

成也萧何，败也萧何？

硅谷银行的产生与硅谷独特的金融生态息息相关。20世纪50年代，美国被大公司、大工会、大政府所主导。一批金融体制内精英对东部大金融机构主导的保守投资哲学不满，他们来到西海岸并在硅谷投资一些从大公司出走另立门户的科技人士，开创风投与科创企业共生共荣的生态。

在创业与投资的浪潮中，硅谷银行的创始人们发现了市场机遇。尽管诸多创业公司急需资金使科技发明或商业创意从想象成为现实，但是传统商业银行很难探明新兴科技公司的成长前景，再加上早期可抵押的固定资产不多，创业公司很难从传统银行中获得贷款。市场上急需一家能理解科技公司发展逻辑的专业性商业银行，来帮助创业企业成长，填补市场的空白。

两位来自富国银行的银行家罗杰·史密斯（Roger Smith）和比尔·比格斯塔夫（Bill Biggerstaff），与一位斯坦福大学教授罗伯特·梅德亚里斯（Robert Medearis）发现了这一蓝海，于1982年4月23日注册成立硅谷银行。1983年，银行在圣荷西开设了第一间办公室。此后，硅谷银行逐渐从硅谷周围开始扩张，并在全美各地开设办事处。相比提供金融服务，硅谷银行最出色的是善于构建关系网络，特别是围绕风险投资公司建立关系打造圈子。

2000年初开始的科技企业泡沫，不仅没有让硅谷银行倒下，它反而利用危机时期科创圈所面临的集体困境与风险投资人建立起坚实的伙

伴关系，并逐渐形成一个将硅谷关联在一起的生态圈，这个圈子生态为硅谷银行日后迅速扩张奠定基础。

汉能投资集团董事长兼首席执行官陈宏在《亮见》节目中指出，汉能一直和硅谷银行有着非常多的合作。在他眼中，硅谷银行实际上是很多银行的集合，它的主要精力是帮助特定的组群和风险投资公司，它的服务的周到性和可提供的服务是其他银行很难做到的。

“举个例子，以红杉为例，它是非常著名的VC（风险投资），无论在中国还是在美国都非常著名。假如红杉给了一家企业400万美元的投资意向函，硅谷银行马上就会将100万贷款钱到账，他们相信红杉的投资决策。但如果你把这个给更大的银行，他们可能不清楚红杉的业务。”

其次，硅谷银行花费大量的时间和VC建立个人关系，而VC非常熟悉硅谷各方面的情况。因此，硅谷银行可以对企业进行各种验证。例如，如果企业需要投资或贷款，硅谷银行可以迅速与对方的负责人联系。“硅谷银行有40年的历史，有自己很好的方法论，可以判断哪个阶段进入市场最优，哪个企业是好企业还是坏企业。这不是基于企业的固定资产价值进行判断的，而是基于很复杂的模型。因此，硅谷银行可以对企业进行理性科学的判断。贷款后，硅谷银行一般还会获得购买未来股票的权利。例如，如果硅谷银行借了100万美元，他们可以获得未来股票的50%购买权。当公司上市时，硅谷银行就会赚很多钱。”

在陈宏看来，硅谷银行非常独特，一般的银行很难与之竞争。“他们不仅提供银行服务，让初创企业

起步，他们还会给很多建议，帮助创业者与投资者建立联系，与服务提供商建立联系。他们以独特的方式借出资金，伴随他们走向国际，走向上市。”

简而言之，硅谷银行拥有一套适用于各类高科技企业的评估体系，与传统银行评估抵押物价值不同，硅谷银行依靠这套体系评估高科技企业的技术水平及其未来成长性，以此作为审批贷款的判断标准，并形成了近似于风险投资的风险贷款。

同时，硅谷银行也会用一部分自有资本买入科创公司的少部分股权，以期未来获得投资收益。

凭借这一特色，硅谷银行积累起了日后40年中稳固不破的以科创公司为主的客户结构，并围绕科创圈衍生出了财富管理、财务顾问等多项金融服务，又借助自身优势，嫁接起科创公司和风投机构之间的桥梁。

这将硅谷银行与美国乃至世界各地的高科技公司深度捆绑在一起，并在日后2009—2018年美股长达10年的科技牛市中一同分食这场盛宴的蛋糕——那些在创业初期拿到硅谷银行资金、享受硅谷银行资源便利的客户，日后也多选择把融资得到的现金存在硅谷银行，成为储户。

但，成也萧何败也萧何。由于硅谷银行客户单一且高度依赖圈子生态，因此当硅谷银行开始经历加息的逆风环境时，挤兑只是时间问题。正如一位该行高管所言，“我们业务模式面临的最大的风险之一，是迎合一群关系非常紧密、表现出羊群效应的投资者”。

硅谷银行惊人崛起的核心秘密，最后也正是导致它迅速崩盘的根本原因，实在是够讽刺的。