

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:

12.267 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 3/2025 (Änderungen vorbehalten)

Titel

**Betriebliche Krankenversicherung:
Wie Vermittler vom bKV-Boom profitieren**

Inhalt

Überblick

Vorteile für und Erfahrungen von Arbeitgebern, rechtlicher Hintergrund, Versicherungsschutz auch für Angehörige und Bedeutung für Familienberatung

Cross-Selling Potenzial

Ausdehnung auf betriebliche BU- und Pflegeversicherung

Marktentwicklung

Gründe für Zuwachsraten, weitere Steigerungsmöglichkeiten, flächendeckende Etablierung

Tariflandschaft

Gastbeitrag von Wiltrud Pekarek, Hallesche Krankenversicherung a.G.

Vertriebspraxis-Tipps

Gastbeitrag von Antje Zechner und Alexander Brix, Netfonds AG

Erfahrungsbericht

... von einem Makler für Makler