

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VermittlerPortfolio 2025



Mehr Erfolg durch optimiertes Beratungsportfolio?

**Über 150 redaktionelle Tipps
und hilfreiches Wissen rund um den
erfolgreichen Vermittlerbetrieb!**



„Langfristiger Erfolg mit verlässlichen Partnern“

Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender InterRisk Versicherungen

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin 2025

Investmentfonds

Kronprinzen des Fondsvertriebs: Die neuen Lieblinge der Vermittler

Die beliebtesten Anbieter für Finanzvermittler und Investmentberater im Bereich Investmentfonds haben sich in den letzten drei Jahren immer wieder neu sortiert – beeinflusst von Performance, Service und Innovationskraft. Die Ergebnisse aktueller Umfragen und Studien bündeln sich zu einem spannenden Ranking, das zeigt, welche Gesellschaften und Fondsprodukte im Vertrieb tatsächlich überzeugen.

In den letzten drei Jahren sind insbesondere solche Anbieter nach vorne gerückt, die nicht nur durch kontinuierliche Performance, sondern auch durch exzellenten Service und flexible Produktlösungen glänzten. Das Wirtschaftsmagazin Capital, die Auswertungen des Instituts für Vermögensaufbau (IVA), Bestseller-Rankings von Fachmagazinen wie DAS INVESTMENT sowie Maklerumfragen und Absatzstatistiken von Pools zeigen ein übereinstimmendes Bild von den Favoriten der Finanzberater und Investmentprofis.

Die Top 10 Fondsgesellschaften 2025

Folgende zehn Gesellschaften konnten sich im renommierten „Fonds-Kompass“ des Magazins Capital mit Bestnoten von fünf Sternen durchsetzen:

- Ampega Investments
- Deka Investment
- Flossbach von Storch
- Kepler-Fonds
- MEAG
- Sauren
- Security KAG
- Siemens Fonds Invest
- TBF Global Asset Management
- Union Investment

Diese Anbieter erhielten Spitzenbewertungen für Fondsqualität, Service und Management. Auffällig: Der Trend geht zu spezialisierten Häusern, die ihre Kompetenz gezielt in ausgewählte Anlageklassen einbringen.

Die meistverkauften Fonds im Finanzvertrieb 2025

Die Bestseller der Maklerpools verdeutlichen, dass sich bestimmte Fondsprodukte einen herausragenden Ruf erarbeitet haben. Im Jahr 2025 dominieren laut aktueller Vertriebsstatistik diese Produkte:

- DWS Vorsorge Premium (Mischfonds, DWS)
- DWS Euro Flexizins (DWS)
- DWS Concept Kaldemorgen (DWS)
- Allianz Euro Cash (Allianz Global Investors)
- Fidelity Global Technology (Fidelity)
- DWS Top Dividende (DWS)
- Dimensional Global Core Equity (Dimensional)
- Acatis Value Event (Acatis)
- DWS ESG Euro Money Market (DWS)
- Flossbach von Storch Multiple Opportunities (Flossbach von Storch)

DWS, Fidelity und Flossbach von Storch sind besonders prominent vertreten – ihre Fonds zählen zu den Rennern in Beratungsgesprächen und bei Anlageentscheidungen.

Entwicklung und Marktmechanik

Seit 2023 kamen immer mehr thematische und ESG-orientierte Produkte in den Fokus. Doch Stabilität und langjährige Verlässlichkeit, wie sie von etablierten Universalhäusern und spezialisierten Asset Managern geboten werden, bleiben das Fundament für anhaltenden Vertriebs Erfolg. Die Gewichtung im Ranking erfolgte entlang der Umsatzzahlen, Empfehlungsquoten und Punktwertungen aus Makler- und Beraterumfragen der wichtigsten Fachmedien und Branchendienste.

Das neue Ranking für Vermittler

1. Flossbach von Storch – Synonym für Multistrategie und Stabilität, starker Fokus auf kundenorientierten Service.
2. DWS – Platzhirsch mit marktführenden Produkten und digitalem Serviceangebot.
3. Fidelity – Besonders von Technologie- und Wachstumsprodukten profitiert, international stark aufgestellt.
4. Union Investment – Solide verankert in Genossenschaftsbanken, mit starkem Wachstum in nachhaltigen Fonds.
5. Allianz Global Investors – Renommierter Auswahl an Spezial- und Mischfonds mit innovativen Lösungen.
6. MEAG – Gilt als verlässliche Kraft bei institutionellen und Endkundenfonds.
7. Ampega – Weiterhin kontinuierliche Wertentwicklung bei fokussierten Sachwertlösungen.
8. Acatis – Spezialist für Value-Investing mit wachsender Anhängerschaft.
9. Kepler-Fonds – Stabil in zentral-, osteuropäischen Themen; Expertise in Spezialsegmenten.
10. Sauren – Unabhängige Expertise in Manager-Selektion, mit nachhaltigen Wachstumsimpulsen.

Für Finanzvermittler und Investmentberater hat sich in den letzten Jahren ein neues „Who’s who“ herauskristallisiert: Neben den Platzhirschen gewinnen Spezialisten und Anbieter themenspezifischer Lösungen immer mehr Fans im Vertrieb. Erfolgreich sind die Anbieter, die Performance und Service mit Innovationskraft und Sicherheitsgefühl kombinieren – und so ihre Position an der Spitze behaupten oder neu erobern können.

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Patriarch Multimanager: Produktschmiede für Vertriebs Erfolg

Die Patriarch Multi-Manager GmbH (www.patriarch-fonds.de) hat sich als erstklassiger Produktpartner für Vermittler und Versicherungsmakler etabliert. Das Unternehmen agiert als innovative „Produktschmiede“, die sich auf die Kreation und den Vertrieb von außergewöhnlichen Produkten zum Vermögensaufbau spezialisiert hat.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit ist der Multi-Manager-Ansatz. Anstatt ein eigenes, großes Analystenteam zu unterhalten, kooperiert Patriarch mit den besten Dachfondsmanagern und Fondsvermögensverwaltern Europas. Dadurch erhalten Anleger und deren Berater Zugang zu exzellentem Know-how, das sonst oft nur institutionellen Kunden vorbehalten ist. Die Auswahl der Fonds erfolgt unabhängig und aus dem gesamten in Deutschland zugelassenen Universum.

Patriarch unterscheidet sich von Mitbewerbern durch Flexibilität und Innovationskraft. Als Nischenanbieter mit flachen Hierarchien kann das Unternehmen schneller auf Marktveränderungen reagieren. Anstatt nur Trends zu folgen, kreiert Patriarch diese selbst, wie der Erfolg der hauseigenen Versicherungslösungen mit Alleinstellungsmerkmalen beweist. Diese Kombination aus einem aktiven Managementstil, exklusiven Produktlösungen und einer klaren Fokussierung auf die Bedürfnisse von Finanzintermediären macht Patriarch zu einem wertvollen und strategischen Partner für den Vertrieb.