

ART OF

DESIGN | TRAVEL | ART | LIFESTYLE | HEALTH



VOLUME 18
DEUTSCH / ENGLISH
€7.99

GELASSENHEIT UND SOUVERÄNITÄT IN TURBULENTEN ZEITEN



Es ist 2025, die Märkte schlagen Wellen wie Sturmfluten – und doch wirkt Markus Wintsch erstaunlich ruhig, als er den Besprechungsraum betritt. Wir begegnen dem CEO von swisspartners nicht zum ersten Mal, aber die Welt, in der er sich bewegt, hat sich seit unserem letzten Treffen beschleunigt: KI jagt Handelssignale in Millisekunden, geopolitische Risse lassen Währungen zittern, Vermögen suchen neue, sichere Häfen.

Mittendrin steht swisspartners – 1993 in Zürich gegründet, heute einer der grössten unabhängigen Vermögensverwalter des Landes. Rund 100 Experten und Expertinnen lenken hier die Finanzgeschicke anspruchsvoller KundInnen aus der Schweiz, Liechtenstein, der EU und den USA. Ihr Repertoire reicht vom klassischen Asset-Management über maßgeschneiderte Family-Office-Leistungen bis hin zum Komplett-Relocation-Service.

Dreh- und Angelpunkt ist die «One-Plattform»: eine digitale Kommandozentrale, die bankable und non-bankable Assets – von Aktien bis Oldtimern, von ETFs bis Kunstwerken – in einer Übersicht zusammenführt.

KI schenkt uns Tempo, aber kein Vertrauen – das bleibt menschlich.

Digitalisierung & Beratungs-Exzellenz

Die KI-Welle rollt. Welche neuen Werkzeuge setzt swisspartners ein?

Künstliche Intelligenz schenkt uns Tempo und Tiefgang: Marktanalysen, News-Scans, Risiko-Checks – das geht heute in Minuten. Dennoch prüft am Ende immer ein Mensch die Resultate, bevor wir sie dem Kunden präsentieren oder intern verwenden.

Und wo liegen die Daten?

Wir haben unsere IT in Schweizer Cloud-Lösungen migriert, mit geografisch redundanten Back-ups für maximale Datensicherheit. Kritische Portfoliodaten halten wir bewusst unter eigener Regie – wenn etwas klemmt, will ich nicht stundenlang auf einen externen Anbieter warten.

Bleibt da überhaupt Platz für klassische Beratung?

Gerade jetzt! Information ist Massenwa-

re, Einordnung nicht. Manche Kundinnen wollen den 30-Sekunden-Überblick, andere die 30-Seiten-Analyse – wir nennen das den ‚Flughöhen-Mix‘. Gute Beratung spürt, wer was braucht, und liefert es in der richtigen Dosis.

Generationen & Emotionen

Ihr bewertet Oldtimer, Kunst oder Schmuck in One. Wie funktioniert das?

Der Besitzer entscheidet: Kommt sein Ferrari 275 GTB zum historischen Kaufpreis hinein oder zum heutigen Wert des Expertengutachtens. Es ist immer auch Gefühlsache – gerade wenn die Sammlung seit Jahrzehnten Teil der Familiengeschichte ist. Die Bewertung findet in Zusammenarbeit mit Experten statt.

Apropos Familie: Vermögen wandern zunehmend direkt von Grosseltern zu Enkeln. Was ändert sich dadurch?

Vieles. Die Ansprüche der Enkel unterscheiden sich teils fundamental von den langfristigen, sparsamen Haltungen der Grosseltern. Die Enkel denken in ETFs, Krypto, Start-ups, ihr Zeithorizont ist kürzer, ihre Risikobereitschaft höher. Wir moderieren diesen Generationendialog.

Wie stellen Sie sicher, dass die Chemie stimmt – jung zu jung, alt zu alt?

Wir arbeiten im Tandem: Ein erfahrener 50-jähriger Berater begleitet den 70-jährigen Patriarchen, ein dynamischer Vierzigjähriger dessen 30-jährige Enkelin. Generationen bringen neue Themen, daher schulen wir intern kontinuierlich, zuletzt mit einem stark besuchten KI-Lehrgang.

Enkel und Grosseltern – wir moderieren den Generationendialog



Relocation & Magnet Schweiz

Immer mehr Vermögende ziehen in die Schweiz. Was reizt sie so?

Jahrhundertelange politische Stabilität, direkte Demokratie, ein verlässlicher Rechtsstaat, ein starker Franken – und mal ehrlich: Berge, Seen und Kultur sind Bonuspunkte, die das Herz höherschlagen lassen.

Wie helfen Sie beim Umzug?

Ganzheitlich: Wir verhandeln mit Steuerbehörden, organisieren Schulen, finden Ärzte, sichern die passende Immobilie. Bei der deutschen Wegzugsbesteuerung muss die Strategie oft Jahre vorher stehen. Manchmal akzeptieren KlientInnen sogar eine Doppelbesteuerung, um schneller im sicheren Hafen zu sein.

Strategie & Haltung

Die Märkte schwanken, Krisen drohen. Was raten Sie und wie bleiben Sie so ruhig?

Neun Krisen in dreissig Jahren lehren Gelassenheit. Wer reale Werte hält – Unternehmen, Immobilien, Rohstoffe – blickt rückwärts meist entspannt. Wir sind da, um genau diese Ruhe mit Fakten zu untermauern.

Welche Märkte adressiert ihr schwerpunktmässig?

Neben der Schweiz Frankreich, Benelux, Deutschland, Österreich, Italien und – via SEC-Lizenz – die USA. Aus Europa sehen

wir Zuzug, aus Amerika eher Franken-Diversifikation.

Wohin steuert swisspartners strategisch?

An unserer «Breite» halten wir fest. Organisches Wachstum ergänzen wir gezielt durch Übernahmen von Expertenteams, z. B. in Finanz- und Vorsorgeplanung oder klassischer Treuhand (Buchhaltung, Steuerklärungen, Willensvollstreckung). Auch das Asset-Management von Vorsorgegeldern sehen wir als Wachstumsfeld.

Braucht es dafür externe Partner?

Auf jeden Fall. Mit Banken, Steueranwälten, Relocation-Profis und Kunstschätzern bilden wir ein Netzwerk. Dennoch ist unser USP die jahrzehntelange Vertrauensbeziehung zwischen Kunden und Beratern.

Wie hält Markus Wintsch seine persönliche Balance?

Indem er mit seinem Hund in die Berge geht – in Liechtenstein, der Schweiz oder Tirol.

Und was macht eine «gute» Vermögensberatung in Zukunft aus?

Das persönliche Gespräch wird kostbarer denn je. Zwischen all dem digitalen Rauschen gewinnen Zuhören, Empathie und echtes Interesse an Lebensgeschichten an Wert. Vielleicht ist genau das unsere stärkste Antwort auf die rasante Technologieentwicklung.

PROUDLY SWISS



© Zak van Biljon | Wetterhorn. Kunstkompetenz durch die Kooperation mit der WOS-Galerie



It is 2025. Not only are the markets making waves but they are carrying in tow with them some very substantial storm surges. Enter Markus Wintsch. He comes across surprisingly calm despite it all, as he walks into the conference room. This isn't the first time we get to meet the CEO of swisspartners. But what is different since our last encounter is the accelerated pace of the world he operates in: it takes AI only milliseconds to chase a trade indicator; Right in the thick of things is where you'll find swisspartners. Founded in Zurich in 1993 it is now one of Switzerland's largest independent asset managers. The group has some 100 experts guide the financial fortunes of discerning clients not only from Switzerland and neighbouring Liechtenstein, but from the EU and the United States; their repertoire ranging from

Switzerland equals stability with an Alpine panorama – an irresistible magnet

traditional asset management to customised family office and complete relocation services. The focal point is the "One Platform" that can best be described as a digital command centre. What it does is bring together bankable and non-bankable assets – from stocks to vintage cars from ETFs to works of art – in one overview.

Digitalisation equals consulting excellence
The AI wave is on a roll. How is it benefiting swisspartners?

Artificial intelligence gives us speed and depth: market analyses, news scans, risk checks – today these can all be done in only minutes. Nevertheless, in the end, before we present any results to the client or use them internally, a colleague will always check them. AI gives us speed, but does not inspire trust – the latter has to remain human.

And where is the data located?

We have migrated our IT to Swiss cloud solutions with geographically redundant backups for maximum data security. We deliberately keep critical portfolio data under our own jurisdiction – if something were to go wrong, I don't want to have to wait for

hours for an external provider.

Is there even room for traditional consulting?

Now more than ever! Information is a commodity. Retrieving it is not. Some clients want a 30-second overview, others a 30-page analysis. Good consulting senses, who needs what, and delivers it in the right dose; the 'flight-level' mix so to speak.

Generations & emotions

You appraise classic cars, art, or jewellery in One. How does it work?

The owner gets to decide: Will their Ferrari 275 GTB be included at its historical purchase price or at the current value according to the appraisal of experts? It's a matter of gut feel – especially if the collection has been part of the family history for decades.

What about the increasing trend of wealth passing directly from grandparents to grandchildren. What does this change?

A lot. The demands of the next generation differ fundamentally from the long-term frugal approach of its forebears. It thinks in terms of ETFs, crypto, and start-ups; the newcomers' time horizon is shorter, their willingness to take risks higher. We will facilitate this intergenerational dialogue.

How do you ensure that the cross-generational chemistry is right?

We work in tandem. An experienced 50-year-old advisor will accompany the 70-year-old patriarch, while a dynamic 40-year-old will advise the 30-year-old granddaughter. With every generation come new topics. Hence the internal training that is ongoing, most recently with a well-attended AI course. Grandchildren and grandparents – we'll facilitate the intergenerational dialogue

Drawing card Switzerland & relocation

Increasingly more wealthy people are moving to Switzerland. What is the big attraction?

Centuries of political stability, direct democracy, a reliable constitutional state and a strong Swiss franc. And in all honesty, who can resist the bonus points that the mountains, lakes, and culture make for?

How do you help with relocation?

We take a holistic approach: we negotiate with tax authorities, organise schools, find doctors, and secure the right property. With the German exit tax, the strategy often has to be in place years in advance.

Strategy & mindset

With fluctuating markets and looming crises, how do you stay calm?

Nine crises in 30 years have taught us composure. Those who hold real assets – companies, real estate, commodities – usually look back with confidence. We are here to back up this very calmness with facts.

Which are your core target markets? Aside from Switzerland, we're seeing an influx from Europe: France, the Benelux, Germany, Austria and Italy. And, via a Securities and Exchange Commission license, we're also seeing more diversification into Swiss francs from the United States.

Where is swisspartners heading strategically?

We're making sure we hold on to our bandwidth, systematically supplementing organic growth with the acquisition of expertise i.e. financial, pension planning and traditional trust services (accounting, tax returns, will execution) teams. Also, the asset management of pension funds is a growth area for us. Do we need external partners for this? Absolutely. Still, it's the decades-long relationship of trust between clients and advisors that is our unique selling point.

How does Markus Wintsch maintain his personal balance?

By taking his dog to the mountains – in Liechtenstein, Switzerland or Tyrol.

And what will define "good" financial advice in the future?

Personal conversations. Listening, empathy, and genuine interest in life stories are going to prove invaluable amidst the digital noise. Perhaps it is precisely this that can be our strongest response to the speed with which technological development is coming towards us.

swisspartners versteht sich als Ruhepol im Finanzrauschen: digital schnell, menschlich nah und mit einem Netzwerk, das vom Kunstgutachter bis zum Steueranwalt reicht. Im Zentrum steht immer das vertrauensvolle Gespräch – jenes leise, aber kraftvolle Instrument, das selbst in turbulenten Zeiten Orientierung gibt.

swisspartners sees itself as a calm anchor amid the financial noise – digitally swift, humanly close, and backed by a network that stretches from art appraisers to tax attorneys. At its core lies the trusted conversation, that quiet yet powerful instrument that guides clients even when the markets storm.



MORE INFOS

swisspartners Group AG
www.swisspartners.com
8002 Zürich, Switzerland