



## Elite Report 2026: Frankfurter Bankgesellschaft zum achten Mal in Folge unter den Besten

—— Die Testergebnisse auf einen Blick ——

*Prädikat*

**«Summa cum laude»**  
(umfassend empfehlenswert)

*Vergleich*

**Top 10 der besten Vermögens-  
verwalter im deutschsprachigen  
Raum von 386 getesteten Instituten**

### *Urteil der Elite Report-Fachredaktion*

Die Frankfurter Bankgesellschaft hat sich als Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe eine herausragende Stellung im deutschsprachigen Wealth Management erarbeitet. [...] Sie verbindet die Stabilität eines traditionsreichen Hauses mit der Reichweite des größten Finanzverbundes Europas. Durch diese enge Vernetzung entstehen Synergien, die es erlauben, regionale Nähe und persönliche Betreuung mit internationaler Expertise zu kombinieren – ein Alleinstellungsmerkmal im deutschen Markt.

Der Investmentprozess folgt einer klaren Methodik. [...] Ergänzt wird das Angebot um Family-Office-Dienstleistungen [...] bis hin zu komplexen Strukturen für Unternehmerfamilien [...]. So unterstreicht die Frankfurter Bankgesellschaft ihr Selbstverständnis, «eine Spur persönlicher» zu sein – trotz ihrer Einbettung in eine starke Gruppe stets nah am individuellen Mandanten. Vermögende Anleger dürfen sicher sein: Hier wächst Kapital in guter Gesellschaft – genau dort, wo Anspruch und Souveränität zu Hause sind.

## Testergebnisse im Detail

Bilanzcheck	28	30	Fremd-Depot-Analyse/ systematische Fehlersuche	17	20	Seniorenkompetenz über das Kapital hinaus	18	20
Image, Expertise, Informationsprodukte	18	20	Vermögenssanierung/ strategisches Konzept	17	20	Angebote für Frauen/Frauenpräsenz	18	20
Erster Eindruck/Marktbedeutung	17	20	Konkrete Angaben zur Performance	37	50	Soziale Verantwortung in der Beratungspraxis	18	20
Wie wird man angenommen? Gesprächsinhalt	18	20	Vermögenswirksame Intelligenz	33	40	Qualität der Vertragsgestaltung	22	30
Aufmerksamkeit/Sympathiewert	18	20	Logik und Güte der Allokationsqualität	31	40	Allgemeine Transparenz und Anlagerichtlinien	23	30
Beraterwahl/Hausbesuche möglich?	17	20	Vorsorge-, Erbschafts- und Nachlassplanung	16	20	Leumundsbefragung/ Urteil der Wettbewerber	35	40
Kundenorientierung/ Individualisierungsgrad	26	30	Family Office, Rechts- und Steuerfragen	18	30	Leser-Resonanz und Kundenurteil	26	30
Genauere Ermittlung der Kundenziele/Konzept	25	30	Spezialisten-Know-how z. B. für Stiftungen u. ä.	18	20	Persönlicher Eindruck der Tester/Begutachter	28	30
Insgesamt erkennbare Wertschätzung	33	40	Vermögens- und Unternehmensnachfolge	18	20	Erkennbare Ehrlichkeit/ Benchmarkqualität	18	20
Service, Live-Depot, Verwaltungssystematik	32	40	Ausschreibungskompetenz/ Plausibilität des Konzepts	17	20	Ergebnisbesprechung, Korrekturvorschläge	25	30
Produktvielfalt/Produktneutralität	18	20	Kompetenzfeld Vermögenserhalt	21	30	Enteignungskoeffizient/Kulanzkultur	27	40
Vernetzung zu globalen Märkten und Experten	18	20	Preis-Leistungs-Verhältnis	18	20			
Kritische, ehrliche Vermögensanalyse	25	30	Honorar-Flexibilität/Transparenz	17	20			

### GESAMTPUNKTZAHL



— Höchstpunktzahl  
 — Frankfurter Bankgesellschaft



## Zuverlässigkeit als tragendes Element

*Entlasten, Orientierung geben, ein offenes Ohr haben –  
in einer zunehmend komplexeren Anlagewelt sind das die wichtigsten Aufgaben eines Vermögensverwalters.*



*Udo Kröger,  
Vorsitzender des Vorstands  
der Frankfurter Bankgesellschaft  
(Deutschland) AG*

*Immer einfacher, immer schneller, immer automatisierter kann man heute sein Vermögen anlegen – theoretisch. Aber all das setzt voraus, dass eine solide Grundidee besteht, worin, warum und mit welchen Zielen investiert werden soll. Und es setzt voraus, dass man sich laufend aus geeigneten Quellen über kapitalmarktrelevante Entwicklungen informiert hält, daraus die richtigen Schlüsse zieht und gegebenenfalls nachjustiert. Diesen Aufwand, der zudem proportional zur Höhe und Komplexität des Vermögens ansteigt, können und wollen viele Menschen nicht betreiben. Und dennoch: Zahlreiche Vermögensverwalter werben mit der schieren Größe ihres Anlageuniversums, als wäre allein das ein Qualitätskriterium.*

Ein wirklich guter Vermögensverwalter setzt entlang der Reise zum passenden Anlagekonzept dort an, wo andere Anbieter entweder noch gar nicht einsteigen oder ihre Kundschaft schon längst wieder alleinlassen: bei den Menschen. Diese klare Kundenzentrierung tragen wir bei der Frankfurter Bankgesellschaft sozusagen in unserer DNA. Schließlich sind wir Teil der Sparkassen-Finanzgruppe, die seit Jahrhunderten für eine ganzheitliche Begleitung steht – nicht nur, »wenn's um Geld geht«. Vermögen ist mehr als eine Zahl; dahinter steht immer eine individuelle Geschichte. Deswegen ist es so wichtig, individuell zu beraten und zuzuhören. So nähern wir uns mit den Kundinnen und Kunden der Frage, worauf es ihnen wirklich ankommt: Was soll das Vermögen bewirken, für die Inhaberin oder den Inhaber und auch darüber hinaus? Auf Wunsch planen wir dabei generationenübergreifend.

Daher betrachten wir ein Vermögen auch immer im Gesamtkontext seiner Entstehung, der familiären Situation und weiterer begleitender Umstände. Eine gute Beraterin beziehungsweise ein guter Berater hat ein offenes Ohr



*Dr. Tobias Fischer,  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
der Frankfurter Bankgesellschaft  
(Schweiz) AG*

nicht nur für jene Fragen und Anliegen der Kundschaft, die unmittelbar die Vermögensanlage betreffen. Ehrliches Interesse an Menschen ist eine der wichtigsten Eigenschaften, die unsere Mitarbeitenden mitbringen müssen. Aus einer Fülle von Datenpunkten, die sich in ihrer Tiefe und Gänge nur im ausführlichen persönlichen Gespräch erheben lassen, entsteht eine individuell geeignete Vermögens- und Anlagestrategie. Hierbei verstehen wir es als unsere wesentliche Aufgabe, Orientierung im Angebotsdickicht zu geben: Welche Anlageformen und -klassen, welche Titel, welcher Diversifizierungsgrad, welche Laufzeiten eignen sich und warum? Aus der Quantität die Qualität herausfiltern, hierbei nicht nur produktneutral, sondern produktavers und geleitet von den Zielen und Wünschen – das ist der spürbare Mehrwert, den wir liefern.

Vermögensbetreuung und -verwaltung ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Kein Produktverkauf, sondern eine dauerhafte vertrauensvolle und manufakturhafte Begleitung. Daher sind wir mit unseren Kundinnen und Kunden laufend im Dialog und verstecken uns nicht hinter Telefonwarteschleifen oder Chatbots. Wer Fragen zu unseren Anlageentscheidungen hat, erhält eine persönliche Antwort.

Wir messen jede Entscheidung daran, ob sie dazu beiträgt, unser Leistungsversprechen »Stabilität für Ihr Vermögen« einzulösen. Diese Zuverlässigkeit als Basis für Vertrauen ist das tragende Element einer langfristigen Begleitung. Sie gibt unserer Kundschaft die Sicherheit, dass wir uns unserer Verantwortung bewusst sind und dass sie daher mit gutem Gefühl »loslassen« kann. Denn wir setzen nicht nur den richtigen Kurs für die Begleitung und Verwaltung des Vermögens, sondern halten ihn auch konsequent.

*Dr. Tobias Fischer und Udo Kröger*

## Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG

Die Frankfurter Bankgesellschaft hat sich als Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe eine herausragende Stellung im deutschsprachigen Wealth Management erarbeitet. Mit Standorten in Zürich, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg, München und weiteren Städten verbindet sie die Stabilität eines traditionsreichen Hauses mit der Reichweite des grössten Finanzverbundes Europas. Durch diese enge Vernetzung entstehen Synergien, die es erlauben, regionale Nähe und persönliche Betreuung mit internationaler Expertise zu kombinieren – ein Alleinstellungsmerkmal im deutschen (und schweizerischen; *die Red.*) Markt.

Im Zentrum steht die Vermögensverwaltung, die ab einer Million Euro individuell ausgestaltet wird und über rund 300 Sparkassen auch einem breiteren Kundensegment zugänglich bleibt. Der Investmentprozess folgt einer klaren Methodik: Top-down-Analysen der Kapitalmärkte werden mit sorgfältiger Bottom-up-Selektion verbunden. Bei Aktien liegt der Fokus auf Unternehmen mit hoher Bilanzqualität, stabilen Wettbewerbsvorteilen und langfristiger Wertschöpfung. Die Depotführung kann sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland vereinbart werden. Darüber hinaus punktet die Frankfurter Bankgesellschaft mit exklusivem Zugang zu Private Markets, alternativen Strategien und spezialisierten Investmentideen, die weit über Standardlösungen hinausgehen. Ergänzt wird das Leistungsangebot durch Family-Office-Dienstleistungen, die von Nachfolge- und Stiftungsfragen bis hin zu komplexen Strukturen für Unternehmerfamilien reichen.

So unterstreicht die Frankfurter Bankgesellschaft ihr Selbstverständnis «eine Spur persönlicher» zu sein – trotz ihrer Einbettung in eine starke Gruppe stets nah am Mandanten. Vermögende Anleger dürfen sicher sein: Hier wächst Kapital in guter Gesellschaft – genau dort, wo Anspruch und Souveränität zu Hause sind.

***wealthmanagement@frankfurter-bankgesellschaft.com***  
***www.frankfurter-bankgesellschaft.com***

*(Auszug aus dem Elite Report 2026; [www.elitereport.de](http://www.elitereport.de))*