



Zurich Makler Newsletter

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

der Oktober ist der klassische "Goldener-Herbst-und-Jahresendspurt"-Monat: Die Blätter fallen, die Tage werden kürzer – und gleichzeitig steigt die Schlagzahl in Beratung und Vertrieb. Viele Kundinnen und Kunden wollen vor Jahresende noch "ein paar Dinge regeln", Unternehmen bereiten das nächste Geschäftsjahr vor. Genau hier liegen Ihre Chancen: vom Schutz der Arbeitskraft über moderne Altersvorsorge-Ansätze und Cyber-Sicherheit bis hin zu D&O, Autoinhalt, Unfall-Assistance und E-MobilSchutz.

Mit Zurich sind Sie im Oktober doppelt gut aufgestellt: fachlich durch starke Lösungen – und persönlich, denn wir sind mit voller Vertriebsstärke auf der DKM 2026 in Dortmund für Sie da. Nutzen Sie den Herbst, um Vorsorgelücken sichtbar zu machen, neue Gesprächsanlässe rund um Krankheits-Schutzbrief und Altersvorsorgedepot zu nutzen und mit praxisnahen Sach- und Haftungsdeckungen einen klaren Beratungs-Mehrwert zu schaffen.

Herzliche Grüße

Ihr Zurich Team

Das sind die heutigen Inhalte:

- [Meet Zurich live: DKM 2026 – volle Vertriebsstärke in Dortmund](#)
- [Mehr als Krebs & Herzinfarkt: Warum der Krankheits-Schutzbrief neue Beratungsansätze eröffnet](#)

- [Altersvorsorge neu gedacht: Ziele und Versorgungslücken in den Mittelpunkt](#)
- [Herbstzeit ist Cyber-Zeit: Sicherheit mit CyberSchutz und Perseus stärken](#)
- [Digital unterwegs: E-MobilSchutz für E-Bikes, Roller und Co.](#)
- [Wenn der Firmenbus zum Lager wird: Autoinhalt mobil absichern](#)
- [Wenn der Alltag kurz ausfällt: Unfall-Assistance als praktische Hilfe](#)
- [Verantwortung tragen, Haftung begrenzen: D&O für Leitungsorgane](#)



Meet Zurich live: DKM 2026 – volle Vertriebsstärke in Dortmund

Am 27. und 28. Oktober wird Dortmund zum Treffpunkt der Versicherungsbranche.

Auf der DKM bringt Zurich Expertinnen und Experten aus Lebens-, Sach- und Industriekundengeschäft an einen Stand.

Ob Vorsorge, biometrische Risiken, Autoinhaltsversicherung, Versicherungen für KMU oder komplexe Absicherungskonzepte für Industrieunternehmen: Sie erhalten aktuelle Impulse aus der gesamten Breite des Zurich Portfolios.

Nutzen Sie die Messe für persönliche Gespräche, konkrete Fachfragen und neue Ideen für Ihr Jahresendgeschäft. Der direkte Austausch schafft oft genau den Praxisbezug, der aus einer Produktinformation einen guten Beratungsansatz macht.

Ihr Beratungsimpuls: Planen Sie Ihren Besuch vorab und bringen Sie gern konkrete Kunden- oder Marktthemen mit. Über den Service der Zurich Gruppe Deutschland erhalten Sie kostenlose Tickets für die DKM.

Tickets, Informationen und alle Hinweise zum Zurich Auftritt finden Sie hier:

Mehr als Krebs & Herzinfarkt: Warum der Krankheits-Schutzbrief neue Beratungsansätze eröffnet

Ausgezeichnete Lösung für die Absicherung schwerer Erkrankungen:



Der Eagle Star Krankheits-Schutzbrief wurde kürzlich als **"Maklers Liebling 2026"** in der Kategorie Dread Disease ausgezeichnet.

Die Auszeichnung unterstreicht die hohe Akzeptanz und Relevanz des Produkts im Maklermarkt.

Wenn von schweren Erkrankungen die Rede ist, denken viele Kundinnen und Kunden zunächst an Krebs oder Herzinfarkt. Tatsächlich umfasst der Eagle Star Krankheits-Schutzbrief die finanzielle Absicherung von insgesamt 75 definierten schweren Erkrankungen. Dazu gehören unter anderem auch Multiple Sklerose, Parkinson, ALS oder bestimmte Organtransplantationen.

Ein spannender Beratungsansatz für Kundinnen und Kunden, die ihre finanzielle Handlungsfähigkeit auch bei schweren gesundheitlichen Einschnitten absichern möchten.

Alle Details und Vertriebsunterlagen finden Sie hier:

[Der Krankheits-Schutzbrief im Maklerweb »](#)



Altersvorsorge neu gedacht: Ziele und Versorgungslücken in den Mittelpunkt

Die Diskussion rund um die private Altersvorsorge verändert sich.

Statt einzelner Produkte rücken zunehmend konkrete Vorsorgeziele und Versorgungslücken in den Mittelpunkt.

Das geplante Altersvorsorgedepot (AVD) steht exemplarisch für diese Entwicklung: Weg von der reinen Produktauswahl, hin zu langfristigem Vermögensaufbau und kapitalmarktorientierten Vorsorgelösungen.

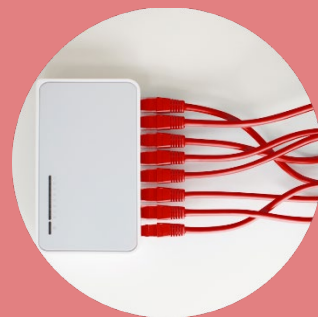
Gerade für jüngere Kundengenerationen entstehen dadurch neue Gesprächsanlässe rund um Vermögensaufbau, Ruhestandsplanung und die Schließung individueller Vorsorgelücken. Für Vermittlerinnen und Vermittler bietet sich die Chance, die Beratung stärker an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden auszurichten und frühzeitig Zukunftsthemen zu besetzen.

Erfahren Sie mehr über aktuelle Entwicklungen und Chancen rund um das Altersvorsorgedepot:

[Hier geht es zur Seite Altersvorsorgereform »](#)

Herbstzeit ist Cyber-Zeit: Sicherheit mit CyberSchutz und Perseus stärken

Wenn die Abende länger werden, steigt auch die Zeit vor Bildschirmen. Für Unternehmen bleibt Cyber-Prävention jedoch ganzjährig relevant.



Der Zurich Firmen CyberSchutz verbindet Versicherungsschutz mit praktischer Unterstützung.

Das modernisierte Perseus-Portal ergänzt den Ansatz mit praxisnahem E-Learning, einem Sicherheits-Dashboard und einer vereinfachten Navigation und Verwaltung.

Damit wird IT-Sicherheit nicht allein zur Aufgabe der Technik. Auch Mitarbeitende können für typische Gefahren sensibilisiert und Sicherheitsmaßnahmen im Unternehmensalltag sichtbar gemacht werden.

- Praxisnahe Sensibilisierung von Mitarbeitenden
- Mehr Transparenz über den IT-Sicherheitsstatus
- Einfachere Nutzung und Verwaltung im Unternehmensalltag

Ihr Beratungsimpuls: Fragen Sie Ihre Firmenkunden, wann Mitarbeitende zuletzt zu IT-Sicherheit und Datenschutz geschult wurden. Die Antwort öffnet häufig den Weg zu Prävention und Absicherung.

Den passenden Überblick zu CyberSchutz und Prävention finden Sie hier:

[Der Firmen CyberSchutz von Zurich »](#)



Digital unterwegs: E-MobilSchutz für E-Bikes, Roller und Co.

E-Bike, Pedelec, E-Roller oder E-Scooter: Elektrische Mobilität gehört für viele Kundinnen und Kunden längst zum Alltag. Mit dem Zurich E-MobilSchutz lässt sich nicht nur das Fahrzeug unterwegs absichern. Auch das Laden und Schäden am Akku sind Teil des Produktansatzes.

Je nach Fahrzeugart gelten unterschiedliche Voraussetzungen, etwa bei Fahrzeugen mit Versicherungskennzeichen oder privat genutzten Fahrrädern und Pedelecs.

Deshalb lohnt sich ein genauer Blick darauf, was Ihre Kundinnen und Kunden fahren und wie das Fahrzeug genutzt wird.

- Schutz bei Diebstahl, Fall, Sturz oder Unfall
- Mitversicherung von Schäden am Akku
- Absicherung bei bestimmten Bedienungs- und Überspannungsschäden

Ihr Beratungsimpuls: Fragen Sie beim nächsten Mobilitätsgespräch nicht nur nach dem Auto, sondern auch nach dem elektrisch betriebenen Zweirad und seinem Anschaffungswert.

Hier geht es direkt zu den Produktinformationen:

[Zurich E-MobilSchutz »](#)

Wenn der Firmenbus zum Lager wird: Autoinhalt mobil absichern

Werkzeug, Material, Laptop oder technische Ausstattung: In vielen Firmenfahrzeugen reist ein erheblicher Teil des Betriebsvermögens mit. Wird der Firmenbus zum mobilen Lager, kann ein Schaden schnell den nächsten Auftrag und damit den Geschäftsablauf beeinträchtigen.



Die Zurich FirmenSchutz Autoinhaltsversicherung bietet hier einen passenden Gesprächsansatz für Handwerks-, Montage- und Dienstleistungsbetriebe.

Ihr Beratungsimpuls: Lassen Sie Ihren Firmenkunden überschlagen, welcher Wert an einem typischen Arbeitstag tatsächlich im Fahrzeug liegt. Das macht einen möglichen Absicherungsbedarf schnell greifbar.

Ihr Beratungs-Navi zum mobilen Geschäftsalltag finden Sie unter dem Link im Maklerweb oder noch besser: kommen Sie an den Zurich Stand auf der DKM und nutzen Sie die Expertise vor Ort.



Wenn der Alltag kurz ausfällt: Unfall-Assistance als praktische Hilfe

Ein Unfall stellt nicht nur die Gesundheit, sondern oft auch den Alltag auf den Kopf. Einkaufen, Putzen, Kinderbetreuung oder Behördengänge können plötzlich zur Herausforderung werden.

Genau hier setzt die Unfall-Assistance der Zurich Unfallversicherung an: Sie unterstützt bei der Organisation praktischer Hilfen und entlastet Betroffene und Familien.

Damit wird aus einer abstrakten Versicherungsleistung ein unmittelbar verständlicher Kundennutzen.

Denn nach einem Unfall zählt nicht nur die finanzielle Absicherung, sondern auch die Frage: Wer hilft jetzt konkret weiter?

- Hilfe im Haushalt oder bei der Kinderbetreuung
- Organisation von Therapien und Pflegemaßnahmen
- Unterstützung im Umgang mit Behörden und Ämtern

Ihr Beratungsimpuls: Fragen Sie Ihre Kundinnen und Kunden, wer den Alltag organisieren würde, wenn sie mehrere Wochen ausfallen. Diese einfache Frage macht den Nutzen der Assistance sichtbar.

Weitere Informationen und einen Quick Guide zum Thema finden Sie im Maklerweb:

[Zurich PrivatSchutz Unfallversicherung »](#)

Verantwortung tragen, Haftung begrenzen: D&O für Leitungsorgane

Geschäftsführer, Vorstände, Aufsichtsräte und leitende Angestellte treffen täglich Entscheidungen mit finanzieller Tragweite. Werden ihnen dabei tatsächliche oder behauptete Pflichtverletzungen vorgeworfen, kann daraus eine persönliche Haftungssituation entstehen.



Die Zurich D&O Entscheiderhaftpflicht fokussiert sich auf diese potenziellen Manager-Risiken. Sie bietet damit einen wichtigen Ansatz für Unternehmen, die Verantwortung klar regeln und ihre Leitungsorgane absichern möchten.

Entscheidend ist eine individuelle Betrachtung von Unternehmensgröße, Organstruktur und konkretem Risikoprofil.

Ihr Beratungsimpuls: Nutzen Sie anstehende Jahresplanungen oder Veränderungen in der Geschäftsleitung für die Frage, ob bestehende D&O-Lösungen noch zur aktuellen Verantwortungsstruktur passen.

Alle Informationen zur Entscheiderhaftpflicht finden Sie hier:

[D&O Entscheiderhaftpflicht im Maklerweb »](#)

Besuchen Sie uns auch im Web:

www.maklerweb.de

Wenn Sie den Makler-Newsletter von Zurich nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich von weiteren [E-Mails abmelden](#).

[Impressum](#) | [Datenschutz](#)

Zürich Beteiligungs-AG | Broker | Platz der Einheit 2 | 60327 Frankfurt am Main

© 2026 Zurich Insurance Europe AG. Alle Rechte vorbehalten.