

Handlungsempfehlungen zur erfolgreichen Etablierung der Honorarberatung im deutschen Finanzdienstleistungssektor

Eine qualitativ-empirische Analyse

von
Fabian Schmitz^{)} und Nicola Schröder^{**)}*
September 2021

Vorspann

Auf Basis eines bundesweiten Samples von Honorarberatern und Kunden eruiert diese Studie handlungspolitische Empfehlungen, die zu einer erfolgreichen Etablierung der Honorarberatung in Deutschland beitragen sollen. Mittels einer explorativen Faktoranalyse (EFA) wird zwischen (1) grundlegenden und (2) darauf aufbauenden Maßnahmen differenziert. Diese zielen im Kern darauf ab, das Modell der Honorarberatung für beide Seiten – Berater und Kunde – attraktiver zu gestalten. Grundlegender Handlungsbedarf für eine transparente und hochwertige Beratung zeigt sich insbesondere in der finanziellen Kompetenzbildung der Verbraucher, in der Aufklärung über die Existenz der Vergütungsmodelle sowie in der Überarbeitung der Brutto/Netto-Politik des Produktangebots. Darauf aufbauend bedarf es einer Erhöhung der Qualifikationsanforderungen der Berater und einer Sicherstellung der wirtschaftlichen Attraktivität des Modells. Weiterhin werden tiefgreifendere Maßnahmen, wie etwa die Durchsetzung eines Provisions(teil-)verbots oder die strikte Trennung der Provisions- von der Honorarberatung, im Hinblick auf die Zielerreichung diskutiert.

**) Dr. rer. oec., Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum*

****) Wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin am Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum*

Dieses Forschungsprojekt wurde durch das Ministerium für Kultur und Wirtschaft (MKW) des Landes Nordrhein-Westfalens im Rahmen des Kompetenzzentrums für Verbraucherforschung NRW (KVF NRW) gefördert. Das KVF NRW ist ein Kooperationsprojekt des MKW mit der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V.

Korrespondenzanschrift: Nicola Schröder, Ruhr-Universität Bochum, Universitätsstraße 150, 44780 Bochum, Tel. 0234-3221776, E-Mail: nicola.schroeder@rub.de.

Inhaltsverzeichnis

I.	Einleitung und Grundlagen zum Forschungsstand.....	3
II.	Methodische Vorgehensweise und Datengrundlage	7
III.	Präsentation und Diskussion der Ergebnisse.....	10
1.	Erweiterung der Finanzbildung und Aufklärung der Verbraucher (Faktor 1)	10
2.	Vereinheitlichung der gesetzlichen Grundlage und Außendarstellung der Honorarberatung (Faktor 2).....	16
3.	Provisions(teil-)verbot oder Trennung der Vergütungs-formen (Faktor 3)	17
4.	Höhere Qualitätsstandards und ihre Kontrolle (Faktor 4)	21
5.	Entwicklung der Honorarberatung zu einem wirtschaftlichen Modell für Berater und Kunden (Faktor 5)	24
IV.	Fazit und Implikationen für Deutschland.....	27
	Anhang	32
	Literaturverzeichnis.....	36
	Verzeichnis der Rechtsnormen.....	42

I. Einleitung und Grundlagen zum Forschungsstand

Die Anreizgestaltung zur Falschberatung im Provisionsberatungsmodell steht in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche seitens der Verbraucherschützer sowie den (leidtragenden) Kunden und Kundinnen seit Jahren in der Kritik.¹ Dabei werden vor allem exzessive Vertriebsorientierung und mangelhafte Beratungsqualität moniert, die für Kunden nicht selten in finanziellen Schäden münden.² Das Alternativmodell zur provisionsbasierten Beratung, die Honorarberatung³, glänzt jedoch vornehmlich durch ihr Schattendasein und setzte sich trotz expliziter staatlicher Förderung (bisher) nicht durch. Um der Frage nach adäquaten Handlungsalternativen zur Etablierung dieser Beratungsform in Deutschland nachgehen zu können, bedarf es einer kurzen Beleuchtung der dafür ursächlichen Problemfelder.

Der Grund für die zunehmenden Diskussionen rund um die Schnittstelle Kunde/Berater liegt in der Verbundwirkung zweier Herausforderungen der Branche – der Niedrigzinsphase und der Regulierung – begründet. Denn die andauernde Niedrigzinsphase führt in Verbindung mit privaten Anreizen zur Altersvorsorge und Anreizen steuerlicher Vorteile dazu, dass Personen aller Einkommensklassen Alternativen zum früher priorisierten Sparkonto suchen.⁴ Veränderungstreiber ist hier der Kunde selbst durch neue Konsumgewohnheiten und durch ein verändertes Kaufverhalten.⁵ Mangels eigener Finanzbildung sehen sich viele Kunden, und vor allem Kleinanleger, dieser Aufgabe ohne Inanspruchnahme professioneller Hilfe jedoch nicht gewachsen. Dass die Angebote auf dem deutschen Kapitalmarkt jüngst immer komplexer und innovativer wurden, verschärft die Situation. Um die Lücke zu schließen, setzt hier die Beratung an, die im besten Interesse des Kunden handelt bzw. handeln sollte.⁶

Doch auch die Finanzbranche wird durch die Niedrigzinsphase gebeutelt. Die Ertragslage der Banken als wichtiger Arbeitgeber der deutschen Provisionsberater steht stark unter Druck. Zusätzliche scharfe Eigenkapitalunterlegungsvorschriften im Rahmen des Baseler Rahmenwerks münden in einer wirtschaftlichen Belastung, die die Institute dazu zwingen, neue Ertragsquellen zu erschließen und bestehende weiter auszuschöpfen. Provisionsüberschüsse stellen

¹ Zur besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Dies stellt keine Wertung dar und umfasst stets beide Geschlechter.

² Vgl. Oehler (2017), S. 194.

³ Hier soll Honorarberatung im weiteren Sinne analog der Definition von Korski (2019), S. 57 f. verstanden werden. Daher ist, sofern es der Kunde wünscht, auch die Vermittlung von Finanzprodukten Aufgabe des Honorarberaters. Allerdings darf die Vergütung nicht vom Vermittlungserfolg abhängen (Honorarvermittlung).

⁴ Vgl. Van Kampen (2020), S. 1.

⁵ Vgl. Teicher (2017), S. 6.

⁶ Vgl. Van Kampen (2020), S. 1.

hinter dem Zinsüberschuss die zweitwichtigste Ertragskomponente deutscher Banken dar.⁷ Interessenskonflikte zwischen Kunde und Provisionsberater sind die Folge, da die Delegation spezifischer Beratungs- und Problemlösungsleistungen an Dritte zu einer Prinzipal-Agenten-Problematik mit Informationsasymmetrien zulasten des Endverbrauchers führt.⁸

Mit der Umsetzung der MiFID II/MiFIR Richtlinie und der PRIIPs-VO im Jahr 2018 hat der Gesetzgeber darauf reagiert und versucht den Anleger- und Verbraucherschutz insbesondere durch erweiterte Informationsbereitstellungen maßgeblich zu stärken.⁹ Paul/Schröder/Schumacher (2019) zeigen jedoch im Rahmen einer bundesweiten wohlfahrt-ökonomischen, empirischen Auswirkungsstudie, dass die Neuregelungen die Kunden überfordern und sogar drohen, sie von ihrem Kapitalmarktengagement abzubringen.¹⁰ Damit konterkarieren die Neuregelungen die intendierte Wirkung, mehr Transparenz insbesondere bezüglich der Kostenstrukturen in der Beratung zu schaffen. Die Kosten/Nutzen-Debatte der Neuregelungen hat nicht zuletzt die öffentliche Aufmerksamkeit auf die herrschende Intransparenz und fragwürdigen Anreizstrukturen in der Beratung gerichtet und die Debatte des Umdenkens in Richtung Honorarberatung weiter angeheizt.¹¹ Gegner des provisionsbasierten Systems fordern einen Wandel weg von vertriebs- und produktorientierten Strukturen hin zu kundenorientierter, ganzheitlicher Beratung auf Honorarbasis.¹²

Der deutsche Gesetzgeber hat dies erkannt und mit dem Koalitionsvertrag aus dem Jahr 2013 die Förderung der Honorarberatung auf die Agenda gerufen.¹³ Am 28. November 2018 antwortet die Bundesregierung auf eine kleine Anfrage der FDP zur Lage der Honorarberatung in Deutschland: „Mit den gesetzlichen Regelungen zur Honorarberatung hat die Bundesregierung ihr Ziel erreicht, einen rechtssicheren Rahmen für das Anbieten einer nichtprovisionsbasierenden Anlage- bzw. Versicherungsberatung zu schaffen, so dass Anleger frei zwischen den verschiedenen Beratungsformen wählen können.“¹⁴ Berechnungen von Schmitz (2021) zeigen

⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank (2019), S. 96.

⁸ Vgl. Oehler (2017), S. 194.

⁹ Vgl. MiFID II/MiFIR/PRIIPs-VO (2014).

¹⁰ Vgl. Paul/Schröder/Schumacher (2019), S. 138.

¹¹ Vgl. Hilmes (2016); Hoffknecht (2012); Niklas (2015).

¹² Vgl. Handelsblatt (2014). Zwar lassen sich mit der Honorarberatung nicht alle Informationsasymmetrien und Interessenskonflikte lösen, die aus der Prinzipal-Agenten-Theorie bekannt sind, und teilweise entstehen neue Fehlanreize. Allerdings argumentieren Spielberg (2018), Reiter/Methner (2013) und Franke u. a. (2011), dass diese aufgrund der Interessensangleichung nicht so schwer wiegen.

¹³ Vgl. Christlich-Demokratische Union/Christlich-Soziale Union/Sozialdemokratische Partei Deutschlands (2013), S. 46.

¹⁴ Bundestagsdrucksache 19/6069, S. 6.

jedoch, dass je nach Fachgebiet nur zwischen 0,17 % und 1,24 % aller in Deutschland gemeldeten Berater als Honorarberater tätig sind.¹⁵ Auch auf Kundenseite verharret die Inanspruchnahme der Honorarberatung, trotz aller Kritik am provisionsbasierten Modell, auf einem niedrigen Niveau.¹⁶

Bisherige Studien beschäftigen sich vornehmlich mit einzelnen Ursachen für die zurückhaltende Entwicklung der Honorarberatung in Deutschland. Boden (2016) stellt in seinem Beitrag die Akzeptanzfrage und wägt die Vor- und Nachteile der Honorarberatung ab.¹⁷ Auch Franke u. a. (2011) untersuchen die beiden Beratungsansätze primär vor dem Hintergrund der Vermögensbildung und des Anlegerschutzes.¹⁸ Trott/Thiessen (2014) nutzen die Methodik der Choice-Based Conjointanalyse auf Grundlage einer Kundenbefragung, um der Frage der geringen Wechselbereitschaft der Kunden von provisionsbasierter zu honorarbasierter Beratung nachzugehen.¹⁹ Tekathen (2015) setzt sich mit Hemmnissen der Kundenseite gegenüber der Honorarberatung auseinander.²⁰

Schmitz (2021) hat mithilfe einer deutschlandweiten Umfrage erstmalig eine breite Analyse der Problemkreise und möglichen Handlungsalternativen der Honorarberatung durchgeführt. Auf Grundlage der Aussagen von 202 Honorarberatern²¹ wurden mittels der Critical-Incident-Technique neun zentrale Problemkreise, die die Etablierung der Honorarberatung in Deutschland hemmen, identifiziert. Hierbei bilden (1) die mangelnde Bekanntheit der honorarbasierter Beratung, (2) die fehlende Anreizwahrnehmung, (3) das ablehnende Mindset in Verbindung mit der fehlenden Zahlungsbereitschaft, (4) die inkonsistente Rechtsgrundlage, (5) die mangelnde Wirtschaftlichkeit, (6) die Herausforderung der Selbstständigkeit, (7) die Konkurrenz durch Mischmodelle, (8) das zu geringe Produktangebot und (9) die unzureichende Qualifizierung der Berater das Set der Problemkreise.²²

International sind ähnliche Problemfelder in der Finanzberatung beobachtbar.²³ Mit der politischen Zielrichtung, die Honorarberatung erfolgreich voranzutreiben, haben sich unterschied-

¹⁵ Vgl. Schmitz (2021), S. 102. Basis der Berechnung sind gesetzlich eingetragene Honorarberater.

¹⁶ Vgl. Trott/Thiessen (2014), S. 3.

¹⁷ Vgl. Boden (2016), S. 241–251.

¹⁸ Vgl. Franke u. a. (2011), S. 8.

¹⁹ Vgl. Trott/Thießen (2014), S. 1.

²⁰ Vgl. Tekathen (2015), S. 8.

²¹ In Summe wurden 398 Beobachtungspunkte miteinbezogen. Es ist zu beachten, dass ein Berater für mehrere Beratungsbereiche (z. B. Honorar-Finanzanlageberater, Versicherungsmakler, Immobiliendarlehensvermittler) gleichzeitig zugelassen sein kann.

²² Vgl. Schmitz (2021), S. 108.

²³ Für eine Übersicht über internationale Provisionsverbote siehe Financial Services User Group (2013), S. 100 ff.

liche strategische Herangehensweisen etabliert. So wurde 2013 in den Niederlanden ein Provisionsverbot durchgesetzt, das umfänglich Finanzdienstleistungen abdeckt und im Rahmen aller Vertriebskanäle gilt.²⁴ Auch Dänemark hat 2006 ein Provisionsverbot für unabhängige Versicherungsmakler mit einer fünfjährigen Übergangsfrist eingeführt.²⁵ In Großbritannien gilt seit Ende 2012 ein Provisionsteilverbot für Investmentprodukte im Rahmen des *Retail Distribution Review* (RDR). Das Verbot gilt jedoch nur für die Beratung von Privatkunden und schließt reine Versicherungsprodukte nicht mit ein.²⁶ Zudem hob Großbritannien die Mindestanforderungen an die Qualifikation der Berater an.²⁷ Aufgrund einer sich entwickelnden Versorgungslücke einkommensschwacher Briten wurden zusätzliche *simplified advice* Beratungslösungen etabliert, um auch Kunden des unteren Einkommenssegments bedienen zu können.²⁸ Auch Finnland untersagt Provisionen im Versicherungsmarkt und organisiert die Zahlungsabwicklung über ein *Net-Quoting-System*.²⁹ Australien setzt seit 2013 auf ein Verbot der *conflicted remuneration structures*. Das beinhaltet alle Vergütungen an einen Berater, die auf die Abgabe kundenbezogener Empfehlungen Einfluss nehmen können. Ähnlich wie in Großbritannien, setzt Australien eine *scaled advice* Lösung ein, um einer Versorgungslücke vorzubeugen. Zusätzlich bietet das australische System den Kunden die Möglichkeit, alternative Zahlungsmodelle zu nutzen wie beispielsweise die Beleihung von Investments. Etwaigen Sorgen auf Kundenseite, dass Honorarberatung nur den vermögenden Kunden vorbehalten ist, wird somit präventiv entgegengewirkt.³⁰ Einen anderen Weg hat Schweden gewählt. Durch gesetzliche Offenlegungspflichten wurde die provisionsbasierte Beratung vermindert.³¹ Ein explizites Provisionsverbot besteht jedoch nicht.³²

Mit Blick auf die internationalen Systeme lässt sich somit kein einheitliches Vorgehen beobachten. Damit stellt sich unweigerlich die Frage, welche handlungspolitische Zielsetzung sich für Deutschland eignet. Van Kampen (2020), Korsi (2019) und Schafstädt (2015) stellen drei jüngere Untersuchungen dar, die sich dieser Fragestellung annehmen.³³ Ihr maßgeblicher Fokus liegt jedoch auf der juristischen Perspektive. Zudem herrscht ein Mangel an aktuellen,

²⁴ Vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Bundestags 4–3000–136/16, S. 4.

²⁵ Vgl. Korsi (2019), S. 185 f.

²⁶ Vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Bundestags 4–3000–136/16, S. 5.

²⁷ Vgl. Financial Conduct Authority (2016), S. 17.

²⁸ Vgl. Korsi (2019), S. 184.

²⁹ Vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Bundestags 4–3000–136/16, S. 7. Bei dem etablierten net-quoting system schuldet der Kunde zwar dem Berater die Vergütung, die Abwicklung erfolgt aber über die Versicherungsgesellschaft.

³⁰ Vgl. Korsi (2019), S. 187. Siehe auch Australian Securities and Investments Commission (2012), S. 12 und 24 ff.

³¹ Vgl. Engelhorn (2014), S. 10.

³² Vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Bundestags 4–3000–136/16, S. 6.

³³ Vgl. Van Kampen (2020); Korsi (2019); Schafstädt (2015).

empirischen Untersuchungen zum Thema der Etablierung der Honorarberatung in Deutschland, die sowohl die Anbieter- als auch die Nachfrageseite adressieren.

Somit eruiert dieser Beitrag anhand eines qualitativ-empirischen Ansatzes die Forschungsfrage, welche Anreize in Deutschland geschaffen werden müssen, um honorarbasierte Beratung für die Beraterseite attraktiver zu gestalten. Parallel besteht die Herausforderung, eine Strategie zu entwickeln, Kunden das (noch weitgehend) unbekannte Modell der Honorarberatung näherzubringen. Das Ziel dieses Beitrags ist es letztlich, eine effektive, langfristig ausgerichtete handlungspolitische Empfehlung für die erfolgreiche Etablierung der Honorarberatung in Deutschland zu erarbeiten.

II. Methodische Vorgehensweise und Datengrundlage

Das Datensample dieser Studie stützt sich auf die im Rahmen der Referenzstudie Schmitz (2021) erhobenen Umfragedaten. Semistrukturierte Tiefeninterviews mit zehn Honorarberatern dienten zunächst dazu, Problemfelder für die erfolgreiche Etablierung der Honorarberatung in Deutschland zu extrahieren. Ergänzend wurden Lösungshinweise der Berater in Bezug auf die Problemfelder zusammengetragen. Diese Lösungshinweise der Berater wurden mithilfe des Critical-Incident-Verfahrens³⁴ auf 26 Handlungsalternativen (Items) verdichtet und in einen standardisierten Fragebogen mit unipolaren, endpunktbenannten Likert-Type-Antwortskalen überführt.³⁵

Zwischen Juli und September 2020 wurden Honorarberater über verschiedene Verbände, Verbände, soziale Medien und über geschäftliche Mailadressen zur Teilnahme an der anonymen Befragung eingeladen. Da die Antworten der befragten Berater Verzerrungen unterliegen können, wurden zusätzlich ausgewählte Handlungsalternativen in einer ergänzenden Kundenbefragung über soziale Medien eruiert. Somit erfolgte eine Ergänzung der Lösungsvorschläge auch von der Nachfrageseite. In Summe wurden von Beratern 223 Fragebögen beantwortet, von denen sich für die Auswertung 202 eignen.³⁶ Die Stichprobe enthält zu 42,21 % Berater, die gesetzlich eingetragene Honorarberater sind (nach WpHG oder GewO), 46,23 % Berater, die Honorarberatung anbieten und zugleich auf Provisionsbasis arbeiten, und zu 11,56 % ange-

³⁴ Vgl. Flanagan (1954).

³⁵ Die Aussagen wurden mit 1= „gar nicht sinnvoll“ bis 6= „vollkommen sinnvoll“ auf einer umfassenden Skala mit sechs Punkten bewertet.

³⁶ Ausschlusskriterien waren hierbei 1. eine zu kurze Beantwortungszeit, 2. widersprüchliche Antworten und 3. keine Tätigkeit auf Honorarbasis. Für die durchgeführte explorative Faktoranalyse (EFA) wurden ausschließlich vollständig ausgefüllte Fragebögen einbezogen. Diese ergeben in Summe 173.

stellte Honorarberater bei Verbraucherzentralen und Honorarberater im erlaubnisfreien Bereich.³⁷ Insbesondere für Honorar-Finanzanlageberater bietet das Datenset mit 69 Teilnahmen von 205 gemeldeten Beratern oder 33,7 % eine hohe Marktabdeckung.³⁸ Zudem wurden in Summe 44 Kundenfragebögen ausgewertet.

Mit der explorativen Faktorenanalyse (EFA) wurde ein strukturentdeckendes Verfahren gewählt, um die Handlungsalternativen zu korrelierenden Konstrukten zu verdichten. Die erhobenen Daten eignen sich für die EFA³⁹, da das Kaiser-Meyer-Olkin-Kriterium (KMO) bei 0,84 liegt.⁴⁰ Zudem ergab der Barlett-Test eine Signifikanz auf dem 0,001-Niveau. Items, die nur geringe Kommunalitäten (h^2) aufwiesen, wurden für die Faktoranalyse ausgeschlossen (fünf Items). Es wurden fünf Faktoren⁴¹ modelliert, die insgesamt 63,30 % der Varianz erklären. Es erfolgte eine Promax-Rotation der Faktoren mit Kaiser-Normalisierung. Da die Handlungsalternativen inhaltlich miteinander in Verbindung stehen können, sollte die Faktoranalyse Korrelationen zwischen den Faktoren explizit erlauben, so dass mit der Promax-Rotation eine schiefe Rotationsmethodik gewählt wurde. Zusätzlich zu der Diskussion der einzelnen Handlungsalternativen anhand der gebildeten Faktoren erfolgt eine deskriptive Analyse der Items in den Faktoren anhand von Häufigkeiten, Zustimmungsquoten sowie Lageparametern (Mittelwert (μ) inkl. Standardabweichung (σ), Median (x_{Med}) und Modus (x_{Mod})).

Tabelle 1: Gruppierung der Handlungsalternativen in fünf Faktoren auf Basis der EFA

Code	Handlungsempfehlung	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5
(1-A-I)	Stärkung der Finanzbildung	0,71	-0,22	-0,14	0,10	0,08
(1-B-I)	Etablierung eines öffentlich nutzbaren Registers	0,67	0,16	0,06	-0,07	0,11
(1-C-I)	Erhöhung von Transparenz	0,89	-0,24	-0,07	0,07	-0,02
(1-D-I)	Initiierung von Aufklärungskampagnen	0,60	0,31	0,09	-0,11	0,05
(1-E-I)	Einführung einer Nettoproduktverpflichtung	0,61	0,32	-0,06	-0,06	-0,17
(1-F-I)	Erlass einer gesetzlich verbindlichen Definition von Nettoprodukten	0,56	0,32	0,10	-0,09	-0,14
(2-A-I)	Schaffung eines Berufsbilds eines ganzheitlichen Finanzberaters	-0,01	0,61	0,05	0,34	-0,10

³⁷ Aufgrund der möglichen Mehrfacheintragen wird hier nicht von den 202 Teilnehmern, sondern von 398 Beobachtungspunkten ausgegangen. Ein Berater, der nach § 34h GewO und § 34d Abs. 1 GewO eingetragen ist, geht mit zwei Beobachtungspunkten in die Datensammlung ein.

³⁸ Unabhängige Honoraranlageberater: 17,8 %, Versicherungsberater: 11,8 % und Honorarimmobilienberater: 2,7 %. Aufgrund einer fehlenden Meldepflicht können keine Anteile für die übrigen Berater angegeben werden.

³⁹ Siehe Tabelle 9 im Anhang.

⁴⁰ Vgl. Kaiser/Rice (1974), S. 112.

⁴¹ Die Faktorenanalyse erfolgte mittels der Software IBM SPSS Statistics. Die Auswahl der Faktoren basiert auf dem Scree Test nach Cattell (1966), S. 245–276. Obwohl der sechste Faktor mit 1,009 einen Eigenwert knapp über 1 ausweist wurde dieser Faktor nicht modelliert, da er Faktorladungen produziert, die sich nur marginal von denen anderer Faktoren unterscheiden. Als Extraktionsmethode wurde die Hauptkomponentenanalyse gewählt und als Rotationsmethode Promax mit Kaiser-Normalisierung.

(2-B-I)	Etablierung eines zentralen Verbands für Honorarberater	-0,07	0,83	-0,17	0,12	0,13
(2-C-I)	Vereinheitlichung des Begriffs Honorarberatung	-0,07	0,74	0,10	-0,11	0,08
(3-A-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots in der Geldanlage	-0,11	0,02	0,88	0,08	0,05
(3-B-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Sachversicherungen	-0,14	0,02	0,93	-0,06	0,04
(3-C-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Versicherungen mit biometrischen Risiken	-0,08	-0,01	0,96	0,05	-0,03
(3-D-I)	Trennung von Honorar- und Provisionsberatung	0,13	-0,06	0,79	0,00	-0,03
(3-E-I)	Etablierung einer klaren Definition für Unabhängigkeit	0,39	-0,06	0,55	0,03	0,04
(4-A-I)	Einführung eines Kammerberufs für Honorarberater	0,04	-0,05	0,22	0,72	-0,01
(4-B-I)	Erlass fester Gebührensätze	-0,02	0,02	-0,05	0,87	-0,08
(4-C-I)	Einführung von Qualitätskontrollen	0,02	0,29	-0,05	0,58	0,09
(5-A-I)	Ausbau der Honorarberatung in den Verbraucherzentralen	0,01	-0,02	0,04	-0,01	0,86
(5-B-I)	Bereitstellung von Beratungsgutscheinen für Geringverdiener	0,32	-0,12	-0,08	0,16	0,63
(5-C-I)	Anbieten von <i>simplified advice</i> Lösungen	-0,11	0,24	-0,10	-0,06	0,73
(5-D-I)	Ausweitung der Angebote im Angestelltenverhältnis	-0,09	0,02	0,23	-0,10	0,57

Tabelle 1 veranschaulicht die Aufteilung der Handlungsalternativen in ihre jeweilige Faktorgruppe. Dabei weist *Faktor 1* die höchsten Faktorladungen für alle Handlungsalternativen auf, die die Erweiterung der Finanzbildung, die Aufklärung der Verbraucher und das Produktangebot adressieren. Dieser Faktor wird im Folgenden als Grundlage für die weiteren Handlungsalternativen begriffen, da er in dieser Analyse inhaltlich als notwendiges Basiskriterium für den Erfolg der Honorarberatung angesehen wird. *Faktor 2* zeigt Lösungsvorschläge für die Vereinheitlichung der Gesetzgebung und eine verbesserte Außendarstellung der Honorarberatung auf. Die Vorschläge zur Koexistenz in Form einer Trennung von Honorar- und Provisionsberatung sowie einem alternativen Provisionsannahmeverbot summieren sich in *Faktor 3*. *Faktor 4* greift vor allem Aspekte zur Etablierung höherer Qualitätsstandards und ihrer Kontrolle auf. Letztlich zeigt *Faktor 5* die höchsten Ladungen in Bezug auf die Ergreifung von Maßnahmen, die die Entwicklung der Honorarberatung hin zu einem wirtschaftlichen Modell für Berater und Kunden begünstigen.

Im Rahmen der Analyse werden die Handlungsalternativen innerhalb ihrer jeweiligen Faktorenzugehörigkeit aus Berater- und Kundenperspektive evaluiert. Darüber hinaus erfolgt eine differenzierte Auswertung des Datensatzes bei den Fragen, bei denen sich signifikant verschiedene Antwortmuster zwischen solchen Beratern, die ausschließlich auf Honorarbasis arbeiten (reine Honorarberater), und solchen, die auch Provisionen annehmen (Mischberater), ergaben. Weiter werden Erfahrungen aus ausgewählten Ländern mit unterschiedlichen Maßnahmen zur Honorarförderung oder zu Provisionsverboten berücksichtigt.

Neben standardisierten Antwortmöglichkeiten in Form von Endpunkt benannten Likert-Skalen wurde die Umfrage auf Beraterseite durch Freitextfelder ergänzt.⁴² Um ein tieferes Verständnis für die Motivation der einzelnen Berater zu erhalten, wurden dazu (1) die Motive, Honorarberatung anzubieten, (2) der Weg, wie sie auf Honorarberatung aufmerksam geworden sind⁴³, und (3) ob sie darüber nachdenken, dieses Geschäftsmodell wieder aufzugeben, ermittelt. Die Textfragen (1) und (2) wurden anhand einer strukturierten Inhaltsanalyse iterativ zu möglichst homogenen Kategorien zusammengefasst.⁴⁴ Für die Frage, wie Honorarberater auf dieses Geschäftsmodell aufmerksam geworden sind (2), ergaben sich sechs Antwortgruppen. Die Antworten für die Motivfrage (1) zeigten eine hohe Diversität und wurden in 13 Kategorien aufgeteilt. Dabei zählen sieben Gründe zu einer egoistischen und sechs Gründe zu einer altruistischen Motivlage.⁴⁵

III. Präsentation und Diskussion der Ergebnisse

Das Modell der Honorarberatung hat sich in Deutschland gegenüber dem provisionsbasierten Modell bislang nicht durchgesetzt. Unter den im Jahr 2014 geschaffenen rechtlichen Rahmenbedingungen zur Förderung der Honorarberatung⁴⁶ ist somit nicht mit einem absehbaren Fortschritt hinsichtlich der Etablierung zu rechnen. Vor dem Hintergrund des Anleger- und Verbraucherschutzes ergibt sich dadurch dringender Handlungsbedarf auf Bundesebene. Um strategische Handlungsempfehlungen für Deutschland anhand der erhobenen Umfragedaten zu identifizieren, orientiert sich die folgende Analyse an den vorabidentifizierten Faktoren (1) – (5).

1. Erweiterung der Finanzbildung und Aufklärung der Verbraucher (Faktor 1)

Die Basis des Erfolgs der Honorarberatung liegt in einer Forcierung der finanziellen Bildung⁴⁷ der Verbraucher. Bislang stellte der Gesetzgeber vor allem Transparenz über die Produktinhalte und Kosten in den Fokus der Verbraucheraufklärung. Im Rahmen der MiFID II/MiFIR Richtlinie und der PRIIPs-VO hat der Gesetzgeber einen richtungsweisenden Impuls ge-

⁴² In den Fragebögen der Umfrage handelte es sich bei den Freitextfeldern nicht um Pflichtfelder.

⁴³ Auch von Kundenseite her wurde diese Frage durch ein Freitextfeld adressiert.

⁴⁴ Aufgrund einer zu geringen Anzahl von Antworten der Honorarberater wurde das Freitextfeld (3) nicht in die weitere Analyse miteinbezogen.

⁴⁵ Siehe im Anhang Tabellen 5 – 8.

⁴⁶ Vgl. Bundestagsdrucksache 17/12295, S. 1.

⁴⁷ Für Abgrenzung des Begriffs Financial Literacy siehe Leumann u. a. (2016), S. 21 f.

geben. In Form der verpflichtenden Informationsoffenlegung intendierte die Maßnahme, Interessenskonflikte offenzulegen. Auch in dieser Studie fordern 92,2 % (1-C-I) der Berater und 100 % (1-B-II) der Kunden mehr Transparenz in der provisionsbasierten Beratung.⁴⁸ Die Informationsflut und -komplexität mündete aber in erster Linie in überforderten Verbrauchern. Paul/Schröder/Schumacher (2019) zeigen in ihrer Studie, dass 77,3 % der Kunden monieren, dass die umfangreichen Informationen nicht zu einem besseren Verständnis der besprochenen Inhalte beitragen.⁴⁹ Der Ex-ante-Kosteninformation, die eigentlich der Intransparenz der Kostenstrukturen entgegenwirken soll, messen 55 % der Kunden keinen Nutzen bei. Dies liegt maßgeblich in der Überforderung der Kunden begründet. Dadurch wird deutlich, dass Verbrauchern häufig grundlegendes Wissen fehlt, um die zur Verfügung gestellten Informationen für die Entscheidungsfindung zu verwerten.

Eine Studie der ING-DiBa aus dem Jahr 2017 zeigt die Ursache für diese Problematik auf. Mehr als die Hälfte der Deutschen geben an, überhaupt keine Finanzbildung erhalten zu haben.⁵⁰ Vor dem Hintergrund, dass sich Deutschland als Wirtschaftsnation versteht, ist das paradox. Naheliegend ist dies aber begründet in der in Deutschland vorherrschenden „Geld-ist-tabu-Mentalität“, denn hier gilt: „Über Geld spricht man nicht, das hat man.“⁵¹ Nachteilige Auswirkungen zeigen sich auch im europäischen Vergleich. Denn hier bildet Deutschland im Hinblick auf die Finanzbildung der Bürger mit Großbritannien das Schlusslicht.⁵² Insbesondere in Zeiten der Niedrigzinsphase und des demographischen Wandels sind diese Ergebnisse vor dem Hintergrund der Altersvorsorge besorgniserregend. Ein einfaches Sparkonzept in Form von Festgeldkonten oder Lebensversicherungen, wie es früher üblich war, funktioniert heute nicht mehr.⁵³ Bei der Umsetzung risikobehafteter Anlagen zeigen Bellofatto/De’Hondt/Winne (2018), dass finanzielle Bildung zu besseren Entscheidungen führen kann. Finanzbildung stellt hier also ein wichtiges Instrument dar, jungen Bürgern die Bedeutung der Vorsorge zu verdeutlichen.⁵⁴ Zudem ist sie essenziell für eine abwägende Beurteilung nach Vor- und Nachteilen der auf dem Markt angebotenen Beratungsprodukte und -modelle.

Wenn diese „zentrale Schlüsselqualifikation“⁵⁵ also fehlt, können Verbraucher die Problematik der Fehlanreize in der Provisionsberatung nicht ausreichend erkennen. Es wird ihnen also

⁴⁸ Siehe für die Ergebnisse Tabelle 2 (Berater) und Tabelle 3 (Kunden) im Anhang.

⁴⁹ Die bundesweite Studie von Paul/Schröder/Schumacher (2019) umfasst eine Grundgesamtheit von 2.852 Kunden und 153 Instituten.

⁵⁰ Vgl. Brzeski/Franke (2017), S. 1.

⁵¹ Mußler (2021).

⁵² Vgl. Brzeski/Franke (2017), S. 1.

⁵³ Vgl. Mußler (2021).

⁵⁴ Vgl. Bellofatto/D’Hondt/Winne (2018), S. 178.

⁵⁵ Organization for Economic Co-operation and Development (2013), S. 140.

nicht bewusst, dass die Integrität der angebotenen Produkte in der Provisionsberatung im Vergleich zu einer Beratung ohne Produktbindung eingeschränkt ist. Wenn Verbrauchern dann die Kenntnisse über das Alternativmodell der Honorarberatung fehlt,⁵⁶ werden sie folglich im bestehenden System verharren. Doch auch wenn Kunden die Vorteile der Honorarberatung erkannt haben, stellt mangelnde ökonomische Bildung nach wie vor ein maßgebliches Problem dar. In der Folge werden Beratungskosten in der Honorarberatung nicht selten dadurch in die Höhe getrieben, dass der Honorarberater viel Zeit aufwenden muss, um den Kunden (1) das Modell der Honorarberatung zu erläutern und (2) finanzielles Basiswissen zu vermitteln. Erst im Anschluss kann ein fundiertes Beratungsgespräch erfolgen. Damit der Kunde also Empfehlungen seines Beraters nachvollziehen und darauf aufbauend eine fundierte (Anlage-)Entscheidung treffen kann, bedarf es einer erheblichen Verbesserung der allgemeinen Finanzbildung der Kunden.⁵⁷

Auf Kunden- und auf Beraterseite besteht diesbezüglich ein ausgeprägtes Bewusstsein nach Handlungsnotwendigkeit. Somit plädieren 94,8 % der befragten Berater (1-A-I) und 90,9 % (1-A-II) der Kunden für eine verstärkte Implementierung der Finanzbildung in den Schulunterricht. Die Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) hat sich bereits 2005 für eine möglichst frühe Integration in den Unterricht ausgesprochen.⁵⁸ Auch eine Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge hat ergeben, dass sich 84,0 % der Deutschen für mehr finanzielle Bildung in der Schule ausgesprochen haben.⁵⁹ Auf EU-Ebene stellt die Stärkung der finanziellen Kompetenzbildung ein langjährig erklärtes Ziel des Aktionsplans der Kapitalmarktunion dar und wurde auch in der Vorlage des neuen Aktionsplans 2020 erneut als prominentes Ziel ausgerufen.⁶⁰

Eine weitreichende Umsetzung in Deutschland lässt derweil (noch) auf sich warten und das, obwohl die Deutsche Börse schon 2018 auf die negativen Folgen schlechter Finanzbildung auf den Vermögensaufbau sowie den Umgang mit Schulden und die Beurteilung von Versicherungen aufmerksam gemacht hat. Das fehlende Wissen kann sogar zu Angst im Umgang mit risikobehafteten Anlageprodukten führen und kann somit auch als eine Erklärung für die, im

⁵⁶ Vereinzelt Fehlanreize bestehen auch in der Honorarberatung. Dennoch besteht kein Interessenkonflikt vergleichbaren Ausmaßes wie in der Provisionsberatung. Siehe hierzu die Referenzstudie Schmitz (2021), S. 104.

⁵⁷ Vgl. Teicher (2017), S. 29.

⁵⁸ Vgl. Organization for Economic Co-operation and Development (2006), S. 119.

⁵⁹ Vgl. Deutsches Institut für Altersvorsorge (2019).

⁶⁰ Vgl. Europäische Kommission (2020).

internationalen Vergleich, geringe Aktionärsquote in Deutschland herangezogen werden.⁶¹ International besitzt die ökonomische Bildung im Rahmen der Schulbildung einen anderen Stellenwert. Im Anhang zur PISA Studie werden OECD Staaten regelmäßig anhand ihrer ökonomischen Bildung gemessen.⁶² Einem internationalen Vergleich entzieht sich Deutschland jedoch und scheut die Teilnahme am Vergleich.⁶³ Dabei würde dieser Test Missstände am effektivsten aufdecken, wie die Studie der ING-DiBa⁶⁴ aus dem Jahr 2017 bereits vermuten lässt. Handlungsbedarf sehen daher auch eine steigende Anzahl privater Initiativen, die sich der Aufgabe angenommen haben, Finanzbildung zu vermitteln. Solange der Bildungsauftrag im Vordergrund steht, ist ein solches Engagement sicherlich zu begrüßen. Problematisch ist jedoch, wenn die Qualität der Informationen nicht angemessen ist oder die Inhalte auf ein werbliches Interesse ausgerichtet werden.⁶⁵

Um ein ausreichendes, flächendeckendes und objektives Finanzbildungsniveau zu erreichen, ist also eine Integration in den Schulunterricht essenziell. Im Fokus sollten dabei die Vermittlung von finanziellem Grundwissen über den Umgang mit Zahlungsdienstleistungen, Anlagemöglichkeiten, Krediten, Versicherungen und Altersvorsorge stehen.⁶⁶ Dabei sollte ein Verständnis zu einem gesunden Verhältnis zwischen den drei zentralen Elementen „Rendite, Risiko und Liquidität“ aufgebaut werden.⁶⁷ Da Verbrauchern aber auch zunehmend Eigenverantwortung in der Planung ihrer finanziellen Zukunft abverlangt wird, ist ein erweitertes Wissen über die angebotenen Dienstleistungen und Produkte notwendig.⁶⁸ Das schließt ebenso die Informationsvermittlung über die verschiedenen Beratungsangebote und ihre zugrunde liegende Anreizgestaltung (Interessenskonflikte) ein. Damit so ein Qualitätsmindeststandard gewährleistet werden kann, könnte in diesem Zuge die Bundesbank⁶⁹ – die bereits für ausgewählte Themenbereiche Schulungsmaterialien vorhält – eine prominentere Rolle einnehmen.

Initiator dieser Bewegung muss aber letztlich die Politik sein, damit ein Finanzbildungskonzept mit einheitlichen Qualitätsstandards bundesweit vorangetrieben werden kann. Das Ziel sollte sein, dass eine Beratung primär zu aktiven Käufen auf der Kundenseite und weniger zu

⁶¹ Vgl. Deutsche Börse (2018); Finanzielle Bildung geht mit besseren finanziellen Entscheidungen einher. Siehe dazu Zimmermann (2018).

⁶² Vgl. Organization for Economic Co-operation and Development (2013), Anhang.

⁶³ Vgl. Bankenverband (2016).

⁶⁴ Vgl. Brzeski/Franke (2017).

⁶⁵ Vgl. Braun (2013); Mußler (2021).

⁶⁶ Vgl. Leumann u. a. (2016), S. 21. Siehe auch Forderungen der OECD in Organization for Economic Co-operation and Development (2006).

⁶⁷ Vgl. Mußler (2021).

⁶⁸ Vgl. Leumann u. a. (2016), S. 19; Organization for Economic Co-operation and Development (2013), S. 140.

⁶⁹ Die Einbindung einer Bundesbehörde in die Bildungspolitik ist jedoch vor dem Hintergrund des Föderalismus in Deutschland kritisch zu sehen.

Verkäufen des Beraters führt.⁷⁰ Dabei wird der individuelle Berater jedoch nicht überflüssig. Im Gegenteil, in der Honorarberatung stellt ein mündigerer Kunde vielmehr die Basis für ein optimales Kosten/Nutzen-Verhältnis dar. Wenn mehr Zeit für die tatsächliche Beratung und weniger Zeit für grundlegende finanzielle Fragestellungen aufgewendet wird, profitieren beide Parteien. Vor allem aber treffen Kunden auf diese Weise fundierte, selbstbewusste Anlageentscheidungen, die nicht auf „blindem“ Vertrauen fußen.

Eine verbesserte Finanzbildung der Kunden kann in der Folge auch einen wertvollen Beitrag in der Veränderung des Mindsets in Bezug auf ihre Zahlungsbereitschaft liefern. Denn dem Modell der Honorarberatung liegt ein aktiver und direkter Zahlungsvorgang des Kunden an den Berater zugrunde. Im Provisionsmodell wird der Berater für die Beratungsleistung nur indirekt entlohnt. Die Hemmschwelle für eine aktive und direkte Bezahlung einer Serviceleistung ist bei vielen (potenziellen) Kunden daher nach wie vor hoch. Deutsche Verbraucher haben sich an eine vermeintlich „kostenlose“ Beratungsleistung gewöhnt.⁷¹ Erst wenn dem Kunden die tatsächliche Wertigkeit der unabhängigen, qualitativen Beratung deutlich wird, kann auch die Zahlungsbereitschaft der Kunden angehoben werden. Die Wertigkeit der Beratung kann einem Kunden jedoch erst bewusst werden, wenn dieser ein finanzielles Grundverständnis für die besprochenen Inhalte einer Beratung besitzt.

Genauso wie finanzielle Grundbildung die Voraussetzung ist, damit mehr Transparenz über Finanzprodukte ihre Wirkung entfalten kann, ist auch der Erfolg von Aufklärungskampagnen über die verschiedenen Vergütungsmodelle von dieser Basis abhängig. Ergebnisse der Umfrage haben ergeben, dass nur 25,6 % der Kunden durch Presse/Medien und 15,4 % der Kunden durch Verbraucherzentralen auf Honorarberatung aufmerksam geworden sind. Auf Honorarberaterseite zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. 21,7 % der befragten Honorarberater gaben an, durch Presse/Medien auf das Modell der Honorarberatung gestoßen zu sein.⁷² Damit ergeben sich für Angebots- sowie Nachfrageseite Verbesserungspotenziale. Hierzu fordern 90,2 % der Berater (1-D-I) und 93,1 % der Kunden (1-C-II), die Popularität des Honorarberatermodells durch Aufklärungskampagnen z. B. über Verbraucherzentralen, Gewerkschaften, Ministerien und/oder die Bundeszentrale für politische Bildung voranzutreiben. Dabei sollten Aufklärungskampagnen das Modell der Honorarberatung an sich sowie auch die Abgrenzung zur provisionsbasierten Beratung erläutern. Sie würden sich damit an beide Zielgruppen – Kunden sowie Berater – richten und für mehr Aufklärung hinsichtlich alternativer Beratungsmodelle sorgen.

⁷⁰ Vgl. Teicher (2017), S. 12.

⁷¹ Vgl. Korsi (2019), S. 184; Tekathen (2015), S. 5.

⁷² Siehe Tabelle 7 für Berater und Tabelle 8 für Kunden im Anhang.

Neben der Förderung des Wissens um die Existenz und der Charakteristika der Honorarberatung ist jedoch auch eine Verbesserung der Auffindbarkeit und `Sichtbarkeit` der Honorarberater im Internet erforderlich. Somit halten 85,6 % (1-B-I) der befragten Honorarberater die Errichtung eines öffentlich einsehbares Verzeichnisses aller Honorarberater in Deutschland für sinnvoll. In erster Linie soll auf diese Weise (potenziellen) Kunden, die Suche nach dem passenden Berater erleichtert werden.⁷³

Die bislang genannten grundlegenden Rahmenbedingungen, wie die Stärkung der Finanzbildung, Aufklärungskampagnen, Transparenzsteigerung und die Bereitstellung eines öffentlichen, zentralen Registers zielen primär darauf ab, das Modell der Honorarberatung für Kunden attraktiver zu gestalten. Dennoch sind auch Grundvoraussetzungen zu beachten, die zu erfüllen sind, um die Attraktivität des Modells für Berater zu steigern. Dazu zählt vor allem, ein Produktangebot zu schaffen, welches dem Berater eine transparente, qualitative Beratung erst ermöglicht. 83,7 % (1-E-I) der befragten Berater fordern in diesem Zusammenhang eine Verpflichtung der Produktgeber, jedes angebotene Finanzprodukt nicht nur zum Bruttotarif, sondern auch inhaltsgleich in einer Nettovariante anzubieten. Dies würde insbesondere für den Versicherungsmarkt, der bislang keine ausreichende Anzahl an Nettoprodukten hervorgebracht hat, einen Fortschritt bedeuten.⁷⁴ Damit wären nicht nur die Hemmnisse bezüglich Provisionsdurchleitungen und -auskehrungen behoben, sondern würde auch den Versicherern die Argumentationsbasis entzogen, nicht mit Honorarberatern zusammenarbeiten zu wollen bzw. zu können. Gleichzeitig richtet sich ein thematisch verwandter Appell an den Gesetzgeber. Derweil besteht keine Gesetzesgrundlage, die „unechte“ und „echte“ Nettotarife⁷⁵ voneinander differenziert. In dieser Intransparenz sehen 92,6 % (1-F-I) der befragten Berater ein Problem und fordern den Erlass einer einheitlichen und verbindlichen Definition von Nettoprodukten, um die von Kundenseite geforderte Transparenz adäquat gewährleisten zu können.

⁷³ Das bestehende Vermittlerverzeichnis des DIHK bietet lediglich als Kontrollinstrument einen Mehrwert. Beispielsweise offenbart eine explizite namentliche Suche, auf welcher gesetzlichen Grundlage dieser Berater tätig ist. Eine konkrete Suche nach Beratern z. B. im Umkreis oder einer bestimmten Stadt ist nicht möglich.

⁷⁴ Der Marktanteil des Neugeschäfts ist verschwindend gering. Lebensversicherungen 3,1 ‰, Kranken- und Schadensversicherungen 0,1 ‰. Siehe hierzu Beenken/Wende (2016), S. 8–10.

⁷⁵ „Unechte“ Nettotarife enthalten zwar keine direkt an den Honorarberater abzuführende Provisionen, jedoch inkludieren sie Vertriebs- und Bearbeitungskosten. „Echte“ Nettotarife enthalten weder Provisionen noch Vertriebs- und Bearbeitungskosten. Siehe dazu Korski (2019), S. 176; Beenken/Wende (2016), S. 6; Teicher (2017), S. 76–82.

Während diese Maßnahmen – nach erfolgter Umsetzung und Implementierung – in Deutschland zunächst die notwendige Basis für eine erfolgreiche Etablierung der Honorarberatung darstellen, bilden auch eine Reihe weiterer Maßnahmen potenzielle Erfolgsfaktoren. Dabei liegt der Fokus auf den in der Faktoranalyse extrahierten Faktoren (2) – (5).

2. Vereinheitlichung der gesetzlichen Grundlage und Außendarstellung der Honorarberatung (Faktor 2)

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass sich Komplexität und Undurchsichtigkeit in einem Kunde-Berater-Verhältnis vertrauensschädigend auswirken können. Besonders plakativ wurde dies durch die Umsetzung der MiFID II/MiFIR Richtlinie gezeigt, die für Kunden primär in einer komplexen Informationsflut mündete.⁷⁶

Mindestens genauso kontraproduktiv für das Kunde-Berater-Verhältnis, stellt sich ein uneinheitliches Berufsbild des Honorarberaters nach außen dar. Trotz der politischen Zielrichtung Deutschlands, die unabhängige Honorarberatung zu fördern, bindet die Gesetzgebung die angebotenen Produkte der Berater eng an vorgegebene Produktspektren.

Aus Beraterperspektive ist eine produktgruppenorientierte Regulierung insbesondere problematisch, da die Honorarberatung versucht, eben diese nicht in den Mittelpunkt der Beratung zu stellen. Honorarberater, die eine ganzheitliche Finanzdienstleistungsberatung anbieten wollen, benötigen drei verschiedene Zulassungen und verfügen je nach Dienstleistung über unterschiedliche Berufsbezeichnungen: 1) Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO) oder unabhängiger Honorar-Anlageberater (§ 94 WpHG), 2) Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO), 3) Honorar-Immobilienanleiherberater (§ 34i Abs. 5 GewO). Auf Beraterseite schränkt dies die Handlungsempfehlungen für die Kunden ein. Denn eine unabhängige Beratungsleistung impliziert nicht nur die Unabhängigkeit von Produktgebern und Provisionen, sondern auch die Abgabe produktunabhängiger, marktübergreifender (Anlage-)Empfehlungen für den Kunden.⁷⁷ Daher plädieren 66,3 % (2-A-I) der befragten Honorarberater für die Einführung einer einheitlichen gesetzlichen Grundlage für einen Finanzberater. Auf diese Weise könnte ein ganzheitlicher Beratungsansatz im Versicherungs-, Anlage- und Immobilienanleiherbereich verfolgt werden, der wiederum einen produktgruppen-unabhängigen Regulierungsansatz erlaubt.⁷⁸

Auf Kundenseite birgt die komplexe Außendarstellung des Berufsbilds über verschiedene Bezeichnungen die Gefahr, für Verunsicherung zu sorgen und somit die Hemmschwelle zum

⁷⁶ Vgl. Paul/Schröder/Schumacher (2019), S. 138.

⁷⁷ Vgl. Teicher (2017), S. 31.

⁷⁸ Diese Maßnahme wäre nur in Verbindung mit einer klaren Trennung der Honorarberatung von der Provisionsberatung umsetzbar. Siehe hierzu Faktor (3).

Einstieg in die Honorarberatung zu erhöhen. Da für Kunden nicht ersichtlich sein kann, warum der Honorar-Anlageberater gegenüber dem Honorar-Finanzanlagenberater zusätzlich als unabhängig bezeichnet wird und der Versicherungsberater in der Berufsbezeichnung keinen Hinweis auf das Honorar als Vergütungsbasis führt, fordern 77,1 % (2-C-I) der Honorarberater die Schaffung einer einheitlichen Bezeichnung. Vor diesem Hintergrund schlug der Bundesrat im Jahr 2017 bereits den „unabhängigen Finanzberater“ als einheitliche Bezeichnung vor, was allerdings letztlich nicht im finalen Gesetzestext umgesetzt wurde.⁷⁹ Da hierbei jedoch nur die Unabhängigkeit, nicht aber die Vergütungsform als Entscheidungsmerkmal adressiert wird, scheint eine Bezeichnung, wie ein „unabhängiger Honorar-Finanzberater“, sinnvoller.

Ein stärkerer Vorstoß in Richtung der Etablierung der Honorarberatung in Deutschland in Verbindung mit der dargestellten Vereinheitlichung der gesetzlichen Basis legt letztlich auch die Notwendigkeit einer politischen Interessenvertretung der Honorarberatung in Deutschland nahe. So sehen 85,9 % (2-B-I) der befragten Berater eine Interessenvertretung auf politischer Ebene durch einen zentralen Verband als zielführend an. Ein zentraler Verband kann nicht nur eine richtungsweisende Funktion einnehmen, um als Kommunikationssäule zwischen Politik und Honorarberaterpraxis zu fungieren. Gleichzeitig kann er auch einen wichtigen Beitrag für die in Faktor 1 aufgeführten notwendigen Aufklärungskampagnen liefern.

3. Provisions(teil-)verbot oder Trennung der Vergütungsformen (Faktor 3)

In der Wissenschaft sowie auf der Praxisseite wird vermehrt die Frage diskutiert, ob anstatt der Offenlegung von Interessenskonflikten nicht eine grundsätzliche Vermeidung dieser Konflikte durch ein Provisions(teil-)verbot⁸⁰ für beide Parteien – Berater und Kunde – eine zielführendere Lösung darstellt.⁸¹ Während (Teil-)Verbote dieser Art international schon längst zur gängigen Praxis gehören, stoßen sie in Deutschland – zumindest auf Gesetzgeber- und Banken- seite – auf wenig Zuspruch.⁸² Insbesondere Stimmen der Verbraucherzentralen monieren in diesem Zusammenhang, dass der Gesetzgeber daran scheitere, den im Provisionsmodell begründeten Interessenskonflikten mit komplexer Regulierung entgegenzuwirken.⁸³ Seit einigen

⁷⁹ Vgl. Bundestagsdrucksache 18/11627, S. 51 f.; Bundestagsdrucksache 18/13021, S. 4.

⁸⁰ Ein Provisionsverbot in den (Noch-)Mitgliedsstaaten Großbritannien und den Niederlanden gilt bereits und wurde gemäß Art. 4 MiFID I von der Kommission als zulässig anerkannt. Daher ist mit einer Zustimmung für Deutschland seitens der Kommission und der Union zu rechnen. Siehe dazu Schelling (2013), S. 349 f.

⁸¹ Vgl. Paul/Schröder/Schumacher (2019), S. 138; Hackethal u. a. (2011), S. 190 f.; Baumanns (2017).

⁸² Vgl. Jahberg (2012); Toller (2012).

⁸³ Vgl. Quirin Privatbank AG (2019).

Jahren fordern sie daher den Beschluss eines Provisionsverbots, um die Produkt- und Beratungsqualität zu verbessern. Dabei verweisen sie auf die erfolgreiche Umsetzung des Verbots in Großbritannien und den Niederlanden.⁸⁴

Ein ähnlich heterogenes Bild ergeben die Umfrageergebnisse der Honorarberater in Deutschland. Erwartungsgemäß trifft ein Provisionsverbot aufseiten jener Berater, die ausschließlich auf Honorarbasis arbeiten (reine Honorarberater), auf deutlich höhere Zustimmung, während Mischberater⁸⁵ eine ablehnende Haltung einnehmen. Dabei deckt jedoch eine differenzierte Betrachtung von Provisionsverboten nach Geschäftsfeldern Abweichungen auf. Während 85,5 % (3-A-I) der reinen Honorarberater für ein Provisionsannahmeverbot in der Geldanlage- und Altersvorsorgeberatung/-vermittlung plädieren, stimmen dem immerhin noch 47,4 % (3-A-I) der Mischberater zu. Auch Kunden halten diesen Vorschlag mit 86,4 % (3-A-II) Zustimmung für empfehlenswert.

In der Versicherungsberatung stößt ein Verbot auf eine deutlich höhere Uneinigkeit zwischen reinen Honorarberatern und Mischberatern. Einem Provisionsverbot für Sachversicherungen stimmen 70,4 % (3-B-I) der reinen Honorarberater zu, während 72,4 % (3-B-I) der Mischberater dieses ablehnen. Im Bereich der Versicherungen mit biometrischen Risiken fordern 78,3 % (3-C-I) der reinen Honorarberater ein Provisionsverbot. 71,1 % (3-C-I) der Mischberater äußern sich einem Verbot gegenüber jedoch ablehnend. Dabei ist anzunehmen, dass sich die ablehnende Grundhaltung der Mischberater darin begründet, dass der Erfolg ihres Geschäftsmodells auch auf provisionsbasierter Beratung fußt.

Internationale Erfahrungen mit Provisions(teil-)verboten zeigen, dass die Einführung der Verbote als Erfolge in der Finanzberatung verbucht wurden. Das geht vor allem aus den Evaluierungen von Risseeuw u. a. (2017) in den Niederlanden und der Financial Conduct Authority (2016) und (2020) in Großbritannien hervor.⁸⁶ Neben damit einhergehenden Vorteilen insbesondere im Hinblick auf die Bekämpfung von Interessenskonflikten in der Beratung sind aber auch diverse Risiken durch den regulatorischen Markteingriff nicht außer Acht zu lassen.

Großbritannien hat gezeigt, dass das Ende 2012 im Rahmen des Retail Distribution Review (RDR) umgesetzte Provisionsverbot dazu beigetragen hat, dass einkommensschwächere Bevölkerungsschichten in ländlichen Regionen schlechteren Zugang zu Anlageberatungsdienstleistungen haben. Das liegt neben der fehlenden Zahlungsbereitschaft auch an den zu hohen

⁸⁴ Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband (2018), S. 27.

⁸⁵ Mischberater sind Berater, die wahlweise Vergütungen auf Honorar- und Provisionsbasis offerieren. Die Ergebnisse sind aufgeführt in Tabelle 4 im Anhang.

⁸⁶ Vgl. Risseeuw u. a. (2017), S. 5; Financial Conduct Authority (2016), S. 4; Financial Conduct Authority (2020), S. 3.

Mindestanlagesummen (z. B. HSBC ab mind. 50.000 Pfund).⁸⁷ Beenken/Schradin/Wende (2014) gehen daher davon aus, dass nur noch 10 % der Bevölkerung in Großbritannien qualifizierte Beratung in Anspruch nehmen können, was zu einer „erheblichen Beratungslücke“ führt.⁸⁸ In der Folge schrumpfte die Anzahl der Berater⁸⁹ und Beratung wandelte sich zum Luxusgut.⁹⁰ Auch in Finnland war in Folge des Provisionsverbots im Versicherungsmarkt zu beobachten, dass insbesondere kleinere Anbieter den Markt verließen und die Zahlungsbereitschaft für Honorare zu gering war.⁹¹ Eine geringe Zahlungsbereitschaft britischer Verbraucher zeigten auch britische Studien. Diese lag bei 67 Pfund/Std., während laut Einschätzung der Finanzberater ein durchschnittlicher Stundensatz von 170 Pfund als angemessen angesehen wurde.⁹² In den Niederlanden hingegen ist in Folge des Provisionsverbots kein über einen allgemein abnehmenden Trend hinaus zu beobachtender Beraterschwund festzustellen.⁹³ Gleichzeitig konnten die Kunden in den Niederlanden sowie auch in Großbritannien von einer positiven Entwicklung hin zu einer qualifizierteren Beratung und einfacheren Produkten profitieren.⁹⁴

Im Falle einer Umsetzung eines Provisionsverbots in Deutschland ist damit einigen Risiken präventiv entgegenzuwirken. Wie in Faktor 1 bereits adressiert, muss zunächst sichergestellt werden, dass eine grundsätzliche Zahlungsbereitschaft aufseiten der deutschen Verbraucher geschaffen wird. Das Mindset der vermeintlich „kostenlosen“ Beratungsleistung bedarf einem grundlegenden Wandel durch Finanzbildung und Aufklärung. Eine Vertrauensbildung in die Wertigkeit der angebotenen Leistung ist essenziell. Andernfalls drohen Verbraucher weniger in ihre Vermögensbildung und Altersvorsorge zu investieren, was wiederum der eigentlichen Zielsetzung entgegenwirkt. Zuträglich für die Vertrauensbildung sehen 98,3 % (3-E-I) der reinen Honorarberater auch die Einführung einer Definition des Zusatzes „unabhängig“ im Zusammenhang der Beratung. Sie sollte beinhalten, dass ein „unabhängiger“ Berater keine Zuwendungen Dritter erhalten darf, und somit nicht nur signalisieren, dass der Berater unabhängig von einem bestimmten Produktanbieter ist, sondern auch von dem Provisionsmodell immanenten Verkaufsanreiz. Weiterhin ist einer Beratungslücke vorzubeugen, denn Geringverdienern

⁸⁷ Vgl. Korsi (2019), S. 183.

⁸⁸ Beenken/Schradin/Wende (2014), S. 9.

⁸⁹ Vgl. Financial Conduct Authority (2016), S. 5 und 18; Im Zuge der Kritik am RDR wurde eine weitreichende Reform des RDR 2016 erlassen, die die beschriebenen Problemfelder beheben soll. Siehe dazu Faktor 5.

⁹⁰ Vgl. Korsi (2019), S. 184.

⁹¹ Vgl. Financial Services User Group (2013), S. 106.

⁹² Vgl. Korsi (2019), S. 184.

⁹³ Vgl. Risseuw u. a. (2017), S. 7.

⁹⁴ Vgl. Risseuw u. a. (2017), S. 5; Financial Conduct Authority (2014), S. 3.

darf der Zugang zu qualifizierter Beratung nicht verwehrt bleiben. Ansätze in Form von *simplified/scaled advice* Lösungen oder auch die Beleihung von Finanzanlagen wurden dazu bereits, wie in Kapitel 1 erläutert, in Australien und Großbritannien erfolgreich umgesetzt. Diese und weitere Maßnahmen werden in Faktor 5 evaluiert.

Neben der viel diskutierten Möglichkeit des Provisionsverbots besteht zudem die Alternative, eine klare Trennung zwischen Honorarberatung und Provisionsberatung durchzusetzen. Eine klare Trennung kann erzielt werden, indem zum einen Berater, die auf Honorarbasis in einem Geschäftszweig tätig sind, keine provisionsbasierte Beratung in einem anderen Geschäftszweig anbieten dürfen. Zum anderen müsste für Finanzanlagenberater und Versicherungsvermittler ein Honorarannahmeverbot durchgesetzt werden.⁹⁵ 93,2 % (3-B-II) der Kunden begrüßen diesen Vorschlag, wahrscheinlich nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass das Angebot beider Vergütungsmodelle für Verunsicherung sorgen kann. Erwartungsgemäß nehmen die befragten reinen Honorar- und Mischberater eine jeweils konträre Haltung dieser Maßnahme gegenüber ein. Während 91,5 % (3-D-I) der Berater, die ausschließlich Honorare annehmen, eine Trennung der Vergütungsformen für sinnvoll erachten, lehnen 72,4 % (3-D-I) der Mischberater eine Separierung ab.

Die ablehnende Haltung der Mischberater gegenüber einer Trennung der Vergütungsstrukturen liegt in einem entscheidenden Vorteil dieses Systems begründet. Die Möglichkeit, beide Modelle parallel anzubieten, erleichtert Beratern einerseits den Weg in die Honorarberatung, da sie das alternative Vergütungssystem ohne umfangreiche Umwandlung der Berufsbezeichnung testen können. Andererseits profitieren sie von zwei wirtschaftlichen Standbeinen und erweitern so ihren potenziellen Kundenkreis. Auch auf Kundenseite reduziert es die Hemmschwelle zur Honorarberatung und führt dazu, dass Kunden eher bereit sind, ein neues Modell auszuprobieren, ohne den Berater zu wechseln. Einerseits könnten Mischberater durch eine Trennung zwar dazu bewegt werden, eine Zulassung als reine Honorarberater anzustreben. Andererseits birgt sie die Gefahr, dass zukünftig noch weniger Kunden und Berater das Vergütungsmodell wechseln.

Bereits mit der Einführung der Honorar-Berufsbilder im Zuge des Honoraranlageberatungsgesetzes aus dem Jahre 2014⁹⁶ zeigte sich exemplarisch für den Honorar-Finanzanlagenberater, dass die Zulassungen trotz niedrigem Ausgangsniveau nur leicht anstiegen (2016: 130; 2020: 211). Im Register für unabhängige Honorar-Anlageberater wurden seit dem Höchststand

⁹⁵ Eine klare Trennung zwischen Honorar und Provision im Versicherungsbereich wurde bereits 2017 diskutiert, jedoch wurde es im Rahmen der finalen Gesetzgebung verworfen. Siehe dazu Bundestagsplenarprotokoll 18/243, S. 25049D.

⁹⁶ Vgl. Bundestagsdrucksache 17/12295, S. 1.

2018 (19 Einträge) sogar zwei Eintragungen wieder entfernt.⁹⁷ Um die Gefahr, das Angebot der Honorarberatung durch eine klare Trennung weiter zu verringern, entgegenzuwirken, wäre im Versicherungsbereich ein Provisionsannahmeverbot für Versicherungsmakler denkbar. Ein Makler ist ohnehin angehalten, im Interesse des Kunden zu handeln, und unterliegt keiner Produktgeberbindung. Durch die Vergütungsumstellung kann damit ein großer Beitrag zur Verbreitung der honorarbasierten Beratung geschaffen werden, da dieses Vergütungsmodell die Grundlage von 46.199 Versicherungsmaklern⁹⁸ darstellen würde. Bei einem Honorarannahmeverbot für Versicherungsmakler würden nach den bisherigen Erfahrungen wahrscheinlich wenige Berater aktiv die Umschreibung ihrer gesetzlichen Eintragung zum Versicherungsberater vornehmen. Damit würde ein großer Teil des Angebots von Honorarberatung im Versicherungsbereich verloren gehen. Darüber hinaus kann im Versicherungs- sowie im Finanzanlagebereich eine Übergangsphase, in der die Honorarvermittlung⁹⁹ als Zwischenlösung akzeptiert wird, den Übergang für Vermittler in das Honorarmodell erleichtern.

4. Höhere Qualitätsstandards und ihre Kontrolle (Faktor 4)

Die Qualität spielt bei Vertrauensgütern wie Bankdienstleistungen eine herausragende Rolle, da sie, anders als bei Such- und Erfahrungsgütern, ex-ante und für den Kunden teilweise auch ex-post nicht beurteilbar ist. Daher muss der Kunde seinem Berater und dessen Empfehlung vertrauen.¹⁰⁰ Wie empfindlich dieses Vertrauen ist, hat zuletzt die Finanzkrise 2008 gezeigt.¹⁰¹ Und wie nachhaltig sich ein Vertrauensverlust auswirken kann, verdeutlicht eine Langzeituntersuchung zum Vertrauen der Verbraucher in Banken, die zeigt, dass das verlorene Vertrauen auch zehn Jahre nach der Krise nicht vollständig wiederhergestellt werden konnte.¹⁰²

Aus der Vertrauensempfindlichkeit entstehende Kaufwiderstände können in der Honorarberatung dadurch verstärkt werden, dass der Verbraucher die Vergütung zahlen muss, bevor er die Leistung beurteilen kann.¹⁰³ Ein effektives Instrument, um diese Hürde zu überwinden, kann

⁹⁷ Vgl. Bundestagsdrucksache 19/6069, S. 2; Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2020); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2020).

⁹⁸ Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2020a). Bei einer solchen Umstellung müsste die fragliche Wirtschaftlichkeit von Sachversicherungen auf Honorarbasis berücksichtigt werden.

⁹⁹ Honorarvermittlung, der eine Honorarzahung bei erfolgreichem Produktverkauf zugrunde liegt, erfüllt nicht die Kriterien der Honorarberatung. Siehe hierzu auch Schmitz (2021), S. 104 f.

¹⁰⁰ Vgl. Waschbusch/Schuster/Berg (2018), S. 53 f.

¹⁰¹ Vgl. Haselmann/Krahen/Wahrenburg (2019), S. 48; Wälti (2012), S. 593.

¹⁰² Vgl. Schlick (2019).

¹⁰³ Vgl. Boden (2016), S. 244.

das Angebot einer „kostenlosen“ Erstberatung sein. Hierdurch wird den Kunden zunächst einmal die Möglichkeit gegeben, die Qualität der Beratung beurteilen zu können.¹⁰⁴ Der Berater muss dann durch Qualität überzeugen, um ein Basisvertrauen zum Kunden zu schaffen. Um jedoch aus der Perspektive der Berater überhaupt qualitativ hochwertige Beratung leisten zu können, spielt die individuelle Motivation eines Beraters, Honorarberatung anzubieten, eine entscheidende Rolle. Vor diesem Hintergrund haben die Berater innerhalb der Befragung in einem Freitextfeld ihre Beweggründe für den Weg in die Honorarberatung angegeben. Eine Zuordnung in tendenziell egoistische und tendenziell altruistische Hauptgründe¹⁰⁵ ergab, dass 79,3 % der Berater den Kundennutzen in den Vordergrund stellen und nur 46,7 % persönliche Vorteile als Motivation ansehen.¹⁰⁶ Damit sind mehrheitlich die grundsätzlichen Weichen für eine qualitativ gute Beratung im Sinne des Kundeninteresses gestellt.

Aus Kundensicht ist dennoch eine objektive Beurteilung der Beweggründe des Beraters nicht möglich. Die Vertrauenshürde muss daher auf andere Weise überwunden werden. Nahe-liegend sind dafür Faktoren mit „Signalwirkung“, die durch den Kunden auch beobachtbar sind. Ziel sollte es sein, die Agency-Kosten in Form von Signaling der Berater und Kontrolle der Kunden zu minimieren.¹⁰⁷

In Großbritannien wurden im Rahmen des RDR die Anforderungen an die professionelle Qualifikation für Berater von einem Gymnasialabschluss auf einen universitären Abschluss angehoben.¹⁰⁸ Auch in den Niederlanden müssen die Honorarberater höhere Kompetenzanforderungen erfüllen. Risseuw u. a. (2017) zeigen, dass sich in der Folge weniger Berufseinsteiger für eine Karriere in der Finanzberatung entscheiden.¹⁰⁹ Die Einführungen höherer Anforderungen an die Qualifikationen der Berater verfolgen zwar nicht die Intention eines Beraterschwunds. Letztlich stellt es aber eine notwendige Selektion der Berater dar, um Beratungsqualität in der langen Frist sicherstellen zu können.

Auch in Deutschland kann eine entsprechende Erhöhung der Mindestqualifikation eine wichtige Signalfunktion insbesondere für Kunden einnehmen.¹¹⁰ Dafür bedarf es im Umkehrschluss jedoch auch passgenauer akademischer Angebote zum Berufsbild des Honorarberaters,

¹⁰⁴ Eine kostenlose Erstberatung wird von vielen Beratern bereits praktiziert. Dies könnte standardisiert und prominent in Aufklärungskampagnen verwendet werden.

¹⁰⁵ Siehe Tabelle 5 für altruistische und Tabelle 6 für egoistische Gründe im Anhang.

¹⁰⁶ Mehrfachantworten waren möglich, bei gleich vielen Nennungen von egoistischen und altruistischen Gründen wurden die Berater beiden Gruppen zugeschrieben.

¹⁰⁷ Vgl. Waschbusch/Schuster/Berg (2018), S. 74 f.

¹⁰⁸ Vgl. Korsi (2019), S. 182; Thorun/Niemeyer (2012), S. 20.

¹⁰⁹ Vgl. Risseuw u. a. (2017), S. 68.

¹¹⁰ Bislang bedarf es für die Berufsausübung eines Beraters lediglich eines Sachkundenachweises. Siehe hierzu § 34 f Abs. 5 GewO.

die sich in Deutschland derweil noch keiner ausreichenden Popularität erfreuen. Eine Ausweitung des Angebots stellt daher einen bedeutenden Schritt dar, um einen Grundstein für qualitativ hochwertige Beratung in der langen Frist zu setzen.

In einem ersten Schritt besteht jedoch die Notwendigkeit der langfristigen Sicherung der Qualitätsstandards durch die Einführung entsprechender Kontrollen (z. B. FinanzTÜV)¹¹¹. Auch in den Niederlanden und Großbritannien wurden die erhöhten Qualifikationsanforderungen um Qualitätskontrollen in Form von jährlichen Berichtspflichten erfolgreich ergänzt.¹¹² In Deutschland zeigt sich diesbezüglich auf Basis der Umfrageergebnisse ein zweigeteiltes Bild. Während 77,3 % (4-C-II) der befragten Kunden Qualitätskontrollen begrüßen würden, lehnen 50,3 % (4-C-I) der Berater Qualitätskontrollen ab. Die negative Haltung der Berater gegenüber der Einführung von Qualitätskontrollen kann in dem damit einhergehenden Mehraufwand, in der Dokumentation und dem grundsätzlichen Gefühl der Überwachung begründet liegen. Wenn Qualitätskontrollen aber dazu beitragen, für Kunden die Vertrauenshürde herabzusetzen, profitieren auch die Berater von einem zu erwartenden Kundenzulauf. Für beide Parteien – Kunde und Berater – ist letztlich mit einem Nutzenzuwachs zu rechnen, dem auf Beraterseite eine Kostensteigerung in Form des Dokumentationsaufwands gegenübersteht.

Weiterhin kann die Vertrauenshürde auf Kundenseite auch durch die Aufwertung des Honorarberaters in Form eines Kammerberufs reduziert werden. Auch hier vertreten Kunden und Berater abweichende Meinungen. Ein Großteil der Kunden (70,4 %; 4-A-II) sehen einen potenziellen qualitäts- und damit vertrauensfördernden Effekt. Auf Beraterseite hingegen stimmen nur 53,4 % (4-A-I) der Transformation zu einem Kammerberuf zu. Dabei könnte durch eine solche Aufwertung – neben der vertrauensfördernden Wirkung – auch der Wandel des Mindsets beim Verbraucher im Hinblick auf die Zahlungsbereitschaft begünstigt werden. Es könnte dem Wandel zuträglich sein, wenn der Honorarberater weniger als ein weiterer Vertreter der unbeliebten Finanzvermittler gesehen wird und eher das Ansehen der steuer- und rechtsberatenden Berufe erhält.¹¹³ Dass Steuerberatung nicht „kostenlos“ ist, ist historisch gewachsen und wird gesamtgesellschaftlich akzeptiert. Gleichzeitig agieren Steuerberater auf Basis einer einheitlichen Gebührenordnung, die auch für Honorarberater sinnvoll sein könnte. So würde

¹¹¹ Vgl. Bundestagsdrucksache 17/13131, S. 19.

¹¹² In den Niederlanden geschieht dies beispielsweise über Qualitätsaudits, um nachzuweisen, dass die gesetzlichen Anforderungen eingehalten werden. Siehe hierzu Risseeuw u. a. (2017), S. 8; In Großbritannien erfolgt die Umsetzung z. B. durch ein *annual Statement of Professional Standing*, in dem die Berater nachweisen müssen, dass sie sich auf dem aktuellen Wissensstand befinden. Siehe hierzu Thorun/Niemeyer (2012), S. 20.

¹¹³ Vgl. Beamtenbund/Tarifunion (2019), S. 20 f.

den Verbrauchern ein Maß für die Angemessenheit der Honorarhöhe gegeben.¹¹⁴ Erwartungsgemäß sehen 72,7 % (4-B-II) der Kunden einen Vorteil darin, während sich auf Beraterseite nur 46,4 % (4-B-I) einer einheitlichen Gebührenordnung unterwerfen wollen. Eine Umstellung auf einen Kammerberuf mit fixen Gebührensätzen in Verbindung mit einem öffentlich zugänglichen Zentralregister¹¹⁵ würde aufgrund einer deutlich besseren Übersichtlichkeit sowie einheitlicher Qualitätsstandards und -kontrollen sehr verbraucherfreundlich sein und für mehr Kundenzulauf in die Honorarberatung sorgen. Dadurch würde das Berufsbild des Honorarberaters jedoch einer maßgeblichen Veränderung unterworfen und nach einer Kosten/Nutzen-Abwägung ggfs. unattraktiver für den Berater werden. Eine „natürliche“ Selektion der Berater ist damit zu erwarten und dem Ziel der Erhöhung der Qualitätsstandards zuträglich.

Dennoch ist dem Risiko einer zu großen Disbalance zwischen Nachfrage und Angebot präventiv (z. B. durch staatlich gesetzte Anreize) entgegenzuwirken. Insbesondere im Hinblick auf die wirtschaftliche Attraktivität gibt Faktor 5 Impulsvorschläge, die einer Disbalance vorbeugen sollen.

5. Entwicklung der Honorarberatung zu einem wirtschaftlichen Modell für Berater und Kunden (Faktor 5)

Eine erfolgreiche Etablierung der Honorarberatung in Deutschland kann nur dann erfolgen, wenn auf Berater- und auf Kundenseite die notwendige Wirtschaftlichkeit gegeben ist. Wenn bei einer der beiden Parteien eine unwirtschaftliche Situation droht, in der die Kosten den Nutzen übersteigen (wie in Kapitel 3.4 – Faktor 4 beschrieben), dann resultiert ein Angebots-/Nachfrage-Ungleichgewicht. Gegen ein Ungleichgewicht dieser Art empfiehlt es sich, präventive Maßnahmen zu ergreifen, die unterschiedliche Ansätze verfolgen können.

Auf Kundenseite sollte vor diesem Hintergrund die politische Zielrichtung darauf ausgelegt sein, Beratungslücken für einkommensschwache Bevölkerungsschichten, wie sie in Großbritannien aufkamen¹¹⁶, vorzubeugen. Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Vorbeugung ist, dass eine Beratungslücke nicht aus einer fehlenden Zahlungsbereitschaft resultiert, sondern die betroffenen Verbraucher die finanziellen Mittel für eine Beratung nicht aufbringen können. Hier ist klar zwischen der Zahlungsbereitschaft und der Zahlungsfähigkeit zu differenzieren. Das setzt also voraus, dass sich das Mindset der Verbraucher schon im Vorhinein durch eine

¹¹⁴ Vgl. Bundestagsdrucksache 17/13131, S. 19.

¹¹⁵ Siehe hierzu Kapitel 3.1 (Faktor 1).

¹¹⁶ Vgl. Korsi (2019), S. 183 f.

verbesserte ökonomische Bildung sowie wirksamer Aufklärungskampagnen gewandelt haben muss.¹¹⁷

Einer Beratungslücke aufgrund eingeschränkter Zahlungsfähigkeit entgegenzuwirken, bedarf staatlichen Engagements. 59,8 % (5-A-I) der Honorarberater und 74,4 % (5-A-II) der Kunden sehen einen deutlichen Nutzen im Ausbau der Beratung durch Verbraucherzentralen in Verbindung mit einer Reduzierung der Stundensätze durch staatliche Zuschüsse. 57,9 % (5-D-I) der Honorarberater wünschen sich ohnehin eine Angebotsausweitung der Angestelltenverhältnisse für Honorarberater. Denn vereinzelt monieren die Berater, dass aus der Selbstständigkeit und sich häufig ändernden Regularien existenzielle Nöte folgen.¹¹⁸ Somit wäre eine solche Maßnahme für Kunden- wie auch für Beraterbedürfnisse zuträglich. Um die Zahlungsfähigkeit auf Kundenseite weiterhin zu begünstigen, erachten 70,6 % (5-B-I) der Honorarberater eine direkte staatliche Unterstützung von Geringverdienern in Form von Beratungsgutscheinen als sinnvoll. Auch auf Verbraucherseite stößt diese mögliche Maßnahme zur Vermeidung einer Versorgungslücke auf eine hohe Zustimmungsrate (77,2 %; 5-B-II). Alternativen stellen auch Ratenzahlungsmodelle oder die Beleihung von Rentenansprüchen und/oder Finanzanlagen dar. Australien nimmt diesbezüglich eine Vorreiterrolle ein, indem Gebühren für Beratungsleistungen nicht umgehend in voller Höhe entrichtet werden müssen. Auf Kundenwunsch besteht die Möglichkeit, Erträge aus erfolgreichen Investments zu beleihen und zur nachträglichen Begleichung des Beraterhonorars zu nutzen.¹¹⁹ Auf Beraterseite stellen alternative Zahlungsmodelle zwar einen organisatorischen Mehraufwand dar, demgegenüber steht jedoch auch ein steigender Nutzen durch erhöhten Kundenzulauf.

Weiterhin kann im Nachgang an eine Beratung ebenso eine steuerliche Anerkennung von Honoraren eine effektive finanzielle Unterstützung für die Verbraucher bedeuten, obgleich zu beachten ist, dass die Wirksamkeit der steuerlichen Anerkennung zur Vermeidung einer Versorgungslücke in akuten Fällen von Zahlungsunfähigkeit der Verbraucher eingeschränkt sein würde. Dennoch könnte die steuerliche Gleichstellung zu Provisionen für die übrigen Kundengruppen ein gewichtiges Argument für die Honorarberatung sein.

Einen anderen Ansatz stellen *simplified advice* Lösungen wie in Großbritannien für Verbraucher dar. Auch in Australien wurde eine solche Beratungslösung in Form eines *scaled advice* umgesetzt. Der *scaled advice* Ansatz setzt sich von der ganzheitlichen Beratung (*general*,

¹¹⁷ Siehe hierzu Kapitel 3.1 (Faktor 1).

¹¹⁸ Berater äußerten diese Sorgen im Freitextfeld, das die Hauptgründe für den Rückzug aus der Honorarberatung adressiert.

¹¹⁹ Vgl. Korski (2019), S. 187.

multi-topic advice), ähnlich wie in Großbritannien, ab und bedient nur den konkret vorgegebenen Bedarf des Anlegers.¹²⁰ Eine konzentrierte Beratung, die sich nur auf spezifische Fragestellungen richtet, kann dazu beitragen die Kosten für Verbraucher zu reduzieren.¹²¹ Allerdings kann dieser Ansatz nicht als Patentlösung gesehen werden, da solche Beratungsformen keine ganzheitliche und umfängliche Beratung ersetzen können, ist dies nur als zusätzliches Angebot sinnvoll. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass 63,0 % (5-C-I) der Honorarberater einer solchen Lösung Nutzen beimessen und auf Kundenseite eine deutliche Mehrheit von 73,8 % (5-C-II) einen solchen Ansatz begrüßen würde.

Auch wenn damit von Kunden- und Beraterseite von einer positiven Grundhaltung bzgl. eines vereinfachten Beratungsangebots auszugehen ist, unterliegt der Erfolg der Prämisse, dass es sich um finanziell gebildete Verbraucher handelt.¹²² Andernfalls ist zu erwarten, dass ein Verbraucher nicht in der Lage ist, den konkreten Bedarf, also das Anlageziel, zu formulieren. Ohne diese Fähigkeit des Verbrauchers besteht letztlich die Gefahr, dass keine passgenauen Anlagelösungen ermittelt werden können und der Verbraucher den Vorschlägen dennoch „blind“ vertraut. Während ein vereinfachter Beratungsansatz auf Verbraucherseite also vor einer Versorgungslücke schützen kann, stellt er auch auf der Beraterseite ein vielversprechendes Modell zur Sicherung der Wirtschaftlichkeit dar. Denn ein Großteil der Kunden, der keine komplexe Beratung benötigt, wird durch den vereinfachten, Beratungsansatz abgefangen und bedient. Der Honorarberater kann sich somit auf Kunden mit individuellen Wünschen im Rahmen einer umfassenden Beratung fokussieren und damit die wirtschaftliche Attraktivität seiner Tätigkeit sicherstellen. Eine weitere Option der Kostenreduktion, die auch in Verbindung mit einer komplexen Beratung möglich ist, stellen ergänzende technische Lösungen dar. In den Niederlanden hat sich gezeigt, dass durch den Einsatz spezieller Beratungssoftware die Effizienz sowie die Beratungsqualität gesteigert werden konnte.¹²³ Zudem stellte die Ende 2020 erschienene Evaluierung des RDR in Großbritannien fest, dass zunehmend (wenn auch bislang auf niedrigem Niveau) neben vollwertiger Beratung automatisierte, online Beratungsformen ohne persönliche Interaktion angeboten werden.¹²⁴ Damit sollten automatisierte Lösungen als ergänzendes Werkzeug in der Beratung auch in Deutschland berücksichtigt werden.

Vor dem Hintergrund von Cyberrisiken ist jedoch zu beachten, dass Verbraucher der automatisierten Beratungslösung zunächst mit Skepsis begegnen könnten. Daher ist anzunehmen,

¹²⁰ Vgl. Ebd.; Siehe auch Australian Securities and Investments Commission (2012), S. 12.

¹²¹ Vgl. Financial Conduct Authority (2016), S. 20 und 66.

¹²² Siehe hierzu Kapitel 3.1 (Faktor 1).

¹²³ Vgl. Risseuw u. a. (2017), S. 20, 35 und 66.

¹²⁴ Vgl. Financial Conduct Authority (2020), S. 5. und 7.

dass es zunächst staatliche Handlung benötigt, um ein sicheres System zu schaffen und damit das Vertrauen der Verbraucher in automatisierte Beratung zu stärken. Gleichmaßen bedeutend ist zudem, dass eine klare Abgrenzung der automatisierten Beratungslösungen zu den an Popularität gewinnenden App-Brokern (z. B. Robinhood, Trade Republic), die keine Beratung anbieten, für den Kunden zu erkennen ist.¹²⁵ Der Vorteil gegenüber den reinen Vermittlungsangeboten der App-Broker liegt darin, dass der Kunde durch den automatisierten Beratungsprozess anhand von Leitplanken ein für ihn passendes Produktspektrum empfohlen bekommt. Anders als bei reinen Vermittlungsangeboten kann der Kunde dabei spezielle Fragen an den Berater richten. Riskanten Investitionen wird in diesem System somit präventiv entgegen gewirkt, während Trading-Apps laut medialer Kritik sogar zum unüberlegten Handeln („Zocken“) animieren.¹²⁶

Eine langfristige Etablierung solcher Anbieter in Deutschland bedarf jedoch einer angemessenen Regulierung seitens der BaFin. Denn es besteht die Gefahr eines Überangebots von reinen Vermittlerplattformen, die nicht reguliert werden und die Verbraucher zu riskanten Anlageentscheidungen verleiten. Letztlich soll eine Regulierung auch dazu führen, dass das Angebot von Robo-Advisor-Plattformen nicht so groß wird, dass Kunden die Übersicht verlieren. Denn eine zusätzliche Überforderung der Verbraucher würde den Mehrwert einer solchen automatisierten Beratungslösung infrage stellen.¹²⁷

IV. Fazit und Implikationen für Deutschland

Die Diskussion der Umfrageergebnisse hat ein breites Spektrum möglicher Handlungsalternativen zur Etablierung der Honorarberatung in Deutschland aufgezeigt. Die Umsetzung jeder einzelnen Handlungsalternative ist in ihrer Sinnhaftigkeit im Kontext der Zielerreichung eingeschränkt. Vielmehr bedarf es einer Differenzierung zwischen den essenziellen und den darauf aufbauenden Handlungsschritten, die die erfolgreiche Verbreitung der Honorarberatung vorantreiben.

Die erheblichen Informationsasymmetrien in der Finanzberatung – die eigentlich auch der Anlass für Kunden sind, eine Beratung in Anspruch zu nehmen – lassen sich nicht „wegregulieren“. Damit ein Kunde die Korrektheit und die Passung zwischen den Inhalten des Beratungsgesprächs bzw. der Dokumentation und den individuellen Bedürfnissen und Anlagezielen beurteilen kann, benötigt er eine verbesserte ökonomische Expertise. Nur dann können die

¹²⁵ Vgl. Van Kampen (2020), S. 244 f.

¹²⁶ Vgl. Hemmersmeier (2020); Dörner/Schneider (2020).

¹²⁷ Vgl. Van Kampen (2020), S. 244 f.

Transparenz über die Finanzprodukte sowie die Aufklärung über Vergütungsmodelle und ihre Anreizimplikationen ihre Wirkung entfalten und ein Verhältnis zwischen Beratern und Kunden auf Augenhöhe geschaffen werden. Wie im EU-Aktionsplan 9/2020 der Kapitalmarktunion verankert¹²⁸, ist eine Vermittlung finanzieller Kompetenzbildung in die Bildungsinhalte des Schulunterrichts nicht nur sinnvoll, sondern notwendig.

Eine Vorreiterrolle nimmt Baden-Württemberg ein, da dort bereits 2016 ein Pflichtfach Wirtschaft etabliert wurde.¹²⁹ Doch fehlende Initiativen in den übrigen Bundesländern zeigen, dass es sich hierbei um eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe handelt, die federführend auf politischer Ebene im Rahmen einer nationalen Strategie umzusetzen ist. Um die Qualität und Objektivität der vermittelten Inhalte gewährleisten zu können, sollten Schulen hier die Unterstützung der Deutschen Bundesbank oder auch der Verbraucherzentralen in Betracht ziehen. Ein erster, essenzieller Handlungsappell lautet daher:

1. Implementierung der Vermittlung finanzieller Bildung in den Schulunterricht mit dem Fokus auf:

- a) Sparen/Anlegen zur Sicherung der Altersvorsorge*
- b) Grundwissen über Finanz- und Versicherungsprodukte, Anbieter und Anreizstrukturen*
- c) Umgang mit Krediten und Schulden*

Zentral ist dabei auch die Förderung des Wissens um die Existenz der Honorarberatung als Alternativmodell inkl. ihrer Charakteristika. Somit besteht eine Notwendigkeit für die

2. Durchführung von Aufklärungskampagnen, die möglichst zentral koordiniert werden und Verbraucherzentralen, Ministerien, die Bundeszentrale für politische Bildung, Gewerkschaften und auch Arbeitgeber mit einbinden.

Wenn aber die Popularität der Honorarberatung gesteigert wird, muss auch die Infrastruktur angepasst werden, d. h. Verbrauchern muss die Suche nach dem passenden Berater im Netz erleichtert werden. Essenziell ist daher die

3. Etablierung eines öffentlich einsehbaren, zentralen Verzeichnisses für alle Berater.

Neben der Steigerung der Attraktivität des Modells der Honorarberatung für Verbraucher müssen auch entsprechende Voraussetzungen geschaffen werden, die Beratern die von Kundenseite geforderte transparente, hochwertige Beratung ermöglicht. Adressiert wird damit die

¹²⁸ Vgl. Europäische Kommission (2020).

¹²⁹ Vgl. Deutsche Börse (2018); Mittlerweile wurden entsprechende Schulfächer auch in Bayern und Nordrhein-Westfalen eingeführt. Siehe hierzu Mußler (2021).

Brutto/Netto-Debatte der angebotenen Produkte. Ein erster Appell richtet sich dabei an die Produktgeber, während ein zweiter an den Gesetzgeber gerichtet ist:

4.1 Pflicht zum Angebot aller Finanzprodukte in einer Nettovariante (nicht nur zum Bruttotarif).

4.2 Erlass einer einheitlichen und verbindlichen Definition von Nettoprodukten im Rahmen einer Gesetzesgrundlage.

Während die Umsetzung dieser Maßnahmen (1. – 4.) zunächst den notwendigen Nährboden für eine erfolgreiche Etablierung der Honorarberatung in Deutschland schafft, bauen die folgenden Handlungsalternativen auf diesen auf.

Bei einer deutlichen Ausweitung des Modells der Honorarberatung in Deutschland darf Geringverdienern der Zugang zur honorarbasierten Beratung nicht verwehrt bleiben. Möglich sind daher

5.1 staatliche Hilfestellungen in Form von Beratungsgutscheinen oder Bezuschussung von Beratungen, die von Beratern der Verbraucherzentralen offeriert werden.

5.2 vereinfachte, automatisierte Beratungslösungen (simplified/scaled advice).

Im Fadenkreuz vieler Debatten steht zudem der Erlass eines Provisionsverbots, insbesondere da es im Rahmen der Vermeidung des Interessenskonflikts in der Beratung als erstbeste Lösung anzusehen ist, während die Offenlegung von Konflikten lediglich die zweitbeste Lösung – als Kompromisslösung zulasten des Anlegerschutzes – darstellt. Das Beispiel Großbritanniens hat jedoch gezeigt, dass ein Provisionsverbot in einer Beratungslücke einkommensschwacher Verbraucher münden kann. Eine fehlende Beratungsleistung in diesem Segment der deutschen Bevölkerung kann entweder zu Existenznöten durch Fehlinvestitionen oder zu Wertverlusten durch Nichtinvestitionen führen. Dem Problem einer Unterversorgung ist somit präventiv entgegenzuwirken. Daher ist folgendes zu beachten:

6. Die Durchsetzung eines Provisionsverbots sollte nur in Verbindung mit einer vereinfachten, automatisierten Beratungslösung (5.2) in Betracht gezogen werden.

Im Vergleich zum Provisionsverbot stellt das zweiseitige System in Form einer klaren Trennung der Honorar- und Provisionsberatung eine deutlich mildere Einflussnahme auf das Vertriebssystem der deutschen Finanzberater dar. Jedoch birgt auch eine solche Trennung Risiken, da die Wechselbereitschaft der Berater in die Honorarberatung zu gering sein könnte. Eine entsprechende Popularität des Modells auf Kundenseite und eine attraktive Anreizgestaltung für Berater kann diesem Risiko Abhilfe schaffen.

7. Eine klare Trennung der Honorar- von der Provisionsberatung sollte nur in Betracht gezogen werden, wenn die Aufklärungskampagnen (2.) bereits für ausreichend Kundenbewusstsein gesorgt haben und die Wechselbereitschaft von Beratern in die Honorarberatung gegeben ist.

Der Status quo zeigt deutlich, dass Handlungsbedarf besteht. Ob die politische Zielrichtung nun den Weg eines Provisions(teil-)verbots oder einer Trennung der Vergütungsmodelle einschlagen sollte, ist jedoch eine weitreichende, regulatorische Entscheidung, die nachhaltige Auswirkungen auf die Finanzberatung in Deutschland erwarten lässt. Somit sollte hierzu eine fundierte Prüfung unter Einbezug aller Entscheidungsträger avisiert werden.

Ein weiteres Ziel sollte sein, das Berufsbild des Honorarberaters nach außen in dessen Komplexität zu reduzieren. Mithilfe einer gesetzlichen Verankerung könnte dies erfolgen durch die

8. Definition eines einheitlichen, produktunabhängigen Berufsbilds in Form eines „unabhängigen Honorar-Finanzberaters“.

Ein einheitlicheres Berufsbild der Honorarberater legt in Konsequenz auch eine klare, zentrale Kommunikation der Honorarberaterinteressen nahe. Als sinnvoll zu erachten ist vor diesem Hintergrund die

9. Etablierung eines zentralen Interessenverbands für Honorarberater.

Nicht nur die Reduzierung der Komplexität des Berufsbilds der Honorarberater, sondern auch höhere Anforderungen an die Qualifikationen der Berater haben das Potenzial, einen Kundenzulauf zu begünstigen. Naturgemäß liegt dies in der vertrauensfördernden Signalwirkung begründet, die mit diesen Qualifikationen einhergeht.¹³⁰ Zudem sollte einer erhöhten Finanzbildung auf Verbraucherseite auch eine gewisse Expertise von der Beraterseite entgegengebracht werden, die den (potenziell) gestiegenen Anforderungen des Kunden gerecht werden. In Betracht gezogen werden sollte also eine:

10.1 Erhöhung der professionellen Anforderungen der Qualifikationen in Form einer akademischen, mindestens aber einer fachspezifischen Ausbildung.

10.2 Durchführung regelmäßiger Kontrollen zur langfristigen Qualitätssicherung.

Der Transformationsdruck auf das deutsche Finanzberatungssystem steigt. Letztlich zeigt sich, dass der Berater seinen Mehrwert in der beratenden Funktion im Rahmen der Berater/Kunde-Beziehung neu positionieren muss. Damit führt eine stetige Weiterentwicklung des

¹³⁰ Vgl. Industrie- und Handelskammer (2010), S. 5.

Kunden auch zu einer fortlaufenden Anpassung der Rolle des Beraters. Dabei ist eine Rolle als finanzieller „Hausarzt“¹³¹, der sich um alle Belange des Kunden kümmert, genauso denkbar wie ein finanzieller „Facharzt“, der für konkrete Kundenbedürfnisse angefragt werden kann. Auch ein finanzieller „Lifecoach“ hätte seine Daseinsberechtigung, der angelehnt an die menschlichen, aber irrationalen Verhaltensmuster, die die Behavioral Finance aufgedeckt hat, versucht, den Kunden permanent finanziell „fit“ zu halten, und „ungesundes“ Verhalten vermindert.¹³²

¹³¹ Nickel (2018), S. 166.

¹³² Ähnliche Überlegungen finden sich im Rahmen des Trusted Advisor-Konzepts nach Böck (2017), S. 153–176 und S. 177–203.

Anhang

Tabelle 2: Auswertung des Beraterfragebogens nach den Faktoren 1 bis 5

Code	(I) Handlungsalternativen aus Beraterperspektive	n	μ	σ	x_{Med}	x_{Mod}	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(1-A-I)	Stärkung der Finanzberatung	193	5,59	0,93	6,00	6	5,2 %			94,8 %		
							0,0 %	3,6 %	1,6 %	4,1 %	14,0 %	76,7 %
(1-B-I)	Etablierung eines öffentlich nutzbaren Registers	194	5,09	1,37	6,00	6	14,4 %			85,6 %		
							3,1 %	4,6 %	6,7 %	10,3 %	16,5 %	58,8 %
(1-C-I)	Erhöhung von Transparenz	193	5,59	1,05	6,00	6	7,8 %			92,2 %		
							2,1 %	1,0 %	4,7 %	2,1 %	8,8 %	81,3 %
(1-D-I)	Initiierung von Aufklärungskampagnen	193	5,30	1,18	6,00	6	9,8 %			90,2 %		
							2,1 %	3,1 %	4,7 %	5,7 %	22,3 %	62,2 %
(1-E-I)	Einführung einer Nettoproduktverpflichtung	190	5,13	1,47	6,00	6	16,3 %			83,7 %		
							4,7 %	4,2 %	7,4 %	7,4 %	9,5 %	66,8 %
(1-F-I)	Erlass einer gesetzlich verbindlichen Definition von Nettoprodukten	190	5,47	1,07	6,00	6	7,4 %			92,6 %		
							1,1 %	3,2 %	3,2 %	5,3 %	15,3 %	72,1 %
(2-A-I)	Schaffung eines Berufsbilds eines ganzheitlichen Finanzberaters	187	4,21	1,59	4,00	6	33,7 %			66,3 %		
							7,5 %	9,1 %	17,1 %	16,6 %	20,9 %	28,9 %
(2-B-I)	Etablierung eines zentralen Verbands für Honorarberater	192	4,95	1,36	5,00	6	14,1 %			85,9 %		
							4,2 %	3,1 %	6,8 %	14,1 %	23,4 %	48,4 %
(2-C-I)	Vereinheitlichung des Begriffs Honorarberatung	192	4,64	1,58	5,00	6	22,9 %			77,1 %		
							6,3 %	7,8 %	8,9 %	12,5 %	22,4 %	42,2 %
(3-A-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots in der Geldanlage	193	4,52	1,93	6,00	6	29,5 %			70,5 %		
							14,0 %	9,3 %	6,2 %	6,2 %	9,8 %	54,4 %
(3-B-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Sachversicherungen	191	3,82	2,07	4,00	6	46,6 %			53,4 %		
							20,9 %	16,2 %	9,4 %	6,8 %	6,3 %	40,3 %
(3-C-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Versicherungen mit biometrischen Risiken	191	4,04	2,03	4,00	6	41,4 %			58,6 %		
							18,8 %	11,5 %	11,0 %	8,9 %	5,2 %	44,5 %
(3-D-I)	Trennung von Honorar- und Provisionsberatung	194	4,29	2,18	6,00	6	33,5 %			66,5 %		
							25,3 %	5,7 %	2,6 %	2,6 %	9,3 %	54,6 %
(3-E-I)	Etablierung einer klaren Definition für <i>Unabhängigkeit</i>	194	4,98	1,69	6,00	6	21,1 %			78,9 %		
							8,2 %	6,2 %	6,7 %	2,6 %	10,8 %	65,5 %
(4-A-I)	Einführung eines Kammerberufs für Honorarberater	193	3,62	1,94	4,00	6	46,6 %			53,4 %		
							23,8 %	9,8 %	13,0 %	14,5 %	11,4 %	27,5 %
(4-B-I)	Erlass fester Gebührensätze	194	3,27	1,93	3,00	1	53,6 %			46,4 %		
							29,4 %	13,4 %	10,8 %	14,4 %	11,3 %	20,6 %
(4-C-I)	Einführung von Qualitätskontrollen	193	3,59	1,66	3,00	3	50,3 %			49,7 %		
							13,5 %	15,0 %	21,8 %	17,1 %	14,0 %	18,7 %
(5-A-I)	Ausbau der Honorarberatung in den Verbraucherzentralen	194	3,82	1,86	4,00	6	40,2 %			59,8 %		
							19,1 %	9,8 %	11,3 %	15,5 %	18,0 %	26,3 %
(5-B-I)	Bereitstellung von Beratungsgutscheinen für Geringverdiener	194	4,36	1,73	5,00	6	29,4 %			70,6 %		
							11,3 %	7,7 %	10,3 %	11,9 %	22,2 %	36,6 %
(5-C-I)	Anbieten von <i>simplified advice</i> Lösungen	192	3,84	1,56	4,00	4	37,0 %			63,0 %		
							9,9 %	13,0 %	14,1 %	24,5 %	22,4 %	16,1 %
(5-D-I)	Ausweitung der Angebote im Angestelltenverhältnis	195	3,72	1,45	4,00	4	42,1 %			57,9 %		
							9,7 %	10,3 %	22,1 %	24,1 %	23,6 %	10,3 %

Tabelle 3: Auswertung des Kundenfragebogens nach den Faktoren 1 bis 5

Code	(II) Handlungsalternativen aus Kundenperspektive	n	μ	σ	x_{Med}	x_{Mod}	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(1-A-II)	Stärkung der Finanzberatung	44	5,48	0,95	6,00	6	9,1 %			90,9 %		
							0,0 %	0,0 %	9,1 %	4,5 %	15,9 %	70,5 %
(1-B-II)	Erhöhung von Transparenz	44	5,64	0,69	6,00	6	0,0 %			100,0 %		
							0,0 %	0,0 %	0,0 %	11,4 %	13,6 %	75,0 %
(1-C-II)	Initiierung von Aufklärungskampagnen	44	5,43	0,95	6,00	6	6,8 %			93,1 %		
							0,0 %	2,3 %	4,5 %	4,5 %	25,0 %	63,6 %
(3-A-II)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots in der Geldanlage	44	5,00	1,16	5,00	6	13,7 %			86,4 %		
							0,0 %	2,3 %	11,4 %	18,2 %	20,5 %	47,7 %
(3-B-II)	Trennung von Honorar- und Provisionsberatung	44	5,41	0,90	6,00	6	6,8 %			93,2 %		
							0,0 %	0,0 %	6,8 %	6,8 %	25,0 %	61,4 %
(4-A-II)	Einführung eines Kammerberufs für Honorarberater	44	4,30	1,58	4,00	6	29,6 %			70,4 %		
							9,1 %	2,3 %	18,2 %	22,7 %	15,9 %	31,8 %
(4-B-II)	Erlass fester Gebührensätze	44	4,43	1,59	5,00	6	27,3 %			72,7 %		
							6,8 %	9,1 %	11,4 %	11,4 %	29,5 %	31,8 %
(4-C-II)	Einführung von Qualitätskontrollen	44	4,57	1,32	5,00	6	22,7 %			77,3 %		
							0,0 %	9,1 %	13,6 %	20,5 %	25,0 %	31,8 %
(5-A-II)	Ausbau der Honorarberatung in den Verbraucherzentralen	43	4,30	1,85	5,00	6	25,7 %			74,4 %		
							16,3 %	4,7 %	4,7 %	20,9 %	14,0 %	39,5 %
(5-B-II)	Bereitstellung von Beratungsgutscheinen für Geringverdiener	44	4,45	1,61	5,00	6	22,7 %			77,2 %		
							9,1 %	6,8 %	6,8 %	15,9 %	29,5 %	31,8 %
(5-C-II)	Anbieten von <i>simplified advice</i> Lösungen	42	4,26	1,55	5,00	5	26,2 %			73,8 %		
							9,5 %	4,8 %	11,9 %	21,4 %	28,6 %	23,8 %

Tabelle 4: Auswertung des Beraterfragebogens nach Beratergruppen

Code	Handlungsalternative	N	p	Cramers's V (φ_c)	Zustimmungsquoten	
					reine Honorarberater	Mischberater
(1-A-I)	Stärkung der Finanzbildung	193		0,00	94,9 %	94,7 %
(1-B-I)	Etablierung eines öffentlich nutzbaren Registers	194	***	0,36	95,8 %	69,7 %
(1-C-I)	Erhöhung von Transparenz	193	*	0,13	94,9 %	88,0 %
(1-D-I)	Initiierung von Aufklärungskampagnen	193	***	0,34	98,3 %	77,6 %
(1-E-I)	Einführung einer Nettoproduktverpflichtung	190	***	0,19	89,5 %	75,0 %
(1-F-I)	Erlass einer gesetzlich verbindlichen Definition von Nettoprodukten	190	***	0,22	97,4 %	85,5 %
(2-A-I)	Schaffung eines Berufsbilds eines ganzheitlichen Finanzberaters	187		0,10	70,3 %	60,5 %
(2-B-I)	Etablierung eines zentralen Verbands für Honorarberater	192		0,01	86,2 %	85,5 %
(2-C-I)	Vereinheitlichung des Begriffs <i>Honorarberatung</i>	192		0,22	84,5 %	65,8 %
(3-A-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots in der Geldanlage	193	***	0,41	85,5 %	47,4 %
(3-B-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Sachversicherungen	191	***	0,42	70,4 %	27,6 %

(3-C-I)	Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Versicherungen mit biometrischen Risiken	191	***	0,49	78,3 %	28,9 %
(3-D-I)	Trennung von Honorar- und Provisionsberatung	194	***	0,66	91,5 %	27,6 %
(3-E-I)	Etablierung einer klaren Definition für <i>Unabhängigkeit</i>	194	***	0,59	98,3 %	48,7 %
(4-A-I)	Einführung eines Kammerberufs für Honorarberater	193	***	0,22	62,4 %	39,5 %
(4-B-I)	Erlass fester Gebührensätze	194		0,02	45,8 %	47,4 %
(4-C-I)	Einführung von Qualitätskontrollen	193	*	0,13	55,1 %	41,3 %
(5-A-I)	Ausbau der Honorarberatung in den Verbrauchersentralen	194	**	0,25	69,5 %	44,7 %
(5-B-I)	Bereitstellung von Beratungsgutscheinen für Geringverdiener	194	**	0,18	77,1 %	60,5 %
(5-C-I)	Anbieten von <i>simplified advice</i> Lösungen	192		0,11	67,2 %	56,6 %
(5-D-I)	Ausweitung der Angebote im Angestelltenverhältnis	195		0,18	65,3 %	46,8 %

Bei erwarteten Häufigkeiten < 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet. Andernfalls Pearson-Chi-Quadrat Signifikanz; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau.

Tabelle 5: Hauptgründe für Berater, Honorarberatung anzubieten (altruistische Gründe)

Berater, die primär Kundenvorteile nennen (146: 79,3%)	Allgemeiner Kundennutzen	Fairness, Ehrlichkeit, Gewissen, Ethik	Neutrale Beratung	Interessenskonflikte	Transparenz	Kostenvorteile in der HB
Anzahl an Nennungen	29	42	37	38	42	24
Anzahl der Nennungen in %	15,8 %	22,8 %	20,1 %	20,7 %	22,8 %	13,0 %

Mehrfachnennungen waren möglich, 184 Berater haben diese Frage beantwortet.

Tabelle 6: Hauptgründe für Berater, Honorarberatung anzubieten (egoistische Gründe)

Berater, die primär persönliche Vorteile nennen (86: 46,7%)	Allgemeine persönliche Vorteile	Weg vom Verkauf	Bezahlung der Beratungsleistung	Neues Geschäftsmodell oder zweites Standbein	Eigene Unabhängigkeit	Ansehen/ Beziehung stärken	Stornohaftung
Anzahl an Nennungen	3	24	16	15	39	14	15
Anzahl der Nennungen in %	1,6 %	13,0 %	8,7 %	8,2 %	21,2 %	7,6 %	8,2 %

Mehrfachnennungen waren möglich, 184 Berater haben diese Frage beantwortet.

Tabelle 7: Faktoren durch die Berater auf Honorarberatung aufmerksam geworden sind

	Eigene Recherche	Presse, Medien, Fachliteratur	Anderer Berater	Durch eine Honorarberaterorganisation	Studium/ Fortbildung	Sonstiges
Anzahl der Antworten	37	34	32	42	14	23
Anzahl der Antworten in %	23,6 %	21,7 %	20,4 %	26,8 %	8,9 %	14,6 %

Mehrfachnennungen waren möglich, 157 Berater haben diese Frage beantwortet.

Tabelle 8: Faktoren durch die Kunden auf Honorarberatung aufmerksam geworden sind

	Eigene Recherche	Presse, Medien, Fachliteratur	Kontakt zu einem konkreten Berater	Verbraucherszentrale	Studium/ Fortbildung	Auf persönliche Empfehlung
Anzahl der Antworten	8	10	6	6	1	10
Anzahl der Antworten in %	20,5 %	25,6 %	15,4 %	15,4 %	2,6 %	25,6 %

Mehrfachnennungen waren möglich, 39 Kunden haben diese Frage beantwortet.

Tabelle 9: Korrelationstabelle mit Stichprobeneignung

Korrelationstabelle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
1 Stärkung der Finanzbildung	,783 ^a																					
2 Etablierung eines öffentlich nutzbaren Registers	0,11	,838 ^a																				
3 Erhöhung von Transparenz	0,48***	0,35***	,884 ^a																			
4 Initiierung von Aufklärungskampagnen	0,35***	0,17**	0,45***	,806 ^a																		
5 Einführung einer Nettoproduktverpflichtung	0,33***	0,40***	0,69***	0,45***	,878 ^a																	
6 Erlass einer gesetzlich verbindlichen Definition von Nettoprodukten	0,16*	0,15*	0,29***	0,14*	0,34***	,898 ^a																
7 Schaffung eines Berufsbilds eines ganzheitlichen Finanzberaters	0,07	0,09	0,29***	0,14*	0,27***	0,75***	,805 ^a															
8 Etablierung eines zentralen Verbands für Honorarberater	0,07	0,10	0,29***	0,17*	0,33***	0,81***	0,88***	,801 ^a														
9 Vereinheitlichung des Begriffs Honorarberatung	0,14*	0,24***	0,24***	0,16*	0,17**	0,31***	0,27***	0,31***	,859 ^a													
10 Beschluss eines Provisionsannahmeverbots in der Geldanlage	0,08	0,22***	0,11	0,03	0,11	0,15*	0,08	0,14*	0,49***	,735 ^a												
11 Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Sachversicherungen	0,18**	0,51***	0,29***	0,17*	0,33***	0,27***	0,21**	0,25***	0,28***	0,27***	,866 ^a											
12 Beschluss eines Provisionsannahmeverbots für Versicherungen mit biometrischen Risiken	0,21**	0,43***	0,42***	0,09	0,47***	0,26***	0,23***	0,21**	0,24***	0,13*	0,34***	,842 ^a										
13 Trennung von Honorar- und Provisionsberatung	0,23***	0,21**	0,47***	0,43***	0,52***	0,54***	0,45***	0,52***	0,32***	0,08	0,28***	0,31***	,871 ^a									
14 Etablierung einer klaren Definition für Unabhängigkeit	0,23***	0,30***	0,34***	0,23***	0,32***	0,29***	0,23***	0,21**	0,24***	0,16*	0,18**	0,21**	0,34***	,766 ^a								
15 Einführung eines Kammerberufs für Honorarberater	0,29***	0,26***	0,43***	0,32***	0,44***	0,20**	0,16*	0,20**	0,29***	0,26***	0,29***	0,16*	0,33***	0,61***	,825 ^a							
16 Erlass fester Gebührensätze	0,19**	0,30***	0,31***	0,22**	0,21**	0,16*	0,15*	0,13*	0,19**	0,14*	0,23***	0,27***	0,11	0,48***	0,39***	,843 ^a						
17 Einführung von Qualitätskontrollen	0,06	0,22***	0,23***	0,15*	0,24***	0,24***	0,24***	0,25***	0,22***	0,13*	0,10	0,15*	0,32***	0,39***	0,30***	0,20*	,875 ^a					
18 Ausbau der Honorarberatung in den Verbraucherzentralen	0,10	0,10	0,39***	0,23***	0,35***	0,60***	0,59***	0,67***	0,28***	0,06	0,24***	0,23***	0,67***	0,24***	0,20**	0,11	0,25***	,884 ^a				
19 Bereitstellung von Beratungsgutscheinen für Geringverdiener	0,16*	0,37***	0,44***	0,43***	0,48***	0,15*	0,17*	0,21**	0,13*	0,10	0,24***	0,21**	0,26***	0,23***	0,24***	0,16*	0,13*	0,21**	,791 ^a			
20 Anbieten von <i>simplified advice</i> Lösungen	0,23***	0,29***	0,47***	0,35***	0,51***	0,23***	0,28***	0,31***	0,16*	0,09	0,30***	0,31***	0,37***	0,18**	0,29***	0,16*	0,25***	0,28***	0,58***	,867 ^a		
21 Ausweitung der Angebote im Angestelltenverhältnis	0,12	0,44***	0,23***	0,24***	0,27***	0,25***	0,09	0,18**	0,36***	0,40***	0,42***	0,22***	0,25***	0,36***	0,29***	0,26***	0,15*	0,20**	0,19**	0,19**	,817 ^a	

In der Matrix sind die Korrelationen sowie die entsprechenden Signifikanz abgeleitet. *, **, *** zeigt die statistische Signifikanz auf dem 10 %, 5 %, 1 %- Niveau.

^a Auf der Hauptdiagonalen ist das Maß der Stichprobeneignung (MSA-Kriterium) nach der Anti-Image-Korrelations-Matrix abgetragen.

Literaturverzeichnis

- Australian Securities and Investments Commission (2012): Giving information, general advice and scaled advice, Consultation Paper 183.
- Bankenverband (2016): PISA-Finanzwissen: Deutschland wieder nicht dabei, online abrufbar unter: <https://bankenverband.de/newsroom/presse-infos/pisa-finanzwissen-deutschland-wieder-nicht-dabei/> (Stand: 07. September 2021).
- Baumanns, Charlotte (2017): The UK Ban on Commissions Relating to Retail Investment Advice – A Good Example for German Law?, online abrufbar unter: <https://www.law.ox.ac.uk/research-subject-groups/commercial-law-centre/blog/2017/05/uk-ban-commissions-relating-retail> (Stand: 07. September 2021).
- Beamtenbund/Tarifunion (2019): Bürgerbefragung Öffentlicher Dienst – Einschätzungen, Erfahrungen und Erwartungen der Bürger, Forsa, Berlin.
- Beenken, Matthias/Schradin, Heinrich R./Wende, Sabine (2014): Vergütung in der Versicherungsvermittlung und Auswirkungen der Regulierung in Europa, Mitteilungen, Nr. 1/2014, Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Köln.
- Beenken, Matthias/Wende, Sabine (2016): Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen – Research Report, Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Mitteilungen, Nr. 1/2016, Köln.
- Bellofatto, Anthony/ D’Hondt, Catherine/Winne, Rude de (2018): Subjective financial literacy and retail investors’ behavior, in: Journal of Banking and Finance, 92. Jg., S. 168–181.
- Böck, Josef G. (2017): Trusted Advisor in Marketing und Vertrieb – Grundlagen und praktische Anwendung in ausgewählten Branchen, 1. Auflage, Wiesbaden.
- Boden, Lutz (2016): Bedarfsorientierte Beratung versus aktiver Bankvertrieb – Ein Widerspruch?, in: Hellenkamp, Detlef/Fürderer, Kai (Hrsg.): Handbuch Bankvertrieb – Theorie und Praxis im Zukunftsdialog, Wiesbaden, S. 241–251.
- Braun, Carolyn (2013): Cui bono? – Geldlehrer Deutschland, online abrufbar unter: <https://www.brandeins.de/magazine/brand-eins-wirtschaftsmagazin/2013/marken-und-glaubwuerdigkeit/cui-bono> (Stand: 07. September 2021).
- Brzeski, Carsten/Franke, Sebastian (2017): Schlusslicht leuchtet jetzt auf der Insel, ING-DiBa Studie, Economic Research, Frankfurt.

- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2020): Register unabhängiger Honorar-Anlageberater, zuletzt geändert am 10. Dezember 2020, online abrufbar unter: <https://portal.mvp.bafin.de/database/HABInfo/> (Stand: 11. September 2021).
- Cattell, Raymond (1966): The scree test for the number of factors, in: *Multivariate Behavioral Research*, 1. Jg., Nr. 2, S. 245–276.
- Christlich-Demokratische Union/Christlich-Soziale Union/Sozialdemokratische Partei Deutschlands (2013): Deutschlands Zukunft gestalten. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 18. Legislaturperiode, Rheinbach.
- Deutsche Börse (2018): Bildung fördert Chancengleichheit, online abrufbar unter: <https://www.deutsche-boerse.com/dbg-de/unternehmen/wissen/deutsche-boerse-aktuell/finanzbildung> (Stand 07. September 2021).
- Deutsche Bundesbank (2019): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2018, in: *Monatsbericht*, 71. Jg., Nr. 9, S. 79–118.
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2020): Statistiken Vermittlerverzeichnisse, online abrufbar unter: <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/recht-in-der-wirtschaft/gewerberecht/statistiken-vermittlerverzeichnisse-3344> (Stand: 7. September 2021).
- Deutsches Institut für Altersvorsorge (2019): Befragung im INSA-Meinungstrend im Auftrag des DIA, online abrufbar unter: <https://www.dia-vorsorge.de/private-altersvorsorge/grossmehrheit-fuer-finanzbildung-in-der-schule/> (Stand 07. September 2021).
- Dörner, Astrid/Schneider, Katharina (2020): US-Kleinanleger befeuern die Rally und riskieren ihr Vermögen, in: *Handelsblatt* vom 7. Juli, online abrufbar unter: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/anlagestrategie/trends/trading-portale-us-kleinanleger-befeuern-die-rally-und-riskieren-ihr-vermoegen/25979526.html> (Stand: 07. September 2021).
- Engelhorn, Markus (2014): Regulierung der Vermittlervergütung im Versicherungsvertrieb – Status Quo in ausgewählten europäischen Ländern, in: *Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft*, Nr. 7, Berlin.
- Europäische Kommission (2020): A Capital Markets Union for people and business – new action plan, Com (2020) 590, Brüssel am 24. September, online abrufbar unter: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2020:590:FIN> (Stand: 07. September 2021).
- Financial Conduct Authority (2014): Post-implementation review of the Retail Distribution Review – Phase 1, London.

- Financial Conduct Authority (2016): Financial Advice Market Review. Final Report, online abrufbar unter: <https://www.fca.org.uk/publication/corporate/famr-final-report.pdf> (Stand: 18. September 2021).
- Financial Conduct Authority (2020): Evaluation of the impact of the Retail Distribution Review and the Financial Advice Market Review, online abrufbar unter: <https://www.fca.org.uk/publication/corporate/evaluation-of-the-impact-of-the-rdr-and-famr.pdf> (Stand: 17. Januar 2021).
- Financial Services User Group (2013): Study on the remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest – Position Paper, Europäische Kommission, Brüssel.
- Flanagan, John (1954): The Critical Incident Technique, in: Psychological Bulletin, 51. Jg., Nr. 4, S. 327–358.
- Franke, Nikolaus/Funke, Christian/Gebken, Timo/Johanning, Lutz (2011): Provisions- und Honorarberatung – Eine Bewertung der Anlageberatung vor dem Hintergrund des Anlegererschutzes und der Vermögensbildung in Deutschland, Working Paper.
- Hackethal, Andreas/Inderst, Roman/Meyer, Steffen/Rochow, Tilman (2011): Messung des Kundennutzens der Anlageberatung – Wissenschaftliche Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), Frankfurt am Main.
- Handelsblatt (2014): Geduldspiel Honorarberatung, in: Handelsblatt vom 31. Dezember, online abrufbar unter: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/recht/anlegerrecht-geduldspiel-honorarberatung/11170686.html?ticket=ST-25045752-MrsrcE-gOui4VVqyYE9MU-ap2> (Stand: 07. September 2021).
- Haselmann, Rainer/Krahn, Jan/Wahrenburg, Mark (2019): Evaluierung gesamt- und finanzwirtschaftlicher Effekte der Reformen europäischer Finanzmarktregulierung im deutschen Finanzsektor seit der Finanzkrise, SAFE Policy Report Nr. 1, Frankfurt am Main.
- Hemmersmeier, Jana (2020): Die jungen Zocker kommen, in: Der Spiegel vom 16. Oktober, online abrufbar unter: <https://www.spiegel.de/wirtschaft/service/trade-republic-robinhood-und-co-app-boom-die-jungen-zocker-kommen-a-5f701590-5a19-43d7-a97f-03f10584c1b0> (Stand: 07. September 2021).
- Hilmes, Christian (2016): MiFID II als Hoffnungsschimmer für die Honorarberatung, in: Das Investment vom 4. Januar, online abrufbar unter: <https://www.dasinvestment.com/finanzberatung-mifid-ii-als-hoffnungsschimmer-fuer-die-honorarberatung/> (Stand: 07. September 2021).
- Hoffknecht, Petra (2012): Neue Finanzmarkt-Richtlinie stärkt Honorarberatung, online abrufbar unter: <https://schaefer-regensburger.de/files/articles/VDI38015.pdf> (Stand: 07. September 2021).

- Industrie- und Handelskammer (2010): Finanzdienstleistungs- und Kapitalanlageberatung auf Honorarbasis, Positionspapier, Frankfurt am Main.
- Jahberg, Heike (2012): EU-Parlamentarier stärken Banken den Rücken, Der Tagesspiegel vom 24. September, online abrufbar unter: <https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/provisionen-eu-parlamentarier-staerken-banken-den-ruecken/7170516.html> (Stand: 07. September 2021).
- Kaiser, Henry F./Rice, John (1974): Little Jiffy, Mark IV, in: Educational and Psychological Measurement, Nr. 34, S. 11–117.
- Korski, Claudia (2019): Honorarberatung im Gewerberecht, in: Studien zur Rechtswissenschaft, Band 432, Hamburg.
- Leumann, Seraina/Heumann, Michael/Syed, Fatima/Aprea, Carmela (2016): Towards a comprehensive financial literacy framework. Voices from stakeholders in European vocational education and training, in: Wuttke, Eveline/Seifried, Jürgen/Schumann, Stephan (Hrsg): Economic Competence and Financial Literacy of Young Adults, Berlin, S. 19–39.
- MiFID II/MiFIR/PRIIPs-VO (2014): Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments, online abrufbar unter: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX%3A32014L0065> (Stand: 07. September 2021).
- Mußler, Hanno (2021): Was (nicht nur) junge Leute an Finanzwissen brauchen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 9. Januar, Nr. 7, S. 35.
- Nickel, Hans (2018): Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland – Steuern, Recht, Trends, 1. Auflage, Wiesbaden.
- Niklas, Ulf (2015): Honorarberatung: Eine Nische wächst, online abrufbar unter: <https://citywire.de/news/honorarberatung-eine-nische-wachst/a868060?ref=international-germany-latest-news-list> (Stand: 07. September 2021).
- Oehler, Andreas (2017): Finanzen und Altersvorsorge, in: Kenning, Peter/Oehler, Andreas/Reisch, Lucia A./Grugel, Christian (Hrsg.): Verbraucherwissenschaften. Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen, Wiesbaden, S. 191–210.
- Organization for Economic Co-operation and Development (2006): Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, in: Financial Market Trends, 89. Jg., Nr. 2, Paris, online abrufbar unter: <https://doi.org/10.1787/fmt-v2005-art11-en>, (Stand: 18. September 2021).
- Organization for Economic Co-operation and Development (2013): PISA 2012 – Assessment and Analytical Framework: Mathematics, Reading, Science, Problem Solving and Financial Literacy, OECD Publishing.

- Paul, Stephan/Schröder, Nicola/Schumacher, Simon (2019): MiFID II/MiFIR und PRIIPs-VO: Verbraucherschutz gegen die Verbraucherinteressen? Eine regulierungsökonomische empirische Untersuchung, in: *Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft*, 31. Jg., Nr. 2, S. 126–138.
- Quirin Privatbank AG (2019): Verbraucherschützer wollen Quirin-Prinzip zur Pflicht für alle Banken machen, online abrufbar unter: <https://www.quirinprivatbank.de/pm/provisionsverbot> (Stand: 07. September 2021).
- Reiter, Julius/Methner, Olaf (2013): Die Interessenskollision beim Anlageberater. Unterschiede zwischen Honorar- und Provisionsberatung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht*, 67. Jg., Nr. 44, S. 2053–2058.
- Risseeuw, Peter/Hoefsloot, Niels/Laane, Ingrid/De Pater, Menno/Tilburgs, Lilian (2017): Zake-lijker verhoudingen – de markteffecten van het provisieverbod (Geschäftliche Beziehungen – die Auswirkungen des Provisionsverbots auf den Markt), Abschlussbericht für das Finanzministerium der Niederlande, online abrufbar unter: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/blg-830318.pdf> (Stand: 18. September 2021).
- Schafstädt, Christian (2015): Das Spannungsverhältnis zwischen Provisionsberatung und Honorarberatung im Versicherungsmarkt. Eine rechtsvergleichende und -ökonomische Analyse, in: Armbrüster, Christian/Baumann, Horst/Gründl, Helmut/ Schirmer, Helmut/Schwintowski, Hans-Peter/Zschockelt, Wolfgang (Hrsg.): *Versicherungswissenschaft in Berlin*, Berliner Reihe, 46, Karlsruhe.
- Schelling, Holger (2013): Vergütungssysteme und Interessenkonflikte in der Anlageberatung – Eine Studie zum europäischen, deutschen und englischen Recht, in: *Abhandlungen zum Deutschen und Europäischen Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht*, Band 73, Berlin.
- Schlick, Leonie (2019): Umfrage: Kaum Vertrauen in die Banken, in: *Capital* vom 6 März, Nr. 3, online abrufbar unter: <https://www.capital.de/wirtschaft-politik/umfrage-kaum-vertrauen-in-die-banken> (Stand: 17. September 2021).
- Schmitz, Fabian (2021): Umsetzung der Honorarberatung in Deutschland – Bestandsaufnahme und Blick in die Zukunft, in: *Aufsätze zur historischen Entwicklung und Zukunft des Privatkundengeschäfts im deutschen Finanzdienstleistungssektor* (Dissertation, Universität Bochum), online abrufbar unter: <http://www.ub.rub.de/katalog/titel/3565810> (Stand: 05. September 2021).
- Spielberg, Lea (2018): *Beratung, Organisation und Vertragsgestaltung nach dem Honorar-Anlageberatungsgesetz*, 1. Auflage, Berlin und Heidelberg.

- Teicher, Ralf (2017): Honorarberatung aus Sicht von Kunden, Beratern und Produktgebern, 1. Auflage, Karlsruhe.
- Tekathen, Johannes M.C. (2015): Honorarberatung im Finanzdienstleistungsbereich. Konzeptionelle Grundlagen und empirische Untersuchung von Honorarberatung aus Sicht von Privatkunden, 1. Auflage, Bad Soden.
- Thorun, Christian/Niemeyer, Frank (2012): Towards a fairer deal for consumers and the financial industry – Lessons from the Retail Distribution Review and the ban of commissions in the UK, Bad Honnef/Osnabrück.
- Toller, Andreas (2012): Transparenz oder Provisionsverbot?, in: Handelsblatt vom 15. Mai, online abrufbar unter: <https://www.wiwo.de/finanzen/geldanlage/finanzberater-zur-offenlegung-zwingen/6636714-1.html> (Stand: 07. September 2021).
- Trott, Thomas/Thießen, Friedrich (2014): Zu den Ursachen des mangelnden Erfolgs der Honorarberatung, TU Chemnitz WWDP 117/2014.
- Van Kampen, Charlotte (2020): Der Anlageberatungsvertrag – Untersuchung der Haftungsgrundlage bei fehlerhafter Anlageberatung, in: Schriften zum Unternehmens- und Kapitalmarktrecht, Band 80, Tübingen.
- Verbraucherzentrale Bundesverband (2018): Jahresbericht 2017/2018, Berlin.
- Wälti, Sébastien (2012): Trust no more? The impact of the crisis on citizens' trust in central banks, in: Journal of International Money and Finance, 31. Jg., Nr. 3, S. 593–605.
- Waschbusch, Gerd/Schuster, Hannes/Berg, Susen C. (2018): Banken und Vertrauen. Eine Grundlagenuntersuchung zur Bedeutung des Vertrauens in der Ökonomie am Beispiel des Kreditgewerbes, 1. Auflage, Saarbrücken.
- Zimmermann, Yvonne (2018): Finanzbildung der Bevölkerung fördern, in: Börsen-Zeitung vom 19. Mai, Nr. 95, Seite B 5, online abrufbar unter: <https://www.boersen-zeitung.de/index.php?li=%201&artid=2018095808> (Stand 07. September 2021).

Verzeichnis der Rechtsnormen

Bundestagsdrucksache 17/12295 vom 06. Februar 2013: Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz).

Bundestagsdrucksache 17/13131 vom 17. April 2013: Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz); Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren.

Bundestagsdrucksache 18/11627 vom 22. März 2017: Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes.

Bundestagsdrucksache 18/13021 vom 28. Juni 2017: Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes.

Bundestagsdrucksache 19/6069 vom 28. November 2018: Honorarberatung in Deutschland.

Bundestagsplenarprotokoll 18/243 vom 29. Juni 2017.

Gewerbeordnung vom 21. Juni 1869, in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 10. August 2021, in: BGBl. I, S. 3504.

Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 über Märkte für Finanzinstrumente, zur Änderung der Richtlinien 85/611/EWG und 93/6/EWG des Rates und der Richtlinie 2000/12/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinie 93/22/EWG des Rates (MiFID I).

Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (MiFID II).

Wertpapierhandelsgesetz vom 26. Juli 1994, in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2708), zuletzt geändert durch Artikel 56 des Gesetzes vom 10. August 2021, in: BGBl. I, S. 3436.

Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestags WD 4–3000–136/16 vom 14. Dezember 2016: Gesetzliche Regelungen zu Provisionen und unabhängiger Finanzberatung in ausgewählten Staaten.