

Altersvorsorge-Diskussion

**Warum andere Staaten mit ihren Altersversorgungssystemen besser aufgestellt sind –
Notwendiger Reformbedarf in Deutschland und
Möglichkeiten der bAV**

Maerz 2026



Strategische Parameter-Übersicht

1 Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?

2 Wo ist Deutschland auf der Altersvorsorge-Reise falsch abgebogen?

3 Reformparameter Deutschland 2035

Kern-Problemstellung und Konsequenzen

In einem vollstaendig kapitalgedeckten System

60 – 70%

Der Leistungszahlungen
kommen von
Kapitalanlageergebnissen

Notwendige Beitraege heute

30 – 40%

Notwendige Beitraege zur
Altersvorsorge in
Deutschland, um 100% der
Leistungen zu zahlen

Ist das **Umlageverfahren**, bei heutiger Alterung noch **sinnvoll, fair und finanzierbar** ?

Sind der Sozialvertrag und der Generationenvertrag in der sozialpolitischen Realität abhandengekommen?

Globale Altersvorsorge-Architektur – Warum und Was?

Strategische Parameter

- 1 Sozioökonomische Prinzipien, Ansichten & Risiko Appetit
- 2 Altersvorsorge-Ziele, Ergebnisses & Erfolg
- 3 Governance: Gesetz, Branche & Anbieter-Ebene
- 4 Aufsicht & Oversight
- 5 3 / 5 Säulen Konzept
- 6 Rentenalter, Fokus & Finanzielle Ergebniss-Integration
- 7 Value of Funding Socio-economic Spillover Effect
- 8 Fiduciary Duties
- 9 Brand & Reputation
- 10 Änderungsfrequenz & Ansichten & Kultur
- 11 Strategische Reformfähigkeit
- 12 Fokus auf Intergenerational, Sustainability, Kosten etc.
- 13 Branchenwettbewerb
- 14 Branchenstatistik, Research & Transparenz

Kern-Policy Parameter

- 15 Teilnahme AG bei Typ, Branche & Segment
- 16 Teilnahme AN bei Typ, Branche & Segment
- 17 Teilnahme Selbst, Gig und Spezielle Zielgruppen
- 18 Beiträge (% , Max, Aufholen)
- 19 Behavioural Eingriffe
- 20 Teilnahme-Incentives (Steuer, Zuschuss, Abzug)
- 21 Produkte (Standard, Auswahl)
- 22 Produkte (Sparen vs Entsparen)
- 23 Anbieter
- 24 Anbieterwahl
- 25 Produkt- und Fondswahl
- 26 Pillar 1 – 3 Alignment
- 27 Pillar 1 – 3 Ergebnis-Dashboard
- 28 Sparzeit

Beratungs-Parameter

- 29 Value-for-Money Prinzip
- 30 Qualität, Zugang, Kosten
- 31 Beratungsfähigkeiten & Fokus
- 32 Beratungsintegration mit Verwaltung
- 33 Beratungskostenabzug
- 34 Vertrauen in die Beratung

Lifecycle Parameter

- 35 Inaktive / Verlorene Konten
- 36 Rollover Features
- 37 Frühzeitige Zugangs-Optionen
- 38 Konsequenzen by AG Wechsel
- 39 Teilzeit & Niedrigverdiener

Verwaltungs-Parameter

- 40 Value of Customer Service
- 41 "Easy to Deal With" Score
- 42 Daten- & Zahlungs-Standards
- 43 Engagement & Relevanz
- 44 Kosten-Level & Fokus
- 45 Daten & Tech Reife & Integration

Wo steht Deutschland?

Kernpunkte von Down Under



**Seit 1992: AG & AN
Beitragsmandat**
Seit 1.7.2025: 12%

- ▶ >95% Teilnahme
- ▶ SEPs
- ▶ Zusätzlich zu einer Basisrente (Age Pension)
- ▶ Unbegrenzte Anbieter- und Produktwahl

Kostenstruktur

- ▶ <50bps fuer Default
- ▶ Einige bieten kostenfreie Beratung 1x p.a.
- ▶ Beratungskostengenehmigung vom Kunden jaehrlich

Beitraege

- ▶ >80% Tarifvertraege oder Betriebsvereinbarung
- ▶ Aber jeder darf
- ▶ >\$30k p.a. max, Nachholbeiträge ab 55: \$30k p.a.

Verwaltungsaspekte

- ▶ AG zu Anbieter Daten- und Zahlungsverkehrsstandards
- ▶ Hohe Aufsichtsanforderungen
- ▶ Fiduciary Duty-Anforderungen

- ▶ >\$4 tr in AUM
- ▶ Depotgroesse >\$200k p.p.
- ▶ 26m Bevoelkerung
- ▶ 23m Konten, Default

Default-Produkte

- ▶ 60/40% Aktien / Private Markets und Festverzinsliche
- ▶ Tod ab 25 Pflichtkomponente
- ▶ 10-Jahres-Renditen >8%

Herausforderungen

- ▶ Rentenprodukt-Teilnahme (Wahl)
- ▶ Kostenguenstige Beratung
- ▶ Direktinvestitionen in Private Markets

Kernpunkte aus den USA



Seit 1974: AG & AN Teilnahmewahl

- ▶ >95% Teilnahme bei grossen AG; <10% bei kleinen AG
- ▶ Zusätzlich zu Rente (USSSA)
- ▶ AG bestimmt Anbieter und ist Plan Fiduciary

Kostenstruktur

- ▶ 10bps fuer US Thrift (Gov)
- ▶ <40bps für Top 700 Groß-Pläne
- ▶ >200bps fuer Kleine Plaene

Beitraege

- ▶ Durchschnitt 9%
- ▶ >\$24k p.a. max, Nachholbeiträge ab 55: \$24k p.a.
- ▶ Auto-Enrollment und Behavioural Nudges bei Grossen

Verwaltungsaspekte

- ▶ Bei AG-Wechsel muss man neuen AG-Anbieter wählen; \$1tr in Lost Accounts
- ▶ Ergebnisliche "Wertschöpfungsverluste"

- ▶ >\$46 tr in AUM
- ▶ Depotgrösse \$0k – 200m
- ▶ Teilnahme <60%

Default-Produkte

- ▶ Target-Date Funds
- ▶ Keine Biometrie – nur eigenstaendige Loesungen
- ▶ Beratung idR. nur bei grossen Depots

Herausforderungen

- ▶ Teilnahme von kleineren AG und AN, insb. bei unteren Einkommen
- ▶ Rentenprodukt-Teilnahme (Wahl)
- ▶ Daten, Technologie & Brancheneffizienz & Innovation

Kernpunkte aus den Niederlanden / Dänemark

Ergebnis echter Sozialorientierung



Niederlande

- ▶ Top 3 System weltweit mit AG und AN Mandat
- ▶ Echte Sozialorientierung der Gesellschaft und der Politik
- ▶ Niedrigste Altersarmutsquote weltweit von <5%
- ▶ Defined Benefits im Uebergang zu Kollektivem DC
- ▶ 1.875% Renten von rentenfaehigem Einkommen
- ▶ Verwaltungskosten EUR 100 – 300 p.a.
- ▶ Kapitalanlagekosten 0.2 – 0.5%
- ▶ Aufsichtsbehoerde mit Biss

- ▶ Herausforderung: Uebergang zu Kollektivem DC

Daenemark



- ▶ Top 3 System weltweit mit AG und AN Mandat
- ▶ Steuerfinanzierte “gesetzliche Rente” plus DKK 318 AG und DKK 159 AN Beitrag fuer bAV
- ▶ Echte Sozialorientierung der Gesellschaft und der Politik
- ▶ Defined Benefits
- ▶ Verwaltungskosten DKK 320 p.a.

Wo ist Deutschland auf der Altersvorsorge-Reise falsch abgebogen? Der Traum von “Vater Staat wird schon richten” – Denkste!



Die Rente ist Sicher - 1987

- ▶ Der Traum, globale Alterung ignorieren zu koennen
- ▶ Den Kopf im Sand, die harten Realitaeten ignoriert – ohne ehrliche Diskussion

Generationen- und Sozialvertrag sind abhanden gekommen

- ▶ Kein Fokus auf notwendige Eigenvorsorge
- ▶ Eine Politik fuer Alte, die Junge Leute dreimal zahlen laesst: a) Altlasten zurueckzahlen, b) hoehere Eigenbeitraege, c) Konsum- und Wachstum weg

Keine Strategie fuer Deutschland 2030 / 2040 / 2025 und keinen Plan

- ▶ Wie soll das Land in der Zukunft aussehen?
- ▶ Was koennen wir uns leisten? Wie sozial wollen/koennen wir sein?

Der Traum vom 3- Saeulen-Model

- ▶ Wo ist die angemessene Kultur der Eigenvorsorge?
- ▶ Wo ist die angemessene Kultur und Zielsetzung fuer Rente, bAV und privater Vorsorge?

Kapitalmarkt und Produkte

- ▶ Kein Fortschritt seit 40 Jahren
- ▶ Kunden haben mangelndes Kapitalmarktrisiko gegen erhebliches Altersarmutsrisiko eingetauscht

Vertrieb und Verwaltung

- ▶ Finanzvertrieb auf Hoehoe eines Gebrauchtwagenhaendlers
- ▶ Ist Abschlussprovision noch zeitgemaeß?
- ▶ LV-Verwaltung ist etwa da wo Amazon vor 20 Jahren war

Deutschland 2035: Stellt euch vor, es ist Weihnachten



Altersvorsorge-Strategie 2050

- ▶ Ein 100-Jahresanalyse und ein angemessener Plan für die Zukunft
- ▶ Eigenvorsorge mit sozialem Ausgleich
- ▶ Klare Ziele

Generationengerechtigkeit

- ▶ Generationen-gerechte Finanzierung und (Um-) Verteilung

Reform-Governance

- ▶ Aging oder Altersvorsorge-Minister
- ▶ Permanante Altersvorsorge-Kommission a la Schweden
- ▶ Umsetzungsdisziplin

Verwaltung im 21. Jahrhundert

- ▶ Easy to deal with
- ▶ Amazon als Vorbild
- ▶ Uebergreifendes Branchen-Modell

Oeffentliche Diskussion

- ▶ Die Rente ist nicht sicher / Altersarmut
- ▶ Eigenvorsorge
- ▶ Kpaitalmarketrisiko vs Altersarmutsrisiko

Vertrieb und Value-for-Money

- ▶ Vertrieb 2030 mit Mensch & Maschine & angemessener Vergütung
- ▶ Finanzvertrieb als angesehener Berufsstand
- ▶ Beratungsqualitaet

Zum Nachlesen

- ▶ OECD und Weltbank-Webseiten zur Altersvorsorge
- ▶ Bank for International Settlements: The shift from defined benefits to defined contribution pension plans for asset allocation and risk management
- ▶ Josef Pilger: The Quadrillion Dollar Bridge
- ▶ European Central Bank Economic Bulletin: The structural impact of defined benefits to defined contributions
- ▶ Professional Planner: How global pension systems are solving the DC conversion challenge

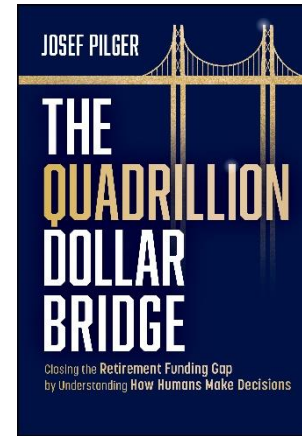


Josef Pilger

*Non-Executive Director, Strategic Advisor, Author
Global Pensions & Retirement Expert*

+61 484 618 399

Josef.Pilger@retirementbehaviour.com



Key book outline

- Guides you through the complex landscape of retirement, including its systems, decisions, planning, behaviours, and outcome expectations, providing a vital guidance for policymakers, individuals, and retirement and financial services providers.
- It blends behavioural finance with the complex retirement and financial wellbeing ecosystem within which savers make decisions
- The book shares lessons-learned globally and from other industries to improve decision-making and outcomes

Ausgewählte Erfahrungen

- Ehemaliger EY Partner und Global Pension and Retirement Leiter mit ueber 30 Jahren Erfahrung aus ueber 30 Laendern. Aktuell berät Josef zahlreiche Führungskräfte, Vorstände und Aufsichtsräte führender Renten- und Altersvorsorge-Anbieter. Diese umfassten insbesondere Anbieter im privaten und öffentlichen Dienst, Lebensversicherer, Asset-Manager, Banken, Custodian und Finanzvertriebe sowie FinTechs.
- Sein Fokus liegt hierbei darauf, das Geschäft zu vergrößern oder zu verändern. Seine Beratungsarbeit umfasst Geschäfts- und Wachstumsstrategie, Risikomanagement, Governance, Investment, Vertrieb und Performance Improvement.
- Herr Pilger gestaltete und führte zahlreiche große Reform-, Strategie- und Veränderungsprojekte in den Bereichen Altersvorsorge, Rente und Sozialversicherung. Als erfolgreicher Absolvent des Australian Institute of Company Directors und strategischer Berater of Vorstands- und Minister-Ebene hat er umfassende Erfahrung gesammelt in den Bereichen Governance, Fiduciary Duties und Members' Best Interest sowohl in der Altersvorsorge als auch im Vertrieb
- Herr Pilger präsentiert regelmäßig auf internationalen Veranstaltungen zum Thema Altersvorsorge. Er hat zahlreiche nationale und internationale Studien und Veröffentlichungen verfasst.
- In seinem Buch „The Quadrillion Dollar Bridge“ hat er seine globalen Erfahrungen mit Vertriebs- und Behavioural-Finance-Aspekten verknüpft und praktische Veränderungen vorgestellt.

Vielen Dank

