



如果借款人认为金融机构没有尊重其权利，可以向FCAC投诉。如果借款人的债务转让给催收机构，保护借款人权益的法律就是地方性而非联邦法律了，要投诉就需要和地方的消费者事务办公室联系。

这些规定，对消费者的权益保护力度真是大。对不允许在休息时间打电话的规定是比较人性、合理的，但是只能打固定电话、不能打手机，除非借款人同意打手机；甚至借款人可以要求贷款人只来信，电话都不能打，在中国人看来可能有点匪夷所思。

这些规定和美国《公平债务催收法》的规定非常类似（注2），例如：

第五条：与债务催收相关的沟通

1. 与消费者的沟通。除非消费者之前表示同意或经有管辖权法院授权，债务收取人就债务收取事宜与消费者沟通不得在下列情况下进行：

(1) 在任何不寻常的时间、地点或应知道会对消费者造成不便的时间、地点。

除非得知有相反情况，债务收取人可认为合适的沟通时间为，消费者所在当地时间的上午8点后和晚上9点前；

(2) 债务收取人得知该消费者有律师代理此债务事宜，并且知道，或能很快查清，该代理律师的名字和住址，除非该代理律师在合理期限内没有对债务收取人的沟通进行回复，或代理律师同意债务收取人与消费者直接进行沟通；或者

(3) 在消费者的工作地点，如果债务收取人知道或有理由知道，该消费者的雇主禁止其进行此类沟通。

美国和加拿大比较相似，催收的规定对借款人很温柔很保护，虽然没有明文禁止上门催收，但有许多限制。富国银行萧兵博士介绍，对于债务催收，美国除了联邦《公平债务催收法》之外，州里也有各种相关法律，恶意催收是一个备受关注的问题，正规金融机构都非常小心。而且金融机构还有成本考虑，上门催收成本高、效果有限，在现实中很少见到金融机构对个人和小微企业贷款上门催收的。

美国和加拿大对借款人的制约，主要是通过征信体系和法律流程。美国有亿百利（Experian）、爱克非（Equifax）和全联（Trans Union）三大征信公司。加拿大没有自己的征信公司，美国的爱克非和全联是加拿大主要的征信公司。违约记录都会进入征信公司的数据库，有违约记录的人，以后很难再申请到贷款，或者只有风险偏好高的机构以更高的利率向其发放贷款。有房产、汽车等抵押物的，会依法处置抵押物还款。个人实在无法清偿债务的，可以申请个人破产。

瑞士在每个州都设有债务追收办公室（DCO，Debt Collection Office），债权人遇到债权无法回收，无论是个人还是公司债务，都可以提交DCO。如果法院判定债务需要偿还，DCO就按照相关规定清收债务，如果借款人不能偿还，DCO可开始发起破产程序或处置借款人资产。未清偿的贷款记录在DCO保存5年，个人在申请贷款或申请工作时，都需要DCO开出的债务情况说明（Debt Statement）。利益相关人员（如潜在雇主、接受贷款申请的金融机构）提供了证明之后可以查询债务记录（注3）。

据
在德
国长大的

联合国资本开发基金（UNCDF）数字经济专家丁宇博士介绍，德国

的银行对逾期贷款，先是提醒，不收费，然后发律师函，开始计费，再不还通过法院起诉，法庭判决以后，执行力很强，银行也不需要上门催收。



由于中国逃废债务、执行难的情况较为普遍，为了保护债权人权益、加强诚信建设，近年来立法司法部门也是倾向于对债务人比较严格的处理。例如，《最高人民法院关于公布失信被执行人名单信息的若干规定》“第七条 各级人民法院应当将失信被执行人名单信息录入

最高人民法院失信被执行人名单库，并通过该名单库统一向社会公布

。各级人民法院可以根据各地实际情况，将失信被执行人名单通过报纸、广播、电视、网络、法院公告栏等其他方式予以公布，并可以采取新闻发布会或者其他方式对本院及辖区法院实施失信被执行人名单制度的情况定期向社会公布。”而国外一般是只能由利益相关人经申请后获得相关信息，不广泛向全社会公布。

三、各国个人破产法的发展和差异

“银行”（bank）一词起源于意大利语“板凳”（banca，即英语bench），是最早的市场上货币兑换商的营业用具。而英语中“破产”（bankruptcy）一词也来源于意大利语（Banca Rotta），意为板凳坏了（bench broke）。破产，和债权债务关系，相伴而生。

各国个人破产法律

出台的时间差异很大，指导思想也经历变化。在古代，很多国家将不能清偿债务视为犯罪（触犯刑法），对债务人的惩罚极其严厉，债权人不仅可以执行债务人的财产，而且可以执行债务人（甚至其家人）的身体（作为其奴隶、仆役）。

欧美个人破产法律出台较早，相对成熟。如英国于1542年（亨利八世时期）出台第一部破产法，当时立法的主要目标是惩罚债务人，因欺诈、隐匿财产而破产的商人甚至可以被判以极刑。后来才逐渐区分诚实与非诚实债务人，有了破产免责等保护债务人权利的规定。21世纪以来，很多国家更重视给予破产中的无过错债务人东山再起的机会，从而推动经济的发展。2001年，英国政府公布了破产改革的白皮书《生产力与企业——破产：第二次机会》，随后修订了破产相关法律（注4）。



图1：美国个人破产率（每千人）

来源：Thomas A. Garrett. 100 Years of Bankruptcy: Why More Americans Than Ever Are Filing. Saturday, April 1, 2006. Federal Reserve Bank of St Louis.



欧洲对破产的规定比美国严厉。《德国的七个秘密》一书中写道，“德国中小企业的别具一格，家族企业的强大作用，以及对长远发展的专注，貌似并未产生像美国（特别是硅谷）表现出的那种创业活力。因为不允许失败，创业冲动也受到严重压抑。

德国向来不准创业者轻易失败。失败的企业家在德国很难有第二次机会。和许多欧洲邻国一

样，德国对待诚实

但资不抵债的创业者多少有些像对待诈骗犯。

相比起来，英国会在相对短的12个月后免除破产者的债务；美国的破产法则更为宽松。而

在德国，失败的企业家要等上6年才有望重新开始，当然这比法国规定的9年仁慈一些

。破产企业还得面临其他的悲惨后果。例如在德国，破产企业家通常可能被终身禁止在大型公司担任高管。所以历年来，许多雄心万丈的德国创业者唯有远走他乡。超过五万的德国企业家和专家跑去硅谷；在旧金山湾区和曼哈顿、布鲁克林的硅谷，估计有几百家德国人设立的初创企业。”（注7）。不过德国也在调整法规。1999年，德国首次在其无力偿债法（Insolvency Code）中提出“重新开始”政策。默克尔政府也曾经提出把破产后免除债务的期限从6年缩短到3年（注8）。

丁宇博士并不认为德国较为严厉的破产法制约了发展，他认为德国不是不允许失败，只是限制拿着别人的钱失败，把债权人、投资者的钱搞没了，企业经营者是要负责责任的，这制约了德国人的投机冲动，最好是多依靠自我积累，而中国更突出的问题是不负责任的投机冲动太多，契约精神不够，甚至通过逃废债务、圈投资者的钱自肥。他的观点有道理，但有的行业、有的商业模式，企业可以依靠自我积累慢慢发展，有的需要外源融资支持，本意是负责任的经营者的也可能因为经营的不确定性而失败，这时要给他们出路。

一些对比各国或美国不同州的实证研究，如Armour and Cumming (2008) , Fan and White (2003)表明，更为宽松的破产法，的确有鼓励创业、刺激了企业家精神的效果（表现为小微企业或自雇佣者占比高等）（注8），虽然同时也会有使贷款人更加审慎，提高贷款利率或设置更严格的贷款准入条件、担保要求的效果。

不过，绝大多数个人破产还是因为消费贷款而非企业主的经营性贷款。以美国为滥觞，消费贷款门槛降低、更易获得，刺激了经济发展，也使得个人在经济状况的变动前更加脆弱。