

# 美国社区银行业的变迁与启示

中国社会科学院 金融研究所 曾刚

最近以来，随着行业竞争日趋激烈，小微企业和个人客户开始成为许多银行（包括部分大型银行）竞相争夺的领域，在此背景下，“社区银行”也成为被频繁提及的概念。不过，与其本来涵义相比，目前国内所指的社区银行，并不是针对机构的整体属性，而只是关注对社区客户所提供的服务本身。目前在这一领域中备受关注的几家银行，在机构属性上（从规模、业务结构以及客户结构来看）与真正意义上“社区银行”相去甚远。

不管概念上如何去判定，对“社区银行”关注度的上升，反映了中国银行业在过去一段时期中的一个重要趋势，即普遍加大了对零售银行业务的发展力度。这一调整背后的逻辑不难理解：一方面，市场竞争日渐加剧，银行在拓展传统大企业客户时所面临的挑战（来自其他银行和非银行金融机构）越来越多，议价能力和获利空间由此受到较大削弱，亟需拓展新的客户和收入来源。而另一方面，随着中国经济持续增长，居民人均收入水平不断提高，对金融服务的需求（无论是总量还是类型）出现了爆发式的增长，零售银行业务的市场潜力开始逐步显现。在这种背景下，更多的银行（特别是之前更侧重大企业客户的大型银行）试图介入小银行的传统领地，拓展所谓的“社区银行”服务，已成为很自然的战略选择。

不过，尽管发展的方向是确定的，但有一些问题，比如，“社区银行”业务的经营状况究竟如何？与一般意义上的银行业务相比，竞争优势何在，潜力到底有多大？大银行在这一领域的迅猛发展会带来怎样的后果？等等，仍待进一步探讨。有鉴于此，本文试图回顾美国社区银行业在过去一段时间的演进轨迹，对相关问题做一个系统的梳理，以期对中国银行业（特别是地方小银行）的发展提供一些有益的启示。

## 一、社区银行的界定

作为“社区银行”概念的发源地，美国拥有数量庞大的社区银行群体。不过，即使在美国的相关文献中，对社区银行概念也没有形成公认的标准，研究者从各自的视角出发，给出了诸多不同的界定。Hein 等人（2005）简单以资产规模作为划分社区银行的主要标准，并指出“社区银行通常把自身的经营活动限定在当地社区...，其业务在一个有限的区域内进行，而非全国性经营。因为经营行为集中，所以这些银行规模通常较小。事实上，许多市场参与者都把资产在 10 亿美元以下的银行划分为社区银行”。Berger 等人（2004）则区分了发达国家和发展中国家的不同情况，并给出了不同的规模标准。在发达国家，社区银行是资产在

10 亿美元以下的国内银行，在发展中国家，则是资产低于 1 亿美元的国内银行及外资银行。

DeYoung 等人（2004）对资产规模划分标准进行了扩展，提出应根据社区银行独有的特征来进行判别，并提出了几个参考指标：资产低于 1 亿美元；从一个县（County）的分支机构获得的储蓄额应超过全部资金来源的一半；由本国人所有；经营贷款、存款和中间业务等传统业务，等等。Emmons 等人（2004）持有相似观点，并增加了“关系融资”（Relationship Finance）作为社区银行的特征。与之类似，芝加哥储备银行提出的社区银行四大特征包括：规模小、经营区域限制、传统银行服务模式以及以“关系融资”为核心经营原则。

总体说来，尽管规模仍然是界定社区银行（小银行）的重要标准，但越来越多的研究者也都同意，除规模以外，业务模式（传统业务为主）、经营地域（地区性）以及贷款技术（关系融资）也都是社区银行重要的特征。在更多维度的判别标准下，小银行未必都算社区银行，同样，规模较大（超过一定标准）的银行也不一定就不属于社区银行的范畴。在充分借鉴已有研究的基础上，美国联邦存款保险公司（FDIC，2012）对社区银行进行了如下的界定，“社区银行主要在有限区域内从事存贷款业务，并依赖于关系融资方法，通过与客户之间建立长期稳定的联系来获取特定的信息”。在判别标准上，FDIC 提出了以下几个量化指标：1、资产规模在 2010 年底少于 10 亿美元；2、贷款与总资产之比大于 33%；3、核心存款与资产之比大于 50%；4、分支机构数量多于 1 家，但不超过 75 家；5、分支机构设立的州不超过 3 个，等等。

## 二、美国社区银行业概貌

根据 FDIC 上述的界定标准，截止到 2011 年底，在 FDIC 投保的社区银行共有 6794 家，比 1985 年减少 8869 家。考虑到同时期内新成立的社区银行为 1740 家，26 年间，美国社区银行数量累计减少超过 10000 家，占 1985 年全部社区银行数量的 67.73%。与此同时，大银行（非社区银行）的数量同样有所减少，从 2238 家下降到 563 家，扣除新增牌照，累计减少 1921 家，下降幅度更是高达 85.83%。银行数量大幅减少，反映了美国银行业竞争加剧、市场份额日渐集中的趋势。

银行数量减少大致可以分为四种类型，即破产倒闭、合并、被兼并以及其他因素。其中，绝大多数破产倒闭都发生在 1980 年代末的储贷协会危机和 2008 年至今的次贷危机期间。合并与兼并的高峰则出现在 1980 年代中期和 1990 年代中期，都是经济发展相对较快的时期。1990 年代中期之后，社区银行合并的步调大幅减缓。

表 1 美国银行业数量减少情况 (1985-2011)

	破产	合并	兼并	其他原因	总计
社区银行 (1984)	1902	2893	5459	172	10426
非社区银行 (1984)	179	1321	566	38	2104
新设立的银行 (1985-2011)	474	715	1558	155	2902
总计	2555	4929	7583	365	15432

资料来源：FDIC

银行数量急剧下降意味着行业集中度大幅上升。从 1985 年至 2011 年，美国银行业总资产从 3.7 万亿美元上升到 13.9 万亿美元，增长近 4 倍，大型银行的扩张速度则远远超这一水平。目前美国最大的 4 家银行集团，即美洲银行 (BOA)、摩根大通 (JP Morgan Chase)、花旗银行 (Citigroup) 和富国银行 (Wells Fargo) 在 1984 年的资产总额约为 2280 亿美元，市场占比约为 6.2%。而到 2011 年末，4 家银行的资产总额已达到 6.1 万亿美元，增长近 30 倍，市场份额高达到 44.2%。

与大银行的迅猛扩张相对应，以社区银行为主体的小银行的市场份额则明显下降。1984 年，社区银行的资产规模占全部银行业比重约为 38%，到 2011 年则下降到 14%。从时间上看，1980 年代后期和 1990 年代早期，社区银行的市场份额下降较快，与银行业危机直接相关。在平均规模上，社区银行与非社区银行之间的差异明显扩大，1984 年，非社区银行的平均规模约为社区银行的 12 倍左右，而到 2011 年，非社区银行的平均资产规模达到 214 亿美元，而社区银行的平均规模仅为 2.9 亿美元，二者间的差距扩大到 74 倍。

从网点数量看，社区银行的占比也明显下降。特别的，在所考察的时期内，与大银行网点数量持续增加相比，社区银行的网点数量则一直呈稳步减少态势。网点总量从 1984 年的 43680 家下降到 2011 年的 35851 家，每家机构的平均网点数量略有上升，从 3.3 家增加到了 5.3 家。而非社区银行的网点总量则从 1984 年的 40658 家稳步上升到 2011 年的 62329 家，每家机构的平均网点数，从 17.2 家大幅增加到 111.7 家。

### 三、社区银行的经营特点

传统上，社区银行是以零售业务（小微企业与个人）为主，并以关系融资作为风险控制的主要手段。不过，在过去二十多年中，随着银行竞争日趋激烈，特别是大银行在零售业务领域的急速拓展，极大挤压了传统社区银行的生存空间，不得不通过业务调整加以应对。总体上看，在此过程中，社区银行的风险偏好明显上升，一是资产平均期限有所延长，通过期

限错配加大来提高收益；一是在零售业务以外，积极拓展工商企业（特别是房地产）业务，这与大银行的调整方向正好相反。1984年，零售贷款（含对个人的住房抵押贷款）占社区银行全部贷款之比为61%，到2011年末，下降到36%，而同一时期，大银行的零售贷款占比则从35%上升到了54%。

更具体地分析，在几类主要贷款中，社区银行的抵押贷款、消费贷款占比明显下降，对工商企业贷款则保持平稳，与此同时，商业地产贷款占比则大幅提高。与之相对应，大银行的抵押贷款与零售贷款占比稳步上升，商业地产贷款略有下降，而工商企业贷款则大幅下降，其他资产（含证券投资）占比则明显上升。从资产配置情况看，社区银行的业务模式相对传统和单一，对信贷的依赖程度甚至还有所提高，而大银行资产多元化的趋势相对明显。

由于机构数量众多，且所处的地区间差异也很大，社区银行的业务侧重也有很大的分化。根据不同机构的业务特征，FDIC将社区银行划分为7种不同的类型，即抵押贷款类（个人抵押贷款占总资产比重超过30%）、消费信贷类（信用卡等消费信贷占比超过20%）、商业地产类（商业地产信贷占比超过30%或房地产开发贷款占比超过10%）、工商企业贷款类（工商企业贷款占比超过20%）、农业贷款类（农业贷款占比超过20%）、多专业类型（符合前述5个类型标准的两种以上）以及非专业化类型（不属于任何一种类型）。从发展趋势看，在1984-2011年期间，商业地产类机构数量占全部社区银行的比率从2%大幅上升到24%，工商企业类机构和消费信贷类机构则明显减少，占比分别从11%和9%下降到2%和1%。

#### **四、社区银行的业绩状况**

用税前资产收益率（ROA）比较，在1990年代中期之前，美国社区银行的经营状况与大银行基本持平，但在之后的时间里，其经营效率方面的劣势日益明显，差距逐渐加大。到次贷危机期间，两类银行的收益都出现了大幅下降。平均来看，在1985-2011年期间，社区银行平均税前ROA为1.05%，显著低于大银行的1.31%，也低于银行业整体平均水平（1.25%）。

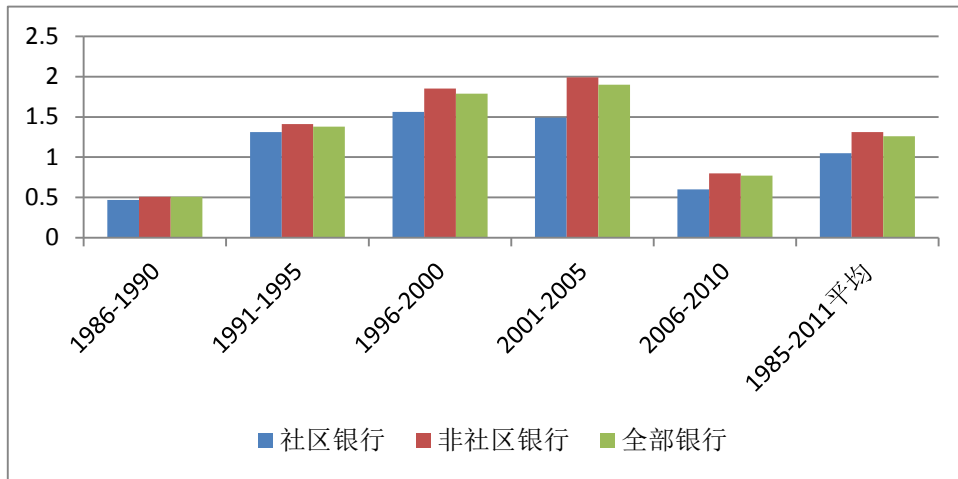


图1 银行业绩（税前 ROA）变化 单位: %

资料来源: FDIC

对利润作进一步的分解后,可将社区银行与大银行之间的盈利差异归结为几个主要原因:一是社区银行收入结构相对单一,非利息收入占比较低,缺乏收入增长的来源;二是利率市场化所导致的存贷利差收窄,对社区银行收入产生了更大的冲击;三是社区银行与大银行的经营效率差距日渐扩大。

从收入结构角度考察,社区银行的非利息收入占比明显低于大银行。在1985-2011年期间,社区银行非利息收入与总资产之比为0.85%,远低于大银行的2.05%。究其根本,是因为社区银行业务模式单一,拓展非利息收入的能力相对有限。从与大银行的分项比较来看,除了储蓄账户服务收费与大银行大体持平外,在信托收入、金融市场收入、服务收入以及证券化收入方面,社区银行都明显偏低。

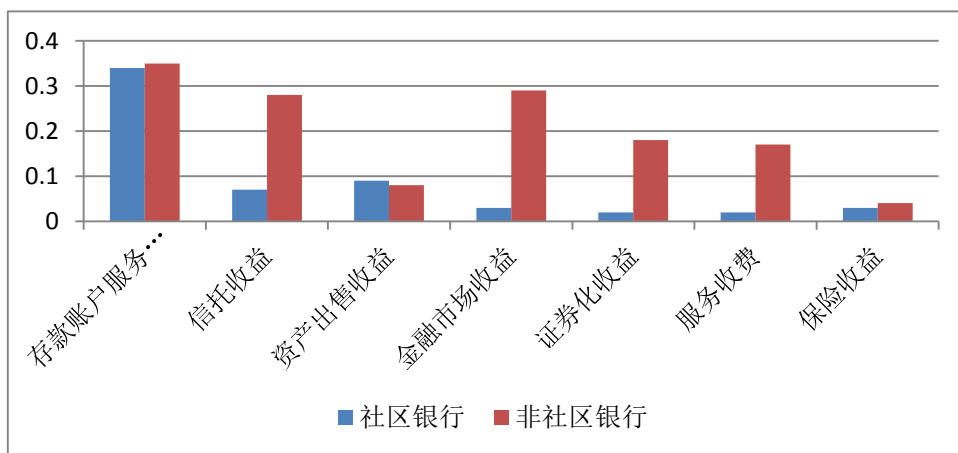


图2 非利息收入（与资产之比）比较 单位: %

资料来源: FDIC

从趋势上看，受利率市场化的影响，从 1990 年代早期开始，美国银行业的净利差水平一直在稳步下降。尽管在大多数时间里，社区银行的净利差都高于大银行，但由于收入结构的单一性，净利差收窄对其产生的冲击明显高于大银行。

在经营效率方面，社区银行与大银行的差距日益扩大。以效率比率（Efficiency Ratio）来衡量（非利息支出除以营业净收入），在考察期内，社区银行的经营效率在 1990 年代中期之后开始逐渐降低，而且，与大银行之间的差距开始逐渐扩大，并在次贷危机爆发之初达到最大。根据效率比率的构造，可以从两个角度来解释社区银行经营效率的下降，一是非利息支出相对较高；二是总收入增长相对较慢。从实际数据来看，收入结构单一导致总收入增长缓慢，应是更主要原因，这说明，在过去二十多年中，银行业范围经济的特征在不断增强。

## 五、社区银行的风险与资本

当然，尽管整体业绩表现落后于大银行，但社区银行仍具有一些明显的比较优势，特别是信用风险相对较低。在考察期内，社区银行的坏账损失（核销率）全面低于大型银行，在信用卡、个人住房按揭、农业贷款和消费信贷方面更显突出，信用成本仅为大银行的一半左右，甚至更低。这一情况，反映了社区银行所倚重的关系融资技术，在特定领域的风险防控方面有其独特优势。

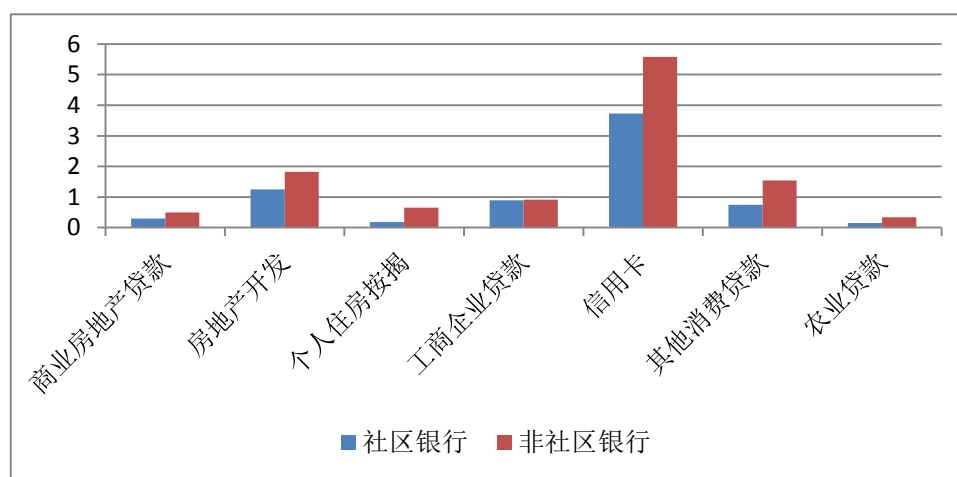


图 3 银行信用风险成本比较（1984-2011） 单位：%

资料来源：FDIC

尽管实际信用损失较低，但社区银行的资本充足率却长期高于大银行，或许除了覆盖风险外，社区银行将持有较多的资本作为增强客户信心的一种手段。从趋势上看，从 1990 年代初开始，美国银行业整体的资本充足率迅速上升，这与巴塞尔协议实施有直接关系。相比较而言，社区银行平均的资本充足率水平更高，基本维持在 15% 以上，高于大银行的 13%

左右。次贷危机爆发之后，大银行的资本充足率大幅提高，二者间的差异显著缩小。

留存收益和外部融资是银行获得资本的两个主要渠道，相比而言，社区银行更依赖于收益留存，大银行外部融资占比则相对较高。在 1984-2011 年期间，留存收益在社区银行总资本中占比到了 48%，而同一期间，大银行资本金构成中留存收益只占 29%。从时间趋势来看，在经营平稳的时期，留存收益是社区银行资本的主要补充渠道，而在经济波动较大，特别是危机时期，银行盈利能力大幅下滑，内源融资能力下降，对外部融资的需求明显增强。此外，在银行发展较快的时期（如兼并），也会有较大的外部融资需求。

在外部融资方面，除了传统的股权融资外，美国监管当局还允许银行发行信托优先证券（Trust Preferred Securities, TruPS）来补充资本，在次贷危机爆发前，此类证券成为美国银行业募集资本的重要途径。尽管在规模上，社区银行发行的 TruPS 与大银行不可同日而语，但在 2000-2007 年期间，通过 TruPS 募集的资金仍占到了社区银行外部融资的一半。针对一些规模较小，不能在公开市场直接发行 TruPS 的社区银行，一些投资银行还开发出了相应的 CDO 工具，将其进行打包发售。

2007 年之后，次贷危机的爆发对 TruPS 市场造成了致命打击，市场规模急速萎缩。此外，新的巴塞尔协议也对银行资本做出了更为严格的界定，大大削弱了 TruPS 的价值。为此，2007 年后，美国政府设立了两个计划来为银行进行临时性资本补充，一个是 2008 年启动的**不良资产处置计划（TARP）**，在该项目下，财政部专门成立一个**资本购买计划（CPP）**，用于直接购买金融机构的资本，其中也包括社区银行。另一个则是 2010 年创立的**小企业信贷基金（SBLF）**，该基金中，有 300 亿美元可用于购买社区银行的资本，以改善小企业的信贷可得性。

## 六、总结与启示

总的说来，在过去 20 多年中，因外部环境的剧烈变化和几次金融危机的冲击，美国银行业经历了深刻的变化，其中最突出的趋势是银行业集中度明显上升，大银行（特别是超级大银行）的市场份额大幅提高。与之相对应，以社区银行为主体的小银行的生存空间则受到较大挤压。概括起来，在此期间内，社区银行所面临的挑战主要来自以下几个方面：

第一，大银行的“社区化”转型，直接侵蚀了社区银行的传统领地。随着信息技术及其应用的不断发展，“社区化”业务中所存在的信息不对称的障碍在很大程度上得到了缓解，这为越来越多的大银行介入该领域提供了便利，同时，大银行在资金成本以及运营效率上的比较优势开始逐步显现，导致竞争日渐激烈。

第二，利率市场化对社区银行造成较大的负面冲击。从 1990 年代早期开始，美国银行业的净利差水平一直呈稳步下降趋势。当然，由于目标客户议价能力上的差异，在大多数时间里，社区银行的净利差水平都要高于大银行，但由于客户需求和收入结构相对单一，受利率市场化的影响却远为明显。

第三，城市化水平提高也削弱了社区银行的客户基础。在考察期内，美国人口向大都市区聚集的趋势仍在继续，且保持了较快的速度。对于机构分布和业务重心主要在小型县域和农村地区的社区银行来说，这一变化意味着客户以及业务机会的持续流失。

第四，互联网金融发展也带来了一定的冲击。广义上的互联网金融，既包括网络技术在银行业服务中的广泛引用，也包括近来比较受关注的互联网企业对金融业的渗透。总体上，互联网金融的发展极大地拓展了金融服务的地理区域，克服了传统银行服务在距离上的不经济，由此给客户提供了更多的转换服务机构的选择。在这种新的环境下，社区银行网点下沉的优势将受到较大的挑战，考虑到互联网渠道极低的成本，这种潜在威胁或许相当严重。

当然，在面临众多挑战的同时，我们也能看到社区银行所具有一些独特优势，特别是其所倚重的关系融资模式，在现代银行业的竞争中仍显现出了旺盛的生命力。凭借这种融资模式，社区银行在局部市场（尤其是农村市场）上仍占据主导地位，市场份额远高于大型银行。而同时，在信用风险的控制上，社区银行的表现也全面优于大型银行，坏账成本相对较低。

尽管并没有明确的“社区银行”分类，我国数量众多的地方中小银行（包括大部分的城市商业银行、农村商业银行、农村信用社以及村镇银行在内）基本都具备社区银行的主要特征，如服务对象以本地客户（中小企业和个人客户）为主，业务模式相对传统，更依赖重视客户“软信息”的“关系融资模式”，等等。长期以来，这些中小银行都是支持我国地方经济，特别是县域经济发展的重要力量，也是我国银行体系的重要组成部分。近年来，随着利率市场化改革的推进、市场准入放松以及大型银行的“社区化”战略，中小微企业及零售客户领域的竞争开始日趋激烈，而且，城镇化进程的持续推进，也给部分地区的中小银行形成了较大的挑战。所有这些，与美国银行业曾经的经历并无二致。考虑到以上这些趋势在未来仍将持续甚至强化，那么，美国社区银行业在过去二十几年中的变迁，或预示着我国中小银行未来发展的轨迹，为此，中小银行自身以及监管部门都需提早研究和应对。

从小银行自身来讲，一是利用关系融资模式的优势，以差异化的产品和服务夯实客户基础，以应对市场竞争；二是提高业务能力，适度拓宽非利息收入来源，优化业务结构；三是强化精细化管理，提高运营效率；四是要建立和完善符合现代商业银行发展要求的股权结构和公司治理制度，拓展资本金补充机制，为长期可持续发展奠定基础。



从监管者的角度看，则应有以下几方面的准备。第一，应充分认识在利率市场化以及市场竞争日趋激烈对小银行所形成的潜在挑战与风险。保持相对严格准入制度，有序推进市场开放，既要避免银行牌照数量的过快增长，也要对各类银行的社区网点扩张进行适度限制，防止引发局部市场的过度竞争。第二，运用监管手段引导小银行进行业务调整，形成与之相符的差异化定位与发展策略。第三，应考虑小银行的独特性，努力提高监管的弹性，建立与大银行有区别的监管体系和标准，以减轻小银行的监管负担。一方面，可以尽可能地简化监管程序，并采用与大银行有差异的监管体系，比如在实施国际监管规则时，对小银行采取更简单的方法或给予更长时间的豁免期，等等。另一方面，也可考虑不断改进对小银行的监管手段。依托更先进的分析方法和框架，更多地运用非现场检查手段，等等。最后，应加快相关基础设施建设，及时化解相关风险。具体而言，显性的风险承担机制（如存款保险制度，等），更系统的银行破产处置制度等等，也都是需要认真研究和及时推进的工作。