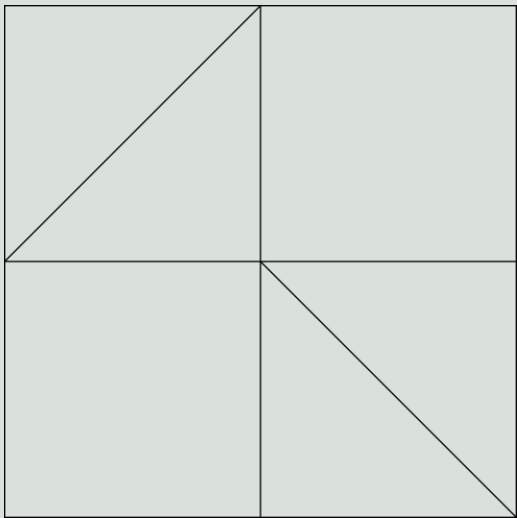


25.03.2026

ZKB & Magpie Projects Austausch – Vorbereitung der Überleitung der Erbschaft in Investments

Agenda



- 01** Teamvorstellung
- 02** Magpie Projects – Über uns
- 03** Erfolgsfaktoren in der Erbschaftsjourney
- 04** Demo
- 05** Diskussion und Next Steps

Teamvorstellung



Nourdine Abderrahmane

Funktion

Partner
Country Head Magpie Projects
Schweiz

Relevante
Erfahrung

Leiter Retail Banking Practice
Engagement Lead Digitale
Transformation
Digitalisierung Lombardkredit
Journey

Kunden

UBS
PostFinance
LGT
ZKB



Marina Brekalo

Manager
Customer Centricity Lead

Digitalisierung und Customer
Centricity
Kundenberatung im Affluent
Wealth Management
Prozessoptimierung

Julius Baer
Credit Suisse
UBS



João Vieira de Meireles

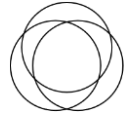
Senior Consultant
Engineering Genius

Fast Prototyping und IT
Engineering
AI Prompting Champion
Hybrid Banking Product
Development

Julius Baer
Credit Suisse
UBS

Magpie Projects – Über Uns

Motive Partners



- Gegründet im Jahr 2015
- Spezialisierte Private-Equity-Plattform zum Aufbauen, Entwickeln und Finanzieren technologiegestützter Dienstleister im Finanzmarktumfeld
- Standorte: New York, London, Berlin
- Kapitalbasis: \$6,4 Mrd. eingeworben



Magpie Projects

- Magpie Projects ist ein eigenständiges, rechtlich und operativ unabhängiges Beratungsunternehmen, hervorgegangen als strategischer Spin-off aus dem Beratungsgeschäft von LPA (Lucht Probst Associates)
- Das Unternehmen agiert unabhängig im DACH-Raum mit Standorten in Frankfurt und Zürich und verfolgt eine klare, skalierbare Wachstumsambition
- Motive Partners begleitet Magpie Projects weiterhin als strategischer Investor und Wachstumspartner

Positionierung

Magpie Projects verbindet tiefgehende Capital-Markets-Expertise mit konsequentem Umsetzungsfokus und unterstützt Banken und Asset Manager bei der regulatorischen und technologischen Transformation von Prozessen, Systemen und Betriebsmodellen.

Der Schwerpunkt liegt auf der operativen Implementierung regulatorischer Anforderungen sowie der Einführung und Weiterentwicklung von IT- und Technologielösungen entlang der Front-to-Back-Wertschöpfungskette.

Zurich — Frankfurt

25+

Jahre Consulting

60+

Mitarbeiter

50+

Kunden

10+

Kooperationspartner

Unsere Kunden und Partner



The overview shows only a non-exhaustive selection of our clients and partners

Wieso Magpie Projects?

- **Lösungsorientiert**, wir starten mit der Lösung und arbeiten rückwärts bis zur Strategie
- **Fachlich erfahren**, all unsere Berater haben Bankenerfahrung und bringen diese ins Projektgeschäft mit
- **Partnerschaftlicher Ansatz**, wir sind zu klein um für alle Aufgaben die Besten zu sein. Daher partnern wir mit den jeweils besten Firmen in ihrem Expertisefeld, um für unsere Kunden die bestmögliche Lösung aufzustellen

Magpie Projects

Erbschaft Journey heute

Fundiertes Fachwissen kombiniert mit
persönlicher Beratung



Erbschaft Journey morgen

Die gleiche starke Journey – erweitert um
gezielte Impulse zum Investieren und einen
Wechsel in die Investment Journey



Schwerpunkte der heutigen Präsentation

Szenario A

Ich vererbe Vermögen

Kundinnen und Kunden planen die strukturierte Weitergabe ihres Vermögens an Partnerin oder Partner sowie an Kinder oder weitere Familienmitglieder.

Ziel der Journey:

- Vermögen generationenübergreifend strategisch strukturieren
- Vermögensstruktur vor der Übergabe optimieren
- Langfristige Investmentstrategie für Stabilität und Wachstum ausrichten

Szenario B

Ich erhalte ein Erbe

Kundinnen und Kunden erwarten eine Erbschaft und benötigen Orientierung bei der Strukturierung des Vermögens.

Ziel der Journey:

- Strukturierte Anlage des geerbten Vermögens sicherstellen
- Inflations- und Kaufkraftverluste aktiv vermeiden
- Investmentstrategien an neue Vermögenssituation anpassen

Visualisierung von optimierten potenziellen Investments



Erhöhte Verständlichkeit der Investmentoptionen durch visuelle Darstellung von Rendite, Risiko und Vermögensentwicklung



Potenzielle Vermögensentwicklung greifbar machen



Erleichterung der Entscheidungsfindung durch transparente Gegenüberstellung verschiedener Investmentstrategien



Opportunitätskosten von Nicht-Investieren sichtbar machen



Stärkung des Vertrauens in die Beratung, da Entscheidungen datenbasiert und transparent visualisiert werden

Live Demo

- **ZKB-Nachlassplanung – UX-Prototyp und Cross-Selling Perspektive**

Diskussion

Ihr heutiger Stand

- Wie integriert ist das Thema Nachlassplanung in Ihr Investment-Angebot (z. B. Discretionary / Advisory Mandates)?
- Sprechen Sie Ihre Kunden frühzeitig an, oder primär erst bei konkreten Ereignissen?
- Wie gut verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden über das Finanzebene hinaus (Familie, Emotionen, Vermächtnis)?
- Haben Sie Transparenz darüber, welche Kunden unzureichend auf Vermögensweitergabe vorbereitet sind?

Ihr Zielbild

- Sehen Sie die Inheritance Journey als einzelnes Produkt, oder als strategische lebensorientierte Journey?
- Welche Bedeutung hat die Sicherung von Assets über Generationen hinweg für Ihre Strategie?
- Wie eng soll Inheritance mit Investment-Angebot verzahnt sein?

Umsetzung & Weiterentwicklung

- Zieht Ihre jetzige Journey direkt Daten aus Ihren CRM tools?
- Nutzen Sie die Daten der Kunden um sie gezielt und personalisiert anzusprechen?
- Wie können Ihre Berater besser befähigt werden, um diese Gespräche aktiv zu führen?
- Möchten Sie/haben Sie weitere Journeys die Sie erweitern möchten? (Mortgage Journey, Investment, Retirement)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!!



**Wir freuen uns, wenn Sie uns für Ihre
Inheritance oder weitere Customer
Journeys in Betracht ziehen!**

Ihr Magpie Projects Team

Magpie Projects

COLLECT . CONNECT . CREATE