

Pressemitteilung „Exzellente Beratungsqualität 2026“ Die Elite der Vermögensverwalter im Private Banking-Test gekürt

Herrsching am Ammersee, 29. Januar 2026

Die STRATAV Vermögensverwaltung GmbH wurde - nach einer umfangreichen Analyse – für eine „Exzellente Beratungsqualität“ ausgezeichnet.

Im Private Banking-Test 2026 sucht die Gesellschaft für Qualitätsprüfung einmal mehr nach „exzellenter Beratungsqualität“ unter unabhängigen Vermögensverwaltern. Auf der Grundlage fachkundig entwickelter und systematisch geprüfter Qualitätskriterien fällt der Test ein objektives und für Verbraucher richtungsweisendes Urteil.



Der umfangreiche Vermögensverwalter-Test 2026

Der diesjährige Private Banking-Test konzentriert sich bei der Suche nach exzellenter Beratungsqualität auf unabhängige Vermögensverwalter.

Die Studie zur Beratungsqualität basiert für das Jahr 2026 auf der Auswertung „Digital Champions 2025“ (mit 111 zugrundeliegenden Vermögensverwaltern) und hat die Anbieter mit einem exzellenten digitalen Ersteindruck einer weiteren Prüfung unterzogen.

„Unsere Überzeugung ist, dass echte Beratung mit den richtigen Fragen beginnt. Um diese Aspekte objektiv zu erfassen, wurde eine umfassende Analyse durchgeführt, bei der unabhängige Vermögensverwalter im direkten

Beratungskontakt untersucht wurden. Vor dem Hintergrund haben wir von April bis November 2025 umfangreiche Beratungsgespräche geführt“, stellt Kai Fürderer – Mitglied der Geschäftsleitung der Gesellschaft für Qualitätsprüfung – klar.

Hierbei bedient sich die Gesellschaft für Qualitätsprüfung der auch aus ihren anderen Testserien bewährten Methodik: Anonyme Testkunden vereinbaren eine Beratung und bewerten anhand eines standardisierten Fragenbogens ihre Eindrücke, von der ersten Kontaktaufnahme, über die Beratung, bis zur Nachbetreuung durch die verschiedenen Anbieter.

Die Auswahl der Testkunden aus einem Pool erfahrener Brancheninsider garantiert dabei ein fachkundiges Urteil und der standardisierte Frage- und Analysebogen eine gerechte und objektive Bewertung.

Systematische Prüfung liefert zuverlässige, objektive Ergebnisse

Für eine umfassende Bewertung der Gesamtleistung der geprüften Vermögensverwalter unterteilt der Private Banking-Test die Analyse der Test-Beratungen in vier Hauptkategorien.

Jede Kategorie fließt mit einer individuellen Gewichtung in das Endergebnis ein. Die Gewichtung bildet dabei die Schwerpunkte ab, die Verbraucher erfahrungsgemäß mehrheitlich bei einer individuellen Beurteilung ansetzen.

Sie ist Teil der aufwendigen Gestaltung der Testmethodik, in der die Gesellschaft für Qualitätsprüfung fachliches Know-how mit zusätzlichen Erhebungen, zum Beispiel regelmäßigen Verbraucherbefragungen, verbindet.

Der Private Banking-Test stellt hohe Anforderungen an Exzellenz

Nach der Auswertung aller Fragebögen bewertet die Gesellschaft für Qualitätsprüfung die Leistung der einzelnen Vermögensverwalter und vergibt im Rahmen des „Private Banking-Test 2026“ die Auszeichnung „Exzellente Beratungsqualität“ an die Anbieter, die im Gesamtergebnis durch herausragende Service- und Beratungsqualität sowie Kundenorientierung überzeugt haben.

Der Studienaufbau und die Bewertungskriterien: Systematische Prüfung liefert zuverlässige, objektive Ergebnisse

Für eine umfassende Bewertung der Gesamtleistung der geprüften Vermögensverwalter unterteilt der Private Banking-Test die Analyse der Test-Beratungen in vier Hauptkategorien. Jede Kategorie fließt mit einer individuellen Gewichtung in das Endergebnis ein. Die Gewichtung bildet dabei die Schwerpunkte ab, die Verbraucher erfahrungsgemäß mehrheitlich bei einer individuellen Beurteilung ansetzen. Sie ist Teil der aufwendigen Gestaltung der Testmethodik, in der die Gesellschaft für Qualitätsprüfung fachliches Know-how mit zusätzlichen Erhebungen, zum Beispiel regelmäßigen Verbraucherbefragungen, verbindet.

Der Kunde ist König – Kategorie „Servicequalität“

Als erste Kategorie bewertet der Private Banking-Test die von den Testkunden beurteilte und im Fragebogen erfasste allgemeine Servicequalität. Hier fließen grundlegende Fragen ein:

Konnte der erste Termin online vereinbart werden?

War alternativ ein geeigneter Ansprechpartner telefonisch innerhalb maximal 30 Sekunden erreichbar?

Wurde auf beiden Wegen der Kontakt zum richtigen Ansprechpartner hergestellt?

Der Erstkontakt dient in erster Linie der Terminvereinbarung. Entsprechend erfasst der Fragebogen im Anschluss u.a. Fragen zur Abstimmung und Organisation des Beratungstermins:

Wurde der vereinbarte Termin schriftlich, bestenfalls per E-Mail, bestätigt?

War der Ansprechpartner pünktlich zum vereinbarten Zeitpunkt, maximal mit einer Verspätung von 10 Minuten, anwesend?

Konnte der Termin über den vereinbarten Kanal (Video-Call oder per Telefon) stattfinden?

Darüber hinaus dokumentiert der Fragebogen in dieser Kategorie alle Schwierigkeiten bei der Vereinbarung und Realisierung eines ersten Beratungstermins. Damit liefert die Kategorie „Servicequalität“ wertvolle Erkenntnisse über Professionalität des Anbieters, die in Aspekten wie Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit Ausdruck findet.

Die Kategorie Servicequalität fließt mit 15 % in das Gesamtergebnis ein.

Müssen, Wollen, Können, Mögen – Kategorie „Bedarfsanalyse“

Als Einstieg in die eigentliche Beratung erwarten die Tester eine individuelle Bedarfsanalyse. Ein Vermögensverwalter sollte in diesem Stadium versuchen, sich ein umfassendes Bild seines potenziellen Kunden zu verschaffen. Dies umfasst im ersten Schritt die systematische Erhebung persönlicher Daten. Für eine bedarfsgerechte Beratung benötigt ein seriöser Vermögensberater Angaben wie Alter, familiäre Situation, beruflicher Hintergrund, Wohnsituation und natürlich auch Einkommensverhältnisse sowie Vermögen und eventuell vorhandene Verbindlichkeiten. Darüber hinaus ist es die Aufgabe einer seriösen Datenerhebung, ein Profil des Kunden in Hinblick auf seine Anlegerpersönlichkeit zu erstellen. Hierzu zählt die Frage nach bereits vorhandenen Anlagen bzw. grundsätzlichen Anlageerfahrungen sowie konkreten Absichten und Erwartungen bezüglich zukünftiger Anlagen. Neben der Anlagesumme (einmalig oder regelmäßig) gehören hierzu Renditeerwartungen, zeitlicher Horizont, Risikobereitschaft, Flexibilität der Anlage sowie Anforderungen an geeignete Produkte, wie zum Beispiel Nachhaltigkeitskriterien.

Die Kategorie Bedarfsanalyse erwartet vom Anbieter zudem, dass dieser im Erstgespräch darstellt, warum der potenzielle Anleger sich für ihn entscheiden soll. Hierbei muss der Vermögensverwalter klar zum Ausdruck bringen, wie er sich positiv vom Wettbewerb abhebt und wie der Kunde von einer Zusammenarbeit profitieren kann.

Das Erstgespräch sollte in diesem Sinne auch die Frage nach konkreten Erwartungen an den weiteren Ablauf umfassen. Es sollte unmissverständlich vereinbart werden, welche Schritte als nächstes erfolgen, etwa ob der Kunde konkrete Anlagevorschläge erhält und vielleicht sogar Musterverträge übersandt werden. Dabei sollten auch die mit der Leistung verbundenen Kosten jederzeit transparent kommuniziert und nachvollziehbar sein.

Ebenfalls in die Kategorie fällt die erste Nachbereitung des Erstgesprächs:

Wurden alle für eine Terminbestätigung und den Versand weiterer Unterlagen erforderlichen Kontaktdaten erfasst?

Wurden im Nachgang zusätzliche Informationen bereitgestellt, die an die Gespräche anknüpfen und Details vertiefen?

Die Kategorie Bedarfsanalyse zählt zu den für die Gesamtbewertung herausragenden Aspekten und fließt deshalb mit 35 % in die Gesamtbewertung ein.

Qualität setzt sich durch – Kategorie „Beratungsqualität“

Ebenfalls aus dem Erstgespräch ergeben sich die Erkenntnisse zur Kategorie Beratungsqualität, die sich aufgrund ihrer Bedeutung ebenfalls mit 35 % im Gesamtergebnis niederschlägt. Hier zeigen sich Überschneidungen mit der vorausgehenden Bedarfsanalyse, insofern hier die gewonnenen Erkenntnisse noch einmal vertieft und in die Beratung einbezogen werden.

Hinterfragt werden deshalb insbesondere die fachliche Tiefe und die Struktur der Beratung im Erstgespräch. Überprüft wird die systematische Erfassung aller für die Beratung relevanten Aspekte der Kundenpersona. Risikobereitschaft, Anlagehorizont und Renditeerwartung stehen hier erneut im Zentrum. Dabei wird bereits hinterfragt, in wie weit konkret vorgestellte Anlagestrategien diese individuellen Merkmale berücksichtigen und ob sie transparent und verständlich erklärt wurden. Dabei bewertet der Test die Vollständigkeit der Informationen zu Chancen, Risiken und Kosten sowie die Präsentation der Möglichkeiten, eine Anlagestrategie nach individuellen Vorstellungen auszugestalten.

Umfassende Betreuung statt – Kategorie „Nachbetreuung“

Als abschließende Kategorie fließt auch die Nachbetreuung in die Gesamtwertung ein.

Für eine Bewertung als „exzellent“ – für das Prädikat „Exzellente Beratungsqualität“ - bedarf es hier einer zuverlässigen Erfassung der Kontaktdaten des Kunden, um die Erreichbarkeit sicherzustellen. Auch sollte bereits ein Folgetermin angeboten werden, in dem die angesprochenen Themen weiter vertieft werden können. Hierzu sollte auch besprochen werden, welche zusätzlichen Unterlagen für eine Weiterführung sinnvoll vom Kunden bereitgestellt werden sollten.

Idealerweise gestaltet der Vermögensverwalter in dieser Kategorie bereits einen möglichst detaillierten Fahrplan für das weitere Vorgehen und nutzt im Anschluss die vereinbarten Kanäle, um den Kontakt aufrechtzuerhalten, weiter zu informieren und hiermit professionelles Interesse zum Ausdruck zu bringen.

Mit 15 % fließt die Nachbetreuung - auf dem gleichen Niveau wie die Servicequalität - in das Gesamtergebnis ein.

Der Private Banking-Test stellt hohe Anforderungen an Exzellenz

Nach der Auswertung aller Fragebögen bewertet die Gesellschaft für Qualitätsprüfung die Leistung der einzelnen Vermögensverwalter und vergibt im Rahmen des „**Private Banking-Test 2026**“ die Auszeichnung „Exzellente Beratungsqualität“ an die Anbieter, die im Gesamtergebnis durch herausragende Service- und Beratungsqualität sowie Kundenorientierung überzeugt haben.

Ergebnisse und Auszeichnung

Von den 49 untersuchten Vermögensverwaltern erreichten 36 Anbieter eine sehr gute Bewertung. Die Auszeichnung „**EXZELLENTER BERATUNGSQUALITÄT**“ bezieht sich auf die Gesamtnote (inkl. aller Kategorien und deren Gewichtung) und setzt ein Ergebnis von besser als die Note 2,0 voraus.

Die **STRATAV Vermögensverwaltung GmbH** zählt nach Auswertung der Studie zu der „**Elite der Vermögensverwalter 2026**“ und darf künftig mit der Auszeichnung „Exzellente Beratungsqualität“ aktiv werben.

Ausgezeichneter Private Banking-Anbieter	Note	Prädikat*
STRATAV Vermögensverwaltung GmbH	1,47	Exzellent

*Das Prädikat „Exzellente Beratungsqualität“ ist die höchste Auszeichnung in diesem Testformat.

Weitere Quellen:

www.gesellschaft-fuer-qualitaetspruefung.de

Ansprechpartner / Pressekontakt:

Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH

Pressestelle

Pilsenseestraße 29

82211 Herrsching am Ammersee

Telefon 08152 - 39 616 97

E-Mail: info@gesellschaft-fuer-qualitaetspruefung.de