

硅谷银行支持科技创业企业发展的经验与启示*

陈倩 邵宇 王若阳

摘要：美国硅谷银行以支持高科技创业企业快速成长而闻名全球，其在支持许多高科技行业领头羊公司的发展初期起到了重要的作用，提高了美国创新公司的存活率和成长率。硅谷银行独特的金融服务模式使其成为美国高科技体系链中不可或缺的一环，其在服务科技型中小企业方面的诸多创新做法，值得我们研究、学习和借鉴。

一、硅谷银行是伴随美国科技创业企业发展而成长起来的专业化科技银行

硅谷银行（Silicon Valley Bank, SVB）于1983年在美国硅谷成立，创始人比尔·彼格斯坦夫（Bill Biggerstaff）、罗伯特·梅德亚里斯（Robert Medearis）和罗杰·史密斯（Roger Smith）来自硅谷不同科技企业，切身感受到高科技企业融资需求旺盛，因此创立硅谷银行专为不断涌现的高科技创业企业提供银行贷款等金融服务。1987年硅谷银行的母公司 Silicon Valley Bancshares 在纳斯达克上市（代码为 SIVB）。1999年美国实施《金融服务

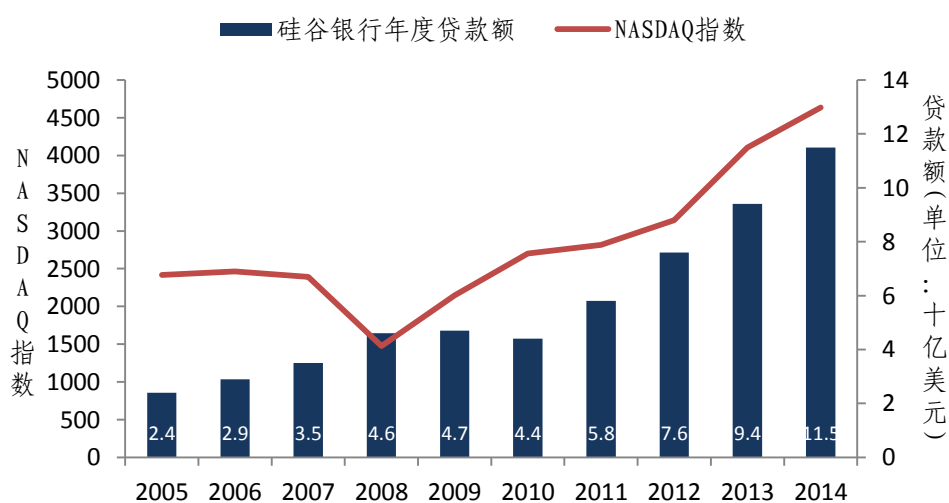
* 本报告是“创新金融综合服务支持科技创业企业发展”课题的一部分，课题组成员为马险峰、陈倩、张延博、王若阳、邵宇、李思明。

现代化法案》，取消了混业经营的限制，同年 Silicon Valley Bancshares 将其拓展为金融控股集团，增设了证券、投资等子公司。2005 年 Silicon Valley Bancshares 更名为 SVB Financial Group（以下称“SVB 金融集团”）。

经过三十多年的快速发展，SVB 金融集团在银行业务的基础上已经发展成为一家经营模式多元、金融产品丰富的金融集团。SVB 金融集团既持有银行控股公司的牌照，又持有金融控股公司牌照，通过下设不同的子公司和分支机构，对美国、欧洲、以色列、中国等国家和地区的创业市场提供综合性金融服务。

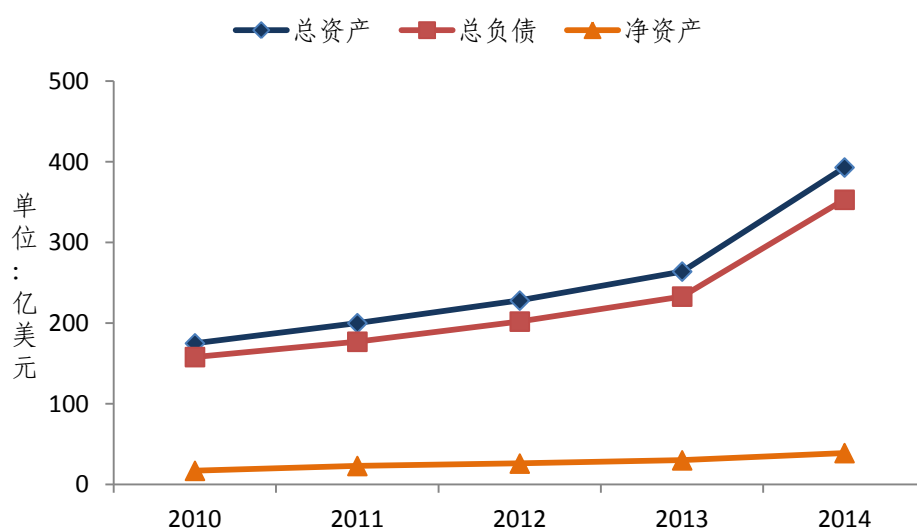
硅谷银行是伴随着美国科技创业企业的发展而成长起来的，尤其是从 2008 年以来，随着代表美国科技创业企业发展的 NASDAQ 综合指数从 1500 点上涨到 2014 年底的超过 4500 点（2015 年 7 月 27 日为 5039 点），硅谷银行的年均贷款额也一路从 46 亿美元上升到 2014 年的 115 亿美元。

图 1 硅谷银行伴随着美国科技创业企业发展而成长



截止到 2014 年底，硅谷银行拥有 1914 名员工，集团总资产 393 亿美元，其中，贷款 143.8 亿美元，现金类资产 17.9 亿美元，可供出售证券 135 亿美元，持有到期证券 74 亿美元。总负债 352 亿美元，其中，无息活期存款 245.8 亿美元，付息存款 97.6 亿美元，长期债务 4.5 亿美元，其他负债 4.8 亿美元，短期借款 0.07 亿美元。集团总股本 5100 万股，市值 590 亿美元。

图 2 硅谷银行近五年财务状况

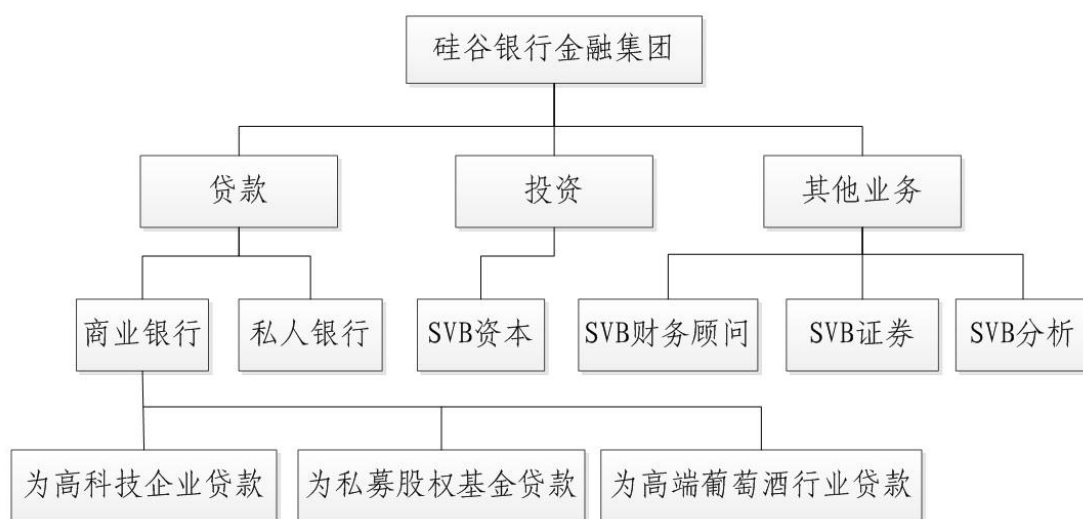


在赢利能力方面，2014 年集团净利润 8.5 亿美元，净息差为 2.81%，平均资产回报率为 0.8%，平均股本回报率为 10.46%。在资产质量方面，不良贷款率 0.1%，一级资本充足率 14%，杠杆率为 8.2%。

二、硅谷银行的组织架构与业务模式

SVB 金融集团的主营业务分为贷款、投资和其他业务三部分，其投贷联动的业务模式与其组织架构是分不开的。

图三 硅谷银行金融集团的组织结构图



（一） 贷款业务

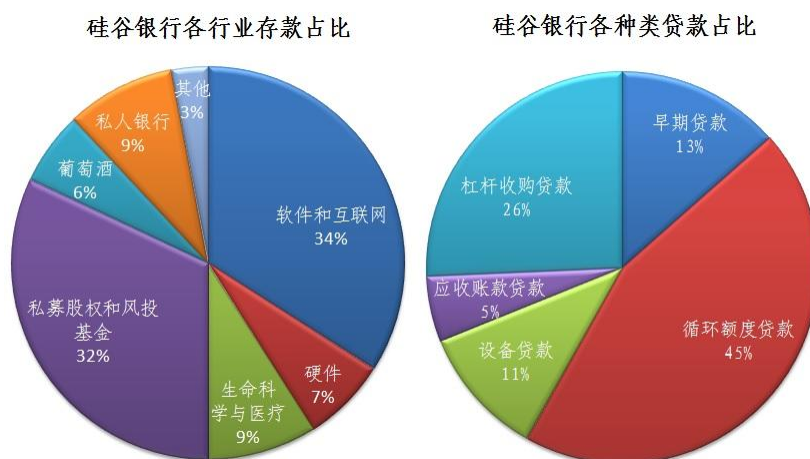
SVB 金融集团中从事贷款业务的主要有商业银行（Global Commercial Bank）和私人银行(SVB Private Bank)。

商业银行为客户提供信贷、资金管理、外汇和贸易融资等服务。贷款客户主要分为高科技企业、私募股权和风投基金以及高端葡萄酒厂商等三大类。其中，高科技企业客户主要集中于软件与互联网、硬件及生命科学与医疗三大行业。同时，硅谷银行还为私募股权和风投基金提供银行服务。由于靠近美国盛产葡萄酒的 Napa Valley 地区，附近有大量葡萄酒庄园，硅谷银行利用地理位置的优势，也为高端葡萄酒客户提供银行服务，包括葡萄园的开发贷款。

私人银行主要为私募股权和风险投资专业人才提供一整套针对个人的金融解决方案，包括抵押贷款、家庭资产信贷、股票质押信贷、资金信用额度以及其他抵押和抵押贷款。此外，为满

足客户存款账户现金管理的需求，提供支票、网银、信用卡和其他个性化的银行服务。

图 4 硅谷银行贷款情况分析（截止 2015 年 3 月 31 日）



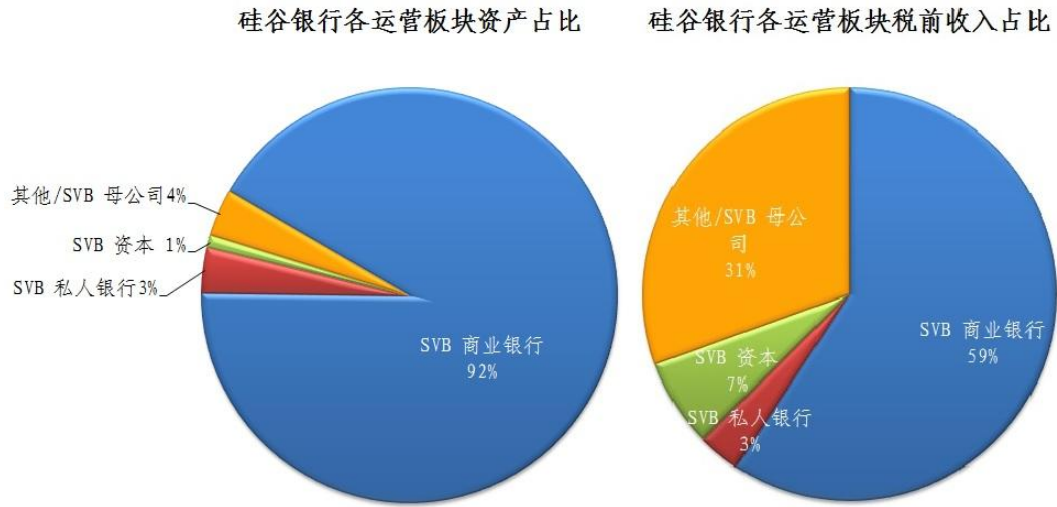
（二） 投资业务

SVB 资本是 SVB 金融集团的投资机构，主要侧重于风险投资的基金管理业务。**SVB 资本**管理的基金包括直接投资基金和母基金。截至 2014 年底，**SVB 资本**共管理着 23 亿美元的基金，主要收入为投资收益和管理费。

（三） 其他业务

SVB 金融集团还下设了 **SVB 财务顾问**、**SVB 证券**和 **SVB 分析**三家公司，以满足客户的不同需求。其中，**SVB 财务顾问**根据不同客户的投资目标和策略提供相应的投资顾问服务。**SVB 证券**作为其经纪业务子公司，帮助客户进行货币市场基金和固定收益证券的交易。**SVB 分析**负责为 **SVB 集团**、其他私募股权和风投基金提供资产评估等服务。

图 5 2014 年硅谷银行各运营板块占比



从图 5 的数据可以看出，商业银行的收入占比较高，占总收入约近 60%，而其私人银行占比较低，仅为 3%，二者收入来源较为相似，主要为利息收入。SVB 资本与其母公司的总资产¹虽然仅占整个集团的 5%，但这两部分资产产生了整个集团近 40% 的税前收入，其收入来源主要为非利息收入，也就是投资收益。如此大量的非利息收入与硅谷银行投贷联动的商业模式是分不开的。

三、硅谷银行投贷联动的商业模式

硅谷银行与传统商业银行相比，在商业模式和风险控制方面进行制度创新，适应科技企业成长规律，有效解决了收益和风险的匹配问题。其投贷联动为主要特征的商业模式包括以下几个方面内容。

¹ 这里的母公司的总资产主要是指 SVB 金融集团为硅谷商业银行所代持的认股权或期权的价值。

（一）专注细分领域的专业化管理

硅谷银行的服务领域集中在软件及硬件、生命科学和医疗、私募股权和风投基金、高端葡萄酒等几大产业，不涉足自己并不熟悉的领域。2014 年底 123 亿美元贷款余额中，软件与互联网占比 40.02%，硬件占比 9.14%，私募股权和风投基金贷款占比 37.02%，生命科学占比 10.42%，高端葡萄酒行业占比 1.52%。这几大领域的专业化体现在团队的专业化和管理经验的专业化，不同于传统银行或国际性银行的管理模式。硅谷银行在这些产业有资深背景的专家团队，积累了对这几大行业的深刻理解，可以对这些领域的企业的业务流程、专业技术、产品市场、成长潜力等有较好的把握，从而突破传统银行专业人员不足，难以展望技术前景、甄别企业潜力和有效控制风险的问题，降低银行与企业之间的信息不对称，在提供信贷等金融服务时也有较强的议价能力和风险判断能力。硅谷私人银行为基金投资人、基金管理人以及被投资企业高管等提供服务，银行可以统筹几方的信用信息，建立自主的信用体系，降低风险。

硅谷银行专注于细分领域的专业化管理使得其在某些细分领域的覆盖率极高，据公司最新的统计结果，截至 2015 年 1 季度，全美有风投基金支持的软件及硬件、生命科学和医疗行业公司中，有 50%是硅谷银行的客户。

（二）选择优秀的风险投资基金已投资且未上市的企业

硅谷银行的目标市场定位于高新技术企业，对于这些新设立、成长快但风险高的中小企业，硅谷银行采取的模式是投贷联动，贷款对象是接受过风投机构 A 轮或 A+轮投资的企业，通过风险

投资机构先筛选一轮贷款对象。有关研究表明，接受风险投资支持的企业在取得技术突破、开发新产品的成功率方面，往往要高于其他企业。在美国，硅谷银行与排名前 500 的风险投资和私募股权基金建立密切合作。由于风险机构在进行风险投资前都会对其投资对象做深入调查，这样可以充分利用风投机构在项目选择和客户识别上的能力，挑选具有较好的商业模式、核心技术、市场前景广阔和管理团队强的企业，可在客户准入阶段提高客户质量，有效降低贷款风险。硅谷银行的这种策略也为集团带来了丰厚的回报，在所有被风投基金支持的 2014 年内 IPO 的企业中，有 64% 的企业是硅谷银行的客户。

（三）为创业企业提供持续的多元化增值服务

硅谷银行金融集团除了提供资金支持之外，也为创业企业持续提供多元化的增值服务，协助企业取得创业成功，形成企业、风投和银行多赢的局面。硅谷银行与风投机构一起关注企业的经营状况，参与到企业经营目标实现过程当中，除了资金以外，给企业提供其他增值服务，帮助企业顺利从创业企业发展为成长期甚至是成熟期的企业。

硅谷银行下设企业创业平台，主要为初创企业提供各种服务，业务重心在于与早期创业者直接对接，通过多种形式对企业的 CEO 进行培训，提升他们的管理能力，也向企业引荐投资者，协助完成股权融资。硅谷银行的企业创业平台广受企业好评，也为其培育了潜在客户。除了初创期以外，硅谷银行金融集团还在其他发展阶段为企业提供更多的增值服务，如介绍业务合作伙伴、物色技术和管理人才和协助企业开拓市场、推进国际化等。

（四）只吸收贷款客户及风投机构的存款

硅谷银行没有银行柜台，没有个人储蓄业务，不吸收公众存款，其资金来源于贷款客户及风投机构的存款。由于硅谷银行的贷款客户必须将资金存放于硅谷银行，银行可以有效地对其客户的资金流向和资金利用情况进行监控，还可分析客户公司管理运行情况，为客户的提供管理咨询服务。风投机构的存款为随时可能用来投资的资金，因此多数为活期账户，资金成本较低，有利于提高息差收益。截至 2014 年底，硅谷银行的总存款 343 亿美元，其中无息活期存款达 245 亿美元，占 71.58%。

（五）利息+期权的收益模式

基于高科技型中小企业的高风险性，硅谷银行给科技型中小企业贷款的利率普遍较高，较高的利差使硅谷银行从中获得较高的收益。硅谷银行客户的还款来源一般为下一轮风险投资的入资或企业被第三方收购的收购款。

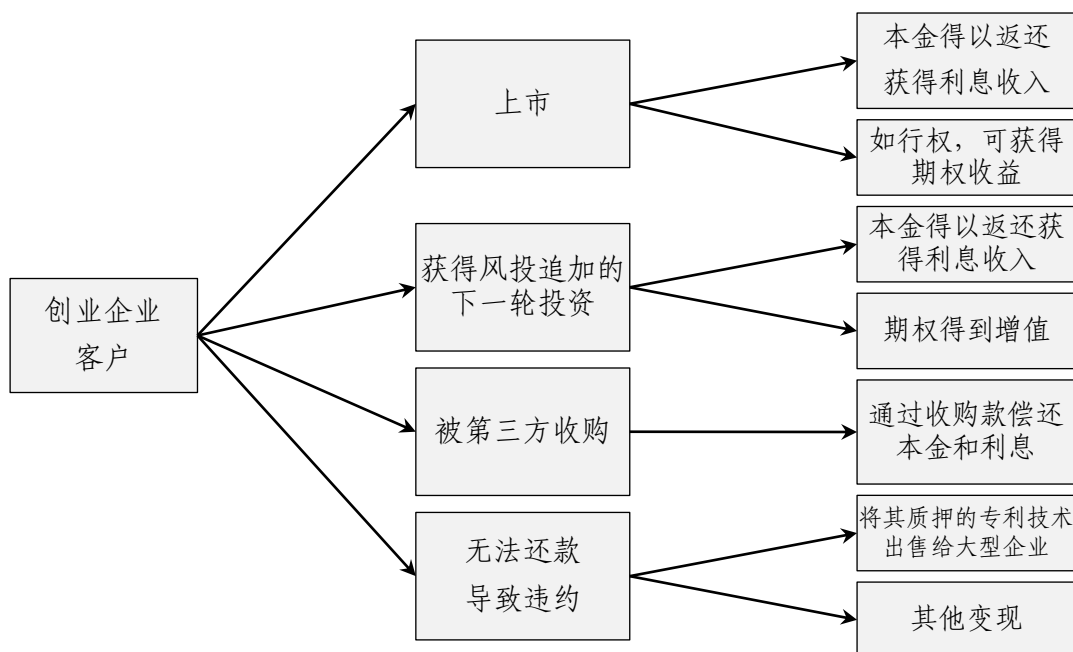
除了利息收入，通过设定认股期权，获得期权收益也是硅谷银行的一大特色。硅谷银行为高科技企业提供贷款时，与企业签订附加协议，获得部分认股权或期权，一般为企业总股本的 1-2%，由硅谷银行金融集团代持，在企业公开上市或被购并时可以选择行权，从而在股权退出中获利。与硅谷银行签署认股权证协议的贷款客户约占总客户的 95%，但仅有约 10% 最终行权。截止到 2014 年底，硅谷银行持有 1478 家公司的权证，总价值为 1.17 亿美元。其中 2014 年行权收益为 0.71 亿美元，包括 FireEye 和 Twitter 公司的认股权证。认股权证作为硅谷银行风险收益平衡的弥补手段，提高了硅谷银行收益的上限，一定程度上解决了科技贷款风

险与收益的不匹配问题，使得硅谷银行的商业模式更加可持续。同时，作为对员工的激励措施，在行权后，硅谷银行还将部分收益奖励负责该项目的员工个人。

（六）接受专利技术作为抵押担保

科技型中小企业在早期发展阶段以智力资源为主，缺少固定资产，但是专利技术较多，为此硅谷银行接受专利技术作为抵押担保，科技企业在向硅谷银行申请贷款时也多以专利技术作为抵押。在美国，由于思科、谷歌这类大型高科技企业经常会收购一些科技型中小企业的专利技术，因此贷款企业在经营中一旦出现意外，无法还款，硅谷银行与风投机构携手将企业质押的专利技术出售给这些大型企业来实现变现，在技术专利出售之后，硅谷银行作为借款人的受偿序列要在风投机构之前，以弥补银行的贷款损失。

图 6 硅谷银行服务创业企业可能发生的四种情况分析



四、硅谷银行的借鉴意义：建立专业化可持续服务科技企业的金融机构

硅谷银行模式对于我国建立专业化可持续金融机构及其开展相关科技金融服务具有重要借鉴意义。

（一）专业化发展

目前，我国已经出现了一些传统银行设立的科技分行，作为专门服务科技型中小企业的专业或特色银行，进行了有益探索，取得了一定的成效并积累了许多经验，但仍普遍存在不够专业化的问题。

建议借鉴硅谷银行的模式，成立专业的科技贷款机构，在行业选择上专注于某几个细分领域，不断累积经验，提升展望行业前景、甄别企业潜力的能力，真正做到为银行有效控制风险；在机制上突破传统银行激励机制的限制，找到一条有利于培养专业人才的道路，建立自身的专业化团队。

（二）可持续的服务

目前，我国金融机构服务创新创业企业盈利模式较为单一，许多风险补偿的方式依靠政府支持，且受经济周期和宏观政策的影响较大，金融服务机构顺周期操作的现象时有发生，很多业务模式难以持续，很难实现通过金融服务提高创新创业企业的存活率和成长率的初衷。

建议借鉴硅谷银行的发展经验，不断完善产品体系，积极推动投贷联动模式的发展，为科技创业企业的各个阶段提供量身定制的产品和服务，保障创新创业企业的可持续发展。

（三）完善保护知识产权的法治环境

目前我国相关政策中提到了要为科技型中小企业提供知识产权质押，简化知识产权质押融资流程。但由于我国知识产权保护法治环境尚不足以与之配套，金融机构在具体实践知识产权质押时仍存疑虑。

接受专利技术作为抵押担保是硅谷银行进行风险补偿的重要手段。建议不断完善相关法律制度，加强相关法治环境的建设，保证知识产权的价值，从而提高其估值的可靠性，增强知识产权抵押担保的可操作性。