

## ANZEIGEN-PREISLISTEN • gültig ab 01.01.2018



Titelporträts

1

Verlagsangaben / Technische Daten

2

Eckdaten

3

Formate und Preise

4

Terminkalender 2018

5

Eckdaten

6

Formate und Preise

7

Terminkalender 2018

8

Eckdaten

9

Formate und Preise

10

Terminkalender 2018

11

Ansprechpartner

12

Aktuelle Informationen und Angebote finden Sie unter  
[burdanews.de](http://burdanews.de)

**Hubert Burda Media**

## TITELPORTRÄTS

# FOCUS-MONEY ePaper: Kein Streuverlust. Effiziente B2B-Kommunikation.



Der VermögensVerwalter ist das ePaper für ausgewählte Finanzexperten und Vertriebsprofis der Branche. Die Themenschwerpunkte liegen in den Bereichen Zertifikate und Fonds. Erweitert wird das Spektrum durch Informationen zu Neuemissionen, Trendprodukten der aktuellen Börsenlage sowie zu Fakten in den Bereichen Steuern, Vertrieb und Stiftungen. Hochaktuelle Marktanalysen anhand neu entwickelter Sentiment-Indikatoren runden das inhaltliche Portfolio des PDF-Journals ab.

Der VermögensVerwalter wird monatlich über einen Verteiler unseres Partners, der DAB-Bank, an eine hochwertige Zielgruppe von 2.000 Finanzprofis per E-Mail verschickt.



Der VersicherungsProfi ist das ePaper für die Vertriebspartner der Assekuranz. Es liefert faktenorientierte Informationen für den freien Vertrieb. Das ePaper bietet durch eine fundierte Berichterstattung eine klare Übersicht über die relevanten Themengebiete im Produkt-Dschungel der Assekuranz. Bestandteile sind die Top-Story, ein Magazineintell zu neuen Produkten und Trends, ein Versicherungsschwerpunkt, ein Interview mit einem Branchenexperten, aktuelle Rechtsprechung im Überblick sowie die Rubrik „Scoring“ mit Versicherungsgesellschaften im Härtesten.

In Kooperation mit dem Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW e.V.) wird der VersicherungsProfi als PDF-Datei 14-täglich an über 25.000 Versicherungsmakler, Fondsvertriebler und Mehrfachagenten per E-Mail verschickt.



Der Fonds- und Finanz-Berater ist das ePaper für Fonds- und Wertpapierkunden und Interessenten. Private Anleger suchen nach sicheren Varianten eines profitablen Geschäfts an den Fondsmärkten. So stehen Fondsinvestments, Empfehlungen und Bewertungen sowie Ratgeber zu sicheren Varianten profitabler Investments in Fondsmärkten im Mittelpunkt. Die Expertise und die Seriosität motivieren die Leser des Fonds- und Finanz-Beraters seit Jahren, ihre eigenen Interessen am Markt zielgerichtet umzusetzen.

Der Fonds- und Finanz-Berater wird jeden Monat an mehr als 170.000 ausgewählte Fonds- und Wertpapierkunden sowie Interessenten verschickt. Vertriebspartner ist die TARGOBANK.

## VERLAGSANGABEN

### Verlag

FOCUS Magazin Verlag GmbH  
Arabellastraße 23, 81925 München

Manuela Löffler  
T 089. 92 50. 26 19  
E manuela.loeffler@burda.com

### Creative Services/Placement

Kai Sahlfeld  
AdTech Factory GmbH & Co. KG  
Anzeigen FOCUS-MONEY  
Arabellastraße 27, 81925 München  
T 089. 92 50. 29 50  
E kai.sahlfeld@adtechfactory.com



### Ad Management/Order Management

AdTech Factory GmbH & Co. KG  
Hauptstraße 127, 77652 Offenburg  
T 0781. 84. 37 56  
E orders@adtechfactory.com

### Bankkonten

Commerzbank AG, München  
IBAN: DE54 6808 0030 0723 4120 00  
BIC: DRES DEFF 680  
UniCredit Bank AG, München  
IBAN: DE19 7002 0270 0015 0249 05  
BIC: HYVEDEMMXXX



### Zahlungsbedingungen

Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum rein netto. Bei Vorauszahlung, die bis zum Versandtag beim Verlag eingeht, 2 % Skonto, sofern ältere Rechnungen nicht überfällig sind. Verzugszinsen lt. Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen werden in gesetzlicher Höhe berechnet. Alle Preise sind Nettopreise. Es wird die gesetzliche Mehrwertsteuer aufgeschlagen. Bankeinzugsverfahren ist möglich.

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Alle Anzeigenaufträge werden ausschließlich gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verlages ausgeführt. Diese finden Sie im Internet unter [bcn.burda.de/service/download-center](http://bcn.burda.de/service/download-center)



## TECHNISCHE DATEN

### Datenformat

Bitte schicken Sie uns Ihre Anzeige als pdf- oder jpeg-Datei, in einer Auflösung von mindestens 150 dpi, angelegt in RGB.

### Anlieferung

ISDN/FTP nur in Abstimmung mit dem Verlag möglich.  
Die genauen Daten entnehmen Sie dem Terminkalender.

### Verlinkung der Anzeigen

Jede Anzeige im ePaper wird mit einem Link versehen, der zu einer vom Kunden angegebenen Website führt. Bitte geben Sie uns bei der Anlieferung Ihres Motivs den genauen Link an, mit dem wir die Anzeige verlinken sollen.

### Anlieferungsadresse

Bitte schicken Sie das Motiv inkl. dem Link zur gewünschten Homepage an

Kai Sahlfeld  
T 089. 92 50. 29 50  
E kai.sahlfeld@adtechfactory.com

Reklamationen aufgrund fehlerhafter Datenanlieferung oder falscher Linkangabe sind ausgeschlossen.

# DER VERSICHERUNGSPROFI - ECKDATEN



**FOCUS DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN**  
**MONEY**  
**VERSICHERUNGSPROFI**

Nr. 16 07. August 2017 Die Anlage für die Werbepartner der Ausgabe

---

**BRANCHE**  
**Absichern und beraten**

Eine Reihe von Lebensrisiken lässt sich sinnvoll absichern – analog und zunehmend auch digital

**A**usgangspunkt, insbesondere, die So-  
zialversicherungen – doch auch im  
Übrigen. Bist du nicht mehr alle nach Peter  
Niemand ist vor Unfällen und Krankheiten  
gesichert. Jeder zweite Deutsche  
wird nicht immer einen Arzt aufsuchen –  
was nicht immer kommt die gesetzliche  
Krankenkassenversicherung für alle Kosten auf.  
Deshalb empfehlen selbst Versicherer  
schon die Absicherung einer **Ausland-  
reise-Krankenversicherung** (z. B. Magenta).  
Krankens im Urlaub, das ist zwar  
regelmäßig, aber meistens schnell weg-  
gegangen. Ein hoher Selbstbehalt, der  
das ganze Leben an den Kopf stellen  
kann, sind schwere Erkrankungen wie  
Krebs, Schlaganfall oder Demenz. Die  
entsprechenden Selbstbehalte werden  
mehr oder weniger von der Kranken-  
versicherung getragen. Eine **Berufsun-  
fähigkeitsversicherung** sichert das laufende  
Lebenseinkommen. Doch wer bezahlt  
z.B. einen barrierefreien Umbau von  
Haus oder Wohnung? **Dread**  
Diebstahl-Versicherungen tragen die Kosten  
im Versicherungsfall mit einer elevato-  
rigen Kapitalleistung auf. **Sechs Anbieter**

**INHALT**

- 3 Top-Story: Die Farsten  
insights
- 4 Magazin: Zinsschwäche  
läuft Lebensrisikobereits zu
- 5 Dread: Obese: Schwere  
Läden finanziell absichern
- 10 Recht: Schmelz in  
den VDR
- 11 Wertpapierform  
Finanzprognose online

**STATISTIK**

**Im Ausland zum Arzt**  
20 Prozent der Deutschen be-  
reiten im Urlaub gesund, aber in-  
zwischen jeder vierte muss auf ei-  
ner Auslandsreise zum Arzt. Das  
ergibt eine Studie im Auftrag  
der **gofaire** fünf Prozent der  
befragten kamen aus einer  
Krankenschaufahrt nicht  
heim.

**Gesundheitliche Trends**  
erhöhen eine Auslands-  
Krankenschaufahrt 25  
Anreisen 25  
Krankenschaufahrt 25  
auf Kosten 4  
Krankenschaufahrt 2  
Krankenschaufahrt 10  
auf Kosten 10  
Krankenschaufahrt 10

---

**SOLVENZ**  
**Bafin: Versicherer krisenfest**

Der Branchenrat für Versicherung (Bafin) hat sich **Auswertung von 140 Solvenzquoten** die deut-  
schen Versicherer für **solvenzstabil** bewertet. Es gebe aber  
z.B. in puncto Transparenz noch Mängel, die abgefragt wer-  
den müssten, so Bafin-Vizepräsident Frank. Die  
**durchschnittliche Solvenzquote** über alle Sparten betrage  
130,000, 200 Prozent der Mindestquote, bei den Lebens-  
versicherern lag die Kapitalquote im Schnitt sogar bei 144  
Prozent, aber die **Anwendung von Übergangsmaßnahmen**  
die Solvenzquote hier aber lediglich 165 Prozent betragen.

**STUDIIE**  
**Pflege: hoher Eigenanteil**

Die **Investitionen von Pflegeheimen** in Deutschland steigen  
durchschnittlich **um rund 1700 Euro pro Monat** seit 2014 an.  
Das geht aus einer **Untersuchung** des **Verbands** der privaten  
Krankenkassen hervor. Für die Studie wurden **Flächen-**  
und **Datensätze** aus **mehr als 11000 Pflegeheimen** ausgewertet.  
Seit Jahresbeginn zahlen alle Bewohner einer Einrichtung  
einen einheitlichen **Kostenbeitrag** – egal, ob Schwerstpflege-  
fall oder Bewohner mit geringem **Pflegeaufwand**. Dieser  
**Eigenanteil** variiert **von 10 bis zu 100 Euro**, auch barrierefrei gibt  
es zum Teil **gratentende** Unterschiede.

---

**IMPRESSUM**  
Verlag: Burdan News, 10119 Berlin, Unter den Eichen 110, 10119 Berlin, Tel. 030 250 10 10, Fax 030 250 10 11. E-Mail: burdan@burdannews.de  
Anzeigen-Vertrieb: Burdan News, 10119 Berlin, Unter den Eichen 110, 10119 Berlin, Tel. 030 250 10 10, Fax 030 250 10 11. E-Mail: burdan@burdannews.de  
Anzeigen-Vertrieb: Burdan News, 10119 Berlin, Unter den Eichen 110, 10119 Berlin, Tel. 030 250 10 10, Fax 030 250 10 11. E-Mail: burdan@burdannews.de  
Anzeigen-Vertrieb: Burdan News, 10119 Berlin, Unter den Eichen 110, 10119 Berlin, Tel. 030 250 10 10, Fax 030 250 10 11. E-Mail: burdan@burdannews.de

**Zielgruppe**  
Über 25.000 freie Versicherungsmakler,  
Fondsvertreiber und Mehrfachagenten

**Kooperationspartner**  
AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.  
mit 1.700 Mitgliedern

**Erscheinungsweise**  
14-täglich immer montags  
(Änderungen vorbehalten)

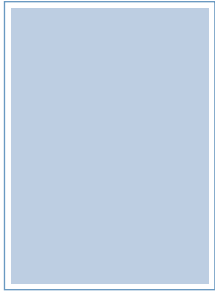
**Versandart**  
PDF-Datei per E-Mail

**Anzeigenplätze**  
Maximal 8 Platzierungen pro Ausgabe

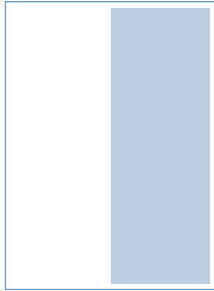
burdanews.de

6

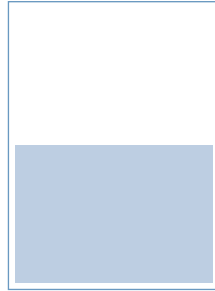
## FORMATE UND PREISE



1/1 Seite  
 178 x 246 mm  
**€ 6.180,-**



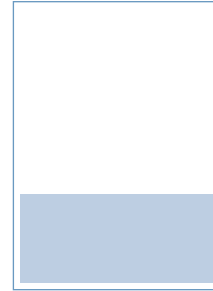
1/2 Seite hoch  
 89 x 246 mm  
**€ 4.023,-**



1/2 Seite quer  
 178 x 123 mm  
**€ 4.023,-**



1/3 Seite hoch  
 60 x 246 mm  
**€ 2.748,-**



1/3 Seite quer  
 178 x 82 mm  
**€ 2.748,-**

Alle Formate im Satzspiegel ohne Beschnitt

### Rabattstaffel

6 Frequenzen	3 % Rabatt
12 Frequenzen	6 % Rabatt

### Verbundzuschlag

Unter Verbundwerbung wird die Gemeinschaftswerbung von zwei oder mehr Werbungtreibenden innerhalb einer Anzeige oder Sonderwerbform verstanden bzw. von Markenkunden, die einen oder mehrere Händler in ihren Werbeauftritt einbinden.  
 Der Verbundzuschlag beträgt einheitlich 20 % auf den Tarifpreis.

## TERMINKALENDER 2018

Nr.	KW	Versandtermin	Anzeigenschluss/ Rücktrittstermin	Datenanlieferung bis 10 Uhr
1	2	08.01.18	03.01.18	05.01.18
2	4	22.01.18	17.01.18	19.01.18
3	6	05.02.18	31.01.18	02.02.18
4	8	19.02.18	14.02.18	16.02.18
5	10	05.03.18	28.02.18	02.03.18
6	12	19.03.18	14.03.18	16.03.18
7	14	03.04.18	28.03.18	29.03.18
8	16	16.04.18	11.04.18	13.04.18
9	18	30.04.18	25.04.18	27.04.18
10	20	14.05.18	09.05.18	11.05.18
11	22	28.05.18	23.05.18	25.05.18
12	24	11.06.18	06.06.18	08.06.18
13	26	25.06.18	20.06.18	22.06.18
14	28	09.07.18	04.07.18	06.07.18
15	30	23.07.18	18.07.18	20.07.18
16	32	06.08.18	01.08.18	03.08.18
17	34	20.08.18	15.08.18	17.08.18
18	36	03.09.18	29.08.18	31.08.18
19	38	17.09.18	12.09.18	14.09.18
20	40	01.10.18	26.09.18	28.09.18
21	42	15.10.18	10.10.18	12.10.18
22	44	29.10.18	24.10.18	26.10.18
23	46	12.11.18	07.11.18	09.11.18
24	48	26.11.18	21.11.18	16.11.17

Die Redaktion behält sich das Recht vor, den Versandtermin aufgrund aktueller Ereignisse zu verschieben.

# IHRE ANSPRECHPARTNER



## BCN CLIENT SERVICES

Michael Samak  
Geschäftsführer  
T 089. 92 50. 46 70  
E michael.samak@burda.com

## Automotive/Telco

Susanne Müller  
T 089. 92 50. 46 19  
E susanne.mueller@burda.com

## Beauty

Birgit Böhm  
T 089. 92 50. 46 80  
E birgit.boehm@burda.com

## Fashion & Luxury

Petra Börner  
T 089. 92 50. 46 55  
E petra.boerner@burda.com

## Finance & Services

Carsten Paul  
T 089. 92 50. 17 38  
E carsten.paul@burda.com

## Food & Home

Susanne Müller (komm.)  
T 089. 92 50. 46 19  
E susanne.mueller@burda.com

## Health

Udo Radzio  
T 089. 92 50. 46 77  
E udo.radzio@burda.com

## Retail & Direct Sales

Adrian Peipp  
T 089. 92 50. 36 49  
E adrian.peipp@burda.com

## BCN MEDIA SALES

Burkhard Graßmann  
Geschäftsführer  
T 089. 92 50. 26 21  
E burkhard.grassmann@burda.com

## Director Media Sales

Hanna-Dorith Bienheim  
T 089. 92 50. 12 74  
E hanna-dorith.bienheim@burda.com

## Sales Office Hamburg/Berlin

Christian Rademacher  
Head of Media Sales  
Große Elbstraße 59-63  
22767 Hamburg  
T 040. 41 31. 42 15  
E christian.rademacher@burda.com

## Sales Office Düsseldorf

Carsten Kreutzkamp  
Head of Media Sales  
Hildebrandstraße 4D  
40215 Düsseldorf  
T 0211. 93 41. 5-16  
E carsten.kreutzkamp@burda.com

## Sales Office Frankfurt

Heide Reichmann  
Head of Media Sales  
Feldbergstraße 35  
60323 Frankfurt  
T 069. 17 00. 80 14  
E heide.reichmann@burda.com

## Sales Office München/Stuttgart

Iris Heininger  
Arabellastraße 23  
81925 München  
T 089. 92 50. 17 52  
E iris.heininger@burda.com

## AdTech Factory GmbH & Co. KG

Michael Fischer  
Geschäftsführer  
T 0781. 84. 30 00  
E michael.fischer@adtechfactory.com

## Ad Management/ Order Management

T 0781. 84. 37 56  
E orders@adtechfactory.com

## Creative Services/Placement

Kai Sahlfeld  
T 089. 92 50. 29 50  
E kai.sahlfeld@adtechfactory.com

## Ad Operations/ Campaigning Digital

E bcn.campaigning@burda.com

## VERLAG

FOCUS Magazin Verlag GmbH  
Arabellastraße 23  
81925 München

## Manuela Löffler

T 089. 92 50. 26 19  
E manuela.loeffler@burda.com

## Vera Glimne

T 089. 92 50. 11 82  
E vera.glimne@burda.com

## Arminia Ebrahimi

T 089. 92 50. 26 92  
E arminia.ebrahimi@burda.com

# BCN.

Burda Community Network GmbH  
Hubert-Burda-Platz 1, 77652 Offenburg  
Arabellastraße 23, 81925 München  
bcn.burda.de

# AdTech Factory

AdTech Factory GmbH & Co. KG  
Hauptstraße 127, 77652 Offenburg  
Große Elbstraße 59-63, 22767 Hamburg  
Arabellastraße 27, 81925 München  
www.adtechfactory.com