

RISIKOLEBENSVERSICHERUNG

Hinterbliebene finanziell absichern

Risikolebensversicherungen in
Deutschland: Verbreitung,
Einflussfaktoren und
Versorgungslücken





Hinterbliebene finanziell absichern

Herausgeber

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin
Besuchereingang: Leipziger Straße 121
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
Tel.: +49 30 2020–5000, Fax: +49 30 2020–6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de

Verantwortlich

Thomas Menning
Telefonnummer: 030 2020 5210
E-Mail: t.menning@gdv.de

Autor/-innen

Sven Hönicke · sven.hoenicke@gdv.de
Thomas Menning · T.Menning@gdv.de
Christian Bökenheide · c.boekenheide@gdv.de
Simon Grosch · Simon.Grosch@gdv.de

Publikationsassistenz

Ellen Schinke, www.abstrusa.de

Bildnachweis

Unsplash.com

Redaktionsschluss

09. Juli 2026

Disclaimer

Die Analyse stellt eine allgemeine, unverbindliche Information dar. Die Inhalte wurden mit der erforderlichen Sorgfalt erstellt. Gleichwohl besteht keine Gewährleistung auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität oder Angemessenheit der darin enthaltenen Angaben oder Einschätzungen. Eine Verwendung liegt in der eigenen Verantwortung des Lesers.

© GDV 2026

Inhaltsverzeichnis

Risikolebensversicherung – finanzielle Absicherung im Todesfall	07
Versicherungslücke – wenn der Schutz nicht ausreicht	07
Management Summary	08
Kosten und Aufgaben nach dem Tod	09
Verhältnis zwischen Ausgaben und Haushaltseinkommen	09
Auswirkungen eines Todesfalles auf Einkommen und Ausgaben	10
So funktioniert die Risikolebensversicherung	11
Diese Anpassungsmöglichkeiten gibt es während der Vertragslaufzeit	11
Das gilt es bei der Besteuerung der Leistung zu beachten	11
Vorzeitige Todesfälle gibt es in jedem Alter	12
So viel kostet die Absicherung	12
Einfluss des Alters bei Vertragsabschluss	12
Einfluss der Art der Versicherungssumme	13
Einfluss von BMI und Raucherstatus	13
Wie hoch sollte die Versicherungssumme sein?	14
Wie sind die Deutschen durch Risikolebensversicherungen abgesichert – damals und heute?	15
Einfluss der Lebenssituation auf den Verbreitungsgrad	17
Partner und Kinder erhöhen die Absicherungsbereitschaft	17
Im mittleren Alter ist der Verbreitungsgrad am höchsten	17
Nur jeder zweite Immobilienkredit wird abgesichert	18
Sozioökonomie: Der Einfluss des Haushaltseinkommens auf den Verbreitungsgrad	19
Verbreitung der Risikolebensversicherung nach Bundesländern	21
Weiterführende Verbraucherinformationen zur Risikolebensversicherung	22

Risikolebensversicherung – finanzielle Absicherung im Todesfall

Jedes Jahr verlieren in Deutschland mehr als 50.000 Kinder sowie zehntausende Partnerinnen und Partner eine nahestehende Person, von deren Einkommen sie abhängig waren. Für diese Familien stellt sich über Nacht die Existenzfrage.

Besonders relevant ist dabei, dass solche Todesfälle keineswegs nur im hohen Alter auftreten. Im Jahr 2024 waren bei 12,8 % aller Todesfälle in Deutschland die Verstorbenen zwischen 20 und 65 Jahre alt. In dieser Altersspanne dominieren vor allem drei Todesursachen: Krebs, Herz-Kreislauf-Krankheiten sowie äußere Ursachen wie z. B. Unfälle. Insbesondere Krebs und Unfälle können plötzlich und unvorhersehbar passieren. Tödliche Unfallursachen sind vor allem Unfälle mit Fahrzeugen oder anderen Verkehrsmitteln.

Für Verkehrsunfälle lässt sich dabei ein klares Sommermuster erkennen: die höchsten Fallzahlen gibt es zwischen Juni und September. In der Gesamtsicht auf alle Todesursachen sind die Sommermonate jedoch gerade diejenigen Monate mit den wenigsten Todesfällen. Insbesondere Herzkrankheiten sowie Krankheiten des Atmungssystems sorgen während der Wintermonate für spürbar mehr Todesfälle.

Männer sind in allen Altersgruppen stärker betroffen als Frauen. Bei 15- bis 34-Jährigen war die Sterblichkeit von Männern im Jahr 2024 mehr als doppelt so hoch wie die der Frauen. Auch in höheren Altersgruppen zwischen 35 und 65 Jahren wiesen Männer eine 75 bis 80 % höhere Sterblichkeit auf als Frauen.

Die Risikolebensversicherung schützt vor den finanziellen Folgen eines Todesfalls: Sie zahlt eine vorher vereinbarte Summe aus. Damit kann der Einkommenswegfall des verstorbenen Familienmitgliedes überbrückt werden.

Der GDV hat Daten zur Risikolebensversicherung ausgewertet, um herauszufinden, wie gut Haushalte in Deutschland abgesichert sind – und wo Schutz fehlt oder nicht ausreicht. Ziel ist es, den Verbreitungsgrad der Risikolebensversicherung und bestehende Versicherungslücken aufzuzeigen. Darüber hinaus wird sichtbar gemacht, in welchen Lebenssituationen der Versicherungsschutz besonders relevant ist.

VERSICHERUNGSLÜCKE – WENN DER SCHUTZ NICHT AUSREICHT

Mit dem Begriff „Versicherungslücke“ wird eine Situation beschrieben, in der der Versicherungsschutz nicht ausreicht oder sogar ganz fehlt.

Eine Versicherungslücke entsteht typischerweise, wenn ...

- keine Risikolebensversicherung vorhanden ist, obwohl es starke finanzielle Abhängigkeiten zwischen den betroffenen Personen gibt, oder
- eine Risikolebensversicherung zwar besteht, aber die Versicherungssumme und/oder die Laufzeit nicht für die tatsächlichen Verpflichtungen ausreicht (Unterversicherung).

Kurz gesagt: Die Versicherungslücke ist die Differenz zwischen dem, was im Ernstfall finanziell gebraucht wird, und dem, was tatsächlich abgesichert ist.

Management Summary

Die finanzielle Absicherung eines Todesfalls fehlt häufig dort, wo sie besonders wichtig wäre. Die Risikolebensversicherung erreicht viele Haushalte mit hohem Absicherungsbedarf nicht ausreichend. Selbst in Lebenssituationen, in denen der Abschluss einer Risikolebensversicherung sehr naheliegend ist - etwa bei Paaren mit minderjährigen Kindern oder bei Haushalten mit offenem Immobilienkredit, ist der Versicherungsschutz häufig nur in jedem zweiten Haushalt vorhanden. Potenziell fehlt damit in mehr als 20 Millionen Haushalten eine Absicherung gegen die finanziellen Folgen eines Todesfalls. In vielen anderen Haushaltsgruppen ist die Abdeckung noch deutlich geringer.

Die untersuchten Daten zeigen, dass Haushalte den Abschluss einer Risikolebensversicherung zwar häufig bedarfsorientiert treffen, der Versicherungsschutz aber selbst in besonders relevanten Zielgruppen oft lückenhaft bleibt. Ob Haushalte eine Risikolebensversicherung besitzen, hängt überwiegend von langfristigen finanziellen Verpflichtungen, familiärer Verantwortung, Einkommen und Lebensphase ab:

- Besonders ausgeprägt ist der Zusammenhang mit Immobilienkrediten. In Haushalten mit offenem Immobilienkredit haben 44,8 % eine Risikolebensversicherung, ohne Immobilienkredit sind es nur 11,1 %.
- Ebenfalls deutlich ist der Einfluss der familiären Situation. Haushalte mit minderjährigen Kindern weisen die höchste Verbreitungsdichte auf (45 % bei Paaren, 19 % bei Alleinerziehenden). Demgegenüber besitzen nur 7,7 % der Alleinlebenden eine Risikolebensversicherung.
- Der Verbreitungsgrad von Risikolebensversicherungen wächst mit dem verfügbaren Haushaltseinkommen. Unterhalb von 3.250 Euro netto bewegt sich der Verbreitungsgrad im Bereich zwischen 3 und 10 %.

Haushalte mit einem Einkommen über 7.500 Euro netto haben dagegen in 46 % aller Fälle eine Risikolebensversicherung.

- Das Alter der Haupteinkommensperson spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Zwischen 35 und 50 Jahren besitzt jeder Dritte eine Risikolebensversicherung. Vor dem Einstieg ins Berufsleben und nach dem Übergang in den Ruhestand ist die Abdeckung deutlich geringer (5 % bei unter 25-Jährigen, 6 % bei über 65-Jährigen).

Die Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte geht insgesamt in die richtige Richtung: Die Zahl der Verträge an Risikolebensversicherungen stieg von rund 4,3 Mio. im Jahr 1999 auf 7,3 Mio. im Jahr 2024, die versicherte Gesamtsumme von 236 Mrd. Euro auf 885 Mrd. Euro. Damit hat sich die Risikolebensversicherung als wichtiges Instrument etabliert, um Haushalte im Todesfall finanziell zu stabilisieren und mögliche Belastungen für staatliche Sicherungssysteme abzufedern. Gleichwohl zeigen die Daten, dass trotz dieser positiven Entwicklung weiterhin erheblicher Ausbaubedarf besteht.

Hinzu kommt, dass selbst dort, wo eine Risikolebensversicherung vorhanden ist, die gewählte Versicherungssumme häufig nicht ausreicht, um Einkommensausfälle und laufende finanzielle Verpflichtungen über einen kritischen Übergangszeitraum abzufedern. In der Praxis gelten drei bis fünf Brutto-Jahresgehälter zuzüglich offener Kredite als gängige Orientierung für eine bedarfsgerechte Absicherung. Die durchschnittliche Versicherungssumme lag in den vergangenen 25 Jahren jedoch durchgängig darunter.

Die Risikolebensversicherung hat zwar an Verbreitung und Bedeutung gewonnen, doch gerade in Haushalten mit erhöhtem Absicherungsbedarf fehlt sie häufig oder fällt zu niedrig aus.

Kosten und Aufgaben nach dem Tod

Der Tod eines geliebten Menschen reißt stets eine große Lücke ins Leben seiner Angehörigen. Immer ist es eine emotionale Lücke. Oft ist es aber auch eine Lücke in den Finanzen und der alltäglichen Hausarbeit.

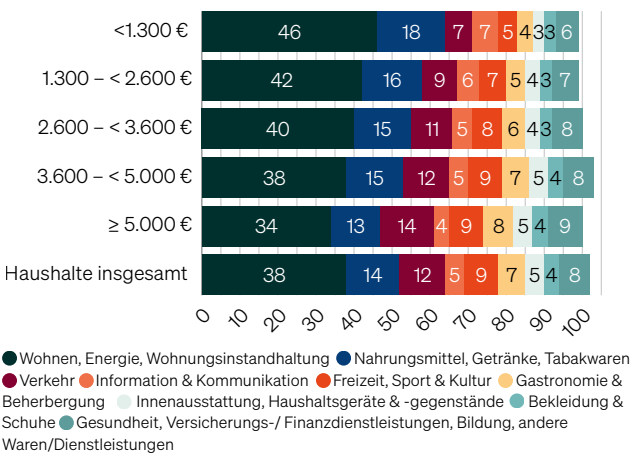
Leben, wohnen, essen, trinken und viele andere Dinge kosten Geld. Putzen, Wäsche waschen, kochen müssen ebenso erledigt werden wie Verwaltungsaufgaben. In jeder Familie und Partnerschaft tragen die Mitglieder zum Einkommen bei und erledigen die alltäglichen Aufgaben.

Stirbt ein Mitglied, fällt dessen Einkommen weg. Auch fehlen die helfenden Hände im Alltag. Viele Kosten und Aufgaben bleiben aber bestehen. Es müssen weiterhin Wohnung, Strom, Heizung, Lebensmittel und Kleidung bezahlt werden. Ebenso Ausbildung, Mobilität, Telekommunikation, medizinische Versorgung und viele andere Dinge.

LAUFENDE AUSGABEN VERZEHREN ZWEI DRITTEL DES HAUSHALTSEINKOMMENS

Struktur der Konsumausgaben privater Haushalte nach monatlichem Haushaltsnettoeinkommen 2023

Abb. 1 · Anteile an den Konsumausgaben insgesamt in %



Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe. Abweichungen in den Summen sind rundungsbedingt. © II Statistisches Bundesamt (Destatis), 2025

Laut Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamtes gaben Haushalte in Deutschland im Jahr 2023 im Durchschnitt 38 % ihres Einkommens für Wohnen, 14 % für Lebensmittel und 12 % für Verkehr aus. Zwei Drittel des Einkommens werden für

notwendige laufende Ausgaben benötigt. Diese Ausgaben können nur begrenzt kurzfristig reduziert werden, wenn ein Familienmitglied stirbt.

Zusätzlich können Kosten für Aufgaben im Haushalt hinzukommen. Falls wichtige Aufgaben, wie beispielsweise Putzen oder Wäsche waschen, nicht von anderen Familienmitgliedern übernommen werden können, muss Hilfe bezahlt werden. Für manche Aufgaben ist externe Hilfe vielleicht nicht möglich, zum Beispiel bei der Sorgearbeit. Dann kann es sein, dass ein Familienmitglied seine Arbeitszeit reduzieren muss, um diese Aufgaben zu übernehmen. Dadurch sinkt das Einkommen der Familie weiter.

Wie stark ein Todesfall einen Haushalt finanziell belasten kann, lässt sich gut an den Ausgaben einer durchschnittlichen vierköpfigen Familie verdeutlichen. Laut der bereits zitierten Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamtes hat ein Vierpersonenhaushalt monatliche Ausgaben von durchschnittlich 4.599 Euro. *Tabelle 1* zeigt, wie sich diese Ausgaben auf einzelne grundlegende Bedürfnisse aufteilen.

Tabelle 1 Monatliche Ausgaben einer vierköpfigen Familie (nach Grundbedarf)

Kategorie	Euro/Monat	Anteil am Gesamtbudget
Wohnen, Energie, Instandhaltung	1.582 Euro	34,4 %
Ernährung (inkl. Getränke/Tabak)	703 Euro	15,3 %
Verkehr	608 Euro	13,2 %
Bekleidung & Schuhe	205 Euro	4,5 %
Information & Kommunikation	192 Euro	4,2 %
Gesundheit & Bildung (zus.)	183 Euro	4,0 %
Nicht-Grundbedarf (Rest)	1.126 Euro	24,5 %

Basis: Durchschnittliche private Konsumausgaben je Vierpersonenhaushalt und Monat (2023)

Das für Ausgaben monatlich verfügbare Einkommen eines Vierpersonenhaushalts betrug laut EVS im Jahr 2023 im Schnitt 7.159 Euro. Um zu verdeutlichen, welche Auswirkungen der Tod eines Elternteils auf die Haushaltssituation der Familie haben kann, wird angenommen, dass es zwei Verdienere mit gleichem Einkommen gibt. Fällt eines dieser beiden Einkommen durch den Tod weg, halbiert sich das verfügbare Haushaltsbudget auf knapp 3.580 Euro.

Allein die grundlegenden Bedürfnisse aus *Tabelle 1* – also Wohnen, Energie und Instandhaltung, Ernährung, Verkehr, Bekleidung, Information und Kommunikation sowie Gesundheit und Bildung – summieren sich im Durchschnitt bereits auf 3.473 Euro pro Monat. Mit dem halbierten Haushaltsbudget von knapp 3.580 Euro lassen sich diese Fixkosten gerade noch decken. Zusätzliche Ausgaben, zum Beispiel für Haushaltsgeräte, Freizeitaktivitäten oder Sparen, könnte sich die Familie kaum noch leisten.

Diese Leistungen gibt es für Hinterbliebene

- **Witwen- oder Witwerrente:** Bei gesetzlich rentenversicherten Personen können Ehe-/Lebenspartner Anspruch auf eine Witwen- oder Witwerrente haben. Es gibt eine niedrigere, befristete Variante und eine höhere, unbefristete Variante, falls die Person nicht erneut heiratet. Bei beiden Rentenarten wird Einkommen oberhalb eines Freibetrags angerechnet und mindert die Rente. Für den Anspruch auf Witwen- oder Witwerrente gibt es klar definierte Voraussetzungen.
- **Halbwaisenrente:** Kinder gesetzlich rentenversicherter Personen, die minderjährig oder noch in Schul- oder Berufsausbildung sind, können nach dem Tod des versicherten Elternteils eine Halbwaisenrente erhalten. Diese Rente wird in der Regel bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres gezahlt. Während eines Studiums, einer Schul- oder Berufsausbildung kann die Rente auch länger gezahlt werden, maximal bis zur Vollendung des 27. Lebensjahres.
- **Private oder betriebliche Altersvorsorge:** Neben den Hinterbliebenenrenten der gesetzlichen Rentenversicherung kann es auch Todesfallleistungen oder Hinterbliebenenrenten aus Verträgen zur privaten oder betrieblichen Altersvorsorge geben.
- **Bürgergeld:** Erfüllt die Situation der Hinterbliebenen die Bedingungen für den Bezug von Bürgergeld, können sie Leistungen zur Deckung ihres Bedarfs bekommen.

HAUPTAUSGABEN BLEIBEN, ZUSÄTZLICHE AUSGABEN ENTSTEHEN UND DAS EINKOMMEN SINKT

Eine verbreitete Vorstellung ist, dass mit einem Todesfall nicht nur das verfügbare Einkommen, sondern auch die Ausgaben spürbar sinken – in der Praxis ist dieser Entlastungseffekt jedoch oft begrenzt oder wird sogar von steigenden Kosten überlagert: Zwar fallen Ausgaben für den Grundbedarf des verstorbenen Partners weg und die Familie kann versuchen, ihren Konsum insgesamt zu reduzieren. Viele der großen Kostenblöcke sind jedoch unabhängig davon, wie viele Personen im Haushalt leben. So bleiben Miete oder Immobilienkredit kurzfristig unverändert, ebenso wie viele andere laufende Verträge.

Zusätzlich können nach einem Todesfall neue Belastungen entstehen, zum Beispiel durch erhöhte Gesundheitskosten infolge psychischer Auswirkungen oder durch Unterstützungs- und Betreuungsbedarf. Auch Mobilitätskosten können steigen, wenn Wege, die zuvor vom verstorbenen Partner übernommen wurden, nun anders organisiert werden müssen – etwa durch Fahrdienste.

Berücksichtigt man auch noch den Aufwand für Sorgearbeit, Haushalts- und Verwaltungsaufgaben, verschlechtert sich das Verhältnis zwischen Einnahmen und Ausgaben weiter. Nimmt man vereinfacht an, der verwitwete Partner reduziert seine Arbeitszeit um 30 Prozent, um Betreuung, Haushalt und Organisation zu bewältigen, sinkt das verfügbare Einkommen entsprechend. Statt rund 3.580 Euro stünden der Familie dann nur noch etwa 2.506 Euro im Monat zur Verfügung. Zwischen Einnahmen und Ausgaben für den Grundbedarf klafft damit eine Lücke von fast 1.000 Euro pro Monat – eine Größenordnung, die viele Haushalte nicht dauerhaft aus den finanziellen Rücklagen auffangen können.

So funktioniert die Risikolebensversicherung

Die Risikolebensversicherung ist eine der einfachsten und zugleich wichtigsten privaten Absicherungen. Gegen einen monatlichen Beitrag erhalten die Hinterbliebenen im Todesfall einen festgelegten Geldbetrag, die sogenannte Todesfallsumme oder Versicherungssumme, die um ein Vielfaches höher ist als der monatliche Beitrag. Die Risikolebensversicherung ist nicht als Altersvorsorge konzipiert, sondern zahlt nur, wenn die versicherte Person während der Vertragslaufzeit verstirbt. Deshalb wird vor Vertragsabschluss eine Gesundheitsprüfung¹ durchgeführt, um das individuelle Todesfallrisiko zu erfassen.

Risikolebensversicherungen spielen nicht nur für Privatpersonen, sondern auch im unternehmerischen Umfeld eine Rolle, etwa zwischen Geschäftspartnern zur Absicherung von Unternehmenskrediten oder des Know-hows einer Schlüsselperson. Auch die Finanzierung einer Praxis kann ein relevanter Anlass für den Abschluss einer Risikolebensversicherung sein.

Vor Vertragsabschluss gibt es eine Handvoll Faktoren, anhand derer man eine Risikolebensversicherung auswählen kann. Zum Beispiel für welchen Zeitraum möchte man sich absichern und in welcher Höhe? In welchem Alter beziehungsweise in welcher Lebensphase soll die Absicherung greifen?

Neben dem Zeitpunkt im Leben und der Laufzeit muss man sich für eine Variante der Todesfallsumme entscheiden. Es gibt fallende oder konstante Versicherungssummen:

- Bei der Risikolebensversicherung mit konstanter Versicherungssumme bleibt die vereinbarte Leistung über die gesamte Laufzeit unverändert. Sie wird häufig zur Absicherung der Familie eingesetzt, um im Todesfall die Reduzierung des Haushaltseinkommens auffangen zu können.
- Bei der Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme reduziert sich die Versicherungsleistung im Zeitverlauf, meist entsprechend einer

sinkenden Restschuld. Diese Form wird häufig zur Absicherung von Krediten, beispielsweise bei Immobilienfinanzierungen, genutzt.

DIESE ANPASSUNGSMÖGLICHKEITEN GIBT ES WÄHREND DER VERTRAGSLAUFZEIT

Eine Risikolebensversicherung ist häufig flexibel und lässt sich nachträglich anpassen. Meist ist es möglich die Versicherungssumme permanent oder temporär zu erhöhen, beispielsweise nach einer Heirat, Geburt, Gehaltserhöhung oder einem Immobilienkauf. Dafür ist oft nicht mal eine erneute Gesundheitsprüfung nötig (Nachversicherungsgarantie). Bei der Geburt oder Adoption eines Kindes erhöhen manche Anbieter vorübergehend die Versicherungssumme – sogar ohne, dass der monatliche Beitrag steigt. Bei bestimmten Tarifen ist es auch möglich, die Laufzeit nachträglich um bis zu 15 Jahre zu verlängern.

Durch eine optionale Beitragsdynamik erhöhen sich der monatliche Beitrag und die Versicherungssumme regelmäßig automatisch. Das geschieht, um den Versicherungsschutz an die Gehaltsentwicklung sowie an die Inflation und dadurch veränderte finanzielle Bedürfnisse anzupassen.

Viele Versicherer bieten neben einem günstigen Grundschutz höherwertige Premiumtarife an. Während der Grundschutz für gewöhnlich in erster Linie die Todesfallabsicherung umfasst, bieten Premiumtarife ein breiteres Angebot an Anpassungsmöglichkeiten. Beispiele für solche zusätzlichen Anpassungsmöglichkeiten sind die nachträgliche Verlängerung der Laufzeit oder zusätzliche Auszahlungen bei schweren Krankheiten.

DAS GILT ES BEI DER BESTEUERUNG DER LEISTUNG ZU BEACHTEN

Im Todesfall kann die ausgezahlte Versicherungssumme grundsätzlich erbschaftssteuerpflichtig sein. Es gibt aber eine besondere Gestaltungsmöglichkeit, die sogenannte Überkreuzversicherung, die es ermöglicht die Erbschaftssteuer zu vermeiden. Man versichert

¹ Für weitere Informationen zur Gesundheitsprüfung siehe: Wie man Gesundheitsfragen für Versicherungen richtig beantwortet

nicht sein eigenes Leben, sondern das des Partners. Ein Beispiel dafür ist, dass, um das Leben seiner Frau zu versichern, ihr Mann eine Risikolebensversicherung abschließt, er wird also Versicherungsnehmer. Der entscheidende Punkt ist, dass seine Frau als versicherte Person in den Vertrag aufgenommen wird. Stirbt sie, erhält der Mann die Todesfallsumme, ohne darauf Erbschaftsteuer zahlen zu müssen.

VORZEITIGE TODESFÄLLE GIBT ES IN JEDEM ALTER

Auch im erwerbsfähigen Alter besteht ein relevantes Sterberisiko, selbst wenn die absolute Mehrheit der Todesfälle im höheren Alter auftritt. Im Jahr 2024 waren bei 12,8 % aller Todesfälle in Deutschland die Verstorbenen zwischen 20 und 65².

Im Alter zwischen 20 und 65 Jahren dominieren vor allem die drei Todesursachen Krebs, Herz-Kreislauf-Krankheiten sowie äußere Ursachen wie zum Beispiel Unfälle. Insbesondere Krebs und Unfälle können plötzlich und unvorhersehbar passieren. Damit zeigt sich, dass eine Risikolebensversicherung auch für Menschen in guter Gesundheit sinnvoll sein kann, da ein vorzeitiger Todesfall grundsätzlich jeden treffen kann.

SO VIEL KOSTET DIE ABSICHERUNG

Bestimmte Risikofaktoren erhöhen das Sterblichkeitsrisiko deutlich und führen deshalb zu höheren Prämien. Beispiele dafür sind neben dem Alter auch, ob die versicherte Person raucht, was die Person für einen Beruf ausübt oder welches Gewicht sie hat. Vertragsspezifische Details wie die Art der Versicherungssumme oder die Laufzeit haben natürlich auch einen Einfluss auf die Prämie. Der Einfluss dieser Faktoren wurde mit Hilfe von Angebotsberechnungen in M&M Office (Vergleichssoftware von MORGEN & MORGEN) analysiert.

Die Analysen wurden für einen „Standardkunden“ durchgeführt, der wie folgt festgelegt wurde: Der „Standardkunde“ ist 30 Jahre alt, Nichtraucher, hat keine schwere Krankheitsgeschichte, die das Todesfallrisiko erhöht und hat Normalgewicht. Sein Vertrag läuft über 20 Jahre Laufzeit mit einer konstanten Versicherungssumme von 100.000 Euro. Pro Analyse wurde der

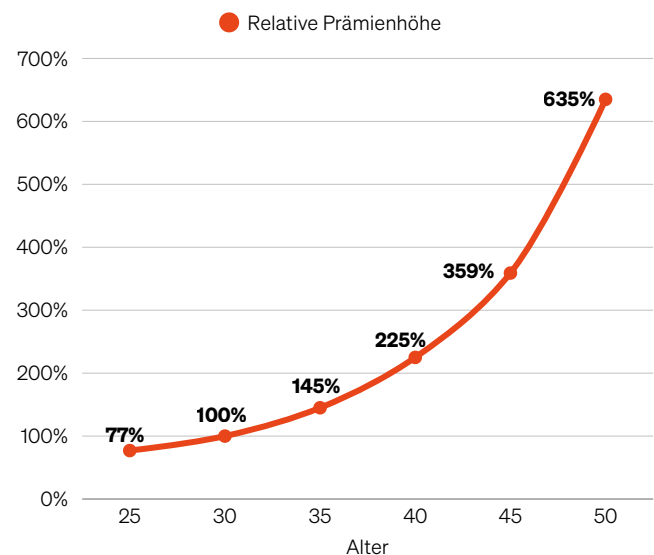
Einfluss eines Parameters untersucht, beispielsweise die Art der Versicherungssumme. Der Rest der Parameter ist bei jeder Analyse unverändert gewesen.

Die Analysen zeigen, dass der Einfluss des Berufs auf die Prämienhöhe vernachlässigbar ist. Daher wurden zu den Auswirkungen des Berufs keine Auswertungen erstellt.

EINFLUSS DES ALTERS BEI VERTRAGSABSCHLUSS

Prämienhöhe nach Alter bei Vertragsabschluss

Abb. 2 · Referenzalter 30 = 100 %



Je jünger man ist, desto länger ist die durchschnittliche restliche Lebenserwartung und desto unwahrscheinlicher ist das Ableben innerhalb der nächsten 20 Jahre. Deswegen sind auch die Prämien entsprechend teurer, je älter die versicherte Person bei Vertragsabschluss ist. Bereits ab Alter 35 sind die Prämien circa doppelt so teuer wie mit 25. Besonders stark wird der Anstieg nach dem Alter 40. Hier ist klar zu erkennen, dass es sich lohnt, früh mit der Absicherung anzufangen. Zudem bekommen die Menschen in Deutschland im Schnitt in der Altersgruppe 30-35 das erste Kind³. Dieses Kind ist natürlich für einen langen Zeitraum erst einmal finanziell abhängig von den Eltern. Somit ist das ein Alter, in dem es sich für viele Leute aufgrund der Lebenssituation anbietet, eine Risikolebensversicherung abzuschließen.

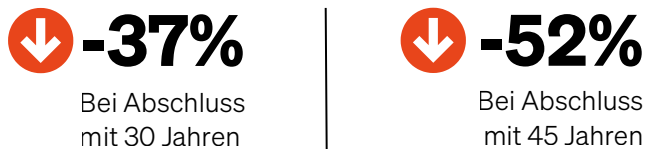
² Destatis „Statistischer Bericht Todesursachen 2024“, <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Todesursachen/Publikationen/Downloads-Todesursachen/statistischer-bericht-todesursachen-2120400247005.html>

³ Destatis „Durchschnittliches Alter der Eltern bei Geburt nach der Geburtenfolge“, <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Geburten/Tabellen/geburten-eltern-biologischesalter.html>

EINFLUSS DER ART DER VERSICHERUNGSSUMME

Prämiensparnis bei einer fallenden Versicherungssumme im Vergleich zur konstanten Versicherungssumme

Abb. 3



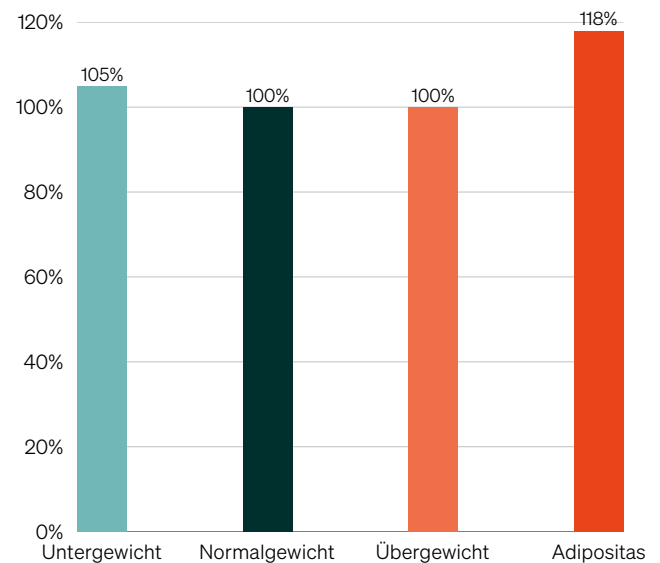
Die Auswertungen zeigen, dass eine fallende Versicherungssumme zu erheblich niedrigeren Prämien führt als eine konstante Versicherungssumme. Für Versicherte im Alter von 30 Jahren ist die Absicherung durch eine fallende Versicherungssumme knapp 40 % günstiger als die Absicherung durch eine konstante Versicherungssumme. Bei älteren Versicherten ist dieser Effekt noch stärker zu beobachten. 45 Jahre alte Versicherte zahlen etwa halb so viel für einen Tarif mit fallender Versicherungssumme wie für einen Tarif mit konstanter Versicherungssumme. Das zeigt, wie stark sich die Prämienhöhe durch eine individuell geeignete Ausgestaltung beeinflussen lässt.

EINFLUSS VON BMI UND RAUCHERSTATUS

Der Body Mass Index (BMI) ist ein verbreitetes Maß zur Einschätzung des Körpergewichts⁴. Hierbei gibt es die Abstufungen Untergewicht (<18,5), Normalgewicht (18,5-25), Übergewicht (25-30) und Adipositas, beziehungsweise starkes Übergewicht (30+). Bekanntermaßen erhöhen sowohl Abweichungen vom Normalgewicht als auch das Rauchen über einen längeren Zeitraum das Todesfallrisiko. Menschen mit Untergewicht weisen ein erhöhtes Risiko für Herzstillstand auf und leiden häufig an gesundheitlichen Langzeitkomplikationen. Bei Menschen mit Adipositas ist das Todesfallrisiko beispielsweise wegen des erhöhten Risikos für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Krebs und Typ-2 Diabetes höher. Bei Rauchern steigt es vor allem aufgrund des erhöhten Krebsrisikos an. Deswegen überprüfen wir, wie stark sich das gesteigerte Todesfallrisiko auf die Prämienhöhe auswirkt.

Einfluss des BMI auf die Prämienhöhe

Abb. 4



Die Grafik verdeutlicht, dass auch der BMI die Prämienhöhe leicht beeinflusst. Mit starken Abweichungen vom Normalgewicht nimmt die Prämie tendenziell zu. Besonders stark zeigt sich der Effekt im Bereich der Adipositas. Unter- und Normalgewicht unterscheiden sich dagegen nur geringfügig.

Prämienerhöhung für einen Raucher im Vergleich zu einem Nichtraucher

Abb. 5



Die Analysen zeigen deutlich, dass der Raucherstatus einen erheblichen Einfluss auf die Prämienhöhe hat und dass dieser Einfluss mit dem Alter ansteigt. Mit 45 Jahren ist die Prämienhöhe für einen Raucher fast dreimal so hoch, wie für einen Nichtraucher. Rauchen wirkt somit deutlich stärker als Risikofaktor auf den Preis, als ein erhöhter BMI.

⁴ Dabei wird das Gewicht ins Verhältnis zur quadrierten Körpergröße gesetzt.

Wie hoch sollte die Versicherungssumme sein?

Für die Festlegung einer ausreichenden Summe, die die Angehörigen im Todesfall erhalten sollen, hat sich in der Praxis eine einfache Faustformel etabliert: Die Versicherungssumme sollte drei bis fünf Brutto-Jahresgehälter umfassen und zusätzlich um die Höhe finanzieller Verpflichtungen, wie offene Kredite, erweitert werden.

Ein Rechenbeispiel: In einer Familie mit zwei Kindern liegt das Brutto-Jahreseinkommen einer Person bei 60.000 Euro. Um dieses Einkommen abzusichern, sollte eine Versicherungssumme zwischen 180.000 und 300.000 Euro gewählt werden. Da Kinder vorhanden sind, ist eine Versicherungssumme im oberen Bereich von 300.000 Euro häufig die bessere Wahl. Hinzu kommt ein offener Kredit für die Immobilie der Familie. Von der anfänglichen Kreditsumme sind noch 120.000 Euro zu tilgen. Dieser Betrag sollte ebenfalls bei der Versicherungssumme berücksichtigt werden, sodass die Versicherungssumme auf 420.000 Euro erhöht werden sollte.

Besser drei oder fünf Brutto-Jahresgehälter absichern?

Eher drei Brutto-Jahresgehälter absichern, wenn ...

- zwei ähnlich starke Einkommen vorhanden sind und ausreichend Rücklagen bestehen.
- im Haushalt keine Kinder vorhanden sind.

Eher fünf Brutto-Jahresgehälter absichern, wenn ...

- ein Einkommen überwiegend zum Haushaltsbudget beiträgt (Allein-/Hauptverdiener).
- kleine Kinder versorgt werden müssen oder ihre Betreuung beim verbleibenden Partner zu Arbeitszeitreduzierung führen kann.
- hohe Fixkosten oder wenig finanzielle Puffer vorhanden sind.

Diese Empfehlung für die Festlegung der Versicherungssumme beruht auf Erfahrungswerten aus der Praxis und typischen Szenarien, die zeigen, dass 3 bis 5 Jahre Einkommensersatz in den meisten Fällen ausreichen, um die kritische Phase nach dem Verlust eines Familienmitglieds finanziell abzufedern. Die Versicherungssumme soll helfen, einen Zeitraum zu überbrücken, in dem sich die Hinterbliebenen finanziell stabilisieren oder neu orientieren können.

In vielen Familien fällt mit dem Tod einer Person ein spürbarer Einkommensanteil weg, während zahlreiche Ausgaben unverändert weiterlaufen – etwa für Wohnen, Energie, Mobilität, Versorgung der Kinder oder vertragliche Fixkosten. Die Versicherungssumme soll in dieser Phase Handlungsspielraum schaffen, damit Entscheidungen nicht unter akutem finanziellem Druck getroffen werden müssen. Dazu gehört auch, dass sich die Lebenssituation kurzfristig verändern kann: Gerade mit Kindern ist es realistisch, dass die hinterbliebene Person vorübergehend weniger arbeitet, um die Betreuung teilweise zu übernehmen oder den Alltag neu zu strukturieren.

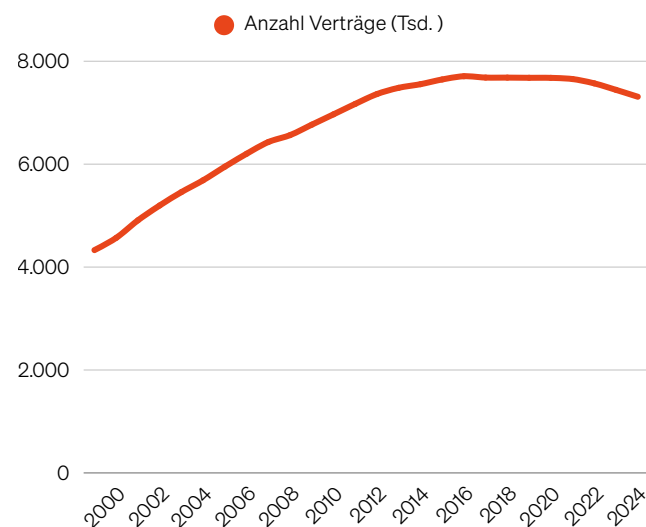
Offene Kredite werden in der Empfehlung ausdrücklich berücksichtigt, weil sie feste Verpflichtungen sind, die unabhängig von der neuen Lebenslage weiter bedient werden müssen. Einige Experten raten sogar dazu, zur offenen Kreditsumme einen weiteren Puffer von zehn Prozent hinzuzurechnen. Dieser Aufschlag kann helfen, ungeplante Zusatzkosten im Zusammenhang mit der Immobilie beziehungsweise dem Kredit abzufangen. So können etwa bei einer vorzeitigen Ablösung des Kredits Gebühren in Form einer Vorfälligkeitsentschädigung anfallen. Auch im Zusammenhang mit einer Sondertilgung können zusätzliche Gebühren entstehen. Zudem kann es sinnvoll sein, die Immobilie zu verkaufen – etwa wegen eines Umzugs mit Blick auf den Arbeitsplatz, Betreuungsangebote oder eine gewünschte Verkleinerung der Wohnfläche. Der zusätzliche Puffer von zehn Prozent kann in diesem Fall das Risiko abfedern, dass der Verkaufserlös der Immobilie unter den Erwartungen liegt.

Wie sind die Deutschen durch Risikolebensversicherungen abgesichert – damals und heute?

Die Zahl der Risikolebensversicherungen stieg von 1999 bis 2024 von circa 4,3 Mio. Verträge auf 7,3 Mio. Verträge an (vgl. Abb. 6). Das entspricht einem Anstieg von fast 70 %. Die Bevölkerung wuchs laut Fortschreibung des Bevölkerungsstandes von Destatis in dieser Zeit von knapp 82,2 Mio. Menschen auf knapp 83,6 Mio. Menschen. Das entspricht einem Anstieg von 1,7 %. Die Erwerbsbevölkerung (Altersgruppe 20 bis 65) sank in diesem Zeitraum sogar von 52,2 Mio. Menschen auf knapp 50,2 Mio. Menschen. Das ist ein Rückgang von fast 4 %.

Anzahl der Verträge

Abb. 6 · Entwicklung der Anzahl an Risikolebensversicherungen (Hauptversicherungen) seit 1999

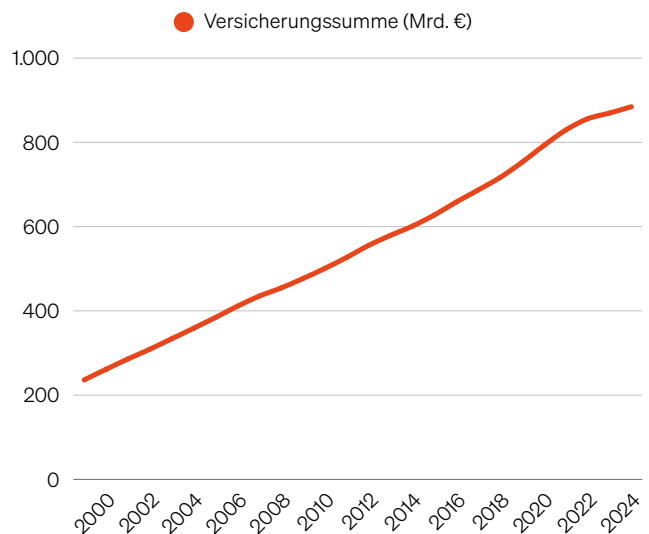


Quelle: GDV Geschäftsstatistiken

Zwischen 1999 und 2024 stieg nicht nur die Zahl der Risikolebensversicherungen, sondern auch die Versicherungssumme. Ausgehend von einer Gesamtsumme in Höhe von über 236 Mrd. Euro im Jahr 1999 wuchs die versicherte Summe in der Risikolebensversicherung auf fast 885 Mrd. Euro im Jahr 2024 an (vgl. Abb. 7).

Versicherungssumme

Abb. 7 · Entwicklung der Versicherungssumme von Risikolebensversicherungen (Hauptversicherungen) seit 1999



Quelle: GDV Geschäftsstatistiken

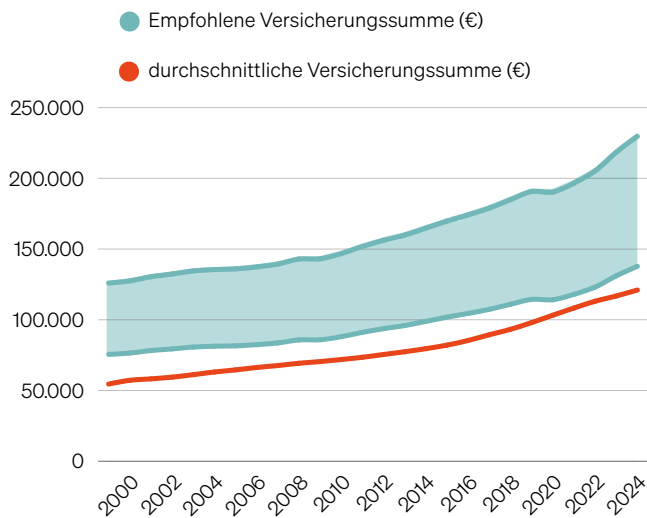
Die durchschnittliche Versicherungssumme je Vertrag stieg im Untersuchungszeitraum ebenfalls kontinuierlich an, von 54.600 Euro im Jahr 1999 auf 121.000 Euro im Jahr 2024. Der Anstieg um knapp 122 % entspricht in etwa dem Anstieg der Summe der Löhne und Gehälter in Deutschland in dieser Zeit. Diese Summe stieg um knapp 120 %. Die nahezu identische Entwicklung deutet darauf hin, dass Kundinnen und Kunden ihre Versicherungssummen regelmäßig an das gestiegene Lohnniveau angepasst haben, um die finanzielle Tragfähigkeit des Haushalts trotz steigender Lebenshaltungskosten abzusichern.

Vergleicht man jedoch die durchschnittliche Versicherungssumme je Vertrag mit der empfohlenen Absicherungshöhe klafft eine deutliche Lücke zwischen der Empfehlung und den tatsächlichen Absicherungssummen (vgl. Abb. 8). Berechnet man für jedes Jahr mithilfe des durchschnittlichen Bruttojahresgehalts die empfohlenen Absicherungssummen von drei bis fünf Bruttojahresgehältern, ergibt sich das Bild in Abbildung 8. Die durchschnittliche Versicherungssumme je Vertrag lag im gesamten Beobachtungszeitraum unter dem Korridor der empfohlenen Absicherungssummen.

Dies deutet darauf hin, dass Menschen beim Kauf einer Risikolebensversicherung zu geringe Absicherungssummen wählen. Bei ihrem Tod reicht das Geld aus der Versicherung dann nicht, um den Bedarf ihrer Familien zu decken.

3x/5x Jahresbrutto vs. Ø Versicherungssumme (€)

Abb. 8 · Vergleich der empfohlenen und der durchschnittlichen Versicherungssumme seit 1999



Quellen: VGRdL / Statistikportal (Arbeitskreis VGR der Länder), GDV-Geschäftsstatistik Lebensversicherung

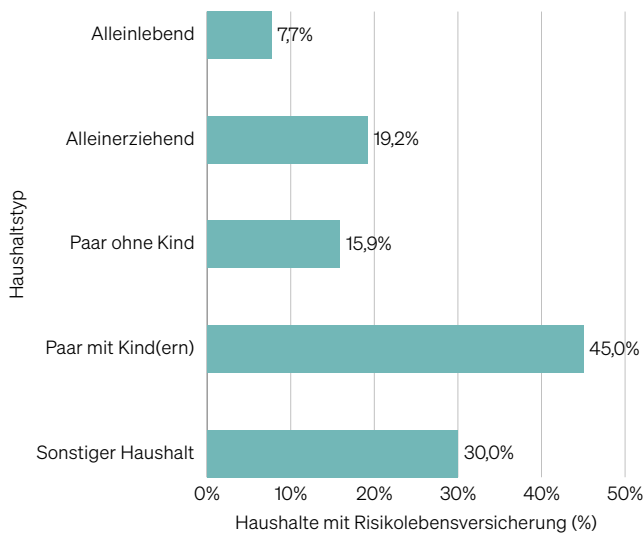
Einfluss der Lebenssituation auf den Verbreitungsgrad

Die Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023 zeigen, dass die Verbreitung von Risikolebensversicherungen eng mit der familiären Lebenssituation und mit der Lebensphase verknüpft ist. Sowohl der Haushaltstyp als auch das Alter des Hauptverdienenden haben einen spürbaren Einfluss auf den Verbreitungsgrad. Der Verbreitungsgrad unterscheidet sich auch stark zwischen Haushalten mit einem offenen Immobilienkredit und Haushalten ohne Immobilienkredit.

PARTNER UND KINDER ERHÖHEN DIE ABSICHERUNGSBEREITSCHAFT

Verbreitung Risikolebensversicherung nach Haushaltstyp

Abb. 9



Quelle: „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung“

Alleinlebende sind am seltensten mit einer Risikolebensversicherung abgesichert. Der Absicherungsgrad von Paaren ohne Kinder liegt deutlich darüber, erreicht jedoch nicht das Niveau von Haushalten mit Kindern. Den höchsten Verbreitungsgrad weisen Paare mit (minderjährigen) Kindern auf, fast jedes zweite Paar mit Kind hat eine Risikolebensversicherung. Bei Alleinerziehenden liegt der Verbreitungsgrad ebenfalls über Alleinlebenden, aber unter demjenigen bei Paaren mit Kindern. Knapp ein Drittel der sonstigen Haushalte verfügt über eine Risikolebensversicherung. Diese Kategorie

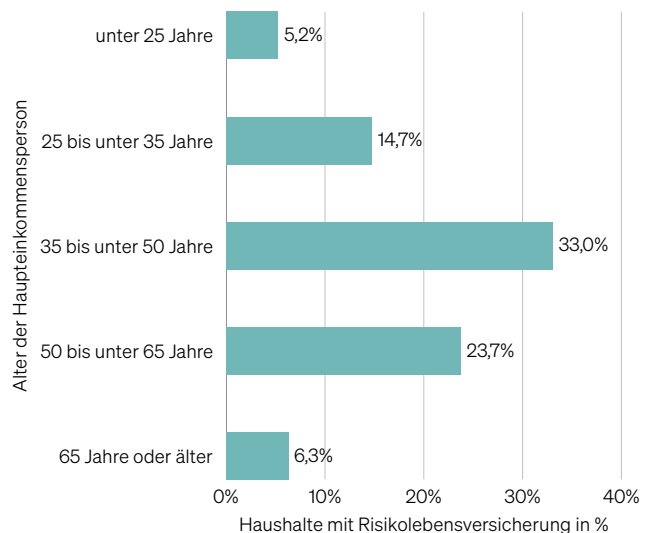
beinhaltet u. a. Haushalte mit erwachsenen Kindern, Mehrgenerationenhäuser, sowie Wohngemeinschaften.

Diese Unterschiede spiegeln die jeweilige Lebenslage wider. Mit der Verantwortung für Partner oder Kinder steigen der Absicherungsbedarf und die Absicherungsbereitschaft, während bei Alleinlebenden der finanzielle Bedarf im Todesfall geringer ausfällt und diese Vorsorge entsprechend seltener priorisiert wird.

IM MITTLEREN ALTER IST DER VERBREITUNGSGRAD AM HÖCHSTEN

Verbreitung Risikolebensversicherung nach Alter der Haupteinkommensperson

Abb. 10



Quelle: „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung“

Die Auswertung zeigt einen klaren Verlauf über die verschiedenen Lebensphasen. In Haushalten mit sehr jungen Haupteinkommenspersonen (unter 25 Jahre) ist die Verbreitung von Risikolebensversicherung sehr gering. In der Altersgruppe von 25 bis unter 35 Jahren steigt sie deutlich an. Am höchsten ist der Verbreitungsgrad bei der Altersgruppe der 35-50-Jährigen. Etwa jeder Dritte hat hier eine Risikolebensversicherung abgeschlossen. In dieser Phase entstehen typischerweise durch die Familiengründung oder den Erwerb von Immobilien langfristige finanzielle Verpflichtungen. Außerdem steigt in dieser Lebensphase für viele Menschen

das Einkommen, sodass die Beiträge erschwinglicher sind. Mit dem Einkommen steigen in der Regel auch die finanziellen Verpflichtungen und das Interesse an der privaten Absicherung des hohen ökonomischen Status wächst. Ab dem Alter von 50 Jahren sinkt der Verbreitungsgrad wieder, und bei Haushalten mit Haupteinkommenspersonen ab 65 Jahren ist er nur noch sehr gering. In diesen Lebensphasen sind häufig Kredite weitgehend abbezahlt und Kinder finanziell unabhängig. Entsprechend nimmt auch der Bedarf an einer Absicherung des Einkommens für den Todesfall ab. Zudem werden die Prämien in dieser Altersgruppe deutlich teurer.

NUR JEDER ZWEITE IMMOBILIENKREDIT WIRD ABGESICHERT

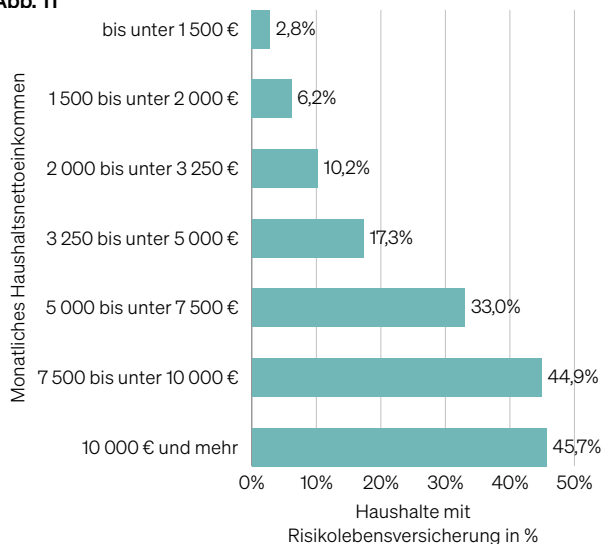
Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023 hat auch den Verbreitungsgrad untersucht, in Abhängigkeit davon, ob ein Haushalt einen offenen Immobilienkredit hat. Während nur etwa jeder zehnte Haushalt (11,1 %) ohne offenen Immobilienkredit eine Risikolebensversicherung hat, hat knapp die Hälfte der Haushalte (44,8 %) mit Immobilienkredit eine Risikolebensversicherung. Das passt zu einem zentralen Absicherungsmotiv: Ein offener Immobilienkredit ist für viele Haushalte einer der wichtigsten Anlässe, um eine Risikolebensversicherung abzuschließen. Gleichzeitig offenbart diese Auswertung, dass mehr als die Hälfte aller Immobilienkredite nicht durch eine Risikolebensversicherung abgesichert ist und damit für die Hinterbliebenen im Ernstfall ein erhebliches finanzielles Risiko bis hin zum Verlust des Eigenheims bestehen kann.

Sozioökonomie: Der Einfluss des Haushaltseinkommens auf den Verbreitungsgrad

Die Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023 zeigen einen klaren sozioökonomischen Zusammenhang zwischen dem Haushaltsnettoeinkommen und dem Vorhandensein einer Risikolebensversicherung: Mit steigendem Haushaltsnettoeinkommen nimmt die Verbreitung stark zu. In Einkommensklassen unterhalb von 3.250 Euro beträgt die Verbreitung 3-10 %. Ungefähr die Hälfte aller Haushalte fällt in diese Einkommensklassen. Ab diesem Niveau gibt es deutliche Sprünge im Verbreitungsgrad: Von den Haushalten mit einem Nettoeinkommen zwischen 5.000 und 7.500 Euro hat bereits jeder dritte Haushalt eine Risikolebensversicherung. Oberhalb von 7.500 Euro ist in fast jedem zweiten Haushalt eine Risikolebensversicherung vorhanden. Damit bleibt selbst in sehr einkommensstarken Haushalten ein großer Teil ohne Police.

Verbreitung Risikolebensversicherung nach Einkommen

Abb. 11



Quelle: „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung“

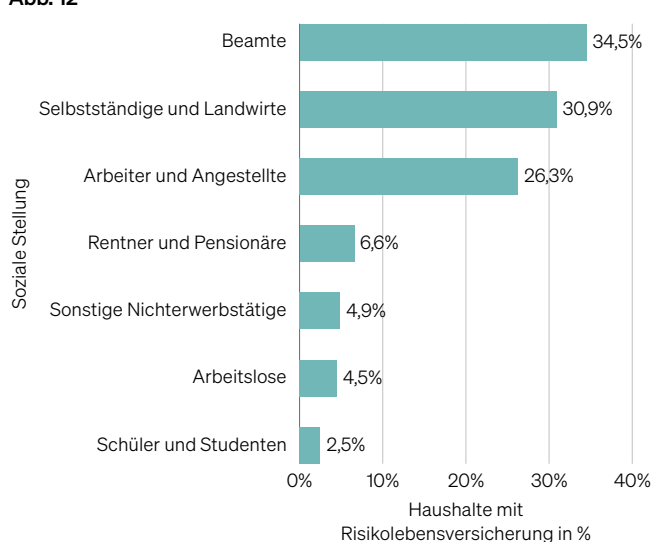
Diese Struktur spiegelt die unterschiedliche Lebenssituation wider: Höhere Einkommen gehen häufiger mit langfristigen Finanzverpflichtungen (z. B. Immobilienfinanzierung), und höherer Zahlungsbereitschaft einher. Umgekehrt stehen bei geringem Einkommen kurzfristige Ausgabenprioritäten im Vordergrund. Die Daten zur Verbreitung können über alle

Einkommensklassen hinweg auf eine relevante Absicherungslücke hindeuten, insbesondere wenn in Haushalten Kinder oder ein finanziell abhängiger Partner vorhanden sind oder hohe Verbindlichkeiten bestehen.

Auch aufgegliedert nach sozialer Stellung der Haupteinkommensperson des Haushaltes wird das Gefälle im Verbreitungsgrad von Risikolebensversicherungen deutlich: Erwerbstätige Gruppen liegen klar über nicht-erwerbstätigen Gruppen. So reicht der Verbreitungsgrad von 26 % bei Arbeitern und Angestellten bis hin zu 35 % bei Beamten. Demgegenüber haben Rentner/Pensionäre in der Gruppe der Nichterwerbstätigen mit knapp 7 % Verbreitungsgrad noch am häufigsten eine Risikolebensversicherung.

Verbreitung Risikolebensversicherung nach sozialer Stellung

Abb. 12



Quelle: „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung“

Dieser Unterschied ist erwartbar: Risikolebensversicherungen werden vor allem zur Absicherung von Erwerbseinkommen genutzt. Während Studenten oft noch keine großen finanziellen Verpflichtungen haben, sinkt der Bedarf für eine Risikolebensversicherung ebenfalls nach dem Renteneintritt, da Kredite oft abbezahlt und weniger Personen vom Einkommen

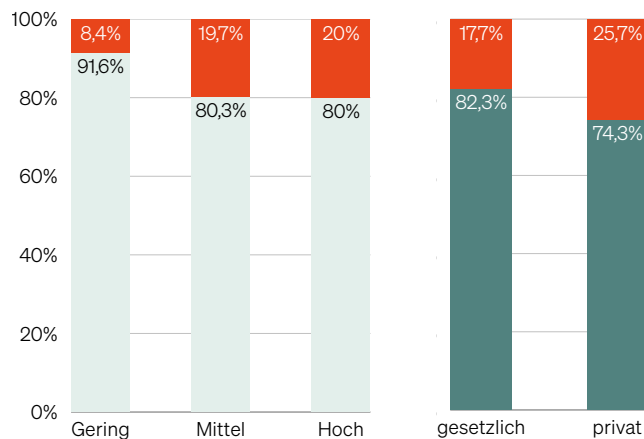
abhängig sind. Bei Arbeitslosigkeit wirken zusätzlich Budgetdruck, teils geringere Abschlussneigung und potenziell höhere Beitragshürden zusammen. Gerade bei prekären Lebenslagen verdrängen kurzfristige Ausgabenrisiken häufig die Vorsorge für seltene, aber existenzielle Ereignisse. Das ist nachvollziehbar, führt jedoch zu einem strukturellen Absicherungsdefizit.

Anhand der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023 werden auch Unterschiede bei der beruflichen Bildung und der Art der Krankenversicherung deutlich. Im Wesentlichen spiegelt sich hier erneut der Zusammenhang zwischen dem Verbreitungsgrad und dem Haushaltseinkommen wider. Andere Effekte, wie zum Beispiel der Grad des Finanzwissens sind ebenfalls denkbar, spielen im Vergleich zum Haushaltseinkommen jedoch eine untergeordnete Rolle.

Verbreitung Risikolebensversicherung nach beruflicher Bildung sowie Status der Krankenversicherung der Haupteinkommensperson

Abb. 13

● Anteil der Risikolebensversicherung

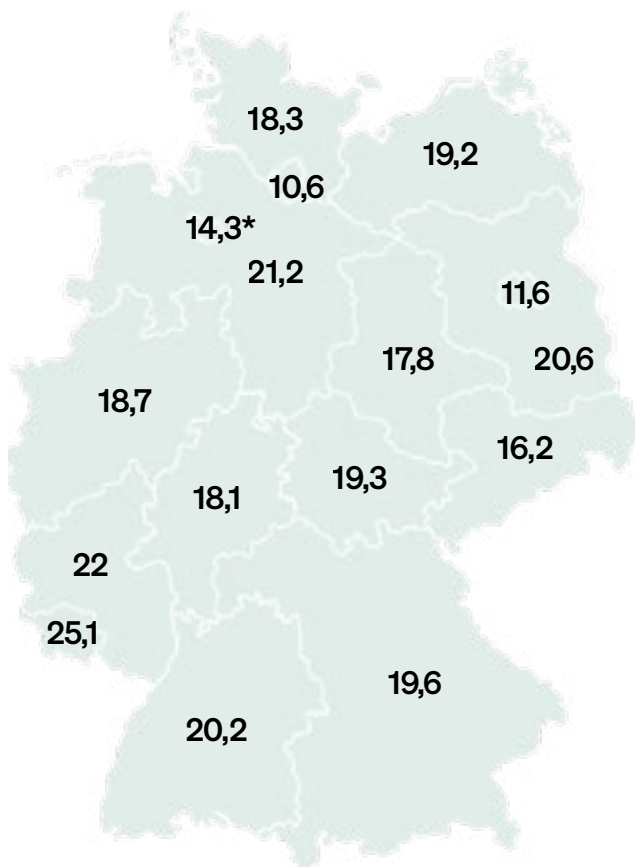


Quelle: „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung“

Verbreitung der Risikolebensversicherung nach Bundesländern

Anteil der Haushalte mit Risikolebensversicherung

Abb. 14 · Angaben in %.



*geringe Datenbasis

Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2023, eigene Darstellung

Bei der Analyse der Verbreitung von Risikolebensversicherung in den Bundesländern fällt auf, dass speziell in den Stadtstaaten der Anteil der Haushalte mit einer Risikolebensversicherung deutlich geringer ist als in Flächenländern. Teilweise ist der Anteil nur halb so hoch. Mögliche Erklärungen für diese Beobachtungen sind ein höherer Anteil von Singlehaushalten und mehr Haushalte mit geringem finanziellem Budget in den Stadtstaaten.

Weiterführende Verbraucherinformationen zur Risikolebensversicherung

Mehr erfahren





Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin
Besuchereingang: Leipziger Straße 121
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
Tel.: +49 30 2020-5000, Fax: +49 30 2020-6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de