

Empirische Studie 2026 – Datenblatt exklusiv

Lebensversicherungen im Realitätscheck

– Eine empirische Untersuchung der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung von 1.000 Lebens- und Rentenversicherungsverträgen.

1.000 ANALYSIERTE VERTRÄGE

Copyright und Informationen

SNOW Analytics GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 11
69115 Heidelberg
Deutschland

Vertreten durch den Geschäftsführer:
Mathias Hillebrand

Handelsregister: Mannheim, HRB 756326
Steuernummer: 32498/42383
USt-IdNr.: DE458429643

Kontakt: info@snow-analytics.com

SNOW Analytics ist eine unabhängige und neutrale Gutachtergesellschaft zur Bewertung und Analyse von Lebens- und Rentenversicherungen in Deutschland und Österreich.

Studienzeitraum

01.08.2025 bis 31.08.2026

Rechtlicher Hinweis

Die vorliegende Studie stellt eine empirische Auswertung der beschriebenen Vertragsstichprobe dar. Sie ist keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung und ersetzt keine individuelle Beratung im Einzelfall. Die dargestellten Kennzahlen und Ergebnisse beziehen sich ausschließlich auf die untersuchte Stichprobe und lassen keine unmittelbaren Rückschlüsse auf einzelne, nicht in der Stichprobe enthaltene Verträge zu. Trotz sorgfältiger Prüfung wird keine Gewähr für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der zugrunde liegenden Vertrags- und Zahlungsdaten übernommen.

Die Untersuchung basiert auf Verträgen, für die vollständige beziehungsweise ausreichend belastbare Vertrags- und Zahlungsdaten vorlagen. Verträge mit nicht rekonstruierbaren relevanten Daten wurden nicht durch Schätzungen ergänzt. Die Stichprobe stellt keine Zufallsstichprobe des deutschen Lebensversicherungsbestands dar. Sämtliche der Studie zugrunde liegenden Unterlagen und Dokumente – darunter Versicherungsscheine, Standmitteilungen und Endabrechnungen – lagen ausschließlich in geschwärzter Form vor, sodass zu keinem Zeitpunkt Namen, Adressen oder sonstige personenbezogene Daten der Vertragsinhaber ersichtlich waren.

Die an dieser Studie mitwirkenden Personen und Institutionen sind im Kapitel „Mitwirkende und Unterstützer“ aufgeführt. An dieser Stelle noch einmal ein ausführliches Dankeschön.

© SNOW Analytics GmbH – Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, Verbreitung und Weiterverwendung, auch auszugsweise, nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung.

Seite 2 von 16 – © SNOW Analytics GmbH – 69115 Heidelberg – Rudolf-Diesel-Straße 11 – Registergericht: Mannheim – Geschäftsführer: Mathias Hillebrand – info@snow-analytics.com – Alle Rechte vorbehalten

Vorwort

Lebens- und Rentenversicherungen begleiten Menschen oft ihr halbes Leben lang. Man zahlt über Jahrzehnte ein, im Vertrauen darauf, dass am Ende etwas Sinnvolles dabei herauskommt – und verliert dabei fast zwangsläufig den Überblick, was aus dem eigenen Geld eigentlich wirklich geworden ist. Erstaunlich selten wird systematisch untersucht, welches wirtschaftliche Ergebnis diese Verträge am Ende tatsächlich erzielen – jenseits von Prognosen, Beispielrechnungen oder einzelnen Erfahrungsberichten.

Genau diese Frage hat uns nicht mehr losgelassen. Als unabhängige Gutachtergesellschaft prüfen wir bei SNOW Analytics täglich einzelne Verträge auf ihre wirtschaftliche Entwicklung und immer wieder haben wir gesehen, wie groß die Lücke zwischen dem, was Menschen erwarten, und dem, was tatsächlich ankommt, sein kann. Mit dieser Studie wollten wir diesen Einzelfällen eine breitere, belastbare Grundlage geben: 1.000 tatsächlich ausbezahlte Verträge aus 52 Versicherungsgesellschaften, ausgewertet anhand ihrer realen Zahlungsströme.

Uns war dabei von Anfang an wichtig, kein vorgefertigtes Urteil zu fällen. Weder wollten wir die These bestätigen, dass Lebensversicherungen grundsätzlich unwirtschaftlich seien, noch das Gegenteil. Wir wollten einfach wissen, was die Daten tatsächlich zeigen und dort, wo sie Unterschiede oder Muster offenbaren, diese mit der gebotenen Sorgfalt einordnen, ohne vorschnelle Schlüsse zu ziehen. Anhand der unemotionalen Zahlen, Daten und Fakten.

Das hat die Arbeit an dieser Studie streckenweise deutlich komplexer gemacht, als eine einfache Ja-Nein-Antwort es gewesen wäre. Absolute Erträge, zeitbezogene Renditen, nominale und reale Betrachtung – jede dieser Ebenen erzählt einen eigenen Teil der Geschichte. Wir sind überzeugt: Nur wer alle diese Ebenen gemeinsam betrachtet, wird einem langfristigen Vertrag wirtschaftlich wirklich gerecht.

Diese Studie ist das Ergebnis monatelanger, sorgfältiger Handarbeit. Ich danke von Herzen allen, die daran mitgewirkt haben – für die Zeit, die Genauigkeit und den Anspruch, den jede und jeder Einzelne eingebracht hat.

Sämtliche mathematischen Analysen, Berechnungen und die Anonymisierung der zugrunde liegenden Vertragsdokumente wurden ausschließlich von Menschen durchgeführt – ohne den Einsatz künstlicher Intelligenz. Lediglich für die sprachliche Ausgestaltung einzelner Textpassagen kam an manchen Stellen unterstützend KI zum Einsatz.

Uns war und ist es wichtig, dass die inhaltliche und methodische Arbeit dieser Studie in den Händen echter Menschen liegt.

Heidelberg, im September 2026



Mathias Hillebrand
Geschäftsführer, SNOW Analytics GmbH

Einleitung

Lebensversicherungen im Realitätscheck

– Eine empirische Untersuchung der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung von 1.000 Lebens- und Rentenversicherungsverträgen.

Lebens- und Rentenversicherungen gehören zu den Finanzprodukten, die über besonders lange Zeiträume angelegt sind. Beiträge werden über viele Jahre eingezahlt, während sich der wirtschaftliche Wert eines Vertrags gleichzeitig unter dem Einfluss von Kosten, Kapitalerträgen und Inflation entwickelt. Eine abschließende Auszahlung kann deshalb nur eingeschränkt beurteilt werden, wenn lediglich ihre absolute Höhe betrachtet wird.

Die vorliegende Studie untersucht die wirtschaftliche Entwicklung von **1.000 ausgewerteten Lebens- und Rentenversicherungsverträgen aus 52 Versicherungsgesellschaften**. Die Verträge weisen eine **durchschnittliche Laufzeit von 21,65 Jahren** auf.

Die Stichprobe umfasst damit überwiegend langfristige Vertragsverläufe und ermöglicht eine Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung über unterschiedliche Vertragsgenerationen und Laufzeiten hinweg.

Im Mittelpunkt steht die Frage, welches wirtschaftliche Ergebnis die untersuchten Verträge tatsächlich erzielt haben. Dafür werden die geleisteten Einzahlungen den späteren Auszahlungen gegenübergestellt und um eine zeitbezogene Renditebetrachtung ergänzt.

Die Untersuchung betrachtet dabei mehrere Ebenen der Vertragsentwicklung:

- die Höhe der geleisteten Einzahlungen,
- die Höhe der Auszahlungen,
- den daraus resultierenden absoluten Ertrag,
- die Bruttorendite,
- die Entwicklung nach Berücksichtigung der relevanten Kosten,
- die nominale Nettorendite am Laufzeitende,
- die Inflation während der Vertragslaufzeit,
- der Kaufkraftverlust am Laufzeitende
- und die daraus resultierende reale Nettorendite am Laufzeitende.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Unterscheidung zwischen nominaler und realer Wertentwicklung. Eine Auszahlung, die über den insgesamt eingezahlten Beiträgen liegt, stellt zunächst lediglich einen nominalen Mehrbetrag dar.

Ob tatsächlich ein wirtschaftlicher Vermögenszuwachs entstanden ist, hängt zusätzlich von der Dauer des Vertrags und der Entwicklung der Kaufkraft ab.

Diese Unterscheidung ist bei langfristigen Verträgen von besonderer Bedeutung. Bei einer über viele Jahre laufenden Versicherung kann eine nominal positive Entwicklung gleichzeitig mit einer real negativen Entwicklung einhergehen.

Die Studie untersucht deshalb nicht nur, ob ein Vertrag nominal einen Mehrbetrag erwirtschaftet hat, sondern auch, welche Rendite unter Berücksichtigung der Inflation verbleibt.

Untersuchungsziel

Ziel der Untersuchung ist es, die wirtschaftliche Entwicklung der ausgewerteten Verträge transparent und nachvollziehbar darzustellen.

Dabei stehen insbesondere folgende Fragen im Mittelpunkt:

- Wie hoch waren die Einzahlungen und Auszahlungen der untersuchten Verträge?
- Welche absoluten Erträge wurden erzielt?
- Welche Brutto- und Nettorenditen ergeben sich aus den tatsächlichen Zahlungsströmen?
- Wie stark verändert die Berücksichtigung der Kosten die wirtschaftliche Entwicklung?
- Welche Bedeutung hat die Inflation für die langfristige Wertentwicklung?
- Wie unterscheiden sich die Ergebnisse nach Vertragslaufzeit?
- Welche Unterschiede zeigen sich zwischen verschiedenen Abschlussjahrgängen beziehungsweise Vertragsgenerationen?
- Welche Unterschiede zeigen sich zwischen den untersuchten Versicherungsgesellschaften?
- Wie groß ist die Streuung der Ergebnisse innerhalb der Stichprobe?
- Welche Muster und Strukturen lassen sich aus den Daten erkennen?

Die Studie verfolgt dabei ausdrücklich keine vorweggenommene Bewertung von Lebens- und Rentenversicherungen als Produktgruppe. Es soll weder die These bestätigt werden, dass Lebensversicherungen grundsätzlich wirtschaftlich unattraktiv seien, noch die gegenteilige Annahme, dass sie grundsätzlich einen bestimmten wirtschaftlichen Nutzen bieten.

Ausgangspunkt sind ausschließlich die ausgewerteten Verträge und die daraus berechneten Kennzahlen. Diese Vorgehensweise ist für die Aussagekraft der Untersuchung zentral.

Die Stichprobe kann zeigen, welche Ergebnisse bei den untersuchten Verträgen beobachtet wurden. Aussagen über sämtliche Lebens- und Rentenversicherungsverträge in Deutschland oder über die gesamte Versicherungswirtschaft erfordern dagegen eine entsprechend breitere Datenbasis und werden deshalb nicht allein aus der vorliegenden Stichprobe abgeleitet.

Umfang und Charakter der Untersuchung

Die 1.000 Verträge verteilen sich auf 52 Versicherungsgesellschaften. Die größten Gesellschaftsgruppen innerhalb der Stichprobe sind Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft mit 132 Verträgen, Generali Deutschland Lebensversicherung AG mit 83 Verträgen, sowie die ERGO Lebensversicherung AG mit 72, die HDI Lebensversicherung AG mit 55 und Debeka Lebensversicherungsverein a. G. mit 50 Verträgen.

Weitere größere Gruppen bilden der Zurich Deutscher Herold mit 42, die Proxalto Lebensversicherung AG mit 39, die Heidelberger Lebensversicherung AG mit 36, die AXA Lebensversicherung AG mit 32 und die Württembergische mit 31 Verträgen.

Auch hinsichtlich der Vertragslaufzeit ist die Stichprobe breit aufgestellt. 51 Verträge weisen eine Laufzeit von bis zu zehn Jahren auf, 382 Verträge liegen zwischen 10 und 20 Jahren, 266 zwischen 20 und 25 Jahren, 186 zwischen 25 und 30 Jahren und 115 Verträge haben eine Laufzeit von mehr als 30 Jahren. Damit liegen rund 95 Prozent der untersuchten Verträge in einem Laufzeitbereich zwischen zehn und 30 Jahren.

Die Untersuchung bildet somit vor allem langfristige Vertragsverläufe ab.

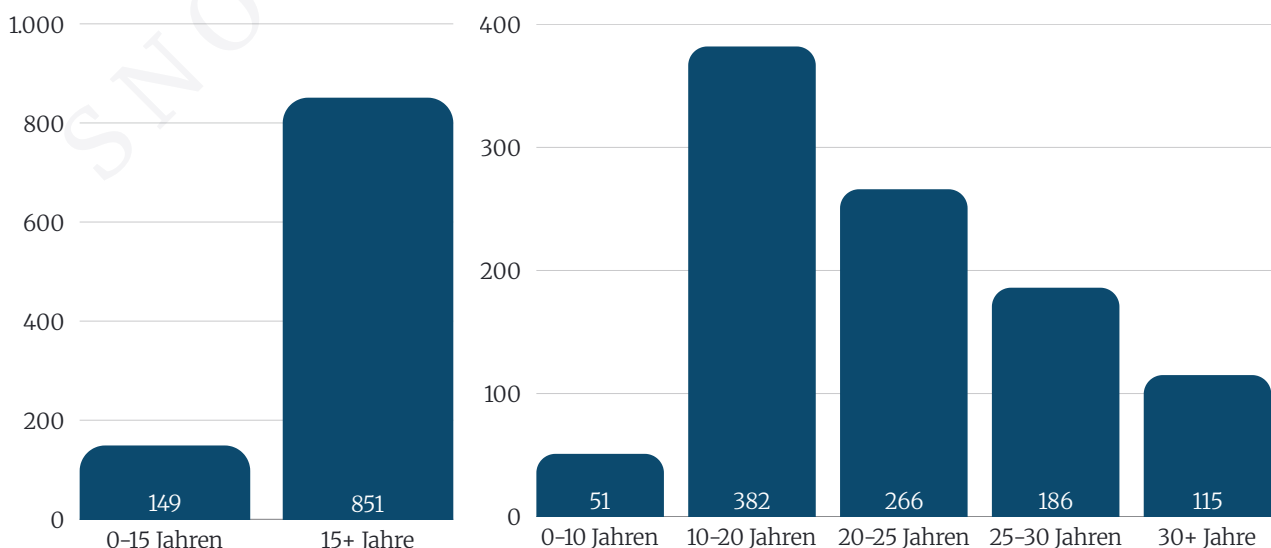
Diese Zusammensetzung ist für die Interpretation der Ergebnisse wesentlich. Die wirtschaftliche Entwicklung eines über 30 Jahre laufenden Vertrags ist nicht unmittelbar mit der Entwicklung eines Vertrags vergleichbar, der nach wenigen Jahren endet. Ebenso können sich unterschiedliche Abschlussjahrgänge aufgrund verschiedener wirtschaftlicher Rahmenbedingungen unterscheiden. Die Studie berücksichtigt diese Unterschiede deshalb ausdrücklich und betrachtet die Ergebnisse nicht nur auf Ebene der Gesamtstichprobe, sondern auch differenziert nach relevanten Merkmalen.

Grundgedanke der Untersuchung

Die zentrale Perspektive der Studie lässt sich auf einen einfachen Grundsatz reduzieren: Nicht die Höhe der Auszahlung allein entscheidet über die wirtschaftliche Qualität eines langfristigen Vertrags, sondern die Entwicklung des tatsächlich eingesetzten Kapitals über die Zeit und unter Berücksichtigung von Kosten und Kaufkraftverlust.

Aus diesem Grund werden absolute Werte und Renditekennzahlen miteinander verbunden. Ein Vertrag kann beispielsweise eine Auszahlung erzielen, die über der Summe seiner Einzahlungen liegt. Daraus folgt zunächst ein positiver nominaler Ertrag. Ob dieser Mehrbetrag angesichts einer langen Vertragslaufzeit jedoch auch einen realen wirtschaftlichen Gewinn darstellt, ist eine davon getrennte Frage.

Die Untersuchung stellt deshalb bewusst mehrere Betrachtungsebenen nebeneinander. Dadurch soll sichtbar werden, wie stark sich die Bewertung eines Vertrags verändert, wenn neben der reinen Differenz zwischen Einzahlungen und Auszahlung auch Zeit, Kosten und Inflation berücksichtigt werden.



Anlass der Untersuchung

Anlass dieser Studie ist die Frage, wie sich langfristige Lebens- und Rentenversicherungsverträge unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten tatsächlich entwickelt haben. In der öffentlichen Diskussion werden solche Verträge häufig anhand einzelner Größen beurteilt. Dazu gehören beispielsweise die garantierte/prognostizierte Leistung, die Höhe der Ablaufleistung oder die Frage, ob am Ende mehr ausgezahlt wurde, als zuvor eingezahlt wurde. Eine solche isolierte Betrachtung greift jedoch zu kurz. Bei einem Vertrag mit regelmäßigen Beiträgen entsteht der wirtschaftliche Aufwand über viele Jahre. Gleichzeitig steht jeder einzelne Beitrag unterschiedlich lange zur Verfügung. Hinzu kommt, dass ein Euro, der am Ende eines 20-/30-jährigen Vertrags ausgezahlt wird, aufgrund der Inflation eine andere Kaufkraft besitzt als ein Euro zum Zeitpunkt der ersten Einzahlung. Die Untersuchung betrachtet deshalb nicht nur absolute Eurobeträge, sondern setzt die wirtschaftliche Entwicklung in Beziehung zu Zeit, Beitragsstruktur und Inflation.

Zielsetzung

Das Ziel der Studie besteht darin, die wirtschaftliche Entwicklung der untersuchten Verträge transparent zu machen und die Ergebnisse anhand verschiedener Kennzahlen einzuordnen. Dabei sollen insbesondere folgende Fragen beantwortet werden:

Wie viel wurde eingezahlt?

Die Untersuchung betrachtet die tatsächlich ausgewiesenen Einzahlungen und deren Verteilung innerhalb der Stichprobe.

Wie viel wurde ausgezahlt?

Die Auszahlung wird den Einzahlungen gegenübergestellt, um zunächst den absoluten wirtschaftlichen Ertrag zu bestimmen.

Welche Rendite wurde erzielt?

Die zeitliche Struktur der Zahlungsströme wird bei der Renditebetrachtung berücksichtigt. Dadurch wird die wirtschaftliche Entwicklung nicht lediglich als Differenz zwischen Einzahlungen und Auszahlung betrachtet.

Welche Bedeutung haben Kosten?

Die Untersuchung unterscheidet zwischen der Bruttobetrachtung und der Entwicklung nach Berücksichtigung der relevanten Kosten.

Welche Bedeutung hat Inflation?

Die nominale Entwicklung wird der realen Entwicklung gegenübergestellt. Damit wird sichtbar, ob eine nominal positive Entwicklung tatsächlich mit einem Erhalt oder einer Steigerung der Kaufkraft verbunden ist.

Welche Unterschiede bestehen zwischen den Verträgen?

Die Untersuchung betrachtet die Ergebnisse nicht nur als Durchschnitt der Gesamtstichprobe. Vielmehr werden Unterschiede nach Vertragslaufzeit, Abschlussjahr beziehungsweise Vertragsgeneration und Versicherungsgesellschaft untersucht.

Warum eine reale Betrachtung erforderlich ist

Bei langfristigen Verträgen kann eine nominal positive Entwicklung ein wirtschaftlich anderes Bild ergeben als die Betrachtung der Kaufkraft.

Wenn ein Vertrag beispielsweise über einen langen Zeitraum eine positive nominale Rendite erzielt, bedeutet dies zunächst, dass das eingesetzte Kapital nominal gewachsen ist.

Liegt die Inflation während desselben Zeitraums jedoch auf einem höheren Niveau, kann die reale Rendite negativ sein. Die Studie berücksichtigt deshalb neben der nominalen Rendite auch die reale Rendite nach Inflation.

Diese Betrachtung ist insbesondere bei den untersuchten Vertragslaufzeiten relevant. Die durchschnittliche Vertragslaufzeit der Stichprobe beträgt 21,65 Jahre.

Über einen solchen Zeitraum können selbst vergleichsweise moderate jährliche Preissteigerungen zu einer erheblichen Veränderung der Kaufkraft führen.

Die durchschnittliche Inflationsrate über die untersuchten Vertragslaufzeiten beträgt 1,8893 % pro Jahr. Damit wird deutlich, dass die Inflation bei einer wirtschaftlichen Beurteilung langfristiger Verträge nicht als nebensächlicher Faktor behandelt werden kann.

Empirischer Ansatz statt vorweggenommener Bewertung

Die Untersuchung folgt einem empirischen Grundsatz: Die Daten sollen die Grundlage der Schlussfolgerungen bilden.

Stattdessen werden zunächst die tatsächlich analysierten Werte dargestellt. Erst wenn sich in den Daten erkennbare Unterschiede oder Zusammenhänge zeigen, werden diese beschrieben.

Diese Vorgehensweise ist insbesondere bei Gesellschaftsvergleichen und bei der Betrachtung verschiedener Vertragsgenerationen wichtig. Ein Unterschied zwischen zwei Gruppen kann verschiedene Ursachen haben.

Aus der statistischen Beobachtung allein lässt sich nicht automatisch bestimmen, welcher einzelne Faktor den Unterschied verursacht.

Die Studie beschränkt sich deshalb bewusst auf die Ebene der Daten:

Was wurde in den Verträgen tatsächlich festgestellt? Eine Interpretation dieser Muster – welche Bedeutung ihnen zukommt – sowie mögliche Hypothesen über ihre Ursachen sind nicht Gegenstand dieser Untersuchung und bleiben einer weiterführenden Analyse vorbehalten.

Die vorliegende Studie liefert damit die empirische Grundlage, nicht deren Deutung.

Aussagebereich der Untersuchung

Die Untersuchung umfasst 1.000 ausgewertete Verträge aus 52 Versicherungsgesellschaften. Sie stellt damit eine umfangreiche empirische Stichprobe dar. Gleichzeitig ist die Untersuchung eine Stichprobenanalyse. Ihre Ergebnisse beschreiben daher zunächst die wirtschaftliche Entwicklung der untersuchten Verträge.

Wenn im weiteren Verlauf beispielsweise festgestellt wird, dass innerhalb der Stichprobe bestimmte Laufzeitgruppen höhere oder niedrigere Renditen aufweisen, bezieht sich diese Aussage auf die ausgewerteten Verträge.

Eine Verallgemeinerung auf sämtliche Lebens- und Rentenversicherungsverträge in Deutschland erfordert zusätzliche Daten.

Dies gilt insbesondere für Aussagen über die gesamte Versicherungswirtschaft. Die Untersuchung kann zeigen, welche Ergebnisse innerhalb der vorliegenden Stichprobe beobachtet wurden. Sie kann daraus jedoch nicht allein ableiten, dass sämtliche Versicherungsunternehmen oder sämtliche Lebensversicherungsprodukte dieselbe Entwicklung aufweisen.

Grenzen der wirtschaftlichen Betrachtung

Die Studie konzentriert sich auf die wirtschaftliche Entwicklung der ausgewerteten Verträge. Sie ist keine umfassende rechtliche, steuerliche oder versicherungsmathematische Prüfung einzelner Verträge.

Insbesondere wird aus einem wirtschaftlich negativen Ergebnis nicht automatisch auf einen rechtlichen Fehler oder einen Rechtsverstoß geschlossen.

Ebenso stellt eine positive Rendite keinen Nachweis dafür dar, dass ein Vertrag unter sämtlichen rechtlichen oder steuerlichen Gesichtspunkten optimal gestaltet wurde. Die wirtschaftliche Analyse und eine individuelle rechtliche oder steuerliche Prüfung sind unterschiedliche Fragestellungen.

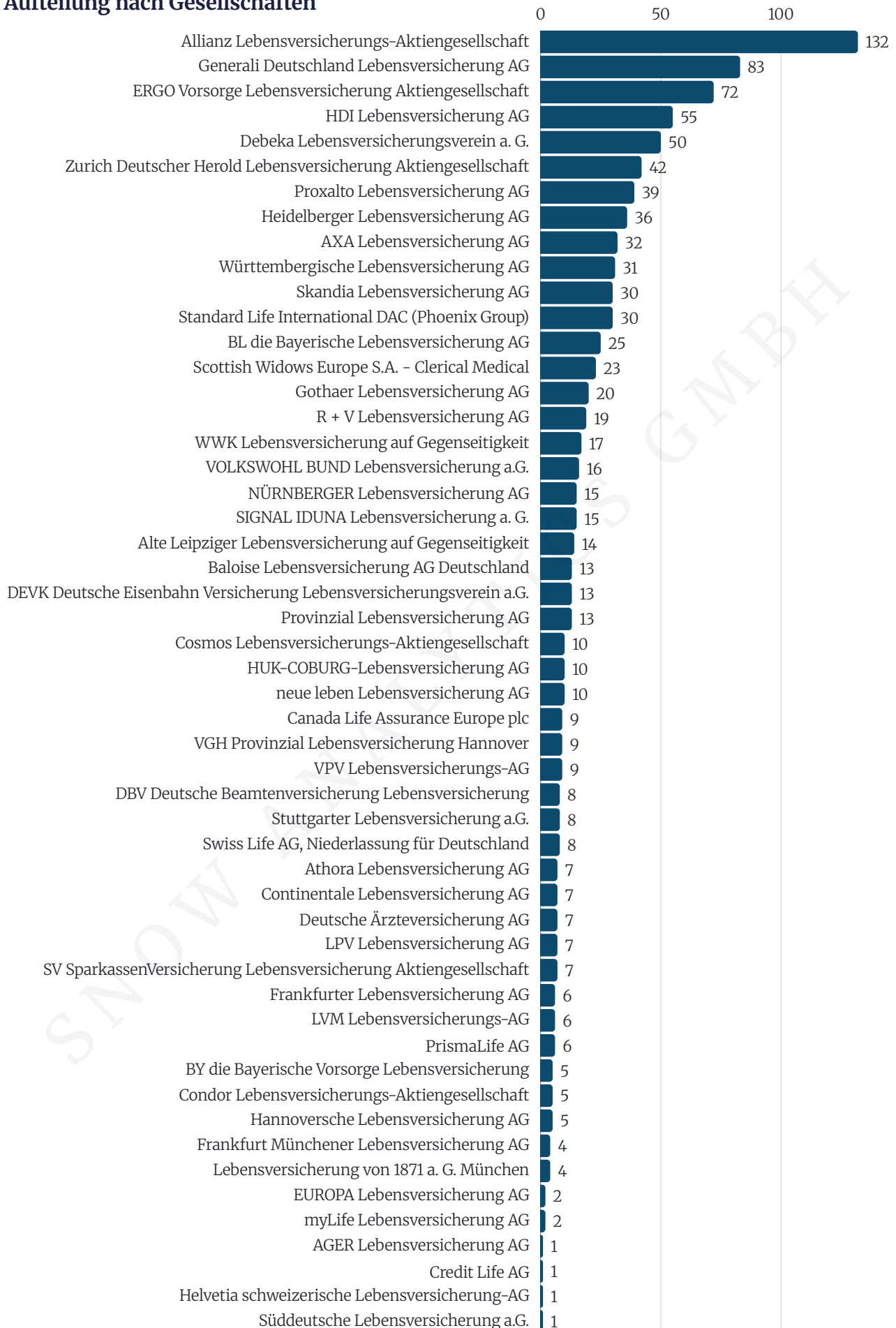
Darüber hinaus werden externe Vergleichswerte nur dort herangezogen, wo eine sinnvolle Vergleichbarkeit besteht. Unterschiedliche Produktarten, Berechnungsmethoden und Beobachtungszeiträume können dazu führen, dass zwei Renditekennzahlen nicht unmittelbar miteinander vergleichbar sind.

Übersicht

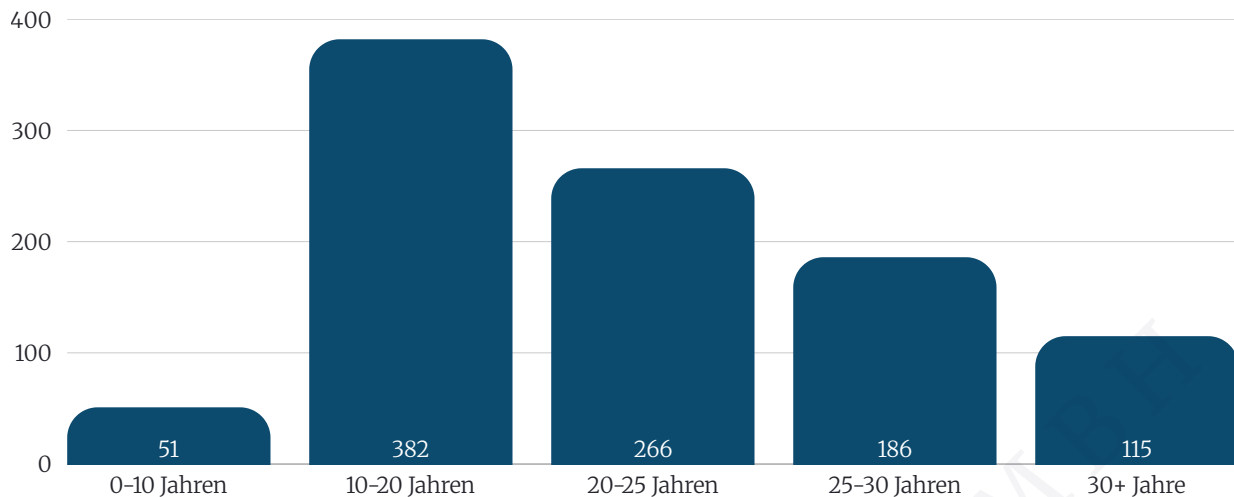
Fact-Sheet und Datenübersicht

– Eine empirische Untersuchung der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung von 1.000 Lebens- und Rentenversicherungsverträgen.

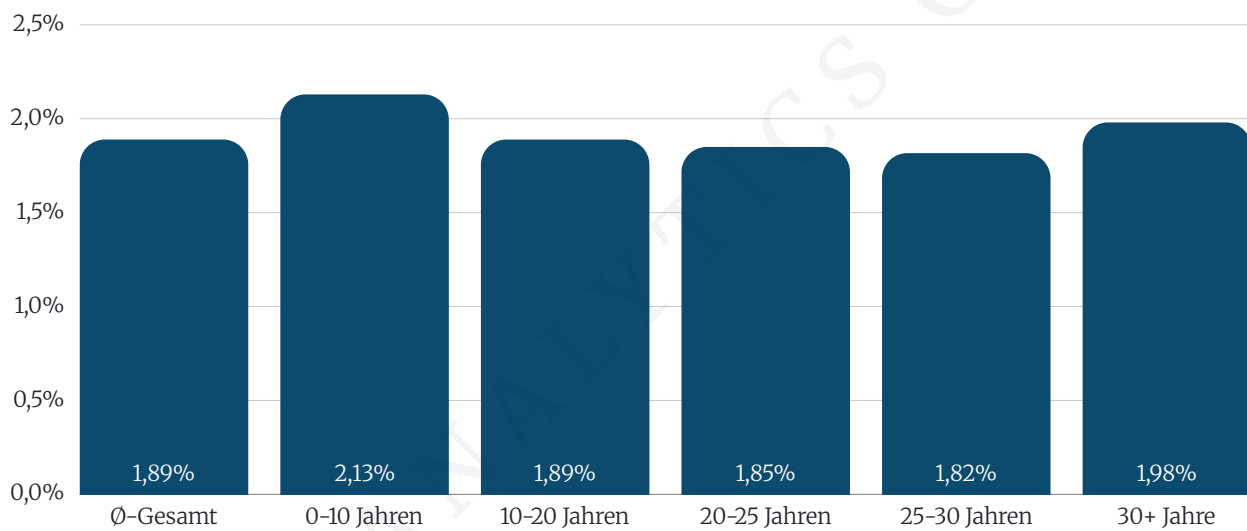
Aufteilung nach Gesellschaften



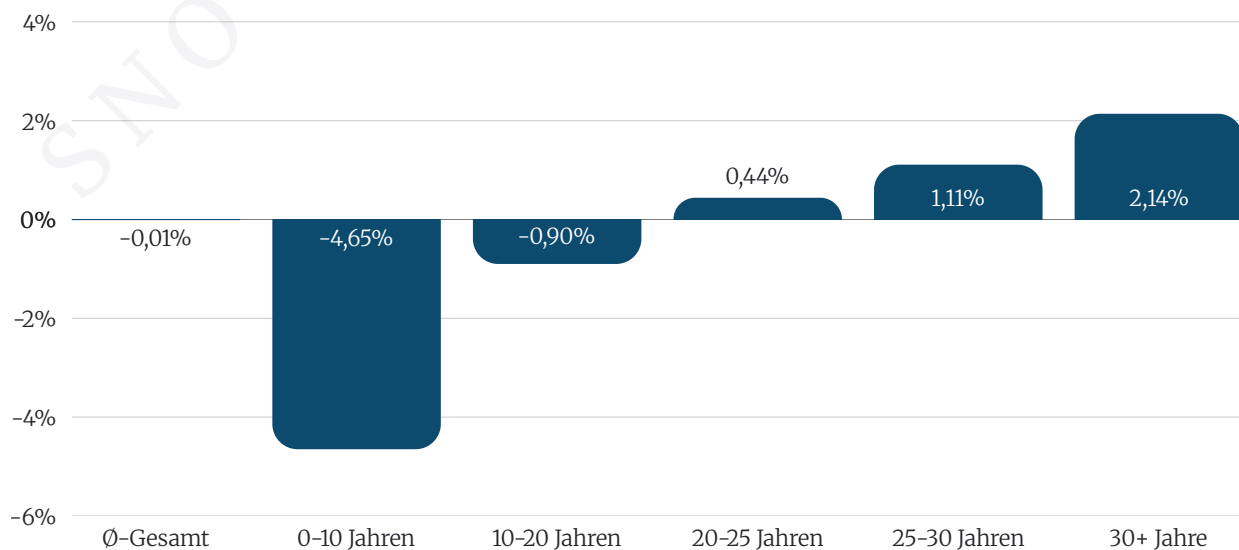
Auflösung nach Jahren

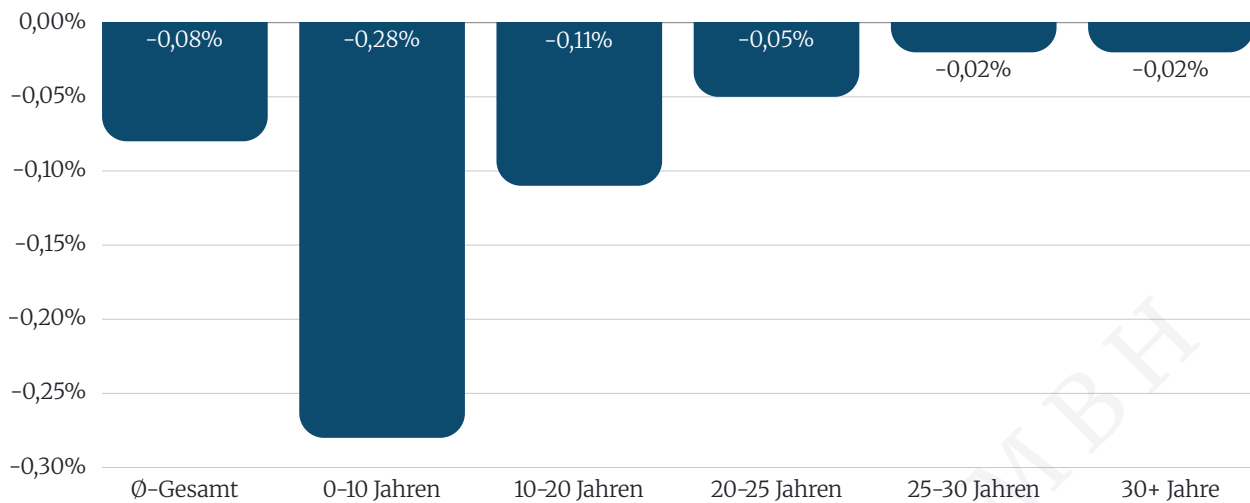
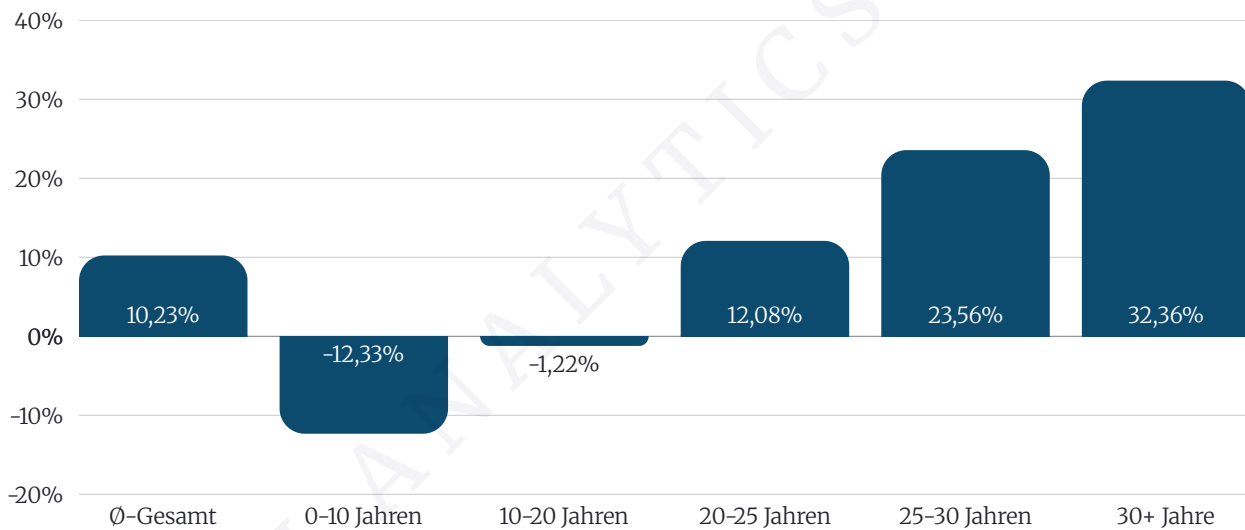
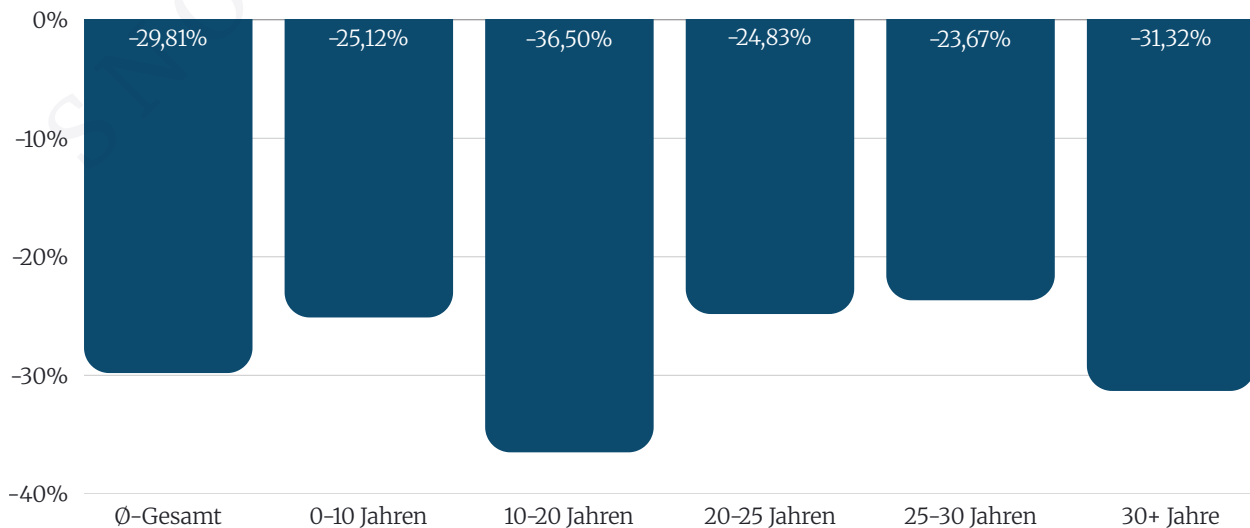


Ø-Jährliche Inflationsrate

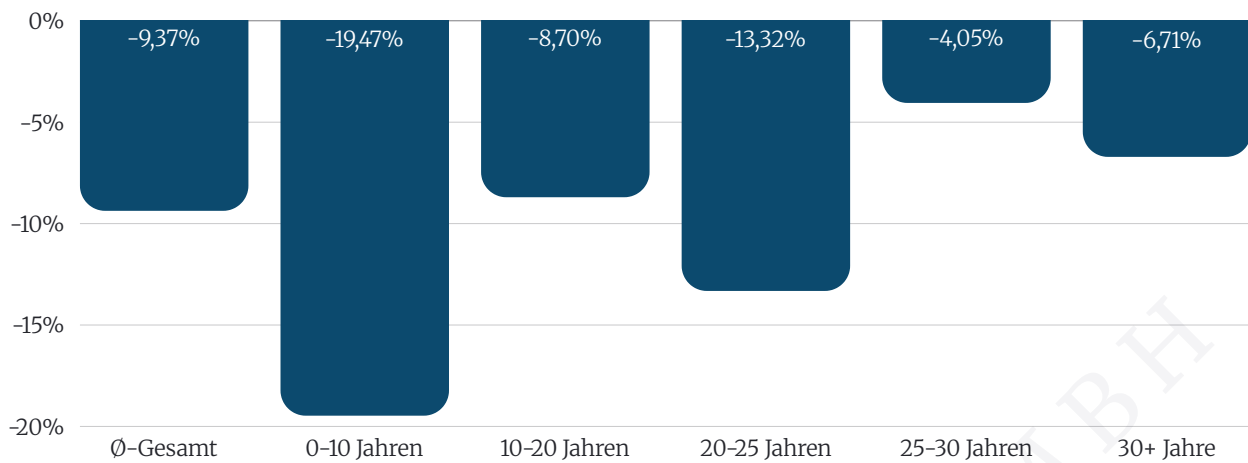


Ø-Jährlicher Bruttoertrag



Ø-Jährliche Rendite (IRR)**Ø-Nominale Rendite****Ø-Reale Rendite (CAGR) Laufzeitende**

Ø-Gesamt Kaufkraftverlust über Laufzeit



Empirische Studie 2026 – Datenblatt exklusiv

Volle Fassung unter:
www.snow-analytics.com

1.000 ANALYSIERTE VERTRÄGE