

21



北京市高等教育精品教材立项项目

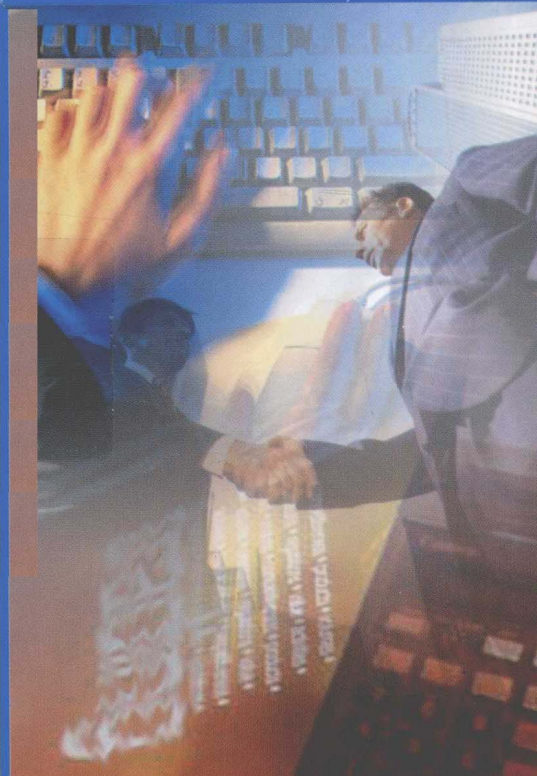
世纪高职高专规划教材

金融保险系列

商业银行信贷业务

SHANGYEYINHANG XINDAI YEWU

主编 武 飞 副主编 乔 睿



中国人民大学出版社

第2版



中华人民共和国教育部

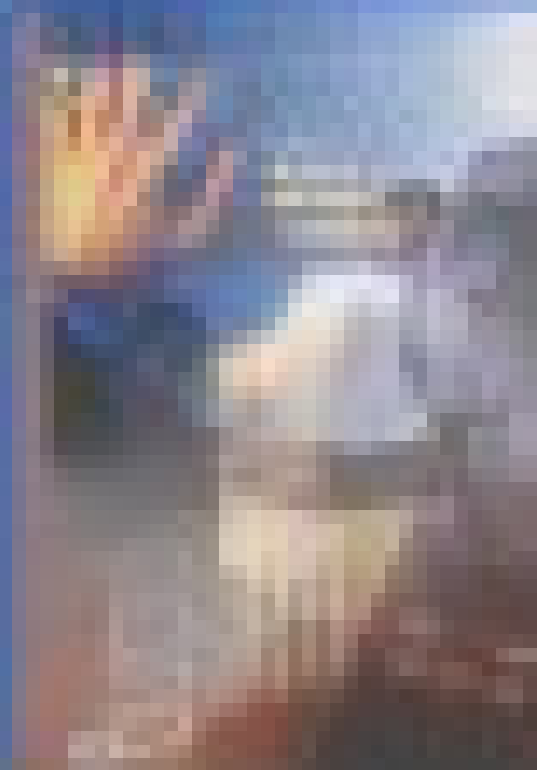
推荐教材

教育部规划教材

商业银行信贷业务

CHANGSHANGYINHANG XINDAI WUYE

主编 王松桂 副主编 王松桂 王松桂



北京市高等教育精品教材立项项目
21 世纪高职高专规划教材·金融保险系列

商业银行信贷业务

主 编 武 飞
副主编 乔 睿

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行信贷业务/武飞主编.
北京:中国人民大学出版社,2010
21世纪高职高专规划教材·金融保险系列
ISBN 978-7-300-11754-6

- I. 商…
- II. 武…
- III. 商业银行-信贷管理-高等学校:技术学校-教材
- IV. F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 031019 号

北京市高等教育精品教材立项项目
21 世纪高职高专规划教材·金融保险系列
商业银行信贷业务
主 编 武 飞
副主编 乔 睿

出版发行	中国人民大学出版社	
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码 100080
电 话	010—62511242 (总编室)	010—62511398 (质管部)
	010—82501766 (邮购部)	010—62514148 (门市部)
	010—62515195 (发行公司)	010—62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn http://www.ttrnet.com (人大教研网)	
经 销	新华书店	
印 刷	北京东方圣雅印刷有限公司	
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	版 次 2010 年 3 月第 1 版
印 张	10	印 次 2010 年 3 月第 1 次印刷
字 数	227 000	定 价 20.00 元

21 世纪高职高专规划教材·金融保险系列

参编人员及单位

(以参编人员姓氏笔画为序)

马海涛	中央财经大学	王 力	山西财税专科学校
王玉雄	中国人民银行营业管理部	王红梅	哈尔滨金融高等专科学校
孔立平	东北财经大学	石月华	山西财税专科学校
付 菊	保险职业学院	刘连生	广东金融学院
刘金波	哈尔滨金融高等专科学校	刘淑娥	北京财贸职业学院
安秀梅	中央财经大学	关颖哲	辽东学院
邢天才	东北财经大学	邢俊英	中央财经大学
伏琳娜	辽宁金融职业学院	杜 鹃	上海金融学院
杨 虹	中央财经大学	李 民	广东省社科院
李元伟	辽宁信息职业技术学院	李军燕	山西财税专科学校
李杰辉	福建金融职业学院	张为群	浙江金融职业学院
张伟芹	北京财贸职业学院	张劲松	浙江金融职业学院
张晓洁	山东理工大学	张强莉	山东轻工业学院
郑祎华	辽宁金融职业学院	武 飞	北京财贸职业学院
赵锡军	中国人民大学	赵煜光	中华女子学院
夏雪芬	保险职业学院	倪信琦	福建金融职业学院
唐宴春	山东轻工业学院金融职业学院	温来成	中央财经大学
满玉华	哈尔滨金融高等专科学校		

前言



教育是一个民族进步的基石，是建设一个人力资源强国的必经之路。欧美等发达国家无不拥有高度发达的教育体系，特别是高度发达的高等教育体系，无论是在学科教育领域还是在职业教育领域无不如此，具有代表性的如美国的社区大学体系和德国的“双元制”职业教育模式。

国际上职业教育的发展是随着西方各国工业化的进程而不断发展的，特别是在那些高度发达的欧美国家，职业教育极大地支撑了其工业化的进程，发挥的作用非常大，承担的责任无比重，可以说职业教育是西方各国强大工业的基石。而中国的传统教育体系一直重视学科教育，重理论轻实践，很长时间以来忽视了职业教育的发展，没有给予职业教育应有的重视和支持，致使目前各行各业技能型人才严重短缺。随着中国工业化步伐的不断加快，工业化程度的不断加深，大力发展职业教育成为大势所趋，因此在党的十七大报告中明确提出“要大力发展职业教育”，这一历史性的指导方针对中国的职业教育具有里程碑式的意义。

随着经济的全面发展，服务业在一个国家或地区的比重将越来越大，其发展程度将成为该国家或地区发达程度的标志。面向服务业的财经类职业教育作为职业教育的重要组成部分具有不可替代的地位和作用，特别是随着现代服务业的大力发展，以金融等生产性服务业为代表的财经类职业教育在人才培养、应用研究上承担着越来越重要的工作。

就金融专业而言，重理论轻实践的特点更为突出，金融职业教育的发展状况更不尽如人意，技能型人才短缺情况更为严重，当前金融机构不得已补充了大量非金融专业的毕业生，致使服务水平参差不齐，客户排队现象严重，客户怨声载道。很多金融机构一时补充不上合适的员工，现有员工工作负担十分沉重，“身体过劳”、“心理倦怠”现象严重，工作效率急剧下降，操作风险日益增加。目前金融职业教育基本上处于供不应求的状态，相关专业招生院校偏少，或者是培养条件不能满足要求，一大批既懂理论又善于实践的职业教育毕业生成为各大金融机构争相引进的对象。

培养一名既懂理论又善于实践的金融专业的毕业生，最主要的一条途径是采用“工学结合”的人才培养模式。该模式的核心内容是改变传统学科教育“只学不做或先学后做”的模式，立足于“学做一体或在工作中学习”的模式，把枯燥的知识学习变成了在完成一

个个典型工作任务的过程中进行相关知识的学习和能力的训练。为此,该模式要求在教学内容、教学环境、教学手段等方面进行大胆的改革,建设以学生为中心的层次分明的职业能力培养体系,建立起从岗位体验、专项能力训练、综合模拟到顶岗实习全过程的完整的职业能力培养体系。

当今中国的商业银行正在进行经营模式的转型,正由传统的功能银行向现代以客户为中心的流程银行转型,其核心要求是注重流程的规范化、科学化,立足为客户提供人性化服务。因此,要求员工掌握科学、规范的产品和业务办理能力,养成“诚信、合规、创新”的职业素养,为客户提供优质、高效的服务,从而在未来的竞争中真正赢得客户。

目前商业银行主要的业务按照为客户提供服务方式的不同可划分为前台业务(柜台业务)和后台业务(以信贷业务为主)。其中信贷业务主要是为客户提供个人住房贷款、个人消费贷款、个人经营贷款和个人其他贷款等个人贷款业务,以及流动资金贷款、贸易融资、项目贷款、房地产贷款和对公其他贷款等公司授信业务。

本书正是基于目前商业银行信贷业务的具体实践情况,结合职业教育“工学结合”人才培养模式对于教材的要求,选取了大量商业银行业务中的典型工作任务,力求实现培养职业能力的教学目标,按照案例引入、知识学习、流程掌握、能力训练为逻辑主线安排内容和体例,为广大高职高专学生学习商业银行信贷业务和商业银行对从业人员进行商业银行信贷业务训练提供了较为全面、完整的信息和素材。

本书具有以下两个特点:

第一,本书是基于商业银行信贷业务的工作内容确定业务种类,没有按照传统资产负债分类法确定业务种类,选取的教学内容侧重于实际操作,比较具体、明确。

第二,本书在体例设计上突出流程和单据,并加入了相关知识和注意事项,既补充了业务涉及的理论知识,又提高了操作的准确和熟练程度。

本书由武飞担任主编,乔睿担任副主编,参与编写的人员还有彭丽熙、薛捷、王新玉等,具体分工如下:第1、4章由武飞编写,第2、3、8章由乔睿编写,第5章由彭丽熙编写,第6章由薛捷编写,第7章由王新玉编写。全书由武飞制定编写大纲,总纂定稿。

本书在编写过程中,一方面参考了大量目前商业银行信贷业务实际操作的有关资料,另一方面进行了大量深入细致的调研,并请商业银行业内资深人士进行了审阅,从而保证了本书具有较好的实用性和前沿性。

由于商业银行业务发展十分迅速,有关的操作流程、业务规范处于动态调整的过程中,各家商业银行的具体业务管理也存在一定的差异,所以本书在使用过程中可能与实际情况有所出入,加上编者水平有限,难免存在错误与纰漏,敬请同行和业内人士批评指正。

武飞

2010年2月于北京



目 录



第 1 章	商业银行客户经理业务基础知识	(1)
第 1 节	商业银行客户经理岗位概述.....	(1)
第 2 节	商业银行客户经理的个人素养.....	(4)
第 3 节	商业银行客户经理的专业技能.....	(5)
第 2 章	个人住房按揭贷款业务	(7)
第 1 节	个人住房按揭贷款业务概述.....	(8)
第 2 节	个人住房按揭贷款业务流程	(10)
第 3 章	个人汽车消费贷款业务	(30)
第 1 节	个人汽车消费贷款业务概述	(30)
第 2 节	个人汽车消费贷款业务流程	(32)
第 4 章	个人其他贷款	(44)
第 1 节	个人定期储蓄存单小额质押贷款	(44)
第 2 节	国家助学贷款	(52)
第 5 章	流动资金贷款	(63)
第 1 节	流动资金贷款业务概述	(63)
第 2 节	流动资金贷款业务流程	(65)
第 6 章	进出口贸易融资业务	(82)
第 1 节	进口押汇业务	(83)
第 2 节	进口代付业务	(91)
第 3 节	打包贷款业务	(97)
第 4 节	出口押汇业务.....	(100)

第7章 项目贷款	(108)
第1节 项目贷款概述.....	(109)
第2节 项目贷款业务流程.....	(110)
第3节 项目贷款风险防范.....	(122)
 第8章 房地产开发贷款	(128)
第1节 房地产开发贷款业务概述.....	(128)
第2节 房地产开发贷款业务流程.....	(130)
 参考文献.....	(153)

第1章 商业银行客户经理业务基础知识



章前引例

李大虎大学毕业后参加某商业银行的选拔考试，被该银行录用。实习期间银行安排他到该银行下属某支行网点担任客户经理。他愉快地接受了这个工作，但疑惑接踵而来，他不了解客户经理这个工作岗位的工作内容、职业能力和具体要求，但又想尽快胜任这个工作，他该怎么办呢？



本章学习目标

1. 了解什么是商业银行客户经理
2. 掌握客户经理每日的工作流程和业务内容
3. 掌握客户经理应具备的业务技能
4. 掌握客户经理的工作礼仪及工作中特殊情况的处理

商业银行信贷业务开展的质量如何，很大程度上取决于商业银行客户经理的工作能力和服务水平。作为一本培养和训练客户经理的指导教材，在正式进行业务学习和训练之前，有必要用一定的篇幅，对商业银行客户经理在工作中必须掌握的一些基础知识，特别是对于商业银行客户经理这个岗位的特殊要求，做一个全面的介绍。

第1节 商业银行客户经理岗位概述

1.1.1 商业银行客户经理的概念

客户经理制度是我国商业银行业学习发达国家银行业的先进经验、提升核心竞争力的

一个制度。客户经理制度力图真正建立起以客户营销部门为核心的银行经营体系，是商业银行的一次再造。

客户经理是商业银行在市场上的排头兵，在整个银行体系中处于最前沿位置，是直接接触客户的人员，是金融产品的销售平台，是商业银行与客户之间的桥梁和纽带，是商业银行服务水平的最典型代表。客户的信息和需求通过客户经理传递给商业银行中后台业务部门，商业银行的产品信息和服务通过客户经理传递给客户，客户经理必须能有效地连接客户和商业银行各个业务部门，使客户感觉到面对客户经理就如面对整个商业银行一样。

1.1.2 客户经理的工作职责

客户经理的职责是指根据市场竞争的需要和拓展客户的要求，积极主动地寻找客户、评价客户、选择客户，为客户提供适当的金融产品和服务，与商业银行产品、风控等部门以及营业网点一起为客户提供高水准的专业化金融服务，在为商业银行选择优质客户并向客户提供金融服务的过程中，实现商业银行和客户利益的共赢。具体来讲，其主要工作如下：

(1) 调查客户需求，分析市场形势，进行或组织进行金融产品和金融服务的创新活动。

(2) 根据客户需求，与客户探讨业务合作方案，有效地组织客户与商业银行产品部门之间的业务交流，把客户的需求与商业银行的产品有机地结合起来。

(3) 主动寻找客户，通过各种渠道与客户建立业务联系。

(4) 向客户营销、推介所有商业银行的产品和服务。

(5) 收集客户的各种信息，对收集到的信息整理，以此为基础建立并管理客户档案。

(6) 撰写客户或行业的综合财务报告及风险分析报告。

(7) 根据银行业务合作方案撰写业务建议报告和风险报告。

(8) 负责产品售后服务工作，及时发现双方合作中出现的问题，及时反馈客户的动态信息，监控客户的经营状况，并及时提出建议。

(9) 研究客户的现实情况和未来发展，发掘客户对银行产品的潜在需求，并根据客户的需求与客户探讨业务合作方案。

(10) 定期拜访客户，维系与客户的良好关系，根据客户现有业务量、未来发展和可能带来的综合业务收益，定期对客户价值做出判断。

(11) 负责贷款及其他授信业务的前期调查和后期管理，采取必要措施防范、控制和化解业务风险。

(12) 完成规定指标以上的存款、结算、贷款、客户开发、贷款质量和贷款收息等任务。

(13) 处理或协助相关部门处理与客户有关的业务纠纷。

1.1.3 客户经理的任职条件和任职资格

客户经理的任职条件是进入到客户经理岗位的基本条件，目前主要包括：良好的职业

操守,无不良业务记录,大专以上学历,一年以上银行业从业经历。

在商业银行内部,客户经理分为不同的等级,划分的依据主要是个人的工作能力、专业工作经验、工作业绩、所负责客户类别和所营销产品等。客户经理可分为三级或五级:三级分类体系分为高级客户经理、客户经理和见习客户经理;五级分类体系分为高级客户经理、一级客户经理、二级客户经理、三级客户经理和见习客户经理。不同等级的客户经理对应不同类别的客户,营销不同的产品,同时在营销费用和收入上差别也很大。

对每级客户经理都应开展资格认证工作。可根据任职条件对报名人员进行资格审查,通过资格审查后,经严格的考评认证上岗。考评认证的依据包括业务绩效、工作能力与经验、等级考试(包括但不限于书面考试、口试答辩、案例设计和实战演习)等。等级考试结果两年内有效,以体现管理的动态性。

1.1.4 客户经理的工作理念

客户经理是商业银行深入市场的触角,肩负着培育客户、维护客户的重任,必须具有先进的工作理念,这些理念包括:

(1) 客户导向理念。在市场经济条件下,商业银行与客户唇齿相依。客户经理必须重视客户、尊重客户,做到和客户共同发展,树立客户导向理念。

(2) 核心客户综合开发理念。客户经理应高度重视能给商业银行创造主要利润的客户,最大限度地挖掘和满足这些核心客户的金融需求,最大限度地向他们营销商业银行的产品和服务。

(3) 个性化产品和服务理念。客户经理不仅要能提供标准单一的产品,而且要具备根据客户需求进行特别定制服务的能力,向客户提供服务解决方案。针对客户的具体情况,客户经理在商业银行的金融产品和各种客户借助的外部资源中进行组合设计,以最大范围、最大程度地为客户服务。

(4) 金融服务创新理念。在向产品部门反馈客户需求和向客户提供个性化服务方案时,客户经理进行产品设计和方案设计就是一种金融创新。

(5) 深化服务专业内涵理念。客户经理提供的是专业化的服务,需要将各种知识和技能进行综合运用,不仅全面负责商业银行全部产品的营销,而且全面负责客户的搜寻、访问、调查、评价、方案设计、监控和信息沟通,因此客户经理应将工作做深、做透、做细。

(6) 知识营销理念。客户经理在营销过程中,努力使商业银行的广告、宣传、公关、产品服务等活动均体现知识含量和文化内涵,帮助客户增加与商业银行产品相关、实用的知识,提高客户消费商业银行产品的质量,从而达到推广产品、建立形象和提升品牌的效用,同时使客户在获得精神享受、知识提高的过程中,不自觉地接受商业银行所提供的各项服务。

(7) 团队合作理念。团队合作是实现高效运作的重要手段,客户在需要多个客户经理来进行培育和维护时,从事培育和维护的各个客户经理之间以及客户经理与团队中的非客户经理要有合作理念,相互之间建立信任协作关系。此外,客户经理应与其他金融机构合作来共同培育客户。

(8) 链式营销理念。客户经理在营销过程中应该围绕产品中的某一客户有意识地向其上下游客户进行延伸营销。

1.1.5 客户经理的工作方式

对小型客户、单一需求或非风险业务需求的客户，客户经理可独自提供相应的服务。对大型客户或有综合需求的客户，需采取总分支行联动、统一运作的方式进行服务。统一运作主要是通过组建项目小组的方式，以高级客户经理为中心，合理搭配其他等级的客户经理和一定数量的辅助人员。

一个项目小组一般由3个以上的客户经理和其他人员组成，这些人员应该具备不同的知识结构、业务专长和个性。客户经理之间的有效沟通和交流，可以集思广益，博采众长，发挥不同知识结构、经验阅历和个性特征的客户经理的特长和优势，起到优势互补和团队协作的作用。

项目小组主要包括以下角色：

(1) 小组牵头人。小组牵头人一般由高级客户经理担任，主要行使总体指挥、组织和协调职能，负责对整个客户培育和维持的组织策划、银行内部和外部关系的协调、产品的组织运作、小组内部重大事项的管理和决策。

(2) 关系经理。关系经理是负责与客户进行日常接触的客户经理，发挥着作为银行内部与客户之间的桥梁和纽带的作用。

(3) 方案设计人员。方案设计人员熟悉金融产品，具有较强的业务技能，作为技术专家，负责设计具体的产品组合方案，以满足客户多方面的需求。

(4) 外部专家。当客户经理不能完成一些客户需要的专业服务时，客户经理可吸收外部专家来提供专项技术和支持。

(5) 辅助人员。辅助人员负责小组内部的日常性事务，一般由事务性人员担任。

项目小组开展工作的具体原则为：

(1) 高级客户经理负责原则。高级客户经理负责领导项目小组调查研究客户业务需求，策划并实施营销服务方案，承担营销任务和管理责任，其他成员协助完成分配的任务。

(2) 利益共享、责任共担原则。项目小组服务客户所形成的经营成果，按小组各成员所承担的责任和工作量协商分配，所形成的责任损失亦按比例分摊。

(3) 团结协作原则。

第2节 商业银行客户经理的个人素养

1.2.1 客户经理的品德素质

一个合格的客户经理应该具备“有爱心、讲诚信、负责任”的职业道德。热爱所服务

的商业银行，热爱客户经理这个岗位。诚实守信，全心全意为客户服务，不做误导性或不诚实的产品介绍，不随意承诺。责任心、事业心、进取心强，能把强烈的社会责任感和使命感融入为客户提供的竭诚服务中。

一个合格的客户经理应该具备“坚强、执著、合作”的职业品格。个性开朗坚强，主动积极。不气馁，执著追求自己的目标。具有良好的团队精神，能与银行其他员工相互配合，搞好上下协调、内外沟通。

1.2.2 客户经理的业务素质

一个合格的客户经理应该具备“合规、创新”的业务素质。知法、懂法、遵纪守法，自觉约束自己的行为，不从事违法行为，不做违规业务。愿意接受和面对挑战，求知欲强，善于学习新知识，对市场、客户、技术、产品等方面的变化具有敏锐的洞察力，具有创新思想，乐于并善于创新。

一个合格的客户经理应该具备“灵活、得体”的人际沟通素质。具有较高的文化修养，衣着整洁，举止得体、稳重大方，性格外向，具有良好的协调和沟通能力，善于灵活变通，善用诙谐、幽默的语言，能调节与客户会谈时遇到的尴尬气氛，善用委婉的语言来拒绝客户，当众讲话或演讲能力强。

1.2.3 客户经理的心理素质

一个合格的客户经理应该具备“冷静、进取”的心理素质。吃苦耐劳、不断进取、不服输，头脑冷静、不感情用事，对失败和挫折具有较强的心理承受能力。

第3节 商业银行客户经理的专业技能

1.3.1 客户调研技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户调研技能。客户调研技能主要包括确定调研目标、制定调研计划和方案、选择调研方法、进行资料收集、分析调研资料、撰写调研报告等。客户调研内容主要包括市场环境调查、市场需求及容量调查、客户调查、产品调查及银行产品使用情况调查等。

1.3.2 客户评价技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户评价技能。客户评价技能主要是指借助客户财务报表、规章制度、访谈资料、媒体报道、行业研究等资料对客户进行全面评价，寻找和发现客户个性化的金融需求。

1.3.3 客户分析报告撰写技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户分析报告撰写技能。客户分析报告撰写技能是指根据业务要求定期撰写业务拓展报告、重大事项专题报告、客户价值评价报告、行业分析报告等报告的技能。

1.3.4 客户服务方案设计技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户服务方案设计技能。客户服务方案设计技能是指根据客户情况、客户需求、银行所能提供的产品以及所能调动的外部资源进行产品和服务的组合设计，为客户定制个性化的金融产品或服务方案，满足客户个性化金融需求的技能。

1.3.5 客户开发、维护与管理技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户开发、维护与管理技能。客户开发、维护与管理技能是指通过各种渠道，运用各种服务工具开发新客户、维护并扩大老客户的技能。

1.3.6 客户财务报表分析技能

一个合格的客户经理应该具备较强的客户财务报表分析技能。客户财务报表分析技能是指客户经理熟悉企业资产负债表、现金流量表、利润分配表等财务报表，根据财务报表计算各种财务指标的技能。



重点概念

商业银行客户经理 客户经理的个人素养 客户经理的专业技能



复习与训练

1. 商业银行客户经理如何培养自己良好的个人素养？
2. 商业银行客户经理如何锻炼自己过硬的专业技能？



第2章 个人住房按揭贷款业务



章前引例

李岩是一家美国公司的市场部助理，月收入大概1万元，每年还有些奖金。刚工作时，李岩一直租房住，每月租金要花掉2000多元。工作三年下来，李岩有了一定的积蓄，也想拥有一套自己的房子。他的工资卡是招商银行的，几年下来，存款数也够成为招行的VIP客户了，客户经理曾经打电话向他介绍招行的各种理财产品。从那时起，李岩就接受招商银行的“一对一”VIP服务，通过招商银行的个人住房按揭贷款买了一套小公寓，60多平方米，贷款35万元，20年还清，每月大概还款2500元，和以前租房的费用相当，但是在不错的地段拥有了属于自己的房子，花银行的钱实现了自己的住房梦。

2008年10月27日央行公布对首次购买自住性住房的消费者，套型面积不超过90平方米的，可以实行基准利率70%的优惠贷款利率。

李岩的个人信用非常好，从没有拖延还款的不良记录，所买的房子符合国家优惠政策的条件，所以很顺利地获得了七折的优惠，每月的还款额降低为2150元，减少了350元。



本章学习目标

1. 了解按揭贷款的知识点和各环节中的风险点
2. 了解住房按揭贷款对银行的经营意义
3. 熟悉按揭贷款的业务流程
4. 能够独立完成客户按揭贷款的咨询、受理、贷前调查和调查报告
5. 能够为客户简单设计贷款方案和还款方案

个人住房按揭贷款是个人信贷业务中占比高、风险小、收益好的优质资产业务，其不良资产率不到1%，房贷收益远远高于其他贷款品种。一方面，市场旺盛的住房需求增加了对银行住房按揭贷款的需求；另一方面，《巴塞尔协议》对商业银行资本充足率的要求，

也迫使我国商业银行更加重视低风险权数的资产业务。^①而个人住房按揭贷款的低风险权数,恰使商业银行的风险资本总额降低,有助于提高资本充足率。加上个人住房按揭贷款的违约率较低、收益高,促使我国各家商业银行争先恐后发放个人按揭贷款。

第1节 个人住房按揭贷款业务概述

2.1.1 按揭贷款的含义

“按揭”一词从香港传入内地,是英语“Mortgage”的粤语音译。我们目前所说的按揭贷款,一般指的是个人购置商品房抵押贷款,也就是按揭人将房屋的产权转让于按揭受益人(银行)作为还款保证,还款后,按揭受益人将房屋的产权转让回按揭人,在还款过程中按揭人享有房屋的使用权。



相关链接 2—1

按揭

20世纪90年代初,随着房地产业的兴起,“按揭”一词逐渐被人们所了解。“按揭”一词从香港传入内地,是英语“Mortgage”的粤语音译。事实上,按揭是一种法律关系,属于英美平衡法体系。

按揭作为担保的法律关系为:在项目的期房预售合同中,买方支付一部分房价款给卖方,其余房价款买方通过金融机构贷款支付给卖方。在房产证办理完毕之前,由卖方通过协议将买方对期房的期权让与金融机构作为取得金融机构贷款的担保。待房产证办理完毕之后,卖方解除担保,买方将依合同取得期房的期权让与银行作为偿还贷款的担保。买方还清所有贷款本金及利息后可将期权赎回,取得房产证。如果买方在贷款期限内违约,或不能偿还贷款,银行有权处分按揭楼宇并能优先获得赔偿。

按揭与抵押贷款不完全相同,对按揭较为贴切的解释是向购房者提供的购房抵押贷款,其贷款的目的是为了购买房屋(主要是住宅)。并不是所有的以房屋为抵押的贷款都可以称作按揭。

住房按揭贷款的产品创新:固定利率住房按揭贷款是指客户办理个人住房按揭贷款时与银行约定一个固定的期限,在该期限内贷款始终按照合同中约定的同一贷款利率计息,在加息通道中避免利息上调带来的潜在增加的利息负担。

^① 《巴塞尔协议》规定,完全居住用途的房产作抵押的贷款的风险权数为50%,而其他类型的固定资产及不动产作抵押的贷款的风险权数为100%。