

个人信用征信制度

钟楚男 主编



49

个人信用征信制度

钟楚男 主编

 中国金融出版社

责任编辑:张哲强

责任校对:李俊英

责任印制:尹小平

图书在版编目(CIP)数据

个人信用征信制度/钟楚男主编.—北京:中国金融出版社, 2002.2

ISBN 7-5049-2681-7

I. 个…

II. 钟…

III. 个人-信用制度

IV. F830.589

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 097419 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

发行部:66081679 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 宏文印刷厂

尺寸 140 毫米×203 毫米

印张 8.375

字数 215 千

版次 2002 年 4 月第 1 版

印次 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数 1-7095

定价 20.00 元

如出现印装错误请与出版部调换

顾 问： 贾立军(美国运通国际股份有限
公司副总裁兼总经理)
崔典亨(美国第一资讯集团
高级副总裁)
(以确认时间先后为序)

参加编写人员： 钟楚男 崔建峰 李 勇
李艳萍 刘 宏 刘小飞

序

信用是维系社会经济正常关系的纽带,个人信用是整个社会信用的基础。对于国家来说,了解个人资信情况是制定政策的前提,使社会保障政策、税收政策等更能体现大多数人的意志;对于社会流通领域来说,改革结算制度、推广信用卡等电子支付工具、发展个人支票同样离不开个人信用制度的建立,而这些又是建立正常社会流通秩序的发展趋势;同时,无论是从预防金融犯罪,还是从资金安全乃至个人安全的角度来说,个人信用制度也是十分必要的。对于个人来说,个人信用记录是个人的另一张身份证,会使个人的许多经济行为变得明确和简便,例如贷款、租赁、担保都会简单得多。当然,如果个人信用出现不良记录,也会被社会所唾弃。对于银行来说,消费信贷手续将会由复杂变得简单,通过个人信用规避风险,为大规模开展消费信贷业务建立了通途。

然而,由于我国长期以来实行计划经济,个人信用被禁锢,个人信用资源得不到有效的利用。从国民负债结构来看,国家和政府不堪重负,银行信用已被过度使用,而个人信用资源却被闲置了,没有被有效地利用。国民负债结构呈现一个非常不合理的状态,整个国民经济体系的风险也被强加给了政府和银行,而没有由社会成员共同、均衡、合理地分担。同时,由于没有建立相应的个人信用制度,个人信用关系混乱、欺诈、赖账等失信行为普遍存在,个人信用制度严重滞后的状况不但成了我国市场经济发展的巨大障碍,而且已经严重地影响了我国的社会进步与发展,特别是我国加入 WTO,如果不尽快建立个人信用制度及管理体系,我国将与世界经济格格不入,而且就征信市场本身也会面临着十分严峻的

挑战;由于对外开放的国民待遇可能使外国公司仰仗其在资金、技术和经验方面的优势地位,垄断国内个人征信市场;由于没有社会化和规范化的个人征信服务,有关部门难于对个人信用贷款风险进行管理,国内银行将难以在具有巨大发展潜力和空间的个人信贷市场上与外国银行展开有力的竞争。

更为重要的是,个人信用制度作为社会经济的一项基本制度,已不仅仅是一个单纯的道德问题,而是一个十分复杂的经济问题、法律问题,它可以影响社会正常的经济秩序、政治秩序和生活秩序,最终关系到国家的经济安全和社会稳定。当前,我国经济处于剧烈的转型期,许多社会问题集中出现,以致正常社会状态下一般的问题可能成为严重的社会问题,或者以往不会出现的问题会大量出现。个人信用问题就属于在新的经济条件下出现的社会问题。这个问题务必要引起我们的高度重视……。

本书主编钟楚男同志早在几年前就开始关注我国个人信用制度尤其是个人征信制度的建立,并进行了大量的学习研究和资料积累工作。这次又把它总结成书介绍给大家,这是很有意义的,也是很值得肯定的。

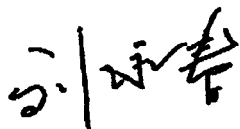
个人信用征信制度是个人信用制度的核心和基础,本书着重提出了个人信用征信制度一些基本理论,介绍了国内外在个人信用征信方面的实践。比如:如何建立个人信用征信数据库和个人信用报告,如何进行个人信用分析和评估,国外个人征信方面有哪些立法,其主要内容如何,个人信用征信机构及行业管理情况等。我想,这些对今后建立我国个人征信制度应当具有一定的借鉴意义,尤其对当前商业银行开展消费信贷和信用卡业务会有很好的帮助。

本书既有一般性的知识介绍,又提出一些较新的观点,既有一般性操作介绍,又有针对性的实践描述,如对上海资信公司开展个人联合征信的情况介绍。全书具有系统性、实用性、创新性的特

点,填补了我国目前在个人征信制度学术方面的空白。本书主要适合于银行系统从事信贷,尤其是消费信贷、信用卡、其他个人金融业务和从事个人征信工作及研究工作人员阅读,也是各金融大专院校学生的一本具有前瞻性的参考书。谨此推荐。

是为序。

全国银行卡办公室主任

A handwritten signature in black ink, appearing to read '刘永强' (Liu Yongqiang), written in a cursive style.

2001年12月26日

(以下序言以提供的时间先后为序)

序

中国期待个人消费金融的春天

中国终于在 2001 年底成为 WTO 的成员,摆在金融业面前的是一个巨大的商机和挑战。作为银行业的一个主打产品,个人消费金融则在此商机中占了很大的比重,而这项业务也是银行所提供产品中必需具备的功能之一,在中国的市场还是一个未开垦的处女地。

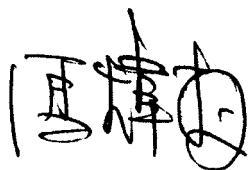
利用有限的财力创造最大的财富,是现代人最大的梦想,“个人理财”变成现代人必须学习的课程。理财的目的在于妥善地运用和处理财富,提高生活的品质,这是个终生持续进行的工作。想要成为聪明的理财高手,如何有效而且经济地选择并使用银行所提供的产品达到此目的,也成为现代人所不可或缺的常识与技能。

中国现在已有 3 亿多张银行卡,但是具备有真正信用功能的卡片却了了无几。除了技术上和经营理念上的差距外,个人征信制度的不健全显然是阻碍信用卡和其他个人消费金融产品发展的一个主要原因。而消费性产品及信用卡又是个人使用进行理财的最佳工具。

钟楚男先生主编的《个人信用征信制度》是一本涉及信用这个主题,并作出了系统的调研的作品。它是在中国建立征信制度和发展银行个人消费金融产品的一本极有参考价值的读物。书中介绍了许多国外征信制度的经验,特别是其中的许多有关信用法律的问题,为我们业内人士对建立一个既符合中国国情,又与国际接轨的征信制度提供了非常有意义的借鉴。

二十一世纪是数字经济的时代,支持的电子化已势在必行。国际上已通行多年的信用卡也会成为我们日常生活中必不可少的一部分。相信在中国这片美好的土地上,由万事达卡国际组织倡导的“新世纪新货币”的理念一定会最终得到实现。

万事达卡国际组织资深副总裁兼
大中华区总经理

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes that form a unique calligraphic representation of the author's name.

序

我谨代表美国运通公司对《个人信用征信制度》一书的出版及钟楚男先生多年来在个人信用制度领域的研究成果表示祝贺。

个人信用制度及其管理体系的建立对于促进消费信贷,建立良好有效的市场秩序及经济发展有着极其重要的意义。发达国家的信用体制及相关法律经过几十年的发展已较为完善和成熟。个人消费者及企业也都有很强的信用意识,注重保持和维护个人及企业的良好信用记录。

信用卡是建立个人信用记录及体系的重要部分。信用卡发行机构有赖于社会信用机构所提供的个人信用记录报告来甄别信用卡申请人,同时持卡人的信用记录也不断充实补充着社会信用机构的信息资料。

从早期的信用卡业务至今,消费者风险管理科学已经取得了长足的进展。个人信贷业自六十年代起就开始采用信用评分模型,此后消费者行为评分也开始被采用。美国运通公司从 80 年代起开始采用与众不同的利润导向决策机制,把经济逻辑与统计模型结合起来,通过各种参数的组合,形成了美国运通独有的先进的风险管理模式。

美国运通公司发行的贷记卡和签账卡(按月足额付款)都是作为无担保信贷业务来经营的。无担保信贷与有担保信贷的风险管理的假设截然不同,因为有担保信贷有抵押物,如土地、房屋、公寓或汽车等。抵押物可以由贷款人收回来冲抵借款人的债务,因此从风险管理角度看比较安全。无担保信贷则不同,需要对借款人有所了解。在美国,全国消费者信用评级机构对美国的个人的信贷历史进行全面跟踪,并向发卡机构提供有关信息。

在美国运通公司多年来的变化中,风险管理的地位也不断变化。早期的风险管理注重于事后减少信用损失(催收逾期账款)。随着多年经验的累积,美国运通公司建立了新的风险管理原则,即减少信贷损失的最好办法是有效地防患于未然,也就是说我们在整个商品的生命周期和客户关系生命周期内,都进行风险管理。这就使我们比竞争对手更有竞争力,同时也具有更强的盈利能力。

美国运通公司 151 年的历史是不断改革与创新的历史,美国运通公司已经发展成为象征着安全、诚信、优质和客户服务的全球公认的品牌。美国运通公司作为全球最大的发卡机构,在全世界众多国家为数千万客户提供安全、可靠的各类信用卡及签账卡产品,可在全球 200 多个国家和地区使用。

美国运通公司成立的前 40 年,主要依靠安全运送客户委托的物品来建立声誉。我们的第一次创新是在 1890 年——美国运通公司推出了旅行支票。此后的 70 年间,美国运通公司进行了全球扩张,开设了旅行服务和银行业务。1958 年,我们推出了第一张支付卡——签账卡,使我们的业务发生了转变,迎来了支付卡的新时代。随着客户需求的转变,我们的业务也随之转变。根据市场对高额签账卡的需要,我们在 1966 年推出金卡,继而在 1984 年推出白金卡,1999 年推出最为尊贵的百夫长卡,这一新产品开创了服务新模式,迅速成为行业间顶级产品的标准。我们在 1999 年还在美国推出蓝卡,上面的智能芯片提供了更高的安全保障,特别适用于在因特网上购物。

如今,超过 5000 多万的美国运通持卡人,相信美国运通公司能帮助他们实现自己向往的生活,能在困难的时刻或离家在外的时候向他们伸出援助之手。

美国运通公司在中国也有悠久的历史。我们早在 1916 年就在香港、上海、北京和天津开设了办事处。并在 1979 年返回中国开设了代表处。目前,外国持卡人可以在中国 400 多个城市的数

以万计的商户使用美国运通卡。1994 年以来,中国国家旅游局指定美国运通卡为中国官方指定旅游信用卡。

美国运通公司愿将其在个人信用管理及信用卡发展中多年积累的经验与国内各界同仁分享,共同促进中国信用卡行业的繁荣与发展。

美国运通国际股份有限公司

副总裁兼总经理

贾立军

序

消费信贷已被证明是促进消费开支的有效工具,而促进消费又能推动经济增长。有理由说消费信贷是金融服务中最具有影响力的创新成果之一。现在普遍通用的消费信贷主要包括房屋按揭贷款、房屋增值贷款、汽车贷款、助学贷款以及信用卡贷款等。

许多消费者借助这些借贷产品,通过调节他们未来的收入,满足了近期的需要。同时这些借贷产品也推动了新的住房建设发展,扩大了汽车生产,从而创造了更多的就业机会,提升了人民的总体生活水平。鉴于中国已经具备巨大的经济规模,消费信贷成功地推广,必将对中国经济的增长产生正面影响。

消费信贷的有效部署需要一个良好的基础设施体系,这由各部分组成,比如一个保护并维护消费数据的法律框架,以及使贷款人将信用风险降到最低的信贷决策过程和技术支持。

精通于制定和实施有效的营销战略并擅长贯彻良好的风险管理做法的贷款业将获得丰厚的回报,发觉出新的利润之源。

作者在书中对消费整个验证程序做了详尽的阐述,其中包括相关程序和技术细节。这部重要的作品肯定将对银行界专业人士培养良好的消费信贷验证做法有所帮助。

作为全球主要的金融技术与支付处理服务提供商,美国第一资讯集团(First Data Corp)很荣幸赞助出版这本意义深远的著作。

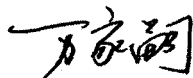
美国第一资讯集团高级副总裁

程典亨

序

随着世界信息产业和知识经济的飞速发展,21 世纪必将是电子货币时代,如今信用卡已成为欧美国家社会各阶层人士生活中不可缺少的支付工具,信用卡不再是有钱人的专用品,平民化的色彩越来越浓。在美国,信用卡发行量超过 10 亿张,在日本,每百人拥有信用卡高达 150 张,而信用卡在我国虽然已经有十余年的发展历史,但目前的总发行量仅 2581 万张,人均持卡率不到 2%。究其原因,由于缺乏个人信用征信制度,使持卡人信用难以确定,透支追索难度大,因而银行对信用卡透支只好严加控制。显然,没有建立个人信用征信制度和相应法律环境,影响和制约了我国信用卡普及和发展。钟楚男先生注意到目前我国个人信用征信制度的滞后,专注其研究,在本书中以新、深、系统的特点全面论述了如何尽快建立起适合我国国情的个人信用制度和管理体制,适时回答了一个不仅是金融发展应予以重视,而且也是公安、社保、税务、医疗包括相关企业等领域发展所需要解决的问题。作为以银行卡为主导产品的制卡企业,我们深知尽快建立和完善个人信用管理体制,形成全社会个人信用征信机制,对我国普及以信用卡为电子支付的货币方式,进而带动我国制卡产业的迅速发展的重大意义。因此我们十分愿意支持该书的出版,希望它能对我国个人信用征信制度的研究和建立起到积极的推进作用,使更多的部门和人员了解和关心我国个人信用征信制度的建立,进而促进我国制卡产业的向前发展。

黄石捷德万达金卡有限公司



目 录

第一章 个人信用与征信制度概论	(1)
第一节 个人信用的涵义及起源	(1)
第二节 个人信用发展的不同阶段	(2)
第三节 个人信用的特点	(3)
第四节 个人信用征信的概念及内容	(5)
第五节 个人信用征信制度的作用与功能	(9)
第六节 如何加快建立我国个人信用征信制度	(15)
第二章 个人信用报告及征信数据库	(23)
第一节 个人信用报告的内容和格式	(23)
第二节 个人信用征信的服务方式及其公正性	(29)
第三节 个人信用征信数据库的经营方式	(31)
第四节 个人征信数据的采集及项目	(34)
第五节 个人征信系统网络结构与技术实现	(42)
第三章 个人信用分析与评估	(45)
第一节 个人信用评分的几个模型	(45)
第二节 国外征信机构及商业银行个人信用评分体系 ...	(50)
第三节 国内商业银行个人信用评分体系	(56)
第四节 国内外银行个人信用评分体系的比较	(64)
第五节 个人信用的跟踪	(66)
第六节 个人信用积分系统	(68)

第四章 个人信用征信的法律环境	(71)
第一节 个人信用征信面临的法律问题	(71)
第二节 国外个人信用信息保护立法	(73)
第三节 个人信用征信所应遵循的基本法律规制	(102)
第四节 我国个人信用征信应采取的法律对策	(109)
 第五章 个人信用征信机构及其行业管理	(113)
第一节 国外个人信用征信机构	(113)
第二节 旧中国的个人信用征信机构	(116)
第三节 上海资信公司个人信用联合征信的实践	(118)
第四节 国家对个人信用征信行业的管理	(121)
第五节 个人信用征信标准及从业规则	(124)
 附录一 上海市个人信用联合征信试点办法	(127)
附录二 ××银行个人消费贷款客户信用评定办法(试行)	(131)
附录三 ××银行个人消费贷款信用积分办法(试行)	(136)
附录四 ××银行客户评价报告	(138)
附录五 美国“公平信用报告法”	(144)
 主要参考书目	(247)
 后 记	(249)

第一章 个人信用与征信制度概论

第一节 个人信用的涵义及起源

所谓个人信用,是指一种建立在对个人在特定的期限内付款或还款承诺的信任的基础上的能力,它是后者无须付款就可以获取商品、服务或资金的能力。

个人信用分个人消费信用和个人经营信用两类。个人消费信用指个人以赊销方式购买耐用消费品,如房屋、汽车、家具、电器等。个人经营信用是企业信用的人格化和具体化。

个人信用是从属于商品和货币关系的一个经济范畴,不是任何特定社会形态的专利,它可以追溯到中国古代的西周时期和西方的古希腊时期,当时原始的个人信用销售关系已经存在。据文献记载,中国周朝即有“赊”和“欠”等个人信用销售有关的记载。古人云:人之道徳,有诚笃不欺,有约必践,夙为人所信任者,为之信用。例如孔子的弟子就曾以“挂账”形式取得赊销来的生活用品。但是,它同我们所研究的现代市场环境下的个人信用和信用销售概念不能相提并论,我们所研究的“个人信用”概念属于现代市场经济范畴,它建筑在至少是比较成熟的买方市场经济之上。近代的信用销售源于英国早期的资本主义工业发展和美洲大陆的开发,北美洲一位经济学家说得好,没有信用销售在当地的蓬勃发展,横贯加拿大的太平洋铁路就不会建成。而真正的现代市场的信用销售发源于 1830 年的英国和 1937 年的美国,其标志是征信公司和征信服务的出现。