

„Honorarberatung auf dem Vormarsch“ – Was FinFinder-Nutzungsdaten über die Zukunft der Finanzberatung verraten

[FinFinder.ch](#)

1.724 Follower:innen

8. Juli 2025

Immer mehr Menschen in der Schweiz suchen gezielt nach unabhängiger Finanzberatung – ohne Produktverkauf, ohne versteckte Provisionen, ohne Interessenkonflikte. Doch wie stark ist dieser Trend wirklich? Und wie verändert er den Markt?

Wir bei [FinFinder.ch](#) haben Tausende anonymisierte Suchvorgänge und Kontaktaufnahmen ausgewertet – nicht Meinungen, sondern echtes Verhalten. Und die Daten sprechen eine klare Sprache: Honorarberater sind die erste Wahl.

1. Honorarberater erhalten die meisten Anfragen

Unsere Analyse zeigt: Honorarberater erzielen auf [FinFinder.ch](#) die höchste Sichtbarkeit, die meisten Anfragen und die beste Kontaktquote aller Beraterrollen.

Der Wunsch nach einer transparenten, bezahlten Dienstleistung übertrifft alle anderen Anbieterarten. Das Honorar-Modell zieht besonders qualifizierte, selbstbestimmte Kundinnen und Kunden an, die bewusst unabhängig beraten werden möchten.

Auffällig: Honorarberater investieren deutlich mehr in ihre Profile – mit durchdachten Texten, Videos und klarer Nutzenkommunikation. Und genau das zahlt sich in allen Stufen des Beratungstrichters aus.

1.1 Honorarberatung überzeugt alle Generationen – besonders die erfahrenen

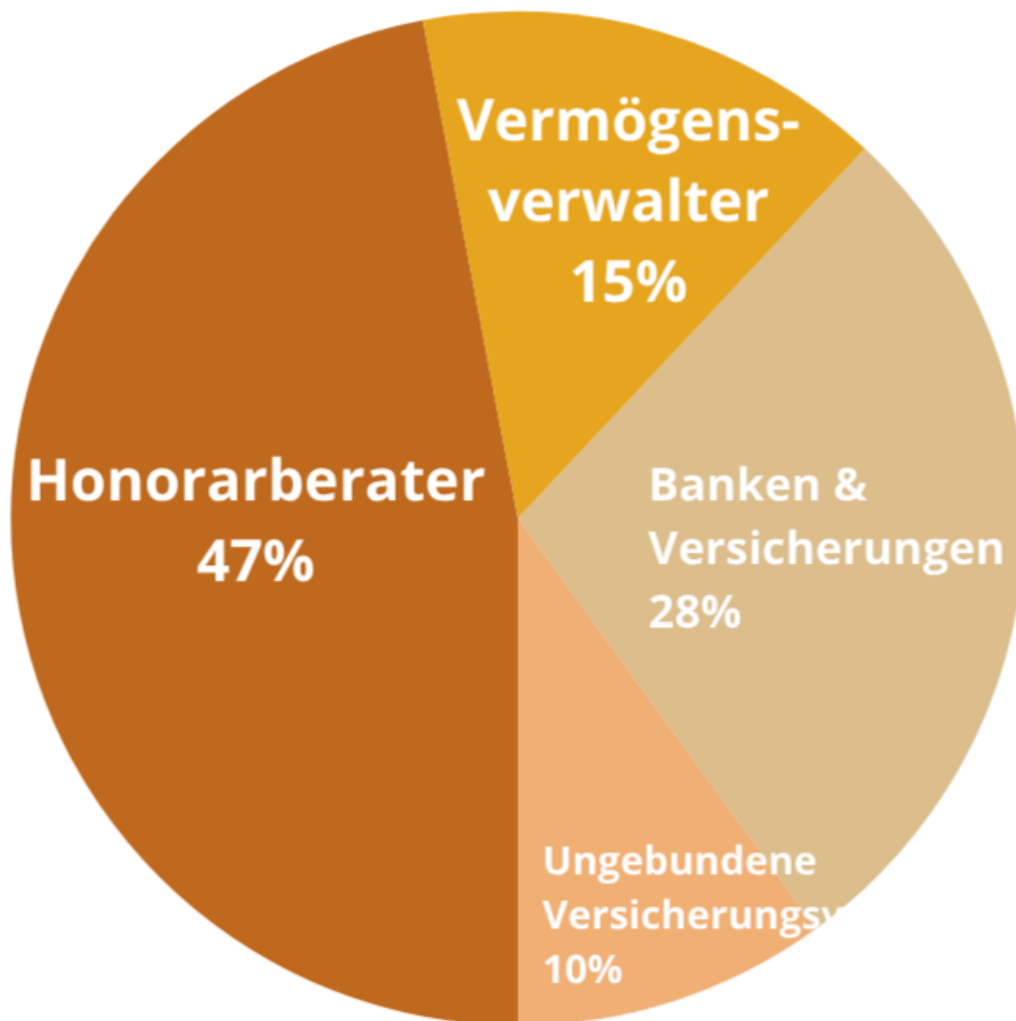
In allen Altersgruppen ist die Honorarberatung die bevorzugte Wahl. Besonders ausgeprägt ist der Trend bei über 50-Jährigen. Doch auch die digital affinen 30- bis 40-Jährigen setzen am häufigsten auf Honorarberater.

Auffällige Muster:

- Frauen, Vermögende, Wohneigentümer und Kunden mit komplexen Fragestellungen bevorzugen Honorarberatung.
- Vermögensverwalter sind gefragt bei Männern ab CHF 250'000 und jüngeren Kunden (30–49), insbesondere mit dem Ziel „Vermögen aufbauen“ ab CHF 100'000.
- Bankberater bleiben bei Einsteigern oder Mietern mit einfachen Anliegen relevant – oft wegen regionaler Nähe oder Markenzugehörigkeit.

1.2 Ein wachsendes Ökosystem

Bereits 47 % aller auf [FinFinder.ch](https://www.finfinder.ch) gelisteten Berater geben an, als Honorarberater tätig zu sein – Tendenz steigend. Das zeigt: Nicht nur die Nachfrage nimmt zu, auch das Angebot wächst. Für Ratsuchende wird es damit immer einfacher, tatsächlich unabhängige Beratung zu finden.



Wer ist vertreten?

2. Der Schweizer Markt bleibt fragmentiert – und intransparent

Trotz wachsender Nachfrage bleibt echte Honorarberatung in der Schweiz ein Nischenmarkt.

Viele Beratungsfirmen arbeiten nicht vollständig ohne Rückvergütungen. Der Begriff „Honorarberatung“ ist rechtlich nicht geschützt, und nicht selten bezeichnen sich Anbieter als unabhängig, obwohl sie bei Produktabschlüssen mitverdienen.

Die Schweiz hat zudem keine Entsprechung zur MiFID-Richtlinie der EU, welche strengere Transparenzvorgaben macht. Ein Honorarberaterverband fehlt ebenso wie klare Regeln zur Begriffsnutzung.

Für Kunden heisst das: Nur wer gezielt nachfragt, erfährt, wie ein Berater wirklich vergütet wird.

3. Warum das Honorar-Modell überzeugt

Kunden, die sich für Honorarberatung entscheiden, schätzen vor allem:

- Transparenz bei Preis und Leistung
- Keine versteckten Interessen oder Produktbindungen
- Unabhängigkeit von Banken oder Anbietern
- Individuelle Lösungen statt standardisierter Verkaufsprozesse

Für viele ist das Vertrauen in die Beraterperson wichtiger als ein bekannter Markenname – und genau hier setzen [FinFinder.ch](https://www.finfinder.ch) und Honorarberater an.

4. Handlungsempfehlungen für Berater

Positioniere dich klar – Erkläre dein Modell und den konkreten Mehrwert für deine Kunden.

- ✔ Zeig dein Gesicht – Ein authentisches Video wirkt stärker als jede PowerPoint.

- ✔ Mach deine Preise transparent – z. B. Stundensätze oder klar beschriebene Pakete („Vorsorge-Check: CHF 950“).

- ✔ Nenne deine Spezialisierungen – je konkreter, desto wirkungsvoller.

- ✔ Erhöhe deine Sichtbarkeit – Plattformen wie [FinFinder.ch](https://www.finfinder.ch) helfen dir, gezielt gefunden zu werden.

5. Fazit

Die Datenlage ist eindeutig: Honorarberater gewinnen Vertrauen, Sichtbarkeit und Mandate.

Das Modell passt zur heutigen Kundenerwartung – transparent, unabhängig, relevant.

Doch solange der Begriff nicht geschützt ist, bleibt der Markt unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, dass echte Honorarberater ihre Haltung sichtbar machen und sich klar positionieren.

👉 Du bietest Honorarberatung an? Dann nutze [FinFinder.ch](https://www.finfinder.ch) – die Plattform, auf der genau nach deinem Beratungsstil gesucht wird. Jetzt kostenlos [registrieren](#).

Herzliche Grüsse Ati Tosun Gründer [FinFinder.ch](https://www.finfinder.ch)