

Die Architektur des Vermögens.

Warum Vermögen heute keinen weiteren Berater braucht.
Sondern einen Architekten.

Zehn Kapitel. Eine Argumentation.

TEIL 1 · DIE AUSGANGSLAGE

01	Das Schweizer Paradox.	08
02	Eine Szene, die Sie kennen.	10
03	Wenn das Leben sich ändert, ändert sich alles.	11
04	Was fehlt, ist eine Position weiter.	12

TEIL 2 · DIE LOGIK

05	Ein 150 Jahre altes Privileg.	16
06	Die vier Kräfte einer Architektur.	17
07	Was Fragmentierung wirklich kostet.	18

DAS KERNSTÜCK

Eine Architektur sieht man nicht. Man spürt sie.

Die Struktur.	20
Die Wirkung.	21

TEIL 3 · DIE KONSEQUENZ

08	Die Welle, die kommt.	26
09	Der Interessensvertreter.	27
10	Ein Privileg für alle.	29



Unser neuer Standort in Sursee.

EDITORIAL

Wir würden kein Whitepaper schreiben, wenn alles in Ordnung wäre.

In einem Gespräch fasste ein Kunde von smzh seine Situation in wenigen Worten zusammen. Vermögend, erfolgreich, alles vorhanden. Und trotzdem:

**«Ich habe das Gefühl, ich habe alles.
Aber ich weiss nicht, ob es zusammenpasst.»**

Vor ihm lagen Dokumente. Von der Bank. Von der Versicherung. Vom Treuhänder. Alle für sich korrekt. Doch niemand hatte je das Ganze betrachtet. Dieser Satz beschreibt nicht die Ausnahme, sondern den Normalfall.

smzh wurde 2018 mit einer klaren Idee neu aufgesetzt: Die Art, wie in der Schweiz mit Vermögen umgegangen wird, hat ein Strukturproblem. Nicht weil die Beratenden schlecht wären. Sondern weil niemand den Auftrag hat, das Ganze zu koordinieren. Was fehlt, ist nicht Qualität. Was fehlt, ist Verantwortung für das Ganze.

Genau das tun klassische Family Offices seit 150 Jahren. Sie nehmen die Position des Architekten ein. Sie koordinieren die besten Spezialisten der Welt im Auftrag einer einzigen Familie. Das ist bisher ein Privileg. Es kostet einen Eintrittspreis, den fast niemand zahlen kann.

In diesem Whitepaper zeigen wir auf, warum sich das ändern muss und weshalb jedes Vermögen eine Architektur braucht. Und ein Versprechen: smzh nimmt diese Position ein.



Gzim Hasani
CEO, smzh ag



Dr. iur. Aurelia Frick
Deputy CEO & Chief Business
Development Officer, smzh ag

Das Problem ist nicht mangelnde Beratung.

Das Problem ist, dass niemand für das Ganze verantwortlich ist.

Vier Kapitel über das Schweizer Paradox, eine Sonntagsszene und die Mechanik der Fragmentierung.

Teil 1

KAPITEL **01**

Das Schweizer Paradox.

Mit einem durchschnittlichen Vermögen von rund 536'000 CHF pro Erwachsenem belegt die Schweiz weltweit Rang eins. Über 1,1 Millionen Menschen im Land sind formal Millionäre. Aktuell werden in der Schweiz jährlich über 100 Milliarden CHF vererbt, fünfmal mehr als 1990.

Nr. 1

VERMÖGEN

536'000 CHF

Pro Erwachsenem
UBS Global Wealth Report 2025

Nr. 1

MILLIONÄRSDICHTE

12,4 Prozent

1,1 Millionen Menschen, gemessen
an Gesamtbevölkerung
UBS Global Wealth Report 2025

> 100 Mrd. CHF

ERBSCHAFTEN IN 2025

5x Anstieg

Vergleich Erbschaftsvolumen 2025 vs. 1990
Brühlhart, Universität Lausanne 2019, 2025

Was diese Zahlen nicht zeigen, ist das eigentliche Problem.

Hinter dem Wohlstand verbirgt sich ein Strukturproblem.

Das Vermögen ist gebunden.

Rund 70 Prozent des Haushaltsvermögens stecken in Immobilien und in der gebundenen Vorsorge. Bis zur Pensionierung sind sie de facto nicht steuerbar. Was nach Wohlstand aussieht, ist oft eingefrorenes Kapital.

Das verfügbare Vermögen ist ungenutzt.

Etwa die Hälfte des frei verfügbaren Vermögens schweizerischer Haushalte liegt auf Bankkonten. Ohne Rendite. Ohne Inflationsschutz. Ohne Strategie. Ein beträchtliches Vermögen, das jedes Jahr real an Wert verliert, weil es niemand bewegt.

Die Beratung ist fragmentiert.

Der typische vermögende Haushalt unterhält Beziehungen zu fünf bis sechs Finanzdienstleistern gleichzeitig. Hausbank, Depotbank, Versicherungsberater, Treuhänder, Hypothekarvermittler, gelegentlich ein unabhängiger Vermögensverwalter. Jeder optimiert seinen Bereich. Niemand optimiert das Ganze.

**Die meisten Vermögen werden verwaltet.
Aber wenige werden geführt.**

KAPITEL **02**

Eine Szene, die **Sie** kennen.

**Sonntagnachmittag.
Die Sonne fällt schräg ins Wohnzimmer.
Auf dem Tisch liegen Unterlagen.**

Eine Pensionskassenabrechnung. Ein Vorsorgeauszug der dritten Säule. Eine Police aus den frühen Jahren der Berufstätigkeit. Eine Hypothekarofferte, die die Bank vor zwei Wochen geschickt hat. Ein Kontoauszug, auf dem ein Betrag steht, den niemand bewegt hat. Eine Person nimmt einen Schluck Kaffee. Schaut auf die Stapel. Stellt sich Fragen, die sie sich oft stellt.

Reicht das, was ich tue? Ist das, was vor mir liegt, optimiert?

Arbeitet mein Vermögen als Ganzes oder als Einzelteile?

Wenn morgen etwas passieren würde, was wäre dann mit der Familie?

Sind die Hypothek und die Vorsorge aufeinander abgestimmt?

Was sagt mein Treuhänder zu der Anlage, die mir die Bank empfohlen hat?

Und mein Bankberater zur Steuerstrategie meines Treuhänders?

Die Person legt die Unterlagen weg. Macht sich einen zweiten Kaffee. Nimmt sich vor, das zu klären, irgendwann.

**Niemand hat die Übersicht.
Niemand führt das Ganze.**

KAPITEL **03**

Wenn das Leben sich ändert, ändert sich alles.

Vermögen wird selten in einem grossen Moment gewonnen oder verloren.
Es wird in Lebensphasen geprägt.



Berufseinstieg?

Eigenes Einkommen.
Eigene finanzielle Verantwortung.



Frisch verheiratet?

Zwei Lebenswege werden zu einem.
Zwei Finanzsysteme bleiben getrennt.



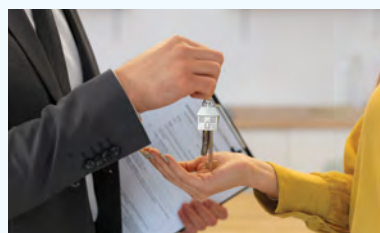
Erstes Kind?

Die Verantwortung wächst.
Die Absicherung folgt nicht.



Wohnsitzwechsel?

Der Lebensmittelpunkt verändert sich.
Die finanziellen Regeln auch.



Eigenheim?

Traum endlich erfüllt.
Finanzielle Optionen dafür aufgeben.



Unternehmensnachfolge?

Werte werden übertragen.
Nicht immer erhalten.

KAPITEL **04**

Was fehlt, ist eine Position weiter.

Die typische Vermögenslandschaft einer Familie ist nicht unbeaufsichtigt. Sie ist überbeaufsichtigt.

SPEZIALIST	WAS DER SPEZIALIST MACHT	WAS TROTZDEM FEHLT
Bankberater	Bietet eine passende Anlagestrategie und Anlagelösungen für das Vermögen an.	Gesamthafte Abstimmung mit Steuern, Immobilien und Vorsorge erfolgt meist nur eingeschränkt.
Versicherungsberater	Bietet attraktive Versicherungslösungen zur Absicherung von spezifischen Risiken.	Integration in die Gesamtvermögensstrategie und Kapitalallokation ist häufig nicht systematisch gewährleistet.
Treuhänder	Optimiert steuerliche Situation und Strukturierung.	Wie die Steueroptimierung die Anlagestrategie und Nachfolge beeinflusst, wird oftmals nicht geprüft.
Hypothekarvermittler	Optimiert Finanzierungsstruktur und Konditionen.	Einbettung der Verbindlichkeiten in die Gesamtvermögensstrategie und Risikotragfähigkeit sind nicht immer umfassend analysiert.

Dass die Dienstleistungen nicht umfassend sind, ist kein Versäumnis. Es ist die Definition der jeweiligen Aufgaben. Jede dieser Disziplinen ist eine eigene Welt. Tief, komplex, sich permanent verändernd. Wer Spezialist ist, ist es zu Recht.

Was fehlt, ist nicht ein weiterer Spezialist. Was fehlt, ist jemand, der das Ganze führt. Die Position des Architekten. Der Unterschied zwischen guter Beratung und echter Vermögensführung liegt nicht im Detail, sondern in der Perspektive.

**Die Schweiz hat exzellente Spezialisten.
Was fehlt, ist der Architekt.**

Die Logik des Family Office.

Ein 150 Jahre altes Privileg, vier Kräfte einer Architektur und vier Praxisbeispiele für die Kosten der Fragmentierung.

Teil 2

KAPITEL **05**

Ein 150 Jahre altes Privileg.

1882 gründete John D. Rockefeller in New York das, was heute als das erste moderne Family Office gilt.

Das Modell ist seither weitgehend unverändert geblieben.

Ein Family Office verwaltet das Gesamtvermögen einer wohlhabenden Familie über alle Anlageklassen, Generationen und Lebensbereiche hinweg. Es ist kein Produkt. Es ist eine Funktion.

Eine zentrale Steuerung, die alle externen Spezialisten beauftragt, koordiniert und prüft. Und die ausschliesslich für die Familie arbeitet, nicht für eine Bank, eine Versicherung, einen Produkthanbieter.

Genau diese eine Eigenschaft, die strukturelle Unabhängigkeit, ist der Kern. Alles andere folgt daraus.

> 8'000

SINGLE FAMILY OFFICES

Weltweit
Deloitte 2024

3'100 Mrd. USD

ASSETS UNDER MANAGEMENT

Deloitte 2024

> 99%

DER VERMÖGENDEN SCHWEIZER HAUSHALTE AUSGESCHLOSSEN

Unterhalb der bisherigen Eintrittsschwelle.

Family Offices sind seit 150 Jahren der Goldstandard für die Steuerung sehr grosser Vermögen. Sie haben nur einen Nachteil: Der Eintrittspreis liegt in der Regel bei einem zweistelligen Millionenbetrag. Damit ist das Modell für über 99 Prozent der vermögenden Schweizer Haushalte ausser Reichweite. Auch wenn der Zugang limitiert ist, ist die zugrundeliegende Logik universell und unterliegt den nachfolgenden vier Kräften.

KAPITEL 06

Die vier Kräfte einer Architektur.

Eine belastbare Vermögensarchitektur beruht auf vier Kräften, die zusammenwirken müssen. Nicht nebeneinander.

Liquidität.

Wie viel Kapital muss wann zugänglich sein?

Zu viel Liquidität kostet Rendite. Zu wenig schafft Zwang. Liquidität ist eine Entscheidung, keine Reserve.

Investition.

Wie wird Kapital arbeiten?

Risikoadjustiert, kostenoptimiert, steuerlich abgestimmt. Erfahrungen zeigen, dass wegen isolierten Entscheidungen mehr als 10 bis 30 Prozent Rendite über 10 Jahre verloren gehen.

Schutz.

Was passiert, wenn etwas passiert?

Erwerbsausfall, Invalidität, Scheidung, Tod. Versicherungen, Güterstand, Vollmachten. Schutz ist erst sichtbar, wenn er fehlt.

Nachfolge.

Wem soll was wann gehören?

Steuroptimiert, konfliktfrei, im Sinne des Vermögensaufbauenden. Das neue Erbrecht von 2023, das Erblassern mehr Freiheit in der Verteilung ihres Erbes gibt, nutzen erst 14 Prozent.

Wer diese vier Kräfte nicht zusammen denkt, verwaltet Fragmente statt Vermögen.

KAPITEL 07

Was Fragmentierung wirklich kostet.


**Verwaltete Fragmente.
Sie resultieren aus den Entscheidungen, die nie getroffen wurden.**

«Wir waren versichert, aber nicht geschützt.»

Ein Selbständiger, mehrere Risikoversicherungen abgeschlossen, jeweils empfohlen von verschiedenen Beratern. Bei einem Ereignis stellte sich heraus: Drei Policen deckten das gleiche Risiko, eine wesentliche Lücke war offen. Die Summe der Prämien war hoch. Der tatsächliche Schutz nicht.

«Mein Berater kannte mich nicht wirklich.»

Ein Angestellter, gutes Einkommen, seit Jahren investiert. Passiv, kostengünstig, breit diversifiziert. Vieles war richtig. Doch niemand stellte die entscheidende Frage: Wofür soll dieses Vermögen eigentlich arbeiten? Keine klaren Ziele, keine persönliche Strategie, kein Plan hinter dem Plan. Über Jahre entstehen so Opportunitätskosten, die auf keiner Rechnung erscheinen. Was mit einer abgestimmten Strategie möglich gewesen wäre: mehr Freiheit, mehr gemeinsame Zeit. Zum Beispiel eine Weltreise mit der ganzen Familie.



«Ich hatte keinen Überblick mehr.»

Eine Familie aus dem Mittelland, beide berufstätig. Vier Pensionskassen, drei Lebensversicherungen, zwei Hypotheken bei verschiedenen Banken, ein Aktiendepot, eine selbständige Beteiligung. In Summe ein Vermögen, das eine sorgfältige Strukturierung verdient hätte. Tatsächlich existierte keine Übersicht. Niemand hatte je versucht, die Stücke zu einem Ganzen zu fügen.

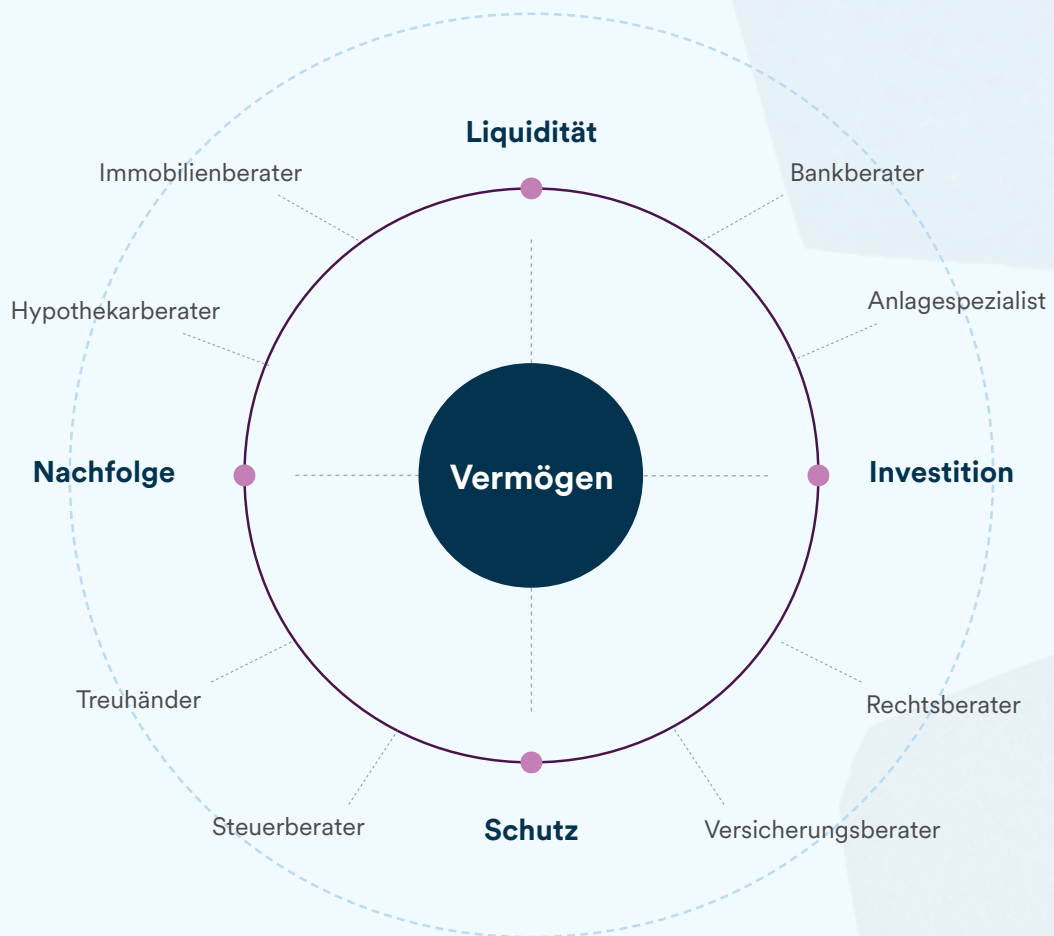
«Die Erbschaft hat die Familie zerrissen.»

Ein Unternehmer im sechsten Lebensjahrzehnt stirbt unerwartet. Ohne Testament. Es gilt das gesetzliche Erbrecht. Die hinterbliebene Ehefrau und zwei volljährige Kinder erben gemeinsam die Aktienmehrheit am Familienunternehmen. Sechs Jahre Streit, drei Anwaltskanzleien, ein Verkaufserlös, der mit ordentlicher Nachfolgeplanung deutlich höher ausgefallen wäre. Das sind keine Ausnahmen. Das ist der Normalfall. Es sind die typischen, gut dokumentierten Folgen eines Beratungssystems, das auf Einzeloptimierung gebaut ist.

DIE STRUKTUR

Die Architektur in einem Bild.

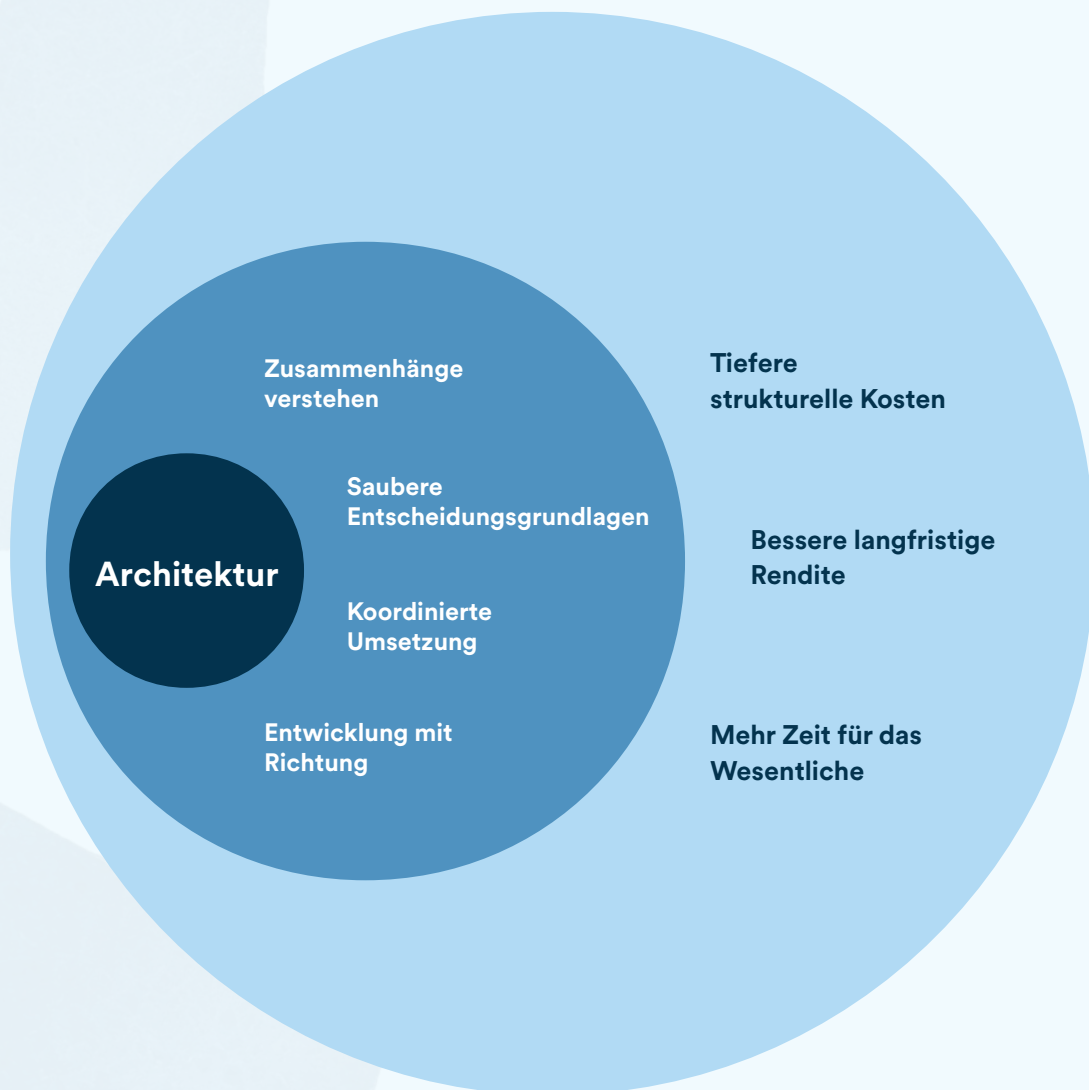
**Im Zentrum: das Vermögen.
Darum herum: die vier Kräfte.
Aussen: die Spezialisten, die koordiniert werden.**



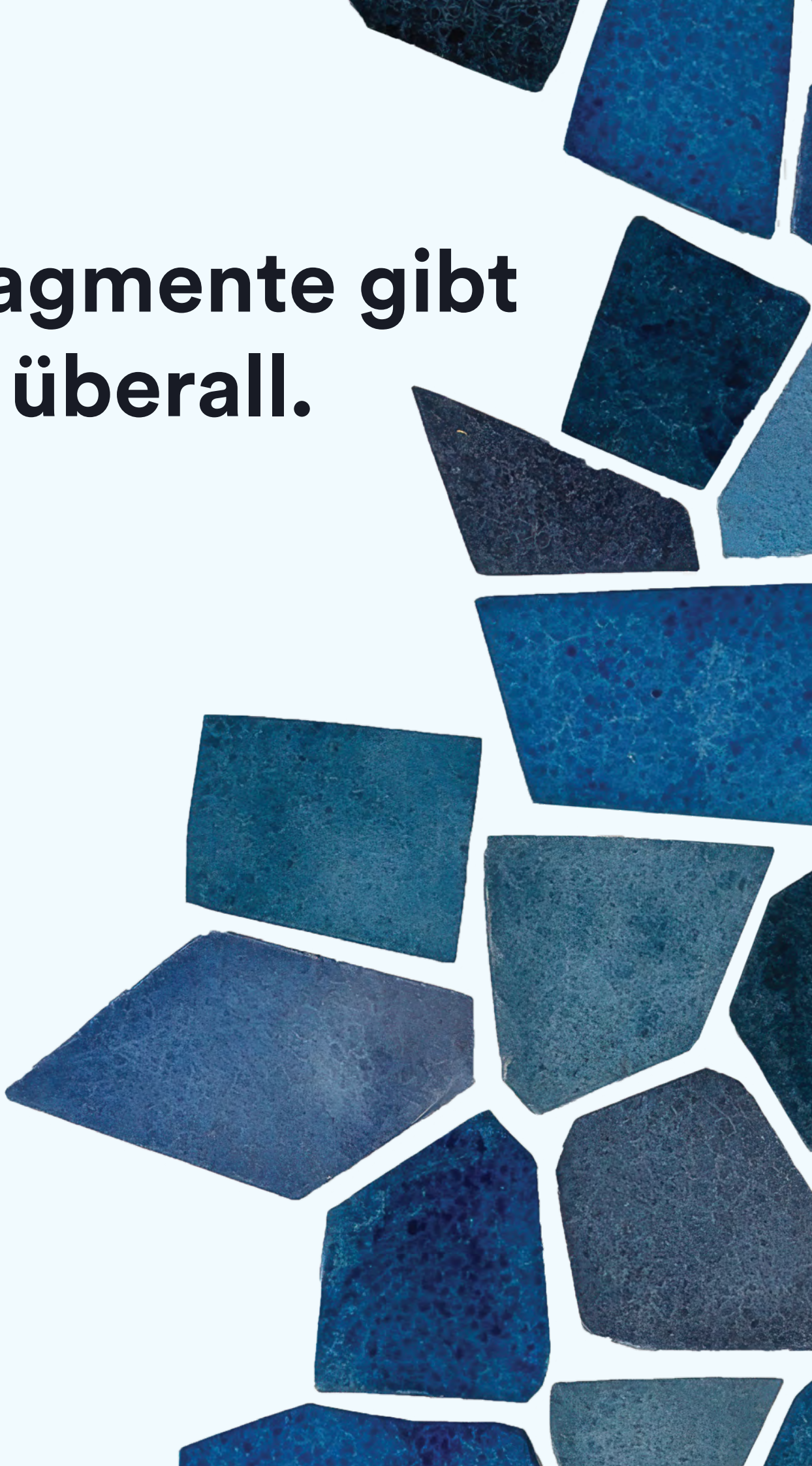
DIE WIRKUNG


Was diese Architektur bewirkt.

Eine Architektur verändert nicht die Elemente.
Sie entscheidet, ob sie zusammenpassen.



Fragmente gibt es überall.





**Das Gesamtbild
ist aber selten.**

smzh als Architekt.

Die Welle, die kommt. Der Interessensvertreter.
Und das Privileg, das allen zusteht.

Teil 3

KAPITEL **08**

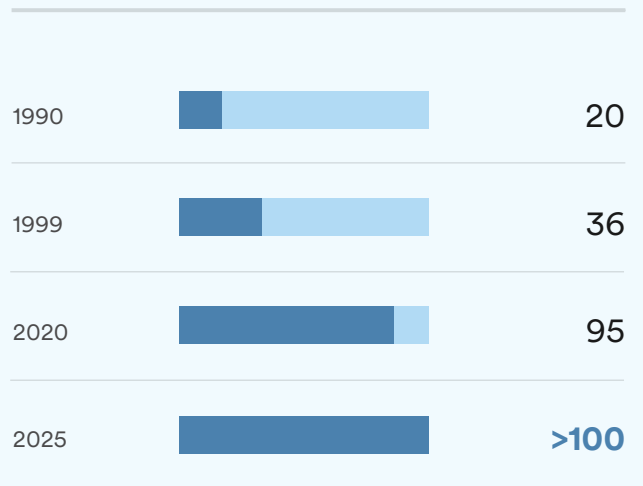
Die Welle, die kommt.

In der Schweiz wurden im Jahr 2025 mehr als 100 Milliarden geerbt. Das ist mehr, als die AHV jährlich auszahlt.

Was als grösster Wohlstandsgewinn in der Schweizer Geschichte erscheint, ist in Wahrheit eine Strukturherausforderung. Vermögen, das ohne Architektur weitergegeben wird, fragmentiert sich in der nächsten Generation.

Was über Jahrzehnte als Einheit aufgebaut wurde, zerfällt innerhalb von Monaten in Einzelteile. Mit der bevorstehenden Pensionierungswelle steht die Schweiz vor der grössten Vermögensübertragung ihrer Geschichte. Ohne Architektur wird sie zur grössten Fragmentierung ihrer Geschichte.

Erbschaftsvolumen Schweiz
(Mrd. CHF, jährlich)



Brülhart, Universität Lausanne 2019, 2025

Vermögen ohne Struktur wird in der nächsten Generation nicht vermehrt. Es wird verteilt.

KAPITEL **09**

Der Interessensvertreter.

Es gibt einen Begriff, der die fehlende Position am präzisesten beschreibt. In der Schweizer Finanzbranche wird er selten verwendet.

Ein Anwalt vertritt die Interessen seines Mandanten. Ein Architekt baut für den Auftraggeber. Ein Hausarzt entscheidet im Sinne des Patienten, nicht im Auftrag eines Pharmakonzerns. In all diesen Berufen ist Loyalität strukturell gesichert.

In jeder anderen wichtigen Entscheidung im Leben haben Sie einen Vertreter. Beim Vermögen bisher nicht.

smzh ist 2018 mit einer klaren Idee aufgesetzt worden: die fehlende Position einnehmen. Die des Architekten. Wir verkaufen keine eigenen Produkte. Wir denken in Lebenszyklen. Nicht in Quartalen.



Unabhängig

Wir handeln ausschliesslich in Ihrem Interesse.



Holistisch

Wir verbinden einzelne Fragmente zu einem klaren Gesamtbild.



Nachhaltig

Sie investieren in eine Partnerschaft. Nicht in Produkte.

**Wir sitzen konsequent auf Ihrer Seite.
Und nur dort.**

WAS SIE DAVON HABEN

Was sich für Sie konkret verändert.

**Vier konkrete
Veränderungen, die
Sie ab dem ersten
Tag spüren.**

Sie haben Transparenz

und wissen jederzeit, wo Sie stehen.

Sie haben Klarheit

und treffen bessere Entscheidungen –
effizienter und zielorientiert.

Sie haben Handlungssicherheit

und vermeiden teure Fehlentscheide.

Sie fühlen sich vorgesorgt

Ihr Vermögen und Ihre Familie sind
strukturiert abgesichert.

**Eine Architektur.
Eine Verantwortung.
Ein Plan.**

KAPITEL **10**

Ein Privileg für alle.

Zwei Gedanken zum Schluss

DER ERSTE

Das Family Office war lange ein Privileg.
Die Architektur des Vermögens ist eine Notwendigkeit.

DER ZWEITE

Sie sind heute besser aufgestellt, als Sie denken.
Sie sind nicht so gut aufgestellt, wie Sie es sein könnten.

Der nächste Schritt ist nicht eine grosse Entscheidung.
Er ist ein Gespräch.
Wir nennen es das Architekturgespräch.

DAS ARCHITEKTURGESPRÄCH



**In 60 Minuten entsteht
aus einem fragmentierten
Vermögen ein Gesamtbild.**

smzh.ch/de/terminvereinbaren/ · 60 Minuten · kostenlos · vertraulich · ergebnisoffen

ÜBER SMZH

Family Office für alle.

smzh ag ist ein unabhängiger Schweizer Finanzdienstleister mit Sitz in Zürich. Wir verstehen uns als Architekten der Vermögen unserer Kundinnen und Kunden. Wir koordinieren die besten Spezialisten der Schweizer Finanzbranche und arbeiten ausschliesslich im Auftrag des Kunden, nicht im Auftrag eines Produkthanbieters.

smzh bündelt für seine Kundinnen und Kunden alle Bereiche einer Vermögensarchitektur: Anlagen, Vorsorge, Steuerstruktur, Hypotheken, Versicherungen, Immobilien, Erb- und Güterrecht. Mit einer Person als Ansprechpartner. Einer Strategie. Einer Dokumentation. Einem Plan.

200+

Mitarbeitende
in der Schweiz

18'000+

Kundinnen und
Kunden betreut

13

Standorte in der
Deutschschweiz

QUELLENVERZEICHNIS

Quellen

VERMÖGEN SCHWEIZ	UBS Global Wealth Report 2025.
ERBSCHAFTEN	Brülhart, M. (2019). Erbschaften in der Schweiz: Entwicklung seit 1911 und Bedeutung für die Steuern. Social Change in Switzerland N°20 (Universität Lausanne), Brülhart, M. (2025). Erbschaften und Steuern in der Schweiz (Universität Lausanne).
VERMÖGENSSTRUKTUR	Datenbank der Schweizerischen Nationalbank (SNB).
ERBRECHT	Zürcher Kantonalbank und ZHAW (2023): Schweizer Erbschaftsstudie.
FAMILY OFFICES	Deloitte Private (2024): Family Office Insights Series, Defining the Family Office Landscape.

Dieses Whitepaper basiert auf öffentlich zugänglichen Primärquellen und der Beratungspraxis von smzh ag. Alle zitierten Statistiken wurden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verifiziert. Beratungsbeispiele sind anonymisiert und stellen typische, nicht spezifische Mandatsfälle dar.

Die smzh ag ist ein unabhängiger Finanzdienstleister, der seinen Kunden mit einer umfassenden, transparenten und nachhaltigen Beratung in den Themenfeldern Finanzen & Anlagen, Vorsorge & Versicherungen, Hypotheken & Immobilien sowie Steuern & Recht zur Verfügung steht.



Besuchen Sie uns online oder in

Arosa · Aarau · Baden · Basel · Bern · Buchs SG · Chur · Frauenfeld · Luzern · Pfäffikon SZ · St. Gallen · Sursee · Zürich



smzh ag

Tödistrasse 53, CH-8002 Zürich

+41 43 355 44 55

contact@smzh.ch

www.smzh.ch

