

Snapshot Report Deutsches Legacy Insight Programm

Ausgewählte Ergebnisse für nicht teilnehmende Organisationen

30. OKTOBER 2026



Über das Programm

Das Deutsche Legacy Insight Programm untersucht seit 2025 den deutschen Nachlassspendenmarkt systematisch und auf Basis fundierter Daten. Ziel des Programms ist es, eine verlässliche Datengrundlage zu schaffen und vertiefte Einblicke in einen dynamisch wachsenden Markt zu ermöglichen. Der Bereich der gemeinnützigen Nachlassspenden wurde in Deutschland bislang nur wenig systematisch erforscht, sodass bisher nur begrenzt belastbare Erkenntnisse über seine Entwicklung und sein Potenzial vorliegen.

Die Studie wird von Legacy Futures, einer international tätigen Forschungs- und Beratungsorganisation mit Spezialisierung auf Nachlass- und Gedenkspenden, durchgeführt.

Im Jahr 2026 beteiligten sich 15 gemeinnützige Organisationen am Programm und stellten gemeinsam detaillierte Daten zur Entwicklung ihrer Nachlassspenden zur Verfügung. Die Ergebnisse des vorliegenden Berichts basieren auf 1.404 erfassten Nachlässen mit Gesamteinnahmen von 191 Millionen Euro. Damit verfügt die Studie über eine solide Datengrundlage, um Entwicklungen, Strukturen und Trends im deutschen Nachlassspendenmarkt fundiert zu analysieren.

Das Legacy Insight Programm umfasst vier zentrale Bausteine:

1. **Marktprognose:** Analyse und Prognose der langfristigen Entwicklung des deutschen Nachlassspendenmarktes.
2. **Marktforschung:** Quantitative Befragung von 2.000 Menschen ab 50 Jahren in Deutschland, durchgeführt im April 2026.
3. **Einnahmen-Benchmarking:** Vergleich und Analyse der Nachlasseinnahmen der teilnehmenden Organisationen.
4. **Marketing-Benchmarking:** Vergleich und Analyse der Marketingaktivitäten im Bereich Nachlassspenden.

Das vorliegende Dokument gibt einen Einblick in ausgewählte zentrale Erkenntnisse des Programms. Der vollständige Studienbericht sowie die detaillierten Datenanalysen, individuellen Ergebnisberichte und interaktiven Dashboards stehen ausschließlich den teilnehmenden Organisationen zur Verfügung.

Teilnehmende Organisationen im Jahr 2026

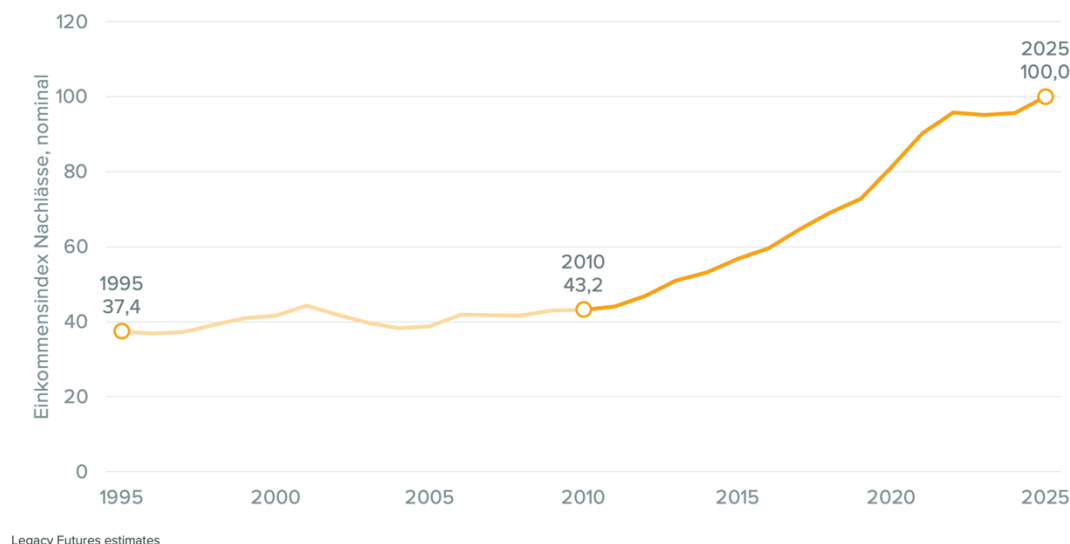


Marktentwicklung und Trends

Der deutsche Nachlassmarkt befindet sich in einer starken Wachstumsphase. In den letzten 10 Jahren hat sich das Wachstum beinahe verdoppelt und liegt nun bei 6,1 % p.a.

Die Einnahmen aus Nachlässen haben sich seit 2010 mehr als verdoppelt

Einkommensindex Nachlässe, nominal, 2025 = 100



**Legacy
Futures**

Durchschnittliches
seit 2010
Wachstum
6,1%
p. a.

Das Wachstum wird sowohl durch einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Nachlasswerte als auch durch eine zunehmende Anzahl an Nachlässen getragen. Besonders bemerkenswert ist, dass die Zahl der Nachlässe bei den teilnehmenden Organisationen mit 7,0 % pro Jahr deutlich stärker steigt als die allgemeine Zahl der Sterbefälle (1,3 % pro Jahr).

Diese Entwicklung ist bereits im zweiten Jahr in Folge zu beobachten und deutet auf einen sich abzeichnenden Trend hin: Das Bewusstsein für gemeinnütziges Vererben wächst, und die Bereitschaft, gemeinnützige Organisationen im Testament zu berücksichtigen, scheint zuzunehmen.

Der Anstieg der durchschnittlichen Nachlasswerte lässt sich unter anderem durch wirtschaftliche Faktoren wie steigende Immobilienpreise und Aktienkurse erklären. Beide Entwicklungen wirken sich positiv auf die Höhe der Nachlasseinnahmen aus und werden langfristig zu einem weiteren Wachstum des Marktes beitragen.

Unsere Studie zeigt, dass der deutsche Nachlassspendenmarkt erhebliche Potenziale für gemeinnützige Organisationen bietet und sich zugleich äußerst dynamisch entwickelt. Dabei verdeutlichen die Ergebnisse der teilnehmenden Organisationen deutliche Unterschiede – sowohl hinsichtlich der Höhe der Nachlasseinnahmen als auch der Wachstumsdynamik.

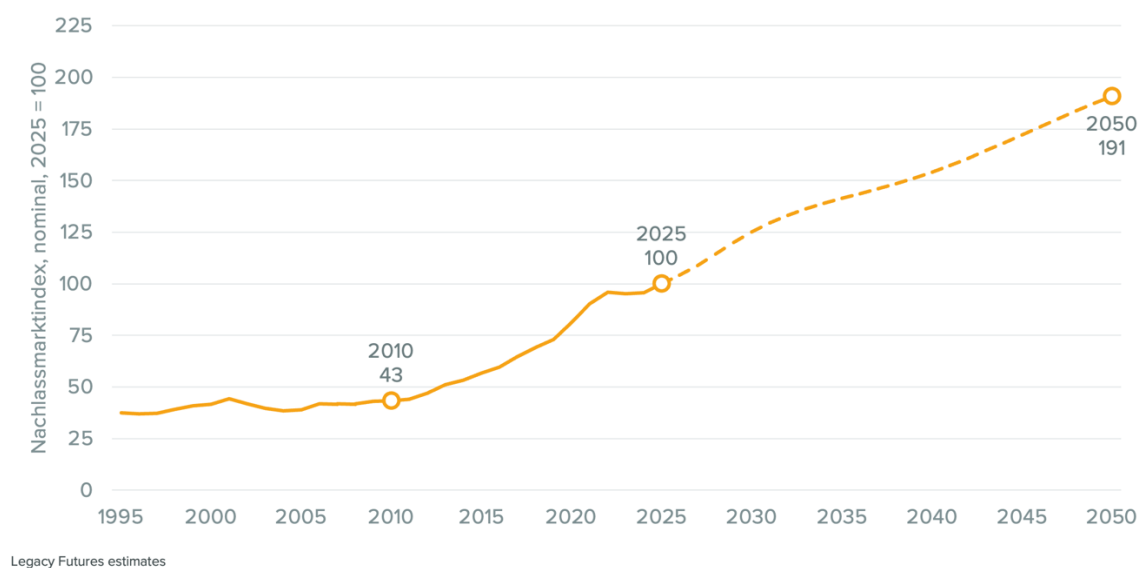
Umso wichtiger ist es für gemeinnützige Organisationen, ihre eigene Marktposition zu kennen, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und daraus gezielte strategische Maßnahmen abzuleiten. Eine fundierte, datenbasierte Analyse bildet hierfür die entscheidende Grundlage, um Nachlassprogramme langfristig erfolgreich weiterzuentwickeln und vorhandene Wachstumspotenziale gezielt zu erschließen.

Ausblick auf die Nachlassseinnahmen

Der Ausblick für den deutschen Nachlassmarkt ist sehr günstig, angetrieben durch strukturelle demografische und wirtschaftliche Trends. Die gesamte Vermögensübertragung bis 2050 wird voraussichtlich über 6 Billionen € betragen. Kurzfristig wird ein durchschnittliches jährliches Marktwachstum von 4,5 % zwischen 2025 und 2030 prognostiziert.

Nachlassmarkt wird sich bis 2050 nochmals nahezu verdoppeln

Nachlassmarkindex, nominal, 2025 = 100



Zentrale Einflussfaktoren der Nachlassseinnahmen gemeinnütziger Organisationen



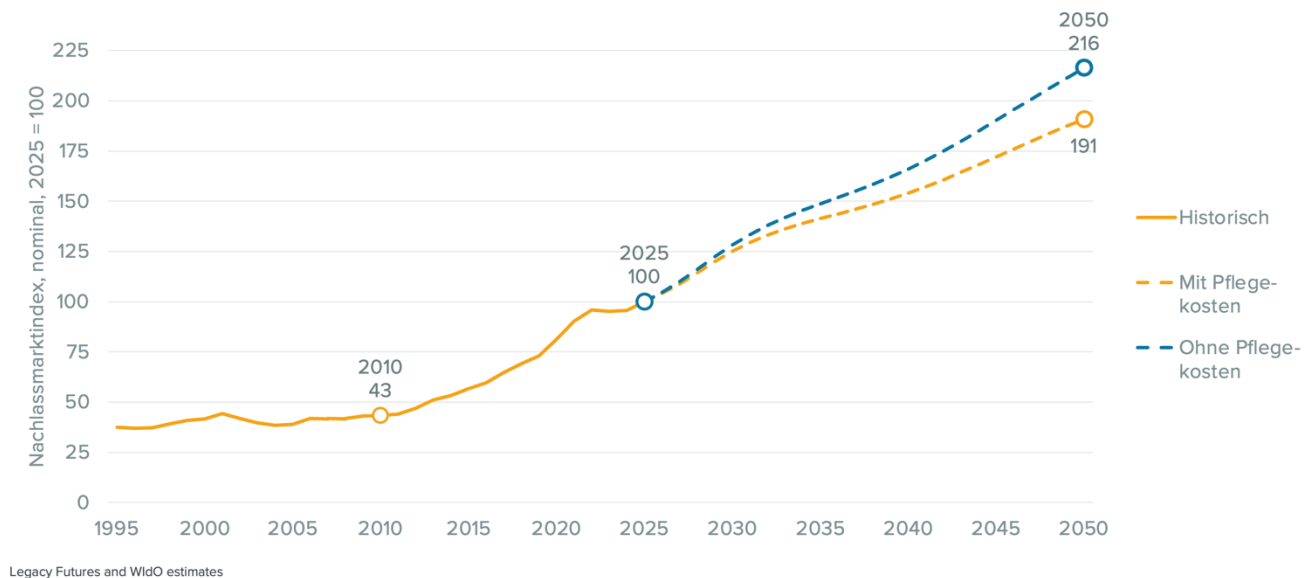
Viele der wichtigsten Einflussfaktoren, die die Höhe der Nachlasseinnahmen gemeinnütziger Organisationen bestimmen, werden sich voraussichtlich auch in Deutschland positiv entwickeln.

Steigende Pflegekosten hingegen können sich negativ auf die Höhe der Nachlässe und damit auf die Nachlasseinnahmen gemeinnütziger Organisationen auswirken.

Steigende Pflegekosten beeinflussen die Prognose

Legacy
Futures

Nachlassmarktdindex, nominal, 2025 = 100

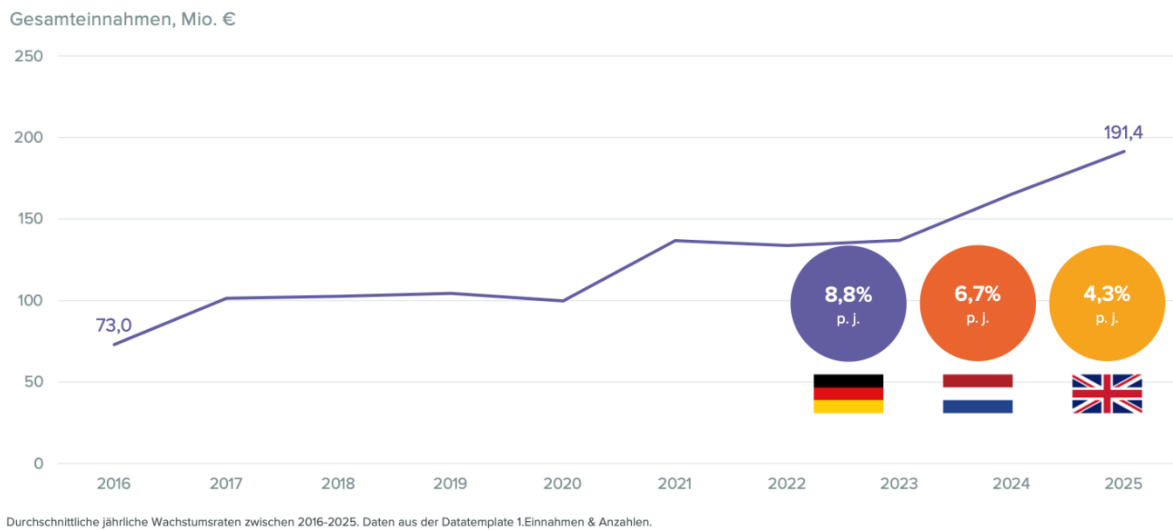


Unser Konsortium, 15 Organisationen

15 Organisationen – Nachlasseinnahmen und Entwicklungen

Im Jahr 2025 erhielten die 15 teilnehmenden Organisationen 191 Millionen € aus 1.404 Nachlässen. Mit den Benchmark-Daten der teilnehmenden Organisationen können wir eine detaillierte Analyse darüber erstellen, wie sich nicht nur die Gesamteinnahmen, sondern auch die Anzahl und die Art der Nachlässe entwickeln – ebenso darüber, wer vererbt, auf welche Weise und in welcher Höhe. Die teilnehmenden Organisationen können ihre eigenen Entwicklungen dadurch kontinuierlich mit dem Markt und mit anderen Organisationen vergleichen. Auffällig ist, dass die am Programm teilnehmenden Organisationen im Durchschnitt mehr Nachlässe erhalten und in den vergangenen Jahren schneller gewachsen sind als die allgemeine Marktentwicklung zeigt (8,8% p.a. gegen 5,8% p.a. seit 2016). Zudem ist die Wachstumsrate in Deutschland deutlich schneller als die der Konsortien in den Niederlanden (6,7 % p.a.) und Großbritannien (4,3 % p.a.).

I Einnahmen aus Testamentsspenden wachsen schneller als in anderen Ländern

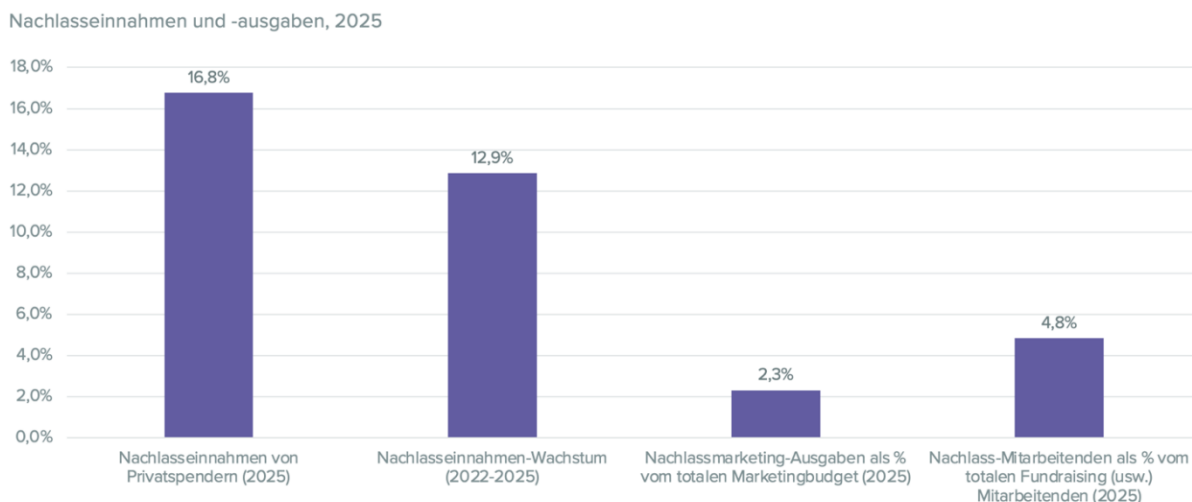


Die Datenanalyse zeigt auch: Große Nachlässe haben einen überproportionalen Einfluss auf die Einnahmen gemeinnütziger Organisationen. Ein vergleichsweise kleiner Anteil hoher Erbschaften generiert den Großteil der Gesamteinnahmen. Daher ist es für Organisationen entscheidend zu verstehen, wer potenzielle größere Nachlassgebende sein könnten, und ihre Maßnahmen im Beziehungsmanagement gezielt auf diese Personengruppen auszurichten.

Investitionen in das Nachlassfundraising

Trotz der wachsenden Bedeutung von Einnahmen aus Nachlässen ist der relative Personaleinsatz in diesem Bereich sogar leicht zurückgegangen. Nur 4,8 % der FTE im Fundraising und im Marketing stehen hierfür zur Verfügung, obwohl Nachlässe im Durchschnitt 16,8 % aller privaten Spendeneinnahmen ausmachen. Trotz eines Wachstums von 15,8 % bleiben die Budgets für die Nachlassgewinnung gering. Zwar sind die Investitionen in den vergangenen Jahren im Durchschnitt gestiegen, doch erfolgt dieser Anstieg von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau.

I Nachlasseinnahmen sind ein wichtiger Teil der Privatspenden – doch die Investitionen ins Nachlassmarketing bleiben zurück.



Trotz vergleichsweise geringer Investitionen ist die Zahl neuer Informationsanfragen zum gemeinnützigen Vererben deutlich gestiegen – mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 19,8 % im Zeitraum von 2022 bis 2025. Auch die Zahl der Testamentszusagen nimmt spürbar zu. Allerdings zeigen sich zwischen den teilnehmenden Organisationen erhebliche Unterschiede, sowohl hinsichtlich der Entwicklung der Anfragen und Testamentszusagen als auch der erzielten Ergebnisse.

Die teilnehmenden Organisationen setzen im Nachlassmarketing auf ein breites Spektrum unterschiedlicher Maßnahmen. Informations- und Akquiseveranstaltungen, telefonische Kontakte sowie eigene Publikationen gehören dabei zu den am häufigsten eingesetzten Maßnahmen und werden zugleich als besonders wichtig für die Gewinnung potenzieller Testamentsspenderinnen und -spender bewertet. Im Bereich des Beziehungsmanagements (Stewardship) wird insbesondere dem persönlichen schriftlichen Kontakt und dem telefonischen Austausch eine hohe Bedeutung beigemessen.

Erkenntnisse aus der Marktforschungsstudie

Nur etwa ein Drittel der Deutschen ab 50 Jahren verfügt derzeit über ein Testament. Gleichzeitig gibt mehr als ein Viertel an, künftig ein Testament verfassen zu wollen.

Im Jahr 2026 hatten 18 % der Deutschen ab 50 Jahren entweder bereits eine gemeinnützige Organisation in ihrem Testament berücksichtigt oder zogen dies ernsthaft in Erwägung. Dies entspricht rund 6,7 Millionen Menschen und verdeutlicht das erhebliche Potenzial des deutschen Nachlassspendenmarktes.

Personen, die bereits eine Testamentsspende vorgesehen haben oder diese in Betracht ziehen, sind tendenziell jünger, finanziell besser abgesichert und engagieren sich häufiger für gemeinnützige Organisationen. Zudem sind sie überdurchschnittlich oft ehrenamtlich aktiv und haben seltener Kinder oder Enkelkinder als die Gesamtbevölkerung.

Gleichzeitig bleibt die Sichtbarkeit der Kommunikation zum gemeinnützigen Vererben äußerst gering – selbst unter Menschen, die bereits gemeinnützige Organisationen unterstützen. Wie schon im Vorjahr gaben auch 2026 82 % der Befragten an, in den vergangenen zwölf Monaten keine Kommunikation zum Thema Nachlassspenden wahrgenommen zu haben.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass der deutsche Nachlassspendenmarkt im Vergleich zu seinem Potenzial noch wenig erschlossen ist. Für gemeinnützige Organisationen ergeben sich daraus erhebliche Chancen, durch gezielte und kontinuierliche Kommunikation das Bewusstsein für gemeinnütziges Vererben zu stärken, Interesse zu wecken und langfristig mehr Menschen für eine testamentarische Zuwendung zu gewinnen.



Mit Dank an die teilnehmenden Organisationen im Jahr 2025

Dieses Forschungsprojekt wurde von 15 deutschen gemeinnützigen Organisationen finanziert und durch die Bereitstellung ihrer Daten ermöglicht

Alzheimer Forschung Initiative, Amnesty International, Christoffel-Blindenmission (CBM), DKMS, Humane World for Animals, Johanniter, Kindernothilfe, Misereor, NABU, SOS-Kinderdörfer weltweit, UNICEF Deutschland, UNO-Flüchtlingshilfe, Welthungerhilfe, WWF Deutschland und VIER PFOTEN.

Mehr Informationen zum Deutschen Legacy Insight Programm 2027-2028

Das Programm bietet Organisationen die Möglichkeit, ihre Fundraisingstrategie evidenzbasiert weiterzuentwickeln – mit einem klaren Blick auf Daten, Trends, Zielgruppen und die eigene Position im Markt.

Das gesamte Angebot beinhaltet:

- 4 Online-Workshops mit aktuellen Forschungsergebnissen & Strategietipps
- Interaktive Dashboards zur eigenen Marktposition
- Marktforschungsstudie zu Nachlassspenden & Kommunikation
- 2 individuelle Benchmark-Analysen (Einnahmen & Marketing)
- Abschlussbericht mit allen zentralen Erkenntnissen
- Individueller Ergebnisbericht für Ihre Organisation

Das Programm wird überwiegend auf Deutsch durchgeführt. Einige Teile der Präsentationen werden in Englisch sein. Der Inhalt und die Berichte werden auf Deutsch bereitgestellt.

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Melden Sie Ihre Teilnahme bis zum 15. Dezember 2026 an.

Kosten 2027: 5.000 €

Legacy Futures

Das Deutsche Legacy Insight Programm wurde von einem Projektteam durchgeführt, das aus Spezialist:innen aus den Niederlanden, Deutschland und dem Vereinigten Königreich besteht. Das Team ist Teil der internationalen Beratungsagentur Legacy Futures, die auf Nachlass- und Gedenkspenden spezialisiert ist.

Legacy Futures kombiniert Marktanalysen, Prognosen und Marktforschung, um Organisationen dabei zu unterstützen, ihre Strategien nachhaltig zu stärken.

Kontaktinformationen

Für Fragen und weitere Informationen wenden Sie sich bitte an

:

Lena Vizy: Lena.vizy@legacyfutures.com; T +31 68 11 38 510.

Unsere Dienstleistungen in Deutschland

Wir unterstützen Organisationen dabei, Nachlass- und Gedenkspenden erfolgreich und nachhaltig einzuwerben.



Research & Forecasting

Wir analysieren Märkte, entwickeln Prognosen und bieten individuelle Forecasts



Legacy & In-Memory Strategy

Wir entwickeln maßgeschneiderte und erfolgreiche Strategien für Nachlassfundraising und Trauerspenden



Creative Propositions

Wir entwerfen strategisches Messaging, das wirkungsvoll zum gemeinnützigen Vererben anregt



Journey Planning

Vom ersten Kontakt bis zum Erhalt des Erbes: Wir entwickeln Journeys für den gesamten Zyklus der Erbschaftsspenden



Culture Building

Wir helfen Ihnen, Wissen und Rückhalt in allen Bereichen Ihrer Organisation aufzubauen.



Learning Together

Wir bieten Ihnen durch Training, Masterclasses und Mentoring die nötigen Werkzeuge für den Erfolg

Legacy Futures

Legacy Futures, together with Smee & Ford is the UK's leading charity consultancy group that specialises in gifts in wills and in-memory giving. We provide the legacy giving data and analysis services that drive the UK market. And we are trusted partner to over 1,000 charities in the UK and worldwide, supporting them to harness the transformative power of legacy giving.

Legacy Futures

Legacy Futures is best known for research, analysis, and strategy. We work with charities large and small, UK and International, turning insight into strategy and action.

legacyfutures.com

Legacy Link

Legacy Link is the UK's largest team of estate administration consultants, helping to maximise the gifts left to a charity, and adding value at every step of the way.

legacyfutures.com/link

Smee&Ford

Smee & Ford provides timely and accurate legacy notification services for administration teams to optimise their services.

smeeandford.com



