

VersicherungsJournal ^{Extrablatt}

Unabhängige Informationen für Vermittler

Ausgaben 2025

Erscheinungsweise:

viermal jährlich

Umfang:

28-36 Seiten

Auflage:

13.000 Stück

Leser:

Versicherungsmakler, Mehrfachagenturen, Finanzdienstleister, Entscheider in der Versicherungsbranche und Angehörige verwandter Bereiche, z. B. Verlage, Bildungsanbieter, Analysten



Verbreitung:

12.341 Direktbesteller, zusätzlich kostenlose Abgabe auf Messen, an Verbände und Bildungsinstitute

Herausgeber:

Claus-Peter Meyer
VersicherungsJournal Verlag GmbH
Klaus-Groth-Straße 16 A
22926 Ahrensburg
Deutschland

Termine und Themen

Ausgaben	Themen	Anzeigenschluss	Druckunterlagen	Erscheinungstermin
1/2025	Hausratversicherung	28.02.2025	14.03.2025	31.03.2025
2/2025	Altersvorsorge	25.04.2025	9.05.2025	26.05.2025
3/2025	Betriebliche Krankenversicherung	25.07.2025	8.08.2025	25.08.2025
4/2025	Zielgruppe Senioren	26.09.2025	10.10.2025	27.10.2025

Anzeigenpreise (abzüglich 15 Prozent Agentur-Provision, zuzüglich Mehrwertsteuer):

Format	Produktanzeige	Stellenanzeige	Größe, zuzüglich 3 mm Beschnittzugabe
1/4 Seite	2.600 Euro	1.542 Euro	210 x 70 mm (Satzspiegel 185 x 59,9)
1/3 Seite	3.424 Euro	2.048 Euro	70 x 280 mm (Satzspiegel 58,03 x 239,6)
1/2 Seite	3.918 Euro	2.365 Euro	210 x 140 mm (Satzspiegel 185 x 119,8)
1/1 Seite	6.530 Euro	3.918 Euro	210 x 280 mm (Satzspiegel 185 x 239,6)

Mengenrabatt: 5 Prozent für zwei, 10 Prozent für drei, 15 Prozent für vier Anzeigen-Buchungen
Zuschlag für Umschlagseiten: 20 Prozent U 4, 15 Prozent U 2 und 3

Technische Daten, Anlieferung

Offsetdruck, Computer-to-Plate-Verfahren, Farbprofil: PS0Coated_v3.icc, Zwei-Klammer-Heftung; Druckunterlagen als PDF-Datei oder hochauflösende Grafik im JPG- oder Tif-Format

Ihre Ansprechpartnerin für Anzeigenbuchungen

Simona Salzburg, E-Mail s.salzburg@versicherungsjournal.de, Telefon +49(0)30 72019729

VersicherungsJournal ^{Extrablatt}

Unabhängige Informationen für Vermittler

Planung Ausgabe 1/2025 (Änderungen vorbehalten)

Titel

Hausratversicherungen – Absichern, was lieb und teuer ist

Inhalt

Überblick

Marktanteile, Trends, spezielle Bedarfe

Grenzen der Hausratversicherung

Interviews, zum Beispiel zur Absicherung von Wertsachen, Luxusgütern, Fahrrädern, auf Reisen oder im Krankenhaus

Ratings und Rankings

Vema- und, Servicevalue-Umfragen, Beschwerden bei Bafin und Ombudsfrau

Obliegenheiten in der Hausratversicherung

Rechts- und Verbrauchertipps sowie aktuelle Urteile

Vergleich Fahrrad-Versicherungen

mit aktuellen Entwicklungen und neuen Anbietern

Potenzial im Versicherungsvertrieb und Tipps zur Kundenansprache

Interview mit Dr. Oliver Gadecke, Sirius Campus GmbH

Customer Journey, Vertriebschancen bei jungen Kunden

Beitrag der Heute und Morgen GmbH

Persönliches Risikomanagement vs. Handyversicherung und Co.

Kommentar