

研究报告

2015 年第 74 期

2015.07.17

执笔：丁振辉

zhenhui.ding@icbc.com.cn

美国中小微企业金融发展经验与借鉴

要点

- 美国成立了中小企业管理局（SBA）为中小企业信贷提供担保服务。SBA 的主要任务就是帮助小企业或者创业者获得贷款。它很少提供直接贷款，只为商业银行提供贷款担保。SBA 最常见的担保计划是 7(a) 担保项目和 504 担保项目。
- 富国银行是美国最大的抵押贷款发放者、最大的小微企业贷款发放者。美国 10 万美元以下贷款大部分是由摩根大通、美国银行、花旗银行和富国银行等大型商业银行提供的。
- 美国银行也是美国市场上重要的中小企业信贷提供者。美国银行开发了独特的小企业商业社区，鼓励中小企业加入该社区，鼓励中小企业按照“5-3-2”原则来积累其信用得分，以便更好地从银行获得贷款。
- 美国合众银行将小企业业务作为其核心业务之一，是 SBA 重要的合作伙伴。美国合众银行通过其强大的网络，包括物理网点，但特别是网络银行，为个人和中小企业提供简捷、方便的贷款服务。
- 美国几乎所有银行均提供小企业信用卡服务，这是美国中小企业获得信贷资金的重要途径之一。小企业信用卡使用便捷，并可以基于持卡人的使用记录为商业银行提供丰富的数据支撑，有利于商业银行进行大数据分析。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

美国中小微企业金融发展经验与借鉴

中小企业是美国经济中的一股重要力量，对于稳定就业、刺激经济增长有重要作用。由于涉及到总统和议员选举，就业数据一直是美国政府高度关心的经济指标之一，特别是少数族群的就业问题。为此，美国专门成立了中小企业管理局（Small Business Administration，以下简称 SBA）为中小企业信贷提供担保服务。中小企业管理局是独立的联邦政府行政机构，旨在为中小企业创业所需和企业发展的信贷资金提供担保。除此之外，美国还颁布了相关法律从制度上保障了中小企业的信贷来源。例如，2010年9月，美国颁布了《小企业就业法案2010》（Small Business Jobs Act of 2010），SBA 即根据上述相关法律行使自身职责。

除了政府高度重视中小微企业的融资问题外，由于美国金融市场高度竞争，大量商业银行也将中小微企业作为差异化竞争的重要市场。其中，既有富国银行和美国银行等大型银行，也有合众银行等中型银行，以及活橡树银行等小型银行，这些银行规模迥异、各具特色，对支持美国中小微企业的发展都发挥了重要作用。本报告着重分析了 SBA 在美国中小企业信贷获得中发挥的作用，其次对富国银行、美国银行、美国合众银行的中小微金融服务特色进行了概括，最后简要分析了小企业信用卡在美国的发展情况。

一、中小企业管理局的运行模式

SBA 成立于1953年，SBA 的战略目标有三：一是促进企业发展和创造就业；二是代表小企业向政府提出诉求；三是致力于满足小企业目前和未来的需求。

SBA 的主要任务就是帮助小企业或者创业者获得贷款。它很少提供直接贷款，一般为商业银行向中小企业贷款提供担保，为此制定了许多贷款担保计划。SBA 最常见的担保计划是7(a)担保项目和 CDC/504担保项目。7(a)贷款担保计划是 SBA 最主要、申请范围最广泛的贷款项目，为从周转资金到出口融资的各类



长短期贷款提供担保¹。全美约有6000余家商业银行能够提供由 SBA 进行担保的 7(a) 贷款，单笔限额500万美元，2012年，7(a)担保贷款项目平均余额为33.773 万美元。SBA 不会干预合作银行针对某一笔贷款的审贷决策，但为了防止合作银行因得到 SBA 的担保而不认真审查贷款项目，SBA 一般不进行全额担保，若产生损失，商业银行需承担部分损失，以促使商业银行尽职审查企业资信，减少道德风险。即使是这样，商业银行由于能够在部分程度上得到风险补偿，也大大提高了商业银行对中小企业贷款的积极性。

SBA 可以为不超过15万美元的贷款提供最高85%的担保，为超过15万美元的贷款提供最高75%的担保，SBA 单笔担保的风险敞口最高为375万美元²。鉴于小企业类型繁多、需求多样，SBA 一般不明确定义何种类型的企业才具有申请小企业贷款的资格，而仅指出什么样的小企业贷款申请是不符合其要求的³。但同时 SBA 对小企业贷款申请有一些基础要求：盈利性的；符合 SBA 对小企业的定义；在美国经营；有合理的投资实体；在寻求资金支持之前已经进行了相应的投资；能够说明为什么需要资金；资金用于一定的商业目的；没有对美国政府的违约记录。7(a) 贷款利率由贷款人和银行协商确定，但不能超过 SBA 规定的利率上限；费用根据期限和担保规模而定，担保费用在0~3.75%之间。

SBA 另一种主要担保就是 CDC/504 贷款计划。504 贷款是 SBA 通过 CDC(Certificated Development Company, 注册开发公司, 简称 CDC) 为成长中的小企业提供用于土地和建筑等主要固定资产投资的长期贷款，有10年和20年两种，单笔限额500万美元（制造业小企业满足一定条件可以达到550万美元）。504贷款由 CDC 和经营性贷款机构合作向小企业提供资金，经营性贷款机构对资产有最高50%的优先留置权，CDC 有最高40%的次级留置权，借款企业自有资金比例不得低于10%。504贷款的 CDC 出资部分由 SBA 提供100%担保。相比较而言，

¹ <https://www.sba.gov/content/7a-loan-program-eligibility>

² <https://www.sba.gov/content/7a-loan-amounts-fees-interest-rates>

³ 例如，银行、财务公司等为筹措借贷资金而申请贷款的；购买土地而不是用于生产的；生命保险企业等，具体见 <https://www.sba.gov/content/7a-loan-program-eligibility>

504贷款条件较为严格，504贷款要求满足以下条件⁴：盈利性的；在美国境内进行经营；前两年有形净资产小于1500万美元，并且税后平均净收入少于500万美元；贷款不能用于投机或者投资于地产租赁；符合一定的经营条件⁵；可用于固定资产和地产投资；没有其他的融资项目；投资产生现金流后可以逐步偿还SBA的资金；人品优良；相应的管理能力；有可行的商业计划。SBA会根据下面的因素确定最终的贷款资金：（1）就业创造，一般情况下每创造或者维持一个就业岗位可以获得6.5万元的贷款资金，小型制造商可以获得10万美元的贷款资金；（2）504贷款还需符合一定的公共政策目标，例如促进地区商业复兴、出口扩张、少数裔经营企业扩张、农村地区经济发展、劳动生产率和竞争力提升；（3）符合以下条件可能会受到504贷款的青睐：政府的强制性标准或者政策调整对企业带来的结构性调整、联邦预算削减导致的变化、退伍军人（特别是退伍残疾军人）拥有且控制的小企业经营扩张、女性拥有且控制的小企业经营扩张。关于504贷款的抵押物，SBA规定融资项目应该作为抵押物，同时需要提供个人保证。504贷款利率为5年期或者10年期国债利率水平上浮相应百分点，费用为贷款总额的3%。SBA还提供一些微型直接贷款（规模小于5万美元）和应灾紧急贷款项目。

2014财年⁶，通过7(a)担保计划和504担保计划，SBA支持了290亿美元的中小企业信贷，创造了60万个就业岗位。截至2014年9月，经SBA担保或者SBA直接发放的未偿还本金余额（Outstanding Principal Balance）为1144.50亿美元。各项目贷款规模如图1：

⁴ <https://www.sba.gov/content/cdc504-loan-program-eligibility>

⁵ 具体见 <https://www.sba.gov/content/sba-financial-assistance-eligibility>

⁶ 2013年9月至2014年9月

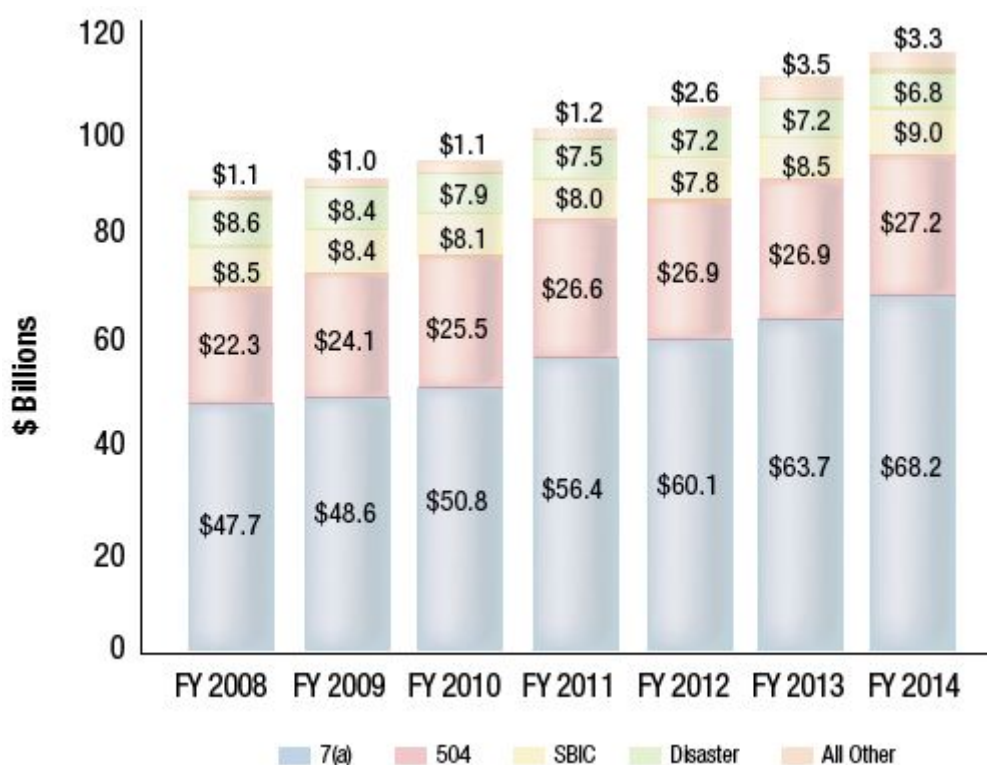


图1: SBA 各项目贷款规模

资料来源: SBA 《Agency Financial Report 2014》

二、富国银行中小企业金融服务特点

富国银行 (Wells Fargo) 是美国最大的抵押贷款发放者、最大的小微企业贷款发放者、拥有全美第一的网上银行服务体系, 同时还是美国唯一拥有 AAA 评级的银行。社区银行、批发银行和财富管理构成了富国银行三大业务体系。富国银行社区银行主要为个人及年销售额小于 2000 万美元的小企业 (企业主同时也是财务决策者) 提供包括投融资、保险、信托等全方位金融服务。在美国的信贷市场结构中, 经过长期的市场选择形成了小企业贷款中社区银行和大型银行平分秋色的格局, 其中 100 万美元以下贷款大部分是由社区银行 (Community Bank) 提供的, 但是 10 万美元以下贷款大部分是由摩根大通、美国银行、花旗银行和富国银行等大型商业银行提供的。因为这类贷款只有通过明星产品的批量处理和集中管理才能实现效率提升和降低成本, 只有积累足够

多的数据才能为风险管理和业务营销决策提供支持，并且需要技术密集型和知识密集型的风险数据团队以实现风险建模，而只有大型商业银行才具备这种大规模创新和集中化操作的优势，因此大型商业银行反而在小微贷款业务上具备更强的优势。富国银行是一家以小微金融见长的银行，但是小微金融业务占富国银行的比例也仅占 11.5%，综合化是富国银行成功的关键。具体到小微金融，一般意义上认为富国银行的成本取决于便捷的渠道服务、交叉销售和信贷打分卡技术。

（一）渠道服务

富国银行十分重视渠道建设，富国拥有全美覆盖范围最广泛的网络之一（包括物理网点和网上银行等），使得公司能够拥有更广泛的零售客户，获得更多的低成本存款。其独创的在超市内开设网店的模式，在铺开渠道的同时很好地兼顾到了成本。富国银行对自己的分支机构均称之为商店（store），富国银行在其年报中指出，“通过遍布全美的传统银行网点（*traditional banking store*）、店内银行中心（*in-store banking center*）、商务中心（*business center*）、ATM、网络银行和移动银行、电话银行等渠道，富国银行为消费者提供全渠道的金融服务”。传统银行网点是富国银行的金融产品超市，而每个 store 里都经营包括房屋抵押贷款、商业贷款、财富管理、消费者金融服务、保险等 80 多种金融业务、数百种产品，是典型的金融百货商店。店内银行中心一般是富国银行在超市内设置的网点，包含 ATM 等自助金融设备，提供一些简单的金融服务，有专门的客户经理提供面对面的咨询服务，更严格的说这接近于一种顾客引流渠道。

根据富国银行的年报，富国银行在全美有超过 8700 家网点（其中经济较为发达的佛罗里达州网点最多为 1389 个，德克萨斯次之为 822 个）为超过 7000 万客户服务，每三至四个美国人中就有一个是富国银行的客户。有超过 2500 万客户选择通过富国银行的网站、1400 万客户通过移动银行办理金融业务，富国银行客服电话每天接听 4300 例电话业务。独一无二的渠道优势造就了富国银行小微金融的行业领先地位。



（二）交叉销售

富国银行认为要通过交叉销售深入发展老客户关系，挖掘客户价值，增加客户的粘性，这比盲目发展新客户重要，且成本要低得多。交叉销售之所以重要，有以下几方面原因：一是增加一名新客户的成本是留住老客户成本的 5 倍，因此可以大幅度减少营销成本；二是客户使用产品类别越多，对银行的依赖程度越高⁷；三是客户使用产品越多，对商业银行利润贡献度越大⁸。可以看到，随着银行为客户提供服务的深化，带来的收入是成几何倍数的增长。大量小微企业在成为富国银行的贷款客户后都与富国银行签了企业和个人的中间业务合同，富国银行因此实现了利润增长。

根据富国银行 2014 年年报，2014 年富国银行零售银行每个客户平均使用 6.17 个金融产品，富国银行批发银行每个客户平均使用 7.2 个金融产品，富国银行财富管理、经纪和退休部门每个客户平均使用 10.49 个金融产品。

为落实交叉营销的目的，富国银行将小微业务和交叉营销作为战略业务和战略目标，以资源配置及考核加以引导。在营销端，富国银行为客户经理设置了非常明确的交叉销售激励机制，收入完全与之挂钩。事实上，国内大部分银行都接受交叉销售这个理念，但在推动方式上，是总分支结构下任务式的，以机构及业务线为维度，这与真正以客户为维度所产生的效果完全不同。简单地说，同为销售产品，富国银行考核的是客户经理能不能为客户提供最需要的服务，而国内银行考核的是客户经理能不能推销出更多的产品。这两种营销方式在结果上有趋同之处，但是在理念上却存在很大的区别，导致产品设计时目标客户精度不够。

⁷ 例如，一个客户在银行仅仅开立了存款账户，留住这个顾客的概率是 0.5%；而如果客户开立了支票账户，留住这个顾客的概率是 1%；如果客户同时开了存款账户和支票账户，那么留住这个顾客的概率会上升到 10%；如果客户使用 4 种以上的产品，那么留住该客户的概率可能增加到 100%。

⁸ 使用银行 1-5 个产品的单个客户给银行带来的年收入平均是 170 美元，使用 6-10 个产品的客户带来的平均收入是 240 美元，使用 11-15 个产品的客户带来收入增至 530 美元，使用 16-20 个产品的客户则带来收入 1290 美元，21-25 个产品的客户带来收入为 2465 美元，若客户使用产品超过 25 个，银行每年可从其获利 5255 美元。

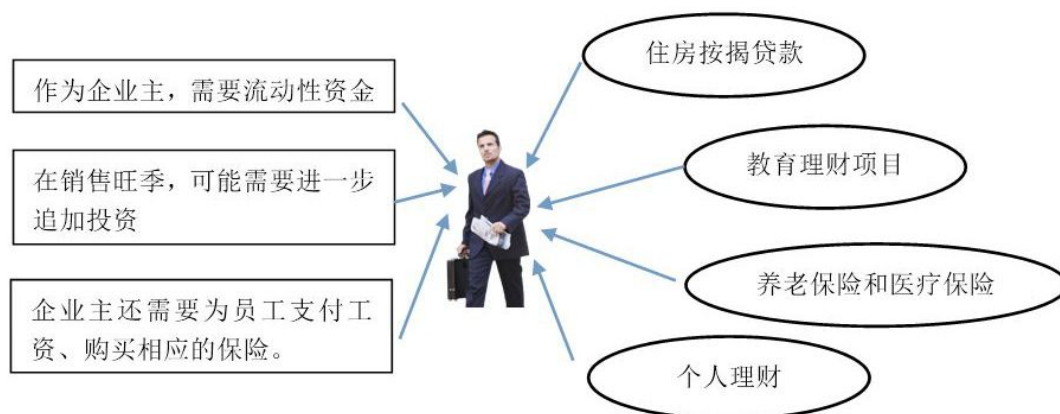


图 2：富国银行产品维度的交叉销售

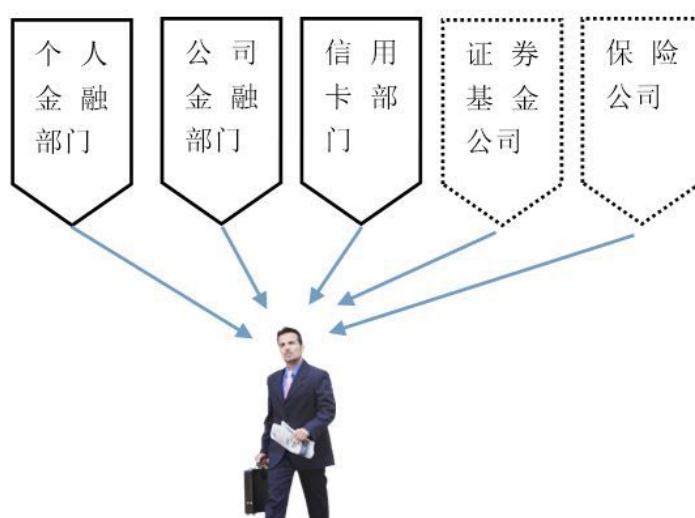


图 3：国内商业银行机构维度的交叉销售

交叉销售涉及到的一个重要问题是如何在多个业务条线之间分配利润的问题，即建立有效的激励机制。富国银行在内部搭建了完善的信息系统，建立起合理的利润核算体系，能够清晰地计算单个产品、单个客户及单个客户经理的产出及价值。富国银行采用了“双计法”与“付费法”两种计价方式，并有明确的交叉销售规则界定。双向计价模式适用于同一板块内的事业部之间，业绩在两个部门同时反映，并在业绩汇总时，剔除其中一方。付费计价模式适用于不同板块的事业部之间；由产品方找销售方签订交叉销售协议，约定付费价格（一般为一次性付费，当年结清，下一年重新签订），业绩一般仅反映在某一方。



（三）信贷打分卡

业界已经达成共识，以传统信贷模式经营小微信贷业务存在不经济性；除此之外，以人工处理小微信贷业务还存在主观性，缺少数据支持。富国银行企业通（Business Direct）针对贷款金额 10 万美元以下的客户，主要通过信贷打分卡系统进行风险定价。富国银行信贷打分卡一般需要经过下述程序：

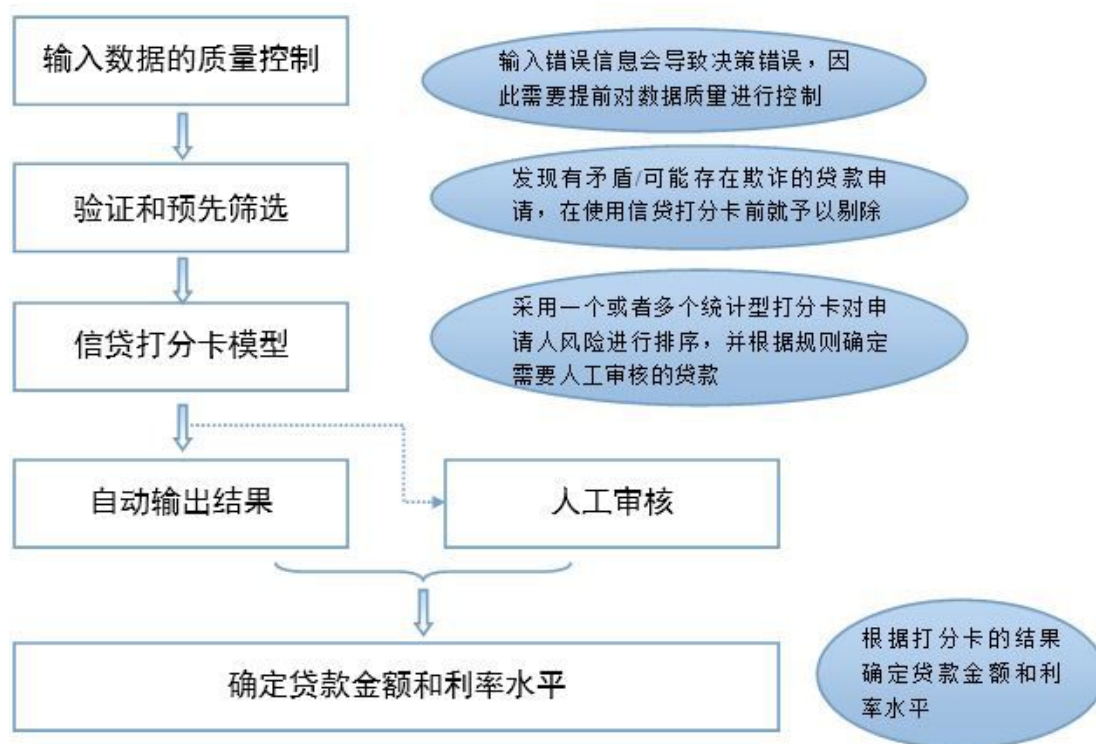


图 4：富国银行信贷打分卡适用流程

富国银行信贷打分卡所用到的参数十分庞杂，一般是从客户的历史记录中筛选出较为重要的相关参数。比较重要的指标有企业所属行业、企业经营年限、银行信用记录情况、营业场所、主营业务和企业存款、资产负债情况；此外，还包括美国信用评级机构提供的相关数据。富国银行信贷打分卡主要目的是通过历史数据统计贷款人与其信贷表现之间的相关性，并以此相关性来筛选出“好”的贷款人和“坏”的贷款人，并判断贷款人未来的信贷表现。例如，可根据贷款人在 2008 年的特性与其在 2010 年的还款表现的关系来预测贷款人在 2014 年申请新贷款时其 2016 年的还款行为。

打分卡可以量化风险、保持决策一致性、提高效率、降低成本，但需随环境的变化而调整系统内的参数以做到与时俱进。与此同时，富国银行通过4个方面建立小微企业信用评级体系。一是数据的收集，收集包括客户在它行的产品数据等大量已有数据，发掘新的可用信息；二是模型的建立，建立起含有大量同质分散贷款信息的模型，并用统计方法进行检验；三是战略的选择，选择合适的利率及额度发放贷款给客户；四是系统的分析、评估和修改，不间断地分析和监控，及早发现问题并对现有打分卡模型进行改进。此外，仅依靠企业自身的数据而建立的模型存在缺陷，还需考虑外部环境因素，如房地产泡沫地区、热门产业、突发性事件影响特定客户群等。因此，富国银行的信用评级模型除了考虑企业自身数据还将行业数据、区域数据、宏观因素包含进模型或在模型外调整授信规则、增加人工复审等。

三、美国银行中小企业金融服务特点

美国银行（Bank of America）也是美国市场上重要的中小企业信贷提供者。与富国银行基本类似，美国银行有全美较为发达的渠道服务体系，并通过优化流程提高中小企业金融服务的效率。美国银行开发了独具特色的小企业商业社区（Small Business Community）⁹，鼓励中小企业加入该社区，并为中小企业提供相应的咨询和建议。美国银行指出，拥有良好的信用记录有助于企业在业务发展需要时及时地获得资金，为提升企业自身的信用分（credit score），美国银行建议中小企业参考以下基本步骤：

第一步，明确融资规模的大小。主要考虑以下5方面内容，现金流、风险缓冲、创业还是扩大再生产、大规模采购、季节性的调整。

第二步，了解5C原则。5C分别是Capacity（能力）、Capital（资本）、Collateral（抵质押）、Condition（环境）、Character（人品）。5C原则已经是国内商业银行从事小微金融业务时普遍采用的原则。在此基础上，美国银行又提出了Communication（沟通）这一概念，指出与银行工作人员和其他咨询方有

⁹ 这一部分内容源于美国银行网站，翻译而来，并有相应调整。



效的交流是小微企业获得资本的关键。能力是指企业是否能够应付负债和支出，特别是企业面对意想不到的支出和经济下滑状况时是否拥有足够的缓冲。资本是指资产是否能够覆盖负债。抵押物是指债权、存货、现金、设备和商业地产；银行方面还需要考虑企业是否有其他债务。环境是指由企业主所不能控制的经济、产业趋势。人品主要是指个人性格、从业经历、信贷历史和声誉，这些都是十分重要的因素。

第三步，美国银行指出为了建立信贷历史，中小企业需要遵循“5-3-2”原则，这里的数字均是概数，显然越多越好。“5-3-2”原则指的是5个活跃的交易账户、3方面的消费记录、2例偿还记录。美国银行指出，如果能够与一些大型企业进行交易并且录得交易记录，将有效提升中小企业的信用得分，例如与劳氏（LOWE'S）、联邦快递（FEDEX）、联合包裹服务（UPS）、戴尔（DELL）、家得宝（Home Depot）这样的公司进行合作。“5”个活跃交易账户并不是要求一定要5个，与大企业的交往活动越多，越能够反映出中小企业的真实经营情况。美国银行还提出了两个小建议，第一，如果可能的话，请尽早还款，这样的话可以有效地提高信用得分；第二，一般只有负面消息才会被记录，所以中小企业要确保，银行向这些大型企业进行调查时，大型企业能够向银行汇报小企业及时且负责任的行为。

“3”是指获得多方面的消费记录，例如日常采购、大型采购和奖励（例如现金返还和里程奖励等等）。“2”是要有偿还记录，美国银行建议中小企业，如果企业生产经营超过1年，企业可以向银行借款并及时偿还，这样也是累积自身信用的重要方法。美国银行鼓励中小企业按照“5-3-2”原则来积累其信用得分，以便更好地从银行获得贷款。

事实上，美国银行给出的“5-3-2”原则是为了方便银行能够更好地分析中小企业的真实经营情况，从企业经营维度和个人交易维度两个方面出发进行分析，美国银行对中小企业进行判断的内在逻辑和评价主线是十分清晰的。鼓励中小企业与大型企业进行合作，主要是为了更好地判断中小企业的真实经营情况；查证中小企业的消费记录，主要是为了分析中小企业主的个人消费情况，

间接了解中小企业的经营情况；鼓励中小企业向银行获得贷款并及时偿还贷款，是为了帮助中小企业和银行建立联系，并逐渐积累信用得分。

四、美国合众银行中小企业金融服务特点

美国合众银行（US Bank）成立于1895年，总部位于明尼阿波利斯。美国合众银行是SBA重要的合作伙伴，小企业业务也是其核心业务之一。美国合众银行有四大战略性产品线条，分别是个人及小企业金融、批发银行和商业地产、财富管理和债券服务、支付服务。从2014年二季度SBA合作银行的贷款规模看，美国合众银行是除了富国银行、活橡树银行（Live Oak Banking Company）¹⁰和摩根大通之外的第四大合作银行；从贷款笔数来看，美国合众银行是除了富国银行、亨廷顿国民银行（The Huntington National Bank）之外的第三大合作银行。根据2013年《福布斯》世界500强，美国合众银行是美国第9大银行，2014年底总资产约为4030亿美元。美国合众银行通过其强大的网络，包括物理网点，但特别是网络银行，为个人和中小企业提供简捷、方便的贷款服务。

美国合众银行为中小企业提供一揽子产品服务，主要有四大产品类别：储蓄和支票业务；信贷业务；支付服务和商业服务。储蓄和支票业务包括企业储蓄、企业支票、远程支票存款等基础服务，美国合众银行的储蓄率产品均有套餐服务（Business Package），有银卡、金卡、白金卡三类套餐，与我行商友卡有类似之处¹¹。信贷业务主要包括企业信用卡、企业信用额度贷款、企业快速贷款、SBA贷款、房地产抵押贷款、设备融资、股权融资等产品。支付服务主要包括现金和非现金支付服务。商业服务则是美国合众银行交叉销售的重要内容，为中小企业提供工资（代扣税）服务、工资卡服务、雇员健康储蓄账户服务（HSA）、雇员保险服务等内容。美国合众银行的重要经验是，可以为中小企业提供一揽子的综合服务，从企业生产、经营、扩张，到员工金融服务，最大范围地将一家中小企业所需要用的所有服务都纳入到美国合众银行的服务范围之内，并且

¹⁰ 这是一家纯粹的网络银行

¹¹ <https://www.usbank.com/small-business/checking/compare-business-packages.html>



提供多种多样的套餐性产品，满足不同需求的不同中小企业及其员工。

五、小企业信用卡是商业银行重要信贷产品

几乎所有美国银行均提供小企业信用卡服务，这是美国中小企业获得信贷资金，特别是短期资金来源的重要途径之一。美国企业信用卡均有年费优惠活动，具有奖励丰富、借款自由、还款方便等特点。表 1 列出了部分银行的主要卡片。

表 1：主要商业银行信用卡产品

银行	主要卡片类型
富国银行	Wells Fargo Business Platinum Credit Card Wells Fargo Business Elite Card Wells Fargo Business Secured Credit Card
美国银行	Cash Back and Rewards Cards (如, Cash Rewards for Business MasterCard® credit card) Travel Rewards Cards (如, WorldPoints® Travel Rewards for Business Visa® Card); Charge Cards (如, Business Preferred World MasterCard®) Basic Cards (如, Platinum Visa® Business Credit Card; Platinum Plus® for Business MasterCard®)
摩根大通	Ink Cash® Business Credit Card Ink Plus® Business Credit Card Southwest Airlines® Rapid Rewards® Premier Business Credit Card United Mileageplus® Explorer Business Credit Card Marriott Rewards® Premier Business Credit Card
花旗银行	Citi Simplicity® Card

美国合众银行	Business Edge™ Cash Rewards Card FlexPerks® Business Edge™ Travel Rewards Card Business Edge™ Select Rewards Card; Business Edge™ Platinum Card Ace Rewards® Visa® Business Card Club Carlson Business Rewards Visa® Card SKYPASS Visa® Business Card
美国运通公司	The Enhanced Business Gold Rewards Card from American Express OPEN; Gold Delta SkyMiles® Business Credit Card from American Express Starwood Preferred Guest® Business Credit Card from American Express

吸引中小企业使用企业信用卡，有助于商业银行扩大客户基础，提高客户粘性，是商业银行交叉销售的重要渠道。除此之外，更为重要的是有助于商业银行丰富数据来源，对中小企业经营进行有效监测，对中小企业贷款质量进行提前预警。为此商业需要引导企业主在采购、差旅时更加频繁地使用企业信用卡。

例如，很多银行推出了带有里程奖励功能的信用卡，银行可以根据中小企业主飞机旅程记录侧面分析企业经营情况：企业主频繁乘坐飞机时，企业应该处于正常经营周期；企业主乘坐飞机时选择经济舱还是公务舱，代表企业生产经营好坏；企业主乘坐固定航线还是经常乘坐新航线，固定航线意味着企业主有较大可能维持原有客户，新航线意味着企业主有较大可能开拓业务范围；以及企业主乘坐航班是否与企业经营生产活动范围相一致等等。

使用信用卡进行采购，银行可以更好地掌握企业采购了什么原料，向哪些企业进行了采购，这些企业经营情况是否正常，企业原料采购时机与企业经营周期是否一致。使用信用卡进行消费，银行也可以知道企业主何时何地进行消费，消费金额是否具有规律性，是否存在不恰当场所的消费记录，各类消费的



比例，信用卡消费的还款周期，而还款周期很有可能代表企业的回款周期。这些内容有助于商业银行对企业生产进行正确研判，是商业银行掌握企业数据的一座富矿，这也是商业银行进行大数据分析的基础。目前，我行已经积累了大量数据，但是大部分数据还没有转化为现实的生产力和利润。

六、总结

第三产业是美国主导产业，对于容纳就业具有重要意义，而中小企业又占据第三产业很大比重，因此美国政府十分注意解决中小企业融资问题，SBA 就是这种思路的产物。SBA 通过为中小企业融资提供担保，力图最大程度上解决商业银行小微企业信贷面临的高风险问题。但是，在美国市场上，商业银行，特别是大型商业银行仍然是解决小微企业融资问题的主要途径之一，大型银行具有成本优势、科技优势、客户优势和信息优势，符合中小企业批量化、标准化的业务需求。但是，也有部分地方性中小银行将中小企业金融作为激烈的市场竞争环境下实现差异化经营的突破口。归纳美国商业银行小微企业金融的主要特点，可以发现，这些银行普遍重视如何降低小微金融的业务成本，例如富国银行重视渠道服务，通过遍布全国的网点和交叉销售来降低成本；美国合众银行重视通过丰富的产品线和便捷的网络服务，吸引客户尽可能多地购买小微金融产品；美国银行打造了别具特色的中小企业社区，为中小微企业提供了一个交流经验、银企互动的平台，并为中小微企业降低成本提供相关建议。美国是一个高度发达的信用社会，小企业信用卡也是美国小企业获得信贷资金的重要渠道之一，小企业信用卡使用便捷，并可以基于持卡人的使用记录为商业银行提供丰富的数据支撑，有利于商业银行进行大数据分析，更好地防范金融风险。