



浦发硅谷银行行长蒋德谈“投贷联动”等服务科创企业心得 “有激情”初创团队更易获银行青睐

首席记者 谈璿

获奖是对浦发硅谷银行贡献认可

蒋德行长说自己是在2013年8月来到上海的,已经习惯这里的气候,喜欢居住在上海。“我觉得上海是一个很棒的城市,生活非常方便。”

浦发硅谷银行成立4年,先后两任行长获得白玉兰奖殊荣。他的感言带着入乡随俗的谦逊:获白玉兰奖不只是对他个人在上海工作的嘉奖,也是对硅谷银行和浦发硅谷银行在中国市场上所作贡献的认可,这是属于全体团队的荣誉。

硅谷银行1983年成立,主要为来自软件及互联网、硬件、生命科学及医疗健康、新能源等行业领域的科技企业和投资人提供服务。现有客户涵盖了美国50%由风投支持的科技企业

和生命科学企业,以及超过600家的风投机构。在2015年完成IPO的美国科技及生命科学企业中,47%是硅谷银行的客户。硅谷银行只和创新企业及其背后的风投机构合作,没有零售业务。

过去3年多,他作为浦发硅谷银行的代表花了大量时间,与当地政府、央行及银监会的相关人士沟通和会见,向他们介绍美国硅谷银行对于创新科技领域所创造的价值,以及浦发硅谷银行如何为中国科创企业服务的情况。

迄今为止,浦发硅谷银行已有几百家科创企业客户,都是“中国本土制造”。他说,过去几年,银行通过与生态系统内的其他公司一起合作,更好地理解科创客户需求,不只提供银行服

务,更多提供支持和帮助。“我们把创业公司推荐给风险投资人,同时组织创业公司CEO聚会活动,进行讨论和交流。对于那些有兴趣走国际化路线的中国公司,我们介绍了潜在的投资人、合作公司以及相关服务机构。”

和别的银行不同,浦发硅谷银行是一家仅仅专注于创新企业的银行,上上下下的员工对科创企业有精准的了解。“从最新招聘的员工,一直到高管人员,每个人每一天的精力都花在做如何做好服务、更好支持同类型的高新企业身上,熟能生巧。”

硅谷银行不断寻找聚焦科技创新的其他国家和地区。“在美国,只要有科技聚集的城市,硅谷银行一定会出现在那里。正因为如此,我们才会来到中国,来到上海。”他表示,浦发硅谷银行在中国的目标是,成为服务于科创企业及其投资人的最优选银行。

在蒋德行长眼中,上海是科创公司一个很好的聚集地。他认为,只要上海能继续保持耐心,会发现有更多科创公司愿意把它们的业务经营放到上海。公司经营是很艰难的。同时对于政府而言,找到更好服务科创企业的方式方法也具有挑战性。重要的是,真正有这样的决心,与创新的社群保持密切的关系,用开放的心态不断了解这些科创企业需要什么,更好地给予支持。

蒋德行长对于浦发硅谷银行的未来充满期望。“我们会在中国不断学习,存在的目的是为科创企业服务好。”他表示,美国第二大服务科创企业的银行,其实只有5%的业务占比是聚焦科创企业的。硅谷银行和浦发硅谷银行的优势在于,100%的时间花在科创领域,获得较好收益。即使遇到竞争对手,对方业务占比中科创企业只占到2%-3%,体量不大。

浦发硅谷银行与大量风投机构有非常良好的合作关系,知道这些风投机构喜欢投给哪些公司、哪个阶段的公司。在努力确保给科创公司提供支持的同时,不与风投机构形成竞争关系。“如果我们做得足够好,风投会把手上大部分优质公司推荐给银行。”

现在浦发硅谷银行的客户中,有不少是风投推荐过来的。其他一些客户来自于与早期科创公司有密切合作关系的机构,比如保险机构、会计师事务所、孵化器等,以及政府的资源。中国的科创公司聚集的行业,主要包括软件公司、电子商务、金融科技类公司,生命科学类制药、医疗设备、医疗健康服务的相关企业,以及大数据公司、云服务公司。

从银行角度看,未来哪些科创企业会成为大公司?蒋德行长认真地想了想,回答说:“如果我知道答案,现在会是个风投公司的负责人。我可以确定的是,现在中国有越来越多原创的创新。像电子商务领域,会继续有很好发展。移动内容端也会做得很好。还有一些我们无法去想象的,也将会成为未来中国创新的基础。”

德行长说道。

申请贷款失败的公司,一般有这些特点:第一,如果一家公司没能拿到风险投资,在浦发硅谷银行为其介绍风投之后,仍然没能获得融资的话,银行就爱莫能助了;第二,如果公司所瞄准的目标、商业模式和商业环境与现有目标没有很大差异,获得贷款的难度也会非常高;第三,对科创企业来说尤其重要的是,需要持续创新,管理层如果不能理解和坚持这一点,也不会成功。

“我们也许对科创企业的技术层面不是最了解”,蒋德行长指出,“但是对公司本身业务经营、商业模式方面非常了解。毕竟这些年,我们合作的企业数量已经足够多。我们当然也知道,就业务自身而言了解程度比不过公司自己,我们仍然会是它们业务很好的支持者,不会有任何质疑和猜测。”

后允许中国10家银行来做投贷联动试点,很大程度上得益于他们之前对硅谷银行业务的调研。浦发硅谷银行把自己视为在中国科创领域的一家示范性银行。

“投贷联动”在本地银行试点后,是否会和浦发硅谷银行形成竞争呢?“我确实相信其他的试点银行会成为我们的竞争对手,同时我也希望他们把我们视作竞争对手。”蒋德行长表示,未来竞争的结果,将是各方互相学习长处继续发展。

本土化是浦发硅谷银行改进服务的内容之一。不过也有一些坚持的做法是客户非常欢迎的。“比如说中国很多贷款用房产作抵押物。近20年来,硅谷银行从未在给一家科技创新公司贷款时,要求提供房产作抵押,我们也不希望在中国这么做。客户非常喜欢这一点,通常他们也不会有房产可供抵押。”蒋德行长明确表示。

最看重创业者的持续创新热情

银行向轻资产、高成长性的科技企业提供贷款,怎样控制风险保证自身的长远发展?

对此问题,蒋德行长回答道,银行提供的贷款与股权投资是互补关系而非替代关系。如果一家风投机构打算明年投资这家科创公司,银行贷款会在此基础上,提供2-3个月的充裕资金。

浦发硅谷银行的目标客户通常是已经获得风险资金投资的企业。假设有一家优秀的风投机构,平均十笔投资中,2-3家会完全亏损投资失败;5-6笔在原有投资基础上,带来一定程度回报,但收益不会很高;只有1-2家的回报可能是当初投资金额的好几倍。

硅谷银行以往的经验显示,风投机构的投

资决策不一定完全正确。所以,风投做完公司内部的风险审核后,银行会进行独立的审核和尽职调查。

蒋德行长展开说,银行决定是否贷款的判断因素主要有几点。首先取决于公司的经营领域。比如一家设计芯片的半导体公司,新产品是不是比市场既有产品有显著区别?管理团队有没有相关的经验,是否理解未来成功需要具备的要素?公司背后的投资人是谁,他是否对所投公司具有相关的专业知识?

当然,银行最看重创业团队领导者的个人素质。“是的,我们必须了解创始人团队的背景,询问他们当初为什么要创立这家公司,其创业激情所在,热情能推动他们继续发展公司。”蒋

科创企业贷款不需要抵押房产

美国硅谷银行是投贷联动业务的先行者。几个月前,国内推行科创企业投贷联动试点,上海有3家银行入选。

蒋德行长介绍说,其实美国硅谷银行投资业务量是非常小的,基本业务仍是传统的商业银行业务。“粗略估算,贷款的30家客户中,28-29家能还清贷款。我们银行对成功的定义是,通过帮助这些28家公司,给它们一个实现成功的机会。”

蒋德行长表示,即使像硅谷银行一样经验丰富,为初创期的科技公司提供贷款依然风险重重。认股权证是硅谷银行为部分风险高于一般水平的科技创新企业提供贷款时,为缓释风险,在贷款交易中要求少量(通常不超过1%)

的公司股权认购选择权。当公司成功上市时,认股权证能给银行带来收益。这就是业界盛传的硅谷银行“投贷联动”模式。通常银行获得的认股权证需要5-7年甚至更长时间,才能发挥对坏账风险的抵补作用。

那么,“投贷联动”模式能不能在中国推广开来呢?蒋德行长相信,对早期科技企业贷款业务,认股权证将会逐步成为越来越重要的组成部分。

他表示,2012年浦发硅谷银行启动时,没有一家本地银行在贷款业务中做认股权证的业务。这些年,浦发硅谷银行花了大量的时间与监管部门沟通,让他们确信银行能用相对安全的模式来做认股权证的业务。他认为银监部门最

浦发硅谷银行行长蒋德

本报记者 胡晓芒 摄

越来越多科创公司将集聚上海