

# ZUKUNFT *schaffen*



## ► WEGMARKEN

KI bewusst nutzen

## ► IM GESPRÄCH

„Viel Lärm. Und die Fakten?“  
Interview mit Carsten M. Mrosek

## ► FONDSFOKUS

Lohnende Alternative

Geschäftsjahr 2025 erfüllt Erwartungen

# Funktionierendes System





INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

KONTAKT & IMPRESSUM

**/ Editorial**

Lassen Sie uns reden ..... 3



**/ Wegmarken**

Schweigen ist nicht Gold ..... 4  
KI bewusst nutzen ..... 4  
Köpfe der Vertreterversammlung: Markus Lemmer ..... 5  
2027 ist Wahljahr ..... 5



**/ Im Gespräch**

Interview mit Carsten M. Mrosek  
„Viel Lärm. Und die Fakten?“ ..... 6

**Spezial Geschäftsbericht**

**Einstieg:**  
Stabilität, die sich auszahlt ..... 9  
**Mitglieder & Leistungen:**  
Verlässliches Wachstum ..... 10  
**Kapital & Investments:**  
Robust aufgestellt ..... 12  
**Organisation & Rücklagen:**  
Reserven gestärkt ..... 14



**/ Fondsfokus**

Private Debt: Lohnende Alternative..... 15



**/ Leistungen**

Gesetzliche Krankenversicherung und Rente ..... 17

**/ Kontakt & Impressum**

ZUKUNFTschaffen ist ein interaktives PDF. Um die volle Funktionalität zu gewährleisten, nutzen Sie bitte den Adobe Acrobat Reader für Windows oder Mac OS. In der mobilen oder der Browser-Ansicht kann es zu Einschränkungen kommen.



## INHALT

## EDITORIAL

Lassen Sie uns reden

## WEGMARKEN

## IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

## FONDSFOKUS

## LEISTUNGEN

## KONTAKT &amp; IMPRESSUM

# Lassen Sie uns reden

Versorgungswerke sind aktuell in aller Munde. Das ist eine ungewohnte Situation, auf die wir uns einstellen. Etwa mit einem ► **Gremienworkshop** zum Thema praxis-



gerechte Kommunikation. Auch die Website und verstärkt das Mitgliederportal sowie die digitale ZUKUNFTschaffen dienen dazu, Sie bestmöglich zu informieren. Das hält uns nicht davon ab, neue Optionen zu prüfen. Unser Ziel: Ihnen Ihre Altersversorgung noch näher zu bringen sowie Entscheidungen und Abläufe besser zu erklären. Dabei geht es nicht darum, überall präsent zu sein. Wir prüfen genau, wo wir Sie – unsere Mitglieder – erreichen und ob Kosten und Nutzen stimmen. Schließlich bezahlen Sie all dies mit Ihren Beiträgen. Und wir möchten weiterhin, dass ein Maximum davon in Ihre Renten fließt.

Deshalb modernisieren wir die Prozesse in der Geschäftsstelle beständig. ► **KI** und ihr effektiver und gleichzeitig verantwortlicher Einsatz sind ein wichtiges Zukunftsthema,

das wir jetzt sukzessive umsetzen. Und bei der Anlage Ihrer Beiträge prüft unser Kapitalanlagenteam laufend neue attraktive Investments. In diesem Heft stellen wir ► **Private Debt** als Anlageform ausführlicher vor.

Dass unser Anlagekonzept aufgeht, können Sie an den Zahlen zum ► **Geschäftsjahr 2025** ablesen. Diese erläutert auch Vorstand Carsten M. Mrosek in seinem ► **Interview**. Und er macht deutlich, warum Versorgungswerke heute und morgen eine gute Wahl sind, wenn es um die Altersversorgung geht. Apropos Wahl: Haben Sie schon einmal daran gedacht, selbst in einem Gremium mitzumachen? Der nächste Einstieg ist 2027 mit der ► **Wahl zur Vertreterversammlung** möglich.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Ariane Dohle  
Geschäftsführerin

Marc Wittmann  
Geschäftsführer



## INHALT

## EDITORIAL

## WEGMARKEN

Schweigen ist nicht Gold  
KI bewusst nutzenKöpfe der Vertreterversammlung:  
Markus Lemmer

2027 ist Wahljahr

## IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

## FONDSFOKUS

## LEISTUNGEN

## KONTAKT &amp; IMPRESSUM

# Schweigen ist nicht Gold

Wie kommunizieren wir verständlich und nah an den Anliegen unserer Mitglieder? Auf diese Frage erarbeiteten die Gremien des Versorgungswerks bei einem eintägigen Workshop im Mai Antworten. Die Veranstaltung war dabei so direkt wie lehrreich: Vorstand und Vertreterversammlung entwickelten auch komplexe und provokante Fragen, die nicht nur Mitglieder, sondern auch Journalisten oder die Öffentlichkeit stellen könnten. Diese wurden dann beantwortet – zuerst spontan, dann gemeinsam und reflektiert. Eine Erkenntnis:



Gute, klare Botschaften entstehen nicht im Alleingang. Sie entstehen, wenn alle dieselbe Sprache sprechen, nicht mit unterschiedlichen Detaildarstellungen verwirren und vor allem nicht in Fachjargon verfallen. Der gemeinsame Workshop war für den mitgliedernahen Dialog ein echter Schritt nach vorn. Das gilt umso mehr, als Versorgungswerke heute stärker im

öffentlichen Fokus stehen als je zuvor. Wer kommuniziert, muss klar und auf Augenhöhe sprechen. Schweigen schafft keine Sicherheit, sondern Missverständnisse, Misstrauen und Spekulationen. Notwendig sind vielmehr Transparenz und Verlässlichkeit – das wurde ganz deutlich. ■

## KI bewusst nutzen

Künstliche Intelligenz kann Arbeitsprozesse verbessern und beschleunigen – vorausgesetzt, der Anwender setzt sie gezielt ein. Daher hat die Geschäftsstelle eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die eine konkrete KI-Strategie entwickelt. Diese enthält klare Vorgaben zum Datenschutz, zum Schutz von Betriebsgeheimnissen und zu den jeweiligen Anforderungen der unterschiedlichen Abteilungen. Unterstützung kommt auch von einer externen KI-Expertin.

Dabei sind die Anforderungen unterschiedlich – für die Kapitalanlage gelten beispielsweise andere als im Versicherungsbetrieb. KI hat die Aufgabe, die tägliche Arbeit zu erleichtern und Prozesse effizienter zu machen. Personalabbau ist nicht das Ziel. Die persönliche Betreuung der Mitglieder durch ihre vertrauten Ansprechpartner in der Verwaltung bleibt unverändert – verlässlich und mit einem offenen Ohr für alle Anliegen rund um die Altersversorgung. ■

## Projektstand



## KÖPFE DER VERTRETERVERSAMMLUNG

Wer sitzt eigentlich in unserem höchsten Gremium?

Wir stellen heute vor: **Markus Lemmer**

# Triathlet mit Mandat

Steuerberater // Willingen (Upland) // In der VV seit März 2023

**Werdegang** // „Klarer Plan – mit Hürden. Bank, Versicherung, Wirtschaftsstudium berufsbe-gleitend, StB-Examen, eigene Kanzlei.“

**Warum Vertreterver-sammlung?** // „Selbstver-antwortung. Finanz-Know-how aus Jahren in der Branche sinnvoll einsetzen. Professionelles Umfeld, echte Lernkurve – und wachsende Zweifel an der DRV tun ihr Übriges.“

**Was Kollegen über das VStBH unbedingt wissen sollten** // „Kapitaldeckung statt Umlageverfahren – das ist der Kern. Wer mal reinschaut, sieht: ausgewogene Anlagerichtlinien, hochprofessionelle Partner, konsequentes Risikomanagement. Ich wünschte, das wüssten alle Kollegen.“



**Ausgleich?** // „Genuss und Lebensfreude sowie regel-mäßiger Ausdauersport. Ende 2022 – mitten in einer stressigen Phase – für den IRONMAN angemeldet. Und im Juli 2023 ins Ziel gekommen.“

**Paralleluniversum?** // „Fonds-manager oder Motivationstrainer.“

**Lieblingsfilm?** // „Tarantino oder Christopher Nolan – die gehen immer.“

**Lebensmotto?** // „Wachstum findet selten in der Komfortzone statt.“

**Für was stehen Sie mitten in einer Besprechung auf?** // „Ein Ticket zur Triathlon-WM auf Hawaii.“

## 2027 ist Wahljahr

Nicht im Bund, nicht in Hessen – wo dann? Das Versorgungswerk wählt im kommenden Jahr sein höchstes Organ, die Vertreterversammlung. Alle 15 Mitglieder werden neu bestimmt. Das ist Demokratie ganz nah und auch die Chance, aktiv zu werden: mit einer Kandidatur für dieses Gremium. Gute Gründe gibt es viele: Verantwortung für die eigene und die Altersversorgung der Kollegen übernehmen, Demokratie leben, Finanz-Know-how erwerben, das eigene Netzwerk erweitern. Infos zur Kandidatur erhalten Sie von der Geschäftsstelle und auch in der nächsten ZUKUNFTschaffen. ■



Info zur Wahl



## INHALT

## EDITORIAL

## WEGMARKEN

Schweigen ist nicht Gold

KI bewusst nutzen

Köpfe der Vertreterversamm-  
lung: Markus Lemmer

2027 ist Wahljahr

## IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

## FONDSFOKUS

## LEISTUNGEN

## KONTAKT &amp; IMPRESSUM



# „Viel Lärm. Und die Fakten?“

Die Berichterstattung über Versorgungswerke ist derzeit laut – und meist nicht fair. Also lohnt ein genauer Blick auf die Zahlen. Vorstandsmitglied Carsten M. Mrosek ordnet die Nachrichtenlage ein. Und erklärt, warum das VStBH auf ein starkes Geschäftsjahr 2025 zurückblickt.

**Herr Mrosek, die Presse schreibt derzeit viel über Versorgungswerke – und nicht nur Schmeicheles. Was ist da los?**

MROSEK: In der berufsständischen Altersversorgung mit 91 Versorgungswerken ist es in einem Fall zu beispiellosen Ereignissen gekommen, die auch deutliche Auswirkungen auf die Anwartschaften und Renten der dortigen Mitglieder haben können. Dies hat die

Presse aufgegriffen. Bei allen anderen Fällen gilt: Abschreibungen sind immer ärgerlich und die Kapitalanlageteams aller Versorgungswerke achten darauf, sie zu vermeiden oder zu minimieren. Dennoch kommen sie vor – und das ist ganz normal. Kein institutioneller Investor macht nur Gewinne. Wichtig ist, dass der Saldo am Jahresende positiv ist – und zwar so positiv, dass die Leistungsversprechen erfüllt werden. Was mich stört: Manche Journalisten nutzen den einen Schwarzes-Schaf-Fall, um ganz normale Abschreibungen anderer Versorgungswerke zu skandalisieren. Das ist unredlich. ▶

INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

**IM GESPRÄCH**

„Viel Lärm.  
Und die Fakten?“

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

KONTAKT & IMPRESSUM



## INHALT

## EDITORIAL

## WEGMARKEN

## IM GESPRÄCH

„Viel Lärm.  
Und die Fakten?“SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

## FONDSFOKUS

## LEISTUNGEN

## KONTAKT &amp; IMPRESSUM

**Sie sehen also kein Systemversagen in der berufsständischen Altersversorgung, wie manche Autoren schreiben?**

MROSEK: Nein, absolut nicht. Im angesprochenen Einzelfall gehen die neuen Gremien dort sogar von kriminellem Handeln aus – da laufen Ermittlungen in mehrere Richtungen. Was das System als Ganzes angeht: Hier möchte ich sogar von einer Vorbildfunktion sprechen. Denn wie ist die Lage? Das VStBH und die übrigen Versorgungswerke wirtschaften so, dass ihre Mitglieder – bei entsprechender Beitragszahlung – eine auskömmliche Rente beziehen können. Und das auf einem Niveau, welches die gesetzliche Rente nicht erreicht, egal wie oft sie angepasst wird. Diese Leistungen erbringen Versorgungswerke aus eigener Kraft, ohne einen Cent staatlicher Zuschüsse. Wir sind ausfinanziert – das Geschäftsmodell ist solide.

Dazu kommt: Wir haben jahrzehntelange Erfahrung darin, Altersvorsorge über den Kapitalmarkt zu finanzieren. Das funktioniert bestens, wenn man professionell und mit klarer Strategie vorgeht. Und das ist genau das, was

**+ Carsten M. Mrosek**

die gesetzliche Rentenversicherung gerade erst lernt: Auch dort denkt man inzwischen darüber nach, Kapitalmarkterträge einzubeziehen, um das Umlagesystem zu stabilisieren.

**Entsprechen denn die Geschäftszahlen 2025 Ihrer Begeisterung fürs System?**

MROSEK: Jedes Geschäftsjahr liefert den Beweis – stabile Anwartschaften, verlässliche

Rentenzahlungen. 2025 haben wir eine Netto-rendite erreicht, die deutlich über dem Rechnungszins von 3,5 Prozent liegt. Das ist das beste Zins-Ergebnis seit dem Boomjahr 2021. Unsere Erträge liegen bei fast 35 Millionen Euro. Offen gesagt: Angesichts der globalen Wirtschaftslage hätte ich das zu Jahresbeginn nicht unterschrieben.

**Wie hat sich das globale Wirtschaftsumfeld auf Ihre Kapitalanlage ausgewirkt?**

MROSEK: Am Aktienmarkt haben wir von den positiven Entwicklungen profitiert. Auch festverzinsliche Wertpapiere werden für uns wieder interessanter – obwohl die Zinshöhenflüge erst einmal vorbei sind. Denn die Inflation stieg 2025 wider Erwarten nicht an. In der Folge blieben die Leitzinsen im Euro-raum seit Juni 2025 stabil; in den USA wurden sie sogar dreimal in Folge gesenkt. Bei Private Equity und Private Debt haben wir die richtigen Manager an Bord. Das hat sich 2025 wieder ausgezahlt – auch wenn der Transaktionsmarkt insgesamt noch recht träge war. Bei den Immobilien gibt es noch Sorgen, keine Frage. Aber die Lage entspannt sich langsam, die Talsohle scheint durchschritten. Wir





## INHALT

## EDITORIAL

## WEGMARKEN

## IM GESPRÄCH

„Viel Lärm.  
Und die Fakten?“

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

## FONDSFOKUS

## LEISTUNGEN

## KONTAKT &amp; IMPRESSUM

haben hier zwar auch Objekte mit unterdurchschnittlicher Performance. Die Einschnitte sind aber weit weniger gravierend als im Gesamtmarkt. Das liegt an der Qualität unseres Portfolios: gute Lagen, solide Bausubstanz, verlässliche Mieterstrukturen. Solche Immobilien halten sich am Markt.

Insgesamt verlief die Entwicklung der VStBH-Kapitalanlagen positiv. Wir haben die Diversifizierung wie geplant weiterverfolgt. Und erreichten bei der Kapitalanlage Ende 2025 erstmals fast die Milliarden-Grenze – gerechnet in Buchwerten und inklusive liquider Mittel.

### Kommt das gute Ergebnis auch bei den Mitgliedern an?

MROSEK: Wir wirtschaften für unsere Mitglieder. Was wir nicht für die Absicherung unserer Investments und den Geschäftsbetrieb benötigen, geben wir natürlich weiter. Die Vertreterversammlung hat auf Vorschlag des Vorstands beschlossen, zum 1. Januar 2027 Anwartschaften und Renten um 3,0 Prozent

zu erhöhen. Inklusive unseres regelmäßigen Rechnungszinses ergibt das wieder ein Altersvorsorgepaket, das keinen Vergleich scheuen muss.

### Solche Beschlüsse fallen nicht vom Himmel. Wer entscheidet das?

MROSEK: Dahinter steckt unsere Selbstverwaltung – und die geht mit hundertprozentiger Verantwortung einher. Zwar unterliegen wir staatlichen Regularien. Diese setzen aber nur den Handlungsrahmen. Wie wir diesen Raum füllen, bestimmen wir. Das macht die Arbeit in der Vertreterversammlung und – intensiver noch – im Vorstand so interessant. Man arbeitet für Berufskolleginnen und -kollegen und als VStBH-Mitglied auch für sich selbst. Zudem ist das Ehrenamt mit einem lohnenden Lernprozess verbunden, etwa bei Finanz-Know-how und Entscheidungskompetenz. Und auch das Netzwerk profitiert. Wer Lust hat, selbst mitzumachen: 2027 finden die nächsten Wahlen zur Vertreterversammlung statt. Warum nicht mal kandidieren? Ich finde, das lohnt sich. ■



# Stabilität, die sich auszahlt

Sinkende Zinsen und eine widerstandsfähige Wirtschaft samt KI-Boom sorgten 2025 für positive Impulse. Dabei bestanden die geopolitischen Spannungen weiterhin. Das VStBH profitierte von der Diversifizierung seiner Anlagen und erzielte ein gutes Jahresergebnis.

Während sich liquide Anlagen wie Aktien und Renten insgesamt erfreulich entwickelten, blieb das Umfeld in manchen illiquiden Märkten anspruchsvoll. Bei Immobilien setzte sich die vorsichtige Stabilisierung fort, allerdings unterschiedlich bei einzelnen Nutzungsarten und Standorten.

Das Versorgungswerk zeigte sich resilient – die Kapitalanlagestrategie bewies weiter ihre Zweckmäßigkeit. Positive Beiträge kamen aus Aktien sowie Alternativen Investments. Entsprechend steuerte das VStBH auch die Kapitalzuflüsse. Belastungen einzelner Portfoliosegmente ließen sich durch Engagements mit guter Performance weiterhin abfedern.

Auch im Versicherungsbetrieb gab es Wachstum. Die Zahl der Anwartschaftsberechtigten überschritt erstmals die Marke von 5.000 Mitgliedern. Die Beitragseinnahmen erhöhten sich überdurchschnittlich, auch wegen der gestiegenen Beitragsbemessungsgrenze.



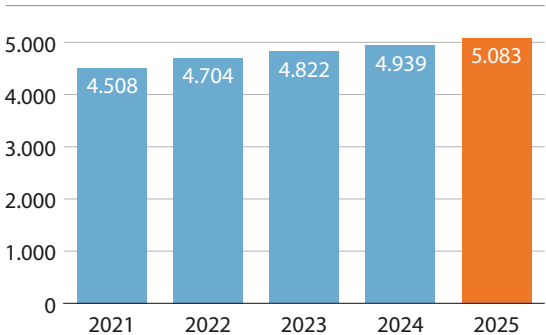
◀    🏠    ▶

|                                                   |
|---------------------------------------------------|
| INHALT                                            |
| EDITORIAL                                         |
| WEGMARKEN                                         |
| IM GESPRÄCH                                       |
| SPEZIAL<br>GESCHÄFTSBERICHT                       |
| EINSTIEG<br>Stabilität, die sich auszahlt         |
| MITGLIEDER & LEISTUNGEN<br>Verlässliches Wachstum |
| KAPITAL & INVESTMENTS<br>Robust aufgestellt       |
| ORGANISATION & RÜCKLAGEN<br>Reserven gestärkt     |
| FONDSFOKUS                                        |
| LEISTUNGEN                                        |
| KONTAKT & IMPRESSUM                               |

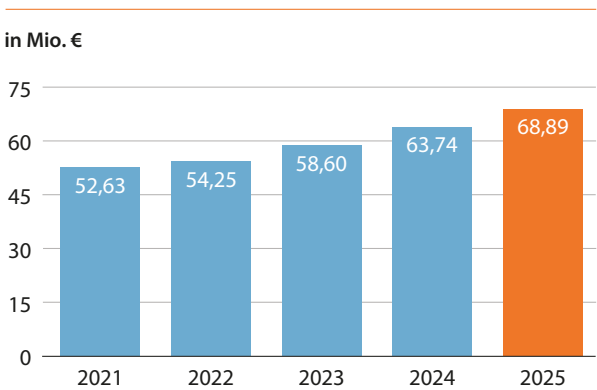


# Verlässliches Wachstum

Aufgrund der weiterhin positiven Entwicklung überschreitet die Zahl der **Anwartschaftsberechtigten** im Jahr 2025 erstmals die Marke von 5.000. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 2,92 %.



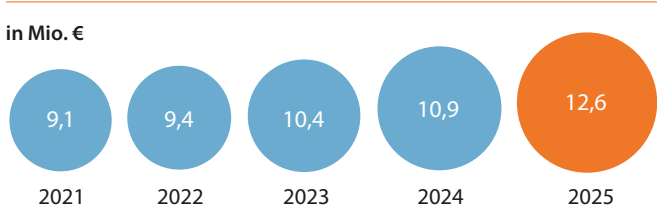
Der Anstieg der **Beitragszahlungen** war 2025 erneut auf einem hohen Niveau. Er betrug 8,07 % und lag damit nur leicht unter dem Vorjahreswert von 8,77 %.



## Beitragsstruktur

|                                                                    |                       |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Monatlicher Höchstbeitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung 2025 | 1.497,30 €<br>(10/10) |
| Statistischer durchschnittlicher Beitrag pro Monat                 | 1.256,69 €            |

Die **freiwilligen Zusatzbeiträge** konnten wieder zulegen – diesmal um 1,7 Millionen Euro.



INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

EINSTIEG  
Stabilität, die sich auszahlt

MITGLIEDER & LEISTUNGEN  
Verlässliches Wachstum

KAPITAL & INVESTMENTS  
Robust aufgestellt

ORGANISATION & RÜCKLAGEN  
Reserven gestärkt

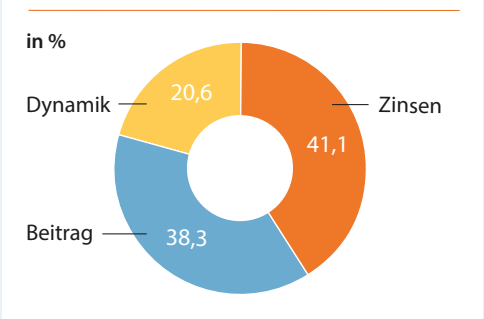
FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

KONTAKT & IMPRESSUM



Der größte Anteil der **Kapitalstruktur bei Rentenstart\*** entfällt weiterhin auf die Verzinsung. Gegenüber dem Vorjahr sank ihr Anteil um 1,6 Prozentpunkte. Die Dynamik gewann dagegen weiter an Gewicht und legte um 2,8 Prozentpunkte zu. Hier wird der Effekt der hohen Dynamisierungen deutlich.

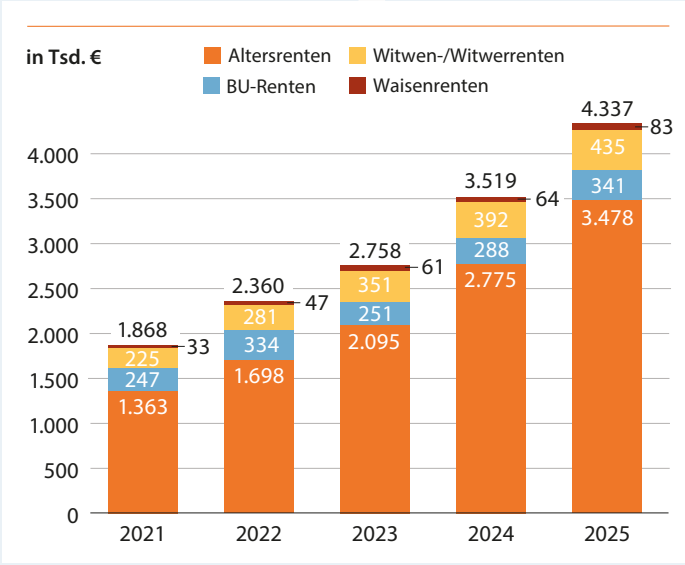
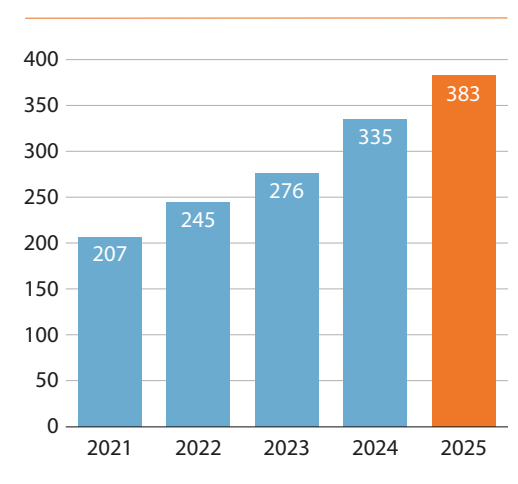


\*Mitglied mit Eintrittsalter 33 Jahre und durchgehender Entrichtung des Regelpflichtbeitrags

| Beitrag und Rentenleistung                    |                      |
|-----------------------------------------------|----------------------|
| Eintrittsalter                                | 30                   |
| Beitragszahlung                               | 37                   |
| Beitragshöhe* (5/10 Regel-pflichtbeitrag DRV) | 785,85 € pro Monat   |
| Rentenleistung ab 67 Jahren                   | 2.234,14 € pro Monat |

\*Modellrechnung lt. Rententabelle für Neuzugänge 2026

Die Zahl der **Leistungs-bezieher** entwickelte sich, wie auch in den Vorjahren, dynamisch weiter. Gegenüber dem Vorjahr stieg sie um 14,33 % an.



Die Ausgaben für **Rentenzahlungen** stiegen auch 2025 wieder an. Maßgeblich hierfür waren die wachsende Zahl an Leistungsbeziehern sowie höhere Altersrenten. Insgesamt betrug der Anstieg gegenüber dem Vorjahr 23,25 %.

INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

EINSTIEG  
Stabilität, die sich auszahlt

MITGLIEDER & LEISTUNGEN  
Verlässliches Wachstum

KAPITAL & INVESTMENTS  
Robust aufgestellt

ORGANISATION & RÜCKLAGEN  
Reserven gestärkt

FONDSFOKUS

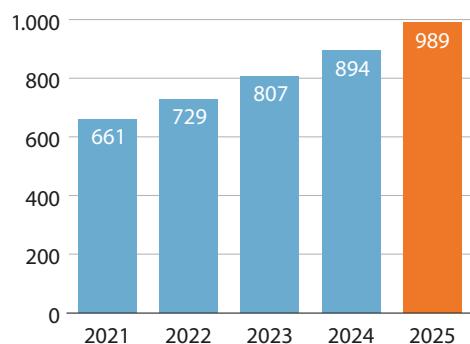
LEISTUNGEN

KONTAKT & IMPRESSUM

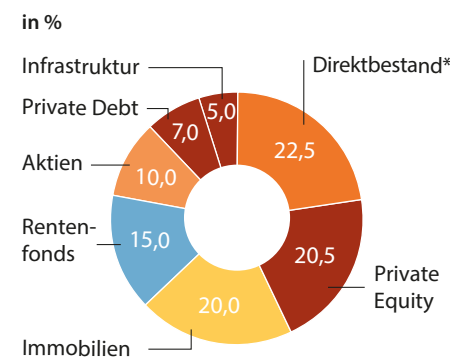
# Robust aufgestellt

Das **Gesamtvermögen**, bestehend aus Kapitalanlagen inklusive Liquidität, erhöhte sich 2025 auf rund 989 Millionen Euro. Davon entfielen 948 Millionen Euro auf Kapitalanlagen und 41 Millionen Euro auf liquide Mittel. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Wert um 10,6%.

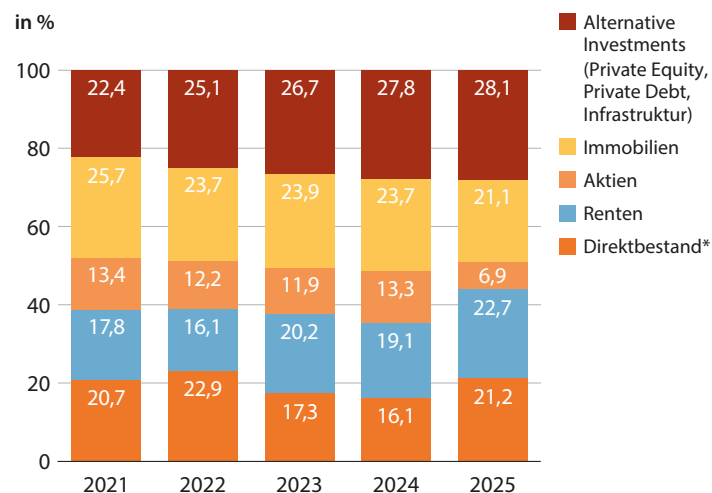
in Mio. € (Buchwerte)



Die **Portfolio-Zielquoten** blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.



Im **Portfolio** kam es zu einer stärkeren Gewichtung sicherheitsorientierter Anlageklassen. Insbesondere die Anteile von Renten sowie Anlagen im Direktbestand – insgesamt 8,7 Prozent – wurden ausgebaut, während Aktien an Bedeutung verloren.



\*Inhaberschuldverschreibungen, Namensschuldverschreibungen, Schuldscheindarlehen, inkl. liquide Mittel

INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

**SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT**

EINSTIEG  
Stabilität, die sich auszahlt

MITGLIEDER & LEISTUNGEN  
Verlässliches Wachstum

**KAPITAL & INVESTMENTS**  
Robust aufgestellt

ORGANISATION & RÜCKLAGEN  
Reserven gestärkt

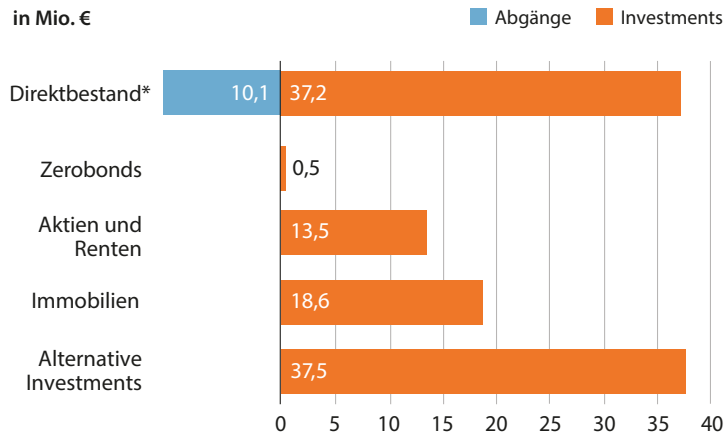
FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

KONTAKT & IMPRESSUM

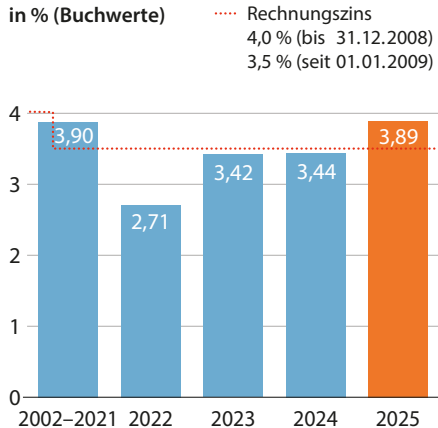


Die Investitionstätigkeit konzentrierte sich 2025 auf Alternative Investments und den Ausbau des Direktbestands. Die **Kapitalallokation** blieb damit breit diversifiziert.

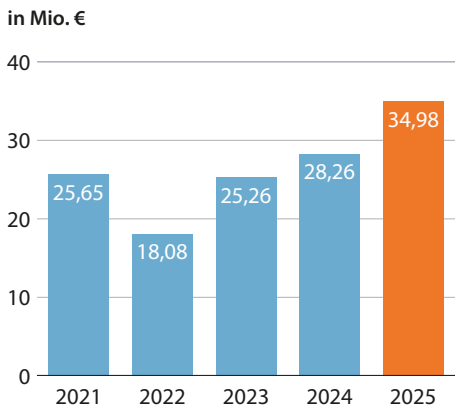


\*Inhaberschuldverschreibungen, Namensschuldverschreibungen, Schuldscheindarlehen, inkl. liquide Mittel

Die **Nettorendite** lag auf einem im Marktvergleich guten Niveau und über dem Rechnungszins. Gegenüber dem Vorjahr stieg sie von 3,44 % auf 3,89 %.



Mit 34,98 Millionen Euro erreichte der **Nettoertrag** im Jahr 2025 erneut einen Höchststand. Unterstützt wurde diese Entwicklung insbesondere durch die positive Entwicklung an den Aktienmärkten infolge sinkender Zinsen.



INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

EINSTIEG  
Stabilität, die sich auszahlt

MITGLIEDER & LEISTUNGEN  
Verlässliches Wachstum

KAPITAL & INVESTMENTS  
Robust aufgestellt

ORGANISATION & RÜCKLAGEN  
Reserven gestärkt

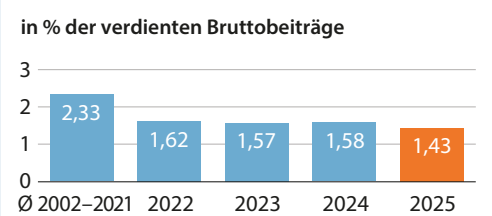
FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

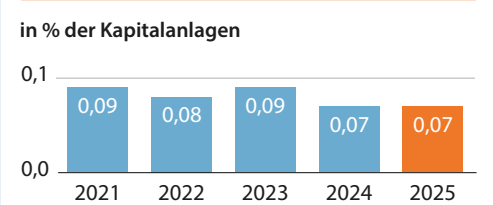
KONTAKT & IMPRESSUM

# Reserven gestärkt

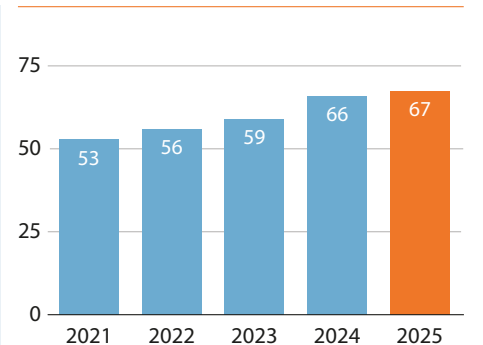
Der **Kostensatz** für den **Versicherungsbetrieb** liegt mit 1,43 % auf dem niedrigsten Niveau seit 2023. Wegen einer geänderten Berechnungsmethode sind die Werte vor 2023 leicht abweichend und nicht direkt vergleichbar.



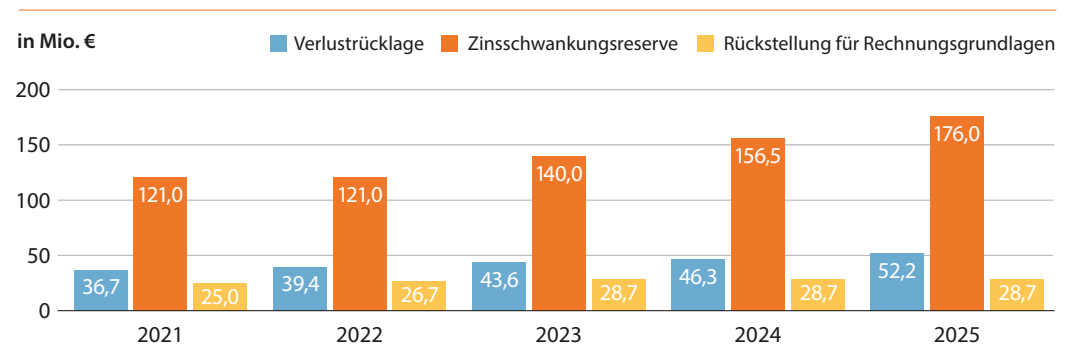
Mit 0,07 % bleibt in diesem Jahr der **Kostensatz** für die **Verwaltung** der Kapitalanlagen konstant niedrig.



Bedingt durch das Wachstum des VStBH und der anderen in der Geschäftsstelle verwalteten Versorgungswerke steigt auch die Zahl der **Beschäftigten** kontinuierlich.



Das Versorgungswerk stärkte 2025 seine Sicherheitsreserven weiter. **Verlustrücklage** und **Zinsschwankungsreserve** legten zusammen um 25,4 Mio. Euro zu, die **Rückstellung für Rechnungsgrundlagen** blieb unverändert.



- INHALT
- EDITORIAL
- WEGMARKEN
- IM GESPRÄCH
- SPEZIAL GESCHÄFTSBERICHT
  - EINSTIEG  
Stabilität, die sich auszahlt
  - MITGLIEDER & LEISTUNGEN  
Verlässliches Wachstum
  - KAPITAL & INVESTMENTS  
Robust aufgestellt
- ORGANISATION & RÜCKLAGEN  
Reserven gestärkt
- FONDSFOKUS
- LEISTUNGEN
- KONTAKT & IMPRESSUM

# Lohnende Alternative

Wenn Unternehmen Fremdkapital benötigen, muss dies nicht unbedingt bei einer Bank geliehen werden. Finanzinvestoren übernehmen diese Rolle zunehmend – mit individuell strukturierten Krediten und ausgehandelten Konditionen. Für das VStBH ist Private Debt eine attraktive Anlageklasse mit stabilen Erträgen und interessantem Rendite-Risiko-Profil.

Bei Private-Debt-Investments treten Anleger als Kreditgeber auf und stellen Unternehmen Kapital in individuell strukturierten Finanzierungen zur Verfügung. Die Kreditnehmer nutzen dieses beispielsweise für Wachstumsvorhaben, Unternehmensübernahmen oder Refinanzierungen. Für institutionelle Investoren wie das VStBH ist diese Anlageklasse

hauptsächlich deshalb interessant, weil sie laufende Erträge erwirtschaftet. Zudem können individuell vereinbarte Kreditstrukturen, Sicherheiten und Vertragsklauseln den Anlegern einen zusätzlichen Schutz bieten. So entstehen für professionelle Investoren interessante Einsatzfelder mit attraktiven Rendite-Risiko-Profilen.

## Private Debt beim VStBH

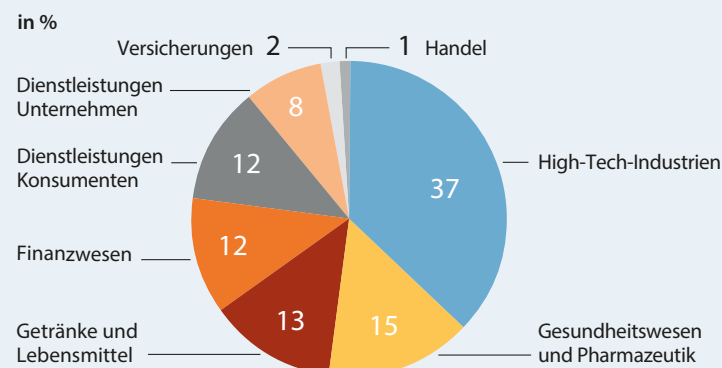
Für das Versorgungswerk eröffnet Private Debt die Möglichkeit, **Renditen** jenseits traditioneller Rentenmärkte zu erzielen und das Gesamtportfolio – ganz im Sinne der Diversifizierung – um eine weitere Ertragsquelle zu ergänzen. Sicherheit steht dabei an oberster Stelle, sodass bei der Zusammenstellung der Private-Debt-Anlagen eine gute Durchmischung geboten ist, um Ausfallrisiken zu minimieren. Grundsätzlich investiert das Versorgungswerk bei dieser Anlageform nur dann, wenn Klarheit über die Finanzierungsstruktur und die Bonität der Kreditnehmer besteht. Das Versorgungswerk hat sich in der Vergangenheit überwie-

### Fonds Partners Group Subordinated Debt Fund S.C.A. SICAV-RAIF

Der Fokus liegt auf der Vergabe von Darlehen an mittelständische Unternehmen, insbesondere für Firmen-Transaktionen. Dabei identifiziert und nutzt das Management systematisch die attraktivsten Segmente des Fremdkapitalmarkts. Geografisch deckt der Fonds die USA, Europa und den asiatisch-pazifischen Raum ab.

Fondsvermögen:  
**548** Mio. Euro  
Anteil VStBH:  
**2,7** %  
Region:  
Global mit Fokus Europa  
und Nordamerika

### Enthaltene Industriesektoren


[INHALT](#)
[EDITORIAL](#)
[WEGMARKEN](#)
[IM GESPRÄCH](#)
[SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT](#)
[FONDSFOKUS](#)
[Lohnende Alternative](#)
[LEISTUNGEN](#)
[KONTAKT & IMPRESSUM](#)



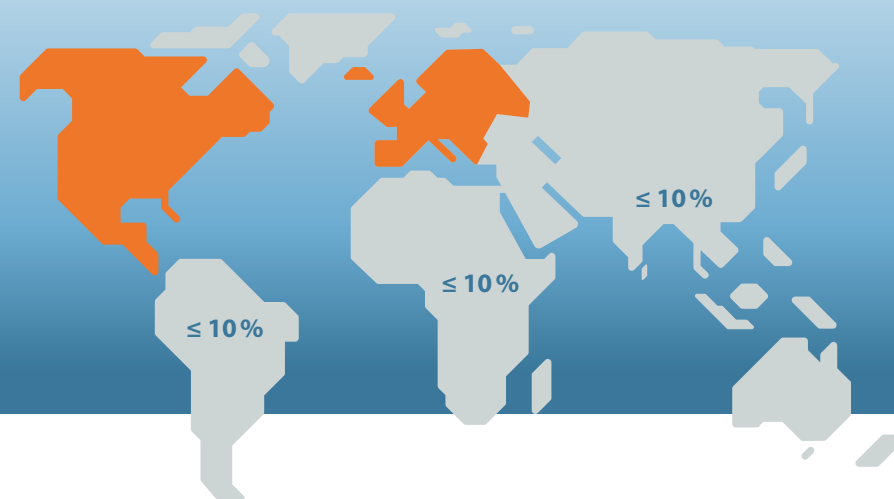
### Fondsmanager Golding

Das Versorgungswerk hat **vier Fonds** dieses Anbieters gezeichnet. Die ersten drei Dachfonds dienen dem Ausbau der grundlegenden Diversifikation über Regionen, Zielfonds und Einzeltransaktionen, um die Risiken auszubalancieren. Mit dem vierten und aktuellen Fonds, einem Individual-Mandat zusammen mit mehreren anderen Versorgungswerken – einem sogenannten Club Deal –, können individuelle Anforderungen an die Allokation und die Ertragssteuerung umgesetzt werden.

### + Fakten und Zahlen

### Regionale Zielallokation

Alle Fonds haben einen ausgewogenen Fokus auf Europa und die USA und teilweise eine geringe Beimischung (max. 10 %) weiterer Regionen.



gend an Dachfonds (Fund of Funds) beteiligt, um die notwendige Diversifikation innerhalb der Assetklasse aufzubauen. Inzwischen wurde nun auch unter VStBH-Federführung ein Individualmandat als Club Deal mit mehreren anderen Versorgungswerken aufgelegt. Dieses Mandat wird nach den individuellen Vorgaben der Versorgungswerke verwaltet.

### Chancen und Risiken

Die Stärken von Private Debt liegen insbesondere in kontinuierlichen laufenden Erträgen, die für die Illiquidität der Assetklasse eine zusätzliche Prämie beinhalten. Im aktuellen

Marktumfeld, in dem Banken ihre Kreditvergabe zurückhaltender gestalten, haben alternative Finanzierer an Bedeutung gewonnen.

Im Unterschied zu börsengehandelten Rentenzertifikaten sind Private-Debt-Investments meist weniger standardisiert und stärker auf die Bedürfnisse einzelner Unternehmen zugeschnitten. Entsprechend hängen mögliche Problemsituationen fast immer eng mit der wirtschaftlichen Belastbarkeit der finanzierten Unternehmen zusammen. Verschlechtert sich deren Ertrags- oder Liquiditätslage, kann dies zu Ausfällen oder Restrukturierungsmaßnahmen führen.

Auch die eingeschränkte Handelbarkeit und die mitunter komplexe Vertragsgestaltung bedürfen der Aufmerksamkeit. Im Kern sind drei Aspekte für das Versorgungswerk von zentraler Bedeutung: konservative Strukturierung, stabile und antizyklische Geschäftsmodelle der Kreditnehmer und sorgfältige Kreditanalyse erfahrener Partner. ■

[INHALT](#)
[EDITORIAL](#)
[WEGMARKEN](#)
[IM GESPRÄCH](#)
[SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT](#)
[FONDSFOKUS](#)
[Lohnende Alternative](#)
[LEISTUNGEN](#)
[KONTAKT & IMPRESSUM](#)

# Gesetzliche Krankenversicherung und Rente

Rentner müssen in Deutschland krankenversichert sein. Außerdem gilt: Wer eine Rente aus einem Versorgungswerk bezieht, trägt seine Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung aus dieser Rente vollständig selbst. Hier sind kompakte Antworten auf häufige Fragen.

## Wer kommt in die gesetzliche Krankenversicherung der Rentner (KVdR)?

Das sind Personen, die eine Rente von der deutschen Rentenversicherung (DRV) beziehen und in der zweiten Hälfte ihres Berufslebens mindestens 90 Prozent der Zeit gesetzlich krankenversichert waren. Für jedes Kind werden dabei pauschal drei Jahre angerechnet. Wer diese Voraussetzungen nicht erfüllt, kann sich möglicherweise freiwillig gesetzlich versichern, zahlt dann aber in der Regel mehr.

## Warum weiß die gesetzliche Krankenkasse, welche Rente ich bekomme?

Das Versorgungswerk ist rechtlich verpflichtet, Ihrer gesetzlichen Krankenkasse automatisch mitzuteilen, wenn Ihre Rente beginnt, sich verändert oder endet. Die Krankenkasse meldet im Gegenzug zurück, ob und in welcher Höhe Beitragspflicht besteht.

## Was kostet die gesetzliche Versicherung?

Das richtet sich nach dem allgemeinen Beitragsatz in der gesetzlichen Krankenversicherung und der gesetzlichen Pflegeversicherung. Den Beitrag aus der VStBH-Rente tragen Mitglieder komplett selbst – das Versorgungswerk zieht ihn direkt von der Rente ab und leitet ihn weiter. Bei freiwillig gesetzlich Versicherten gilt zusätzlich: Alle Einnahmen wie Mieten oder Kapitalerträge fließen in die Beitragsberechnung ein.

### + Angerechnete Einnahmen

## Gibt es einen Zuschuss von der DRV?

Neben Rentenbeziehern, die in der KVdR versichert sind, können auch freiwillig

gesetzlich sowie privat Krankenversicherte einen Zuschuss zu ihren Krankenversicherungsbeiträgen beantragen, sofern sie eine Rente der DRV beziehen. Dieser entspricht etwa dem halben Beitragssatz der gesetzlichen Krankenversicherung zuzüglich des Zusatzbeitragssatzes der Krankenkasse – bezogen auf den DRV-Rentenbetrag. Dafür ist ein Antrag bei der DRV notwendig, welcher fristgebunden ist.

## Wer bleibt privat versichert?

Wer weder in der KVdR versichert ist noch freiwillig einer gesetzlichen Krankenkasse angehört, ist auf eine private Krankenversicherung angewiesen. Mit dem Renteneintritt wirkt ein Wechsel in die private Krankenversicherung praktisch dauerhaft, weil eine spätere Rückkehr in die gesetzliche Krankenversicherung regelmäßig ausgeschlossen ist. ■



➔ Details zur KVdR



INHALT

EDITORIAL

WEGMARKEN

IM GESPRÄCH

SPEZIAL  
GESCHÄFTSBERICHT

FONDSFOKUS

LEISTUNGEN

Gesetzliche Krankenversicherung und Rente

KONTAKT & IMPRESSUM

