

# 第一章 美国个人征信行业概述

导读：美国的个人征信服务，从 1860 年开始，已经走过了 140 年历史。美国的个人征信行业，拥有世界最为先进和复杂的消费者信用信息系统。由此，美国的个人征信服务成为美国消费信贷蓬勃发展的基础。美国的个人征信机构收集各方面的信息，将其汇总，经过加工处理，成为各类授信机构（特别是发放消费信贷的商业银行）在发展新客户、管理现有客户，以及客户欺诈识别等各个方面所依赖的工具，而先进的信用风险评估系统又为授信机构进行决策的过程提供了更科学化、更数字化的基础。

## 第一节 美国个人征信行业的概况

### 一、概述

在所有的发达国家，个人消费信贷都达到非常大的规模。对于整个国民经济来说，无论从金额数量上还是从重要程度上，消费信贷都已成为商业银行最重要的放贷业务之一。在发达社会的现代经济中，消费信贷之所以占据如此重要的地位，主要有三方面的原因：首先，在今天以消费为主导的经济中（在美国，消费支出占国民总产值的  $2/3$ ），如果没有消费信贷，许多针对消费者的销售交易难以完成。住宅销售是这方面的典型例子，没有消费信贷机构提

供房屋抵押贷款，许多住宅的销售将无法进行。在美国，90%的新车销售依赖于消费信贷也充分说明了这一点。其次，没有消费信贷，规模经济也难以形成。像房屋、汽车和大件耐用消费品等，如果只有少数富裕阶层的消费者购买得起，就不能形成大的市场需求，从而影响了由规模经济形成所带来的效益。正如美国 ECONOMY.COM 的经济学家马克（Mark）所指出的那样，通过消费信贷，使本来只有少数人享受的消费方式变成大多数人都可以享受的成果。最后，消费信贷机制的存在，也使得发达国家的政府能够更为有效地利用利率调整来进行宏观经济管理。没有消费信贷，现代商品经济就不能正常运转，这一说法是毫不过分的。

金融机构开办消费信贷业务，其主要任务是针对特定的消费者提供特定的信贷服务。要使消费信贷业务有高的授信成功率，有效地对风险进行管理和控制是整个过程的关键。与消费信贷服务相关的风险有许多种，其中最主要的是受信人违约的风险。这里所指的违约，说的是消费者作为债务人不能按合同规定的方式和额度偿付贷款。如果有效地管理违约风险，需要有与之相匹配的法律系统、有效的征信服务和先进的科技。风险控制的关键部分，在于收集消费者信息并进行准确而可靠的风险评估。在消费信贷服务最成功的发达国家中，特别是在美国，先进的计算机和信息技术功不可没。现代的计算机信息技术不仅可以用于收集和储存大量的消费者的数据，给每个消费者建立完整的信用记录，而且可以将在这些数据中所包含的信息加工汇总，使其信息简单精确，易于理解。实现智能化风险控制，可以使低成本且大规模的消费者信用评估成为可能。在本书中，我们将着重介绍美国消费者信用信息系统的实践经验。因为美国不仅拥有世界最大的消费信贷市场，而且美国拥有世界最为先进和复杂的消费者信用信息系统。

## 二、美国的个人征信机构

美国消费信用风险评估产业的重要特征，是它具有非常完善的

相互关联的网络，这是随着过去几十年科技与市场发展而形成的自然结果。这个产业的中心力量是拥有征信数据覆盖全国的三家个人征信机构，它们被习惯地称为征信局（Credit Bureau），它们分别是 Equifax 公司、环联公司（TransUnions）和益百利公司（Experian）。虽然，所有发放消费信贷的金融机构都记录了它们自己的消费者的信息，但是关于消费者还贷历史情况的最重要的、最全面的信息则来源于这三家个人征信机构。也就是说，三大个人征信局提供的消费者信用记录是消费者信贷风险评估系统里不可缺少的部分。没有个人征信局的存在，美国今天的“现代消费信贷金融服务业”就不能存在。每一个个人征信机构都有记录消费者信贷历史情况的范围，各占有北美大约  $1/3$  的个人征信市场份额。个人征信机构与它的数据提供方和它的商业客户的关系，主要由双方之间的合同来规定，但同时也受到一定的法律制约。一般来说，发放信贷的金融机构从个人征信机构获得的“信贷报告”既有在线形式的，也有离线形式的。通常，个人征信机构能够提供给它的客户的服务或征信产品主要包括：

- 记录消费者还款历史的信用报告；

- 来自司法机关及其他方面的公共记录；

- 按一定规则整理和组织的信贷数据；

- 各类消费者信用评分；

- 某些个人征信机构还能够提供诸如保险、就业等其他方面的个性化消费者信息。

### 三、美国的个人征信机构组织和历史

在美国，早期的个人征信业务通常由一些区域性非盈利机构来开办。在 1860 年，第一个社区性的个人征信机构出现于纽约布鲁克林。在 1903 年，个人征信服务商进行合作，形成了第一个覆盖美国大部分地区的个人征信局。第二次世界大战以后，随着大型计算机系统的不断成熟，金融机构消费信贷业务的飞速发展，原来那

些小型的区域性个人征信机构被逐渐兼并，形成了若干征信数据和服务覆盖全国的大型的盈利性商业个人征信机构。今天，在这些个人征信机构中，上述三家全国范围的个人征信公司占据美国个人征信业的主导地位。由这三家大型个人征信局提供的消费者征信数据，已经成为今天美国上万亿美元消费信贷得以运转的润滑剂。

#### 四、信贷机构的信息来源

发放信贷的金融机构须在对客户进行评价以后，才做出授信的决策。因此，它们需要取得足以做出决策的客户信息，通常信贷机构所需的信息主要来源于以下三方面：

1. 从个人征信机构取得的付款信息，例如用户在其他金融机构使用信用工具的余额、支付状况等客户数据；

2. 从信贷申请者的申请表中，获得有关申请者当前的职业、年龄、家庭住址和收入的信息；

3. 公共记录类信息，例如人口普查和司法信息等。

信贷机构收集关于消费者的长期付款记录和评价个人信用所需要的全部信息。通常，以下 5C 和 1S 信息被认为是消费信贷行业进行个人信贷风险评估最重要的指标。

**特征( Character)：**特征用来描述消费者偿还借贷款项的意愿。这是一个关于个人道德品行特征的定性指标。当然，特征也可以通过消费者的付款记录情况来反映。

**能力( Capacity)：**能力指信用工具申请者支付到期债务的能力。能力通常可以通过申请人的收入、职业、负债情况和支出进行衡量。

**资本( Capital)：**它反映信用工具申请者的财务能力，主要由个人资产储备水平所决定。例如，按揭贷款的首付款和用来偿还银行分期付款的银行存款等。

**抵押担保( Collateral)：**指借款人不能如约偿债时，他(她)可以用作抵押的资产的可变现性。银行存款、持有的股票和家庭财

产所有权是很好的衡量指标。

**生活状况 (Condition)**：消费者的社会生活状况对其贷款使用行为是有一定影响的。工作单位所在的行业、年龄和教育程度通常可以用来衡量这项指标。

**稳定性 (Stability)**：指消费者工作和居所的稳定性。如果消费者拥有一项稳定的工作和居所，就可以提供有保障的收入，并且在借款人不能及时偿债时可以找到他（她）。

在 5C 和 1S 评价体系中，发放消费信贷或信用卡的金融机构都会将“特征”视为最重要的因素，而“能力”次之。

### 五、征信机构收集的信息

为了收集足够反映消费者 5C 和 1S 的信息，个人征信机构会按照消费者信用调查报告版式的要求，收集有关消费者的以下信息：

#### 1. 信用信息：

这是信贷消费者使用信贷产品的付款记录。它通常包括付款人、交易的类型、交易日期、账户的开户日期、最高信贷额度、最后一次支付的日期、账户的类型（开放式信用、循环式信用、分期付款信贷等）

#### 2. 职业信息：

法律允许期限内的雇佣信息，包括消费者的雇主姓名、所担任的职位、收入、到职日期、以及雇佣合同的签约期限。

#### 3 公共记录：

这是由有关政府部门、司法机构、仲裁机构和其他机构提供的有关记录。典型内容如破产申请、经济纠纷以及离异和收养等等。

#### 4. 信用查询记录：

个人征信机构采集消费者信用档案被查询的记录。这些记录反映了消费者寻求信贷和雇佣机会的频率。

#### 5. 其他个人基本信息：

这些信息包括消费者以前和现在的住址、社会保险号码、需要

抚养的人数、住所是个人拥有的还是租赁的以及婚姻状况等等。

#### 六、消费者信用调查报告的种类

美国的个人征信局的业务都很庞大，为了适应市场的需要，它们生产各种各样的消费者信用调查报告，个人征信局的征信产品和服务多达几十种，其中一些是最常见的“大路货”调查报告，例如以下几种调查报告：

普通版征信报告：这种征信报告包含标准的个人征信记录，通常被用于信用卡及非房屋分期贷款的授信审核参考。

购房贷款征信报告：由于购房贷款的特殊性，这种征信报告提供比普通版征信报告更多的信息。

商务征信报告：用于对个体工商户等非有限责任类小型企业的信用评估。

人事报告：也称“雇主报告”。顾名思义，这种征信报告的使用者是雇主，用于雇主的人力资源部门审查应聘者的参考。除信用记录及公共记录外，这种征信报告还提供学历记录、就业/跳槽记录和以往的工资水平等。

## 第二节 三家美国全国性征信机构和它们的商业模式

在前文，我们提到，由于具备社会经济和科学技术的发展以及健全的司法系统这些条件，使得三家全国性的个人征信公司（俗称三大征信局或者信用局）控制了美国消费信贷服务所需要的大部分个人征信业务，它们提供的是纯商业性的个人征信服务。下面，我们对这三大征信局的业务和经营做一简要介绍。

### 一、TransUnion 概况

环联公司（TransUnion，简称 TU）成立于 1968 年，总部位

于美国芝加哥。到 1981 年，它成为每年收入将近 6 亿美元的 Marmon 集团旗下的一员，而 Marmon 集团旗下拥有 60 家独立的公司。1988 年，TransUnion 的信息收集处理业务已经覆盖全国，其消费者信息保存和更新业务渗透到各行各业。今天，TransUnion 在美国 50 个州的主要城市拥有 250 个区域性个人征信局，并且在世界的 5 大洲 24 个国家设立有办事处或拥有合作伙伴。它在全世界范围内，共有约 3600 名雇员。

早在 1969 年，TransUnion 公司利用其技术专长与 COOK 郡的征信局（CBCC）进行合作，首次设计并实施了磁带—磁盘信息传送系统，采用自动化的方法为 CBCC 处理成千上万的客户账户数据。此次合作的成功，引发了消费者信用调查报告业的一场革命，即将工作人员从繁重的手工操作中解脱出来。这种做法既节省了时间，又节省了成本，从而推动了消费者信用调查报告业的迅速发展。

TransUnion 设计并实施的在线信息储存和读取的数据处理系统被称为 The Credit Reporting On-line Network Utility System (CRONUS)，它在消费者信用调查报告行业引发了第二场革命。

TransUnion 通过储存在数据处理系统中的第一手资料，预测消费者的未来需求和响应，系统同时可以利用迅速、准确的消费者征信数据进行授信决策。

发展至今，TransUnion 收集了美国 50 个州、波多黎各、维尔京群岛和加拿大地区共 2 亿 2 千万人的个人征信数据。其数据中心每天需要处理超过 1 万亿字节的个人征信数据。同时，TransUnion 还设有许多分支机构。其中，在美国的主要分支机构包括：

Ameri-fact 部门。它专长于应聘者雇用前的背景调查，比如犯罪记录调查；社会保障号码核实；工作推荐信的核实。

居住服务分部（Residential Service Division）。该部门将消费者信用信息用于贷款评估、财产调查、住宅抵押贷款报告，它的主要

服务对象是当地发放消费信贷的金融机构。

保险分部。该部门向保险、交通、能源行业的公司提供征信信息，针对风险管理服务、欺诈行为调查、收贷工具以及市场策略等服务。

Tfi 是一家由 TransUnion 和 Fair and Isaac 共同组建的合资公司，该合资公司出售一些风险预测模型和决策控制软件。

目前，TransUnion 拥有庞大的客户群，在美国它共设有两处客户关系部门：宾州的 Crum Lynne 和加州的 Fullerton。在 Fullerton 的客户关系部，同时也是全国首家消费者的欺诈受害补偿部门。TransUnion 的客户关系部在美国拥有 500 个训练有素的协会会员，它们帮助消费者解读自己的当事人信用调查报告，因此解决了很多争议。另外，在非正常工作的时间里，中心还有网络服务中心为消费者提供 24 小时的技术服务。

目前，TransUnion 的业务遍及金融、银行、经纪人、保险、抵押贷款及房地产等许多领域，包括直销、零售、集中代理、通讯、能源、卫生医疗等行业。TransUnion 不仅提供基础性的个人征信类报告，同时开发广泛的信息增值产品和服务，如风险评分、利润评分、信用价值评估、欺诈预警、账户资产管理、目标市场行销手段等等，并向机构类客户提供许多重要的策略咨询。

在过去的几年中，TransUnion 为增强其征信数据系统的功能不断地增加资金投入。TransUnion 计划在 2003 年投入使用的新系统，将会使文件更新的速度有明显提高，在征信数据的精确性和硬件设施建设方面，为新一代的商业智能化产品提供了强有力的支持。

## 二、Equifax 概况

Equifax 公司的总部设在佐治亚州亚特兰大市，该公司由 Guy 和 Cator Woolford 创立于 1899 年。在成立之初，它为亚特兰大市当地的企业提供个人信用历史记录。发展至今，Equifax 已成为

世界上最大的信用决策支持信息供应商之一。该公司雇佣的员工总数在 4 800 名左右，遍布南北美洲、英国和欧洲大陆。该公司的年营业额约 11 亿美元。该公司的服务主要集中在消费者信用调查类报告和保险信息报告方面。除此之外，Equifax 还提供个人支票担保业务，按照支票金额的一定比例收取担保费。同时，作为独立的征信产品，该公司还出售由其旗下独立法人资格的消费者信用评分公司提供的“信用评分”。Equifax 提供的两种信用风险评分，在各类金融机构的消费信贷经理中很受欢迎，它们分别是：综合信用评分（GRA），用于预测偿付违约的可能性；Navigator 是用于预测个人破产的可能性的信用评分产品。

Equifax 还提供为客户定制的个性化风险评估模型，安装在 Equifax 自己的数据库中，这样使得客户和 Equifax 的关系更加紧密，也有助于该公司销售收入的增加。

### 三、Experian 概况

益百利公司（Experian）原是 TRW 集团的正式部分之一。在 1996 年 9 月，TRW 的信息业务归并到 Experian 的信息服务中心。同年 11 月，英国 Great Universal Stores PLC 收购了 Experian 公司，并使之与英国的征信公司 CCN 合并。今天，Experian 公司已成为世界上最大的个人征信机构之一，它雇佣有约 6 500 名员工，在美国拥有超过 3 万个客户。Experian 公司的个人征信数据库拥有超过 2 亿美国消费者的 65 万亿字节的信用信息。在征信业内，Experian 公司跨领域服务，它不仅提供个人征信服务，也提供企业征信服务。

为了从网上访问 Experian 公司的数据库，其客户必须发送一个用户代码和密码才能通过系统的验证。验证信息包含：名称、目前以及之前 5 年的地址、社会保障号和出生日期。这些信息从客户终端传到 Experian 在 Allen 的一个征信数据中心，在 2—3 秒钟之后，客户就能从网上获得从 Experian 数据中心传来的消费者信用

调查报告。

除了基本的消费者信用调查报告之外，Experian 公司也向其客户提供不同种类的服务，以最大化其个人征信数据的价值。它出售“信贷风险指数”和其他授信决策工具。

作为世界上个人征信行业最庞大的公司，Experian 公司提供诸多的个人征信产品和服务，主要的产品和服务有以下几种：

1. 个人征信数据：Experian 公司拥有大量的个人和企业的背景资料和信用记录，可以为更好地理解消费者行为和消费者潜在的需要提供有力的判断。

2. 个人征信数据整合：Experian 公司拥有许多不同的数据源，可以准确、实时地提供经过整合的消费者信息。

3. 数据库服务与技术服务：Experian 公司设计、建立、管理和维护着一些世界顶尖公司的数据库，保证其数据的安全，并提供方便的存取方法。

4. 决策支持及策略分析：Experian 公司可以为建造一个有效的信用风险分析模型而提供其分析人员、策略和工具，寻找未开发的市场，为客户探索最有利的商业策略。

由于美国的信用风险评估服务业极为发达，美国的信用风险评估公司正在大力向包括欧洲和亚洲在内的世界各地扩张。而欧洲也试图学习美国的信用风险评估方法和信用风险管理的经验，所以近年来欧洲各国的信用信息登记处之间的相互合作正在加强，与美国的信用风险评估公司的合作也大力开展。

美国联合信用局（ACB）和欧洲的消费者信贷资料供应商联合会（ACCIS）曾于 1998 年 10 月在意大利举办了世界首次消费者信用报告大会，会议的主题是“保护消费者隐私”。

美国联合信用局与欧洲的消费者信贷资料供应商联合会举办的“第二届世界消费者信用报告大会”于 2000 年 10 月在旧金山举行，会议设多个议题，包括保护消费者隐私、政府立法规范、风险

管理、信用评分、电子商务等。

“第三届世界消费者信用报告大会”于 2002 年 10 月在澳大利亚悉尼举行，中国十多位征信工作者参加了大会。亚太地区征信行业对“正面数据”的搜集和报告成为会议的重要议题之一。

### 第三节 风险评估系统开发

#### 一、为个人征信局提供评分

尽管美国的三大个人征信机构都已发展了消费者信用风险评估系统，但被最广为使用的信用评分是由 Fair and Isaac 于 1956 年开发出来的。由于三大主要个人征信数据库对同一消费者的征信数据有微小的差异，所以基于这三个征信数据库的个人信用评分分值通常是不同的。三大个人征信局对同一 FICO 分值冠以不同的名称，Equifax 公司称之为 Beacon Score；Experian 公司称之为 FICO Score；而 TransUnion 则称之为 Empirica Score。

一个消费者的信用评分分值是随着他（她）的信用记录的改变而时时改变的，信用评分分值是建立在个人信用档案基础上的数据的一项综合汇总。根据消费者信用评分数学模型的工作原理，在征信数据通过信用评分模型之前，每个人的分值基数都是 850 分，信用评分模型从个人信用档案中抽取不同因素来评价消费者的信用度量，从而使分值减少。减少分值所提取的因素，不一定是人口统计因素。例如，开了过多的信用卡账户就不是一个人口统计因素，却增加了个人人不敷出的可能性，这种潜在风险降低了他（她）的信用评分。一个消费者的信用评分分数伴随若干项个评分因素，这些因素是从 850 分中减分的最重要的原因。如果一个消费者想提高他（她）的信用评分分值，就需要从影响对其信用评分的一些重要问题入手问题。例如，开了过多信用卡账户的消费者，应该取消某些

不经常使用的账户。

除了通用的个人信用评分系统，FICO) 和许多机构也开发了适用于许多行业的行业特定信贷评分系统，也就是所谓的“行业选择评分”。行业选择评分产品也可通过三大征信局订购。由个人征信局提供的特定行业的预测，通常比通用的信用风险评估更精确。以下给出常见的行业选择评分产品领域：房地产信贷产品；住房抵押贷款；循环信用产品；银行信用卡；零售卡；分期付款贷款；汽车贷款；非购车分期付款贷款。

## 二、风险评估的意义

信用风险评估系统给决策过程提供了更科学化和更数字化的手段，它是决策科学在消费信贷风险管理中的应用。亨利·威尔士(Henry Wells)是为 Alden 和 Spiegel 工作的统计学家，早在上世纪 30 年代，他首次运用统计方法评估信用申请者的还款潜力。为了迎接新的邮购时期的到来，他设计了一个用分值表示的信用评分系统，主要用于评估授信申请。

1941 年，为纽约的国家经济研究局工作的 David Durand 发表了他的研究成果，题为“消费者分期付款融资中的风险因素”的论文，从而使授信决策中运用数学和统计模型的方法得到了认可。他用差异分析来衡量信贷风险，后来为许多其他领域的应用统计学家、数学家和科学家借鉴并改编了统计科学、人工智能、经济学和心理学以及其他学科中的方法，用于开发更有预见性、更准确的信贷风险评估系统。随着计算机的普及使用，使美国的消费信贷风险评估的应用有了爆炸性的增长。这也从技术层面上直接促成消费信贷产业近 20 年来的飞速发展。今天，消费信贷风险评估系统在美国和其他发达国家广泛地用于消费信贷的授信决策，它成为在金融领域应用信息科技的一个最成功的典范。运用数学模型及信息决策技术进行信用风险管理有显而易见的优势。这主要包括：

1. 决策速度：在美国，过去使用传统程序批准消费贷款申请，

平均需要 9 天时间。但使用信用评分系统进行授信决策，使审批时间被压缩到一个小时以内，甚至几秒钟内。

2. 客观性：信用评分系统用数学方法评价申请人的资格，它基于大规模的样本分析，剔除了原来审批过程中人为的偏差和偏见，增加了授信过程的客观性。

3. 处理大量数据的能力远远超过其他方法：在传统信用风险评估过程中，金融机构的信贷部门只能检视借款申请人的某些片面的信息，但信用评估系统则基于借款申请人上百个方面的信息来评价他（她）的违约风险。另外，由于传统的消费信贷服务是局限在少量的消费者，而且是地方性的客户范围内，信贷部门尚有处理能力。而现代的消费信贷是大规模的群众市场，具有跨地区和跨国界的性质，只有运用能够处理大量数据的现代风险评估系统，才能进行管理。

4. 统一的标准：首先，从一个金融机构内部的贷款组合来看，如果没有信贷风险评估系统，金融机构很难在所有业务过程中使用统一的信用风险评价标准，因为每个信贷经理都用他（她）自己的经验和判断来评价客户。现在有了风险评估系统，引入了统一的标准，可以给所有客户制定统一的分数线，这使得金融机构的管理和控制客户风险水平变得容易得多。其次，从不同的金融机构的贷款组合来看，集资过程中的资产证券化要求，用统一的信用风险评估系统来衡量不同的贷款回收的风险，以此来决定贷款的质量和集资的利息率。

### 三、消费者信用风险评估系统的形式

目前，美国提供消费信贷的金融机构流行使用的消费者信用风险评估系统主要有两种，它们分别是：

1. 用于获取客户、贷款设立与担保的消费信贷风险评估的系统，也称为新客户信用评分或担保评分系统。它的预测是针对潜在客户，而非现有客户的。它主要应用个人征信局的征信数据和来自

第三方的人口统计信息作出预测，分数通常用于预测 90 天以上的拖欠的可能性，或者拖欠两年以内但发生客户破产或形成坏账的可能性。FICO®是这类系统中的一种信用评分产品。

2. 用于消费信贷客户管理和收款的风险评分的系统，也称为适应型控制系统或行为评分系统。它针对客户档案中的现有客户进行预测。用于预测的信息主要来源于授信单位自己的客户记录。典型的评分预测 90 天以上拖欠债务，在今后六个月内发生的可能性。或者预测当拖欠债务发生后，在今后六个月内被收回的可能性。TRIAD®是属于这类系统中的一种信用评分产品。

根据个人征信机构的数据开发的这类消费者信用评分，通常根据个人征信机构与模型开发公司的协议，装配在征信机构的数据系统内。所产生的信用评分产品，将根据订户的需要售出。根据不同情况，一个信用评分报告的售价从几美分至几美元不等。

## 第二章 个人征信局面临的法律问题

导读：随着美国经济的发展，以及市场效率不断提出的更高要求，各个商业机构之间的客户信息共享，愈来愈被提升到了重要的地位。数据库和 IT 技术的快速发展，使得个人征信机构的服务更为普及和高效率，商业机构更加容易获取客户的各方面信息，对于这些信息的使用也越来越广泛。随之而来产生的许多法律问题，使得必须有相关法律对于消费者个人的信用信息的使用者、使用范围等进行规范，《公平信用报告法》随之出台。经过 30 多年的实践，该法经过多次修改，也在不断完善。同时，在新的经济环境下，也不断面临新的挑战。本章主要介绍美国的个人征信局所处的法律环境，以及它们所面临的与法律有关的问题。因为，个人征信行业就其特征来说，也可能牵涉到消费者的个人隐私，影响到他们的经济活动及其成本，必须有明确的操作规范。

### 第一节 美国征信行业司法环境的发展历史

在美国商业的发展早期，所处的商业环境里没有一个全国范围的社会信用体系，也没有征信行业存在。随着美国经济的发展，企业与企业之间，零售商与零售商之间，开始了逐步交换它们所拥有

的客户数据资源，这种客户信息资源共享的目的是为了使得大家对客户进行评价和分类，哪些是比较好的、守本分的、按时付款的客户？哪些客户是有拖欠倾向、风险比较高的客户？对客户的情况有一个基本的了解。这样做是为了保护各个市场参与方的利益。各个商业机构都意识到，只有大家合作，共享这些基本的客户信息，才能使得大家都获得利润。

在 19 世纪，一个比较早期的个人征信报告系统，是由在美国的英国人后裔建立的。英国银行家和商店，把它们各自消费者的付款数据整合在一起，汇聚成一个综合性的名单。这些名单中的大部分客户都是当时美国的一些商人和庄园主。这些商人和庄园主在经营活动中如果出现拖欠情况，就被记录在它们的名单上。其中值得一提的是，有一位借贷人——托马斯·杰弗逊，他后来成为美国《独立宣言》的起草人，他奠定了美国的自由平等立法立国的基础，但他本人也是一个在其债主眼中有拖欠行为的借贷人。

有关客户支付行为的信息交换，一直延续到 19 世纪末期。在 19 世纪末期，情况发生了一些变化，一些小的、局部的、以搜集客户信用数据为主要业务的征信局开始形成，这些小型的征信机构主要搜集有关客户的负面的信息，或者说是有有关客户拖欠的一些记录。对征信数据的主要处理办法是将名单进行加工、整理和共享，没有太多的分析手段，也没有模型分析，主要是“黑名单”信息共享。在那时候，大部分美国人对信贷一无所知。借贷或信用只限于有钱人或者是很小一部分对金融活动有透彻理解的人当中。最重要的是，当时美国的法律对信贷和信贷行为的规范和对信用调查报告及信贷评估，都没有任何的界定。惟一涉及人的权利就是美国的《宪法》及其“第一修正案”。

这种情况一直持续发展发展到 20 世纪 60 年代末到 70 年代初，当时由于数据库和统计分析技术的发展，消费信贷的商业规模已经形成了，使得美国地区征信局之间的合作和并购开始形成趋势，有关

消费者的全部信息从四面八方涌到个人征信局，使个人征信局真正成为有关消费者付款行为的信息处理中心。对个人征信数据搜集的需求，也使得美国的商业银行和借贷公司看到了这样一种商机，那就是利用个人征信局所拥有的数据，进行处理加工，然后有的放矢地寻找自己新的客户资源，或者寻找更有价值的客户资源，从而能在竞争当中占得上风，尽快的发展它们的业务。正是这种商业的前景，反过来促进了美国个人征信局业务的发展，这是一种相辅相成的关系。此时，个人信用局业务的发展，最终导致了对美国“第一修正案”中一般性权利进行的非常详尽的限定和补充，那就是在 1970 年通过的美国《公平信用报告法》，此法律是在 1971 年 4 月生效。在生效以后的 30 多年中，经过长期市场实践，不断对其中的一些相关条款进行一些局部的小规模的修改和调整。这种调整一直持续不断地进行，最近一次是在 2001 年 11 月份的修改。在美国，随着征信行业业务不断地完善，《公平信用报告法》已经成为指导美国征信行业业务操作行为的最主要法律。

这部《公平信用报告法》规定了有关消费者的信用调查报告的使用权限。在什么样的情况下，什么样的目的下，才可能合法获得这样一份信用调查报告，以及获取消费者信用调查报告所必须遵循的手续和原则。法律严格规定了什么样的内容可以包括在信用调查报告之中，什么样的内容不可以进入调查报告。这使得消费者的权益得到了保障，也使授信人可以通过消费者信用调查报告提供的情况对消费者的综合经济能力、偿债能力、风险特征和价值特征做出有效的评估。

法律规定了消费者的权利。消费者具有获取这些信用调查报告的权利，对信用调查报告中不实内容提出抗辩的权利，以及可以要求个人征信局或者生产报告的分析员对信用调查报告进行更正的权利。法律详细规定了对个人征信数据进行加工的机构，特别是个人征信局必须承担的义务，以及对数据加工可以遵循的手段和对数据