



## THOMAS TIETZ

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, CORUM VERMÖGENSVERWALTUNG



*Thomas Tietz ist seit 2018 CEO der Corum Vermögensverwaltung in Zürich. Er leitet ausserdem die Corum Vermögensverwaltung in München. Thomas Tietz hat Rechtswissenschaft studiert und war über 20 Jahre in der Softwarebranche für Banken und*

*unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz, Liechtenstein und Deutschland tätig. Corum wurde 2002 von Stefan Bucher gegründet, der heute Verwaltungsratspräsident und Inhaber der CORUM-Gruppe ist. Das Unternehmen ist Teil der Corum Holding, zu der unter anderem die Swiss*

*Fund & Finance Plattform gehört. 2019 wurde mit der SWIC Digital eine Tokenisierungs-Plattform gegründet, die unter anderem via Blockchain-basierten Smart Contracts und der App Tukki Kleinanlegern in Sri Lanka den Zugang zu einem breiten Anlageuniversum ermöglichen soll.*

# „ICH RECHNE MIT DREI KONSOLIDIERUNGSWELLEN“

Corum wurde 2002 gegründet und hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten zu einem der grössten unabhängigen Vermögensverwalter der Schweiz entwickelt. Der CEO, Thomas Tietz, erläutert die Gründe für diese Entwicklung.



Andreas Schaffner

**Corum wurde 2002 gegründet und ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen. Was ist hier der Kern der Strategie?**

■ **Thomas Tietz:** Nun, wir sind nicht vergleichbar mit den klassischen Vermögensverwaltern, die in den achtziger oder neunziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts entstanden sind. Wir sind eine Unternehmensgruppe mit 10 operativen Gesellschaften über mehrere Kontinente verteilt mit unterschiedlichen Geschäfts-

modellen, die sich sehr gut ergänzen und es zulassen, unsere Kunden ganzheitlich zu betrachten, um so unsere Dienstleistungen anzubieten.

**Sie sehen sich nicht als klassischer Vermögensverwalter?**

■ Wir sind kein Verwalter, sondern verstehen uns als Dienstleister für unsere Kunden weltweit. In den letzten Jahren haben wir uns, auf Grund unseres technologischen Backgrounds, die Themen Digitalisierung, Prozesse und Workflow-Optimierung sowie Produktinnovation auf die Fahne geschrieben. Zudem sind wir dank unserer unterschiedlichen Geschäftsbereiche auch breiter aufgestellt – dazu gehören etwa unsere Fondsplattform >>>

„Es gibt hunderte von Vermögensverwaltern, die den Prozess der Regulierung nicht durchmachen wollen oder können.“





>>> «Parship/Tinder» mit 950 teilnehmenden Vermögensverwaltern auf der einen Seite und «63 Fondsgesellschaften» auf der Gegenseite, unser Asset Management sowie unser Research und (heutzutage sehr wichtig) unsere Inhouse Legal & Compliance-Abteilung. Unser Herzstück ist eine Schweizer Cloud-Lösung als IT-Infrastruktur, die wir vor Jahren mit unserem Partner aufgebaut haben. Dass wir keine klassischen Banker sind, sehen Sie auch bei mir: Ich habe nicht den üblichen Background eines Bankers, sondern komme aus der IT-Industrie mit Jurastudium, wenn auch der IT-Bereich, in dem ich tätig war, sich stark mit Bankthemen befasste.

### Was halten Sie von den neuen Vorschriften für Vermögensverwalter und dem neuen Umfeld, das entsteht?

■ Sagen wir es doch klar und deutlich: Es findet eine Konsolidierung statt, die - bildlich gesprochen - mit einem Sturm vergleichbar ist, da aus unserer Sicht viele Marktteilnehmer - und damit meine ich Banken, Vermögensverwalter, Dienstleister rund um die Branche - nicht auf die fundamentalen Änderungen, die auf uns zukommen werden, ausreichend vorbereitet sind. Die Konsolidierung wird meiner Meinung nach in drei Wellen stattfinden.

### Welche wären das?

■ Wir erleben derzeit die erste Welle - eher ein «Tsunami». Es gibt hunderte von Vermögensverwaltern, die den Prozess der Regulierung nicht durchmachen wollen oder können. Von den etwa 2500 Vermögensverwaltern in der Schweiz werden meiner Meinung nach die Hälfte nicht in der Lage sein, die nötige Lizenz zu erlangen. Das kann man aus den Finma-Zahlen, die täglich pub-

„Wir offerieren externen Vermögensverwaltern verschiedene Dienstleistungspakete in Form von «Outsourcing- und Insourcing-Modulen».“

liziert werden, ableiten. Alle diese suchen für sich und ihre Kunden eine Lösung. Sie können aber nicht einfach zu ihrer Depotbank gehen und dieser ihre Kunden übergeben. Die Banken haben oft gar nicht die Ressourcen und teilweise auch nicht die Voraussetzungen im Compliance-Bereich, um diese Kunden nach dem «Ausfall» des Vermögensverwalters vom EAM-Desk in ihre Private-Banking-Abteilungen zu transferieren. Es braucht eiligste Lösungen. Es ist fast unvorstellbar, welchen Schaden dies bei den Kunden verursachen kann - wer möchte diesen Sachverhalt einem Kunden, der nicht aus der EU oder der Schweiz stammt bzw. ein paar 1'000 Kilometer weit entfernt lebt, erklären? Sie können sich den Handel vorstellen! «Wir haben ein neues Gesetz in der Schweiz, das Ihren Vermögensverwalter daran hindert, auf die bei uns hinterlegten Vermögenswerte zuzugreifen, da er nicht mehr reguliert ist und ich als Bankier auch nicht in der Lage bin, die Verwaltung zu übernehmen... Es tut mir wirklich leid!» Welches Bild würden wir vom Finanzplatz Schweiz vermitteln?

### Was kommt danach?

■ Bei mir hat sich eine Aussage der FINMA sehr eingepreßt: «Lizenz bekommen heisst nicht Lizenz behalten», d.h. einmal registriert, heisst nicht, dass das Größte vorbei ist. Der im nächsten und übernächsten Jahr anstehende Audit, also die Prüfung durch die FINMA, wird rigoros sein. Die Dinge, die man beim Lizenzantrag schriftlich dargestellt hat - i.e. Weisungen, Arbeitsabläufe, Dokumentationen etc. - werden dann geprüft werden. Hier spricht man von bis zu 800 Prüfpunkten - wobei diese nicht in einem Jahr geprüft werden, sondern über mehrere Prüfperioden. Ich kenne dies sehr gut von unserem Tochterunternehmen in Deutschland, das jedes Jahr 4 Prüfungen über sich ergehen lassen muss. Zurück wieder zu uns: Stellt der Revisor Verstöße fest, gibt es eine Gelbe Karte/Meldung an die FINMA und eine Frist, die Verstöße zu korrigieren. Danach bekommt man nochmals einen kostenpflichtigen Besuch; und falls man dann den Mangel noch nicht behoben hat, droht der Verlust der Lizenz. >>>



### >>> Welche Auswirkungen wird dies auf den Sektor in der Schweiz haben?

■ Ich gehe davon aus, dass wir noch einmal einige hundert Vermögensverwalter verlieren werden wie in dieser ersten Welle. Und dann kommt ja schon die dritte Welle. Lassen Sie uns folgende einfache Frage beantworten: Wann waren die Gründungsjahre der einzelnen Vermögensverwalter? Von 1995 bis 2005 wurden die meisten Gesellschaften von erfolgreichen, damals 35-45-jährigen Privatbankern gegründet, die teilweise ihre Kunden von ihrem Arbeitgeber mitnehmen durften. Heute sind sie fast alle über 60 Jahre alt und nähern sich dem Rentenalter.

### Aber sehen Sie für Corum Entwicklungsmöglichkeiten in dieser Konsolidierung?

■ Ja, wir haben aus diesem Grund 2019 die neue Vermögensverwaltungsfirma «CORUM Wealth Management Platform AG» (CWMP) gegründet. Aus dieser Gesellschaft heraus stellen wir externen Vermögensverwaltern verschiedene Dienstleistungspakete in Form von «Outsourcing- und Insourcing-Modulen» mit einem breiten Spektrum an Dienstleistungen und Kooperationsmöglichkeiten zur Verfügung.

### Gibt es hierzu schon Zahlen?

■ Wir haben seit Beginn dieser Konsolidierungswelle insgesamt elf Vermögensverwaltern beim Prozess geholfen, eine Lizenz zu bekommen, und/oder sie im Bereich IT / Backoffice unterstützt. Acht weitere Vermögensverwalter mit ihren über 500 Kunden haben ihre Selbstständigkeit aufgegeben, und wir konnten sie als Relationship-Manager für uns gewinnen. Und ich gehe davon

aus, dass wir in den nächsten Monaten noch ca. 1'500 bis 2'000 Kunden mit 40-50 Vermögensverwaltern «onboarden» werden. Technologisch schaffen wir auch mehr.

### Sie sagen: Keine Bank – etwa eine Depotbank - steht Schlange und wartet auf diese Vermögen. Was meinen Sie damit?

■ Es ist ganz simpel: Ende des Jahres muss es eine Lösung geben für jenen Kunden, deren Vermögensverwalter aufhört. Es geht dabei um grosse Teile der schätzungsweise insgesamt 500-600 Milliarden Franken, die in der Schweiz von unabhängigen Vermögensverwaltern verwaltet werden. Man kann nicht einfach darauf zählen, dass eine Depotbank die Kunden gewissermassen «übernimmt» - sie sind dafür oft nicht ausreichend ausgestattet.

### Sie sind aber nicht nur in der Schweiz und EU unterwegs sondern auch in der südlichen Hemisphäre. Wie sehen Ihre Aktivitäten in diesem Gebiet aus?

■ Ja, wir haben mit SWIC ein Angebot geschaffen, welches Menschen in den Emerging Markets bzw. im globalen Süden mittels einer Blockchain-Technologie einen direkten Zugang zu Finanzprodukten ermöglicht. Pilotprojekt dafür ist Sri Lanka, das derzeit politisch stark durchgeschüttelt wird. Das Ganze läuft über die

App «Tukki» (Wort kommt vom Vogel «Tukane»). Die Transaktionen erfolgen dann zwischen dem Finanzproduktanbieter (Fondsgesellschaft) über unser SWIC-Gateway direkt mit dem Endkunden – ohne Bank, ohne Börse, ohne Verwahrsstelle. Der Rollout findet derzeit statt. Wir sind momentan ebenfalls dabei, die nächsten Märkte in Asien, Afrika und Südamerika auf den Rollout vorzubereiten.

### Was ist das Ziel?

■ Nun, für uns geht es darum, erste Schritte in diesen Märkten zu unternehmen. Die Technologie hilft uns dabei, sehr kosteneffizient den Zugang zu Märkten zu erhalten, die für uns bis vor kurzem unerreichbar gewesen wären. Wir verschaffen diesen Menschen Zugang zu einem Anlageuniversum, das vergleichbar ist mit unserem in der Schweiz und in anderen westlichen Ländern. Es handelt sich dabei vor allem auch um Menschen, die über keinen Bankzugang verfügen und von den Anlagemöglichkeiten, wie wir sie bei uns kennen, bisher ausgeschlossen waren. Wir arbeiten auch mit der Uni Zürich zusammen bei einem vergleichbaren Projekt, das sich auf afrikanische Länder fokussiert.