

特约 | 约翰·多夫曼

( John Dorfman )

每次央行加息，总有些什么会破碎。

这次的问题在于加息的速度太快了。人们可以回过头来对硅谷银行“评头论足”，但一定程度上，他们也是充裕流动性下的牺牲品。

在笔者看来，硅谷银行的破产并非无迹可循，其早在去年三季报的时候已经资不抵债了。但硅谷银行、签名银行的破产，并不意味着投资者需要对区域性银行“用脚投票”。恰恰相反，在笔者看来，区域性银行在定制化、高接触度服务方面，比大型银行更有竞争力，且从资产质量来看，部分银行CET-1（核心一级资本充足率）比率都高于8%，而且借贷的贷款/价值比率基本都在80%以下。与2008年相比，已不可同日而语。而在这次危机发生之前，区域性银行的估值就已经是最近30年来最低了。

当然，笔者并不建议个人投资者挑选银行类的个股，或许投资一个区域银行的ETF，会是一个获得风险调整后收益不错的选择。



## 区域性银行提供更多定制化服务

不少区域性银行的业主都是大股东

上周末另一家被接管的银行叫签名银行（Signature Bank），这家银行主要是在纽约州运作。他们和很多纽约的政要以及商业大亨都有非常紧密的关系，比如特朗普的女儿伊万卡在2011年到2013年之间，就是签名银行的董事成员。签名银行主要帮助客户做房地产相关的贷款和存款，很多客户是商业地产开发商，这是签名银行的客户单一性。

纽约在新冠疫情间受到了很大的冲击，由于居家办公的盛行，纽约的写字楼空置率达到了历史高点。这些写字楼的空置自然导致了他们的价值的下跌，而白领的缺席也让纽约许多其他相关的商业类地产价值都有下滑，这本身就对签名银行的客户业务造成了冲击。当这些客户因为担心签名银行在虚拟货币领域的风险敞口而大幅撤资的时候，恐慌又很快形成，于是，这家创立于上世纪90年代的非常出色的银行也从资本的舞台上谢幕了。

这种恐慌也散布到了整个区域银行板块中。投资者们担心储户从区域银行撤走资产，纷纷抛售区域性银行，造成整个板块的股价大幅下跌。这种跌幅，是危险，还是机会呢？

区域性银行，顾名思义，是服务某一个区域的社群或客户群体的银行。举例来说，在新英格兰地区做得非常出色的一家名为韦伯斯特的银行（Webster Bancorp），就是起家于康州，专注于服务那个州的客户，然后一步步通过有机增长和外延并购进入纽约、麻州等其他新英格兰州的。韦伯斯特银行由哈罗德·韦伯斯特在1935年建立，那时候美国处于深度大萧条，很多人流离失所，而韦伯斯特心怀宏愿，希望帮助这些人有办法定制一系列贷款方案，让他们有家可归。因此举其享有盛誉，而韦伯斯特银行也变成了新英格兰区域最大的银行之一。

。

即便是倒闭了的签名银行，他们也为客户提供非常定制化的服务，给予客户很多关心和帮助。很多大的财团和政客之所以选择签名银行而非摩根大通或美国银行，就是因为他们觉得签名银行可以给他们更多的定制化的、高接触度的服务。

如果您是一名小企业主，您会发现，定制化和高接触度的服务，会让您轻松多少。打个比方，如果您拥有一家企业，名下有6套房产，同时有15个雇员的W-2表（美国的“五险一金”），这时候要依靠美国银行的流水线式的服务就非常困难。

笔者之前和一家银行交流过程中了解到，他们的客户之所以离开富国银行，就是因为他们有环保意识，希望对方不要寄纸质材料，而对方根本置若罔闻，不停寄送纸质材料，他们最后受不了了，因此选择离开，找了一家当地银行。

另外，不少区域性银行的业主都是大股东，他们持有这些银行的很多股票，与股东利益绑定。自从金融危机以来，整个银行业的财务状况也相对比较好，笔者所关注的银行的CET-1（核心一级资本充足率）比率都高于8%，而且借贷的贷款/价值比率基本都在80%以下。换句话说，和2008年金融危机相比，今天的银行业，和那时候可谓天壤之别。