

亚洲亟需信用征信机构

作者：Andre Bailey, Suzi Chun, Jeffrey Wong

来源：《麦肯锡高层管理论丛》 2003.2

利用征信机构让发卡银行共享潜在客户的信用历史，是管理信用卡市场的有效策略

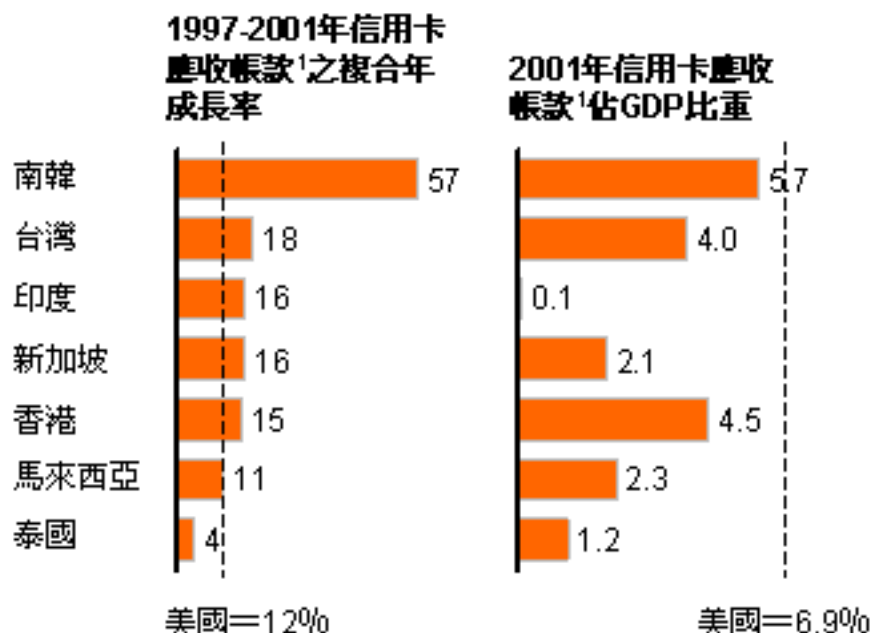
亚洲消费者在短时间内就已十分习惯使用塑料货币，但可惜的是，亚洲的高信用卡成长率也带来同样高水平的信用卡滞纳金率，迫使发卡银行不得不在风险管理方面加把劲。然而至目前为止，即使是最高度开发的市场，多数银行与主管机关都忽略了一个能更有效管理信用卡市场的策略：也就是利用征信机构，让发卡银行可以共享潜在客户的信用历史。

信用卡在亚洲确实广受欢迎（见图一）：在所有亚洲国家中，信用卡的成长率都超过 GDP 成长率。例如在钞票面额极高的韩国（最高达一万韩圆，相当于 8 美元），在税法以及法律规定商店必须接受信用卡的推波助澜下，信用卡的成长率在 1999 到 2002 年间，每年成长率达 90%；不过信用卡滞纳金率也同样攀升：例如在香港，2002 年个人申请破产件数是 1998 年，也就是破产法规定放宽前一年的八倍。2002 年香港发卡银行共认列 13% 的信用卡呆帐，同年美国发卡银行呆帐率则是 7.5%。（在香港，银行的信用卡呆帐率超过 10% 时，就表示该银行信用卡业务的净利等于零或更低。）同时，由于南韩市场竞争加剧、利润紧缩，发卡银行甚至开始发卡给风险度较高的客户。截至 2002 年 12 月的两年内，逾期未收帐款——也就是逾期一个月以上的帐款——成长了四倍，占总放款余额的 11.2%，呆帐率达到 9.6%。

圖一

對塑膠貨幣的喜愛

百分比

¹以當地貨幣面值計算

資料來源：馬來西亞央行；韓國央行；泰國央行；香港金融管理局；Lafferty；新加坡金融管理局；中國人民銀行；印度儲備銀行；美國聯邦準備理事會

麥肯錫公司

我们的研究证实，信用卡的呆帐率与普及率呈正相关：开放核卡的人愈多，进入市场的高风险客户也愈多。事实上，发卡银行可以更广泛地利用征信单位来控制亏损。征信单位可以帮发卡银行分析潜在客户的借贷与偿款纪录，评估借钱给他们的风险，发卡银行则付费购买这样的服务。征信机构可以是独立的公司（像是国际性公司 Equifax、Experian 与 TransUnion）、知名银行机构或集团的子公司（巴西的 Serasa）、或是政府机关（上海信用信息服务中心）。征信机构的资料范围愈大，其风险评估的结果就愈准确，银行就能更有效地预测、准备并减轻信用风险。

在多数的亚洲市场中，发卡银行确实会利用征信机构取得负面信用信息，像是帐单迟缴与贷款滞纳纪录。但是征信机构若要正确评估借款者的风险，就必须同时掌握一些正面信息，包括目前未清帐款、可用信用额度、付款纪录等。如图二所示，征信机构同时提供正面与负面信息的国家，其信用卡呆帐率就相对较低，与信用卡普及率不成比例。

虽然银行可以根据征信机构所提供的贷款资料，将个人的贷款额度限制在其收入的一定倍数

以内，但是若征信机构未与某些银行合作，借款人还是可以向这些未加入的银行借款，获得超过合理范围的贷款。即使所有的银行都加入信用征信的体系，若他们只分享负面资料，借款人还是可以暂时规避征信单位的呈报，因为他们可以用贷款来暂时支付未清偿的帐单。

濒临破产边缘的贷款人已习惯这种以债养债的做法，因此贷款滞纳变成呆帐的机率就更高。例如在香港，银行只分享负面信息，而每个破产者的无担保债务平均达到他个人月薪的 42 倍。反观美国，银行会竭尽所能提供所有信息，这个数字就只有 21 倍。此外，在正面信用资料不公开的国家，客户会利用信用卡提供的无担保借款来支付房贷，这对银行来说又增加新的风险。确实，在香港无论收入水平为何，有房贷的破产者在无担保品债务上要比无房贷者多。

拒绝分享正面资料会造成范围较隐私权更广的影响。举例来说，发卡银行若不清楚借款者良好的信用纪录，这个人可能就无法得到最大额度的贷款，这会限制国家的经济成长。在澳洲，隐私法限制了信用信息的公布，以致最近一项研究发现，若是澳洲能采行类似美国现行的模式，也就是授权金融机构完全公开征信资料，则总放款余额可以提升 11%。在澳洲拥有良好信用纪录却无法获得借款的消费者，包括工作资历不长的社会新鲜人。

彼此分享所有正面与负面信用资料可使银行做出更佳的放款决策，更有效地根据风险决定订价，积极管理信用上下限，成功地收回帐款，且能减少诈欺。拥有优良信用纪录的消费者可获得更高的贷款额度，较低的利率，并可使用更多信用产品，这对亚洲的信用市场而言不啻是一大福音。