

VersicherungsJournal ^{Extrablatt}

Unabhängige Informationen für Vermittler

Ausgaben 2019

Erscheinungsweise:

viermal jährlich

Umfang:

28 Seiten

Auflage:

14.500 Stück

Leser:

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



Verbreitung:

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

Herausgeber:

Claus-Peter Meyer
VersicherungsJournal Verlag GmbH
Rathausstraße 15
22926 Ahrensburg
Deutschland

Termine und Themen

Ausgaben	Themen	Anzeigenschluss	Druckunterlagen	Erscheinungstermin
1/2019	„www“ – Vertriebsturbo Internet	22.02.2019	08.03.2019	25.03.2019
2/2019	Haftpflicht für Privatkunden	26.04.2019	10.05.2019	27.05.2019
3/2019	Kredit-, Kautions-, Vertrauensschadenversicherung	26.07.2019	09.08.2019	26.08.2019
4/2019	Mobilität	20.09.2019	04.10.2019	21.10.2019

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, Heftung zwei Klammern;
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 1/2019 (Änderungen vorbehalten)

Titel:

„www“ – Vertriebsturbo Internet

Inhalt, auszugsweise:

Was Vermittler über den Stand der Digitalisierung wissen sollten

„Schöne neue Digiwelt“ – und was macht der Vermittler?

Kommentar

Gewerbliche Cyber-Policen: Was und wie bewertet Franke & Bornberg

Überblick Cyber-Deckungen für Privatkunden

Eigenständige Produkte/Bausteine zur Rechtsschutz- oder
Hausratversicherung

Der Verkauf von Cyberpolicen und seine Anlaufprobleme

Die Bedeutung von Silent Cyber für den Vermittler

Das sichere Büro – Erfüllung von DSGVO-Pflichten