

2000亿急资产，高盛卖了【xx1008688】2000亿急资产，高盛卖了2000亿资产，高盛卖了早先的终于传闻落地，华尔街大行也挺不住了。据悉，高盛已同裸意出售其个人财富管理（PFM）部门，该部门由高盛在2019年收购的投资顾问公司UnitedCapital重组而来，当时高盛首席执行官DavidSolomon正致力于将客户群拓展到超级富豪之外，服务于那些没有那么富裕的广大市场。然而事实证明，这一举动对于高盛的长期战略来说无关紧要。英国《金融时报》此前曾报道称，PFM部门约有200名员工，管理规模约290亿美元的资产，约占高盛管理资产总额2.7兆美元的1%。这1%指向的是投资金额在100万美元至1000万美元之间的高净值市场。相比之下，高盛过去的主要客户群是超高净值个人，平均拥有超过6000万美元的可投资资金。高盛的私人财富部门管理着来自16000名客户的超过1万亿美元的资产。这笔交易预计将在第四季度完成，高盛并未透露出销售价格。但可以确定的是，一旦甩掉这个“包袱”，将提升高盛财富管理部门的利润率。如今，舵手Solomon面临着巨大的压力。和当下不少企业高层的处境类似，他需要专注于公司的核心业务，提升盈利能力。放弃部分财富管理业务之外，高盛也已经放弃了除在线银行Marcus之外的绝大多数面向消费者的银行业务。转型受阻，消费者端银行业务陷入困境，二季度利润大幅下降60%，这些并不是高盛面临的唯一挑战。在过去的几年里，高盛一直以来受困于分配不均、高管离职的问题，今年年初还解雇了3000多名员工，这是自2008年金融危机以来最大规模的一轮裁员。压力都给到了Solomon，但他也许不是唯一需要负

乡责的人。近年来，许多华尔街银行的匪命运发生了巨大的变蕉化。高盛如今的深层困境或许在于，全球金融业的结构韶发生了岗变化，投资银行不再像二十年前那样拥有威望。

“光芒已经分散给了大型私募股权公司、与私募股权公档司越来越难以区分筒的大型资产管理公司硕以及大抄型对冲基金。高盛现在是一家受到严格监管的银行，与这些机构相比，其活味力、盈利能力和影响贬力都较差。”《金融时报》嵌一驼篇文章分析道。重新聚焦超级富豪2018腊年，Solomon从前任LloydBlankfein手中接管了高管团队。2019年，高盛以7.5亿美元完晴成了对UnitedCapital的收购，随后成立佰了PFM（PersonalFinancialManagement）部门。这是自2000年收购诚做市商Spear，Leeds & Kellogg始以来，高盛进行的规模最大的一笔收购。当时，高盛正试图从一家高高在上的机构投资银行，转型为面向更多人群的综合性金融机构，Solomon的重点战略便是，在原有的大公司和富裕客户之外，拓展消费者金融业务。在掠此之前，高盛的财富管理业务由私人财庇富管理公司和Ayco（高盛此前收购的一家财务顾问公司）组成，两抢家公司总共管理着近5000亿美元的资产。高盛私人财富管那理公司为高净值个人、家庭和捐赠基金提供全面咨询和投资解决方案。Ayco则专门为企业高管和员工汾提关供财务咨妥询和投资管理服务，为400多家公茨司提供服务，其中汾包括《财富》100强中约60家公司。晌不过，和超级富豪们相比，普婚通高净值旦人群的市场还是太小了。经过多家公汕司竞标，汹高适盛的PFM思部门现已被出售给投资顾问CreativePlanning。作为美国最大的私人投断资顾问公司之一，CreativePlanning拥有超过2000名员工和2450亿美元的薦管

匿理资产，有能力从高盛手里接管这一部门。出售PFM后，高盛计划继续为那批最富有的故客户劳提供财务规划服务。对于不太富裕的个人，高盛将继续提供基金瓢和其他投资产品，只不过这些产品将不再自营，而是通过包括CreativePlanning在内的外部财务顾问出售。高盛于2020年收购投资顾问公司FolioFinancial后推出了投资顾问托管业务，除了CreativePlanning之外，今年还宣布与六家第三方投资顾问公司达成多项协议。在如今聚焦主业的新战略下，这项交易的意义不言自明。高盛财富管理主管MarcNachmann表示：“此次出售使哇我们能够继续专进注于超高净值业务。我们在这一领域拥有长期良爬好的业绩记录，也看到那里有很多持续增长的机会，无论是国内还是国际。”

燿br />转型节节败退这是今搽年以来，高盛第二次甩掉过去Solomon主导的并购标的。在此额之前，高盛已经着手出售其在2021年收购的在舍线贷款平台GreenSky。一度，高盛的消费银行业务梦莆想开始得如此顺利。燿br />2016年推出的在线申银行Marcus很快便引起了人们的关注。作为华尔街最具声望的公司之北一，高盛当时认为其在风险管理和技术方面的优势将使他涡们在面向消费者的产欣品方面具有优势。燿br />发展呢也不可谓不迅歇速，两年后，Marcus的存款就超过了350亿美元。随着2018年DavidSolomon被任命为首席执体行官，Marcus进忱一猴步崭露头角。消费者银行业务成为高盛战略的重要组成部分，Marcus也成为Solomon增长战略皇惧冠上的明珠。燿br />当时高盛正处于上升势头，手中还有闲钱，不少投向了消费者银行业务，其中最大恢一笔投向了金融科技公司GreenSky。GreenSky位是一家专门为居家蜕装修项症目提

供贷款的贷款机构。承包商和其他从潞事房屋装修的人经常向客户推销这种贷款。2022年，GreenSky被高盛全资收购，作价17亿美元。然而好景不长，野心姐还是败给了现实。今年4月，Solomon在遂与分析师团队进行的电话会议上公开承认，集团高层决定启动尝试出售旗下GreenSky的程序。在电话会议中，Solomon先肯定了GreenSky的业务价值。他表示，GreenSky确实是一个好业务，运行情况也相当良好，第一季季度的核心贷款额稳定增加，其相关用户也都是拥趸有良好信用记录的客户。但话锋一转，Solomon声称，考虑到目前高盛的现实情况，公司未来的战略重点将有所调整，因此公司可能已经不适合长期持有GreenSky。过去三年，这家知名华尔街银行的消费金融业务亏损了30亿美元。Solomon面临的压力越来越大。质疑之声层出不穷，Solomon的转型计划，疏远数十年来积累的超级富豪客户转向普通大众的策略，似乎并没有成功。目前高盛主要的面向消费者的平台除了GreenSky之外，还有与苹果、通用汽车共同合作推出的信用卡项目，这也是被外界猜测下阶段可能会被卖掉的主要业务之一。

《华尔街日报》报道称，高盛正终止与这家科技巨头的合作关系。去年10月，Solomon宣布了一项重大重组计划，力图使公司回归本源。重组之后，消费金融业务的一部分（包括在线银行Marcus）与资产和财富管理部门合并。包括与苹果的信用卡合作伙伴关系在内的其他消费者业务被并入一个新创建的部门。另外一个部门主要负责高盛原有的投资银行和贸易业务。如今看来，这次业务重组也可为高盛缩减甚至退出消费金融业务做好了准备。蔚、小、

理、比亚迪纷纷入局，一触即发的MPV大战在争夺什么沙特阿美寻求更多股份公开交易，规模或达500亿美元，创发行之最  
最抑i>含淪 e z 鯀掸栳 璁ゆW玫竇塏{璐峰 榭槩|釜揜啞ぜ j?~[  
澶n亩尤环飮 涓醅|糝"佃v=婁 N噤刚一涨停，3600万元砸盘，量化“收割”太凶悍？有游资绝望想离场“漩涡中”的经纬纺机：远未触及退市标准，上市27年后为何主动退市？  
搵j;X筵蓝鋤 铤Ox[箐横 u|淪 h 醴摯夸{ 璁よ捶掙^ 掣b f  
鍬璋Q 抑i>含淪 e z 鯀掸栳 璁ゆW玫竇塏{璐峰`榭槩|釜揜啞ぜ j?~[澶n亩尤环飮 涓醅|糝"佃v=婁 N噤缙^ B j9腑  
娑∠Z R鞞 铤\~r#擎岫撼摳V隋[娑尤袂摯纒} 涓醅骁寮哄Y  
魮Y]吋 攔X } 曠跌蹇十强！经销商平均收入腰斩，贝因美重回第一梯队无望缙^ B j9腑娑∠Z R鞞 铤\~r#擎岫撼摳V隋[娑尤袂摯纒} 涓醅骁寮哄Y魮Y]吋 攔X } 曠一孩