

Zusammen für die Zukunft

Wie Sie mit uns
gemeinsam nachhaltige
Erfolge erzielen.



Potenziale erkennen – zusammen besser werden

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir eine erfolgreiche Zukunft gestalten. Unsere Branche verändert sich. Damit ergeben sich Herausforderungen und auch neue Chancen. Auf Kundenseite bestehen und entstehen neue Anforderungen und neue Risiken müssen kundenindividuell abgesichert werden. Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Veränderung der Mobilität und Lebensstile sind Themen, die uns zunehmend beschäftigen. Neue Geschäftsmodelle entstehen.

Wir bei Zurich sind uns der aktuellen Entwicklungen bewusst, die Kunden und unsere Branche beeinflussen. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir diesen Wandel als starker Partner gestalten und mit innovativen Geschäftsmodellen nachhaltige Erfolge sichern.

Eine klare Strategie, geteilte Werte, attraktive Produkte und Leistungen sind entscheidende Aspekte, um zusammen eine erfolgreiche Zukunft zu gestalten. In dieser Broschüre haben wir unsere Ideen und Gedanken – unsere Impulse – zu einer partnerschaftlichen und erfolgreichen



die Sie in der Kundenansprache, der Optimierung von Prozessen aber auch der Digitalisierung des Geschäfts unterstützen können.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und alles Gute für die Zukunft.

Ihr

Jan Roß
Bereichsvorstand Broker



Zusammenarbeit dargelegt. Weiterhin finden Sie einen Überblick zu unseren neuen Produkten und Leistungen, die auf die Anforderungen Ihrer Kunden passgenau zugeschnitten werden können. Die unterschiedlichen Serviceangebote für Ihr Tagesgeschäft haben wir für Sie ebenfalls zusammengefasst. Den Abschluss bilden Portraits unserer im Markt bekannten Kooperationspartner,

Unsere Expertise – zusammen Ihr Vorteil

Als globaler TOP-10-Versicherer sind wir mit der Expertise und dem Anspruch, für jeden Kunden und seine Bedürfnisse eine Lösung zu finden, am Markt erfolgreich und für die Zukunft aufgestellt. Diese Stabilität ist die Basis für unser gemeinsames Geschäft.

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group, die etwa 55.000 Mitarbeitende in über 215 Ländern und Gebieten beschäftigt, davon 4.400 Mitarbeitende in der Bundesrepublik Deutschland.

Dank hoher Finanzkraft und Bonität zählt Zurich zu den angesehensten Versicherern für Privat-, Gewerbe- und Industriekunden. Die Welt befindet sich in einem steten Wandel. Veränderte gesellschaftliche, ökologische und wirtschaftliche



Rahmenbedingungen stellen Bestehendes in Frage und erzeugen Handlungsdruck. Für die Zurich ist dies ein Ansporn, bei der Gestaltung einer positiven und lebenswerten Zukunft für uns alle mitzuwirken.

Wir nutzen die Chancen, die sich beispielsweise durch neue Technologien bieten, und passen unser Geschäftsmodell entsprechend an. Unsere Angebote richten wir kontinuierlich so aus, dass sie die veränderten Bedürfnisse unserer Kunden stets bestens erfüllen.

Wir begleiten unsere Makler und deren Kunden durch den Alltag, egal, was sich in ihrem Leben ändert. Ob für Privatkunden, Familienbetriebe oder mittelständische Unternehmer – wir bieten den passgenauen Schutz, der aus verschiedenen Bausteinen durch Sie als Makler – individuell zusammengesetzt werden kann. Für Großunternehmen entwickeln wir gemeinsam maßgeschneiderte Konzepte.

Wir bieten leistungsfähige nachhaltige Produkte und Lösungen und setzen auf eine exzellente Beratung. Um diese Qualität zu erreichen, vereinen wir das Beste aus zwei Welten: Wir sind ein starker, traditionsreicher und zuverlässiger Versicherungspartner und gleichzeitig ein agiler, fortschrittlicher Player, der in der Lage ist, Chancen der Zukunft mit intelligenten Innovationen optimal zu nutzen.



Unsere Verantwortung – Nachhaltig leben

Damit wir das weiterführen können, was seit über 140 Jahren in unserer Natur liegt: Menschen Sicherheit zu geben.

Nachhaltiges Handeln ist eines unserer Grundprinzipien. Und das ist kein modischer Trend, sondern elementarer Bestandteil unserer über 140-jährigen Unternehmensgeschichte. Schutz bieten, Risiken besser verstehen und vermeiden zählen zu unseren Kernaufgaben. Damit leisten wir einen substanziellen Beitrag, um die Zukunft unserer Kunden (und die eigene) auf eine nachhaltige Grundlage zu stellen. Dabei haben wir das gesamte Spektrum der Nachhaltigkeit im Blick: die Umwelt, gesellschaftliche Belange aber auch verantwortungsvolles, unternehmerisches Handeln.

In dieser Tradition streben wir danach, uns als eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit zu positionieren. Dabei richten wir unsere Expertise und Energie auf besonders handlungsrelevante Themenfelder, um hier zukunftsweisende Angebote und Lösungen zu schaffen. Die Veränderungen der globalen Arbeitswelt, neue Technologien und veränderte Arbeitsmethodiken erfordern neue und flexible Vorsorgemodelle.

Die fortschreitende Digitalisierung aller Lebensbereiche eröffnet große Chancen. Wir suchen aktiv nach Wegen, um mit neuen Produkten und Dienstleistungen diesen Wandel zu unterstützen und voranzutreiben. Gleichzeitig birgt die Digitalisierung auch enorme Risiken, denen wir mit umfassenden Maßnahmen und Angeboten im Bereich Cybersicherheit begegnen.



Wir bemühen uns, unsere Auswirkungen auf die Umwelt systematisch zu reduzieren. Bereits im Jahr 2019 hat sich Zurich als erste Versicherungsgesellschaft zur Einhaltung der UN-Verpflichtung zur Begrenzung des globalen Temperaturanstiegs auf 1,5 Grad Celsius über dem vorindustriellen Niveau (UN Global Compact Business Ambition Pledge) verpflichtet.

Aber auch für unser unternehmerisches Handeln sind Verantwortungsbewusstsein und Nachhaltigkeit maßgebliche Wegmarken. Fairness, Gleichberechtigung und individuelle Qualifizierung kennzeichnen unser Verständnis im Umgang mit Mitarbeiter:innen. Und die Zusammenarbeit mit Kunden, Maklern und anderen Vertriebspartnern verstehen wir als Partnerschaft, um verantwortungsbewusste und nachhaltige Geschäftsmethoden zu fördern.

Wir tragen Verantwortung für unsere Mitarbeitenden, unsere Kunden und Vertriebspartner und vor allem für die nachkommenden Generationen und unseren Planeten.

Als Versicherungsunternehmen ist es unser Geschäft, Menschen Sicherheit zu geben, Risiken und Krisen vorzubeugen. Das gilt auch für das Thema Nachhaltigkeit.





Zurich – eine starke Partnerschaft

Als traditionsreicher Premiumanbieter unterstützen wir unsere Geschäftspartner dabei, die Risiken ihrer Kunden optimal abzusichern. Zurich bietet ein breites Spektrum von Produkten und Lösungen für Privatkunden, klein- und mittelständische Betriebe bis hin zu Großunternehmen.

Unser Umfeld und unsere Kunden verändern sich und damit auch die Rahmenbedingungen in unserem Maklermarkt. Wir bei Zurich haben dies erkannt und wollen mit Ihnen gemeinsam diesen Wandel aktiv

gestalten. Mit innovativen Geschäftsmodellen und Lösungen, exzellentem Service und in enger Kooperation mit Ihnen und unseren weiteren Geschäftspartnern.

So haben wir bei der Entwicklung unseres neuen Produktes FirmenSchutz speziell die Anforderungen und Wünsche von Maklern an einer Lösung im Firmenkundenbereich berücksichtigt.

Mit vereinfachtem und direktem Zugang zu den richtigen Kontaktstellen bei Zurich steigern wir die Servicequalität. Damit wollen wir Sie im Tagesgeschäft entlasten und die Kundenzufriedenheit erhöhen. Unsere Experten unterstützen Sie bei Fragen zu Angeboten und Underwriting, flankiert von unseren Themenmanagern – die für die nebenstehenden Themen verantwortlich sind – und von den Maklerbetreuern. Mit unseren digitalen Plattformen versorgen wir Sie mit aktuellen Informationen zu relevanten Themen. Individuell konfigurierbare Serviceangebote und Tools unterstützen Sie im operativen Geschäft. Gleichzeitig gewinnen wir durch regelmäßige Umfragen und Ihren direkten Input wichtige Impulse für die Weiterentwicklung unserer Produkte und Leistungen.

Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam eine erfolgreiche Zukunft gestalten können – mit exzellentem Service, innovativen Produkten und Lösungen, attraktiven Konditionen und umfassendem digitalen Support.

Gewerbe

- Underwriting-Kompetenz
- Deckung besonderer Risiken (Gruppen-Unfall, Cyber, D&O)
- Portfoliooptimierung

Motor / KFZ

- Bestandsorientierung
- Flotten

Biometrie

- Beitragsstabilität
- Leistungsorientierung
- Präventionsangebote
- alle Varianten der Arbeitskraftabsicherung

Leben / BAV

- führende Fondspolice
- garantierter Rentenfaktor
- Nachhaltigkeit
- innovative bAV-Konzepte

Digitales

- Kundenkampagnen
- Onlineberatung
- BiPro

Privat

- Portfoliotransfer
- Bedingungswerke

Attraktive Lösungen für Ihre Firmenkunden

Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind die häufigste Betriebsform in Deutschland. Sie decken das gesamte Spektrum von Handwerk, Produktion, Handel bis hin zu Gastronomie und Dienstleistung ab und benötigen sehr unterschiedliche Versicherungslösungen. Für diese attraktive aber zugleich heterogene Zielgruppe bietet Zurich besonders leistungsfähige Schutzkonzepte an.

Gemeinsam mit Maklern, Underwritern und Branchenexperten sind innovative Produktkonzepte entstanden: voll digitalisierte Antragsstrecken, neue Maßstäbe bei der Policierung, weniger Rückfragen, optimierte Haftungssicherheit, wettbewerbsstark.

Unterstützen Sie Ihren Kunden haftungssicher mit maßgeschneiderten Absicherungen aus unterschiedlichen Versicherungssparten

mit zahlreichen Individualisierungsmöglichkeiten. Weitere Vorteile sind die vereinfachte Beitragsberechnung und Prämienregulierung. BiPRO-Anbindung zum Datenaustausch und regelmäßige Produktupdates gehören selbstverständlich auch dazu.

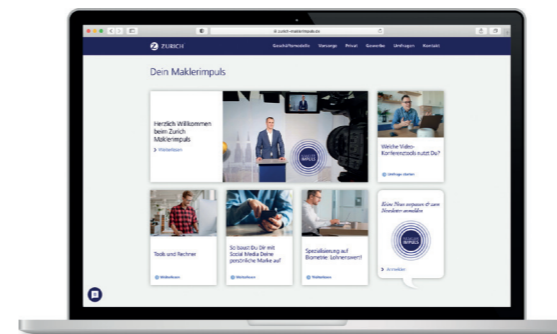


Das neue Produkt – der Zurich FirmenSchutz – bietet integrierte Versicherungslösungen für die Sparten Haftpflichtversicherung, Inhalts-/Ertragsausfallversicherung, Gebäudeversicherung, Rechtsschutzversicherung, Elektronikversicherung und Maschinenversicherung. Ergänzt wird dies durch Lösungen für Gruppen-Unfall, D&O und Cyber-Versicherungen.

Zurich ermöglicht individuell zugeschnittenen Schutz und Lösungen für jede Branche und Betriebsart. Für Sie als unseren Geschäftspartner



Weitere Informationen direkt unter www.zurich-maklerimpuls.de/gewerbe



„Unsere Produkte sind leistungsstark, flexibel und individuell anpassbar. Was uns auszeichnet sind darüber hinausgehende Unterstützung, wie das persönliche Underwriting, hohe vertriebliche Unterstützung und neue Vertriebs- und Produktansätze durch Gruppenunfall und Cyber.“

Stefan Feuser, Themenmanager Gewerbe / KMU

Die wichtigen Dinge schützen

Im Bereich der Personenversicherungen verfügt Zurich über sehr leistungsfähige Schutzlösungen. So können Kunden vor Einkommensverlusten bei Krankheit oder Unfall wirksam geschützt werden. Die Angebotspalette reicht von Grundsicherungskonzepten bis hin zu umfassenden Berufsunfähigkeits-Schutzbriefen. Die Lösungen berücksichtigen unterschiedliche Lebensumstände und Berufsgruppen. Durch feste Beiträge sind sie klar kalkulierbar und dennoch flexibel, denn sie lassen sich bei veränderten Lebensumständen anpassen und erweitern. Insbesondere der Krankheits-Schutzbrief bietet umfangreiche Schutzleistungen und bietet zugleich ein Höchstmaß an Anpassungsoptionen – ein Schutz, der sich dem Leben anpasst.



Weitere Informationen direkt unter www.zurich-maklerimpuls.de/privat

Altersvorsorge mit System

Durch das dauerhaft niedrige Zinsniveau sinkt die Rendite vieler klassischer Anlageformen der Altersvorsorge drastisch. Viele Sparer werden so ihre Vorsorgeziele nicht erreichen. Abhilfe schaffen hier Fondsinvestments mit hoher Performance. Mit der Investition in ausgewählte Aktien oder nur einen Fonds steigt jedoch auch das Risiko. Ein Fondsportfolio hingegen ermöglicht die Risikostreuung und kann zugleich hohe Renditechancen für die Altersvorsorge bieten.

Mit *Vorsorge/Invest* bietet Zurich hier eine attraktive und passgenaue Kombination von Fondsinvestment und Rentenversicherung. Die Kunden können die

Anlagestrategie selbst bestimmen. Neben attraktiven Investmentfonds stehen kostengünstige ETFs oder auch nachhaltige ESG-Fonds zur Verfügung. Ebenso besteht die Wahl, das Portfolio selbst zu strukturieren oder dies durch Experten managen zu lassen. Darüber hinaus bietet die fondsgebundene Rentenversicherung Steuervorteile im Vergleich zu Fondssparplänen.

Ein weiteres Plus ist die Vertragsgestaltung, die kostenfreie Anlagewechsel und flexible Beitragsgestaltung ermöglicht. Zu Rentenbeginn kann der Kunde zudem zwischen verschiedenen Formen einer lebenslangen Rente und Kapitalauszahlung wählen.



Weitere Informationen direkt unter www.zurich-maklerimpuls.de/vorsorge



Besser werden – zusammen mit Ihnen

Die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Gute Kommunikation und ein enger Informations- und Meinungs austausch gewinnen dabei immer mehr an Bedeutung – nicht zuletzt durch die fortschreitende Digitalisierung. Durch geeignete Kommunikationskanäle und innovative Plattformen wollen wir den wechselseitigen Dialog fördern, Ihnen zudem eine ausgezeichnete Servicequalität bieten und Sie im Tagesgeschäft entlasten.

Unser Ziel ist eine Kommunikation auf Augenhöhe. Wir gewinnen von Ihnen wichtige Anregungen und Impulse, um so unser Produkt- und Leistungsangebot kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Gleichzeitig können wir Sie schnell und direkt auf unterschiedlichen Kanälen erreichen. Neben aktuellen und relevanten Informationen bieten wir eine breite Palette von Servicefunktionen und Werkzeugen, um Ihren Geschäftserfolg zu steigern.



Dialog auf Augenhöhe

Zurich Maklerimpuls ist unsere innovative digitale Kommunikations-Plattform. Hier geben wir Impulse zu den Themen Geschäftsmodelle, Vorsorge, Gewerbe- und Privatkunden. Gleichzeitig suchen wir Ihre Unterstützung und Input, um unser Geschäft weiterzuentwickeln, sowohl im direkten Kontakt als auch in regelmäßigen Umfragen. Bei wichtigen Themen, wie Servicequalität, Produktentwicklung oder Vertriebssupport, sind Ihre Ideen und Impulse gefragt. So können wir gemeinsam wichtige Potenziale entdecken und erfolgreiche Geschäfte entwickeln.



Weitere Informationen direkt unter
www.zurich-maklerimpuls.de/umfragen





Ihre Ansprechpartner auf einen Klick

Guter Service ist ein Erfolgsfaktor. Er hilft Ihnen, das Tagesgeschäft effizient zu gestalten und steigert die Kundenzufriedenheit. Wir haben unser Serviceangebot überarbeitet: mit schnellem und deutlich einfacherem Zugang zu den richtigen Ansprechpartnern bei Zurich. Die neue Web App z-aktiv.blue ermöglicht Ihnen den direkten Kontakt zu allen wichtigen und persönlichen Ansprechpartnern. Mit kurzen Reaktionszeiten, direktem Zugriff und fachlicher Kompetenz in allen Service-Fragen wollen wir Sie tatkräftig unterstützen.



**Sie wollen verbunden sein? Dann fragen Sie
Ihren Maklerbetreuer und erhalten Ihren Zugang
für www.z-aktiv.blue**

Das Rückgrat für Ihr Geschäft

Ihr persönliches Maklerweb bietet Ihnen wichtige Informationen und praktische Arbeitshilfen für Ihr tägliches Geschäft: von aktuellen Informationen zu unseren Produkten und Tarifen bis hin zu digitalen Verkaufs- oder Antragsunterlagen sowie Tools für Ihre Kunden- und Vertragsverwaltung. Aus dem breiten Serviceangebot des Maklerwebs können Sie Ihr Profil individuell konfigurieren, passgenau auf die Anforderungen Ihres Geschäftsbetriebs.



**Weitere Informationen direkt unter
www.maklerweb.de**





Potenziale ausschöpfen

Abschließend möchten wir Ihnen auf den nachfolgenden Seiten Tools vorstellen, die Ihnen helfen, Ihre Potenziale zu erkennen bzw. diese noch besser und effizienter auszubauen.

Dabei starten wir mit digidor, der digitalen Lösung für Ihre Kundenkommunikation. Im Anschluss präsentieren wir das Institut Ritter mit seinen Workshops und Coachings für Ihr Geschäft und Unternehmen. Gefolgt von Thinksurance, die Ihnen helfen können, Ihre Vertriebsprozesse zu digitalisieren. XEMPUS ist die digitale Plattform zur betrieblichen Altersvorsorge. Und abschließend noch eine hochinteressante Seite von unserem Bereich. Diese bietet Ihnen die Möglichkeit, schnell, direkt und unkompliziert eine unserer Kernkompetenzen - dem Underwriting bei Risiken für KMU - anzufragen und diese innerhalb kürzester Zeit bearbeitet zu wissen.



digidor bringt Sie zu Ihren Kunden. Auf allen Kanälen, zu jeder Zeit und voll automatisch.

Erfolgreicher Markenaufbau

digidor bietet Ihnen Kampagnen-Vorlagen, die Sie schnell und einfach auf Ihr Unternehmen personalisiert veröffentlichen können. Sie wählen das Thema, wir liefern den Content. So untermauern Sie nachhaltig Ihre Kompetenz zu allen Versicherungs- und Vorsorgethemen.

Mehr Neukunden

Interessenten und Empfehlungskunden googeln meist vor der ersten Kontaktaufnahme. Eine überzeugende Internetpräsenz fördert nachweislich die Terminvereinbarung. Mit digidor bestehen Sie diesen »Kompetenz-Check« mühelos.



Treuere Bestandskunden

Regelmäßiger Kontakt stärkt die Kundenbindung. digidor unterstützt Sie dabei, Ihren Bestand effizient zu pflegen. Dafür bringen wir Sie regelmäßig auf die Displays Ihrer Kunden mit hochwertigem Content und individueller Ansprache.



Weitere Informationen unter
www.digidor.de/zurich



Wo liegen Ihre Potenziale? Machen Sie Ihren persönlichen Check!

Die erfolgreichsten Maklerbetriebe laufen heute mehr und mehr „von selbst“. Wollen Sie einmal die Bereiche kennenlernen, die Sie bei sich weiterentwickeln können? Gemeinsam mit Zurich hat das Institut Ritter für Sie Checklisten erarbeitet, mit denen Sie Ihre Kundengewinnung, Ihre Terminierung, Ihren Vertrieb und Ihren Service auf mögliche Optimierungen überprüfen können. Also ein ganz persönlicher Maklerimpuls.

Zusätzlich dazu laden wir alle, die diese Unterlagen anfordern, zu einem exklusiven Training mit Steffen Ritter ein. Er ist seit langem der wahrscheinlich bekannteste Maklerberater im deutschsprachigen Raum, u.a. auch Initiator mehrerer Makler-Awards. Sie erhalten fundierte, 100 Prozent praxistaugliche Impulse zur Optimierung Ihres Ver- und Betriebs. Gehen Sie mit uns den nächsten Schritt in Ihrer Entwicklung!



Unter www.zurich-maklerimpuls.de/meinepotenziale können Sie die Checklisten und Impulse des Instituts Ritter anfordern. Alle, die sich eintragen, laden wir automatisch zum Live-Training ein und senden Ihnen zudem – sofern es terminlich nicht passt – im Nachgang die Aufzeichnung zu.



Zum persönlichen Check:
www.zurich-maklerimpuls.de/meinepotenziale



**THINK
SURANCE®**

Die intelligente Lösung für den gesamten Beratungsprozess

Thinksurance bietet Ihnen eine ganzheitlich gedachte und digitale Unterstützung für die Beratung und Betreuung von Gewerbe- und Industriekunden. Sie vereint eine dynamische und digitale Risikofassung, den Tarifvergleich und eine intelligente Ausschreibungsplattform mit der Möglichkeit, Verträge abzuschließen und Beratungsprotokolle zu erstellen. Die nahtlose Integration in gängige MVPs ermöglicht einen reibungslosen Transfer der Kunden- und Vertragsdaten.

So profitieren Sie insgesamt von einem effizienteren Vertriebsprozess mit bis zu 80 % Zeitersparnis.



Mehr Zeit für Ihr Geschäft

Wir denken Gewerbe- und Industriegeschäft neu: Ganzheitlich und digital!

So bleibt mehr für das Wesentliche:
Die Kundenberatung!



Weitere Informationen unter
www.zurich-maklerimpuls.de/thinksurance



Vergessen Sie alles, was Sie bisher über betriebliche Altersvorsorge gehört haben

Xempus macht Vorsorge einfach und vernetzt alle Beteiligten auf einer gemeinsamen Plattform. Das beinhaltet bislang die bAV und die Berufsunfähigkeitsversicherung. In Zukunft kommen betriebliche Krankenversicherung und private Renten- und Lebensversicherungen hinzu.

Mit der XEMPUS Plattform verfügen Beraterinnen und Berater, Arbeitgeber und Versicherer über alle Werkzeuge für eine effiziente, einfache und erfolgreiche Beratung. Ein Pfeiler der Plattform ist der XEMPUS advisor.

XEMPUS advisor

Der XEMPUS advisor erleichtert nicht nur die Beratung in der betrieblichen Altersversorgung (bAV),



Simplify
Tomorrow

er ermöglicht auch eine papierlose Abwicklung aller Beratungsprozesse. Vom ersten Kontakt bis zur Unterschrift funktioniert alles digital. Mehr als 15.000 Vermittler wachsen bereits jetzt mit dem XEMPUS advisor. Sie generieren bis zu 3x mehr Neugeschäft bei rund 40 % weniger Aufwand.



Weitere Informationen unter
www.zurich-maklerimpuls.de/xempus



Nutzen Sie unsere Underwriting-Kompetenz – individuell, schnell und unkompliziert - direkt, online oder per Telefon

Risiken online absichern

Rechnen Sie Risiken bis zu 1 Mio. EUR schnell und unkompliziert mit unserem Online-Rechner. Nur 4 Angaben für eine Quotierung in Betriebshaftpflicht, Inhalt, Ertragsausfall, Elektronik, Maschine, Rechtsschutz.

Direkte Quotierungsanfrage

Individuelle Risiken, Mischbetriebe, Spezialanfragen? Mit wenigen Angaben für Ihr Risiko erhalten Sie durch unser Underwriting ein Angebot. Geben Sie uns Betriebsart, Mischbetriebe, Umsatzsumme, Inhaltssumme, Risikoort und wir quotieren für Sie individuell.



Telefonische Ersteinschätzung

Sie möchten direkten Kontakt für eine Rücksprache zu einer Quotierung oder eine telefonische Ersteinschätzung.

Sie erreichen uns in Köln unter +49 (0) 221 7715 5835



Weitere Informationen unter
www.maklerweb.de/underwritinganfrage

Zurich Gruppe Deutschland

Deutzer Allee 1

50679 Köln

www.maklerweb.de

Änderungen vorbehalten.

Die Produktbeschreibungen ersetzen nicht
die Versicherungsbedingungen.



ZURICH®