



Kommunikation für berufsständische Versorgungswerke



Unser Leistungsspektrum

Webauftritt

[Content, Design, Programmierung]

Präsentationen

[Gremien, Absolventen, Neumitglieder]

Geschäftsberichte

Argumentationsleitfäden

Mitgliederportal

[Beratung Struktur, Promotion]

Formulare

[Optimierung Gestaltung, Interaktive Funktionen]

Presse

[Fachartikel, Interviews von Gremienmitgliedern]

Corporate Design

[Logoentwicklung, Optimierung, Styleguide, Geschäftsausstattung, PPT-Master etc.]

Mitgliederpublikationen

[print und online]

Business-Shootings

[Gremienmitglieder, Geschäftsführung, Angestellte]

Krisenkommunikation

[Pressearbeit, Argumentationshilfen, Katalog Most Evil Questions]

Arbeitgeber-Branding

[Image-Broschüren (print und online) / Stellenanzeigen]

Q+A für die Mitgliederbetreuung

Inhalt

Einstieg	04
Ihre Mitglieder haben Fragen ...	06
Das sollte jedes Mitglied wissen	08
Interview Franz Plankermann	10
BEST PRACTICE	
VWRAH: Website-Relaunch	12
VAWL: Mitglieder-Publikation	14
VANR + VTNR: ESG-Präsentation	16
StBV RLP: Positionspapier	18
PWW: Promotion Mitgliederportal	20
VTNR: Geschäftsbericht	22
StBV NRW: Mitglieder-Publikation	24
VANR: Website-Relaunch	26
VAWL: Vorstellungs-Präsentation	28
AVW NDS: Geschäftsbericht	30
AVB: Mitglieder-Publikation	32
StBV NRW: Arbeitgeber-Branding	34
Warum mit g-komm?	36
Referenzen	38
Kontakt	40

Für eine bessere Lesbarkeit wurden in dieser Broschüre alle personenbezogenen Begriffe in ihrem grammatikalischen Genus verwendet. Dies schließt selbstverständlich alle Geschlechter mit ein.

Wer kommuniziert, profitiert

Warum nur 1,5 Prozent Dynamisierung? Die DRV-Rentner kriegen 4,57 Prozent mehr!“ Gremienmitglieder und Fachkräfte aller Versorgungswerke kennen diese Frage. Häufig folgen dann lange Korrespondenzen oder Gespräche. Beispielsweise darüber, wie Rechnungszins und zusätzliche Dynamisierung zusammenwirken und warum Mitglieder der Versorgungswerke über die Jahre deutlich besser gestellt sind als gesetzlich Versicherte.

Anfragen dieser Art wird es immer geben – worauf es ankommt, ist die Anzahl. Unsere Erfahrung aus über 15 Jahren Kommunikationsarbeit für Versorgungswerke zeigt deutlich: Organisationen, die ihre Mitglieder kontinuierlich und aktiv informieren, profitieren doppelt: Zum einen nehmen allgemeine Anfragen an die Geschäftsstelle spürbar ab, sodass sich die Mitarbeiter besser auf individuelle Anliegen konzentrieren können.

Noch wichtiger ist der mittel- und langfristige Effekt einer kontinuierlichen Kommunikation. Die Mitglieder entwickeln ein besseres Verständ-

nis dafür, wie ihr Versorgungswerk funktioniert und dass sie hier gut aufgehoben sind. Und sie erkennen den hohen Wert einer eigenständigen berufsständischen Altersvorsorge.

Verständnis für externe Effekte schaffen

Gerade in wirtschaftlich bewegten Zeiten wie aktuell – mit einem rapiden Zinsanstieg seit 2022 – ist es entscheidend, Zusammenhänge transparent zu machen: Abschreibungsbedarfe in einzelnen Assetklassen sind in der institutionellen Geldanlage kein Beinbruch. Eine breite Diversifikation und eine vorsichtige Reservepolitik sorgen dafür, dass Versorgungswerke auch in diesen Phasen ihre Stabilität bewahren. Institutionen, die ihre Mitglieder proaktiv informieren, stärken das Vertrauen und vermeiden Verunsicherung.

Transparenz führt zu einer höheren Zufriedenheit und Bindung der Mitglieder. Das ist letztlich die Basis dafür, dass sie in Rentendiskussionen mit Kolleginnen und Kollegen sowie mit Menschen in ihrem Umfeld selbstbewusst für das Versorgungswerk eintreten. So wird eine starke

Michael Wayand
Geschäftsführer
Goergen Kommunikation GmbH

Lobby für die Altersversorgung der freien Berufe aufgebaut, die das gesamte System widerstandsfähiger gegenüber politischen Begehrlichkeiten und regulatorischen Veränderungen macht.

Mehr als Information

Kommunikation ist ein strategisches Instrument, um die eigene Position zu festigen und auszubauen. Eine gezielte, regelmäßige und gut durchdachte Kommunikation kann das Vertrauen der Mitglieder stärken, das Engagement fördern und die Reputation des Versorgungswerkes verbessern. Die Kombination aus bewährten und innovativen Kommunikationswegen stellt sicher, dass ein Versorgungswerk alle Zielgruppen – von den langjährigen Mitgliedern über die Berufseinsteiger und Rentner – effektiv erreicht.

In dieser Publikation zeigen wir Ihnen neue Projekte, die wir für inzwischen mehr als 20 Versorgungswerke realisiert haben und aktuell realisieren. Vielleicht finden Sie hier Impulse für Ihre eigene Mitgliederkommunikation.

**Wir wünschen Ihnen
eine anregende Lektüre!**



Ihre Mitglieder haben Fragen ...

Mehr Rentner – weniger Beitragszahler: Haben Versorgungswerke das gleiche Problem wie die GRV?

Wann zehren die Rentenzahlungen unser Kapital auf?

Aktien, Immobilien, Private Equity – das sind doch alles Zockereien auf unsere Kosten!

Warum soll ich freiwillige Beiträge zahlen? Nicht mal die regulären werden vernünftig verzinst!

Warum werden unsere Renten kaum erhöht?

Die DRV kann Inflationsausgleich. Warum sollte ich jemandem zum Versorgungswerk raten?

Warum dienen die Erträge nicht im größeren Umfang der Rentenerhöhung?

Warum die Reserven dotieren?
Wir wollen keine Gelder horten, sondern Leistungen erhöhen!

„Schlanke Verwaltung“?
Die Geschäftsstelle wächst ohne Unterlass!

Wer verwaltet eigentlich unser Geld?
Meine Kollegen sind doch keine Investmentprofis!

Warum investieren wir nicht all unser Geld in sichere Anleihen?

Das sollte jedes Mitglied wissen

„Mein Versorgungswerk ...“



**... agiert generationen-
gerecht.“**



**... ist selbst-
verwaltet.“**



**... ist stets
ansprechbar
und bietet
besten
Service.“**



**... handelt professionell
und investiert
mein Geld sicher.“**





„Näher dran“

Aktive Kommunikation ist für ein Versorgungswerk heute wichtiger denn je. Franz Plankermann, langjähriger Vorstand des Versorgungswerkes der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen (StBV NRW) erklärt, warum das so ist.

Herr Plankermann, in Ihrer Branche dominiert doch eher Diskretion als Kommunikation. Warum wird Information beim StBV NRW großgeschrieben?

PLANKERMANN: Unsere Mandanten vertrauen uns bei ihren persönlichen Anliegen – da ist Diskretion selbstverständlich. Unsere Mitglieder im Versorgungswerk vertrauen uns ebenfalls. Aber unsere Rolle ist eine andere. Wir sind für die Altersvorsorge verantwortlich. Natürlich fragen sich die Mitglieder: „Was passiert mit unserem Geld?“ Das interessiert so gut wie alle. Hier setzen wir auf Transparenz. Nur wer versteht, wie wir investieren und was dabei herauskommt, baut Vertrauen auf. Also reden wir Klartext.

Ist Kommunikation heute wichtiger als noch vor einigen Jahren?

PLANKERMANN: Ja, absolut. Das hat im Wesentlichen zwei Gründe. Erstens sind wir alle mittlerweile daran gewöhnt, dass Informationen 24/7 zugänglich sind. Zweitens sind die Finanzmärkte deutlich volatiler und es gibt viel mehr Anlagemöglichkeiten. So ist unser Portfolio im Laufe der Jahre immer diverser geworden. Da müssen wir erklären, in welche Anlageklassen wir warum investieren, welche Risiken es gibt und wie wir diese ausgleichen. Ist unsere Kommunikation einfach und auf den Punkt, dann verstehen die Mitglieder, weshalb wir handeln, wie wir handeln. So einfach ist das.

Welche Anforderungen stellen Sie an die Kommunikation?

PLANKERMANN: Sie muss unserer Unternehmensstrategie entsprechen sowie kontinuierlich und gut platziert sein. Im Ergebnis muss sie dafür sorgen, dass unsere Mitglieder sich näher dran fühlen. Sie sollen wissen, was die Gremien machen und dass wir ehrenamtlich arbeiten und ihre Beiträge effizient einsetzen. Kurz: Die Kommunikation soll Gewissheit und Vertrauen schaffen.

Kann Information auch Kritik vorbeugen?

PLANKERMANN: Natürlich. Wer früh redet, verhindert Missverständnisse. Dank des kurzen Drahts zu den Mitgliedern bemerken wir frühzeitig, wo Bedarf besteht. So können wir dann erklärungsbedürftige Themen wie die Dynamisierung richtig kommunizieren. Wichtig ist auch eine verständliche Sprache. Denn Begriffe wie „Modifiziertes Deckungsplanverfahren“ versteht auf Anhieb kein Mensch. Es geht darum, den Leser da abzuholen, wo er steht – und darum, den richtigen Ton zu treffen.

Was muss man tun, um diesen Ton zu treffen?

PLANKERMANN: Wie in der Kapitalanlage, Versicherungsmathematik oder IT arbeiten wir



Die Bilder sind im Rahmen eines Interviewshootings von g·komm entstanden

auch in der Kommunikation mit externen Experten zusammen. So können wir uns auf unsere Kernaufgaben fokussieren und brauchen das entsprechende Know-how nicht selbst vorzuhalten. Zudem bringen Externe auch die Außensicht mit ein – die geht uns als Insider im Laufe der Jahre ja manchmal etwas verloren. Aber bei jeder Kommunikation ist die Frage wichtig: Wie wird das StBV NRW von einer Person ohne Vorkenntnisse – insbesondere von Neumitgliedern – gesehen?

Welche Mittel setzt das StBV NRW konkret ein?

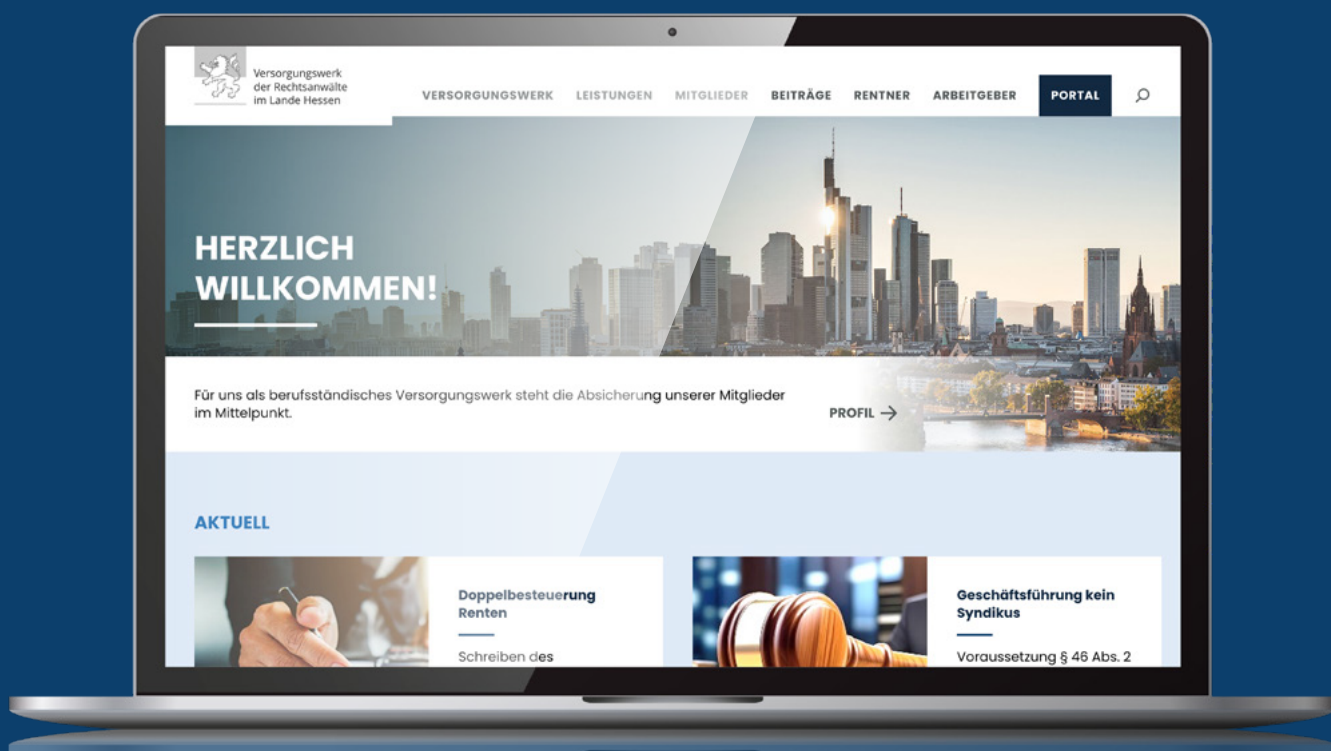
PLANKERMANN: Das Repertoire richtet sich nach dem Zweck. Mit einer regelmäßigen Mitgliederbroschüre vermitteln wir Fakten, Hintergründe und auch Meinungen. Das gedruckte Heft macht das Versorgungswerk im wörtlichen Sinne greifbar – Stichwort Haptik. Unsere digitalen Angebote sind schneller, flexibler und auch interaktiv verfügbar auf PC, Laptop, Tablet und Smartphone.



Warum bespielen Sie so viele Kanäle?

PLANKERMANN: Mit Multichannel-Kommunikation lassen sich alle Mitglieder adressieren. Jeder Kanal hat seine Stärken – ob schnell, präsent oder nachhaltig. Die gilt es richtig auszuspielen. Und hier kommen die Externen wieder ins Spiel: Vom Design der Website bis zur Steuerung einer Printproduktion – dieses spezielle Know-how ist in den Geschäftsstellen nicht vorhanden, und das soll es aus Effizienzgründen auch gar nicht.

Schnell informiert. Klar strukturiert.



Komplexe Themen verständlich zu vermitteln – das war das Ziel beim Relaunch von www.vw-ra-hessen.de. Gemeinsam mit **g·komm** hat das Versorgungswerk der Rechtsanwälte im Lande Hessen seinen Internetauftritt grundlegend überarbeitet: Die neue Website ist übersichtlich strukturiert sowie für mobile Endgeräte optimiert und orientiert sich konsequent an den Informationsbedürfnissen der Mitglieder. Ob DRV-Befreiung, Rentenbeginn oder freiwillige Beiträge – zentrale Themen lassen sich jetzt schneller finden und leichter erfassen. Auch das Design wurde modernisiert: sachlich, seriös und auf den Berufsstand zugeschnitten.

Unsere Leistung

g·komm

- + Userspezifisches Inhalts- und Navigationskonzept
- + Redigatur bzw. Neuerstellung der Texte
- + Screen Design mit konsistenter Bildsprache
- + Responsive Programmierung für alle Endgeräte
- + Content-Einpflege und Go-live-Unterstützung

KUNDE
VWRAH



Versorgungswerk
der Rechtsanwälte
im Lande Hessen



„Die neue Website ist mehr als ein Aushängeschild – sie macht unser Versorgungswerk greifbar und unterstützt die Mitglieder.“

Dr. Albert Esser
Geschäftsführer VWRAH



Information, die auf Klick ankommt



Der VAWLreport bringt den Mitgliedern relevante Inhalte direkt auf den Bildschirm – kompakt, verständlich und jederzeit verfügbar. **g-komm** unterstützt die Geschäftsstelle redaktionell und gestalterisch. Inhalte werden zielgruppengenauf aufbereitet, optisch attraktiv in Szene gesetzt und digital optimiert – für Desktop, Tablet und Smartphone. Die regelmäßige Veröffentlichung stärkt den Dialog mit den Mitgliedern und macht das Versorgungswerk auf Klick erlebbar.

Unsere Leistung **g-komm**

- + Themen- und Heftplanung
- + Redaktion
- + Layout
- + Abstimmung Geschäftsstelle und Gremien
- + Programmierung/Verlinkung

KUNDE
Versorgungswerk der
Apothekerkammer Westfalen-Lippe



„g·komm denkt mit, schreibt klar und gestaltet auf den Punkt – so geht digitale Mitgliederkommunikation.“

Christoph Korte,
Geschäftsführer Versicherungsbetrieb
und Immobilien VAWL

ESG sichtbar machen



KUNDE
VANR + VTNR

Versorgungswerk der
Apothekerkammer Nordrhein
Körperschaft des öffentlichen Rechts

VERSORGUNGSWERK
DER TIERÄRZTEKAMMER NORDRHEIN
Körperschaft des öffentlichen Rechts

Nachhaltigkeit ist für immer mehr Mitglieder ein Thema. Das VANR zeigt, wie weit das Versorgungswerk hier bereits ist – sowohl in der Kapitalanlage wie auch im Geschäftsbetrieb. **g·komm** hat in Zusammenarbeit mit den Experten der Geschäfts-

stelle eine Präsentation entwickelt, die verständlich und visuell klar strukturiert durch das Thema führt – mit Fakten, Haltung und einer Story, die hängen bleibt.

ESG IN DER KAPITALANLAGE
ALTERNATIVE INVESTMENTS

VANR und VTNR sind in drei Sub-Assetklassen aktiv:

Private Equity	Private Debt	Infrastruktur
Versand von Fragebögen, die Nachhaltigkeitsaspekte umfassend abdecken, an Assetmanager (analog zur börsennotierten Kapitalanlage) Side-Letter-Vereinbarungen bei Auswahl neuer Assetmanager unter anderem zur Verpflichtung, UN PRI und ESG-Kriterien zu berücksichtigen		

ABV-Forum Nachhaltigkeit – 7. September 2022 17

AUSBLICK
KONTINUIERLICH NACHHALTIG

Die Welt existiert seit **4,5 Milliarden Jahren**. Bezogen auf **24 Stunden** leben wir **2 min** darauf.

ABV-Forum Nachhaltigkeit – 7. September 2022 23

Unsere Leistung **g·komm**

- + Konzeption Storyline
- + Text und Layout
- + Abstimmung, Lektorat

„g·komm hat es geschafft, unsere vielschichtige Nachhaltigkeitsstrategie in eine klare Geschichte zu übersetzen – überzeugend für Mitglieder, Politik und Gremien.“

Jens Hennes, Hauptgeschäftsführer VANR und VTNR

Gute Argumente – auf den Punkt gebracht

Die Rente ist und bleibt Dauerthema. Von Steuerzuschüssen über Babyboomer bis hin zur Diskussion um die Einheitsversicherung – viele Fragen, wenige klare Antworten. Aber eine Sache ist sicher: Die berufsständische Altersversorgung ist ein starkes Modell – verlässlich, effizient, nachhaltig und sinnvoll für die Gesellschaft. Für das StBV RLP hat **g·komm** einen kompakten Info-Folder entwickelt. Er bringt es auf den Punkt – damit Gremien und Mitglieder als überzeugende Botschafter auftreten können.

Unsere Leistung **g·komm**

- + Themenabsprache / Briefing
- + Recherche
- + Erstellung sämtlicher Texte und Abstimmung mit den Verantwortlichen
- + Layout
- + Lektorat
- + Steuerung Druck



Die Rolle der berufsständischen Altersversorgung

Die Versorgungswerke gehören zur ersten Säule der gesetzlichen Alterssicherungssysteme in Deutschland – wie auch die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder die Beamtenversorgung. Sie arbeiten effizient und erfüllen eine wichtige Aufgabe.

■ ÜBERBLICK

Entstehung ► Ausschluss der Freiberufler aus gesetzlichen Systemen ■■■ Gründung ist reine Notwendigkeit ■■■ Heute: fester Teil des Systems der Alterssicherung in Deutschland

Organisation ► Selbstverwaltung ■■■ Regionale Aufstellung ■■■ kapitalbildende Finanzierung ■■■ keine staatlichen Zuschüsse ■■■ auskömmliche Leistungen ■■■ keine Wartezeiten, Gesundheitsprüfung oder Hinzuverdienstgrenzen ■■■ Entlastung der Allgemeinheit von Rentenkosten und Langlebkeitsrisiko der Freiberufler

Sicherheit und Rentabilität ► Schlanke effiziente Strukturen ■■■ professionelles Risikomanagement ■■■ Ausfinanzierung: 100 % Kapitaldeckung ■■■ kein Demografierisiko ■■■ Kontrolle durch interne Prozesse, Gremien und Landesaufsicht ■■■ systematische Nutzung externen Know-hows

Ausblick ► Befreiungsrecht bleibt sinnvoll ■■■ kapitalbildendes Finanzierungsverfahren funktioniert ■■■ Staat überlegt jetzt auch, den Kapitalmarkt in die Finanzierung der gesetzlichen Rente einzubauen

■ ENTSTEHUNG

Warum gibt es Versorgungswerke?

Die berufsständischen Versorgungswerke sind entstanden, da Angehörige der Freien Berufe von der Versorgung über die gesetzliche Rentenversicherung ausgeschlossen waren. Dabei spielen zwei Jahre eine besondere Rolle: 1923 und 1957. Im Jahr 1923 wurde die

Bayerische Ärzteversorgung errichtet. Die Impulse zur Gründung der ältesten und heute größten berufsständischen Versorgungseinrichtung lieferten die Wirtschaftskrise und die Inflation nach dem Ersten Weltkrieg, die die privaten Rücklagen der Ärzte fast vollständig entwertet hatten.

KUNDE

Versorgungswerk der Steuerberaterinnen und Steuerberater in Rheinland-Pfalz

RLP

„g-komm kennt unsere Themen und bringt sie treffsicher aufs Papier. Dank der Branchenerfahrung genügen minimale Abstimmungen.“

Ariane Dohle, Geschäftsführerin StBV NRW (Geschäftsbesorgung für StBV RLP)

Der zweite Entwicklungsschritt ergab sich aus der **Adenauer'schen Rentenreform von 1957**. Diese versagte den Mitgliedern der freien Berufe die Möglichkeit der freiwilligen Versicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung. So waren Freiberufler zur Absicherung ihres dritten Lebensabschnitts ganz auf die eigene individuelle Vorsorge angewiesen. Um diese Situation zu ändern, nahmen die Berufsangehörigen die Sache selbst in die Hand und es entstanden nach und nach für die einzelnen Berufsgruppen Versorgungseinrichtungen – regional aufgestellt, selbstverwaltet und auf Landesrecht gründend.

So wurden aus reiner Notwendigkeit Organisationen gebildet, die eine verlässliche und preiswerte Regelsicherung für ihre Mitglieder bieten und daneben auch Solidarelemente wie eine Absicherung bei Berufsunfähigkeit und finanzielle Leistungen für die Hinterbliebenen aufweisen.

Welche Position in der Alterssicherung haben Versorgungswerke heute?

Die 91 Versorgungswerke sind fester Teil des Systems der Alterssicherung in Deutschland. Sie bilden zusammen mit der DRV, der Beamtenversorgung und der

Alterssicherung der Landwirte die erste Säule der Alterssicherung: die gesetzlichen Systeme.

Entsprechend beruht die Altersversorgung für die kammerfähigen freien Berufe auch auf einer Pflichtmitgliedschaft im Versorgungswerk. Angestellte Steuerberaterinnen und -berater können sich zugunsten des StBV RLP von der DRV-Versicherungspflicht befreien lassen. So ist es möglich, eine einheitliche Versorgung der jeweiligen Berufsgruppe sicherzustellen sowie die Renten- und Solidarleistungen zu finanzieren. Die Versorgungswerke agieren dabei auf landesrechtlicher Grundlage und sind in der Regel selbstständige Körperschaften des öffentlichen Rechts.

Für den Überblick: Neben der ersten Säule bilden die Betrieblichen Zusatzsysteme wie etwa die Betriebliche Altersversorgung die zweite Säule des deutschen Alterssicherungssystems. Zur dritten Säule gehört die individuelle Altersversorgung. Damit sind etwa Lebensversicherungen oder Sparguthaben und Sparpläne sowie private Investments gemeint. Die vierte Säule bildet schließlich die bedarfsorientierte Grundsicherung für Personen, welche die Regelaltersgrenze erreicht haben und auf Dauer ihren Lebensunterhalt nicht aus eigenen Einkommen bestreiten können (SGB XII).

verankert. Zugleich fehlt nicht der Blick über den Tellerrand. Denn auf nationaler und europäischer Ebene, auf der immer mehr Rahmenbedingungen auch für die Altersversorgung gesetzt werden, kann das Versorgungswerk über die Arbeitsgemeinschaft berufständischer Versorgungseinrichtungen e. V. (ABV) Einfluss nehmen. Die ABV ist die Spitzenorganisation der Versorgungswerke (<https://www.abv.de/>).

Kapitalbildende Finanzierung: Die Versorgungswerke nutzen für die Altersversorgung ihrer Mitglieder Finanzierungsverfahren, nach denen sie die Mitgliedsbeiträge am Kapitalmarkt renditewirksam anlegen, um mit dem angesparten Vermögen die Rentenleistungen ausfinanziert erbringen zu können. Das Prinzip ist: Jede Generation sorgt für ihr eigenes Alter vor. Dementsprechend kommen die Organisationen ohne staatliche Zuweisungen aus, die etwa in der gesetzlichen Rentenversicherung bereits über 110 Milliarden Euro pro Jahr betragen – aufgeteilt auf Bundeszuschüsse und Bundesbeiträge. Der Vorteil: es entstehen keine finanziellen Abhängigkeiten, die staatliche Einflussnahmen begünstigen oder die Versorgungswerke zu Sonderaufgaben

verpflichten könnten. Sie folgen damit dem gesellschaftspolitischen Leitbild der Subsidiarität, das Selbstverantwortung vor staatliches Handeln stellt.

Leistungen: Hier fällt neben dem vergleichsweise hohen Rentenniveau auf, dass Mitglieder weder längere Wartezeiten noch eine Gesundheitsprüfung akzeptieren müssen. Zu diesen Vorteilen kommen die Solidarleistungen wie eine Rente bei Berufsunfähigkeit und Zahlungen an die Hinterbliebenen hinzu. Auf Antrag können nach individueller Prüfung auch Rehabilitationsmaßnahmen unterstützt werden.

Die Hauptleistung der Versorgungswerke ist die Altersrente. Hier können Mitglieder ihren Renteneintritt flexibel gestalten. Neben dem Standard, dem Rentenbeginn zum Regelrentenalter, welches schrittweise angehoben wird und ab dem Geburtsjahrgang 1964 bei 67 Jahren liegt, können Mitglieder ihre Rente auch vorziehen oder bis zum 70. Lebensjahr aufschieben. Hinzu kommt: Auch die Höhe der Rente lässt sich beeinflussen. So ermöglichen zusätzliche Beiträge in der Ansparphase später höhere Rentenleistungen.

Keine Hinzuverdienstgrenzen: Für Rentnerinnen und Rentner bleibt auch im Alter eine Beschäftigung gegen Entgelt lukrativ.

Über alle Möglichkeiten, die das Versorgungswerk bietet, können sich Mitglieder von der Geschäftsstelle beraten lassen. Dabei ist Kontakt per Telefon ebenso möglich wie über das Mitgliederportal. Persönliche Beratung ist ebenfalls großgeschrieben.

Worin liegen die Vorteile für die Allgemeinheit?

Kurz gesagt: Versorgungswerke agieren unabhängig von Staat und Gesellschaft. Sie belasten Staat und Gesellschaft nicht. Die Kosten der Altersversorgung für die freien Berufe. Und diese sind betragsmäßig niedriger als die Kosten der Altersversorgung für die anderen Berufsgruppen. Auch diese demografische Tendenz wird nicht finanziert und belastet keine nachfolgenden Generationen. Hinzu kommt, dass Freiberufler in der Altersversorgung leisten und daher auch eine Rente erhalten. Der Durchschnitt liegt. Diese hohen Zahlungen werden im allgemeinen Rentensystem zusätzlich finanziert. Die Versorgungswerke finanzieren diese Leistungen aus den Beiträgen der Mitglieder und Erträgen des angesparten Vermögens. Staatliche Gelder aus Steuerermäßigungen fließen nicht zum Einsatz.

ORGANISATION

Worin liegen die Vorteile für Mitglieder?

Selbstverwaltung: Die Versorgungswerke sind Organisationen von Mitgliedern für Mitglieder. Dieses Konstrukt gewährleistet schnelle Entscheidungen und sichert den Fokus auf die Anforderungen der jeweiligen Berufsgruppe. Denn in den Gremien sitzen gewählte Berufspraktiker, die ihre Tätigkeit für das Versorgungswerk ehrenamtlich ausführen. Unterstützt und beraten werden sie von einer Geschäftsstelle mit hauptamtlicher Geschäftsführung sowie hinzugezogenen externen Experten etwa für Kapitalanlage, Versicherungsmathematik oder IT. Diese Struktur sichert eine schlanke Verwaltung und niedrige Kosten. Das hervorragende Beitrags-Leistungs-Verhältnis wird auch dadurch ermöglicht, dass Versorgungswerke kapitalgedeckt sind und – anders als etwa Lebensversicherungen oder private Investmentdienstleister – keine hohen Aufwände für Marketing und Vertriebsprovisionen haben. So bleiben mehr Beiträge für Investments.

Regionalität: Versorgungswerke sind in dem Bundesland, in dem ihre Mitglieder arbeiten und leben,

SICHERHEIT UND RENTABILITÄT

Können große Organisationen nicht mehr Sicherheit bieten?

Das Versorgungswerk überwacht seine Risiken hinsichtlich der Demografie der Mitglieder, des Kapitalmarktes, der Betriebsorganisation sowie der rechtlichen und politischen Situation fortlaufend und handelt gemäß seinem Risikomanagement. So können Gefährdungen gut ausbalanciert und sogar in Chancen verwandelt werden. Zudem ist das Versorgungswerk ausfinanziert. Das heißt konkret: Das StBV RLP verfügt über eine hundertprozentige Kapitaldeckung. Die Ausfinanzierung bezieht auch die statistische Langlebigkeit von Freiberuflern ein, also die längere Zeit, in der das Versorgungswerk an ein Mitglied voraussichtlich Rentenzahlungen leistet. Daher hat das StBV RLP versicherungsmathematisch kein Demografierisiko.

Größere Organisationen sind nicht risikoärmer. Das Risikoprofil variiert nur. So ist die DRV zwar bisher nicht vom Kapitalmarkt beeinflusst – auch wenn im Entwurf des sogenannten Rentenpakets II eine neue,

zusätzliche Komponente zur Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung beschrieben. Die gesetzliche Rentenversicherung hat aber ein Verfahren, ein gewaltiges demografisches Risiko zu managen. In den kommenden Jahren werden weniger Beitragszahler und mehr Leistungsempfänger gegenüber sein. Lebensversicherer müssen neben dem Risiko des Todes auch ihr Nachfragerisiko sowie die Kosten der Pflegeaufwände berücksichtigen.

Wie professionell können Versorgungswerke Beiträge anlegen?

Versorgungswerke sind institutionenähnlich und unterliegen damit zum einen den Bankregulierungen. Zum anderen haben sie die Möglichkeit, sich professionellen Anlageberatern zu bedienen. Sie investieren immer bezogen auf ihre Ausrichtung in Investments, gute Rendite-Sicherheiten. Die Landesaufsicht überwacht die Versorgungswerke. Sie müssen hinsichtlich der

Alle mit an Bord holen



„Die Kommunikationskampagne machte unsere Mitglieder über verschiedenste Kanäle immer wieder auf das Portal und seine Möglichkeiten aufmerksam. Die Anmeldezahlen sind sehr gut – und sie steigen stetig.“

Stefan Groeters, Geschäftsführer, Psychotherapeutenversorgungswerk

KUNDE Psychotherapeuten Versorgungswerk



Mit Onlineportalen sparen Versorgungswerke Ressourcen und bieten zudem ein echtes Service-Plus. Je mehr Mitglieder mitmachen, umso höher der Nutzen für alle. **g·komm** hat für das Psychotherapeutenversorgungswerk eine langfristig

angelegte Kommunikationskampagne zur Promotion des neuen Mitgliederportals konzipiert und realisiert. Mit persönlichen Anschreiben, Info-Flyern, Post-it-Nachrichten und aufmerksamkeitsstarken Postkarten wurden die Mitglieder immer wieder über

die Möglichkeiten und Vorteile des Portals informiert.

g·komm übernahm die textliche sowie grafische Gestaltung inklusive Entwurf eines übergreifenden Kampagnenlogos und steuerte alle anfallenden Produktionsprozesse.

Ihre Services im Portal

AKTUELLES

Wichtiges aus dem PVW

Hier gibt es immer viel zu entdecken: Die neuesten Informationen aus unserem Versorgungswerk halten Sie up to date.

MEINE DATEN

Persönliche Angaben schnell selbst online ändern

Hier können Sie Ihre Stammdaten wie Anschrift, E-Mail-Adresse oder Passwort datenschutzkonform einsehen und auch ändern. Außerdem sehen Sie in der Nutzungshistorie, welche Aktionen Sie zuletzt ausgeführt haben.



FORMULARE

Formblätter interaktiv ausfüllen oder herunterladen

Formulare per Post oder E-Mail verschicken? Das geht besser! Ab jetzt können Sie Informationen einfach in die interaktiven Vorlagen eingeben. Auf Wunsch gibt es die Formulare auch weiterhin als PDF zum Ausfüllen.

Unsere Leistung



- + Erstellung von Argumentationsleitfaden und Q+A für die Mitgliederbetreuung
- + Entwurf und Abstimmung eines einheitlichen Kampagnenlogos
- + Textliche und grafische Gestaltung der einzelnen Kommunikationsmaßnahmen
- + Steuerung der beteiligten Dienstleister wie Druckerei und Letter-Shop



Komplett aus einer Hand

„Wir bekommen jedes Jahr ein tadelloses Druckprodukt und Web-PDF und müssen uns außer den Inhalten um nichts kümmern – eine ideale Situation!“

Beate Sicking, Geschäftsführerin, VTNR

Für die Mitarbeiter der Versorgungswerke bedeutet die Veröffentlichung des gesetzlich vorgeschriebenen jährlichen Geschäftsberichts Arbeit außerhalb der täglichen Routine. Seit neun Jahren übernimmt **g-komm** die Produktion des Geschäftsberichts des Versorgungswerkes der Tierärztekammer Nordrhein. Das Versorgungswerk liefert Texte und Kennzahlen. g-komm transferiert diese in anschauliche und übersichtliche Diagramme und Tabellen – eingebettet in ein modernes Layout. Sämtliche Schritte stimmt g-komm eng mit dem Kunden ab und übernimmt die Koordination.



KUNDE
**Versorgungswerk der
 Tierärztekammer Nordrhein**

VERSORGUNGSWERK
 DER TIERÄRZTEKAMMER NORDRHEIN
 Körperschaft des öffentlichen Rechts



Körperschaft des öffentlichen Rechts

22 - Geschäftsbericht 2023

VERMÖGENS-, FINANZ-
 UND ERTRAGSLAGE

VERMÖGENSLAGE

Der Bestand an
 Kapitalanlagen
 betrug über
 10 Millionen
 Euro.

Im Geschäftsjahr 2023 erhöhte sich
 der Bestand an Kapitalanlagen von
 10,1 Millionen auf 10,5 Millionen

GLIEDERUNG DER KAPITALANLAGEN

	31.12.2023		31.12.2022		Zu-/Abgang
	TE	%	TE	%	TE
Grundstücke und Bauten	1.000.000	9,5	1.000.000	9,5	0
Investmentvermögen	8.500.000	80,5	8.500.000	80,5	0
Sonstige Ausleihungen	100.000	1,0	100.000	1,0	0
Namensschuldverschreibungen	100.000	1,0	100.000	1,0	0
Schuldenscheinforderungen	100.000	1,0	100.000	1,0	0
Beteiligungen	100.000	1,0	100.000	1,0	0
Gesamt	10.500.000	100,0	10.100.000	100,0	400.000

Gliederung der
 Kapitalanlagen



Der Anteil des Investmentvermögens
 und der Namenspapiere wurde leicht
 reduziert, während der Bestand der
 Schuldenscheinforderungen ausgebaut
 wurde.

Geschäftsbericht 2023 - 23

LAGEBERICHT

Die Deckungsrückstellung stieg von
 10,1 Millionen auf 10,5 Millionen. Die Ent-
 wicklung der Deckungsrückstellung
 erfolgte aufgrund des weiteren Anstiegs
 an Anwärtern planmäßig. Die zins-
 fordernden Anteile der Deckungsrück-
 stellung sind geringer als die Summe
 der Kapitalanlagen. Es besteht ein
 ausgeglichenes Verhältnis von Kapital-
 anlage und Deckungsrückstellung.

Die laufenden Zahlungsverpflichtun-
 gen werden aus Beitragseinnahmen
 und Kapitalerträgen sowie Tilgungen
 bedient.

ERTRAGSLAGE

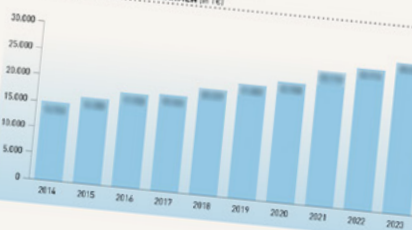
Die verdienten Beiträge wuchsen um
 10,1 Millionen. Die Zahlungen in die zusätzliche
 Höherversicherung erhöhten sich im
 Geschäftsjahr 2023 von 10,1 Millionen auf
 10,5 Millionen.

Die Entwicklung der Beitragseinnahmen
 für den Zeitraum von 2014 bis 2023 stellt
 sich wie folgt dar:

FINANZLAGE

Die Liquidität, die zur Bestreitung der
 laufenden Zahlungsverpflichtungen
 erforderlich ist, wird laufend anhand
 der aktualisierten jährlichen Liquidi-
 tätsplanung überwacht.

ENTWICKLUNG DER BEITRAGSEINNAHMEN (in TE)



Die verdienten
 Beiträge wuchsen
 2023 gegenüber
 dem Vorjahr um
 10,1 %.

Unsere Leistung

g·komm

- + Grafische Aufbereitung des Zahlenmaterials
- + Layout des vollständigen Geschäftsberichts
- + Abstimmung und Lektorat
- + Erstellen der Druckdaten
- + Koordination mit dem Druckdienstleister von der Ange-
 botseinholung bis zur Auslieferung des fertigen Berichts

Ansprache schafft Nähe

Mit der Publikation ÜberMORGEN erhalten die Mitglieder des StBV NRW regelmäßig Informationen über Kapitalanlage, Leistungen und Serviceangebote. Gremienmitglieder und Geschäftsführung erläutern die Strategie. Interne und externe Experten klären über Assetklassen, Risikomanagement oder demografische Entwicklungen auf.

g-komm plant und produziert in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle zweimal jährlich das 16-seitige Magazin.

06 Interview

„Erfolg in Eigenregie“

2024 nimmt die 6. Vertreterversammlung ihre Arbeit auf. StBV NRW-Präsidentin Ulrike Zethoff erläutert die Positionierung des Versorgungswerkes und betont in diesem Zusammenhang auch die Notwendigkeit, Handlungen der Gremien transparent zu machen.



Frau Zethoff, im März konstituiert sich die neue Vertreterversammlung. Welchen Eindruck hatten Sie von der Wahl?

ZETHOFF: Das war unsere zweite Online-Wahl, die wir technisch noch mal optimiert haben. Der Prozess ist für unsere Mitglieder noch einfacher gestaltet. Neben dem Votum via Wahlbereich im Mitgliederportal war diesmal auch die Stimmabgabe per QR-Code und über eine separate Wahlseite möglich. Das machte die Stimmabgabe noch komfortabler als 2018. Im Ergebnis stieg die Wahlbeteiligung leicht. Besonders erfreulich finde ich auch, dass es viele neue Gesichter (S. 14) in der Vertreterversammlung gibt, die jetzt ihre Arbeit aufnimmt. Das zeigt: Unsere Selbstverwaltung lebt.

Sie und Ihre Vorstandskolleginnen und -kollegen wechseln aber nicht, oder?

ZETHOFF: Beim StBV NRW sind die Zyklen in dieser Hinsicht etwas anders als bei anderen Versorgungswerken. Seit 2011 sind die Neuwahlen zur Vertreterversammlung und zum Vorstand bei uns zeitlich entkoppelt. Die Vorstandswahlen finden nun im

er-
egt, damit
– die
Vorstands-

Nr. 01/2025

ÜberMORGEN

Der Vorsorgereport des StBV NRW

Interview
Karl-Heinz Bonjean:
„Den Herausforderungen
aktiv begegnen“

SPEZIAL

**System der
Altersvorsorge**
Klar systemrelevant

Magazin
Führungswechsel

Intern
ÜberMORGEN bald rein digital

Teil der deutschen Altersversorgung

Beitrag für die Gesellschaft

KUNDE

**Versorgungswerk der Steuerberater
im Land Nordrhein-Westfalen**

Interview 07

Inflation und Zinswende bleiben auch 2024 auf der Agenda. Wo steht das Versorgungswerk?

ZETHOFF: Ich finde, wir sind nach wie vor sehr verlässlich. Zwar sprechen die Medien zum Jahresanfang wieder von einer Inflationssteigerung, aber die Kerninflation sinkt. Da das Versorgungswerk seit Gründung vor 25 Jahren mit dem hohen Rechnungszins von 4 Prozent arbeitet, können sich unsere Mitglieder wirklich gut versorgt wissen. Unsere Dynamisierungen müssen sie ja zu den 4 Prozent noch hinzurechnen. Da bleiben dann nur die Jahre 2022 und 2023, in denen wir unter der Inflationsrate lagen. In mehr als zwei Jahrzehnten lagen wir darüber. Es gab einen Mehrwert. Und hier sind noch zwei Aspekte wichtig.

Welche Gesichtspunkte meinen Sie?

ZETHOFF: Unsere Mitglieder haben eine hohe Rente gleich bei Renteneintritt. Wir haben nicht das Konzept, das erst einige Jahre der Rentensteigerungen zu auskömmlichen Zahlungen führen. Zudem wirkt die Inflation bei uns indirekt rentensteigernd: Denn höhere Lohnabschlüsse führen zu höheren Beitragseinnahmen und versicherungsmathematisch zu einem Gewinn aus der Beitragsdynamik. Das schafft finanzielle Puffer, die auch in einem gewissen Maße an die Anwartschaftsberechtigten weitergegeben werden können. Es kommt nur zu einer Verzögerung, da bei uns immer erst die Finanzierung stehen muss, bevor wir Leistungen erhöhen.

Und die Zinswende – sorgt die für mehr Einnahmen?

ZETHOFF: Der starke Zinsanstieg macht Investments in festverzinsliche Anlagen wieder attraktiver. Noch sind viele



Kupons aber nicht so hoch, dass sie unseren Renditeerwartungen entsprechen. Perspektivisch werden wir unsere Investments in festverzinsliche Wertpapiere jetzt schrittweise hochfahren, wenn sich geeignete Opportunitäten ergeben. Unser Portfolio wird dabei aber diversifiziert bleiben. Anleihen und Renten sind Assetklassen, die im Zusammenspiel aller Investments ihre Berechtigung haben.

Ziehen die Zinsanlagen aus der Niedrigzinsphase die Rendite noch nach unten?

ZETHOFF: Dieser Effekt besteht, allerdings mit abnehmender Tendenz. Wir haben drei Schichten von Zinspapieren: langlaufende Altanlagen mit hohem Zins, die ihre Endfälligkeit erreichen; Papiere, in die wir in der Niedrigzinszeit aus Compliance-Gründen investiert haben, und jetzt neue Investments zu wieder besseren Konditionen. Daher wird die Rendite dieser Assetklasse wieder schrittweise steigen. Das lässt sich kaum beschleunigen, da es in der Gemengelage klug ist und unserer Strategie. Papiere bis zur Endfälligkeit zu halten. Kurz Perspektiven für festverzinsliche Wertpapiere: Zugpferde für die Rendite sind sie noch nicht.

Wie vermitteln Sie diese vielschichtigen Erwägungen?

ZETHOFF: Die Investitionen in verschiedene Kapitalanlagen komplexer und

Unsere Leistung g·komm

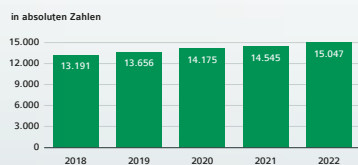
- + Themenabsprache / Briefing
- + Erstellung sämtlicher Texte und Abstimmung mit den Verantwortlichen
- + Entwicklung von Broschürenlayout und Infografiken
- + Lektorat

10 Versicherungsbetrieb

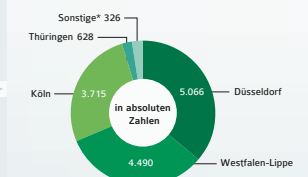
SPEZIAL Geschäftsbericht 2022

Großes Plus bei Mitgliedern

Die **Zahl der Anwartschaftsberechtigten** ist um 502 Personen gestiegen. In den vergangenen fünf Jahren waren es nur im Jahr 2020 mehr.



Die Mitglieder des Versorgungswerkes verteilen sich wie folgt auf die **Kammerbezirke**:



*zum Beispiel freiwillige Fortsetzung ohne Kammer NRW oder Thüringen

„Unsere Mitglieder wollen keine aufwendigen Hochglanzprospekte; sie wollen professionell und sachlich informiert werden.“

Marc Wittmann, Geschäftsführer StBV NRW

Beitragsstruktur

Regelpflichtbeitrag 2022 pro Monat	1.311,30 € (10/10)
Statistischer durchschnittlich gezahlter Beitrag pro Monat	1.143,40 €

2022 sank die Beitragsbemessungsgrenze. Dies dämpfte den Anstieg der **Beitrags-einnahmen**. Sie nahmen nur um 4,55 Prozent zu.



Informieren und Interagieren



„Ein Web-Relaunch ist ein Großprojekt. Dank der Arbeit von Goergen Kommunikation konnten wir die zusätzlichen Belastungen unserer Geschäftsstelle auf das absolute Mindestmaß beschränken – und die neue Seite kommt bei Mitgliedern und Stakeholdern super an.“

Jens Hennes, Hauptgeschäftsführer VANR

KUNDE
**Versorgungswerk der
 Apothekerkammer Nordrhein**

**Versorgungswerk der
 Apothekerkammer Nordrhein**
 Körperschaft des öffentlichen Rechts



Der Internetauftritt ist Visitenkarte und wichtiger Kontaktpunkt eines Versorgungswerkes. Die Mitglieder erwarten dabei eine übersichtliche Gestaltung, hohe Usability, klare und sachliche Informationsvermittlung sowie ein funktionelles, modernes Design.

Für das Versorgungswerk der Apothekerkammer Nordrhein hat **g·komm** die redaktionelle und grafische Umsetzung des Website-Relaunches übernommen. Gemeinsam wurden die wichtigs-

ten Eckpunkte hinsichtlich Inhaltsstruktur, der gewünschten Funktionalitäten und möglicher Gestaltungen erarbeitet und fixiert. **g·komm** kümmerte sich im Anschluss um die grafische Umsetzung und die Seiteninhalte.



Unsere Leistung

g·komm

- + Konzeption Inhalts- und Navigationsstruktur
- + Entwicklung Grunddesign und konsistente Bildsprache
- + Inhaltliche Überarbeitung und Neutextung

Klartext für Karrierestarter



KUNDE
**Versorgungswerk der
 Apothekerkammer Westfalen-Lippe**



Einmal im Jahr präsentiert sich das Versorgungswerk der Apothekerkammer Westfalen-Lippe (VAWL) angehenden Pharmazeuten.

Die Referenten des VAWL müssen bei ihrem Vortrag die Balance wahren: einerseits die Grundidee Versorgungswerk mit all seinen Vorteilen vermitteln – andererseits die junge Zielgruppe nicht überfrachten.

Die Lösung: eine grafisch aufgelockerte Präsentation, die Kernideen und Hauptvorteile aufmerksamkeitsstark vermittelt – Altersvorsorge, made by VAWL. Möglich macht dies eine enge Zusammenarbeit zwischen **g·komm** und den Referenten des VAWL. Starke Bildmotive lockern die Inhalte auf und setzen beim Publikum Akzente. Komplexe Inhalte werden reduziert und mit Grafiken und Illustrationen visualisiert.

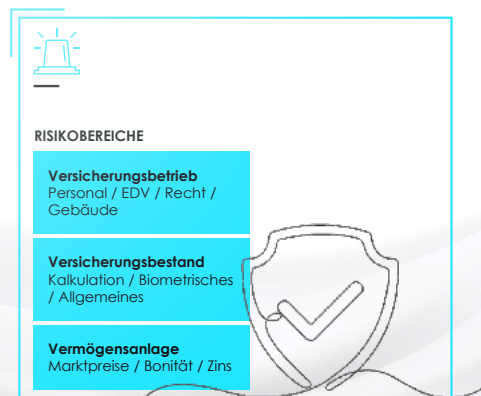
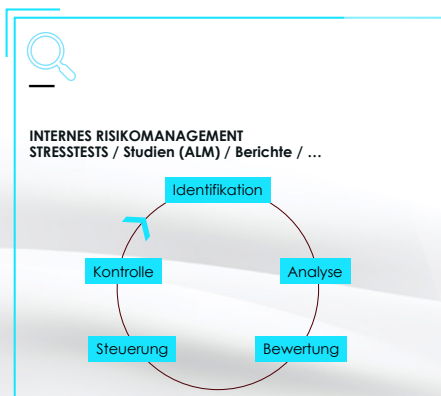
„Um die jungen Pharmazeuten zu interessieren, müssen wir aufmerksamkeitsstark und auf den Punkt präsentieren. Mit Unterstützung von g·komm gelingt uns dies.“

Andreas Hilder, Geschäftsführer Kapitalanlagen VAWL

Unsere Leistung g·komm

- + Konzeption Storyline
- + Erstellung Designlinie
- + Text / Layout
- + Abstimmung, Lektorat

Kein Handeln ohne Risiko > Daher ist Kontrolle integriert.



Go digital!



„Mit der digitalen Umsetzung durch g-komm verbinden wir moderne Präsentation mit Verlässlichkeit – denn die hohen formalen Anforderungen an den Geschäftsbericht werden in jeder Hinsicht erfüllt.“

Dr. Andrea Mutschall, Geschäftsführerin AWW NDS

KUNDE

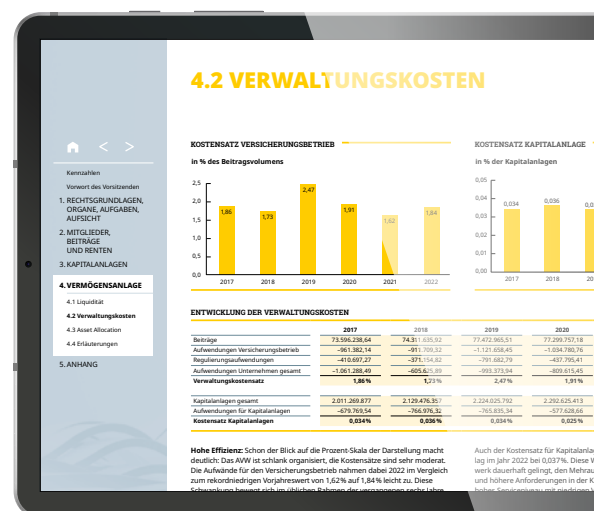
Altersversorgungswerk der Zahnärztekammer Niedersachsen



5.2 BILANZ
ZUM 31. DEZEMBER 2022

AKTIVA (in €)

	31.12.2022	31.12.2021
A. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände		218.617,70
B. Kapitalanlagen		
I. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen		
Beteiligungen	270.377,66	1.642.932,01
II. Sonstige Kapitalanlagen		
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	1.353.231.565,43	1.364.825.629,63
2. Infokreditumsdarlehen und andere festverzinsliche Wertpapiere	237.086.746,10	201.030.938,00
3. Sonstige Ausleihungen		504.035.907,47
4. Namensschuldverschreibungen	505.711.388,29	361.689.538,05
5. Schuldverschreibungen und Darlehen	267.805.706,52	68.500.000,00
6. Grundpfandrechtlich besicherte Wertpapiere	68.500.000,00	146.008,67
7. Einlagen bei Kreditinstituten	0,00	4.999.500,00
8. Andere Kapitalanlagen	4.999.500,00	2.407.404.933,87
C. Forderungen		
1. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an Versicherungsnehmer	0,00	0,00
2. Sonstige Forderungen	0,00	0,00
D. Sonstige Vermögensgegenstände		
I. Sachanlagen und Vorräte	169.228,17	133.178,98
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	17.056.459,42	5.533.540,50
III. Andere Vermögensgegenstände	0,00	4.803.825,51
E. Rechnungsabgrenzungsposten		
Abgrenzte Zinsen und Mieten	13.393.389,81	13.487.381,17
	2.505.764.860,84	2.440.728.979,72

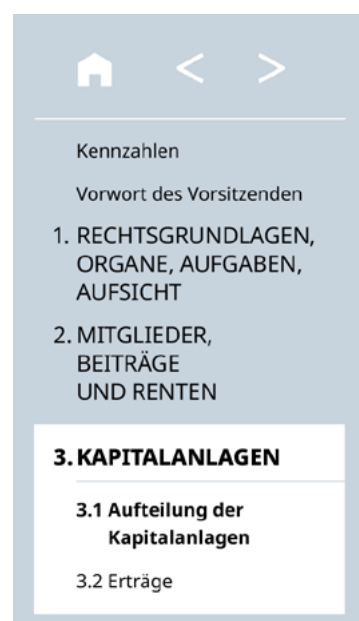


Seit 2022 erstellt g·komm den jährlichen Geschäftsbericht des Altersversorgungswerks der Zahnärztekammer Niedersachsen als rein digitales Dokument.

Die Arbeit am Geschäftsbericht läuft Hand in Hand: Das Versorgungswerk liefert Zahlen, Daten und Stichworte zum Geschäftsverlauf. g·komm

erstellt daraus Texte, Tabellen und Diagramme. Das interaktive PDF erlaubt dem Leser eine schnelle und zielgerichtete Navigation.

Klar definierte Zwischenziele und regelmäßige Abstimmungsrunden sichern die Qualität der Arbeitsschritte, ohne die Personalressourcen des Versorgungswerkes über längere Zeiträume zu binden.



Unsere Leistung



- + Konzeption von Design und Bildwelt
- + Texten und Abstimmen des Berichtsteils
- + Layout
- + Schlussredaktion / Lektorat
- + Bereitstellung interaktives Web-PDF

Schnell ans Ziel: Alle Inhalte sind über die seitliche Navigationsleiste mit maximal zwei Klicks erreichbar

Starke Themen, starke Gestaltung

Seit über zehn Jahren betreut **g-komm** für die Verwaltungsgesellschaft für Versorgungswerke mbH (VGW) in Berlin die redaktionelle und gestalterische Umsetzung der jährlichen Mitgliederpublikation der Apothekerversorgung Berlin. Die Zeitschrift informiert fundiert, verständlich und optisch ansprechend über Entwicklungen rund um Kapitalanlage, Leistungen, Digitalisierung, Satzung und Gremienarbeit. 2024 hat **g-komm** das Heft im Design überarbeitet – mit einem frischen Look, der Struktur und Lesefreundlichkeit noch stärker in den Mittelpunkt rückt.

Unsere Leistung **g-komm**

- + Themenabsprache / Heftplanung
- + Textbearbeitung / Texterstellung
- + Abstimmung mit den Verantwortlichen
- + Layout / Tabellen / Infografiken
- + Lektorat





„Mit PERSPEKTIVEN zeigen wir unseren Mitgliedern jedes Jahr aufs Neue, was wichtig ist – klar formuliert, gut gestaltet und zuverlässig umgesetzt mit g·komm.“

Stefan Thiele, Geschäftsführer VGV Berlin

04 Recht aktuell

NACHGELAGERTE BESTEuerung

Steuerpflichtiger Rentenanteil steigt langsamer

Immer mehr Rentnerinnen und Rentner sind zur Abgabe einer Steuererklärung verpflichtet, seit im Jahr 2005 die schrittweise Umstellung auf die nachgelagerte Besteuerung begann. Die Regelung sieht vor, dass die eingezahlten Rentenbeiträge steuerfrei sind, während die späteren Auszahlungen dann versteuert werden.

Damit es hierbei nicht zu einer Doppelbesteuerung kommt, müssen Rentnerinnen und Rentner im Lauf des Lebens wenigstens so viel an Rente steuerfrei erhalten, wie sie vorher in der Einzahlungsphase an Rentenbeiträgen nicht steuerlich absetzen konnten. Um das zu gewährleisten, hatte der Gesetzgeber schon im vergangenen Jahr beschlossen, dass Rentenbeiträge bereits ab 2023 voll steuermindernd berücksichtigt werden (s. Steuertipp S. 12).

Mit dem Wachstumschancengesetz ist Ende März eine zweite Anpassung in Kraft getreten:

- Für die Neurentner des Jahres 2023 beträgt der maßgebliche Besteuerungsanteil anstatt 83 Prozent nur noch 82,5 Prozent.
- Zukünftig steigt der steuerpflichtige Anteil der Rente bei Neurentnern jedes Jahr nur noch um 0,5 Prozentpunkte.

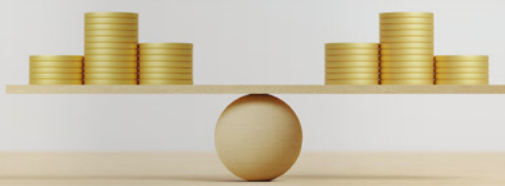
Konsequenz: Der Übergangszeitraum zur vollen Besteuerung der Altersbezüge verlängert sich vom ursprünglich geplanten Jahr 2040 bis ins Jahr 2058. ■



RENTENÜBERLEITUNG

Gleiche Rentenbeiträge für Ost und West

Ab 1. Januar 2025 gelten in ganz Deutschland einheitliche Werte für die monatlichen Beiträge zur Rentenversicherung und für die Beitragsbemessungsgrenze. Damit ist die schrittweise Angleichung des Rentenrechts vollendet. Diese wurde 2017 im Gesetz über den Abschluss der Rentenüberleitung auf den Weg gebracht.



PERSPEKTIVEN Jahresreport der Apothekerversorgung Berlin 2024



GESETZLICHE PFLEGEVERSICHERUNG

Digitales Verfahren zum Nachweis der Elterneigenschaft

Die AVB wird ab dem 1. Juli 2025 am elektronischen Verfahren der gesetzlichen Pflegeversicherung teilnehmen.

Mit dem neuen Prozess wird die Elterneigenschaft der Rentnerinnen und Rentner sowie die Anzahl der abschlagsrelevanten Kinder erhoben und nachgewiesen. Das Verfahren wurde bei der Einführung des Pflegeunterstützungs- und -entlastungsgesetzes (PUEG) festgelegt – alle beitragsabführenden Stellen, also auch das Versorgungswerk, müssen es implementieren und ab dem 1. Juli verwenden. Damit wird auch die eigene Übergangslösung des Versorgungswerkes abgelöst.

Hintergrund

Bereits in der PERSPEKTIVEN 2023 haben wir berichtet, dass die Bundesregierung dem Erziehungsaufwand in der Beitragsgestaltung stärker Rechnung trägt. Die Folge: Der Beitragssatz zur gesetzlichen Pflegeversicherung sinkt mit steigender Kinderanzahl.

Details des Verfahrens

Der Ablauf entspricht dem der meisten Meldeverfahren in der Sozialversicherung. Das Versorgungswerk als beitragsabführende Stelle initiiert den Datenaustausch mit einer Anfrage und erhält zum

Abschluss eine entsprechende Bestätigung. Das Amt kann neben den historischen Daten, etwa vom Geburtsdatum, auch weitere Daten für steuerlich nicht erfassbare Kinder beantragen, sodass weitere Maßnahmen möglich sind.

Einschränkung

Leider meldet das neue Verfahren nicht alle Daten für steuerlich nicht erfassbare Kinder im gleichen Sinne jedoch relevant sind.

Das betrifft etwa

- Pflege- und Adoptivkinder, die nicht als leibliche Kinder, sondern als adoptierte Kinder, in die Familie aufgenommen wurden
- die Unterscheidung zwischen leiblichen und adoptierten Kindern
- Stiefkinder
- Kinder, die im Jahre 2011 adoptiert wurden, da hier kein steuerlicher Nachweis erforderlich ist
- Leiblische Kinder, die beim Abgleich mit dem Kind im Einzugsgebiet gemeldet ist und dies nicht b

Gegebenenfalls fragen wir bei Ihnen nach, wenn es sich um ein Kind der nicht steuerlich erfassten Gruppe handelt. Dafür bitten wir um Verständnis. Eine Anpassung des elektronischen Verfahrens wird nicht weiter erfolgen.

Unterstützung im War for Talents

Gute Nachwuchskräfte sind begehrt – wer heute überzeugen will, muss klare Botschaften und ein stimmiges Gesamtbild liefern. Für das Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen hat **g-komm** eine HR-Broschüre entwickelt, die genau das leistet. Gemeinsam wurden die Arbeitgeber-Stärken identifiziert, priorisiert und zielgruppengerecht aufbereitet – kompakt, authentisch und auf den Punkt.

Die Broschüre vermittelt potenziellen Bewerbern in wenigen Minuten, warum sich ein Einstieg lohnt und was das Versorgungswerk von anderen Arbeitgebern unterscheidet. Sie funktioniert digital genauso gut wie gedruckt und wird so zum wirkungsvollen Baustein in der multikanalfähigen Ansprache künftiger Mitarbeiter.

Unsere Leistung

g-komm

- + Entwicklung Konzept
- + Identifikation und Priorisierung der Alleinstellungsmerkmale
- + Texterstellung und inhaltliche Abstimmung
- + Gestaltung eines zielgruppengerechten Layouts
- + Steuerung der Produktion in Print und digital

**Immer schön
geschmeidig
bleiben**

Freitags um 12 Uhr den Rechner runterfahren? Montags um 12 die Arbeitswoche starten oder einfach mal einen Tag im Homeoffice arbeiten? Das ist bei uns durchaus drin. Wir ermöglichen das Arbeiten von daheim und haben gleitende Bürozeiten. Sie können unter der Woche vorarbeiten, wenn Sie mal ein langes Wochenende genießen wollen. Überstunden – die wir grundsätzlich mit Freizeit ausgleichen – können auch als halbe freie Tage genommen werden. Für noch mehr Entspannung gibt es 30 Tage Urlaub sowie mitarbeiterfreundliche Regelungen für Heiligabend, Silvester und – im Rheinland ganz wichtig – die jecken Tage.

***Wir
sind
flexibel***

KUNDE
**Versorgungswerk der Steuerberater
 im Land Nordrhein-Westfalen**



„Unsere HR-Broschüre zeigt klar, was wir als Arbeitgeber bieten – ehrlich, prägnant und attraktiv für Berufseinsteiger wie erfahrene Fachkräfte.“

Ariane Dohle, Geschäftsführerin StBV NRW

Arbeite
 im Herzen von NRW

StBV NRW –
 ein Arbeitsplatz fürs Leben

Da bin ich dabei!

Versorgungswerk
 der Steuerberater
 im Land
 Nordrhein-Westfalen

Für die Mittagspause im Grünen
 auf unsere denkmalgeschützte Villa.

Bei uns müssen Sie keine Angst vor dem Berufsverkehr haben: Wir bezahlen Ihnen das Ticket 2000 für den ÖPNV. Rheinbahn-Haltestellen sind fußläufig erreichbar, ein Stopp befindet sich direkt vor dem Grundstück, Lade-Stationen für E-Bikes gibt es sogar im Hause. Wer lieber mit dem Auto kommen will, findet im Viertel verschiedene Parkhäuser.

Wir
 sind
 mobil!



Warum mit g-komm?



Wir kennen Ihre Themen

Seit mehr als 12 Jahren arbeiten wir für berufsständische Versorgungswerke. Rechnungszins, offenes Deckungsverfahren, Alternative Investments, Anwartschaftsberechtigte, Sterbetafeln – **mit diesen Themen kennen wir uns bestens aus.**



Wir denken mit und voraus

Durch unsere langjährigen Erfahrungen sind wir in der Lage, unsere Kunden in Bezug auf Art und Themenstellung von Kommunikationsmaßnahmen **effizient zu beraten**. Welche **Zukunftsthemen** sollten bereits heute angesprochen werden? Welche **Assetklassen** benötigen noch eine Erläuterung? Welche Themen aus dem **Leistungsrecht** interessieren die Mitglieder besonders? Nutzen Sie unser Wissen.





Bessere Kommunikation, weniger Arbeit

Bei allen Kommunikationsmaßnahmen ist es für uns ein wichtiges Ziel, unseren Kunden soweit es geht die **Arbeit abzunehmen**. Wir planen rechtzeitig im Voraus mit ihnen die Maßnahmen, schlagen Themen vor, erstellen Textvorschläge für Fachbeiträge, Interviews und Editorials, stimmen sie mit den unterschiedlichen Verantwortlichen ab. Bei allem haben wir stets das **Timing im Blick**, sodass die einzelnen Maßnahmen zum gewünschten Zeitpunkt in den Versand beziehungsweise online gehen.



Im Budget

Transparenz und Klarheit bei der Kostenkalkulation sind bei uns Programm. Wir berechnen die Maßnahmen im Vorfeld präzise und bleiben im gesetzten finanziellen Rahmen.
Mit uns können Sie rechnen.





Versorgungswerk der
Steuerberater in Hessen
Körperschaft des öffentlichen Rechts



Versorgungswerk der
Psychotherapeutenkammer
Nordrhein-Westfalen (PTV)

Körperschaft des öffentlichen Rechts



Versorgungswerk der Steuerberaterinnen
und Wirtschaftsprüferinnen im Saarland



VERSORGUNGSWERK
DER TIERÄRZTEKAMMER NORDRHEIN
Körperschaft des öffentlichen Rechts



**Berliner
Ärzteversorgung**

Einrichtung der Ärztekammer Berlin
Körperschaft des öffentlichen Rechts



Versorgungswerk
der Rechtsanwälte
im Lande Hessen



NORDRHEINISCHE ÄRZTEVERSORGUNG
EINRICHTUNG DER ÄRZTEKAMMER NORDRHEIN
Körperschaft des öffentlichen Rechts

RLP Versorgungswerk der Steuer-
beraterinnen und Steuerberater
in Rheinland-Pfalz

Körperschaft des öffentlichen Rechts

 Versorgungswerk
der Steuerberater
im Land
Nordrhein-Westfalen

Körperschaft des öffentlichen Rechts



Versorgungswerk

Apothekerkammer Westfalen-Lippe



**Apothekerversorgung
Berlin**

Einrichtung der Apothekerkammer Berlin
Körperschaft des öffentlichen Rechts



**Apothekerversorgung
Niedersachsen**

Einrichtung der Apothekerkammer Niedersachsen
Körperschaft des öffentlichen Rechts



Versorgungswerk
Zahnärztekammer
Berlin K.d.ö.R.



**Versorgungswerk der
Apothekerkammer Nordrhein**

Körperschaft des öffentlichen Rechts

WPV

VERSORGUNGSWERK DER WIRTSCHAFTSPRÜFER
UND DER VEREIDIGTEN BUCHPRÜFER

(IM LANDE NORDRHEIN-WESTFALEN) KÖRPERSCHAFT DES ÖFFENTLICHEN RECHTS



Altersversorgungswerk der
Zahnärztekammer Niedersachsen

**APOTHEKERVERSORGUNG
SCHLESWIG-HOLSTEIN**

Einrichtung der Apothekerkammer
Körperschaft des öffentlichen Rechts

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne besuchen wir Sie für ein unverbindliches Erstgespräch.

Hier können Sie uns Ihre Wünsche und Vorstellungen mitteilen und haben die Gelegenheit, uns persönlich kennenzulernen. Denn Kommunikation ist auch Vertrauenssache.



Anne Goergen

Diplom-Volkswirtin,
Geschäftsführende
Gesellschafterin

Anne Goergen arbeitete als Redakteurin bei verschiedenen Wirtschaftsmagazinen. Im Jahr 2000 gründete sie die Agentur Goergen Kommunikation.



Michael Wayand

Bankkaufmann und Diplom-
Volkswirt, Geschäftsführender
Gesellschafter

Michael Wayand arbeitete als Redakteur bei Wirtschaftsmagazinen, zuletzt in leitender Funktion bei Capital. Seit 2004 ist er bei Goergen Kommunikation verantwortlich für die Bereiche Fach-PR und Corporate Publishing.

Ihr Ansprechpartner:

Michael Wayand
michael.wayand@g-komm.de
T 0221/938 538 17





Goergen Kommunikation GmbH

Lungengasse 48 – 50
50676 Köln

info@g-komm.de
www.g-komm.de

T 0221 / 938 538 00
F 0221 / 938 538 23