

## 资料 1. 日本的信用补充制度概要

借贷住房贷款时，一般在向金融机构提供获得物业作为抵押的同时，还需要适当的保证人。但随着社会环境的变化，如核心家庭的发展、融资额的提高、住房贷款利用者的增加等，对借款人来说，找到保证人越来越困难。

另一方面对金融机构来说，由于住房贷款是对个人的长期贷款，对其信用能力的审查和抵押管理等，需要根本上不同于以前的企业金融的经验和技巧（know how），在融资的扩充上也曾有过迟疑。为了打破这一阻力，便提出了机构担保的信用补充制度。

商业性金融机构的住房金融在 1965 年前后，开始了快速增长，信用补充制度的建立和推广可以说是其背后的一大原因。

### 资料 1-1. 信用补充制度的现状和特点

日本住房贷款的信用补充制度包括政策性机构的和民间机构的信用补充制度，如表所示。

表 5-6 主要的机构担保制度一览表

		个人住房贷款方面	租赁住宅方面	住房用地建造方面	公寓的共用部分（翻新改造）
政策性机构	政府性资金	（财团法人）公库住宅融资保证协会	（财团法人）首都圈不燃建筑公社 （财团法人）住宅改良开发公社	—	（财团法人）公寓管理中心
	商业性贷款	住宅金融公库（住宅融资保险）	住宅金融公库（住宅融资保险）	住宅金融公库（住宅融资保险）	—
民间机构	公共资金（年金等）	损害保险公司（住房贷款担保保险） 担保公司	—	—	—
	商业性贷款	担保公司 信用销售公司	担保公司 信用销售公司	—	—

注：担保公司主要是指金融机构联营的担保公司。

资料来源：JICA 调查团

表 5-7 住房融资保险和商业性担保机构的制度比较表

保险(担保机构)		住宅金融公库(住房贷款担保保险)	损害保险公司(住房贷款担保保险)	城市银行联营担保公司(住房贷款担保)	地方银行联营担保公司(住房贷款担保)	第二地方银行联营担保公司(住房贷款担保)	信用金库联营担保公司(住房贷款担保)
对象金融机构		所有金融机构(不包括专门的住宅金融公司等)	所有金融机构	联营金融机构及其他	联营金融机构	联营金融机构	联营金融机构
投保人		金融机构	债务人	债务人	债务人	债务人	债务人
被保险人(非担保)		金融机构	金融机构	金融机构	金融机构	金融机构	金融机构
借款人资格	①年 龄	不限	非合作时: 20 岁以上(偿清时 70 岁以下)	20 岁以上(偿清时 70 岁以下)	20 岁以上、不到 60 岁(偿清时 70 岁以下)	20 岁以上、不到 65 岁(偿清时 75 岁以下)	20 岁以上、不到 65 岁(偿清时 75 岁以下)
	②年 收入	不限	非合作时: 100 万日元以上	100 万日元以上	不限	150 万日元以上	不限
	③工 作年数	不限	非合作时: 3 年以上	不限	3 年以上	不限	3 年以上
保险(担保)限额		每件融资 6 亿日元以下	2000 万日元以上(有年收入限制)	6000 万日元以下(有年收入限制) 租赁住宅为 1 亿日元	3000 万日元以下(有年收入限制) 租赁住宅为 3 亿日元	3000 万日元以下(有年收入限制) 租赁住宅为 5000 万日元	3000 万日元以下(有年收入限制)
保险(担保)期限		6 个月以上(过渡性信贷、不限)	25 年以内	30 年以内 租赁住宅 固定利率 20 年以内 变化利率 30 年以内	30 年以内	30 年以内	固定利率 25 年以内 变化利率 30 年以内
融资对象 (个人贷款) (单位贷款)		新建、购买、改扩建住房; 购买土地 建造租赁住宅, 建成销售 住房的用地等	新建、购买住房; 改 扩建住房; 购买土地 不成为对象	新建、购买住房; 改 扩建住房; 购买土地 租赁住宅	新建、购买住房; 改扩 建住房; 购买土地 租赁住宅	新建、购买住房; 改 扩建住房; 购买土地 租赁住宅	新建、购买住房; 改 扩建住房; 购买土地 不成为对象
抵押等		实物抵押或保证人	实物抵押、投保火灾 保险	实物抵押、投保火灾 保险、加入团信	实物抵押、投保火灾保 险、加入团信	实物抵押、投保火灾 保险、加入团信	实物抵押、投保火灾 保险、加入团信
保险(担保)率		个人贷款 0.18%~ 0.32% 单位贷款 0.45%~ 0.50%	个人贷款 0.313 %	个人贷款 0.2% 单位贷款 0.2%	个人贷款 0.2% 单位贷款 0.2%	个人贷款 0.2% 单位贷款 0.2%	个人贷款 0.2%
手续费		无	无	个人贷款 30,900 日元 单位贷款 51,500 日元 (包含消费税)	个人贷款 30,900 日元 单位贷款 51,500 日元 (包含消费税)	个人贷款 30,900 日元 单位贷款 30,900 日元 (包含消费税)	个人贷款 3000 万日元以内 30,900 日元 5000 万日元以内 51,500 日元(包含消 费税)
保险(担保)范围		未收回的本金(90%)	未收回的本金、利 息、拖欠损害金	未收回的本金、利 息、拖欠损害金	未收回的本金、利息、 拖欠损害金	未收回的本金、利 息、拖欠损害金	未收回的本金、利 息、拖欠损害金

资料来源: 住宅金融公库

## 资料 1-2. 政策性机构的信用补充制度

### (1) 住房融资保险制度

#### 1) 制度建立的过程

为了解决第二次世界大战后的住房短缺问题，摆在政府面前一个紧迫任务就是要制定强有力的政策，促进民间力量开展住房建设。但当时的商业性金融机构专心致力于提供产业资金，从实际情况来看，住房金融所占的地位非常低。这是由于资金长期固定、坏账风险大、与产业资金相比收益性差等，商业性金融机构难以开展商业金融，而且由于相对而言利率较高，需求也很少。

对此，为了使商业性资金能够顺畅地向住房建设融资，促进住房建设，1955 年制定了《住房融资保险法》（1955 年 7 月 11 日法律第 63 号），规定了有关商业性金融机构向住房建设提供必要的贷款时进行保险的事项。这一住房融资保险制度，是商业性金融机构进行住房资金的融资时，通过向住宅金融公库投保，来防止坏账风险的制度。它是参考美国的 FIA 保险制度（FIA），首次在日本创建的专门有关住房融资的信用补充制度。

进入 1970 年代后，随着损害保险公司住房贷款担保保险的创立、商业性金融机构担保公司的成立，商业性的信用补充制度逐渐充实，但作为政策性的信用补充制度的住房融资保险制度，在制度方面则更有如下的特点。

- 保险费便宜。例如个人住房贷款时的保险费比商业性的担保机构大约便宜 4 成。
- 承保标准比商业性机构宽。例如过渡性信贷、无抵押融资、无法加入团体信用人寿保险时可利用保留的融资等。
- 承保范围广。例如部分商业性担保机构不予考虑的单位贷款融资等也属于承保范围。
- 在 BIS 限制上有利。由于住房融资保险是政府的保险，风险比重为 10%，可不相对降低自有资本比例，而扩大住房贷款。

## 2) 住房融资保险概要

表 5-8 住房融资保险概要表

依据的法令等	住宅融资保险法（1955 年法律第 63 号） 规定住宅融资保险的保险费率的政令（1955 年政令第 132 号） 住宅融资保险合同条款 [主管大臣（建设大臣、大藏大臣）批准]
会计	住宅融资保险业务独自建立特别账户，区别整理（公库法 26 条之 2） 住宅融资保险基金 155 亿日元
目的	在商业性金融机构（以下简称为“金融机构”）进行对住房建设、购房等所需资金的融资时，由公库承担保险，以保障该资金的顺利通融， <u>促进住房建设</u> 。
承保对象融资和保险费率	<p>融资机构 6 个月以上（过渡性信贷时无限制） 融资金额 3 亿日元以下（特别分售贷款为 20 亿日元以下） 抵押、担保的必要条件和保险费率</p> <p>融资类别 抵押、担保的 必要条件 保险费率(年)</p> <p>个人贷款 抵押或担保 0.18% <small>(注 1)</small></p> <p>个人过渡性信贷（融资期限 1 年以下） 抵押（登记保留） 0.32% <small>(注 2)</small></p> <p>租赁贷款 抵押 0.45%</p> <p>建成出售、住宅用地建造等贷款 抵押和担保 0.50%</p>
保险金额等	<p>支付保险金额 金融机构的<u>应收贷款余额（=余额金额）的 90%</u><sup>(注 1)</sup></p> <p>保险金支付后的回收 公库<u>不进行代替保险</u>，接着由金融机构进行应收贷款债权的管理和回收，<u>回收金的 90% 交给公库。</u><sup>(注 1、注 2)</sup></p>
特征	<p>手续简单 承保范围广 保险费便宜 有利于提高自有资本比例 有利于资产评估</p>

注 1. 提高与公库的个人融资并用的贷款的贴息率

对于满足一定的条件，与公库的个人融资并用的贷款，贴息率为余额金额的 10 成，进行代替保险。

公库将代替保险的债权的回收，委托给支付了保险金的金融机构，并支付手续费。

资料来源：住宅金融公库

【制度概要】

①必要条件

- a. 为与公库的个人融资并用的贷款。
- b. 为与公库融资的代理店相同的金融机构的贷款。
- c. 公库融资利用了（财团法人）公库住宅融资保证协会的担保。
- d. 符合与不利用融资保险时相同的融资审查标准。
- e. 公库等其他融资的合计还款负担率在 20%以下。
- f. 有充分的抵押。

※执行贷款前由公库进行投保审查。

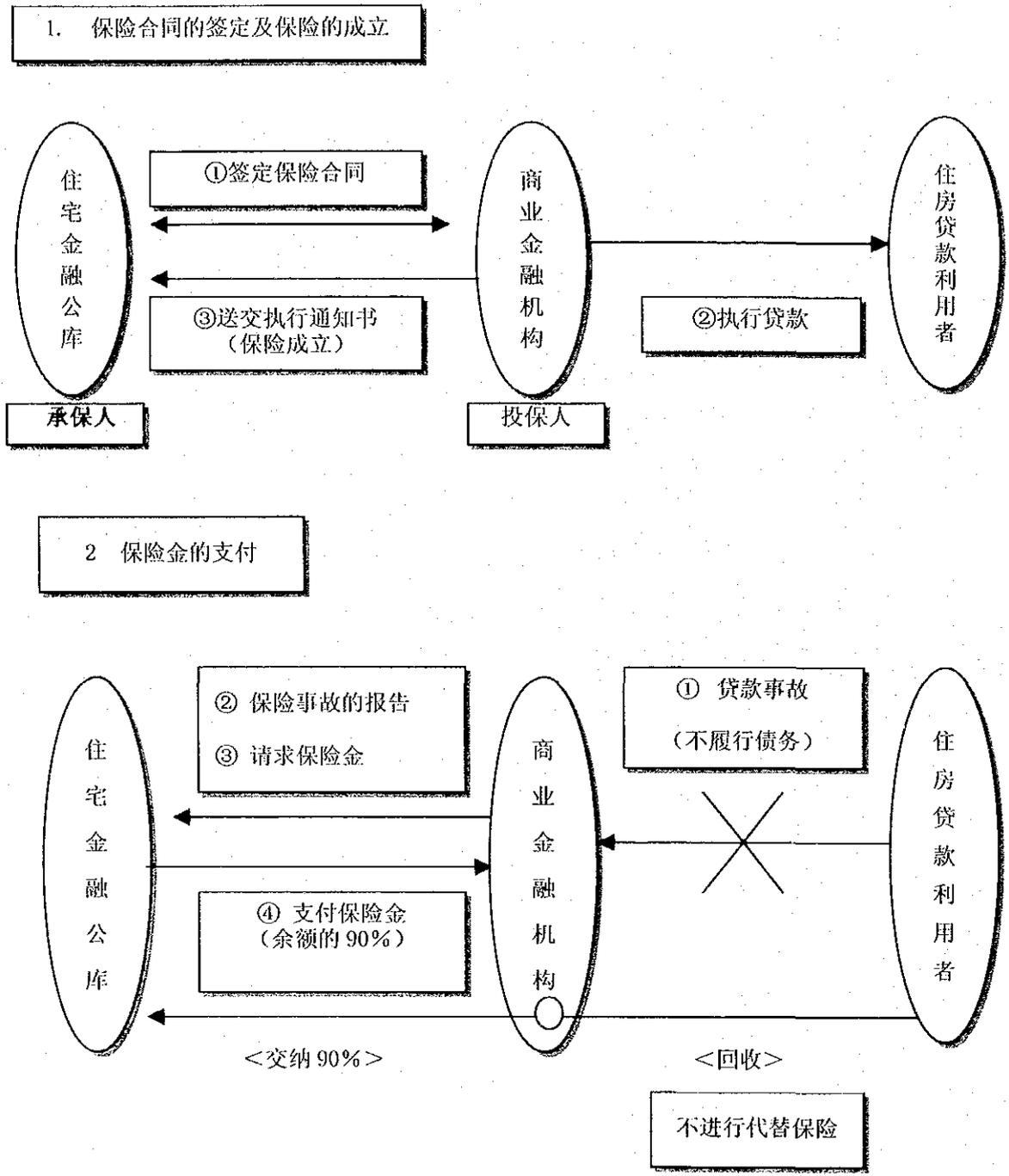
注 2. 保险费率 年 0.28%

注 3. 回收委托手续费 与公库融资的面向受托金融机构的手续费金额相同。

3) 制度的机制

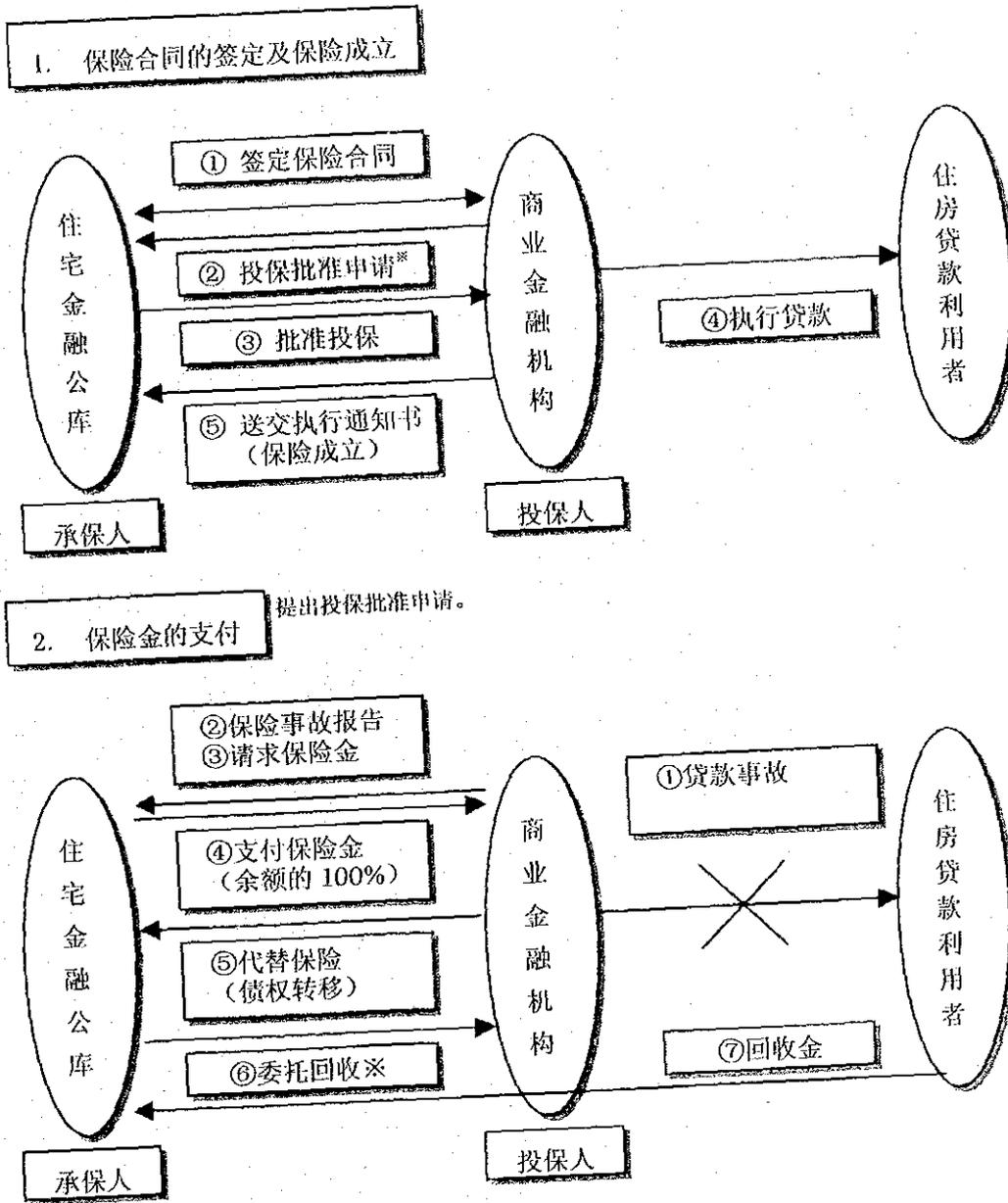
住房融资保险，是住宅金融公库与商业性金融机构之间签约的保险，而不是住宅金融公库与住房贷款利用者间直接签约的保险。它们之间的关系如下图所示。

图 5-4 住房融资保险机制



资料来源：住宅金融公库

图 5-5 与公库共用的贷款的贴息率 10 成的保险



\* 住宅金融公库支付委托回收手续费。

资料来源：住宅金融公库

表 5-9 住房融资保险的实际成绩  
(单位: 件、百万日元)

年 度	保险价 格总额的限 额	保险合同		成立的保险关系			持续的保险关系		发生的事故		支付保险金		回 收金	保 险费 收 入	本 期 利 润	基 金 + 滚 存 金 (年初余 额)
		机构数	金额	机 构 数	件 数	金 额	件 数	金 额	件 数	金 额	件 数	金 额				
90	240,000	1,164	239,747	516	10,992	144,207	67,894	656,140	91	629	88	375	399	1,260	998	11,379
91	240,000	595	239,950	559	16,607	231,109	75,006	800,246	92	2,064	72	610	234	1,790	10	12,376
92	430,000	1,175	429,968	608	21,532	300,395	82,611	969,187	153	3,826	110	2,681	345	2,239	-1,622	12,386
93	430,000	1,198	426,614	614	24,669	382,045	92,052	1,160,260	240	6,325	169	3,780	696	2,726	-2,624	10,764
94	650,000	1,188	641,892	631	31,053	474,078	101,868	1,339,174	233	5,741	176	3,345	944	2,664	-836	8,140
95	650,000	1,199	637,488	635	31,676	477,394	107,462	1,470,751	270	6,503	171	3,647	1,230	3,130	-1,211	7,304
96	650,000	1,126	646,611	633	34,596	520,047	116,500	1,639,696	305	6,699	245	4,245	1,223	3,505	-1,199	6,093
97	650,000	1,031	634,304	617	24,910	363,434	118,012	1,700,115	399	8,156	210	4,832	1,898	4,460	-1,360	4,894
98	1,000,000	1,034	910,689	585	17,609	277,527	118,114	1,761,743	417	7,698	296	4,268	1,141	4,100	-1,593	3,534
99	1,000,000	988	657,367	519	15,460	220,278	117,978	1,791,146	523	9,658	299	4,605	2,499	3,476	-183	16,941 <sup>(注)</sup>

2000年初 16,758

(注)1998年4月的综合经济对策中,得到了来自一般财政的增加出资150亿日元。(增加后基金155亿日元)

资料来源:住宅金融公库

## (2) 公库住宅融资担保协会的担保

### 1) 制度建立的经过

作为保护债权的手段，住宅金融公库除了取融资物业作抵押外，还将连带保证人取保作为融资的条件。但是，自1965年前后起，随着人口向城市集中以及核心家庭化趋势越来越明显，寻找保证人成了很大的负担。另一方面，公库的融资额也不断增高，且还款期限加长，对此保证人作担保有它的局限。同时又出现了设立住房贷款担保保险的承保开始的动向等，在这种形势下，为了减轻债务人的负担，确保公库债权，于1972年成立了担保机构——〈财团法人〉公库住宅融资担保协会。

### 2) 担保的概要

担保的对象是：公库的个人建设资金、购房资金、住房翻修改造资金等的融资，原则上为公库设置抵押权。此外，还通过公库提供与年金资金运用基金的年金共同贷款，以及对冲绳复兴开发金融公库的个人融资的债务进行担保。保证协会对担保委托人的资格没有特别附加条件。也就是说，与公库等的住房融资借款资格相同。

担保的结构如图所示，通过签定担保委托合同，支付担保费来担保债务。公库等得不到债务人的还款时，协会对公库等履行担保债务，并以此进行所取得的偿求权的管理和回收。实际的担保业务、回收业务原则上委托办理公库业务的金融机构处理。

担保费根据融资额、融资期限、还款方式等而定，一次付清。

### 3) 实际获得的担保合同

公库等的住房融资利用者中，向担保协会委托担保的人大约占97%左右，担保委托合同从制度创立起到2001年度末为止，累计为1,304万件、金额达139兆3,016亿日元。

## (3) 其他政府性措施

### 1) (财团法人)住宅改良开发公社、(财团法人)首都圈不燃建筑公社进行的公库租赁住宅融资的担保

利用公库的租赁住宅融资时，原则上需要两名个人连带保证人以及实物抵押。但是，由于很难找到对大量借款担保的保证人，于1988年11月创立了取代个人保证人的机构担保制度。这一制度使借款人通过支付比民间更便宜的担保费，就可获得(财团法人)首都圈不燃建筑公社或(财团法人)住宅改良公社(以下简称为“公社”)作为连带保证人。

担保费根据不同担保期限而不同，20年以下为融资额的1.36%、21~25年为1.6%、26~30年为1.82%、31~35年为2.0%。公库租赁住宅融资的申请者中，利用公社担保的人的比例不断增高，目前绝大多数都利用公社的担保。担保委托合同从制度创立起到2000年度末为止，累计为32,828万件、金额达6兆4,076亿日元。

### 2) (财团法人)公寓管理中心作担保的公寓共有部分改良融资

这是管理联合会利用公库的公寓翻新改造(共有部分)时，由(财团法人)公寓管理中心作连带保证人的措施。为了防止公寓老化，长期保持其资产价值和功能，必须及时进行适当的

大规模修缮工程。但是，实施修缮工程，存在修缮积累资金不足、对管理联合会的融资制度少以及抵押问题等。对此，于1986年9月创建了本制度，旨在以该中心的无抵押、低担保费进行机构担保，达到顺利实施公寓修缮的目的。其担保费根据担保期限（最长7年）而不同。

#### （4）商业性信用担保机构

在日本有不少与（财团法人）公库住宅融资保证协会制度类似的信用担保制度，其中包括以行业为单位的、有国家或都道府县等地方政府参加的、根据特别的法律适用于某一行业的，等等。其中大多数都是针对特定的行业，或限定业务地区。

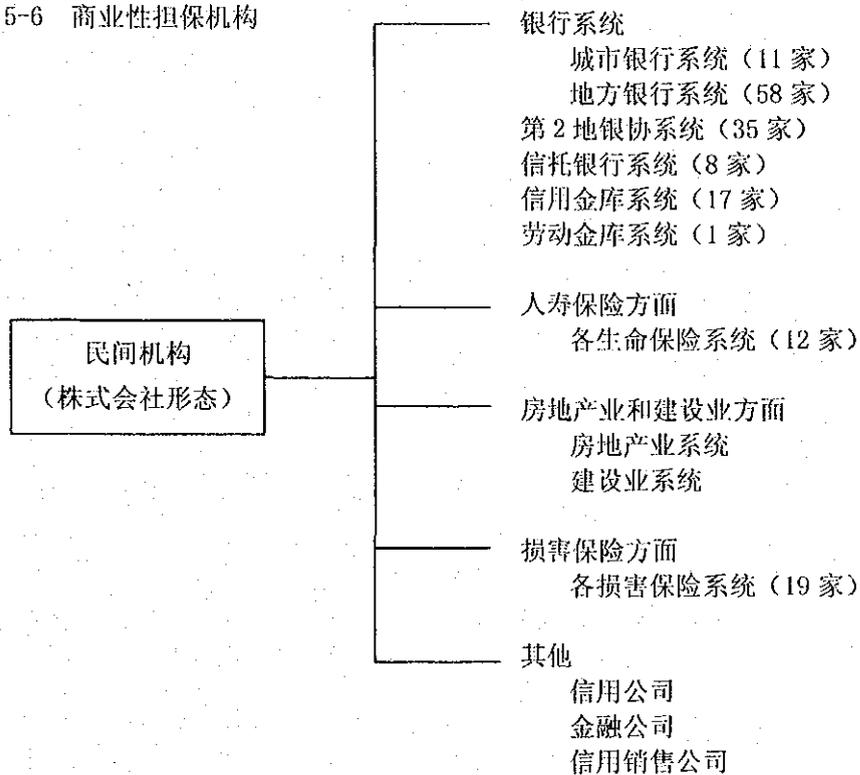
按这些担保机构设立的基础来分类的话，可分为政策性机构和商业性机构的形态。政策性机构是在认为有特定目的、需要培养和强化产业等的领域内，由国家、地方政府、行业等单独或共同设立的担保机构。

这些担保机构按担保目的可分为以下几种：

- ①为了发展出口的
- ②为了发展工矿业
- ③为了发展中小企业的
- ④为了发展建筑业的
- ⑤为了促进获得住房贷款的

此外，从事担保业务的商业性担保机构在组织上为株式会社，目前大概有150多家担保机构。

图 5-6 商业性担保机构



资料来源：JICA 调查团

其中信用担保公司可分为：

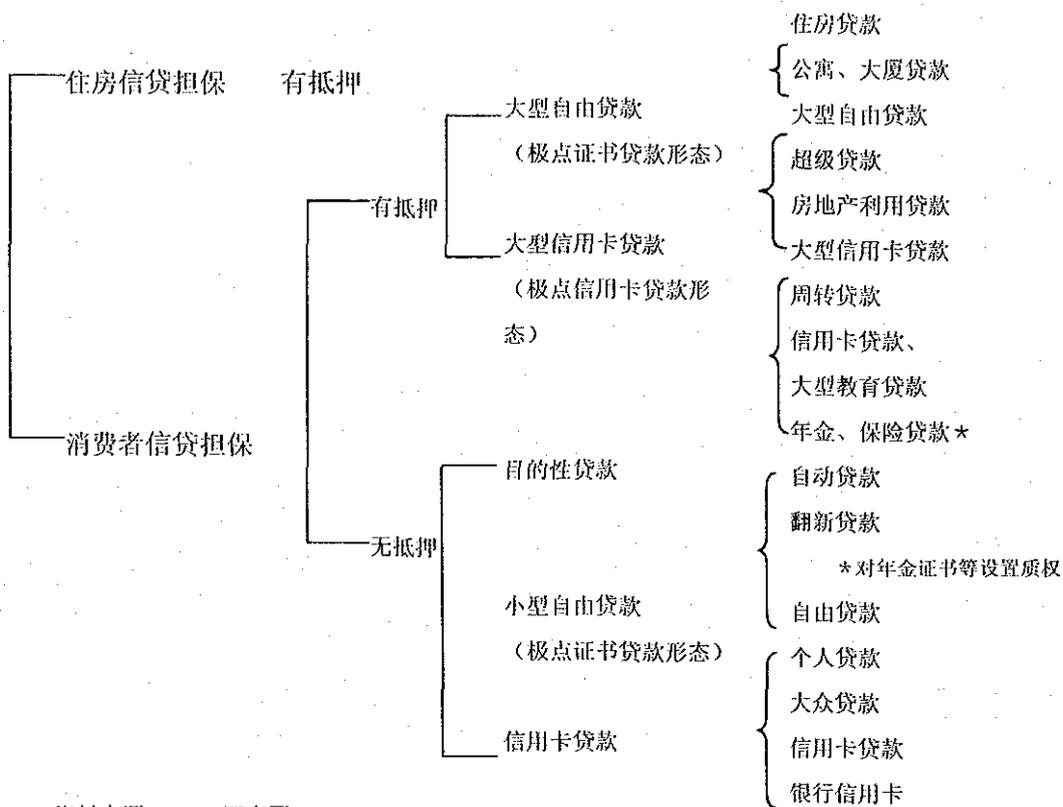
1. 银行系统
2. 人寿保险系统
3. 房地产和建设系统
4. 损害保险系统
5. 信用销售公司等

进一步地，① 银行系统的信用担保公司，又可分为城市银行综合银行系统、地方银行系统、第二地方银行系统、信托银行系统、信用金库系统。

这些以及其他担保公司按其担保目的可分为①住房信贷担保（有抵押）、②消费者信贷（有抵押、无抵押）。

民间机构的担保内容很多，其商品内容可大致区分为如图 5-7 所示。

图 5-7 商业性担保商品



资料来源：JICA 调查团

民间商业性担保公司推行的主要担保商品如下：

1. 城市综合银行系统、地方银行系统、信托银行系统的担保公司  
主要进行住房信贷担保（有抵押）和消费者信贷（有抵押）。
2. 第二地方银行系统的担保公司  
广泛提供如图 5-7 所示的商品。
3. 信用金库系统的担保公司  
主要进行住房信贷担保（有抵押）。
4. 人寿保险系统的担保公司  
主要提供住房信贷担保（有抵押）和消费者信贷担保（有抵押）。
5. 损害保险系统的担保公司  
主要进行金融机构提供的住房贷款和消费者贷款（无抵押）的保险。

根据住宅金融公库 2000 年实施的住宅融资信用补充业务的调查结果，商业性担保公司在住房贷款机构担保等方面的实际成绩和利用情况如下：

表 5-10 不同银行系统在住房贷款方面利用民间担保公司的情况（平均）

	联营担保	他行担保	信贩公司	损保保险	其他公司 担保	融资保险	无机构 担保
城市综合银行	90.8	0.0	0.7	0.1	3.8	0.5	3.6
信托、长信银	51.5	0.0	0.9	2.3	28.1	0.0	17.2
地方银行	72.8	4.1	9.6	1.4	1.5	3.0	7.6
第二地银	73.7	1.8	6.3	2.5	0.4	4.5	10.9
信用金库	29.0	6.4	3.5	4.3	0.9	17.8	38.1
信用联合会	3.3	2.7	4.6	2.7	3.1	34.1	49.5
劳动金库	86.4	0.0	0.5	0.0	0.2	0.3	12.7
信农连	43.2	0.0	0.0	4.9	0.3	28.1	23.5
信渔连	2.1	0.0	2.6	7.6	0.0	34.0	53.6
人保	65.0	5.0	25.0	0.0	5.0	0.0	0.0
中央金库	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
合计	32.7	4.1	4.2	3.5	1.6	19.3	34.5

资料来源：住宅金融公库债权管理部

表 5-11 民间担保公司承担的住房信贷担保

金额: 百万日元

	'98.4~'99.3		'99.4~'00.3	
	件数	金额	件数	金额
城市综合银行系统	207,600	4,021,622	192,825	3,711,011
地方银行系统	186,700	2,377,112	189,958	2,456,194
第二地方银行系统	53,201	633,632	49,180	632,743
信托银行系统	38,347	719,685	54,647	993,840
信用金库系统	39,823	576,050	36,127	536,906
劳动金库系统	59,048	749,471	50,371	639,175
人寿保险公司系统	11,064	161,367	6,718	108,498
信用销售公司系统	-	133,560	-	259,919
损害保险公司系统	33,478	256,974	27,206	230,808
合计	629,261	9,629,473	607,032	9,629,094

资料来源: 住宅金融公库债权管理部

表 5-12 民间担保公司代替偿还的住房贷款

金额: 百万日元

	'98.4~'99.3		'99.4~'00.3	
	件数	金额	件数	金额
城市综合银行系统	1,943	66,268	1,829	50,602
地方银行系统	3,720	20,019	4,060	22,170
第二地方银行系统	1,013	14,304	1,142	15,673
信托银行系统	64	1,237	87	1,495
信用金库系统	136	2,221	174	2,902
劳动金库系统	430	3,985	519	4,254
人寿保险公司系统	1,333	19,408	1,276	16,751
信用销售公司系统	-	-	-	-
损害保险公司系统	10,044	14,332	9,956	15,057
合计	18,683	141,774	19,043	128,904

资料来源: 住宅金融公库债权管理部

<事故发生主要原因> (最多回答主要3项)

	1998年调查	2000年调查
1. 债务过多	79.5%	66.4%
2. 经营公司等倒闭	56.1%	45.1%
3. 换工作或退休使收入减少	49.2%	45.1%
4. 经营公司等经营状况不佳	44.7%	29.5%
5. 工作单位倒闭	21.2%	15.6%
6. 工作单位经营状况不佳	14.4%	10.7%
7. 浪费	5.3%	3.3%
8. 疾病、受伤、死亡	3.8%	4.9%

表 5-13 民间担保公司代替偿还的住房贷款的回收

金额: 百万日元

	'98.4 ~ '99.3		'99.4 ~ '00.3	
	件数	金额	件数	金额
城市综合银行系统	4,827	70,768	4,393	55,459
地方银行系统	3,834	10,426	4,283	12,479
第二地方银行系统	384	10,060	380	10,555
信托银行系统	35	442	65	954
信用金库系统	48	809	71	1,190
劳动金库系统	40	722	45	773
人寿保险公司系统	476	12,283	356	9,885
房地产公司系统	-	-	-	-
损害保险公司系统	681	3,005	681	3,786
合计	10,325	108,515	10,274	95,081

资料来源: 住宅金融公库债权管理部

<回收业务的方法>

	1998年调查	2000年调查
1. 本公司进行回收	68.9%	65.6%
2. 委托金融机构	3.0%	1.6%
3. 与金融机构共同进行回收	19.7%	23.0%
4. 委托第三者机构	5.3%	6.6%

### 资料 1-3. 通过民间(商业性)机构的信用补充制度

#### 住房贷款担保保险协会

##### (1) 建立制度的过程

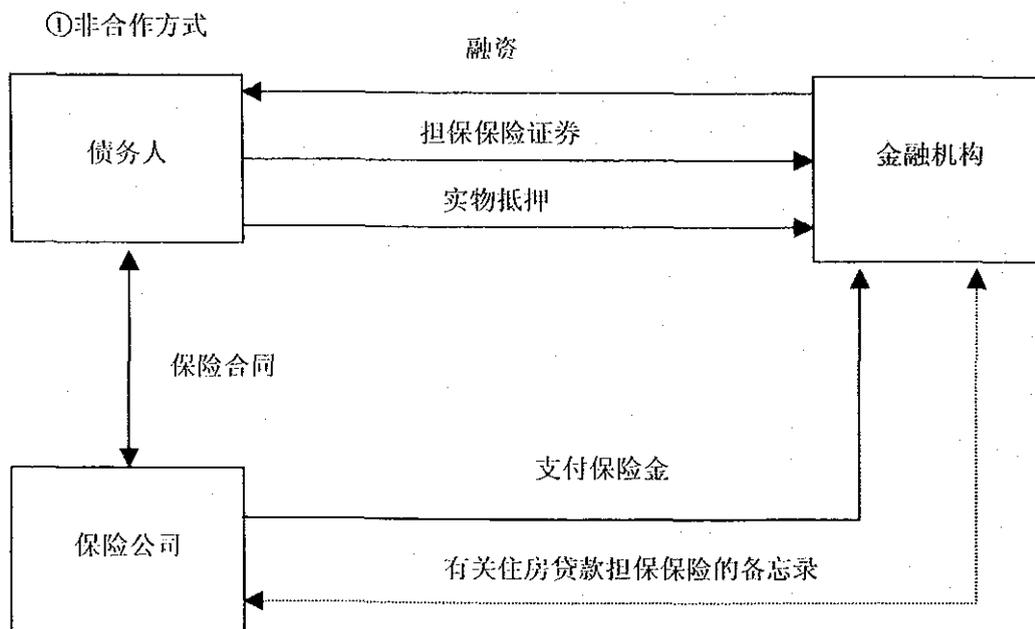
1965 年前后起，国家制定了住房建设 5 年计划，进一步促进住房建设，同时商业性金融机构走向大众化路线，在这样的背景下，住房贷款担保保险制度创建于 1971 年，其目的在于有效利用损害保险公司拥有的保险的技巧 (know-how) 和组织，补充住房贷款的信用。

##### (2) 制度的概要和特点

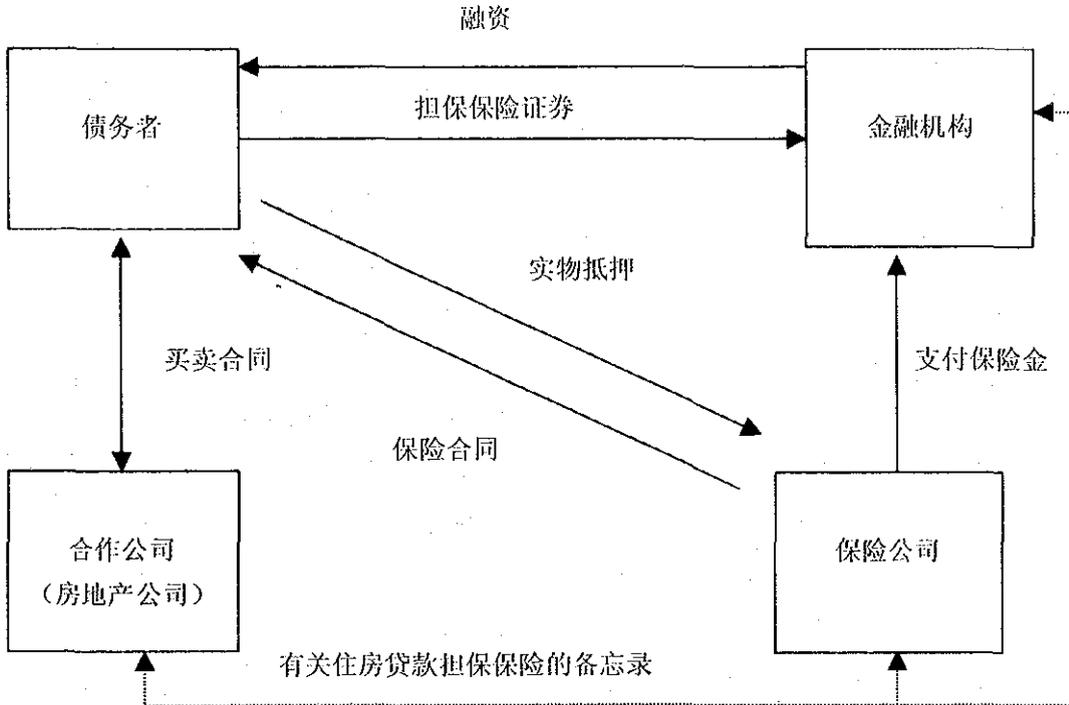
住房贷款担保保险的目的是为金融机构的住房贷款债权作担保，它是以保险公司为承保人、债务人为投保人、金融机构为被保险人。住房贷款担保保险主要在如下几个方面与住房融资保险不同：①损害的补偿率为 100%；②支付保险金后的债权回收采用保险代位制；③对投保对象的住房贷款，除规定对象中不包括单位贷款外，还限定了住房贷款借款人的资格条件。

此外，住房贷款担保保险在保险条款上只有一种保险条款，但在形态上可分为非合作方式和合作方式两种。

图 5-8 住房贷款担保保险的结构



②合作方式



资料来源：财团法人住宅金融普及协会

(1) 金融机构联营担保公司的担保

【设立的背景等】

在1971年住房贷款担保保险制度创立前后，金融机构联营的住房贷款担保公司相继成立。担保公司成立的背景是，金融机构方面在住房贷款不断扩大的形势下谋求加强债权保护和提高办事效率，同时从社会方面和经济方面，要求有机构担保，来取代非合作住房贷款的个人担保、合作住房贷款的合作公司总括担保。成立担保公司的动向在1975年前后更加活跃，由联营的担保公司来进行机构融资的住房贷款借款人的信用补充逐渐成为了一般化的方式。

此外，通过1975年大藏省银行局长通知而获得认可，担保公司定位为金融机构的随付业务。（成立担保公司一般只要根据贷金业法，向都道府县知事登记即可。）

联营的住房贷款担保公司的特点如下：

作为金融机构的关联公司，担保其母银行的住房贷款。

完全代理母银行审查及其抵押事务。

对地震以及其他灾害引起的不履行债务也提供担保。

形成一种母银行和子公司的关系，对债权回收等可灵活应用。

## (2) 信用销售公司

信用销售公司是根据分期销售法，作为分期购买斡旋商而得到登记的法人，它是以综合斡旋、信用担保、融资等为主要业务的消费者信用产业的一种形态。信用销售公司发挥其作为消费者金融的先驱的审查回收能力，以不带窗口的人寿、损害保险的住房贷款为主，还对地方金融机构的超标准融资等进行担保。由于其业务范围包括了金融机构联营担保公司所不承受担保的部分，因而担保费要高于联营担保公司。

## (3) 联营方式和非联营方式

### [背景]

商业性金融机构正式开始加入住房贷款市场是在 1965 年以后，其背景是受人口激增、地价高涨的社会经济环境的影响，住房价格也急剧上涨，需要借款才能购置自有住房。而在商业性金融机构方面，在产业资金需求减弱的情况下，也需要快速开拓零售市场，除工资的转账、公共事业费用的自动收取、信用卡结算等，作为谋求家庭收支主要化的一个手段，开始积极推进住房贷款。

住房贷款的融资方式，有联营住房贷款和非联营住房贷款两种。

联营住房贷款是指金融机构与特定的企业联营，通过其斡旋进行融资。联营贷款一般是对购买房地产高等销售的物业的人进行融资。

而非联营贷款是指金融机构直接对建设或购买住房的人进行融资的贷款。

由于没有公布的资料，还不清楚联营贷款、非联营贷款的比例，但据说根据各个金融机构和行业系统而不同。相对而言营业点较少的长期信用银行和信托银行，联营方式的比例较高，在全国有众多营业点的城市银行，以及扎根地区开展营业活动的地方银行、第二地方银行、信用金库等非联营住房贷款的比例较高。

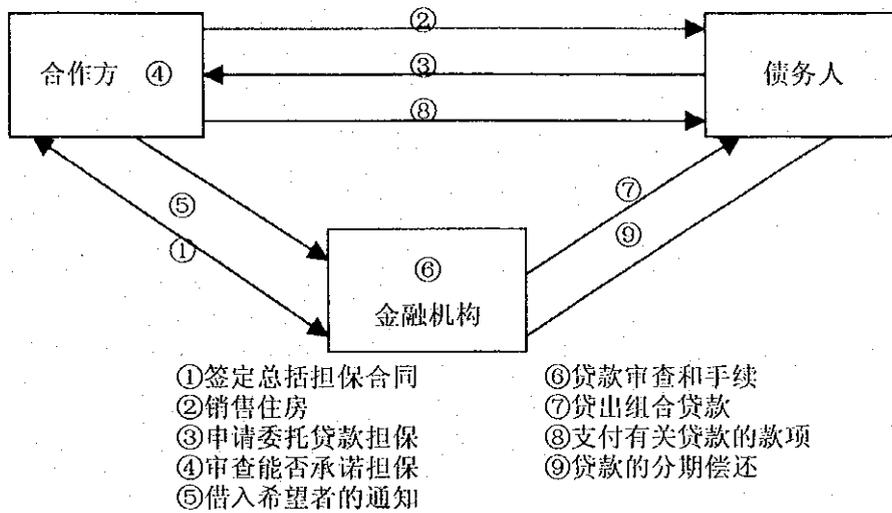
### 1) 联营住房贷款

联营贷款一般是指金融机构对购买联营企业的房地产的人进行融资的贷款，但有时也指对联营企业的员工修建和购买住房的融资。与非联营贷款的不同点在于，贷款申请的受理或归总、融资审查的一部分及债权保护措施等是由联营企业进行的。

根据债权保护的方式，联营的结构体系可分为如下几种：

- 联营企业进行总括担保的方式；
- 联营企业进行总括担保，金融机构进行个别抵押征收的方式；
- 接受担保公司担保的方式
- 总括担保方式的联营，由于企业未来的不确定性（倒闭等），仅限于一部分大企业，一般利用担保公司的担保。

图 5-9 联营贷款



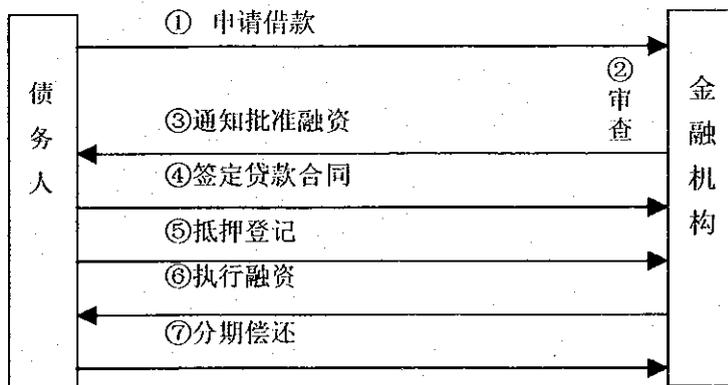
资料来源：金融财政情况研究会

## 2) 非联营住房贷款

非联营住房贷款，是指修建和购买住房的人直接与金融机构签约接受融资的贷款。以前曾采用“积累型”方式，即进行一定期限的积累存款，进行最高达所积累的存款余额一定倍率（通常为3倍左右）的融资，但现在一般采用“即时型”，即不把存款等交易作为条件。

非联营住房贷款的结构体系如图5-10所示，根据债权保护的形式，有进行融资的金融机构直接将融资对象物业征收作抵押的情形，和担保公司或保险公司征收抵押的情形两种。

图 5-10 非联营贷款



资料来源：金融财政情况研究会

### 3) 最近的动向

最近非联营住房贷款比联营住房贷款要多。其原因是：

不受特定的联营企业（房地产销售公司）等的融资物业的束缚，可从各种各样的物业中选择住房。

联营贷款，除住房贷款的利率外，联营企业以手续费等名义，要求借款人负担的情形较多，非联营贷款则没有这一点，借款时的实质利率负担相对较低。

以前一直说非联营贷款比联营贷款审查更严，更难借到，但最近由于商业性金融机构保持重视零售的姿态，这种差距已经没有了。

## 资料 2. 日本的政府性信用补充制度

以（财团法人）公库住宅融资担保协会为例

### 资料 2-1. 制度及其结构

（财团法人）公库住宅融资担保协会（以下简称为“担保协会”），是创建于 1972 年的公益法人，其目的在于努力为住宅金融公库等的利用者提供便利，帮助促进住房建设和购房。其监督部门是财务省和国土交通省，成立时的基本财产为 2,200 万日元（2001 年为 45 亿日元）。当初提供基本财产的是（财团法人）住宅金融普及协会及（社团法人）全国住宅供给公社等联合会。担保协会的运营资金来源于接受公库利用者的委托，获得有关担保的担保费，丝毫没有国家的补贴和财政支援。

担保协会的业务包括：①担保业务：对接受了住宅金融公库、冲绳振兴开发金融公库和年金福利业务团（以下简称为“公库等”）的住房融资的个人对公库等负有的债务提供担保；②团信业务：当接受了公库等的住房融资，加入了团体信用人寿保险（互助）（以下简称为“团信”）的被保险人发生死亡或高度（后遗）残疾时，代替被保险人偿还公库等的债务。

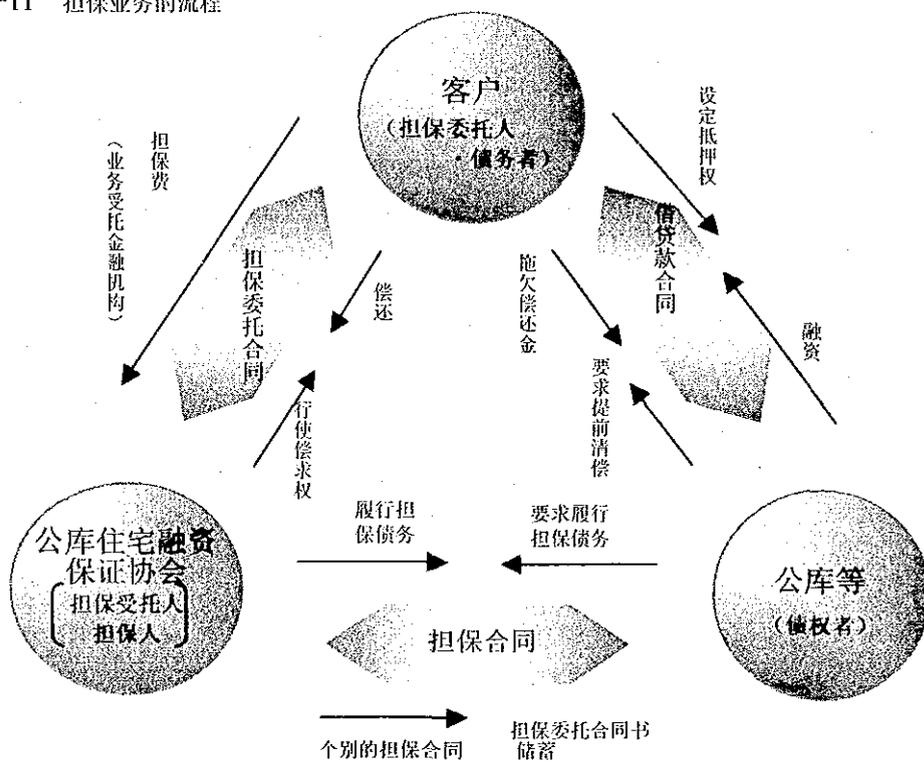
资料 2-2. 担保业务

协会担保是针对接受公库等个人融资的人，由担保协会起到连带保证人作用的制度。

担保对象的融资是：公库等对“购买用于自住或亲属居住的住房的人”提供的住房融资中，设有抵押权者。担保费根据融资额和融资期限而不同，约为商业性担保费的 6 成左右。

此项业务，在公库等得不到担保委托人偿还债务时，由连带担保人的担保协会代替担保委托人向公库等偿还债务，并对通过偿还债务而获得的偿求权进行管理回收。

图 5-11 担保业务的流程



资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

如果公库等的利用者（债务人）申请担保协会的担保委托，则在其无法偿还借款时，通过公库等请求代替偿还，将由担保协会代替债务人偿还。

担保协会偿还后，债权便转移到担保协会，公库等的抵押权也转移到担保协会。债务人将向担保协会偿还其垫付的贷款金额。

表 5-14 担保委托合同以及团信代替偿还委托合同的状况

2001年3月末为止

区分	'00.4~'01.3		从业务开始到当前的累计	
	件数	金额	件数	金额
担保委托合同	445,816	8,869,785	13,042,681	139,301,646
团信代替偿还债务委托合同	438,716	8,749,284	9,689,291	124,157,734
民间租赁住房等担保委托合同	2,649	464,614	32,828	6,407,640

单位：件、百万日元

(注)

1. 担保委托合同、团信代替偿还债务委托合同是由(财团法人)公库住宅融资保证协会作担保时所需的。
2. 民间租赁住房等担保委托合同是由(财团法人)住宅改良开发公社、(财团法人)首都圈不燃建筑公社作担保时所需的。

资料来源：住宅金融月报

表 5-15 担保债务履行（代替偿还）的变化

区分	件数（千件）	金额（亿日元）
'95.4~'96.3	9.8	1,148
'96.4~'97.3	11.0	1,430
'97.4~'98.3	11.2	1,554
'98.4~'99.3	16.3	2,227
'99.4~'00.3	17.8	2,476
'00.4~'01.3	20.6	2,914

资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

表 5-16 拖欠原因

拖欠原因	比例	
	'99.4~'00.3 代替偿还部分	'99.4~'00.3 代替偿还部分
经营状况不佳	23.0	24.1
生活困难	17.8	16.3
倒闭	11.9	10.6
债务过多	11.0	9.8
疾病	7.1	5.9
失业	5.4	6.6
死亡	1.2	1.3
其他	22.7	25.5

资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

表 5-17 偿求权回收的变化

时间	回收金额 (亿日元)
'95.4~'96.3	529
'96.4~'97.3	656
'97.4~'98.3	787
'98.4~'99.3	802
'99.4~'00.3	1,278
'00.4~'01.3	1,548

资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

#### (4) 团体信用人寿保险业务

公库团信特约制度的建立，是为了在公库等个人融资接受者中，与担保协会签定“团体信用人寿保险偿还债务委托合同”的人，在债务偿还完毕之前，发生死亡或高度残疾等意外情况时，解决其遗留下的家属的债务负担。此项制度的运营机制是，由担保协会作为投保人和受保人，公库等的债务人为被保险人(“加入者”)，与人寿保险公司间签定团体信用人寿保险合同(“团信合同”)，利用人寿保险公司支付的保险金，将剩余的债务一次性偿还给公库等。

##### 1. 制度的目的

目的在于当债务人发生死亡或高度残疾等意外情况时，利用保险金清偿债务，以同时确保债务人的住房并保护公库的债权。

##### 2. 业务的运营

本制度创建于 1980 年，根据(财团法人)公库住宅融资保证协会与保险公司间签定的团体信用人寿保险合同，以债务人自由加入的方式运营。

由 37 家人寿保险公司共同承保，事务处理由以下 7 家地区主干公司按各地区进行。

日本生命、第一生命、住友生命、明治生命、朝日生命、安田生命、三井生命

##### 3. 加入对象

申请日时满 15 岁以上，不到 70 岁者

(退出年龄满 80 岁)

##### 4. 特约费

债务人第一年度要支付每 1,000 万日元融资额 28,100 日元(本息均摊、还款期限 35 年以内)的特约费。特约费根据融资余额计算，从第 2 年起，逐渐减少。

##### 5. 实际情况

实际获得的团体信用人寿保险如下表所示。

表 5-18 团体信用生命保险的实际情况

1. 该年度合同金额 (单位: 件、百万日元)

1997 年度		1998 年度		1999 年度	
件数	合同金额	件数	合同金额	件数	合同金额
571,545	9,648,179	445,090	7,779,936	517,859	10,260,202

2. 持有合同金额 (单位: 件、百万日元)

1997 年度		1998 年度		1999 年度	
件数	合同金额	件数	合同金额	件数	合同金额
4,827,953	58,218,231	4,705,117	58,378,918	4,678,305	60,988,170

3. 偿还 (单位: 件、百万日元)

1997 年度		1998 年度		1999 年度	
件数	金额	件数	金额	件数	金额
12,583	115,186	13,335	125,862	13,555	133,274

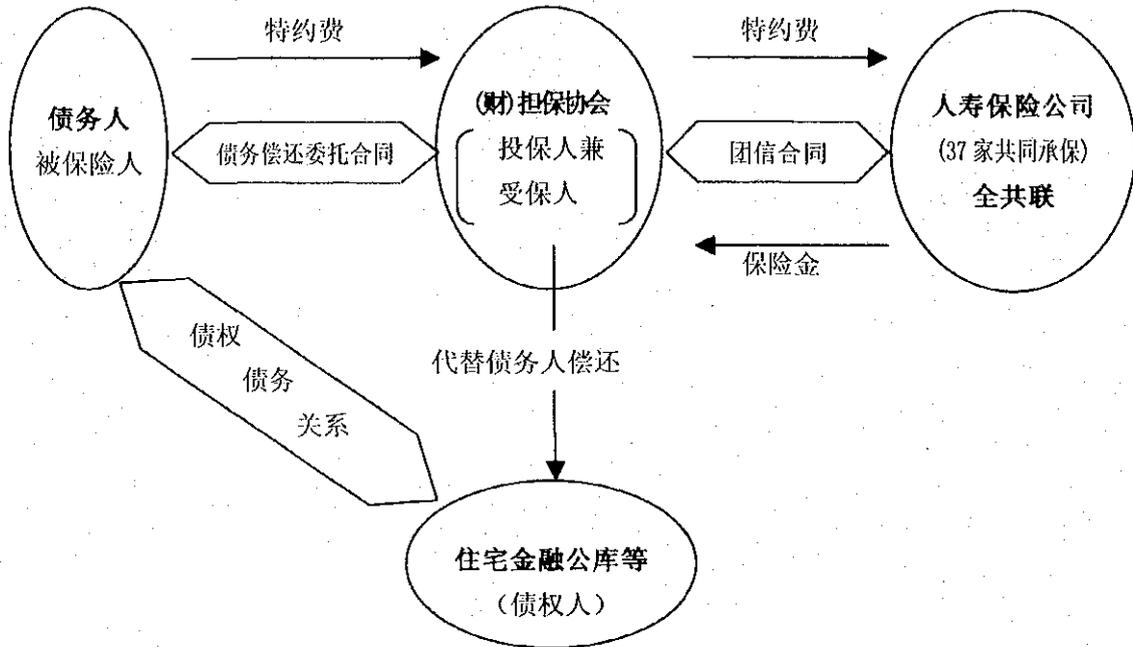
4. 新加入率 (按件数计) (单位: %)

1997 年度	1998 年度	1999 年度
95.54	95.83	95.75

\* 各数值中包括年金合并融资部分。

资料来源: 住宅金融公库年报

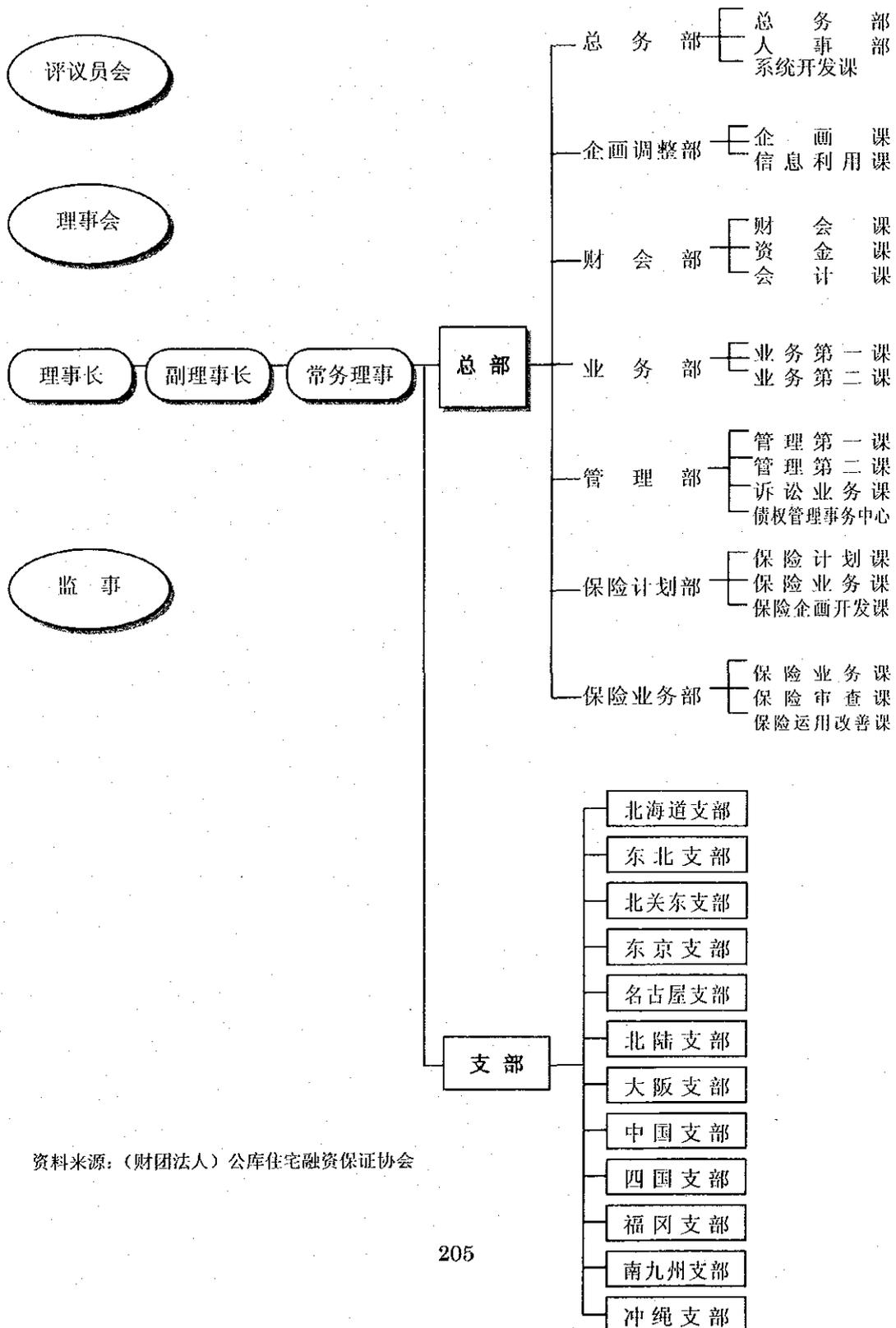
图 5-12 公库团信制度的结构



资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

(5) 担保协会的组织

图 5-13 担保协会的组织  
组织 (2001 年 4 月 1 日)



资料来源: (财团法人) 公库住宅融资保证协会

(6) 担保协会的业务计划及预算决算

担保协会的业务计划以及收支预算由理事长制定，在每个会计年度开始前经理事会理事总数三分之二以上的通过以及评议委员会的同意确定，在每个会计年度开始后3个月以内，向财务大臣及国土交通大臣报告。

业务报告和决算，必须在每个会计年度结束后，由理事长制作业务报告书、收支计算书、资产增减净值计算书、资产负债表以及财产目录等，在每个会计年度结束后70天以内，报审计部门接受审计，经理事会理事总数三分之二以上的通过以及评议委员会的同意后，在每个会计年度结束后3个月以内，报告给财务大臣及国土交通大臣。

最近的担保协会的收支计算书和资产负债表如下。通过公开财务，可提高业务内容的透明度，使公益法人的可靠性成为事实。这样，可以增强担保协会的信誉，提高担保的加入率，而提高加入率又可以降低担保费，进而关系到利用者的利益。

表 5-19 收支计算书

(2000年4月1日~2001年3月31日) (单位: 亿日元)

收入部分				支出部分			
科目	担保	团信	合计	科目	担保	团信	合计
业务收入	879	3,279	4,158	业务费	299	2,881	3,181
有价证券出售收入	1,057	698	1,755	管理费	11	8	20
偿求权回收收入	1,548	-	1,548	购买有价证券支出	3	918	922
其他	16	0		获得偿求权支出	2,914	-	2,914
				其他	0	0	1
合计	3,501	3,977	7,479	合计	3,230	3,809	7,039

资料来源: (财团法人) 公库住宅融资保证协会

表 5-20 资产负债表

(2001年3月31日) (单位: 亿日元)

资产部分				负债及资本部分			
会计科目	担保	团信	合计	会计科目	担保	团信	合计
流动资产	807	367	1,174	流动负债	3	1,231	1,234
基本财产	45	-	45	各种备抵款	2,495	1	2,497
固定资产	113	75	189	担保合同责任准备金	5,422	-	5,422
投资有价证券	2,023	5,503	7,527	团信合同责任准备金	-	4,713	4,713
偿求权	4,976	-	4,976	担保债务	675,951	-	675,951
对应担保债务	675,951	-	675,951	净财产	45	-	45
合计	683,917	5,946	689,863	合计	683,917	5,946	689,863

资料来源: (财团法人) 公库住宅融资保证协会

表 5-21 净财产增减计算表

(2000年4月1日~2001年3月31日) (单位: 亿日元)

增加因素部分				减少因素部分			
科目	担保	团信	合计	科目	担保	团信	合计
业务费	879	3,279	4,158	业务费	299	2,881	3,181
出售有价证券的差额利益	105	137	242	管理费	11	8	20
偿求权摊销备抵金	2,268	-	2,268	偿求权摊销额	915	-	915
担保合同责任准备金退还款额	5,878	-	5,878	摊销额	1	1	3
团信合同责任准备金退还款额	-	4,220	4,220	偿求权摊销备抵金调拨款额	2,493	-	2,493
预付特约费退还款额	-	945	945	担保合同责任准备金调拨款额	5,422	-	5,422
其他	17	0	17	团信合同责任准备金调拨款额	-	4,713	4,713
合计	9,149	8,582	17,731	预付特约费调拨款额	-	973	973
				其他	4	3	7
				合计	9,149	8,582	17,731
				当期净财产增加	0	0	0
				前期滚存净财产	45	0	5
				期末净财产合计	45	0	5

\*上列3表, 由于余去不足一亿日元的数字, 因此有的合计金额与表中的金额不一致。

资料来源: (财团法人) 公库住宅融资保证协会

### 资料 2-3. 业务的委托

担保协会向接受了住宅金融公库或冲绳振兴金融公库业务 (包括住宅金融公库或冲绳振兴开发公库受托的年金福利业务团的业务) 委托的金融机构委托业务, 并向其委托的金融机构支付手续费。

公库等业务的窗口与担保协会业务为同一窗口, 不仅进行融资审查, 还进行债权管理、偿求权的回收。

担保协会支付给委托金融机构的手续费如下表所示。

表 5-22 业务委托手续费一览表

	原 价	包含消费税的金额
(担保业务)		
合同手续费	900	945
代替偿还手续费 (有抵押)	34,900	36,645
(无抵押)	17,500	18,375
分期偿还合同手续费 (私下签署)	5,000	5,250
(公证)	15,000	15,750
管理回收手续费	252	265
内入分期回收手续费	390	410
拍卖等申请手续费	50,000	52,500
任意偿还金收取手续费	5,000	5,250
收益收取手续费	5,000	5,250
内入偿还手续费	7,500	7,875
摊销债权等的收益收取	5,000	5,250
继承财产管理人的选择等	15,000	15,750
(团信业务)		
申请受理手续费	1,262	1,326

管理手续费	126	133
( ) 为邮政转账部分	(87)	(92)
保险金(互助金)请求手续费	3,495	3,670
( ) 为两项利息时	(3,980)	(4,179)

资料来源：(财团法人)公库住宅融资保证协会

### 资料 3. 美国的信用补充制度

#### 资料 3-1. 一级市场的信用补充（抵押保险、担保）

在政府援助住房金融的政策中，信用补充制度与促进搞活住房贷款债权的政策同样占有重要的位置。此项政策，是由政策性机构对商业性金融机构的住房融资提供保险或担保，包括联邦住房厅（FHA）保险和退伍军人厅（VA）担保。

(1) 联邦住房厅（FHA: Federal Housing Administration）是在大恐慌时代的 1934 年根据国家住房法（National Housing Act）设立的政策性机构，现在在住房城市开发部（HUD）领导之下。通过联邦住房厅（FHA）补充住房金融的政策有几项，其中最重要的就是抵押保险（通称 FHA 保险：国家住房法 203(b) 节）。

FHA 保险，是一种对缺乏信用能力和资金能力者也给予接受住房融资机会的制度，它对商业性金融机构实施的住房融资，当借款人不履行债务时，担保由政府（联邦住房厅（FHA））填补损失。此外，曾经有以减轻还款负担率为目的的、有关成为保险对象的住房融资的利率、融资额等的限制，但 1983 年废除了利率限制。

引进 FHA 保险之前，商业性住房金融的一般条件为融资率 40~50% 左右、还款期限 5 年左右，支付方法为每年只支付利息，到期时清偿全部本金。缺乏资金能力的人要想购房十分困难。但是，由于引进了 FHA 保险，使金融机构的融资条件明显改善，一般达到融资率最高 97%、还款期限 30 年。此外，还引进了不同的偿还方式等，特别是对中低收入阶层购房能力的提高起到了很大作用。

FHA 包括许多制度，但主要的一直是被称为 203(b) 节的抵押融资的保险制度。该法律的依据是国家住房法，其目的在于支援个人购置住房。该制度的概要如下：

##### a. 受理申请

由住房城市开发部（HUD）认可的金融机构受理。申请资料由 HUD 的地方分部审查。

##### b. 对象住房

设计阶段的住房、在建住房、购置已建住房及与已建住房有关借款的改借

##### c. 成为保险对象的融资额的上限

1 户家庭的住房，原则上为 115,200 美元，但根据住房价格，有的地区也设置了更高的上限额。

##### d. 融资率上限

成为对象的住房的价格为 5 万美元以下时，原则上最高 98.75%、价格超过 5 万美元时，最高为 97.75%。

此外，对融资额的各部分还分别设置了融资率上限。一般 2 万 5 千美元以下的评估额（包括一定的合同费用）为 97%、超过 2 万 5 千美元至 12 万 5 千美元为 95%、超过 12 万 5 千美元的部分为 90%。

e. 还款期限上限

30 年

f. 保险费

执行融资时支付相当于融资额 2.25% 的保险费。以后每年作为该年的保险费，还要支付按各支付年的平均余额乘以一定比例后的金额。此外，执行融资时支付的保险费可包括在融资中。

表 5-23 FHA (203(b) 节) 的保险费

融资率	保险费	支付年数
不到 90%	平均余额的 0.5%	11 年
90% 以上 95% 以下	平均余额的 0.5%	30 年
超过 95%	平均余额的 0.55%	30 年

资料来源：FHA 资料

j. 实际情况

1998 年度保险的融资为 1,091,289 件。

### 资料 3-2. 退伍军人厅 (VA) 担保

美国自殖民地时代起就有援助退伍军人的制度，1930 年合并各种援助机构成立了退伍军人厅 (VA: Veterans Administration)。退伍军人厅 (VA) 根据 1944 年的军人再调整法，开始住房贷款的担保业务直到现在 (通称 VA 担保)。1989 年退伍军人厅 (VA) 上升为部 (Department of Veterans Affairs)。

退伍军人厅 (VA) 的住宅融资事务处理由 48 个地方支局进行。具体地，是由金融机构将已签约的住房贷款相关资料送到负责管辖的地方支局，由地方支局进行检查后，发行担保书。

能够利用 VA 担保的，包括符合有关军队所属的一定条件的退伍军人及其配偶。成为担保对象的住房融资的融资额，限定最高为担保金额的 4 倍，并设置了利率的上限，但利率根据市场利率的变动而变化。还款期限为 30 年 (准确地说是 30 年 32 天) 以内，可提前偿还，不需违约金。住房价格要求低于购买价格或退伍军人部规定的合理价格，但没有规定具体的金额。此外，VA 担保的特点是不需要首付款，以及因 VA 担保费也可包括在融资金额中，其实际上的融资率超过 100%。

现在，VA 担保由退伍军人部的退伍军人优惠厅 (Veterans Benefits Administration) 和 VA 融资担保局 (the VA Loan Guaranty Service) 运营。其目的是报偿退役及现役军人对国家的贡献，援助其购置及拥有住房。此外，退伍军人优惠厅也直接进行融资，但对象仅限于符合一定条件的、美国出生的美国退伍军人和由于在军队服役而落下残疾的退伍军人。

(1) 成为 VA 担保对象的融资

成为 VA 担保对象的融资应该是为了购买、建造、修理住房的融资，以及为了改借已有的住

房融资的融资，其融资条件如下：

a. 融资目的

为了购买、建造、修理住房的融资和已有住房融资的改借

b. 还款期限

最长为 30 年 32 天。但不得超过房地产评估的经济寿命 (remaining economic life)。

c. 融资额

退伍军人优惠厅可进行最多到该住房评估价格或购置价格中较低金额的融资。但由于金融机构将融资债权在二级市场出售的情形较多，因此一般根据该二级市场上的出售标准，金融机构将融资额的上限定为 203,000 美元。

d. 自有资金

如果购买的住房价格低于退伍军人优惠厅评估的价格，就不需要自有资金。否则，需要支付购买价格与评估价格差额的自有资金。另外，进行融资的金融机构还可要求借款人支付一定的自有资金。

e. 利率

由金融机构和借款人之间根据市场利率决定。以前规定了利率上限，但 1992 年开始试验性地允许按市场利率融资，1996 年这种处理被固定下来。

(2) 可向退伍军人部 (VA) 申请担保的人

可向退伍军人部 (VA) 委托担保的人、担保对象融资额、担保费等如下：

a. 可申请担保的人

符合一定条件的现役、退役军人及其配偶。在申请融资前需要得到退伍军人部颁发的合格证 (Certificate of Eligibility)。

b. 担保对象的融资额

担保对象融资额按不同融资额规定如下。

表 5-24 VA 担保对象的融资额

融资额	担保限度额
45,000 美元以下	融资额的 50%
超过 45,000 至 144,000 美元以下	融资额的 40% 或 36,000 美元中较少的金额 (最低担保额 22,500 美元)
超过 144,000 美元	融资额的 25% 或 \$ 50,750 中较少的金额

注：规定了申请者每人的担保限度额，合计不得超过此限度额。

资料来源：退伍军人厅资料

c. 担保费

担保费 (funding fee) 只在签约时支付，之后便不必支付。保证费的金额按根据首付款占购房金额的比例而定的担保费率乘以融资额计算。担保费率见表 11-3-11。

担保费可包括在融资额中。

表 5-25 VA 担保的担保费

现金比例	担保费
不到 5%	融资额的 2%
5%以上, 不到 10%	融资额的 1.5%
10%以上	融资额的 1.25%

资料来源：退伍军人厅资料

d. 实际情况

1998 年度由 VA 担保而担保的融资为 368, 791 件。

(3) 商业性抵押担保 (Private Mortgage Insurance : PMI)

民间会社的抵押担保, 由于在 30 年代的大恐慌时代保险事故多发而倒台, 以后在很长时间, 住房融资保险都由政府性机构 (联邦住房厅、退伍军人厅) 承担。但自 1957 年在密尔沃基 (Milwaukee) 民间机构 MGIG (Mortgage Guaranty Insurance Corporation) 进入住房融资保险以来, 民间公司的住房融资保险业务扩大, 目前有不少商业性抵押保险机构进行保险业务。此外, 除保险业务外, 还参与了进行包括服务业务和住房贷款的转卖等在内的综合服务的“抵押银行家” (Mortgage Banker) 的活动。

不带政府性机构的 FHA 保险和 VA 担保的住房贷款被称为常规贷款 (conventional loan)。以前这一直是指无保险的住房贷款, 但现在包括带商业性抵押保险的住房贷款在内也成了常规贷款。常规贷款的利用人群主要是中高收入阶层。此外, 由于是民间公司提供的保险, 对作为保险对象的住房融资合同没有限制, 运营中适用的保险费率和承保限度等完全根据每个保险公司的判断而决定。

II-6.

**住宅金融制度改革基础的建立和完善方向**

## 6. 住宅金融制度改革基础的建立和完善方向

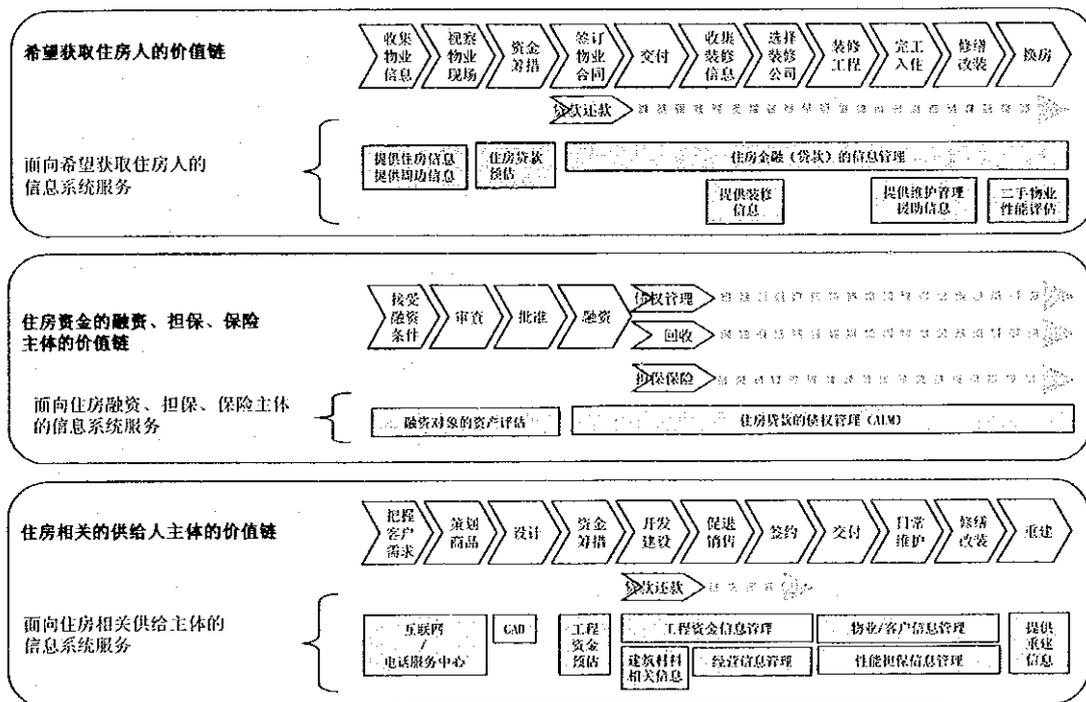
### 6-1. 住宅相关信息系统的建立和完善

#### 6-1-1. 住宅相关信息系统完善的重要性

##### (1) 住宅相关的各类主体在日常活动中所不能缺少的信息系统

伴随住宅产业的发展，在与住宅相关的三个主体、即“希望获取住房者”、“住房资金的融资、担保、保险主体”、“住房的相关供应主体”的各种日常活动中，信息系统的建立和完善正逐渐显示出其必要性。下图中所表现的是住宅相关的三个主体按其各自不同的价值链所需要的信息系统服务。

图 6-1 在住宅相关的各种主体的活动中所需要的信息系统

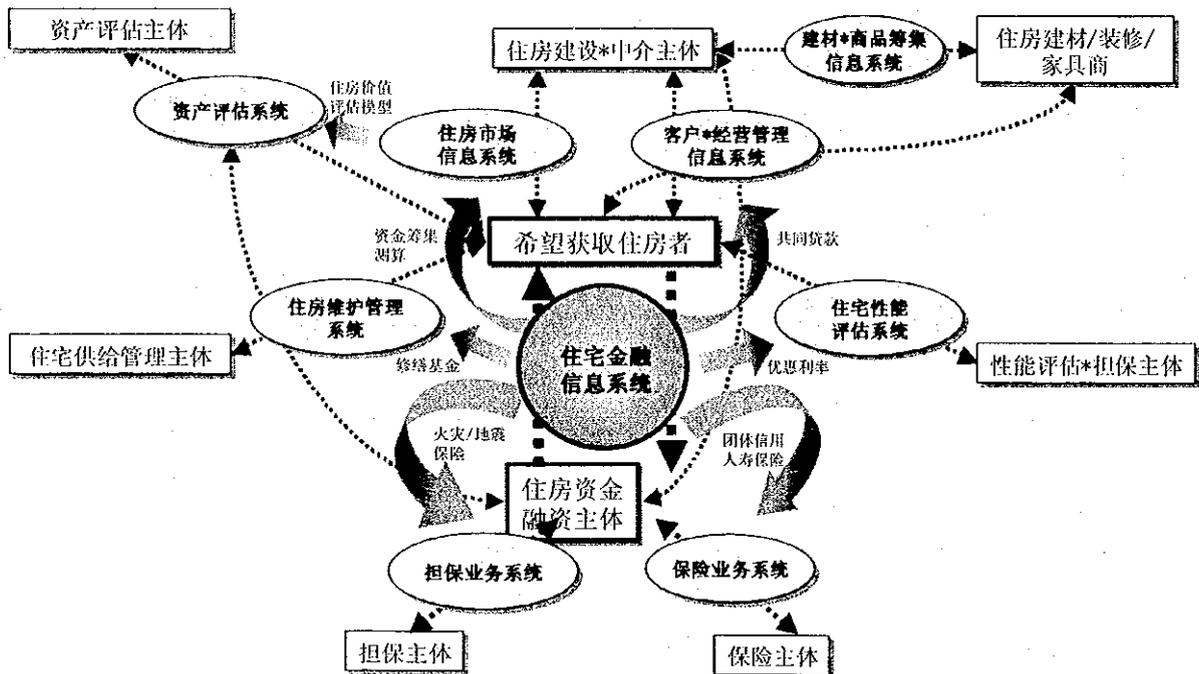


资料来源：JICA 调查团

(2) 以住宅金融信息系统的建立和完善为契机而产生连锁反应的住宅相关信息系统的建立和完善

以希望获取住房者与住房金融融资主体之间的资金、服务交易往来为契机，通过功能连锁、商业连锁的形式，将逐步形成一个包括民间企业在内的、建立和完善各种住宅相关信息系统的局面。

图 6-2 以住宅金融信息系统的建立和完善为契机而产生连锁反应的住宅相关信息系统的建立和完善

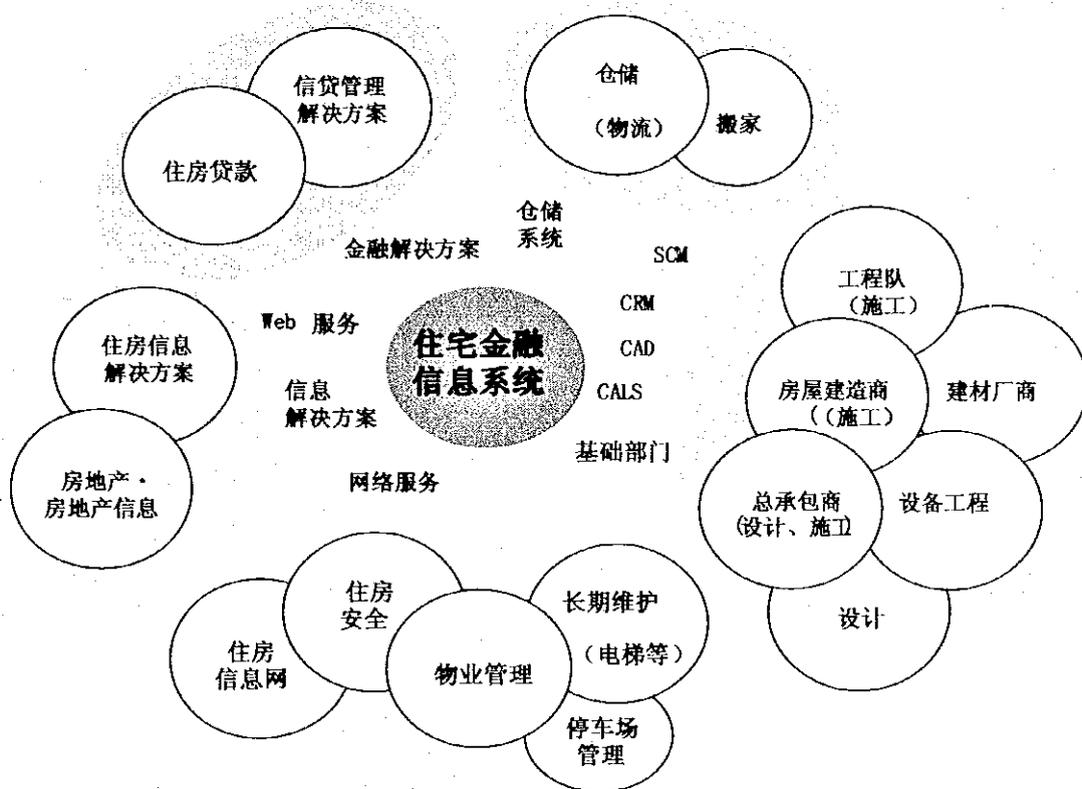


资料来源：JICA 调查团

(3) 可以期待以“住房”为契机，出现为相关产业的骨干系统、信息系统提供解决方案的商业机会

通过建立和完善住宅金融信息系统，可以期待出现针对金融行业及住宅中介行业、住宅管理行业、住宅建设行业、物流及搬家公司等众多行业提供“金融解决方案”、“信息解决方案”、“网络服务”、“基础解决方案”、“数字化系统”等各种解决方案的商业机会。

图 6-3 可以期待以“住房”为契机，出现针对相关产业的骨干系统 信息系统提供解决方案的商业机会



资料来源：JICA 调查团

其中，在这里将主要针对住宅金融相关信息系统、个人信用信息系统、住宅流通信息系统这三个住宅相关信息系统进行分析探讨。

## 6-1-2. 住宅金融信息系统的建立和完善

### (1) 建立和完善在住宅金融制度改革方面的信息系统的重要性和必要性

正像在 II-3 住宅公积金制度改革中所阐述的那样, 面对住宅金融制度的改革和发展, 目前的主要课题是: 住宅融资事务的标准化和建立全国范围的业务管理系统/培养住宅金融相关专业领域的人才/建立研修系统/旨在提高官方性住宅金融制度效率的组织机构调整/强化政策性融资机能/确保市场化了的直接筹资手段/确保多样化的筹资手段以及广范围融通/扩大资金运用对象/强化中央政府的检查、监督职能等, 涉及众多方面。为了应对这些课题, 必须要进行事务标准化/组织结构调整和广范围的联合/利用 IT (信息通讯技术) 的 ALM 管理的推进/专业人才培养、研修制度的充实/与市场连动等的推进。而使其变为可能的则是引进住宅信息系统。因此可以说住宅信息系统的建立和完善是推动官方性住宅金融制度的前提条件。

但是, 根据各种问卷调查的结果发现, 住房公积金中心的信息系统在上海、成都已经开始建立, 但从全国范围来看, 约有半数的住房公积金中心尚未实现信息化。即使是在上海和成都, 各个公积金中心开始实施的系统化也是各自独立, 没有实现一体化。因此照此进行下去的话, 将形成各地公积金中心擅自推进信息系统化的局面, 很难实现为改革官方性住宅金融制度的组织重组。

### (2) 住宅金融信息系统所需要具备的功能

住宅金融信息系统将配合今后阶段性实施的住宅金融制度改革步伐, 逐渐强化其功能。

以下是对被分为 3 个阶段的制度改革所要求的住宅金融机能进行的归纳整理。住宅金融信息系统将需要能不遗余力地发挥相应的作用。

#### 1) 从现行机构向管理机构型过渡时期

将现在约 2300 家公积金中心→省住房公积金中心→中央住房公积金中心进行统合。作为中央住房公积金中心的功能是推动促进城市公积金中心的统一、合并, 进行合理的人员配置等。从信息系统的完善、建立的角度来看, 也需要能实现这样的目标。

#### 2) 从管理机构型向系统金融型过渡时期

由于中央住宅金融机构将具有发行债券的机能, 可以从金融市场上独立筹集资金, 所以可以将商品住宅、租赁住宅等的住宅供给主体作为新的融资对象。正如这样随着融资对象的扩大, 便出现了对融资审查、担保评估、信用担保、债权回收等新的制度环境进行完善的必要性。另外, 省住宅金融机构可以根据需要, 可以将省住房公积金集中而来的资金在地方之间进行资金融通。从信息系统建立、完善的角度出发, 也要求能实现这些目标。

#### 3) 从系统金融型向政策金融型过渡时期

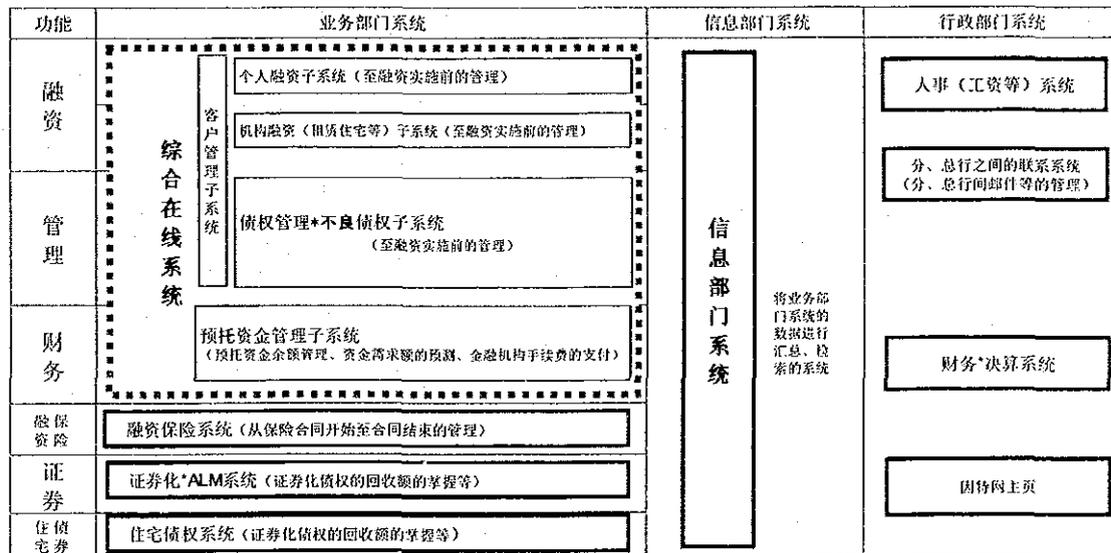
中国住宅中央银行 (暂名) 需要将如何解决今后可能增多的“无力拥有自己的家的阶层”的

不公平感，以及租赁住房建设、如何解决小区住房公用设施维护、管理、修缮基金的负担等问题纳入视线，采取省住宅金融机构的资金预托/资金运用/自由公积金的集中/目的税的集中、充分利用资本市场的 MBS 债券的发行等多种手段进行资金筹措和运用。从信息系统的建立、完善的角度出发，也需要能实现这样的目标。

#### 4) 住宅金融信息系统所需具备的功能（总结概括）

住宅金融在 3) 中所提到的任何一个阶段都将在以公积金为根本的官方性住宅金融制度和以商业银行为根本的民间住宅金融制度的相辅相成中开始。因此，住宅金融信息系统也将以官方性住宅金融组织和民间住宅金融组织的综合在线系统为中心而被建立。在上述讨论的基础上，可以将住宅金融信息系统所应该具备的功能归纳整理如下：

图 6-4 住宅金融信息系统应该具备的功能（归纳总结）



资料来源：JICA 调查团根据日本住宅金融公库资料制作

(3) 住宅金融信息系统的概念 (参考日本住宅金融公库)

1) 住宅金融公库综合在线系统的概要

住宅金融公库综合在线系统的概要可归纳总结如下:

① 运用形态

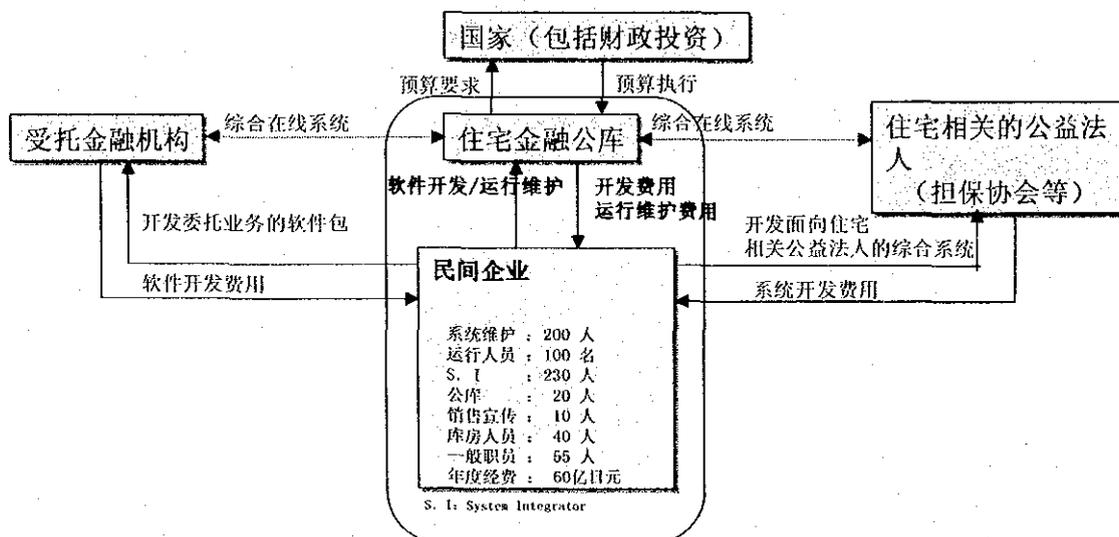
住宅金融公库和住宅金融担保协会将综合在线系统的开发和运用委托给民间企业。

② 商业模式

将有关日本的住宅金融信息系统开发、运用的商业模式用图形来表达时如下所示:

图 6-5 有关住宅金融信息系统的建立、运用、维护的商业模式

住宅金融公库的住宅金融信息系统的开发、运行、维护主要是由系统集成商组成的民间企业来承担。



资料来源: JICA调查团根据各种资料制作

③ 住宅金融公库方的体制

信息系统部所管辖/相关的课 运用一课 (开发、维护, 人员: 11人)、运用二课 (运用, 人员: 5人)

④ 委托方的体制

综合在线系统本部 (约 70 人) 所管辖

负责: 策划·运用、后援中心、运用管理、开发·维护。另外, 操作业务等再委托给民间企业。

⑤ 受托金融机构的数量

766 家金融机构 (截至 2001 年 4 月 1 日): 其中有城市银行、地方银行、第二地方银行、信用金库、劳动金库、信农连、信渔连、其他。

⑥ 所管理的债权数量

约有 545 万个。(截至 2001 年 4 月 1 日)

参考：每天的处理量 = 高峰日进行约 200 万个分类帐的更新处理。

### ⑦主机计算机

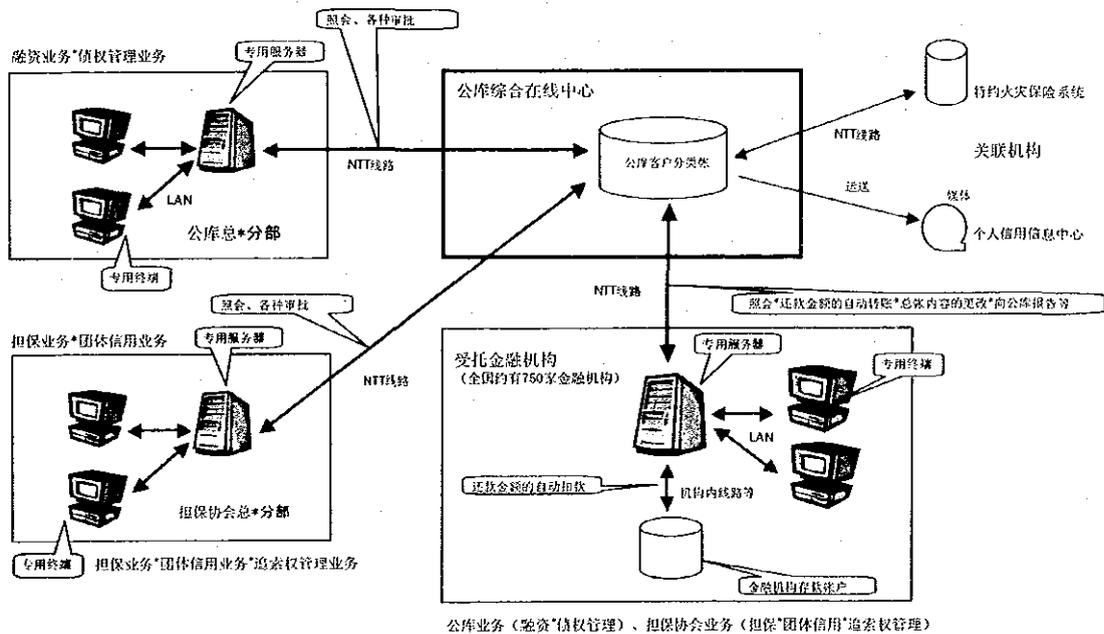
富士通生产的 GS8800/200、GS8400/30 (现场环境为双重体系化的运行)

### 2) 综合在线系统具体的网络形象

从下图开始，列举了住宅金融公库的综合在线系统的网络结构。

住宅金融公库的融资是政策性融资，因此综合在线系统也应该跟随制度的变化而更改系统。在更改系统时，不仅仅是替换主机所使用的程序，还应该对专用终端机所搭载的应用软件进行升级处理。由于除了制度修改之外，还有功能改进等，此时需要进行主机的程序修改、专用终端机的升级处理。类似这样的工作采用了远程操作的手法，使得公库方面的更新可以自动在受托金融机构的专用应用软件上进行修改。

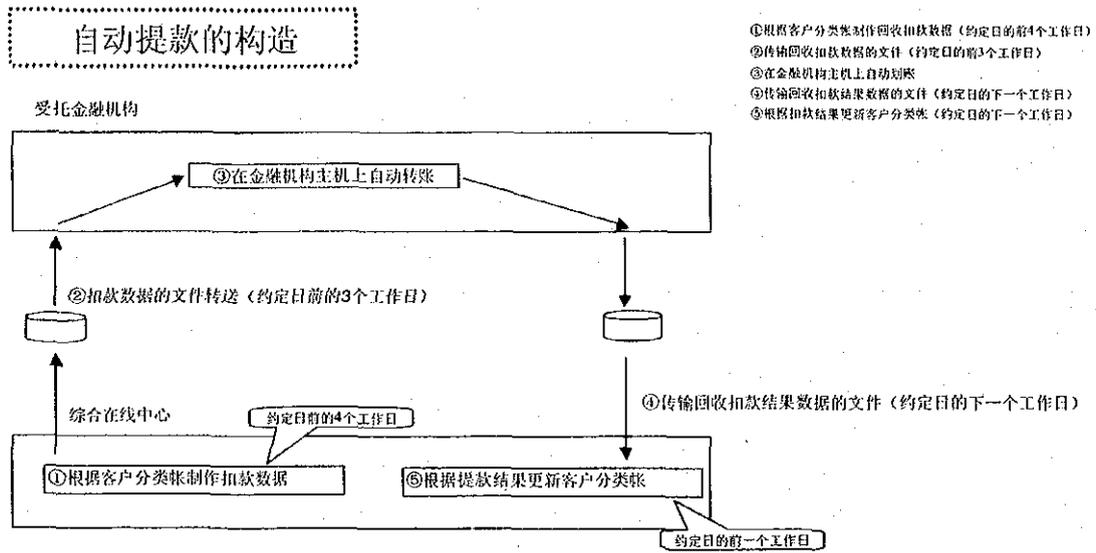
图 6-6 住宅金融公库综合在线系统的网络结构 (1)



资料来源：JICA 调查团根据住宅金融公库的资料制作

图 6-7 住宅金融公库综合在线系统的网络结构 (2)

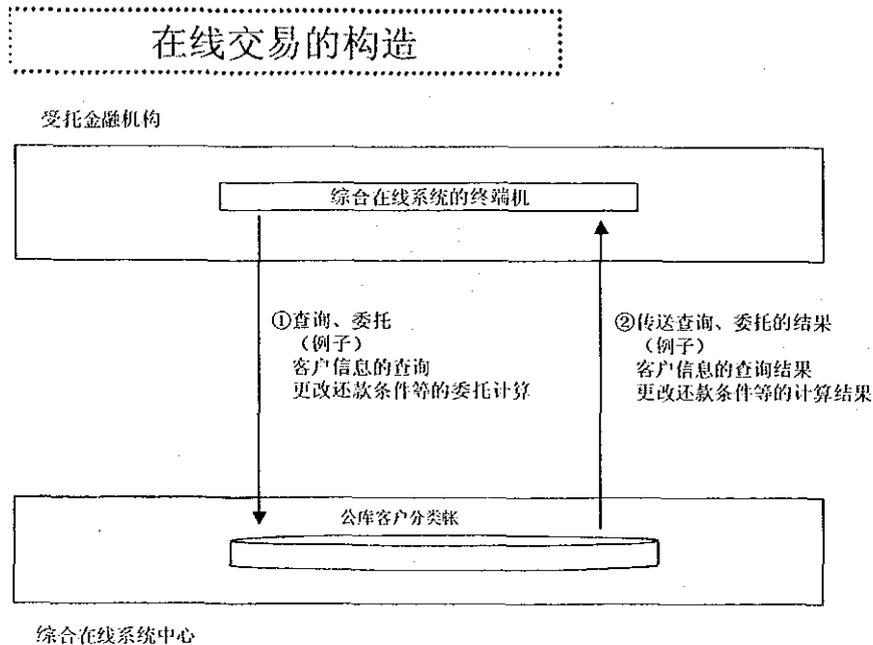
利用网络进行自动提款数据的授受 (文件传送) 和在线交易 (2个功能)



资料来源: JICA 调查团根据住宅金融公库的资料制作

图 6-8 住宅金融公库综合在线系统的网络结构 (3)

通过利用网络进行自动扣款数据的授受 (传输文件) 和在线交易。(2个功能)



资料来源: JICA 调查团根据住宅金融公库的资料制作

表 6-1 住宅金融公库综合在线系统的网络结构 (4)

### 综合在线系统\*子系统的作用

综合在线系统是由各个业务类别的子系统所组成的。

子系统		主要作用	在线交易的具体事例
共同	客户管理	客户名称*地址*电话号码等的管理	客户查询、地址更改、期限管理 (出外管理等)
公库	个人融资	个人融资的进展情况管理	申请信息处理、设计审查*现场检查信息处理、帐户信息处理、资金交付信息处理
	机构融资	机构融资 (租赁、再开发等) 的进展情况管理	融资台帐查询、入款信息处理
	债权管理*不良债权	贷款协议后的分类帐管理、制作回收扣款数据、逾期管理	入款处理、提前还款处理、还款条件更改处理、债权信息查询、制作逾期人卡片、全额提前还款请求的审批申请
	会计 (预托资金的管理)	预托资金管理、汇出回入管理、手续费支付请求的	日常查询、报告回收计划款、请求业务委托手续费、预托资金的利息支付
担保协会	担保*团体信用	担保、特约费的出入款及帐户信息管理	担保、团体信用特约保险费的出入宽、团体信用替代还款的请求申请登记
	追索权管理	追索债权的信息管理	追索债务人的汇入款处理、拍卖等的进展情款登记
	会计 (收支款管理)	担保协会的汇出汇入款管理	日常查询、向担保协会的汇款

资料来源: JICA 调查团根据住宅金融公库的资料制作

#### (4) 实现住宅金融信息系统化的具体步骤

##### 1) 行政当局的态度明确化

首先必须尽早明确在推动建立住宅信息系统时，作为行政主管部门到底是谁（是人民银行？是建设部？其中具体的负责部门是谁？）负责执行。

另外还必须尽早研究决定该住宅金融信息系统将采取何种手段来实现（是准备通过财政预算？是期待以 BOT 等方式为代表，充分利用民间力量？此时，系统的建立和运作能授权到哪一步？作为民营企业，日本等外国资本参与的余地包括与当地企业的合作在内，可能放宽到什么程度？）

##### 2) 实现住宅金融信息系统化的具体步骤

在明确了 1) 的行政当局的姿态之后，便可以探讨如下所示的实现住宅金融信息系统化的具体步骤。

###### ①把握各地方住宅金融信息系统的实际状态。

正如上面所提到的，事实上以上海、成都为首，地方的公积金中心正在建立各自的信息系统。因此，在着手建立全国统一标准的自上而下型的住宅金融信息系统之前，有必要了解、把握各地的住宅金融信息系统的实际状况。

###### ②作为试点对上海、成都进行案例分析

据说上海在建立信息系统方面是最先进的。另一方面虽说具有一定的地域局限性，成都也正在建立自上而下型的住宅金融信息系统。目前有必要在进行上述①的工作的同时，对上海、成都两市住宅金融信息系统的建立、运作的实际情况作详尽的调查。

###### ③整理分析现行住宅金融信息系统所面临的问题

在上述①、②的工作基础上，整理分析现行住宅金融信息系统所面临的问题。

###### ④所需要的住宅金融信息系统的概要

在上述①、②、③的工作基础上，结合对中国人民银行、建设部等相关当局的询问调查，将规模/规格、功能、建立时间表等所需要的住宅金融信息系统的概要进行明确化。

###### ⑤日本的案例分析（询问调查公库）

作为下面⑥的成本收益分析的前期准备，为了确保包括基本费用、业务处理费用、毛利、收益率等在内的基本单位的概念，以日本住宅金融公库的住宅金融信息系统为对象进行系统分析。

###### ⑥成本收益分析

通过上述⑤的分析结果，对建立中国的住宅金融信息系统进行成本收益分析。

###### ⑦对民间企业的商业参与条件进行整理

对民间企业的商业参与条件进行整理（咨询调查，或者让企业提供答案）。

###### ⑧民间企业的商业机会评估

在经过上述①~⑦的工作的前提下，进行民间企业的商业机会评估。

###### ⑨就信息系统的建立制订更为详细的步骤计划

在上述⑧对民间企业的商业机会进行评估后，针对信息系统的建立制订更为详细的步骤计划

(包括合作等)。

### 6-1-3. 个人信用信息系统的建立

#### (1) 在个人信用风险管理方面建立信息系统的地位和重要性

为了促进住宅金融制度的健全和发展,依据个人信用调查的风险管理是必不可少的程序。但是,大多数地区(除上海外)的金融机构都还没有利用个人信用数据库的查询系统,现实中往往是通过调查访问的形式进行个人信用的调查。

表 6-2 现行的个人信用调查方法

内容	手段	准确度
债务人的身份	咨询官方机构	高
提交资料的可信性	咨询官方机构	较高
资金用途	现场采访调查	较低
债务人还款能力	个别信息收集	低
抵押、担保的确认	现场调查、咨询官方机构	较高

资料来源: JICA 调查团根据对各地银行访问调查后制作

如今加入 WTO 后,对于中国的金融机构来说,将外资金融机构参与、竞争住宅金融领域纳入自己视野的经营战略将显得越发重要。在这样的情况下,住房融资的个人信用调查的高效化、精密化将成为一个紧要课题,建立个人信用信息系统的必要性不容置疑。

#### (2) 个人信用信息系统所需具备的功能

个人信用信息系统所需具备的功能是收集、管理在贷款、信用卡等交易活动中的个人信用信息,并将其作为提供给会员作为信贷决策以及合同后的交易管理时的参考资料。

- 个人信用信息的收集
- 个人信用信息的管理
- 作为信贷决策以及合同后的交易管理参考资料的制作和提供

#### (3) 个人信用信息系统的具体概念

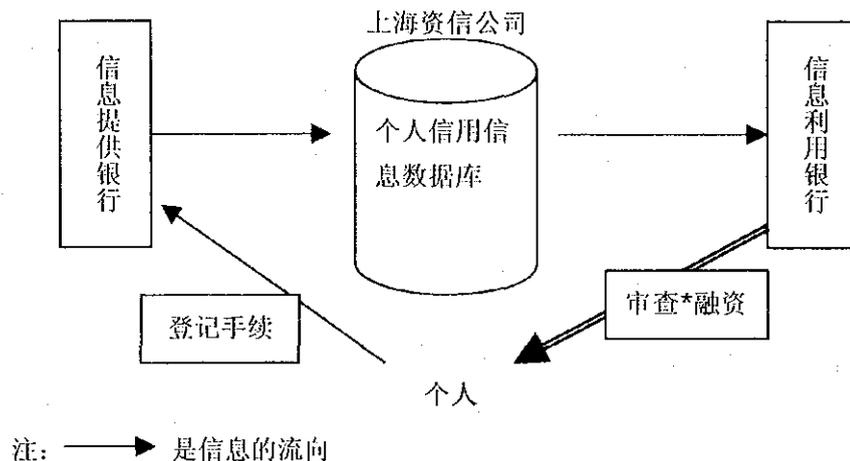
##### 1) “上海资信公司(中国)”

根据 1999 年 5 月中国人民银行总行“关于扩大个人消费贷款的意见”,为了减轻银行个人贷款的信用风险,同年夏天作为中国首家个人信用查询系统,设立了“上海资信公司”(个人信用查询公司,一下简称上海资信)。上海资信继去年(2000 年)6 月开通了在上海地区的银行的银行个人信用查询系统后,计划在 2001 年内完成个人信用情况综合评估系统。在 2000 年 6 月开通时,该公司的个人信用查询数据就达到了 180 万个。其中有 68 万个银行个人消费

帐户和 118 万个借记卡（由存款帐户自动接受银行融资的卡）帐户的开户资料。

上海资信的经营结构方式是按每一个数据来源向合作银行支付 0.2 元，而对利用数据库的银行每检索一次则需要征收 10 元的信息提供费。

图 6-9 上海个人信用查询系统



资料来源：JICA 调查团根据上海资信公司资料制作

（参考：上海资信公司的个人信用信息库的内容）

- 身份信息：ID 号码（身份证号码）、姓名、出生日期、性别、婚姻状况、户籍信息、单位信息、学历信息、等
- 信用信息：借款余额、贷款银行、贷款期限、金额、担保信息、还款记录、逾期情况、贷款展期信息、等
- 信用卡信息：开户数、银行名称、使用情况、还款情况、透支余额、恶意透支记录、各种信用卡的利用记录、等
- 社会化信息：有无诉讼、有无犯罪记录、犯罪判刑记录、处罚内容、等
- 特别记录：有无金融欺诈行为、有无信用卡欺诈行为、等
- 同一信息查询次数记录：六个月以内的查询次数、其原因、查询内容、等

## 2) “全国银行个人信用信息中心（日本）”

日本的全国银行个人信用信息中心是为了促进消费金融的顺利实施，由全国银行协会设置、运营的个人信用信息机构，专门收集与贷款、信用卡等交易内容相关的个人信用信息，作为会员信贷决策和合同后的交易管理的参考资料而提供。会员主要是金融机构（银行、信用金库、信用合作社、劳动金库、农业共同合作社、政府金融机构等）、信用卡公司、消费者金融专业机构、担保公司、担保协会等经营与个人相关的信贷业务的法人组成。截至到 2001 年 9 月会员数为 1670 家。

记录在册的信息内容如下：

（贷款的情况）

借款日、借款（最高）额度、资金用途、有无抵押、借款余额、最终还款日、有无每月的还款等交易内容和还款情况

（信用卡的情况）

借款（使用）日、借款（最高）额度、借款（使用）余额、最终还款日、有无每月请款、付款等交易内容和付款情况

（担保的情况）

担保设定日、担保金额、担保期限等担保交易的内容

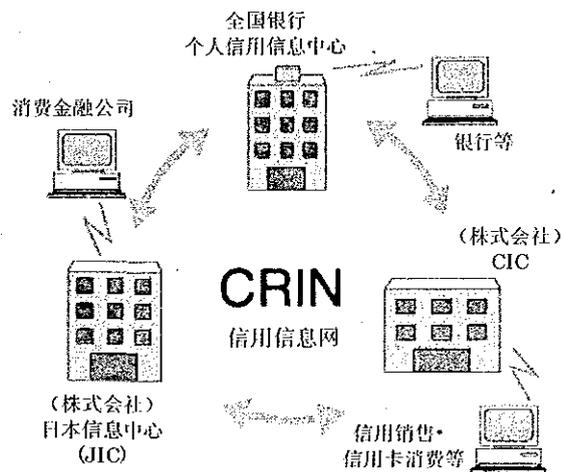
在全国银行个人信用信息中心，与下列的个人信用信息机构合作进行信息交换（与CRIN[CRedit Information Network]联网）。

（株式会社）日本信息中心(JIC)：主要会员是消费者金融专业机构

（株式会社）CIC：主要会员是：邮购业务公司、家电·汽车行业的信用公司、百货公司、量贩商店、银行系统的信用卡公司、会员商店、租赁公司、担保公司等。

通过这样的信息交流，目前全国银行个人信用信息中心的会员以及上述合作方的个人信用信息机构的会员，可以相互利用各机构以下的登记信息。

图 6-10 个人信用信息机构间信息交流的概念图



资料来源：日本全国银行个人信用信息中心

#### (4) 面向个人信用信息系统建立·完成的具体步骤

个人信用信息系统的建立，可以像上海资信公司那样首先从设立区域型的个人信用信息

系统的运行公司开始。

具体来说建立将消费者金融专业机构或邮购业务公司、家电·汽车行业的信用公司、百货公司、量贩商店、银行系统的信用卡公司、会员商店、租赁公司、担保公司等与计算机硬件及软件相关的业务实行一体化的系统集成，有条件的话可以考虑在地方行政机构参与下共同设立。

接下来可以考虑建立类似于日本的全国银行个人信用信息中心那样的、在地区间与数个个人信用信息系统的公司之间的信息交流（CREDIT Information Network）网，并逐步扩大所涉及范围。

另外，对于个人信用信息系统的建立，正如前面谈到的住宅金融信息系统一样，包括日本在内的欧美各国有着更长的历史。这样的信息系统的建立如果是以民间为主导进行推进的话，今后为了该信息系统的建立、运营，应该让外资企业共同参与，以促进其早日现实。

### 6-1-4. 建立住宅流通信息系统

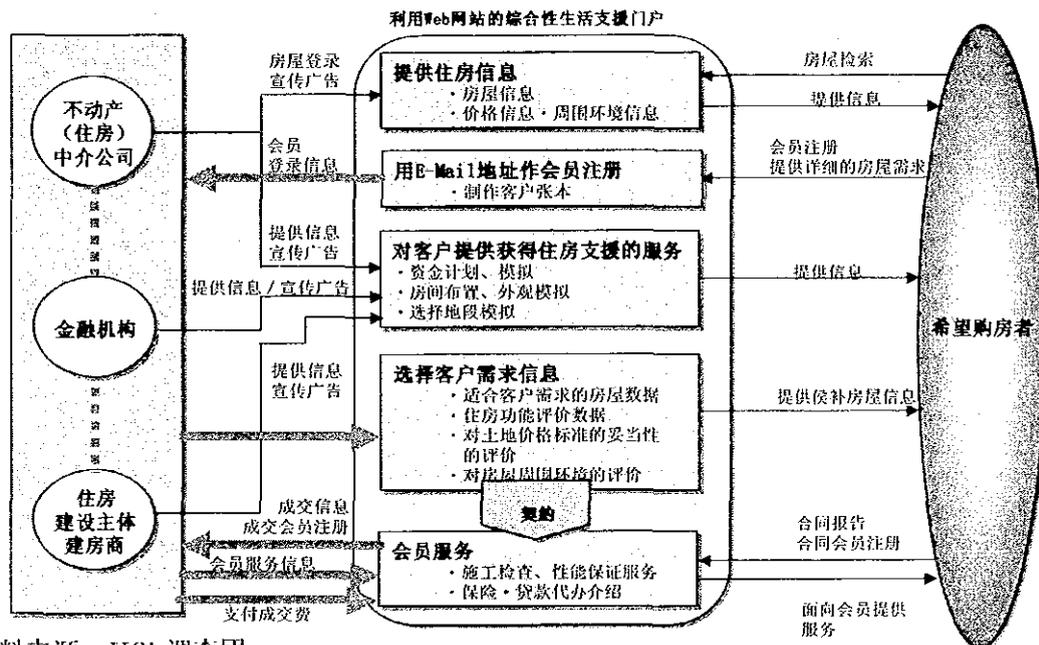
#### (1) 在培育和活跃住宅市场方面住宅流通信息系统的地位和必要性

为了促进住宅流通、租赁市场的自律性成长和发展，住宅的“需求主体”、“供给（建设）主体”、“信息、服务主体”这三个市场成员，在住房买卖、租赁交易以及其中介、信息服务等活动中，能否有效地检索、利用高质量的信息是非常重要的。为此，有必要建立起一个将已有的存量住房和目前正在急速增加的新建商品房等住房资产相关的信息进行整理、并有效利用的系统（住宅流通信息系统）。尤其是如今随着因特网的普及，住宅流通信息系统在住宅需求主体和住宅供给主体之间可以无距离、时间约束地结合在一起。因此可以说住宅流通信息系统是培育和活跃住宅市场不可缺少的基础环境。

#### (2) 住宅流通信息系统所需要具备的功能

住宅流通信息系统的机制可以用下列的商业模型进行说明。

图 6-11 住宅流通信息系统的商业模型



资料来源：JICA 调查团

重要的是谁来建立、运营住宅流通信息系统？谁来承担相应的资金？

先来考虑一下资金负担的问题。将住宅流通信息系统的成本转嫁给最终用户（希望获取住房人）的话，最终可能会钝化价格竞争，是不可取的做法。可以期待的资金负担者是住房的开发、建设、销售中介主体和以银行为首的住房资金的融资主体。住房的开发、建设、销售中介主体通过将住宅流通信息系统提供给最终用户，可以期待开发（潜在）客户、扩大销

路、削减固定费（人员成本）。同样银行方面，在开拓个人住房贷款时，可以在抑制经营成本的前提下将住宅流通信息系统这一具有附加价值的服务提供给最终用户。因此，可以考虑两者均通过物业的登载费、以及项目（潜在客户）介绍、中介和成交时的报酬这一方式来负担资金的机制。

另外，住宅流通信息系统的运营该由谁来担当？它应该是已拥有了庞大的（潜在）客户信息、在日常与人们进行着各种各样的信息交流的互联网门户网站。如果在人们日常生活的信息交流“窗口（门户网站）”建立起住宅流通信息系统，通过它提供服务的话，那将能最有效地运营。进而将当地的住宅流通信息的更新委托给住房的开发、建设、销售中介主体以及银行，还能（部分）抵消上述的资金负担。

在考虑以上的住宅流通信息系统的商业模式时，将需要具备以下的一些功能：

物业登录、登载、广告功能      · 物业中介功能  
物业检索功能                      · 对希望获取住房人资金计划的援助功能  
登载信息的审查功能

### (3) 住宅流通信息系统的概念

在这里以日本的利库鲁特公司所从事的住宅流通信息商业服务为例，来描述一下具体的概念。

1) 株式会社利库鲁特 公司概况：

创立：1960年3月31日

资本金：30亿264万日元

销售额：3,265亿4700万日元（2001年3月期）

员工人数：4254人（其中正式员工2800人）

公司总部所在地：東京都中央区銀座8-4-17 利库鲁特GINZA8

业务内容：①人才综合服务业务

（人才招聘、教育、技能培训、人力资源开发、产业孵化）

②利用杂志刊物、互联网的协调配合服务业务

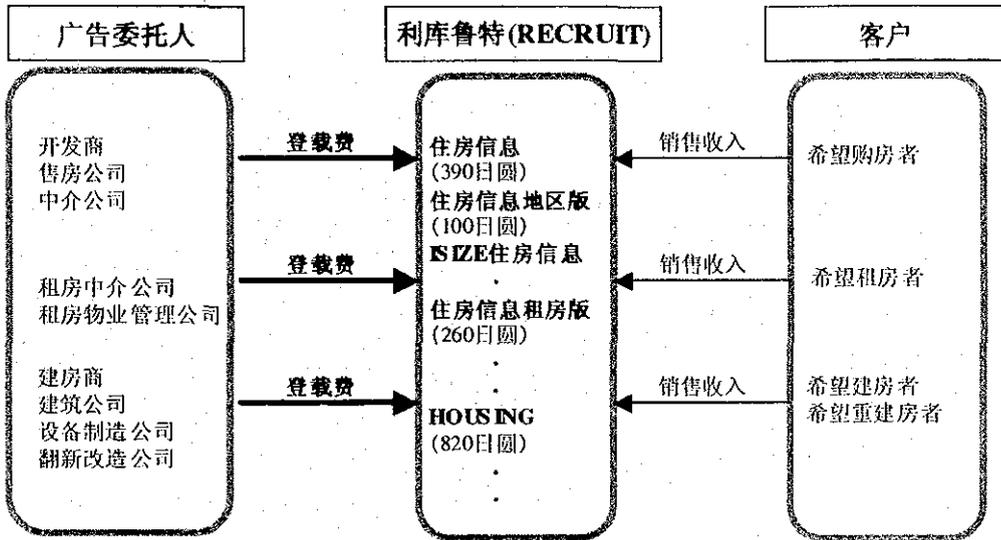
（住宅领域、旅游观光领域、汽车领域、婚礼服务领域、文教领域、金融领域等）

③区域开发的援助事业

（发行区域性信息刊物、促进地方居住·产业振兴）

2) 利用杂志、互联网的协调配合服务业务的商业模型

图 6-12 商业模型



■ 周刊住房信息(首都地区版)的情况

采访内容2页      200万日元/一周  
各电车沿线全住房信息      1万日元/一周

资料来源: 利库鲁特公司

作为住宅流通信息的媒体有杂志刊物和互联网。这主要依靠广告委托人的广告登载费来维持。信息杂志刊物的年发行总量为 2098 万份(全国、全领域), 发行区域为日本全国, 覆盖了 2800 万个家庭(家庭覆盖率: 60.4%), 几乎不存在竞争对手刊物, 曾作为世界最大的信息刊物被载入了吉尼斯纪录(1990年1月10日出版发行的一期、共1940页、厚度超过了50厘米)。所涉及的物业件数一年共计约有112万个。

### 3) 互联网门户网站: ISIZE 住宅信息

ISIZE 住宅情报作为与居住生活相关的综合网站于 1999 年 1 月开始启用。“购买”、“转让”、“租借”、“建造”、“度假”、“搬家”、“住房贷款”等购买程序中所必要的功能在互联网门户网站中都有提供。

图 6-13 ISIZE 住房信息

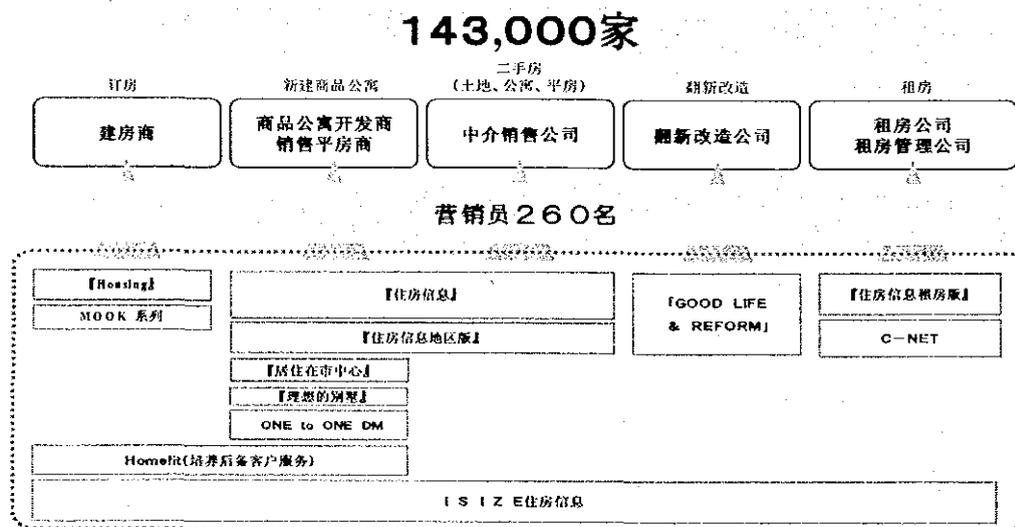


资料来源: 利库鲁特公司

### 4) 客户的确保

客户的行业 (= 涉及物业的种类) 中涉及包括开发商、建设销售商、中介行业、租赁管理行业、房屋建造业、房屋翻新改造业等全行业。268 个销售人员走访每一个客户是其基本的工作, 总的业务对象达 14, 500 家公司。

图 6-14 客户的确保

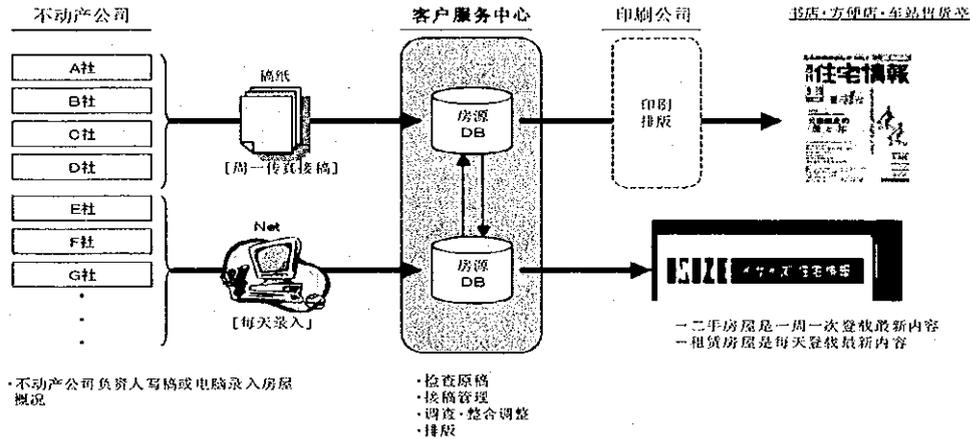


资料来源: 利库鲁特公司

5) 登载信息内容 (二手·租赁物业)

物业信息原则上由房地产公司的负责人亲自起草、录入, 该公司负责处理稿件。这种工作机制实现了低成本运营。

图 6-15 登载信息内容 (二手·租赁物业)

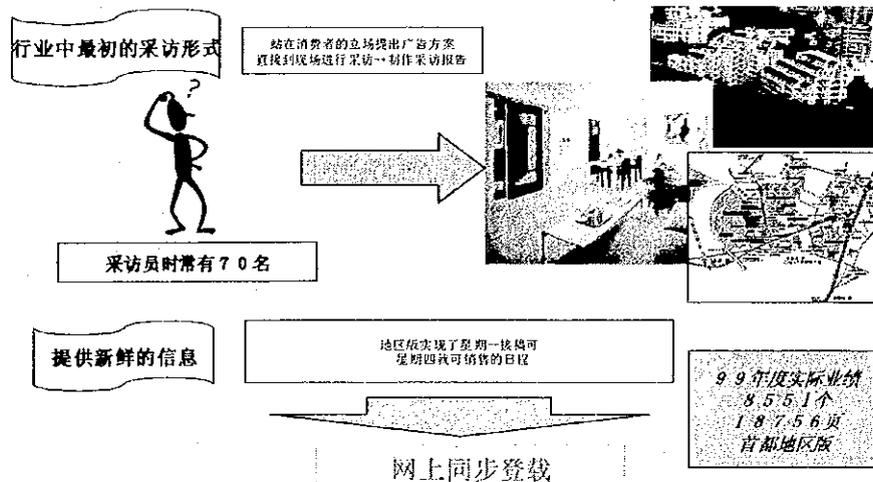


资料来源: 利库鲁特公司

6) 登载信息内容 (新建物业)

采取的是从新建物业中选取样本, 亲临现场采访的报道形式。报道物业广告每周平均 171 件, 根据其独特的体制制作。尤其是为了发挥面向消费者的宣传力度, 一贯比较重视对个别物业的采访, 并且在销售人员之外, 还有将近 70 人的对行业情况熟悉的专业报道队伍进行跟踪。另外, 在工作程序上实行系统化, 除了在每周四截稿, 下周三时刊物出现在各书店、商店、连锁店的柜台之外, 也可以通过上网随时查询。

图 6-16 登载信息内容 (新建物业)

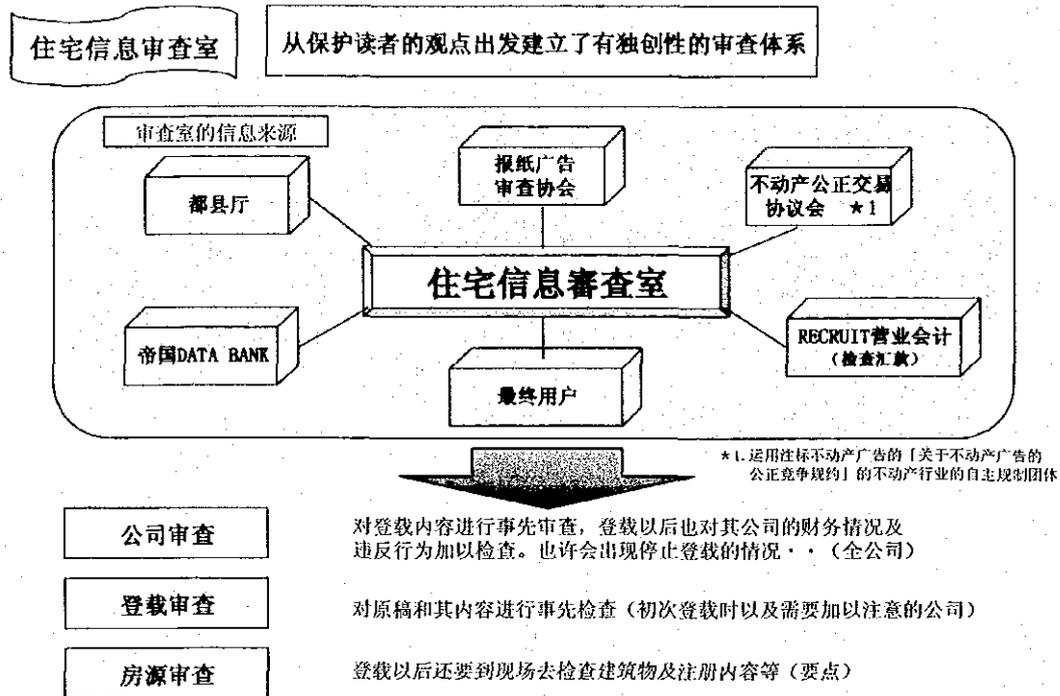


资料来源: 利库鲁特公司

### 7) 信息审查体制

为了确保将准确的信息传达给消费者，拥有独自的信息审查体制，通过事前审查、事后的抽样调查以及设置使用者投诉专门窗口等方式，确保其信息的质量。

图 6-17 信息审查体制



资料来源：利库鲁特公司

#### (4) 住宅流通信息系统建立和完善的具体步骤

类似这样的信息建立和运营最终希望能通过民间企业来持续进行。但是，如果在起步当初不具备一定规模的话，作为民间商业行为则很难确保其收益。而且，信息系统的建立在初期投资上还存在一定的风险性。另外，对于拥有原计划经济体制下的旧公房这一住房存量的中国而言，要想建立一个促进这些社会资本的有效利用、维护更新的市场机制，可能需要一定的财政支出。因此，在最初的住宅市场中介系统建立时，可以考虑例如将其置于地方政府住房机构之下、由地方政府出资的机构来设立、运营，发挥公共主导型的诱导功能。另外在中国国内的民营企业，已经开始在互联网上登载住房信息的同时，到明年年底前在全国范围内可开设 1000 家以上的住房中介连锁店（除本公司物业信息之外，还代理其它公司物业信息）的企业。这样的企业有可能与上述的房地产交易中心等官方性组织形成竞争，但由于最终的选择权是在作为信息提供主体的开发商及住房建造商等一方，因此势必将出现优胜劣汰的局面。

为了能有效地将这样的住宅流通信息提供给个人电脑拥有者以及非上网人群，除了通过中介店铺之外，还应该考虑包括通过刊物杂志等传统媒体进行信息提供的做法。

## 6.2. 与住宅金融相关的人才培养和资格制度的建立

### 6-2-1. 建立人才培养体制的必要性

#### (1) 从组织的观点出发

作为中国住宅金融制度改革的基本因素，需要建立一个支撑住宅振兴的住宅政策金融机制和确立一个支撑稳定的住宅金融的风险管理体制。另外，随着正式加入 WTO，中国还将面临在住宅相关领域以及金融领域的严峻的国际竞争挑战。即使是在民间住宅金融领域，五年后也将直接面对向外资开放的问题。也就是说中国的商业银行将和外资商业银行一样在同一竞争环境下，不得不依靠自己的实力（规模）和综合服务水平与外资银行展开争夺客户的战斗。因此可以毫不夸张地说，服务的好坏将是直接影响到成败的关键。

无论是从行政管理角度出发的恰当的行政指导、还是从经营者角度出发的稳健的企业经营（银行经营），有效的管理指导和客户服务都离不开优秀人才的资源确保和培养。对于肩负住宅振兴责任的建设部、或是肩负金融监管责任的人民银行，一个长期而又紧迫的课题是，如何提高全体员工的素质。

人民银行已经意识到了培养人才的重要性，已在努力进行旨在培养人才的教育、培训计划，并正在完善相关的设施。一些主要的商业银行历来在其银行内部进行着一定程度上的教育、培训，而且作为国际交流的一环，有着与外资银行合作，共同培养中国金融机构员工的培训历史。但是，这些基本上都是短期性的、个别的、有对象选择性的，缺乏在整体性人才培养战略下的综合性人才培养体制。另外也没有在住宅金融领域的专业化人才的培养计划。

另一方面，仔细观察一下目前的公积金管理中心，虽然整体来说存在着组织规模上的差异，但人才不足的问题不容置疑。事实上，即便是有行政性干预，但业务担当部门的人才不足、以及人才的业务水平不够导致了管理中心不仅将融资审查业务、而且将资金运用业务全部委托给了商业银行，并由此造成了公积金存款和贷款集中到了某个特定的大银行、并将资金的运作也全权委托的局面。其结果导致了以强制储蓄性方式向城市职工、企业所征收的公积金出现安全性、公益性方面的问题。

#### (2) 从个人的观点出发

不仅仅是在中国，作为一个世界性的潮流，个人为了能按照自我设计，自主选择自己的专业，在机构（行政机关、金融机构等）求得符合自己价值观、职业意识的工作时，专业技能知识是不可缺少的。作为在一个组织机构中工作的个人，为了能适应组织内部的人员调整、以及在不失业的情况下调换工种、职业，必须学会掌握在其它组织及领域内也能通用的专业技能和专业技术。

同时，处在激烈竞争环境中的组织机构，目前也出现了只在必要的时期、按照必要的需求数量确保必要的劳动力（人才）的迹象。近年来，被雇佣方一直在主张“职业技能开发权”。换句话说，为了获取和确保优秀人才，一个组织必须不断使其员工提高个人的能力，完善提

高能力的环境，努力实现个人与组织的更进一步的一体化。虽然是一个表面看来似乎有点矛盾的现象，但实际上目前社会已经进入了个人的业务能力、专业技术的提高与一个组织自身的生死存亡密切相关的时代。

更何况与住宅金融相关的人才不单是需要掌握金融业、或者建筑业方面的知识、技能、技术，还要求具有跨行业的综合性素质。所以，为了个别组织的人才培养是理所当然的事，但是培养不被个别组织框架束缚的通用性人才的理念将会变得越来越重要。

## 6-2-2. 人才培养体制的构筑方向

### (1) 建立研修制度

#### 1) 以研修教育为中心

原则上作为人才培养有三种基本形态。第一是基本教育，第二是研修教育，第三是自我开发的终身教育。

作为住宅金融领域的专业职员首先应具备大学学历、即所谓接受过基本教育。另外，自我开发是每个人在其人生的整个过程中的文化修养积累、同时也是每个人根据其自身的需要进行的自主学习和实践，特定的组织没有必要对其负责。

而为了构筑住宅金融体系所需的人才培养之根本是充分利用个人的基本教育水平，同时能有助于其个人自我开发的一种研修教育制度，工作岗位的研修制度化是非常重要的。

#### 2) 以专业知识、技能的培养为中心

研修的目的不是为了提高某个个人的教养水平和基础知识量，而应该将其重点放在将个人作为特定行业或组织中不可缺少的一部分，为了让其发挥必要的作用而进行的专业知识、技能的培养上。

除了高度的专业知识、技术以外，基础的专业知识、能力主要包括在：劳动人事、能力开发（管理监督）、财务会计、市场销售、生产管理、行政总务、广告宣传、物流管理、经营策划、国际业务等领域所需要的知识和能力。这些基础内容如表 6-3 所示。

表 6-3 专业知识·能力的基础内容

能力	最低标准
有关专业领域的知识、技能、教养	大学毕业为止所学的基础性的、最低限度的内容
交流沟通	表述能力、理论文章能力、外语技能、自我表达能力、等
应用 OA 办公设备的基本信息处理、操作	技术技能
基本的管理	对业务的基本管理技能
对问题的发现、分析、解决	多谋善断的素质
人际关系的协调	解决个人之间、个人与组织之间冲突的社会协调能力

资料来源：JICA 调查团根据日本劳动研究机构的资料整理。

以日本为例，为了培养上述的基本职业能力，专门设有商业技能制度。该制度是一种为了系统地、阶段性地帮助以白领为主的阶层掌握那些为了能很好地履行自己所担当的职责而必须具备的专业知识和能力的体系。该制度并非是由国家直接提供研修机会，而是由民间的研修机构实施符合标准的资格认定讲座，将其成果通过统一的认定考试进行客观评定。对于通过考试后达到一定标准的人，颁发结业证书，并可以将其作为职业能力的鉴定标准之一应用于人事考核制度中。

由于住宅金融业务需要有高度的专业性职业技能，因此在上述自我开发性基础研修的同时，还应该将共同的研修课题集中到从建设业中细化的房地产（特别是住宅）相关业务以及从金融业中细化的住宅融资、抵押、担保及保险业务。

### 3) 以培养通用型人才为中心

迫于行政改革压力的官方性机构和置身于激烈竞争环境的民间机构等已逐渐放弃了以往的长期储备型人才录用，尽最大可能削减教育训练经费，寻求具有速战能力的人才。从各个机构（比如单个的商业银行）的立场来看，这是组织机构改革、人事改革的需要，是可以理解的行为。但是从反面来看，如果此类速战型人才通过需求平衡关系来确保的话，早晚将出现不足现象，其分布若是通过市场规律来实现的话，也将可能出现不平衡。为了打破这种状态，只有依靠行政方式的由上至下的调整，也就是说有必要由金融及住宅的主管机构（人民银行、建设部）进行合作，首先建立起培养共同人才的制度基础。

在建立人才培养的制度基础时最重要的是，不应该拘泥于个别机构的研修计划、以及只是为了达到个别机构的人才培养目标；而是应该在判断好行业整体的必不可少的专业知识、能力要求的前提下，设定共同的水平目标，构筑人才培养的平台。其目的是为了不被个别组织的业务所限定，培养出多样化的、能适应环境变化的通用型人才。正是这样的人才才能支撑国家在这个行业的水平。

## (2) 建立职业技能的评价制度

### 1) 资格制度的充分利用

为了客观地把握、评价通用型人才的职业技能和水准，需要有一个公正的尺度标准。一般来说职业技能的指标往往采用的是资格制度。像医师、律师、税务代理人等现有资格便可以作为社会性的职业技能评价制度。

再看一下国外的情况。在德国，有一整套工业甚至手工业的职业资格制度。只要通过职业教育和企业内部的职业训练、即研修，考试合格后便可以获得按行业划分的「Facharbeiter」、或是「Geselle」的资格。在英国，建立了称之为 NVQ (National Vocational Qualification) 的全国性职业资格。已成体系的资格覆盖了社会全行业的约 90%，并被分为了 5 个级别进行资格认定。例如在英国的 Institute of Bankers 中有 Banking Diploma 这一资格，它有着悠久的历史传统，并随时代变迁的要求不断被加以了更新。英国的银行职员为了获取资格，常常会参加培训课程或业余大学。另外在日本，也建立了包括国家、行业、企业集团等在内的各种层次的各种资格制度体系。

### 2) 研修制度与资格制度的联动

为了使研修对组织及个人都具有实效和恩惠，将其与资格的获取相结合是最有效的措施。也就是说研修制度与资格制度同时完善是很重要的。

实际上观察一下各种资格在组织中的地位、作用，可以发现它具有以下一些主要功能：

- ① 在法规及行业的业务交易中是必不可少的（确立业务基础和增强竞争力）
- ② 促进员工掌握业务知识、技能及专业技术（人才的职业技能开发）
- ③ 对外宣传该组织人才实力的功能（提高组织的宣传力度）
- ④ 完善组织内部的业务能力考核体系（人事制度的透明化、健全化）

### 3) 资格制度与组织内部业务能力考核制度的联动

在人才流动活跃的当今时代，如何才能确保人才是关系到一个组织未来的根本性问题。因此针对确实优秀的人才，通过展示组织将来的发展性和赋予与本人能力相对应的物质刺激，唤起员工对工作、组织的爱戴是非常重要的。

资格制度的建立不单单是通过员工专业能力的提高带来组织能力的改善，而且还深深地影响到员工的工作动机和热情、以及对工作、组织的热爱等方面。由此看来，有必要使研修制度、资格制度、再加上人事制度共同发挥一体化的作用。也就是说资格制度应该反映出研修的成果，而人事制度则应该将资格的获取情况等融入组织机构内部的业务技能考核制度中去，形成相联动的机制。

我们认为建立一个将业务技能考核与人事、待遇以及业务能力开发相联动的机制对于今后中国的组织（无论政府机构还是民间机构）将起到重要的影响作用。

### 6-2-3. 住宅金融相关人才的培养与建立资格制度的措施

#### (1) 综合性研修体制的建立

很明显,住宅金融的各项业务会由于地方(地区)的不同、或是融资业务的具体实施机构的不同、或者组织机构的性质(是官方性机构或是民间机构)的不同,而具有各自不同的要求,对员工所要求的经验技巧也将有所区别和差异。但是,无论是对于干部职员还是一般职员,从住宅相关的金融业务这一基本业务内容出发,最基本的住宅相关专业知识和最基本的金融交易相关专业知识和经营\*业务能力、信贷审查、资金运用、债权管理等高层次的能力开发和事务处理能力的提高等方面的内容可以说是一个共同的课题。

住宅金融是一个综合性系统,为了能更好发挥好其整体功能,与拥有一定水准以上的公共性知识、技能、技术、技巧的人士的共同作业是不可缺少的。支撑这样的共同作业除了需要整体的素质水平之外,有没有一个拥有统一的标准、水平的业务研修基础是成败的关键。

另外,为了确保切实将国家整体的金融政策、住宅政策、产业政策、产业技术等落实到具体的组织、以及个人的层次,单靠法规、文件及指导等法律制度和行政干预、介入是不够充分的,而通过作为职业教育的研修内容进行细致的渗透将是非常有效的一种方式。

为了实现这样的目的,与住宅金融相关的整体性的研修体制,有必要从其设计阶段开始就建立起综合性的内容。建立综合性的研修体制时,应该注意以下一些问题:

##### 1) 建立综合性的研修机构

希望设立最终性的、涵盖金融、住宅领域的纵向性研修机构,例如类似中央住宅金融研修中心(暂名)那样的机构。

但是,由于设施的完善、研修计划的制定、教师的确保等前期准备和研修经验的积累是不可缺少的,因此作为第一步,首先是强化人民银行和建设部系统现有的研修体制,重新设置着眼于住宅金融的研修内容,这将是比较现实可行的做法。为此,由人民银行和建设部的人才培训部门发挥领导牵头作用,与各商业银行、以及各地方建设部门进行协调是必不可少的。

整体性的阶段可以作以下设想:

- ①人民银行和建设部调整各自管辖系统内的研修体制,建立系统内纵向型的研修组织,以及增设与住宅金融相关的研修内容。
- ②通过人民银行与建设部的携手联合,实现与住宅金融相关的研修课程的共享、研修设施的共同利用、以及教师队伍系统的形成,从而建立起部分研修实体的共享体制。
- ③清理和建立人民银行、建设部共同管辖的住宅金融共同研修设施,制订出共同研修计划。
- ④根据必要设立中央住宅金融研修中心(暂名)、以及各地方中心,建立全国系统的研修体系。在中央住宅金融研修中心(暂名)下设置办公室、研修部、教材部、研修设施管理部等部门。另外可根据整体的规模情况,考虑设置教师的培养和招聘的协调部门。

## 2) 现有设施与信息网络的利用

虽然不是专属住宅金融，目前人民银行已经建立了北京研修中心（以处长级以上的中、高级干部职员的研修为中心）和郑州研修中心（以处长级以下的一般干部以及技术职员的研修为中心）的两个机构，一部分的地区分行也拥有小规模研修设施。另外，各大商业银行虽然规模有所不同，但也各自拥有一定规模的研修设施（其中包括与其它设施的合用情况）<sup>1</sup>。建设部虽然形态不同，但情况大致相像。

建立综合性的研修体制，其主要任务是为了统一总的协调组织和研修的主要内容，应该考虑最大限度地利用现有设施、例如商业银行的研修设施等。另外，考虑充分利用大学等的设施也不失为一种方案。

## (2) 复合型研修计划的确立和多样性研修形态的利用

### 1) 复合型研修课程计划的建立

由于住宅金融主要是长期性的、且以众多的个人融资为对象，因此需要有与以往的企业融资不同的经验技巧，有时候还需具备通过政策金融发挥住宅振兴的作用及反映住宅政策等方面的功能。为此，住宅金融相关的职员、尤其是高级职员有必要具备跨行业的知识和业务能力。意识到这样的一些特点后，要求研修计划也应该具有广泛性。当然，这并不是说要求每一个研修者都必须精通所有的业务领域，但是对于相关行业基础知识的把握，在今后执行业务时将是十分有益的。

在确立住宅金融相关的研修课程计划时，需要有意地将其作为复合性的内容来考虑。具体来说，应该将研修者的层次水平、研修目的、所重视的专业领域、主要业务技能的种类、相关资格等因素结合起来，设置出详尽的培训计划。

比如说作为干部研修的层次，应该划分为初级（主任科员、科长）、中级（处长、主任）和高级（处长级以上）；而对于一般职员的研修也应该划分为初级（新职员）、中级（有经验者）和高级（经验丰富者）等档次。另外对于专业进修，可以分为金融领域和住宅领域，还可以考虑加入一些相关领域的内容。表 6-4 是对这些内容的总结

表 6-4 专业进修的相关领域

领域	内容
金融	信贷审查、担保保险、债权管理、债权回收、不良资产处理、等
住宅	房地产评估、当地地产交易、房地产抵押担保、房地产登记、等
其它相关领域	电算化系统、财务会计、审计、法律、信息处理、等

资料来源：JICA 调查团

另外，比如说在确保追索债权的成功回收方面，必须建立起债权人和债务人之间的“沟通交流”，进而为了敦促其还款，唯有进行面对面的商议。在这个意义上来说，建立债权人和债务人之间的信赖关系是极为重要的。鉴于这一点，研修计划不能单单是专业知识的学习，

还应该培养学员在行业生存能力方面的沟通技巧。

## 2) 充分利用多种多样的研修形态

上述的讨论主要是以人民银行、建设部为中心的组织主体的研修为主的。实际上,考虑到研修的需求、研修设施的完善以及课程内容的确定等的平衡关系,至少在短期内充分利用各种类型的研修形态是必不可少的。

作为替代方案,可以考虑在综合性大学设置相关的专业课程或专业讲座。授课时间可以选择在平时的晚间业余时间或集中在寒暑假期间。在教师的确保和教师的培养问题也可以通过与大学的合作顺利解决。

另外在初期阶段,也可以将利用现有的信息网络和通讯手段的有线电视讲座以及互联网远程教育等方式列入考虑范围。但是,这些手段往往比较适合于入门阶段性质的培训计划,而不太适合高层次内容的研修。

## (3) 阶段性资格体系的完备

### 1) 现有资格的有效利用和获取的支援

表 6-5 内容对日本从事住宅融资业务银行的业务领域、内容和职员可获取的公认资格之间的关系进行了说明。

表 6-5 日本从事住宅融资业务银行的业务领域、内容和公认资格之关系

领域	内容		公认资格 (含国家资格)
金融	个人	个人相关的融资、资产运用、税收等方面的知识	PF1 级、PF2 级 (个人)、税务代理人、注册会计师、社会保险劳务师
	企业法人	企业相关的融资、资产运用、税务、法务等知识	PF1 级、PF2 级、税务代理人、注册会计师、社会保险劳务师、证券分析员、中小企业诊断师
债权管理 债权回收	债权管理、回收的法律、实务知识、债权回收技巧		—
保险	保险商品知识、营业 (销售) 相关的税务、法务知识		保险统计师、PF1 级、PF2 级 (人寿保险)、PF2 级 (财产保险)
法律事务	税务、法务的专职人员		税务代理人、注册会计师、律师、司法书士、二次司法考试合格者、簿记认定 1 级、2 级
房地产	综合营业		宅地建筑物交易主任、土地房屋调查师、房地产鉴定师
	鉴定		房地产鉴定师
	开发		建筑师、建筑设计师、建筑设备师、土地房屋调查师
	物业管理		大楼经营管理师、等
系统	在系统开发方面的专业知识		第 1 种、第 2 种信息处理技术员、初级、高级系统管理员、系统运用维护工程师、数据库管理员、网络管理员、软件工程师、系统监查技术员、系统分析员、数据检索技术员、等
其它	对组织整体来说有用并且必备资格		事务专业人员、消费生活顾问、等

资料来源: JICA 调查团根据银行劳动研究会的资料制作

目前在中国已经设置了许多国家资格, 只要通过努力便能获取这些资格。在建立与住宅金融相关的资格制度时, 首先第一步要考虑的是如何充分利用与住宅金融业务有密切关系的现有资格。也就是说组织 (包括通过个人的自发性努力) 应该通过利用上述的研修制度, 积极鼓励从事住宅金融业务相关工作的员工获取与各自业务、资历相适应的资格。在这种情况下, 研修计划应该设置一些特定的资格考试课程。

## 2) 完善三个级别层次的资格体系

在完善资格体系之际, 应该建立一个让资格获取人可以通过逐步的努力去获取的机制。同时, 对于组织来说, 让员工去获取高级资格 (国家资格) 本身并不是目的, 真正的意图是在于通过获取相应的资格, 提高业务能力、扩大自己的工作业绩。从这个意义上来看, 应该考虑各种不同级别层次资格体系的共存。

一般情况下可以考虑建立如表 6-6 所示的三个级别层次的资格体系。

表 6-6 三个级别层次的资格体系

级别层次	适用范围（公认范围）	对组织的贡献（可能性）
国家资格 国家级的认定*鉴定	全国 （部分为国际通用）	对组织的晋升等有贡献 对组织整体的人才水平提高有贡献 对组织整体的业绩提高有贡献 有利于对外宣传
个别行业资格、认定*鉴定 复合行业资格、认定*鉴定	行业内	对组织整体的人才水平提高有贡献 对组织业绩的提高有影响
组织内部的资格 （业务能力鉴定标准）	组织内（比如银行内、银行集团内）	根本上对人才水平的提高有贡献 对组织业绩的提高有影响 对透明的、客观的人事评价制度有贡献

资料来源：JICA 调查团

但是，最具有局限性的组织内部的资格与所谓的人事的职务晋升不同，它是根据员工的能力、职务内容、学历、工作年限等在内的某种标准来决定的组织内部制度。就组织内部制度而言，一般来说也应该考虑类似于国家资格、行业资格那样的通用资格，但需要注意的是其在性质上是与国家制度不同的制度。

#### (4) 创立面向未来的综合性住宅金融资格

住房是一种不动产。由于目前在中国民法尚不完备，与住房相关的物权、债权、质押权等的关系极为复杂。实际上不仅仅是在中国，在任何国家中房地产的交易永远是麻烦不断的。

为了使得房地产交易更加安全、达到稳健、有效地完善住宅金融体系的目的，近来出现的一个新的现象是“第三方交易担保制度（ESCROW）”，即通过与房地产的销售主体、购买主体以及中介主体无任何利害关系的第三方机构进行物业的事务处理的方式，从而保障住房交易的安全性和准确性的一种制度。

第三方交易担保制度（ESCROW）在接受已签约的住房（房地产）交易后，进行以下业务的代理：

- 1) 调查该物业的所有权关系、物业的内容
- 2) 预付相当于住房贷款的金额
- 3) 确认销售金额的支付权利交割
- 4) 确认权利交接等

为了牢固地确立像这样的第三方的业务能力和信赖，除了充分利用各种国家资格以外，还必须创立综合性的住宅金融的资格。

可以考虑创立拥有融资业务(审查、融资、债权管理、回收等)知识与将融资对象物的住房

买卖委托给值得信赖的第三者、使得交易变得确确实实的 ESCROW 业务知识的“住宅金融管理师（暂名）”的资格。

“住宅金融管理师（暂名）”资格的创立应该与住宅金融相关的研修制度结合起来共同考虑。对金融机构的业务担当者进行旨在学习包括官方性住宅制度的最新信息在内的融资业务（审查、融资、债权管理、回收等）知识和 ESCROW 业务知识为目的的研修，在研修结束时，实施上述的“住宅金融管理师”的资格考试。可以考虑由建设部、人民银行等主管机构指定恰当的职业技能评估机构出题，进行资格认定。

在实际应用时应该注意的是，有必要将它与现有的资格（当地产鉴定、土地鉴定、国有土地鉴定）进行统一、区分。另外研修不能只是一次性的，而是应该将定期研修制度化，同时将它作为更新资格有效期限的一个条件。