(3) 按揭贷款带来的好处不止局限于贷款人和借款人,按揭贷款消费者的增多可以带动社会的整体消费需求。首先是房地产本身的需求;其次是购房后对其他家居商品(如家具和其他家庭用品)的需求;再次,新房需求的增加可以刺激房地产行业的发展,这也是经济发展的一大助推器。同时,由于房屋所有人是社区的主要支柱,按揭贷款带来的房主数量的增加可有效地促进社会稳定;最后,按揭贷款的发展可以提供一些能促进资本市场发展的长期投资工具,如按揭贷款证券化等。

1.1.1 成功开展按揭贷款业务的市场条件

金融机构在开展按揭贷款业务时需要的市场条件:

1. 经济环境稳定。只有在稳定的市场条件下,贷款人和借款人才会对按揭贷款的计价货币充满信心,且作为抵押物的房产不会随着时间的发展而过度地贬值。

2. 保障个人房产所有权的法律和制度基础必须健全,具体包括完善保护房产所有权的法律条文以及构建房屋所有权登记系统。

3. 具备允许金融机构与借款人签订按揭贷款合同的法律，包括允许将所购房产作为按揭贷款的抵押物，贷款人获得房产抵押权的方式和手段以及法律上登记抵押权的方法等。

4. 按揭贷款发生违约时，贷款人必须有合理的方式执行其抵押权。一旦发生违约，贷款人应通过可行的手段获得抵押房产，并通过出售该房产收回未偿还的贷款。

5. 应由法律和监管部门建立安全稳定的按揭贷款业务标准，以保证按揭贷款业务不会影响金融机构经营的稳定性，同时，法律也应保护借款人的利益，如要求贷款人完全披露利率和贷款的偿还条款以及其他相关费用情况等。

1.1.2 是否开展按揭贷款业务的决策

首次考虑开展住房按揭贷款业务的金融机构应该慎重权衡潜在利益与额外成本以及将要承担的风险之间的关系。

1. 是否开展按揭贷款的决策应该属于金融机构的一种战略选择，即开展按揭贷款是否与金融机构的长远目标相一致。金融机构开办按揭贷款业务应该充分发挥机构的现有优势，如已有的消费类贷款业务经验和现存分支机构网络。按揭贷款常被金融机构视为向现有客户拓展业务或者拓展客户基础的策略的一部分。

2. 进入该市场前，贷款人应当确信能够有效地承担和管理与按揭贷款相关的各种风险，这包括拥有用来收集和分析与按揭贷款相关的风险信息的专业人员和基础设施。

3. 贷款人应该慎重考虑开展按揭贷款业务将面临的前期投入和持续的经营费用以及多年后可能由于贷款违约而发生的损失，因此，应该在抵偿这些成本的基础上进行贷款定价、严格的计量其成本以及有计划地控制各项费用。

4. 贷款人应确信有能力维持按揭贷款业务所需要的资金流，比如通过个人存款账户，投资者或合作伙伴的可用资金和其他资金来源等。贷款人必须意识到为按揭贷款业务提供资金的融资成本，合理设计按揭贷款产品

以获得高于成本的收益。

5. 鉴于刚开展按揭贷款业务时所面临的诸多不确定性，而且很多成本是在贷款发放数年后才会产生，因此贷款人应该分阶段发展按揭贷款业务。贷款人应该有计划地发放贷款，密切关注其早期经验，在必要时调整其业务发展战略以确保在财务稳定的基础上开展按揭贷款业务。

1.1.3 按揭贷款业务相关职责

按揭贷款业务有一套基本固定的流程，流程环节的顺序就构成了本书写作的框架。

1. 市场营销和客户筛选。主要职责是使潜在的借款人了解本机构的按揭贷款产品，并进行预申请评估。

2. 申请受理和建档。主要职责是受理贷款申请，并根据收集、整理的信息对客户进行评估。

3. 贷款审核。主要职责是评估各个申请并决定是否发放贷款。

4. 结案和放款。主要职责包括按揭贷款文件的生效、客户所贷资金的划转以及记录通过按揭贷款而建立的抵押权。

5. 贷后管理。主要职责涉及到整个贷款期间的月供款的扣收以及处理逾期贷款和违约贷款等事件。

1.2 本书的使用

本书提供的资料有：

- (1) 一套按揭贷款产品样本；
- (2) 可以有效管理按揭贷款业务流程的表格和文件样本；
- (3) 开展按揭贷款业务时，可以遵循的业务流程操作手册样本；
- (4) 可以帮助贷款人理解和管理按揭贷款的其他材料。

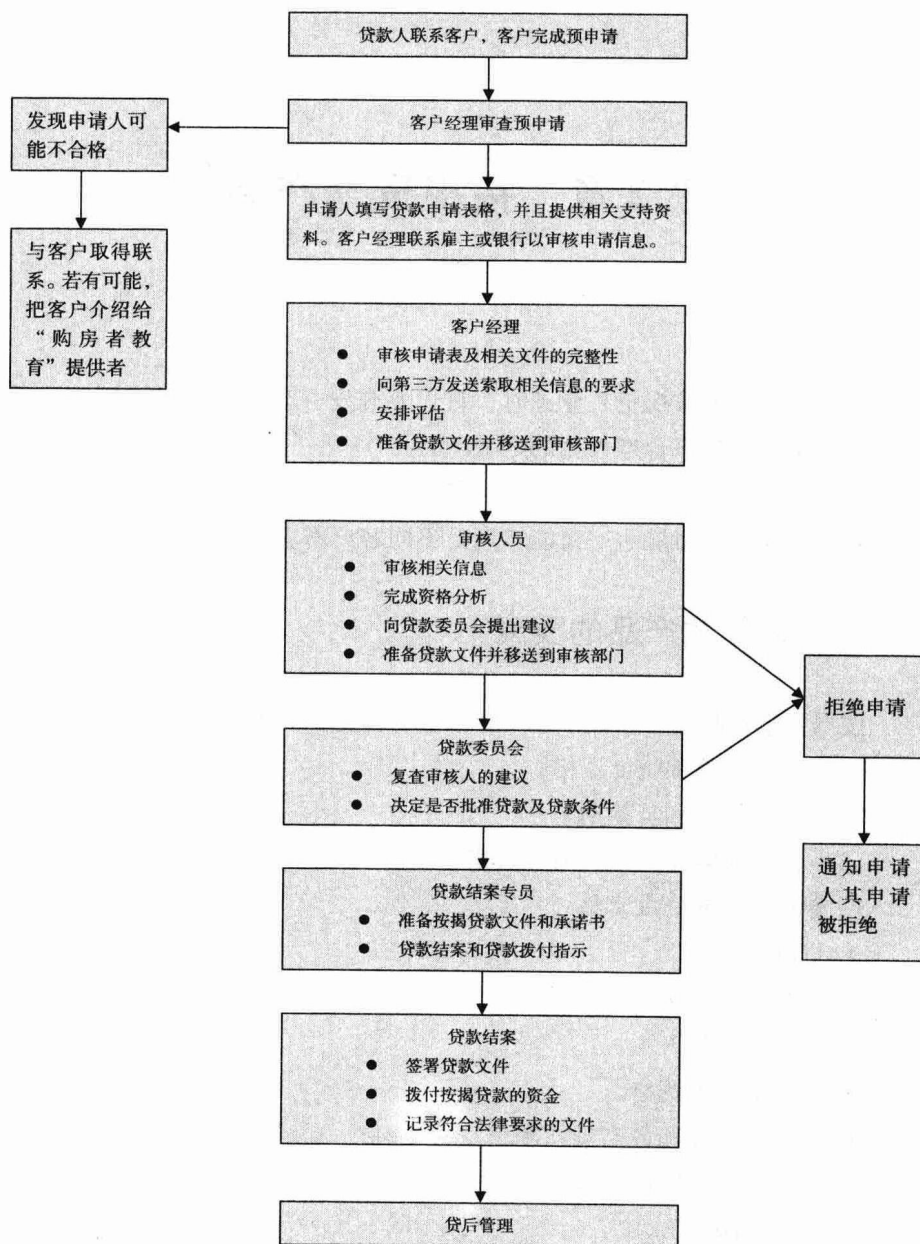


图1 按揭贷款流程图

第2章 按揭贷款产品

金融机构开展按揭贷款业务时，首先要开发一套可以满足不同客户需求并能够给自身带来合理收益的金融产品。

本章主要介绍按揭贷款产品是如何界定的，并概述金融机构如何设计按揭贷款产品，同时展示一组能够满足不同客户需求的产品样本。

2.1 按揭贷款产品的要素

按揭贷款产品通常从以下几个要素进行界定：

- (1) 贷款用途和贷款资格；
- (2) 贷款结构和贷款期限；
- (3) 借款人需要达到的财务资格。

1. 贷款用途和贷款资格

- 贷款用途
- 合格的房产类型
- 合格的借款人
- 共同借款人资格
- 最低贷款额和最高贷款额

2. 贷款结构和贷款期限

- 贷款期限
- 计价货币

- 发起费^①
 - 还款频率
 - 还款方式
 - 利率性质（在贷款期内是浮动利率还是固定利率）
 - 对于浮动利率按揭贷款，在贷款期内利率是如何调整的
 - 分期还款结构
 - 提前还款条件
3. 借款人需要达到的财务资格
- 贷款额占房产价值的最大比例（最高贷款成数）
 - 最低首付款及允许的资金来源
 - 购房成本和总负债与收入的最大比

在设定按揭贷款产品要素时，贷款人需要不断地在几个相互冲突的目标中权衡，这些目标包括使合格借款人的数量最大化、控制风险、为机构带来适当的回报等。例如，提高贷款额占房产价值的比例可以增大借款人群，但这样会降低借款人偿还所欠已到期应付款的积极性，也会降低贷款人在借款人违约时自身的资本保障。同样，降低或免除按揭贷款业务的各项费用也会扩大潜在的借款人群，但这样一来，贷款人将只能依靠利差幅度来补偿前期和后期持续的各项费用。

表1~表3列出了贷款人在设定按揭贷款产品要素时可能的选择，并阐述了存在的利弊。在表格之后，将讨论贷款人在设计一套按揭贷款产品时应该遵循的几个重要原则，描述几种按揭贷款产品的组合方式，并列举一些具有代表性的按揭贷款产品。

^① 按揭贷款发起费（origination fee）是指在贷款发放时贷款人向借款人收取的费用，通常表示为贷款数额的一个百分比。目前，我国商业银行还未征收此项费用。

表 1 界定按揭贷款产品的要素——贷款用途和贷款资格

贷款要素和典型选择	界定贷款要素需要考虑的事项
贷款用途 产品的设计应该满足市场需求，一般包括： • 购房贷款 • 房屋装修贷款	按揭贷款产品应为其正在寻找的目标借款人而设计，同时在满足目标借款人的需求与控制自身风险并获取合理利润的需求之间进行权衡。首次开办按揭贷款产品的贷款人应从最基本的产品做起，比如较低贷款价值比的购房贷款。随着经验的不断积累，在贷款人确信能够审核和管理额外风险时，贷款人可考虑风险更高的产品，如房屋装修贷款。
合格的房产类型 产品要特别指明可用于申请贷款的住宅类型，典型的可选择对象包括： • 一户一宅的住房^① vs. 多单元建筑中的单元房 • 主要住处 vs. 第二住处	对于按揭贷款而言，一户一宅的住房与多单元建筑中的单元房相比风险要低，因为一旦出现贷款违约的情况，一户一宅的住房具有更高的出售价值，而多单元建筑中的单元房，其价值部分取决于整座建筑的整体维护，借款人往往对其无法掌控。另一方面，多单元建筑可能占据了房屋储量中的一大部分，特别是在城市地区。（当贷款人选择为多单元建筑中的单元房提供按揭贷款时，应该考虑将最高贷款额限制在相对房屋价值较小比例之内，以减小增加的额外风险。） 在大多数情况下，相比第二住处来说，借款人的主要住处是按揭贷款更理想的担保物。

^① 对于按揭贷款而言，一户一宅与多单元建筑中的单元房相比风险要低。但在我国，一户一宅的多为别墅项目或者个人自建房项目。相比而言，别墅单体价值高，贷款额度大，而且变现流动性较差。因此在操作中，银行通常倾向于对别墅项目提出更严格的贷款条件。

续表

贷款要素和典型选择	界定贷款要素需要考虑的事项
合格的借款人 在绝大多数情况下，按揭贷款业务的借款人仅限于自然人。 贷款人面临的选择：是否将借款人限定在： • 本国公民 • 长期居民	除自然人外，合格的借款人还可能包括法人实体。为法人实体提供贷款可能给贷款人带来审核工作上的难度，且此类借款人可能并不在贷款人按揭贷款的目标市场之内。 将借款人限制在本国公民和本国长期居民有助于贷款人与借款人取得直接联系。但另一方面，这样做可能会使贷款人损失一些具有良好信誉的潜在客户，例如一些长期居住国外的人也会希望在国内买一套房子，以供自己临时居住或国内家人居住之用。贷款人为非本国居民提供贷款时往往会建立保护性的审核标准，例如要求借款人在本机构内的账户余额保持在某一最低余额以上。
共同借款人资格 除了房产所有者和户主外，贷款人也可允许共同借款人贷款，其中包括： • 配偶 • 与其共同居住的其他家庭成员 • 不与其共同居住的其他家庭成员 • 无论是否与其共同居住的非家庭成员	通过允许两人或多人成为共同借款人筹资金来满足贷款条件，贷款人可扩大合格的借款人群。但另一方面，允许共同借款人贷款会使贷款人审核贷款的费用增高，同时若共同借款人中某人的日常收入锐减，或与其家庭关系减弱，如婚姻解体则将为贷款人带来额外风险。 一般情况下，贷款人允许配偶成为共同借款人，但很少允许一起生活的其他家庭成员成为共同借款人。对那些刚经营按揭贷款业务的贷款人而言，允许不一起居住的其他家庭成员或非家庭成员成为共同借款人会给审核工作带来更多的麻烦。
最低贷款额和最高贷款额 贷款人一般会为每一笔按揭贷款规定最低贷款额和最高贷款额，以达到细分房贷市场的目的。	贷款人一般会设置一个最低贷款额，以保证费用和利息收入足以抵消发起和管理该贷款业务的成本，但也应该考虑到最低贷款额的限制可能会把一些只能负担较低价住房的中等收入家庭排除在外。 贷款人可设置最高贷款额，以避免为转售市场过小的房产或因经济不景气而价值锐减的房产提供融资。除了设置最高贷款额，贷款人可以为昂贵的按揭贷款设置一个最低贷款价值比。

表2 界定按揭贷款产品的要素——贷款结构及贷款期限

贷款要素及典型选择	界定贷款要素需要考虑的事项
贷款期限 在大多数案例中，贷款人会为按揭贷款设定合同期限或还款期限，对于特定的产品而言，贷款期限指某些固定的年数，如10年、15年或20年。	贷款人为按揭贷款产品设定的期限应该与本机构融资来源的期限相一致，特别是固定利率按揭贷款。例如，如果贷款人通过发行10年期固定利率债券的融资来支持其按揭贷款，那么按揭贷款的期限也应该设定为10年，以避免资产和债务间的期限错配。若是提供浮动利率按揭贷款，贷款人以发行短期浮动利率票据的方式来融资，这时贷款人可以考虑稍微延长按揭贷款期限，以减少借款人的月供。 如果贷款人提供一套按揭贷款产品组合，而其中每个产品的期限不同，贷款人应将不同期限的贷款分成不同的按揭贷款池。这种做法有助于管理贷款，并且如果贷款人在二级市场上销售按揭贷款时，可以方便地构造同质资产池。
计价货币 发行按揭贷款通常以以下货币中的一种进行计价： • 本国货币 • 在商务交易中可能使用的发达国家的货币，例如美元、欧元、英镑或日元。	贷款人应始终保持其提供的按揭贷款的计价货币与其用来为按揭贷款融资的货币一致，以避免在货币价值上承担币种错配风险。
发起费 按揭贷款发起费是指在贷款发放时贷款人向借款人收取的费用——通常表示为贷款数额的一个百分比。通常情况下，贷款人不收取任何发起费。对于一些收取费用的机构，一般占贷款数额的1%到3%。	贷款人应确定是否收取发起费以及收取的额度。发起费要作为计算按揭贷款的整体期望回报的一部分。是否收取以及收取的额度通常与贷款人收取的利率挂钩：若不收取发起费或者只收取很低的发起费，贷款人就会相应收取较高的贷款利率，以得到相同的净经济回报。另一方面，较高的发起费也有可能导致较多的潜在客户无法满足贷款人规定的借款人资格。