

VersicherungsJournal **Extrablatt**

Unabhängige Informationen für Vermittler

Ausgaben 2026

Erscheinungsweise:

viermal jährlich

Umfang:

28-36 Seiten

Auflage:

12.000 Stück

Leser:

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

**Verbreitung:**

11.862 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
1/2026	Private Krankenversicherung	27.02.2026	13.03.2026	30.03.2026
2/2026	Absicherung der Arbeitskraft	24.04.2026	8.05.2026	26.05.2026
3/2026	Unfallversicherung	24.07.2026	7.08.2026	24.08.2026
4/2026	Altersvorsorge	25.09.2026	9.10.2026	26.10.2026

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: PSOCOated_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

Themen-Planung Ausgabe 1/2026 (Änderungen vorbehalten)

Titel

Krankenvollversicherung – Mit welchen Kunden Vermittler wachsen

Inhalt

- **Überblick**
Wie entwickelt sich das Gesundheitsbewusstsein der deutschen Bevölkerung und was bedeutet das für die PKV?
- **PKV-Beitragsanpassungen 2026**
Auswirkungen auf Vertrieb, langfristiger Vergleich mit GKV-Beiträgen, Kunden und Verkaufsentwicklung für für PKV-Luxustarife
- **Ratings PK-Vollversicherungen**
die besten im langfristigen Vergleich, langfristige Bestandsentwicklungen
- **Marktentwicklung**
Gründe für Zuwachsraten, weitere Steigerungsmöglichkeiten, flächendeckende Etablierung
- **PKV-Zusatzleistungen**
digitale Benefits, die für Kunden relevant sind
- **Kinder mitversichern**
wichtige Aspekte in der PKV für deren Mitversicherung
- **Vertriebspraxis**
Erfahrungsbericht zur Kundengewinnung, entscheidende Verkaufsargumente, Verknüpfung PKV und bKV, Vertriebspotenzial für Krankenzusatzversicherung bei PK-Vollversicherten