

Beraterklassifikation	Honorarberater						Berater, die auch Honorarberatung anbieten			
	Verbraucherzentrale	§ 93 Abs. 1 WpHG unabhängige Honoraranlagegeber	§ 34h GewO (Finanzanlage)	§ 34d Abs. 2 GewO (Versicherungen)	§ 34i Abs. 5 GewO (Immobilienkredit)	Honorarberatung Regulierungsfrei	§ 34f GewO (Finanzanlage)	§ 34d Abs. 1 GewO (Versicherungen)	§ 34i Abs. 1 GewO (Immobilienkredit)	Sonstige (angestellt oder unter einem Haftungs-dach)
Beobachtungspunkte absolut (398)	15	42	69	39	18	31	41	84	46	13
... in % der Teilnehmer (202)	7,4 %	20,8 %	34,2 %	19,3 %	8,9 %	15,3 %	20,3 %	41,6 %	22,8 %	6,4 %
... in % der Beobachtungspunkte (398)	3,8 %	10,6 %	17,3 %	9,8 %	4,5 %	7,8 %	10,3 %	21,1 %	11,6 %	3,3 %
Summe der Beobachtungspunkte in %	53,8 %						46,2 %			
Gesamtmarkt	n.a.**	ca. 236*	205	331	672	n.a.**	n.a.**	n.a.**	n.a.**	n.a.**
Beteiligungsquote	n.a.**	17,8 %	33,7 %	11,8 %	2,7 %	n.a.**	n.a.**	n.a.**	n.a.**	n.a.**

* Eigene Recherche; ** Mangels Meldepflichten sind keine Angaben möglich.

Tabelle 1: Teilnahmefeld und Marktabdeckung

Code	(I) Mangelnde Bekanntheit	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-I-1)	Berater, die auf Provisionsbasis arbeiten, kennen Honorarberatung nicht.	199	2,60	1,30	2	3	78,4 %			21,6 %		
							23,6 %	27,1 %	27,6 %	10,6 %	9,5 %	1,5 %
(A-I-2)	Berater, die auf Provisionsbasis arbeiten, wissen nichts Genaueres über Honorarberatung.	199	3,70	1,49	4	3 ¹	46,7 %			53,3 %		
							7,5 %	16,1 %	23,1 %	17,6 %	23,1 %	12,6 %
(B-I-1)	Den meisten Menschen ist Honorarberatung unbekannt.	201	4,66	1,12	5	5	15,5 %			84,5 %		
							0,0 %	5,5 %	10,0 %	22,4 %	37,8 %	24,3 %
(B-I-2)	Den meisten Menschen ist der Unterschied zwischen Beratung und Vermittlung unbekannt.	201	5,24	0,89	5	6	4,0 %			96,0 %		
							0,5 %	0,5 %	3,0 %	12,9 %	36,8 %	46,3 %
(B-I-3)	In den Medien sind provisionsbasierte Produkte und Finanzdienstleister überrepräsentiert.	201	4,77	1,36	5	5 ¹	17,5 %			82,5 %		
							3,5 %	6,0 %	8,0 %	10,9 %	35,8 %	35,8 %
(B-I-4)	Banken und Finanzproduktanbieter verfügen über stärkere Interessensvertreter als Honorarberater.	199	5,39	0,89	6	6	4,5 %			95,5 %		
							0,5 %	1,5 %	2,5 %	6,0 %	33,2 %	56,3 %
(B-I-5)	In den letzten Jahren hat die Bekanntheit der Honorarberatung nicht zugenommen.	201	3,30	1,42	3	2	54,3 %			45,7 %		
							9,5 %	26,9 %	17,9 %	19,9 %	21,4 %	4,4 %

1 Mehrere Modi vorhanden. Der kleinste Wert wird angezeigt

Tabelle 2: Problemkreis (I): Mangelnde Bekanntheit

Code	(II) Fehlende Anreizwahrnehmung	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-II-1)	Provisionsberater nehmen den eigenen Verkaufsanreiz nicht wahr.	195	4,27	1,37	5	5	28,7 %			71,3 %		
							3,1 %	10,3 %	15,4 %	18,5 %	33,3 %	19,5 %
(A-II-2)	Fehlanreize in der Honorarberatung belasten die Kunde-Berater-Beziehung.	200	2,80	1,32	2	2	67,5 %			32,5 %		
							17,0 %	33,0 %	17,5 %	19,5 %	12,0 %	1,0 %
(B-II-1)	Die meisten Menschen nehmen den Fehlanreiz, Produkte mit höheren Provisionen zu verkaufen, nicht wahr.	200	4,54	1,28	5	5	20,5 %			79,5 %		
							1,0 %	9,5 %	10,0 %	17,5 %	38,0 %	24,0 %
(B-II-2)	Den meisten Menschen ist nicht bewusst, dass Provisionsberater einen Verkaufsanreiz haben.	200	4,37	1,31	5	5	25,0 %			75,0 %		
							2,0 %	9,0 %	14,0 %	21,5 %	32,5 %	21,0 %
(B-II-3)	Den meisten Menschen ist nicht bewusst, dass Bankberater und gebundene Vermittler nicht unabhängig sind.	201	4,79	1,24	5	5	15,9 %			84,1 %		
							0,5 %	8,5 %	7,0 %	12,4 %	38,8 %	32,8 %
(B-II-4)	Auch wenn Fehlanreize bekannt sind, beziehen Menschen diese nicht auf ihren persönlichen Berater.	200	4,58	1,09	5	5	17,0 %			83,0 %		
							0,5 %	4,0 %	12,5 %	23,0 %	40,5 %	19,5 %
(B-II-5)	Menschen neigen zu blindem Vertrauen, da Finanzthemen für sie zu komplex sind.	201	5,01	0,93	5	5	7,0 %			93,0 %		
							0,5 %	1,5 %	5,0 %	13,4 %	48,8 %	30,8 %
(B-II-6)	Menschen neigen zu blindem Vertrauen, da sie durch gesetzliche Informationspflichten überfordert sind.	201	5,15	1,02	5	6	6,0 %			94,0 %		
							1,5 %	1,0 %	3,5 %	13,4 %	35,8 %	44,8 %

Tabelle 3: Problemkreis (II): Fehlende Anreizwahrnehmung

Code	(III) Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-III-1)	Die meisten Provisionsberater wollen Incentives der Produkthanbieter nicht verlieren.	194	3,92	1,43	4	5	37,6 %			62,4 %		
							5,7 %	13,4 %	18,6 %	21,1 %	27,8 %	13,4 %
(A-III-2)	Die meisten Provisionsberater wollen auf die Informationsversorgung durch Produktgeber nicht verzichten.	195	4,88	1,09	5	5	12,8 %			87,2 %		
							0,0 %	3,6 %	9,2 %	16,4 %	36,9 %	33,8 %
(A-III-3)	Die meisten Provisionsberater lehnen Honorarberatung ab, da sie von Vertretern dieser Seite scharf kritisiert werden.	196	2,91	1,38	3	2	66,3 %			33,7 %		
							17,3 %	26,0 %	23,0 %	18,9 %	11,2 %	3,6 %
(A-III-4)	Der Wechsel von einem vertriebs- zu einem beratungszentrierten Modell ist eine Herausforderung.	199	4,37	1,62	5	6	28,6 %			71,4 %		
							8,0 %	8,5 %	12,1 %	13,1 %	26,1 %	32,2 %
(A-III-5)	Zum Start der Honorarberatung ist es eine Herausforderung, die einzelnen Provisionskomponenten in Verträgen zu erkennen und offenzulegen.	199	4,13	1,53	4	5	33,7 %			66,3 %		
							6,0 %	12,6 %	15,1 %	17,6 %	26,6 %	22,1 %
(A-III-6)	Zum Start der Honorarberatung ist es eine Herausforderung, Honorare überzeugend zu legitimieren und zu kommunizieren.	199	4,74	1,42	5	6	17,6 %			82,4 %		
							5,0 %	5,5 %	7,0 %	12,6 %	32,7 %	37,2 %
(A-III-7)	Die direkte Bezahlung zwischen Beratern und Kunden belastet die Beziehung.	200	2,17	1,34	2	1	82,5 %			17,5 %		
							44,0 %	23,0 %	15,5 %	8,0 %	9,0 %	0,5 %
(B-III-1)	Es besteht eine „Kultur der kostenlosen Beratung“.	201	4,66	1,21	5	5	16,4 %			83,6 %		
							0,5 %	6,5 %	9,5 %	22,9 %	31,3 %	29,4 %
(B-III-2)	Die meisten Menschen wären bereit, für eine Beratungsleistung zu zahlen, wenn ihnen der Mehrwert bewusst wäre.	201	4,91	1,13	5	6	11,9 %			88,1 %		
							0,5 %	4,0 %	7,5 %	16,9 %	34,8 %	36,3 %
(B-III-3)	Nach der Erstberatung auf Honorarbasis entscheiden sich die meisten Menschen für eine weitere Beratung.	197	2,22	1,10	2	2	14,8 %			85,2 %		
							10,2 %	4,6 %	0,0 %	27,9 %	41,6 %	15,7 %
(B-III-4)	Den meisten Menschen ist die Höhe der Provisionen in ihren Verträgen unbekannt.	200	5,59	0,75	6	6	2,0 %			98,0 %		
							0,5 %	0,5 %	1,0 %	4,5 %	25,0 %	68,5 %
(B-III-5)	Den meisten Menschen fehlt ein Maß, um die Angemessenheit eines Honorars beurteilen zu können.	200	4,81	1,14	5	5	14,0 %			86,0 %		
							0,0 %	5,5 %	8,5 %	17,5 %	37,0 %	31,5 %
(B-III-6)	Den meisten Menschen ist nicht bewusst, dass sie durch einen Vertragsabschluss überhaupt etwas bezahlen.	201	4,55	1,24	5	5	16,4 %			83,6 %		
							2,5 %	5,5 %	8,5 %	25,4 %	34,3 %	23,9 %

Tabelle 4: Problemkreis (III): Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft

Code	(IV) Inkonsistente Rechtsgrundlage	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-IV-1)	Unterschiedliche Rechte und Pflichten nach § 34h, 34d Abs. 2 und 34i Abs. 5 GewO verwirren Berater.	153 (S)	3,92	1,62	4	6	39,9 %			60,1 %		
							11,1 %	7,8 %	20,9 %	20,9 %	16,3 %	22,9 %
(A-IV-2)	Aufsichtsvereinheitlichung unter der BaFin drängt Honorarberater unter Haftungsdächer.	123 (F)	4,66	1,55	5	6	26,8 %			73,2 %		
							4,9 %	5,7 %	16,3 %	9,8 %	18,7 %	44,7 %
(A-IV-3)	Aufsichtsvereinheitlichung unter der BaFin wird befürwortet.	124 (F)	2,40	1,95	1	1	74,2 %			25,8 %		
							58,1 %	8,1 %	8,1 %	4,8 %	4,0 %	16,9 %
(B-IV-1)	Unterschiedliche Rechte und Pflichten nach § 34h, 34d Abs. 2 und 34i Abs. 5 GewO verwirren Kunden.	157 (S)	4,50	1,78	5	6	29,9 %			70,1 %		
							10,8 %	8,3 %	10,8 %	4,5 %	21,0 %	44,6 %
(B-IV-2)	„Honorarberatung“ ist zum Markenbegriff geworden und sollte beibehalten werden.	200	4,30	1,65	5	6	30,5 %			69,5 %		
							9,0 %	8,5 %	13,0 %	14,5 %	23,0 %	32,0 %
(B-IV-3)	Der Begriff der Honorarberatung ist irreführend. Provisionsbasierte Beratung wird allgemein nicht als Provisionsberatung bezeichnet.	201	4,24	1,40	5	5	28,4 %			71,6 %		
							4,0 %	10,0 %	14,4 %	20,4 %	31,8 %	19,4 %
(B-IV-4)	Uneinheitliche Berufsbezeichnungen der verschiedenen Honorarberater verwirren Kunden.	201	4,68	1,46	5	6	20,4 %			79,6 %		
							3,5 %	9,5 %	7,5 %	13,9 %	26,9 %	38,8 %
(B-IV-5)	Ein umfassender Begriffsschutz für die Bezeichnung Honorarberatung fehlt, daher kann sie nicht als Siegel dienen.	200	4,21	1,47	4	5	32,0 %			68,0 %		
							4,0 %	11,5 %	16,5 %	19,5 %	24,5 %	24,0 %

Tabelle 5: Problemkreis (IV): Inkonsistente Rechtsgrundlage

Code	(V) Mangelnde Wirtschaftlichkeit	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-V-1)	Mehr Berater würden Honorarberatung anbieten, wenn die Nachfrage größer wäre.	196	4,34	1,41	5	5	24,0 %			76,0 %		
							6,1 %	6,1 %	11,7 %	20,9 %	33,7 %	21,4 %
(A-V-2)	Die meisten Provisionsberater denken, dass sich Honorarberatung für sie wirtschaftlich nicht lohnen würde.	198	5,04	1,14	5	6	9,6 %			90,4 %		
							2,0 %	3,0 %	4,5 %	11,1 %	37,9 %	41,4 %
(A-V-3)	In der Honorarberatung verdiene ich tatsächlich weniger als in der Provisionsberatung.	198	3,26	1,67	3	1	55,6 %			44,4 %		
							21,7 %	14,6 %	19,2 %	15,7 %	18,2 %	10,6 %
(A-V-4)	Abgesagte oder entfallene Gespräche werden in der Honorarberatung nicht entlohnt.	159 (S)	2,52	1,68	2	1	73,6 %			26,4 %		
							39,0 %	23,9 %	10,7 %	6,9 %	11,9 %	7,5 %
(A-V-5)	Es besteht die Gefahr, dass Kunden Honorare nicht bezahlen.	159 (S)	2,21	1,28	2	1	83,0 %			17,0 %		
							35,8 %	34,0 %	13,2 %	8,8 %	6,9 %	1,3 %
(A-V-6)	Es ist ein Problem, dass bei einer Umschreibung von § 34f GewO in §34h GewO Ansprüche aus Altverträgen verloren gehen.	114 (F)	3,35	1,90	3	1	56,1 %			43,9 %		
							27,2 %	9,6 %	19,3 %	8,8 %	14,9 %	20,2 %
(A-V-7)	Bei einer Umschreibung von § 34d Abs. 1 GewO in §34d Abs. 2 GewO zahlen Versicherungen Provisionen aus Altverträgen nicht weiter.	29 (V)	3,93	1,73	4	6	41,4 %			58,6 %		
							10,3 %	13,8 %	17,2 %	17,2 %	13,8 %	27,6 %
(B-V-1)	Für einige Menschen (zum Beispiel Geringverdiener) verursacht Honorarberatung vergleichsweise höhere Kosten.	201	3,73	1,70	4	5	43,8 %			56,2 %		
							14,4 %	13,4 %	15,9 %	15,9 %	21,9 %	18,4 %
(B-V-2)	Die steuerliche Benachteiligung macht Honorarberatung vergleichsweise unattraktiver.	198	3,65	1,63	4	2	48,5 %			51,5 %		
							8,1 %	24,2 %	16,2 %	15,7 %	17,7 %	18,2 %
(B-V-3)	Dass Versicherungen nur max. 80 Prozent der gezahlten Provisionen auskehren müssen, wirkt sich negativ auf die erfolgreiche Etablierung der HB aus.	112 (V)	3,50	1,69	4	5	48,2 %			51,8 %		
							17,0 %	16,1 %	15,2 %	17,9 %	19,6 %	14,3 %
(B-V-4)	Versicherungen mit biometrischen Risiken sind auf Honorarbasis für Privatkunden unwirtschaftlich.	111 (V)	2,80	1,64	2	1	66,7 %			33,3 %		
							28,8 %	22,5 %	15,3 %	15,3 %	9,0 %	9,0 %
(B-V-5)	Sachversicherungen sind auf Honorarbasis für Privatkunden unwirtschaftlich.	112 (V)	3,54	1,62	4	31	49,1 %			50,9 %		
							13,4 %	16,1 %	19,6 %	19,6 %	16,1 %	15,2 %

1 Mehrere Modi vorhanden. Der kleinste Wert wird angezeigt; (S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Finanzanlagebereich; (V) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Versicherungsbereich

Tabelle 6: Problemkreis (V): Mangelnde Wirtschaftlichkeit

Code	(VI) Herausforderung Selbstständigkeit	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-VI-1)	Zahlungsorganisation und Rechnungsstellung sind zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung.	157 (S)	2,99	1,63	3	3	64,3 %			35,7 %		
							22,3 %	23,6 %	18,5 %	13,4 %	12,7 %	9,6 %
(A-VI-2)	Die Wahl der passenden Rechtsgrundlage stellt zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung dar.	156 (S)	3,41	1,71	3	3	51,9 %			48,1 %		
							19,2 %	14,7 %	17,9 %	16,7 %	16,7 %	14,7 %
(A-VI-3)	Die Gestaltung des Beratervertrags ist zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung.	158 (S)	3,84	1,69	4	4	37,3 %			62,7 %		
							13,3 %	14,6 %	9,5 %	18,4 %	25,9 %	18,4 %
(A-VI-4)	Die Wahl passender Honorarmodelle ist zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung.	158 (S)	3,96	1,73	4	4	36,7 %			63,3 %		
							13,3 %	12,0 %	11,4 %	15,8 %	24,1 %	23,4 %
(A-VI-5)	Die Erstellung eines Leistungskatalogs ist zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung.	158 (S)	4,01	1,69	4	4	34,2 %			65,8 %		
							12,0 %	12,0 %	10,1 %	17,7 %	25,3 %	22,8 %
(A-VI-6)	Die Kalkulation einer angemessenen Honorarhöhe stellt zu Beginn der Honorarberatung eine Herausforderung dar.	157 (S)	4,18	1,60	5	5	29,3 %			70,7 %		
							10,2 %	8,3 %	10,8 %	18,5 %	28,7 %	23,6 %
(A-VI-7)	Die Angebote von Verbänden und Dienstleistern zur Unterstützung bei den angesprochenen Herausforderungen ist für mich wichtig.	157 (S)	3,92	1,70	4	4	39,5 %			60,5 %		
							10,2 %	15,9 %	13,4 %	18,5 %	16,6 %	25,5 %
(A-VI-8)	Die Angebote von Verbänden und Dienstleistern zur Unterstützung bei den angesprochenen Herausforderungen ist ausreichend.	154 (S)	3,29	1,54	3	3	50,6 %			49,4 %		
							16,9 %	18,2 %	15,6 %	25,3 %	16,9 %	7,1 %
(A-VI-9)	Die Angebote von Verbänden und Dienstleistern zur Unterstützung bei den angesprochenen Herausforderungen sind nicht bekannt.	157 (S)	2,28	1,54	2	2	79,0 %			21,0 %		
							44,6 %	22,3 %	12,1 %	7,0 %	9,6 %	4,5 %
(A-VI-10)	Für selbstständige Berater ist es sehr schwer, sich eine gute Reputation aufzubauen.	199	4,27	1,39	5	5	28,1 %			71,9 %		
							3,5 %	9,5 %	15,1 %	21,1 %	29,6 %	21,1 %
(A-VI-11)	Selbstständige Honorarberater haben einen Vertrauensnachteil gegenüber großen und etablierten Anbietern.	200	4,66	1,29	5	5	14,0 %			86,0 %		
							4,5 %	4,0 %	5,5 %	20,0 %	39,0 %	27,0 %

(S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige

Tabelle 7: Problembereich (VI): Herausforderung Selbstständigkeit

Code	(VII) Konkurrenz durch Mischmodelle	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-VII-1)	Menschen, die Vertrauen durch negative Erfahrungen in der Provisionsberatung verloren haben, sind auch Honorarberatern gegenüber skeptisch.	201	3,80	1,48	4	5	41,8 %			58,2 %		
							7,0 %	16,9 %	17,9 %	17,4 %	29,4 %	11,4 %
(A-VII-2)	Da Vermittler auch Honorare nehmen dürfen, führt eine Eintragung nach § 34h oder § 34d Abs. 2 GewO zu Einschränkungen.	150 (S)	4,36	1,66	5	6	34,7 %			65,3 %		
							6,7 %	7,3 %	20,7 %	8,7 %	19,3 %	37,3 %
(A-VII-3)	Es ist problematisch, dass Honorarberater keine Girokonten anbieten, da so weiterhin eine Kontaktbrücke für Banken besteht.	199	4,10	1,55	5	5	33,2 %			66,8 %		
							6,5 %	14,6 %	12,1 %	16,1 %	30,7 %	20,1 %
(B-VII-1)	Mischmodelle verunsichern Kunden.	199	4,04	1,81	5	6	35,7 %			64,3 %		
							14,6 %	12,1 %	9,0 %	12,6 %	23,1 %	28,6 %
(B-VII-2)	Kunden vertrauen Provisionsauskehrung nicht.	124 (F)	2,30	1,51	2	1	80,6 %			19,4 %		
							41,9 %	23,4 %	15,3 %	7,3 %	6,5 %	5,6 %
(B-VII-3)	Durch Mischmodelle besteht die Gefahr, dass Kunden Leistungen doppelt bezahlen.	87 (V)	3,63	1,59	4	3	49,4 %			50,6 %		
							11,5 %	13,8 %	24,1 %	16,1 %	19,5 %	14,9 %

(S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Finanzanlagebereich

(V) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Versicherungsbereich

Tabelle 8: Problemkreis (VII): Konkurrenz durch Mischmodelle

Code	(VIII) Zu geringes Produktangebot	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(A-VIII-1)	Es gibt zu wenig Nettoprodukte im Bereich Geldanlage.	123 (F)	2,24	1,55	2	1	80,5 %			19,5 %		
							44,7 %	25,2 %	10,6 %	6,5 %	6,5 %	6,5 %
(A-VIII-2)	Es gibt zu wenig Banken, die provisionsfreie Immobiliendarlehensverträge anbieten.	60 (I)	4,02	1,96	4	6	41,7 %			58,3 %		
							16,7 %	11,7 %	13,3 %	10,0 %	8,3 %	40,0 %
(A-VIII-3)	Das Angebot an Vorsorgeversicherungen ist nicht ausreichend.	112 (V)	3,20	1,81	3	2	58,0 %			42,0 %		
							22,3 %	24,1 %	11,6 %	12,5 %	12,5 %	17,0 %
(A-VIII-4)	Das Angebot an Sachversicherungen ist nicht ausreichend.	112 (V)	4,47	1,74	5	6	29,5 %			70,5 %		
							9,8 %	8,0 %	11,6 %	8,9 %	18,8 %	42,9 %
(A-VIII-5)	Das Angebot an Versicherungen im Bereich biometrischer Risiken ist nicht ausreichend.	112 (V)	4,38	1,63	5	6	25,9 %			74,1 %		
							8,0 %	8,9 %	8,9 %	20,5 %	17,9 %	35,7 %
(A-VIII-6)	Die Qualität der Nettoprodukte im Bereich Geldanlage ist nicht ausreichend.	123 (F)	2,24	1,49	2	1	80,5 %			19,5 %		
							43,1 %	26,0 %	11,4 %	6,5 %	8,9 %	4,1 %
(A-VIII-7)	Die Qualität der Nettoprodukte im Bereich Versicherungen ist nicht ausreichend.	112 (V)	2,98	1,68	3	2	67,0 %			33,0 %		
							22,3 %	25,9 %	18,8 %	9,8 %	10,7 %	12,5 %
(A-VIII-8)	Banken weigern sich mit Honorar-Immobilienberatern zusammenzuarbeiten.	43 (I)	3,60	1,88	3	6	51,2 %			48,8 %		
							16,3 %	20,9 %	14,0 %	9,3 %	14,0 %	25,6 %
(A-VIII-9)	Versicherungen weigern sich mit Honorarberatern zusammenzuarbeiten.	85 (V)	4,20	1,77	5	6	35,3 %			64,7 %		
							9,4 %	14,1 %	11,8 %	11,8 %	17,6 %	35,3 %

(F) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Finanzanlagebereich; (V) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Versicherungsbereich; (I) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Immobiliendarlehensbereich

Tabelle 9: Problemkreis (VIII): Zu geringes Produktangebot

Code	(IX) Unzureichende Qualifizierung der Berater	n	μ	σ	xMed	xMod	Verteilung des Gesamtsamples					
							Ablehnung			Zustimmung		
							1	2	3	4	5	6
(B-IX-1)	Die Qualitätssicherung von Finanzberatung ist allgemein unzureichend.	196	4,62	1,37	5	6	20,4 %			79,6 %		
							3,1 %	6,6 %	10,7 %	16,8 %	30,6 %	32,1 %
(B-IX-2)	Der Sachkundenachweis ist keine ausreichende Mindestqualifikation für Honorarberatung.	157 (S)	4,42	1,71	5	6	31,2 %			68,8 %		
							9,6 %	7,0 %	14,6 %	8,9 %	20,4 %	39,5 %
(B-IX-3)	Fortbildungen im Versicherungsbereich werden als Verkaufsschulungen genutzt.	112 (V)	4,11	1,67	5	6	35,7 %			64,3 %		
							8,0 %	15,2 %	12,5 %	14,3 %	22,3 %	27,7 %
(B-IX-4)	Fortbildungen im Finanzanlagebereich werden als Verkaufsschulungen genutzt.	123 (F)	4,07	1,62	4	6	36,6 %			63,4 %		
							5,7 %	17,9 %	13,0 %	17,9 %	18,7 %	26,8 %
(B-IX-5)	Die gesetzlich vorgeschriebenen 15 Stunden Fortbildung jährlich im Versicherungsbereich sind nicht ausreichend.	112 (V)	2,46	1,50	2	1	75,9 %			24,1 %		
							36,6 %	22,3 %	17,0 %	11,6 %	8,0 %	4,5 %
(B-IX-6)	Die Qualitätssicherung im Finanzanlagebereich ist nicht ausreichend, da keine Mindestanzahl an Fortbildungsstunden pro Jahr vorgeschrieben ist.	123 (F)	3,34	1,84	3	1	58,5 %			41,5 %		
							22,0 %	17,1 %	19,5 %	7,3 %	14,6 %	19,5 %
(B-IX-7)	Die Qualitätssicherung für Immobiliendarlehen ist nicht ausreichend, da keine Mindestanzahl an Fortbildungsstunden pro Jahr vorgeschrieben ist.	59 (I)	3,22	1,77	3	1a	61,0 %			39,0 %		
							23,7 %	13,6 %	23,7 %	11,9 %	10,2 %	16,9 %
(B-IX-8)	Falschberatung fällt häufig gar nicht oder zu spät auf, da Schäden meist erst in Zukunft deutlich werden.	200	5,01	1,23	5	6	12,5 %			87,5 %		
							2,0 %	4,0 %	6,5 %	11,5 %	31,0 %	45,0 %

a. Mehrere Modi vorhanden. Der kleinste Wert wird angezeigt;

(S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Finanzanlagebereich;

(V) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Versicherungsbereich; (I) = Befragungsbasis sind nur selbstständige Berater im Immobiliendarlehensbereich

Tabelle 10: Problemkreis (IX): Unzureichende Qualifizierung der Berater

Code	Problemkreise	Items	μ	σ	Gesamtzustimmung
(II)	Fehlende Anreizwahrnehmung	8	4,46	1,46	76 %
(I)	Mangelnde Bekanntheit	7	4,24	1,21	68 %
(III)	Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	13	4,14	1,14	66 %
(IV)	Inkonsistente Rechtsgrundlage	8	4,11	1,11	64 %
(IX)	Unzureichende Qualifizierung der Berater	8	3,91	0,91	59 %
(VI)	Herausforderung Selbstständigkeit	11	3,71	0,71	56 %
(VII)	Konkurrenz durch Mischmodelle	6	3,71	0,71	54 %
(V)	Mangelnde Wirtschaftlichkeit	12	3,49	0,49	49 %
(VIII)	Zu geringes Produktangebot	9	3,48	0,48	48 %

Tabelle 11: Kumulierte Werte je Problemkreis in der Reihenfolge der Gesamtzustimmung

Anhang

Einzelne Berater	angestellte Honorarberater		selbstständige Honorarberater				selbstständige Berater, die auch Honorarberatung anbieten		
	Verbraucherzentrale	§ 93 Abs. 1 WpHG unabhängige Honoraranlageberater	§ 34h GewO (Finanzanlage)	§ 34d Abs. 2 GewO (Versicherungen)	§ 34i Abs. 5 GewO (Immobilendarlehen)	Honorarberatung Regulierungsfrei	§ 34f GewO (Finanzanlage)	§ 34d Abs. 1 GewO (Versicherungen)	§ 34i Abs. 1 GewO (Immobilendarlehen)
1		X							
2		X							
3		X							
4	X								
5	X								
6			X	X	X				
7						X			
8							X	X	X
9			X					X	
10			X	X					

Anhang 1: Rechtsgrundlagen der Tätigkeit der Interviewpartner

Problemkreis	Code	n	Pearson- Chi-Quadrat Signifikanz (p)	Cramers's V (φc)	Zustimmungsquoten	
					reine Honorar- berater	Mischberater
Mangelnde Bekanntheit	A-I-2	199	**	0,154	47,1 %	62,8 %
Fehlende Anreizwahrnehmung	B-II-1	200	***	0,209	86,2 %	68,8 %
Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	A-III-1	194	**	0,153	68,4 %	53,2 %
	A-III-3	196	**	0,153	39,5 %	24,7 %
	A-III-4	199	*	0,129	76,0 %	64,1 %
	A-III-6	199	*	0,128	78,5 %	88,5 %
	B-III-2	201	***	0,215	93,5 %	79,2 %
	B-III-4	200	**	0,182	100,0 %	94,7 %
	B-III-5	200	*	0,138	82,3 %	92,1 %
Inkonsistente Rechtsgrundlage	B-IV-1	157 (S)	*	0,150	76,1 %	62,3 %
	B-IV-4	201	***	0,185	85,5 %	70,1 %
	B-IV-5	200	***	0,272	78,0 %	51,9 %
Mangelnde Wirtschaftlichkeit	A-V-5	159 (S)	**	0,179	11,1 %	24,6 %
	A-V-6	114 (F)	***	0,255	32,3 %	57,7 %
	A-V-7	30 (V)	** ₁	0,451	73,7 %	27,3 %
	B-V-1	201	*	0,118	51,6 %	63,6 %
	B-V-4	111 (V)	***	0,294	18,0 %	45,9 %
Herausforderung Selbstständigkeit	A-VI-1	157 (S)	***	0,252	25,0 %	49,3 %
	A-VI-3	158 (S)	*	0,152	56,2 %	71,0 %
	A-VI-4	158 (S)	***	0,300	50,6 %	79,7 %
	A-VI-5	158 (S)	***	0,231	56,2 %	78,3 %
	A-VI-6	158 (S)	***	0,232	61,4 %	82,6 %
	A-VI-7	157 (S)	**	0,180	52,8 %	70,6 %
Konkurrenz durch Mischmodelle	B-VII-1	199	***	0,593	86,9 %	28,6 %
	B-VII-3	87 (V)	**	0,268	65,8 %	38,8 %
Zu geringes Produktangebot	A-VIII-5	112 (V)	***	0,267	61,5 %	85,0 %
	A-VIII-9	85 (V)	**	0,268	78,9 %	53,2 %
Unzureichende Qualifizierung der Berater	B-IX-7	59 (I)	***	0,341	57,7 %	24,2 %
	B-IX-8	200	*	0,136	91,1 %	81,8 %

1 Bei erwarteten Häufigkeiten (n) 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau; (S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur Berater im Finanzanlagebereich; (V) = Befragungsbasis sind nur Berater im Versicherungsbereich; (I) = Befragungsbasis sind nur Berater im Immobiliendarlehensbereich

Anhang 2: Cluster 1: Vergütungsmodell

Problemkreis	Code	n	Pearson- Chi-Quadrat Signifikanz (p)	Cramers's V (φc)	Zustimmungsquoten	
					Versicherungs- berater	Versicherungs- vermittler
Mangelnde Bekanntheit	A-I-1	121	**	0,183	10,8 %	27,4 %
	A-I-2	121	***	0,306	32,4 %	65,5 %
	B-I-3	122	**	0,184	92,3 %	77,1 %
Fehlende Anreizwahrnehmung	B-II-5	122	*	0,152	84,6 %	94,0 %
Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	A-III-1	119	**	0,182	73,0 %	53,7 %
	A-III-3	120	**	0,206	47,2 %	26,2 %
Inkonsistente Rechtsgrundlage	A-IV-3	88 (V)	***	0,321	44,4 %	14,8 %
	B-IV-4	122	*	0,176	87,2 %	71,1 %
	B-IV-5	122	**	0,222	79,5 %	56,6 %
Mangelnde Wirtschaftlichkeit	A-V-3	120	***	0,171	52,8 %	34,5 %
	A-V-6	85 (V)	**	0,246	28,0 %	55,0 %
	B-V-4	106 (V)	***	0,255	15,2 %	41,1 %
	B-V-5	106 (V)	*	0,183	36,4 %	56,2 %
Herausforderung Selbstständigkeit	A-VI-1	116 (S)	***	0,248	24,3 %	50,6 %
	A-VI-4	116 (S)	***	0,323	51,4 %	82,3 %
	A-VI-5	116 (S)	*	0,172	62,2 %	78,5 %
	A-VI-6	116 (S)	**	0,192	64,9 %	76,7 %
Konkurrenz durch Mischmodelle	A-VII-2	113 (S)	**	0,211	48,6 %	70,5 %
	B-VII-1	121	***	0,491	84,2 %	31,3 %
	B-VII-3	82 (V)	**	0,226	65,4 %	41,1 %
Zu geringes Produktangebot	A-VIII-4	106 (V)	**	0,209	55,9 %	76,4 %
	A-VIII-5	106 (V)	***	0,322	52,9 %	83,3 %
	A-VIII-9	83 (V)	**	0,272	82,1 %	54,5 %
Unzureichende Qualifizierung der Berater	B-IX-1	119	**1	0,194	91,7 %	74,7 %

1 Bei erwarteten Häufigkeiten ($\hat{\kappa}$) 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau; (S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (V) = Befragungsbasis sind nur Berater im Versicherungsbereich

Anhang 3: Cluster 2: Rechtsgrundlage im Versicherungsbereich

Problemkreis	Code	n	Pearson-Chi- Quadrat Signifikanz (p)	Cramers's V (φc)	Zustimmungsquoten	
					Honorarfinanz- anlageberater	Finanzanlage- vermittler
Mangelnde Bekanntheit	A-I-2	104	**	0,240	40,9 %	65,8 %
Fehlende Anreizwahrnehmung	A-II-2	104	**	0,230	22,7 %	44,7 %
Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	A-III-3	102	**	0,245	43,1 %	18,9 %
	A-III-5	104	**	0,203	56,1 %	76,3 %
	B-III-4	104	** ₁	0,185	100,0 %	94,7 %
	B-III-5	103	**	0,224	81,8 %	97,3 %
Inkonsistente Rechtsgrundlage	B-IV-2	104	*	0,169	74,2 %	57,9 %
	B-IV-4	104	*	0,170	78,8 %	63,2 %
	B-IV-5	104	***	0,395	78,8 %	39,5 %
Mangelnde Wirtschaftlichkeit	A-V-6	79 (F)	**	0,247	34,7 %	60,0 %
	B-V-4	72 (F)	**	0,246	22,0 %	45,2 %
Herausforderung Selbstständigkeit	A-VI-1	99 (S)	***	0,329	26,6 %	60,0 %
	A-VI-2	99 (S)	*	0,168	45,3 %	62,9 %
	A-VI-3	99 (S)	***	0,268	56,3 %	82,9 %
	A-VI-4	99 (S)	***	0,408	54,7 %	94,3 %
	A-VI-5	99 (S)	***	0,290	60,9 %	88,6 %
	A-VI-6	98 (S)	***	0,276	66,7 %	91,4 %
	A-VI-7	98 (S)	**	0,213	51,6 %	73,5 %
Konkurrenz durch Mischmodelle	B-VII-1	103	***	0,568	76,9 %	18,4 %
Zu geringes Produktangebot	A-VIII-9	53 (F)	**	0,329	79,4 %	47,4 %
Unzureichende Qualifizierung der Berater	B-IX-1	104	*	0,178	83,3 %	68,4 %
	B-IX-3	73 (F)	***	0,345	78,6 %	45,2 %
	B-IX-7	39 (I)	*** ₁	0,516	60,0 %	10,5 %

1 Bei erwarteten Häufigkeiten (χ^2) 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau; (S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur Berater im Finanzanlagebereich; (I) = Befragungsbasis sind nur Berater im Immobiliendarlehensbereich

Anhang 4: Cluster 3: Rechtsgrundlage im Finanzanlagebereich

Problemkreis	Code	n	Pearson- Chi-Quadrat Signifikanz (p)	Cramers's V (φc)	Zustimmungsquoten	
					Angestellte Berater	Selbstständige Berater
Fehlende Anreizwahrnehmung	B-II-5	201	**1	0,136	100,0 %	91,3 %
	B-II-6	201	*1	0,126	100,0 %	92,5 %
Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	A-III-4	199	**	0,158	85,4 %	67,7 %
	A-III-6	199	***1	0,170	95,1 %	79,1 %
	B-III-1	201	*1	0,120	92,5 %	81,4 %
Inkonsistente Rechtsgrundlage	B-IV-3	201	*	0,120	82,5 %	68,9 %
	B-IV-5	200	*	0,129	80,0 %	65,0 %
Mangelnde Wirtschaftlichkeit	A-V-1	196	*	0,136	87,5 %	73,1 %
Herausforderung Selbstständigkeit	A-VI-10	199	***1	0,190	89,5 %	67,7 %
	A-VI-11	200	**1	0,162	97,4 %	83,2 %
Konkurrenz durch Mischmodelle	A-VII-3	199	**	0,140	80,0 %	63,5 %
	B-VII-1	199	***	0,217	85,0 %	59,1 %

1 Bei erwarteten Häufigkeiten (ζ) 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau

Anhang 5: Cluster 4: Arbeitsform

Problemkreis	Code	n	Pearson- Chi-Quadrat Signifikanz (p)	Cramers's V (φc)	Zustimmungsquoten	
					Berater, die nie Provi- sionsberater waren	Berater, die früher Provi- sionsberater waren
Mangelnde Bekanntheit	A-I-1	199	**1	0,147	9,8 %	24,7 %
	A-I-2	199	***	0,220	31,7 %	58,9 %
	B-I-5	201	**	0,166	61,4 %	41,4 %
Falsches Mindset und fehlende Zahlungsbereitschaft	A-III-1	194	**	0,141	75,6 %	58,8 %
	A-III-2	195	*	0,123	95,1 %	85,1 %
	A-III-6	199	*	0,124	73,2 %	84,8 %
Inkonsistente Rechtsgrundlage	B-IV-1	157 (S)	**	0,183	85,7 %	65,6 %
	B-IV-5	200	**	0,176	83,7 %	63,7 %
Mangelnde Wirtschaftlichkeit	A-V-3	198	***	0,195	–	39,5 %
	B-V-1	201	**	0,139	43,2 %	59,9 %
	B-V-4	111 (V)	**1	0,181	12,5 %	36,8 %
Herausforderung Selbstständigkeit	A-VI-1	157 (S)	***	0,239	14,3 %	41,8 %
	A-VI-3	158 (S)	***	0,218	42,9 %	68,3 %
	A-VI-4	158 (S)	***	0,258	40,0 %	69,9 %
	A-VI-5	158 (S)	***	0,226	45,7 %	71,5 %
	A-VI-6	157 (S)	***	0,239	50,0 %	76,4 %
Konkurrenz durch Mischmodelle	B-VII-1	199	***	0,264	88,4 %	57,7 %
Unzureichende Qualifizierung der Berater	B-IX-6	123 (F)	**	0,181	25,0 %	46,3 %

1 Bei erwarteten Häufigkeiten (ζ) 5 wird die Signifikanz auf Basis des exakten Tests nach Fisher berichtet; *, **, *** zeigt statistische Signifikanz auf dem 0,1, 0,05, 0,01 Niveau; (S) = Befragungsbasis sind nur Selbstständige; (F) = Befragungsbasis sind nur Berater im Finanzanlagebereich; (V) = Befragungsbasis sind nur Berater im Versicherungsbereich

Anhang 6: Cluster 5: Wechsel in der Beratungsform