

미국 벤처기업의 파트너 : 실리콘밸리은행(SVB)

□ [개요] 1983년에 설립된 실리콘밸리은행은 美 캘리포니아州 산타 클라라에 위치한 벤처금융 전문은행

- (규모) 미국 내 28개의 지점과 중국, 인도 및 이스라엘에 총 6개의 해외 지점을 보유
- (임무) 혁신적인 기업을 발굴·투자하여 세계적으로 성공할 수 있도록 더 많은 기회를 부여하는 기업사명(Mission Statement)을 가짐

□ [특징] 생명과학·기술 분야에 전문성을 보유하고 있어 관련 벤처기업에 대한 투자 수익성 확보, 벤처기업 및 벤처캐피탈과의 차별화된 협업 관계 형성

- (시장점유율) 미국 전체 벤처기업 여신의 65%를 차지
 - 미국 전체 벤처기업(생명과학·기술 분야)의 50%와 600개 이상의 벤처캐피탈 회사가 주요 고객
- (영업방법) 긴밀한 협업관계를 유지하여 벤처기업(특히, 초기창업 기업 : Start-ups)의 건전성 정보를 공유해 철저히 거래기업을 선별



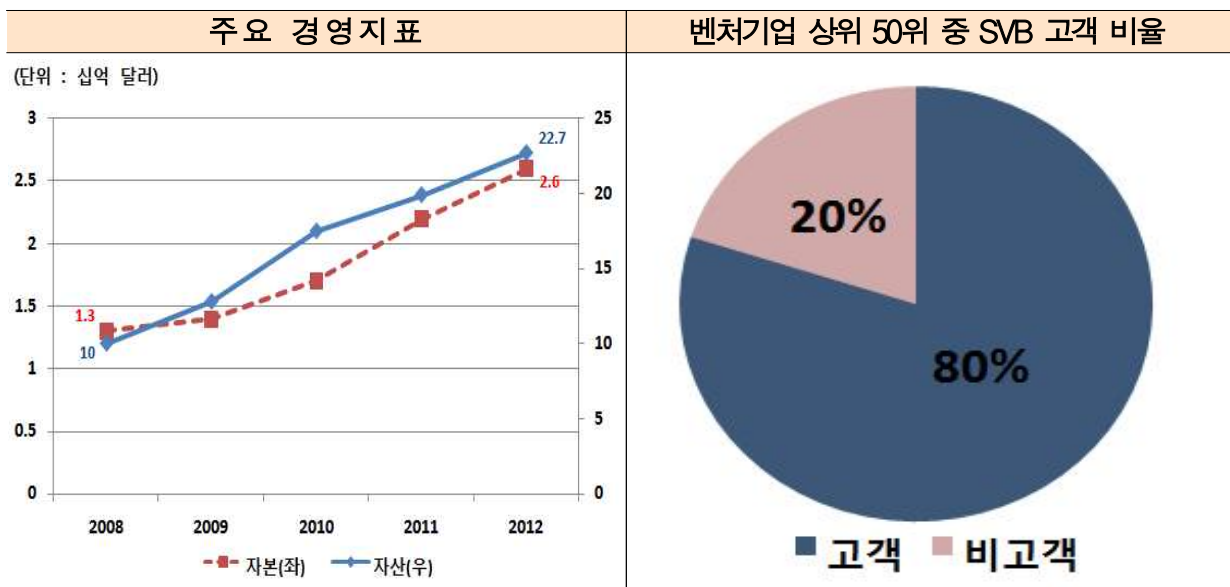
자료 : 실리콘밸리은행 연차보고서(2012)

자료 : 실리콘밸리은행 홈페이지

- (투자) 벤처기업의 수익성(연간 매출액)을 고려하여 기업의 특색에 맞게 차별화된 금융상품 및 서비스 제공
 - ① SVB Accelerator(연 500만달러 ↓), ② SVB Growth(연 500만달러 ~ 연 750만달러), ③ SVB Corporate Finance(연 750만달러 ↑)

- (서비스) 은행 內 산업별 전문가를 구성하고 지속적인 산업동향 파악 및 연구를 통해 벤처기업과의 전문성 있는 금융상담 실시
- (이벤트) 벤처기업 간의 네트워크 구축과 자금조달을 위한 場 마련
 - ※ 예1) Entrepreneur Service Group : 펀드 조성 전문가를 통해 자금을 모을 수 있는 상담 서비스 제공 및 파트너 구축에 필수적인 네트워크 형성
 - 예2) Show Case : 자신의 회사를 소개함으로써 잠재적 투자자나 파트너를 찾을 수 있는 장소 제공
 - 예3) CEO Summit : 벤처기업 CEO들의 성공사례와 실패사례를 공유하여 기업 간 긍정적 효과 창출

□ (성과) 자산 및 자본이 지속 증가 中, 미국 內 벤처투자 수혜 기업 상위 50위⁸⁾ 중 80%가 실리콘밸리은행의 고객



자료 : 실리콘밸리은행 연차보고서(2012)

자료 : 실리콘밸리은행 홈페이지

□ (시사점) 국내에서도 벤처기업 육성에 대한 요구가 높아지는 만큼, 벤처 기업을 위한 선도적인 지원 체계 마련 필요

- (타깃고객) 생명과학·기술 분야 등 비교적 투자 성공 가능성이 높은 벤처기업을 발굴하여 투자 검토
- 벤처기업에게 양질의 금융상담 서비스를 제공하기 위해 산업별 전문가 양성 및 벤처기업 간 상호교류 행사후원 등 차별화된 방안 마련
 - 필요시 최고경영자클럽, 여성CEO클럽, 미래경영자클럽에 이은 IBK창업자 클럽을 구성하여 벤처기업에게 다양한 정보 및 혜택 제공

(작성자 : 금융산업팀 계장 김한나 ☎02-729-5322)

8) WSJ의 The Next Big Things : 3년간 자산 증가가 10억달러 미만인 벤처기업 중 자산, 자본, 투자자와 경영진의 건전성 등을 평가해 상위 50개의 벤처기업 순위를 발표