



# Berufsbezeichnung für provisionsunabhängige Beratung

**Untersuchung zur Eignung verschiedener Berufsbezeichnungen**

Referat *wirksam regieren* im Bundeskanzleramt im Auftrag des  
Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV)



# Unabhängige Beratung ist wichtig

Im Zuge der Finanzmarktkrise haben Anleger viel Geld mit Finanzprodukten verloren, die von Anlageberatern häufig deshalb empfohlen wurden, weil für sie hohe Provisionen lockten. Ob diese Produkte auch für die Anleger geeignet waren, stand in diesen Fällen nicht im Vordergrund.

Gerade wenn die Geldanlage auch zu Altersvorsorgezwecken erfolgen soll, sind Informationen und **unabhängige Beratung** zu den Chancen und Risiken der Anlagemöglichkeiten wichtig.



# Stärkung der unabhängigen Beratung

Das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV) hat sich zum Ziel gesetzt, die **provisionsunabhängige Beratung** zu stärken.

Bei dieser Form der Beratung wird der Berater ausschließlich vom Kunden vergütet. Sie soll Anlegern eine **von Provisionsinteressen losgelöste Beratungsmöglichkeit** bieten.

Dabei geht es um Beratung für **Geldanlagen, Wohnimmobilienkredite und Versicherungen**.



# Welche Berufsbezeichnung schafft Transparenz für die Anleger?

Anleger sollen **genau wissen, welche Art von Berater sie vor sich haben:**

- Einen Berater, der durch den Erhalt von Provisionen vom Verkauf bestimmter Finanzprodukte profitiert oder
- einen Berater, dessen Dienst der Kunde selbst vergütet und unabhängig berät.

Das Referat *wirksam regieren* wurde vom BMJV beauftragt, ein empirisches Projekt zu begleiten, das zum Ziel hatte, eine klare Berufsbezeichnung für die provisionsunabhängige Beratung zu identifizieren. Dabei wurde auf eine direkte Mitwirkung der Bürgerinnen und Bürger gesetzt.



# Bereits eingeführte Berufsbezeichnungen

Es existieren bereits eingeführte Berufsbezeichnungen für die provisionsunabhängige Beratung:

Mit Inkrafttreten des Honoraranlageberatungsgesetzes 2014 wurden die Berufsbezeichnungen „**Honorar-Anlageberater**“ und „**Honorar-Finanzanlagenberater**“ eingeführt.

Seit 2016 ist der Begriff des „**Honorar-Immobilienkreditberaters**“ in Kraft.

Im Zuge der Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie ist für 2018 geplant, zusätzlich die Bezeichnung „**Honorar-Versicherungsberater**“ einzuführen.

Unklar ist, ob Anleger diese Berufsbezeichnung richtig verstehen und ob es alternative Berufsbezeichnungen gibt, die besser geeignet sind.



# Merkmale provisionsunabhängiger Berater

Die Berufsbezeichnung für provisionsunabhängige Beratung soll gleichermaßen wichtige Merkmale vermitteln:

- **Der Kunde bezahlt die Beratung**
- **Der Berater erhält keine Provision und ist unabhängig vom Anbieter**
- **Der Berater berücksichtigt Produkte unterschiedlicher Anbieter**
- **Die fachliche Eignung des Beraters wird von staatlicher Stelle geprüft**



# Fragen

Folgende drei Fragen sollten beantwortet werden:

1. Welche **alternativen Berufsbezeichnungen** kommen für den Typus des provisionsunabhängigen Beraters in Frage?
2. Welche der bestehenden und neuen Berufsbezeichnungen **vermitteln am besten die zentralen Eigenschaften** der provisionsunabhängigen Beratung: Kostenpflichtigkeit, Kundenorientierung, Unabhängigkeit von Provisionszahlungen, anbieterübergreifendes Angebotsportfolio und offizielle Zulassung?
3. Welche Berufsbezeichnungen sind darüber hinaus **am verständlichsten** und **prägnantesten** für die Bürgerinnen und Bürger?



# Empirische Untersuchung

Um diese Fragen zu beantworten, wurde eine empirische Untersuchung durchgeführt. Diese erfolgte in zwei Phasen:

1. **Qualitative Phase:** Um neue, klar verständliche Berufsbezeichnungen zu entwickeln, wurden zwei Gruppendiskussionen mit Bürgerinnen und Bürgern durchgeführt.
2. **Quantitative Phase:** Die neu entwickelten und bereits existierenden Berufsbezeichnungen wurden von einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe von Bürgerinnen und Bürgern bewertet.

Die Datenerhebung erfolgte durch den Dienstleister YouGov.



# 1. Qualitative Phase: Teilnehmer

- Es wurden zwei 90-minütige **Gruppendiskussionen** mit jeweils 8 Teilnehmern durchgeführt.
- Die Teilnehmer setzten sich jeweils aus **50% Frauen und 50% Männern** zusammen, wobei 50% der Teilnehmer aus **kreativen Berufsgruppen** kamen.
- Die Mehrheit der Teilnehmer besaß selbst ein oder mehrere **komplexere Finanzprodukte** (zum Beispiel Aktien, Fonds, ETFs).



# 1. Qualitative Phase: Bewertung der bestehenden Berufsbezeichnungen

„Hier kommt ja nur das Honorar zur Geltung; ist wohl das Wichtigste.“

„Honorar verbindet man immer mit hohen Kosten.“

„Mir fehlt der Fokus auf Unabhängigkeit.“

„Da würde ich mich gar nicht trauen hinzugehen. Da würde ich mit hohen Kosten rechnen.“

„Ist bestimmt nur für Besserverdienende.“

„Die Berufsbezeichnung soll doch Vertrauen schaffen, das erreicht man nicht mit dem Begriff „Honorar.“

Die Analyse der bestehenden Berufsbezeichnungen (Honorar-Anlagenberater, Honorar-Finanzanlagenberater, Honorar-Immobilienkreditgeberberater und Honorar-Versicherungsberater) erbrachte folgende **zentrale Einsichten**:

Mit dem Begriff „Honorar“ werden von den Teilnehmern in erster Linie **hohe Beratungskosten** und **nicht Unabhängigkeit und Seriosität** der Beratung verbunden.



# 1. Qualitative Phase: Neue Berufsbezeichnungen

Für neue Berufsbezeichnungen, die die geforderten Attribute vermitteln, wurden von den Teilnehmern folgende Begriffskombinationen vorgeschlagen:

unabhängiger

freier

geprüfter

zertifizierter

zugelassener



Berater

Experte

Coach

Lotse

Dienstleister

Fachwirt

Ferner wurden folgende Zusätze für die Berufsbezeichnungen vorgeschlagen:

- a) „auf Honorarbasis“
- b) Verweis auf Prüfstelle (z.B. „IHK“)



# Neue Berufsbezeichnungen

Freier Berater

Staatlich zugelassener Berater

Unabhängiger Berater

Freier Experte

Unabhängiger Experte

Coach

Unabhängiger Coach



Honorar-Berater

Die Begriffsvorschläge der Teilnehmer wurden vom BMJV nach fachlichen und rechtlichen Kriterien geprüft. Das Ergebnis waren **sieben mögliche neue Bezeichnungstämme** zzgl. der bereits bestehenden Bezeichnung.

Die acht Bezeichnungstämme wurden jeweils auf die Bereiche, Geldanlage, Immobiliendarlehen und Versicherung übertragen. Damit entstanden insgesamt **24 einzelne Berufsbezeichnungen**. Die spezifischen Berufsbezeichnungen für „freier Berater“ beispielsweise lauteten „freier Anlagenberater“, „freier Immobiliendarlehensberater“ und „freier Versicherungsberater“.



## 2. Quantitative Phase: Stichprobe

Um die Verständlichkeit der Berufsbezeichnungen und Assoziation mit den Merkmalen einer unabhängigen Beratung zu prüfen, wurde eine Online-Befragung durchgeführt. Dafür wurde eine **merkmals-repräsentative Stichprobe** für die deutsche Bevölkerung (Geschlecht, Alter und Region) aus einem **Online-Access-Panel** rekrutiert; zusätzlich wurde eine Quote für unterschiedliche Grade von Finanzkompetenz berücksichtigt

- 25%: hohe Finanzkompetenz
- 25%: eher hohe Finanzkompetenz
- 25%: mittlere Finanzkompetenz
- 25%: geringe Finanzkompetenz

Die Stichprobe hatte eine Größe von **N = 1.034** Personen. Die Teilnehmer waren 18 Jahre oder älter. Die Bearbeitungszeit für die Befragung betrug im Mittel **10 Minuten**.



## 2. Quantitative Phase: Fragen zur Finanzkompetenz

Die **Finanzkompetenz** der Befragten wurde über Selbstaussagen zu zwei Fragen erfasst:

Frage 1: „**In Finanzangelegenheiten kenne ich mich gut aus.**“

(1) Trifft nicht zu, (2) trifft eher zu, (3) teils/teils, (4) trifft eher zu, (5) trifft zu

Frage 2: „**Welche Geldanlageprodukte besitzen bzw. nutzen Sie aktuell?**“

(1) Aktien

(2) Aktienfonds

(3) Anleihen

(4) Bausparvertrag

(5) Derivative Produkte

(6) Festgeld/Sparbrief

(7) Zertifikate

(8) Immobilienfonds

(9) Rentenfonds

(10) Tagesgeldkonto

(11) ETFs

(12) Sparbuch

(13) Kein Produkt



## 2. Quantitative Phase: Grad der Finanzkompetenz

Auf der Basis der Antworten wurden die Befragten in vier Gruppen eingeteilt:

Gruppen	Frage 1: Selbsteinschätzung Finanzkompetenz	Frage 2: Geldanlageprodukte
(1) Hohe Finanzkompetenz	3 oder 4 oder 5	Mehr als zwei Produkte von 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 oder 11
(2) Eher höhere Finanzkompetenz	2 oder 3 oder 4	Bis zwei Produkte von 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 oder 11
(3) Mittlere Finanzkompetenz	1 oder 2 oder 3	Mindestens ein Produkt von 4, 10, oder 12 und kein Produkt von 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 oder 11
(4) Geringe Finanzkompetenz	1 oder 2 oder „weiß nicht“	Kein Produkt

Im Folgenden wurden für die statistischen Analysen zwei Obergruppen gebildet:

- Gruppe A „höhere Finanzkompetenz“: Gruppe 1 + Gruppe 2 (n= 508)
- Gruppe B „geringere Finanzkompetenz“: Gruppe 3 + Gruppe 4 (n= 526)



## 2. Quantitative Phase: Zuschreibungsmerkmale

In der Befragung beurteilten die Teilnehmer, inwieweit die Berufsbezeichnungen für sie persönlich die folgenden **Attribute** verkörpern:

- **ist allein im Dienst des Kunden tätig**
- **bietet Produkte verschiedener Anbieter an**
- **ist unabhängig von Provisionszahlungen**
- **wird vom Kunden selbst bezahlt**
- **ist offiziell zugelassen**
- **Berufsbezeichnung ist insgesamt verständlich**
- **Berufsbezeichnung ist insgesamt prägnant**

Nachfolgend werden die Ergebnisse sowohl für die gesamte Stichprobe als auch getrennt für die Teilgruppen mit „geringerer“ und „höherer“ Finanzkompetenz dargestellt. Dabei wurden die Ergebnisse über die drei Bereiche „Geldanlage“, „Immobilienkredite“ und „Versicherung“ aggregiert.

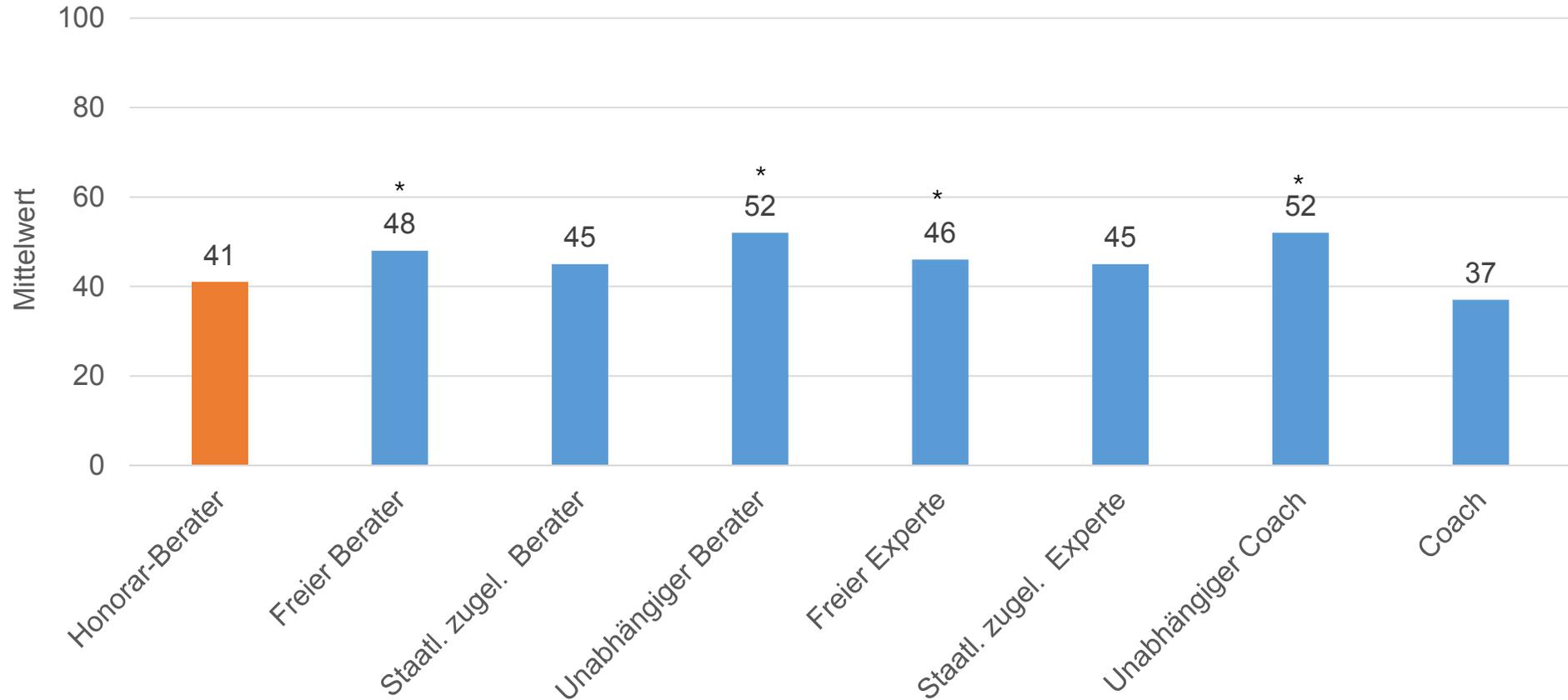


# Ergebnisse

Nachfolgend werden die Ergebnisse sowohl für die gesamte Stichprobe als auch getrennt für die Teilgruppen mit „geringerer“ und „höherer“ Finanzkompetenz vorgestellt. Dabei wurden die Ergebnisse über die drei Bereiche „Geldanlage“, „Immobilienkredite“ und „Versicherung“ aggregiert.



# Ist allein im Dienst des Kunden tätig



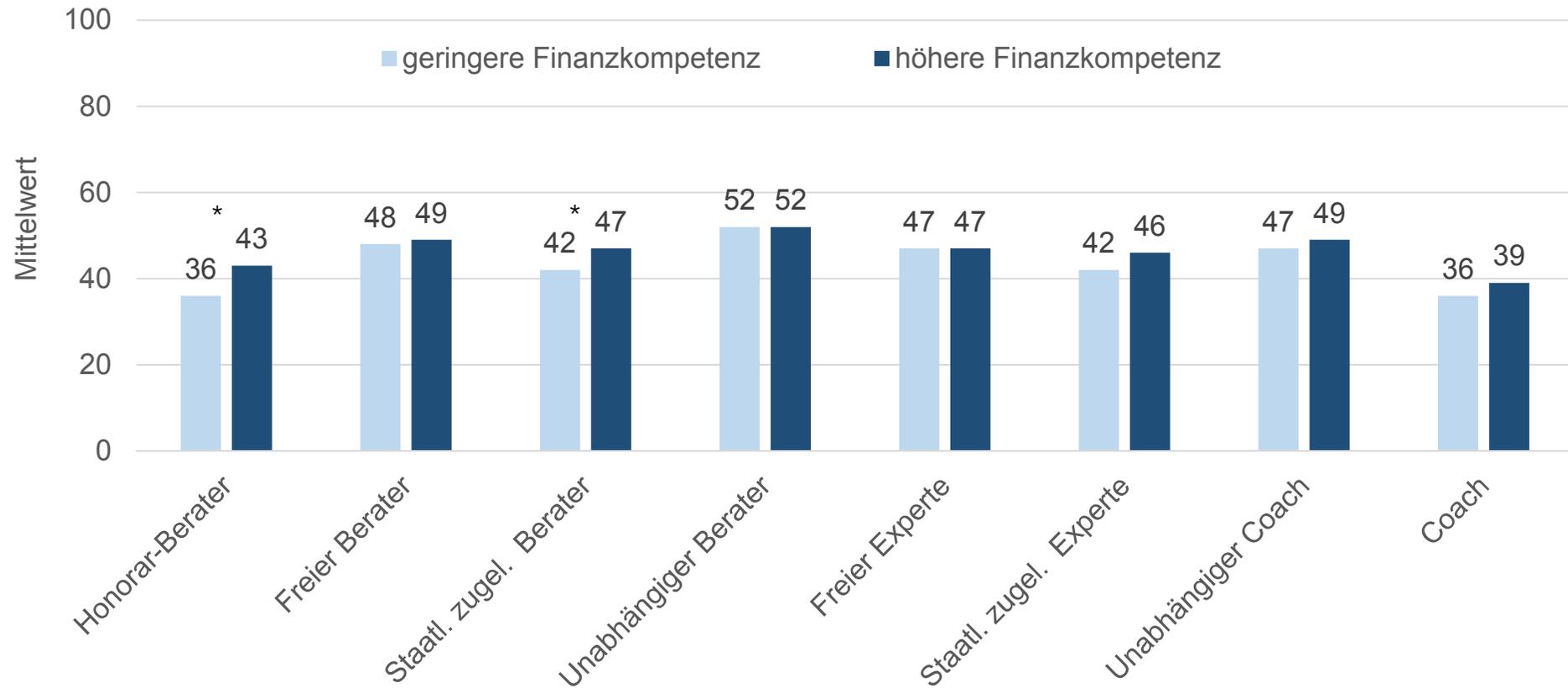
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „berät im alleinigen Interesse des Anbieters“, 100 = „berät im alleinigen Interesse des Kunden“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.



# Ist allein im Dienst des Kunden tätig



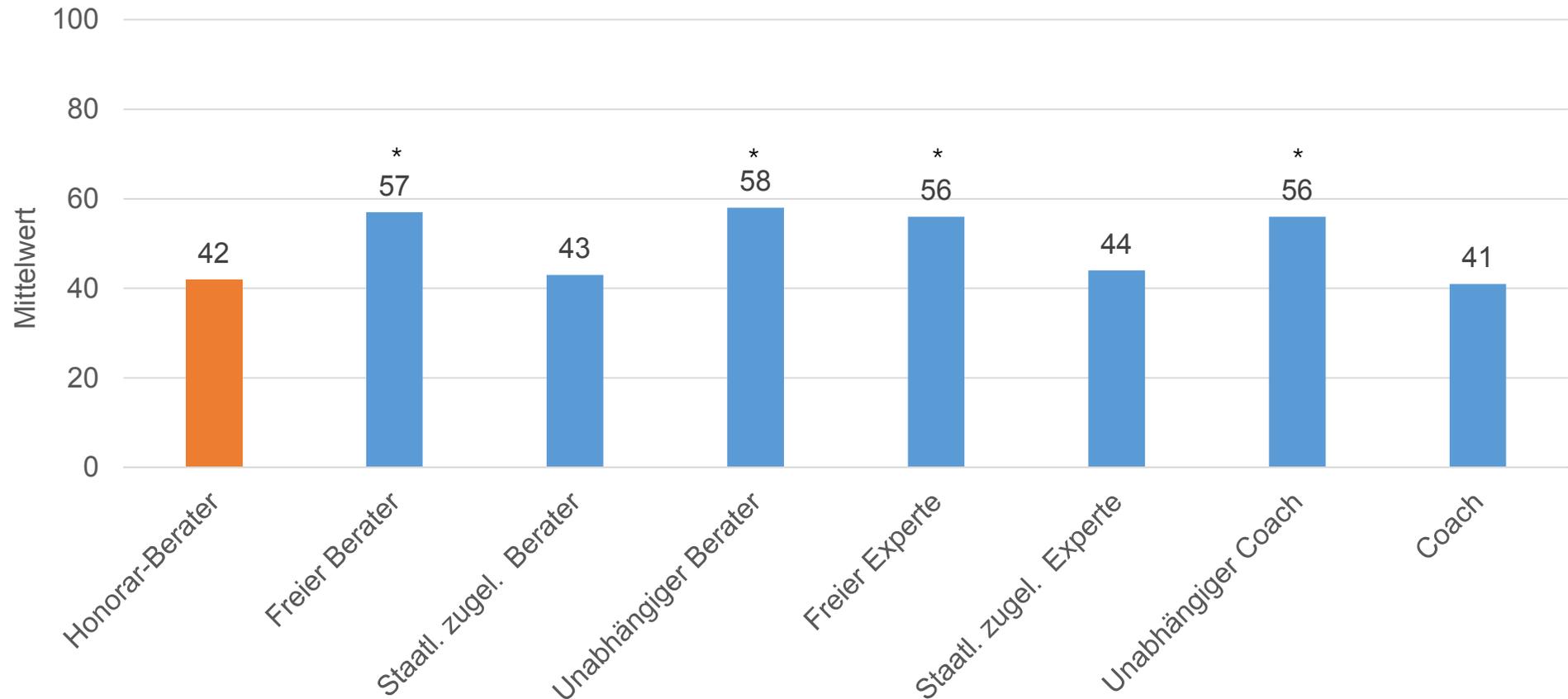
Basis: Alle Befragte (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „berät im alleinigen Interesse des Anbieters“, 100 = „berät im alleinigen Interesse des Kunden“

\* $p < 0,006$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



# Bietet Produkte verschiedener Anbieter an

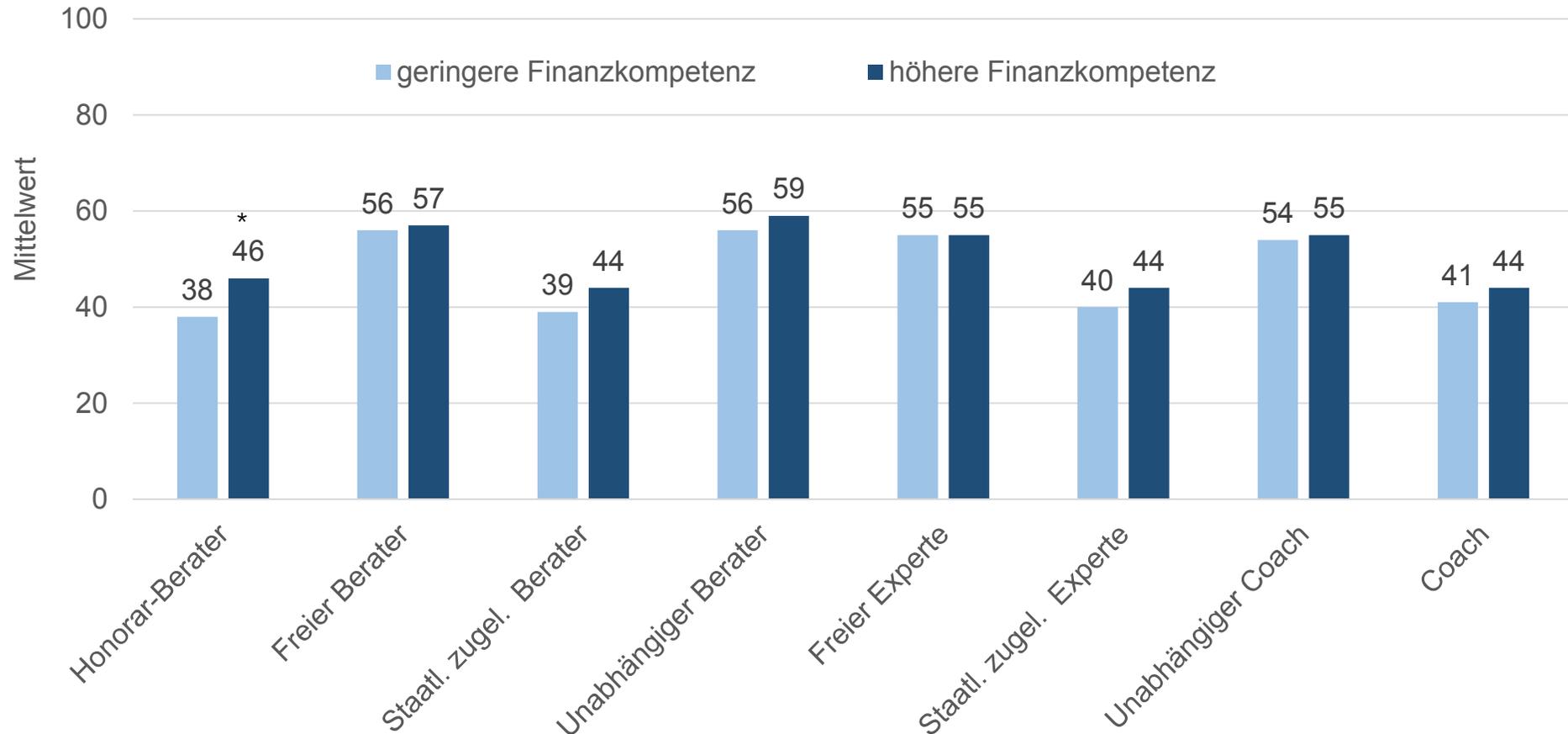


Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „bietet nur Produkte eines einzelnen Anbieters an“, 100 = „bietet Produkte vieler verschiedener Anbieter an“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.

# Bietet Produkte verschiedener Anbieter an



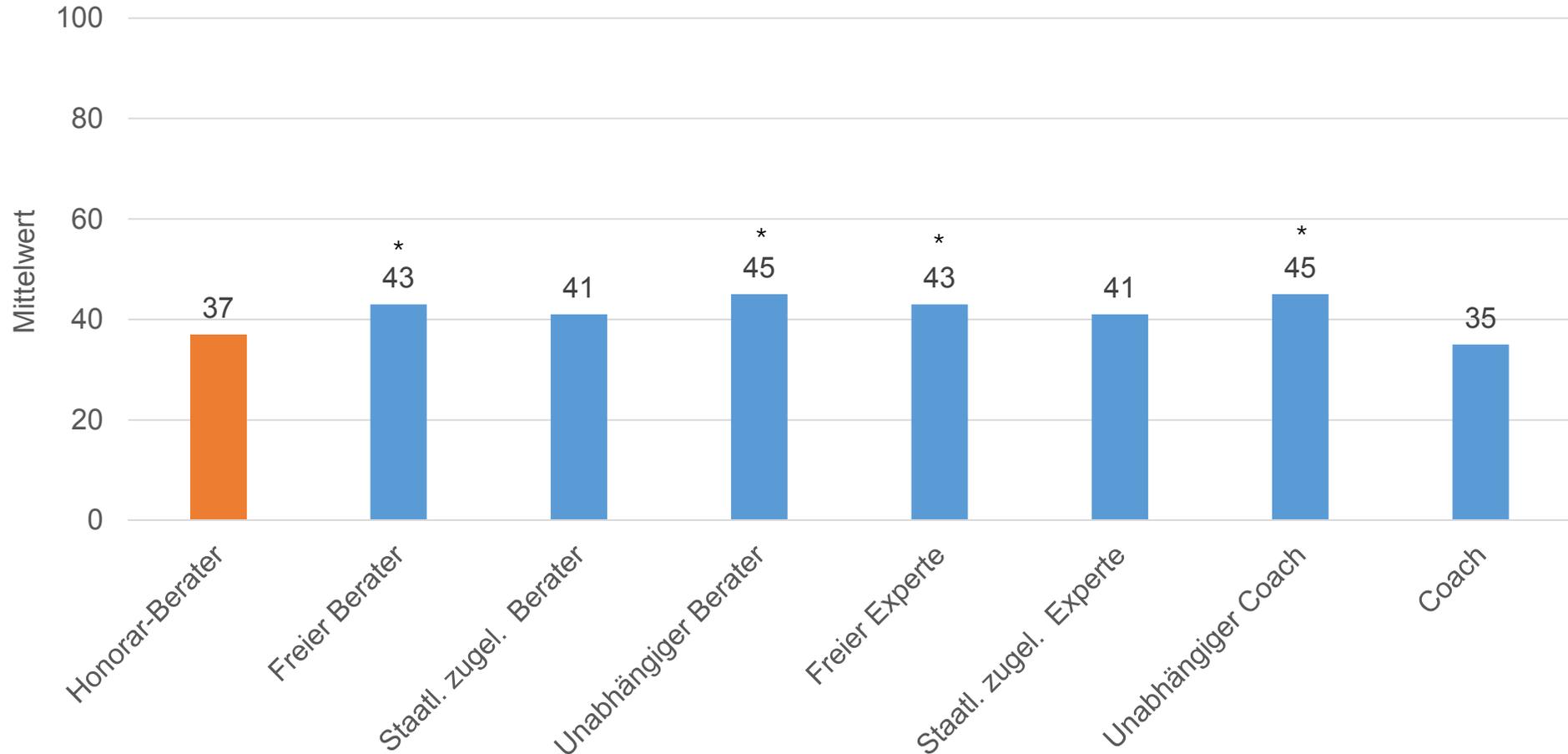
Basis: Alle Befragte (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „bietet nur Produkte eines einzelnen Anbieters an“, 100 = „bietet Produkte vieler verschiedener Anbieter an“

\*p<0,006 (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



# Ist unabhängig von Provisionszahlungen



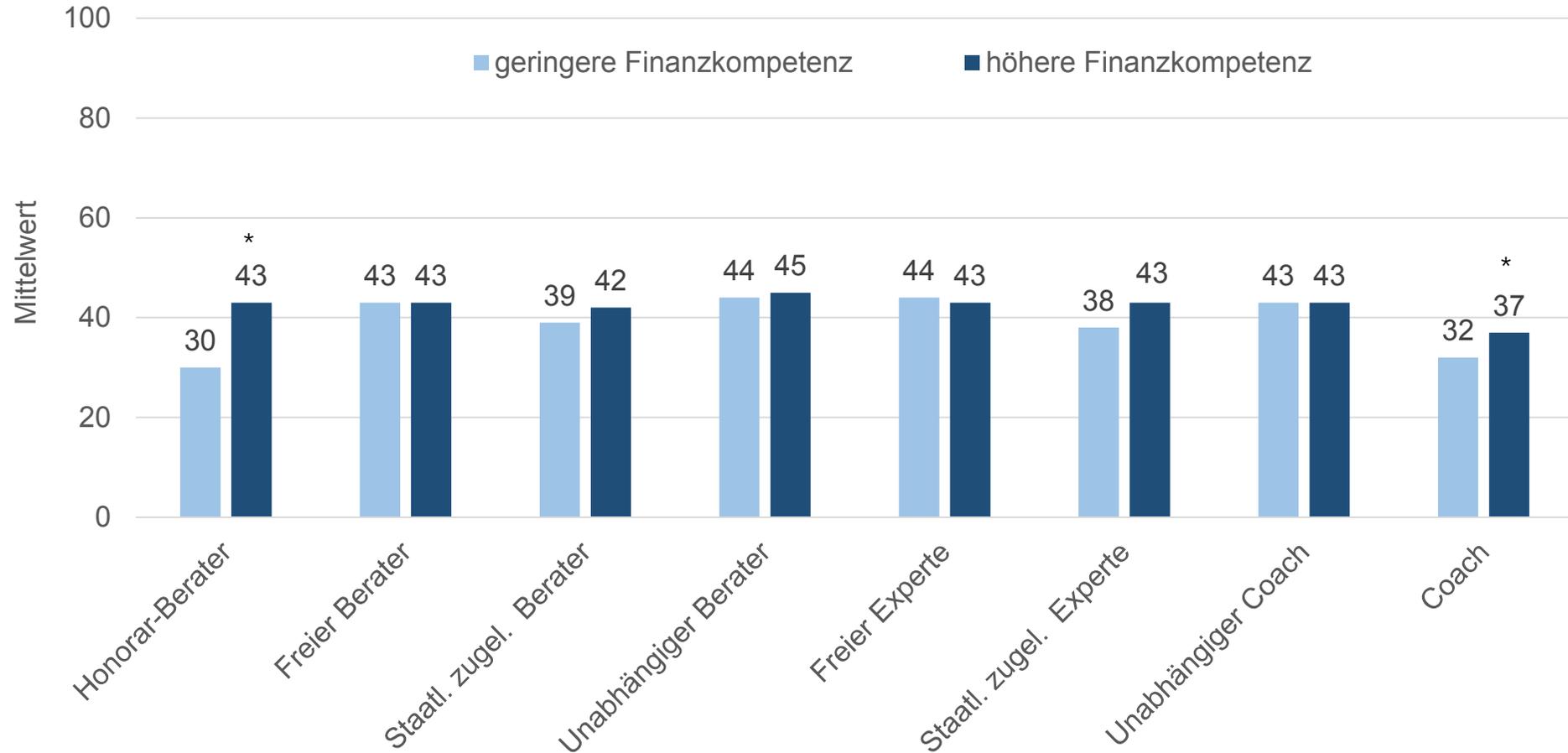
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „Finanziert sich über Provisionszahlungen von Produkthanbietern“, 100 = „bekommt keine Provisionszahlungen von Produkthanbietern“

\*p<0,007 (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.



# Ist unabhängig von Provisionszahlungen



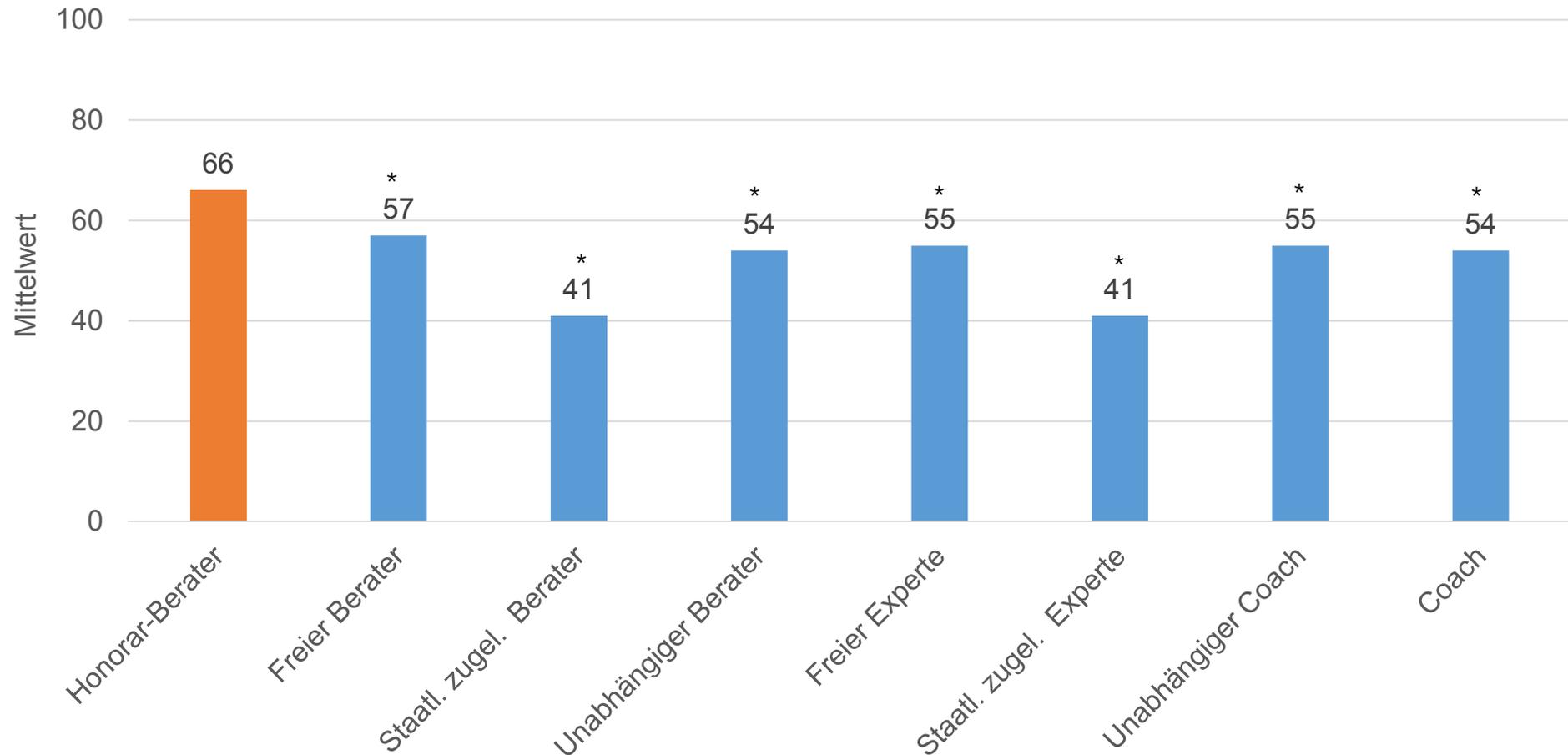
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „Finanziert sich über Provisionszahlungen von Produkthanbietern“, 100 = „bekommt keine Provisionszahlungen von Produkthanbietern“

\*p<0,006 (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



# Wird vom Kunden selbst bezahlt



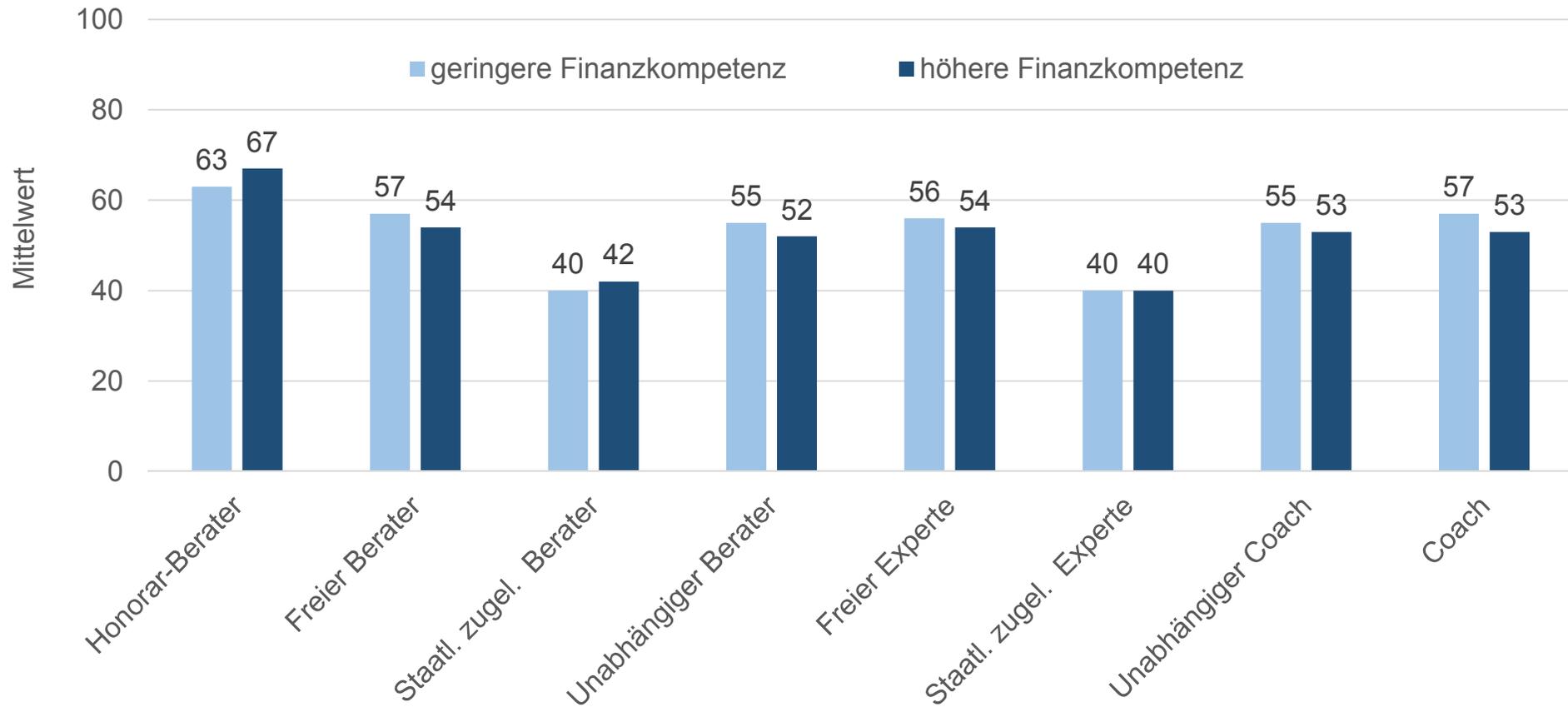
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „Für den Kunden kostenlos“, 100 = „für den Kunde kostenpflichtig“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.



# Wird vom Kunden selbst bezahlt



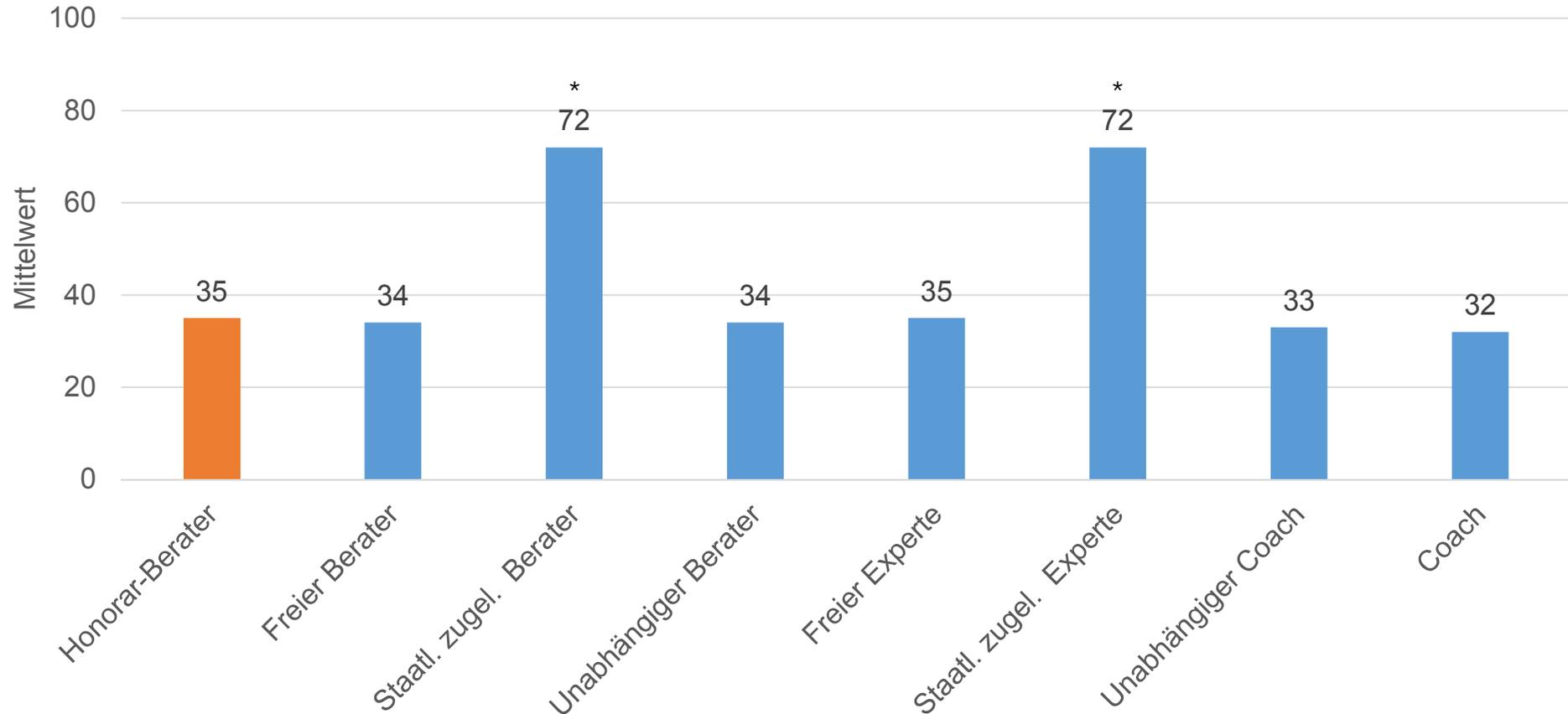
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „Für den Kunden kostenlos“, 100 = „für den Kunde kostenpflichtig“

\*p<0,006 (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



# Ist offiziell zugelassen



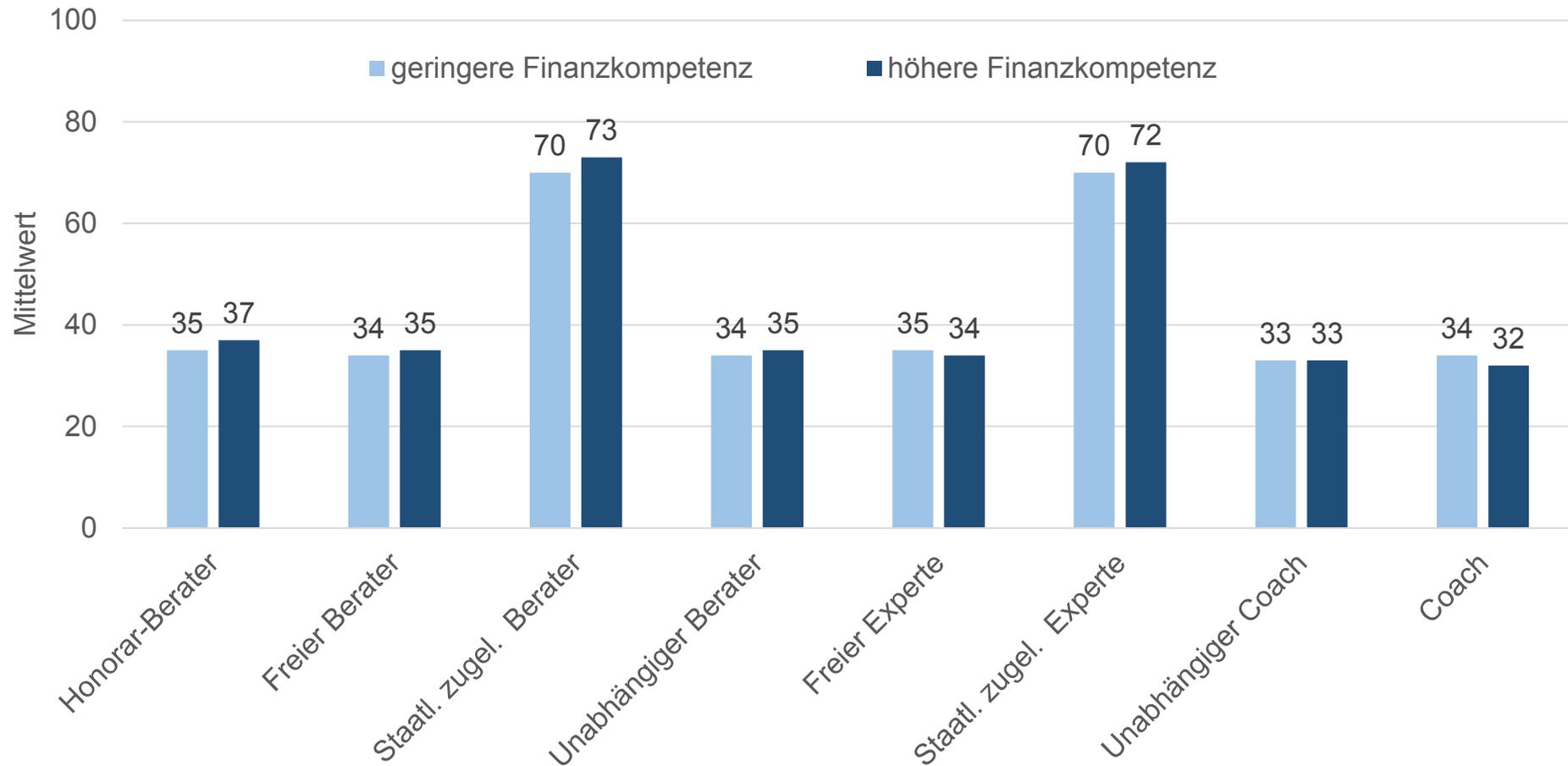
Basis: Alle Befragte (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „nicht offiziell zugelassen“, 100 = „offiziell zugelassen“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.



# Ist offiziell zugelassen

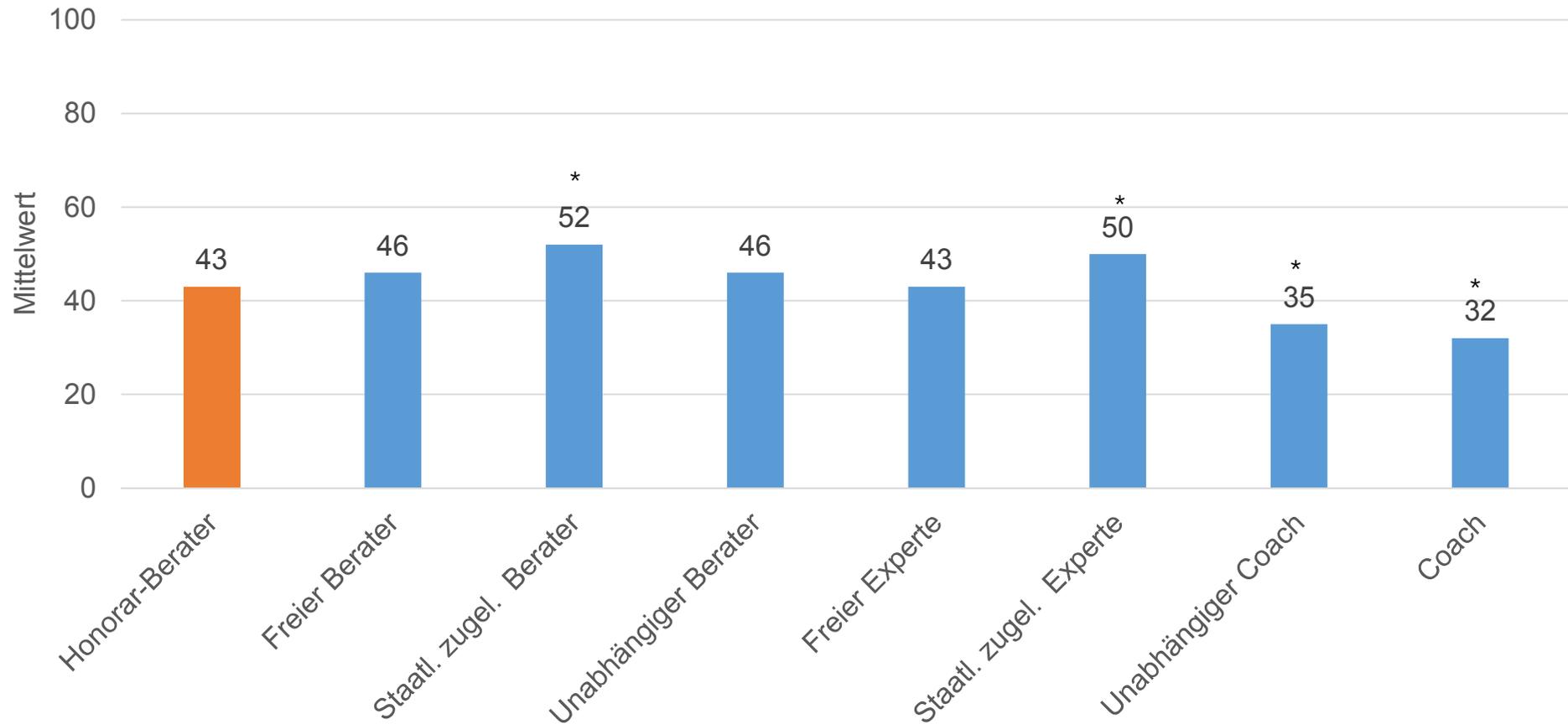


Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „nicht offiziell zugelassen“, 100 = „offiziell zugelassen“

\* $p < 0,006$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.

# Verständlichkeit

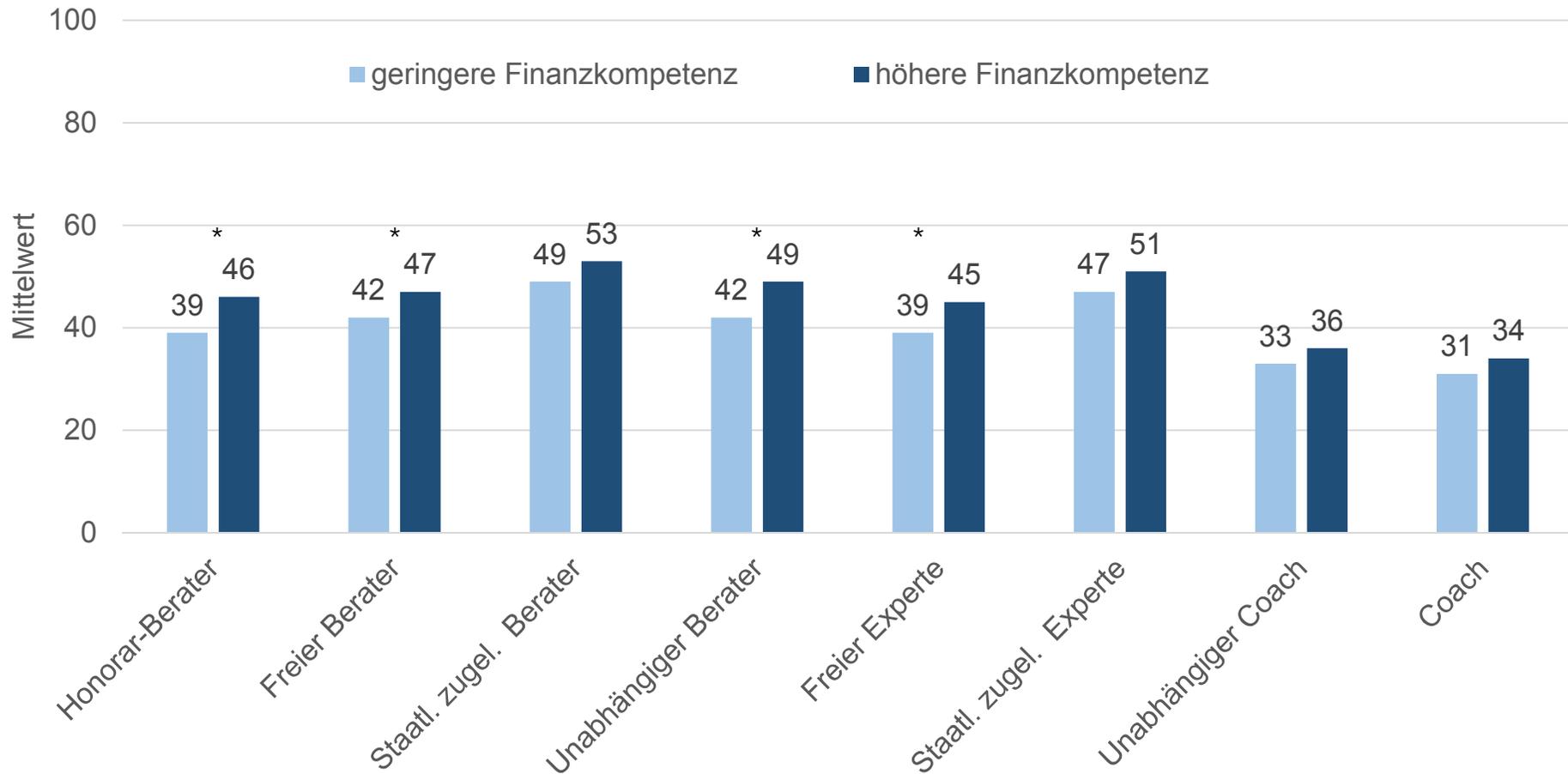


Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „unverständlich“, 100 = „verständlich“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.

# Verständlichkeit



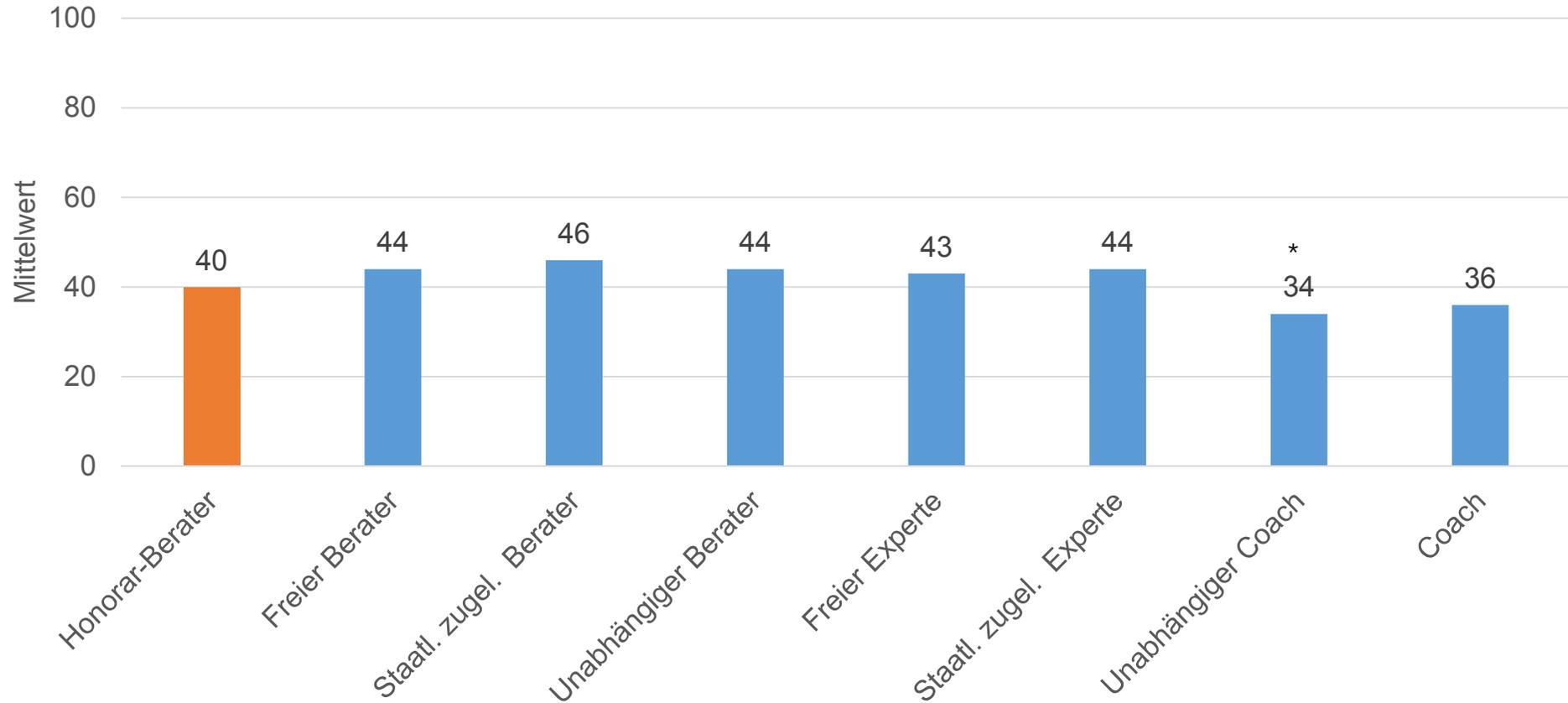
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „unverständlich“, 100 = „verständlich“

\*p<0,006 (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



# Prägnanz

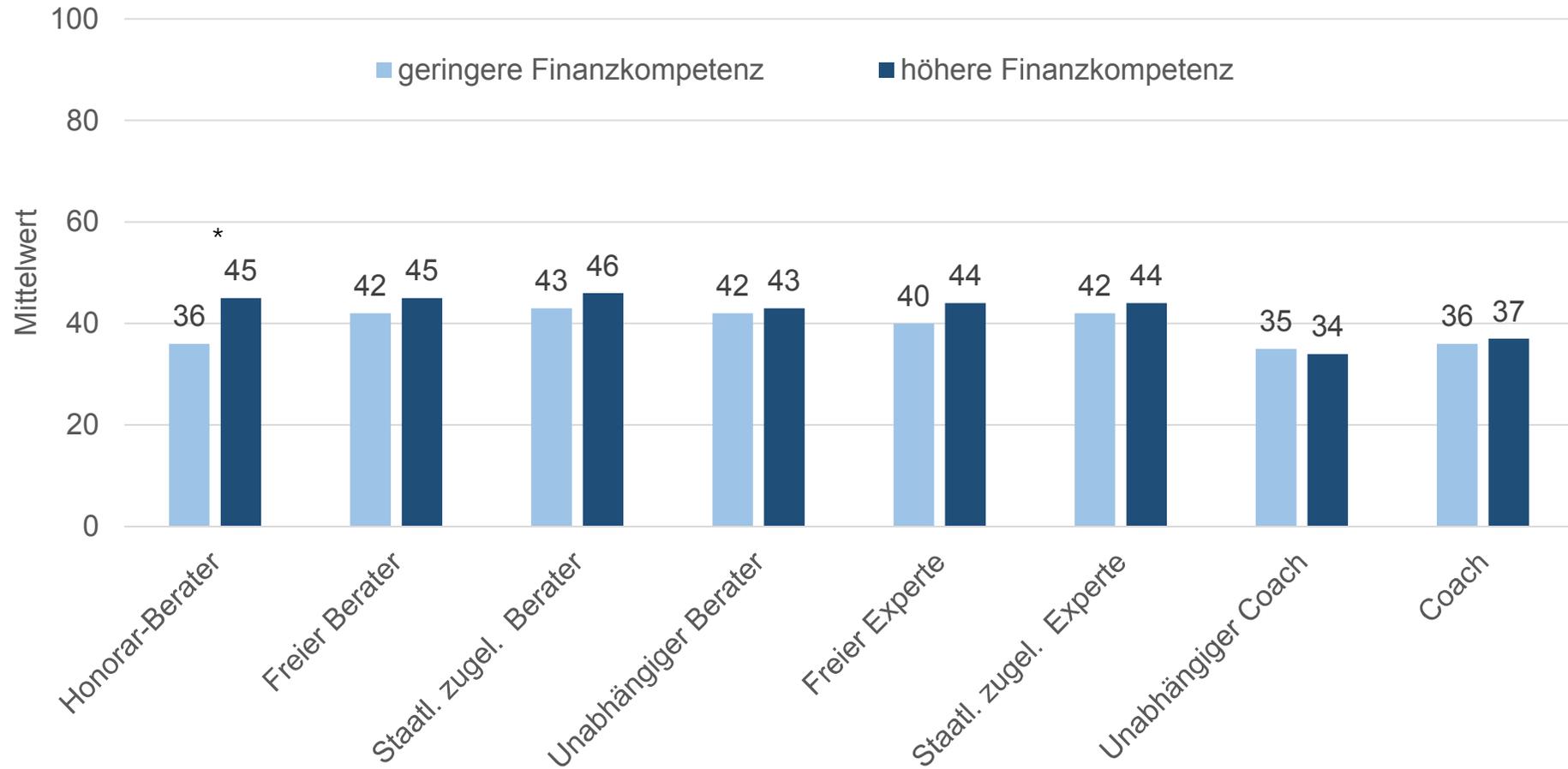


Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „umständlich“, 100 = „prägnant“

\* $p < 0,007$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert statistisch signifikant von der Referenzbedingung „Honorar-Berater“ unterscheidet.

# Prägnanz



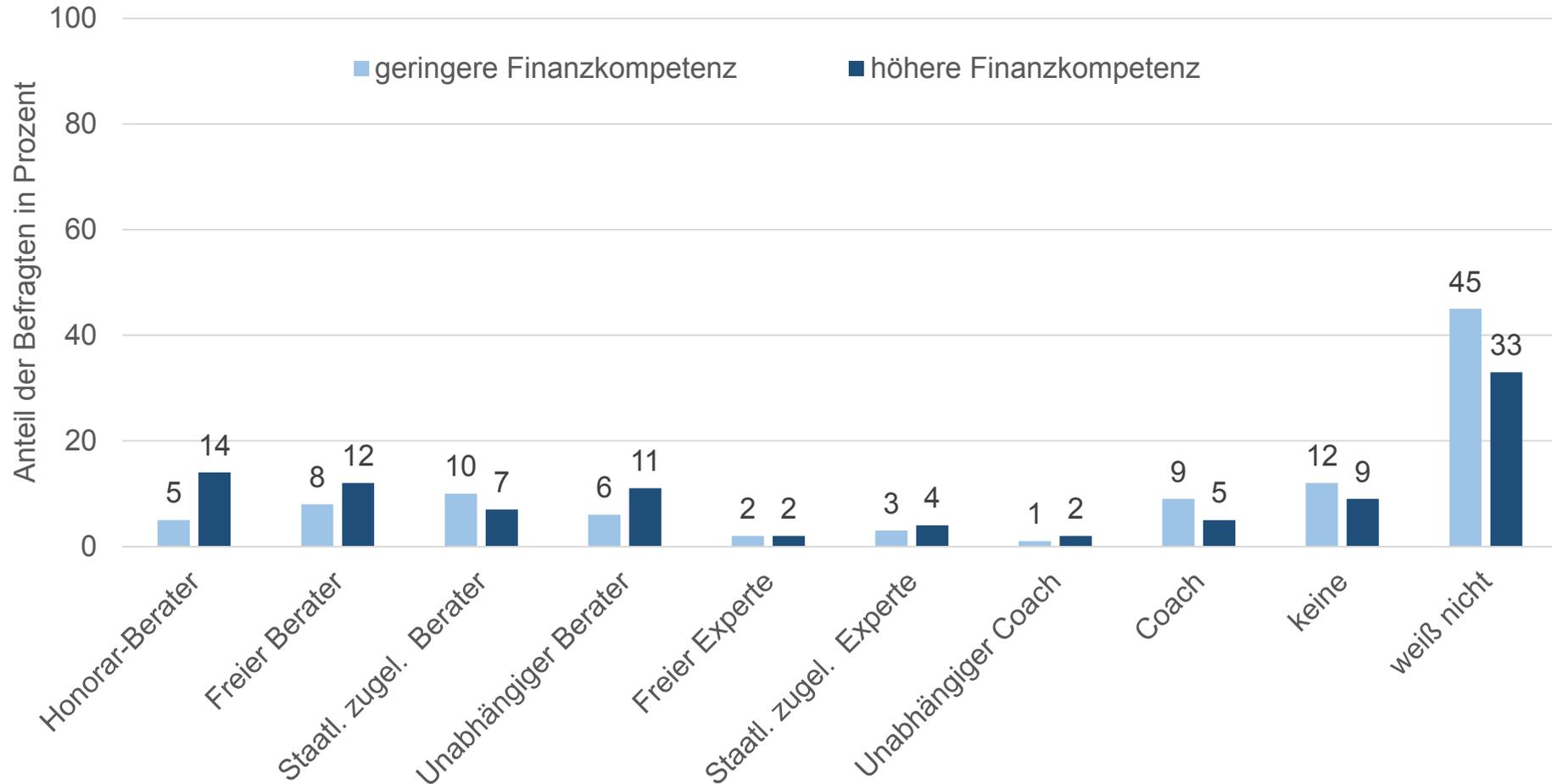
Basis: Alle Befragten (N=1.034)

Skala 0 – 100; 0 = „umständlich“, 100 = „prägnant“

\* $p < 0,006$  (adjustierter p-Wert). Ein \* bedeutet, dass sich der Wert für die jeweilige Berufsbezeichnung zwischen Bürgern mit geringerer und höherer Finanzkompetenz statistisch signifikant unterscheidet.



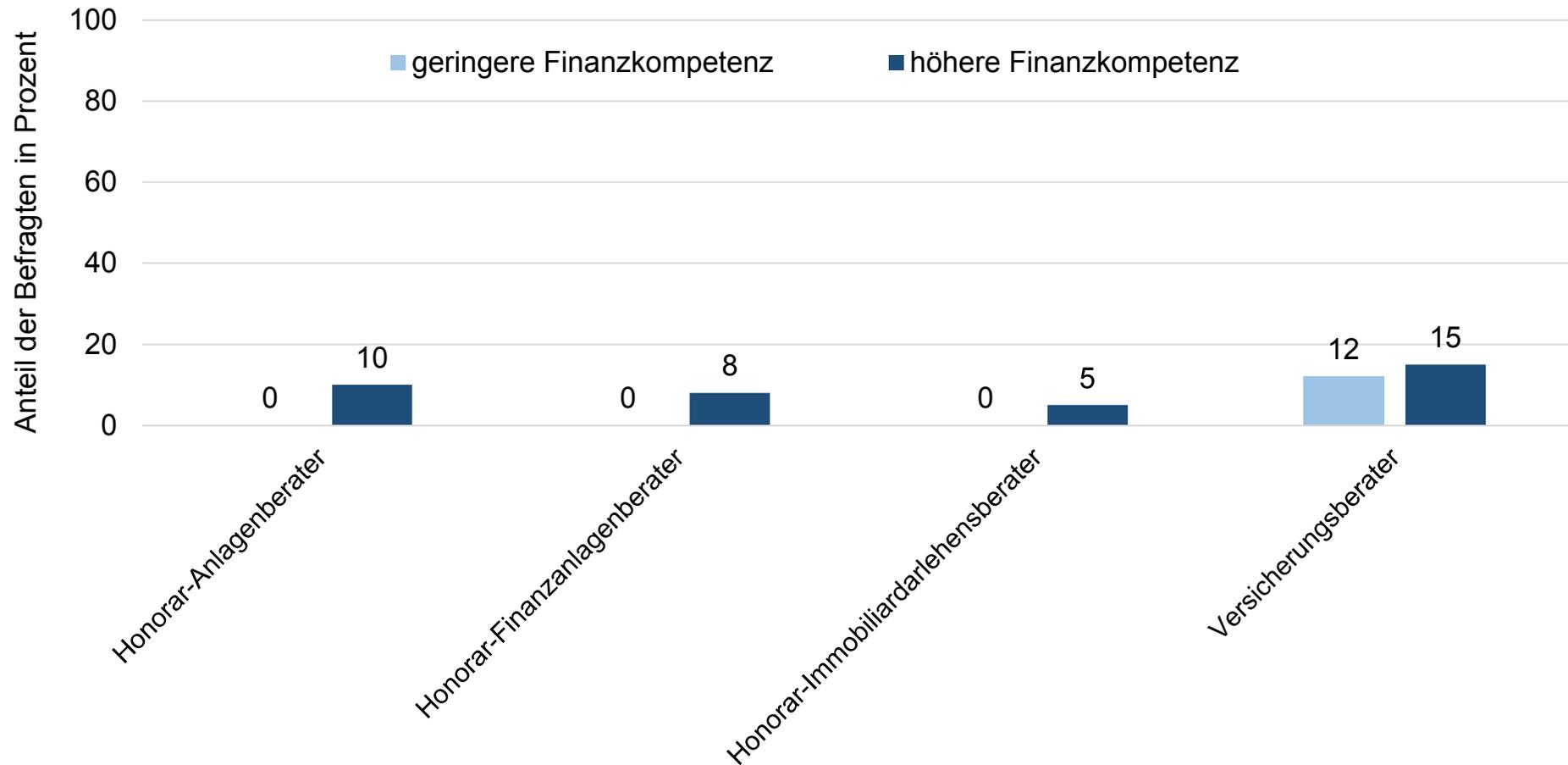
# Wissen, welche Berufsbezeichnung schon existiert (in %)



Basis: Alle Befragten (N=1.034)



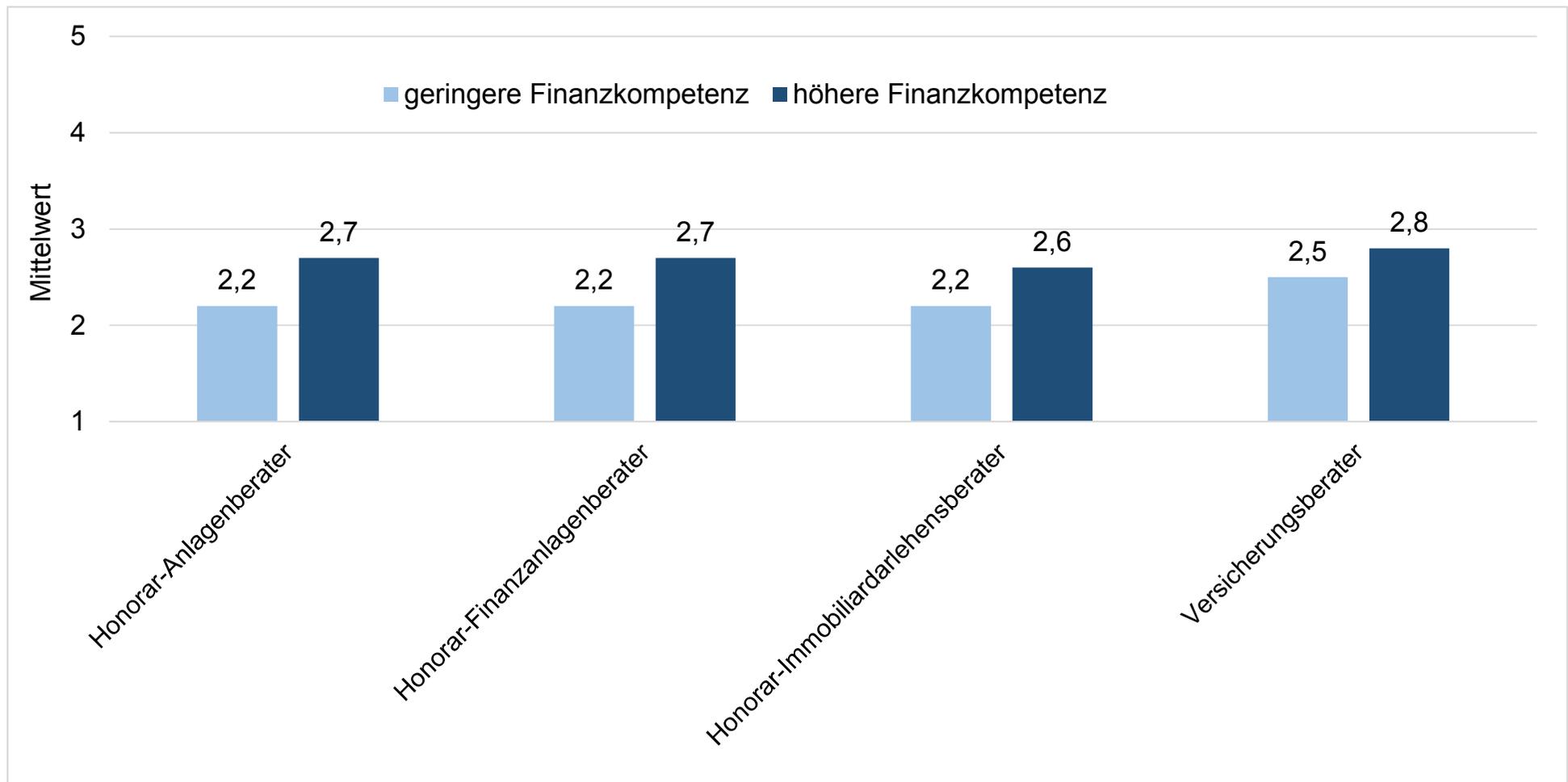
# Schon einmal beraten lassen bei



Basis: Alle Befragten (N=1.034)



# Wahrscheinlichkeit, das Beratungsangebot in Anspruch zu nehmen von ...



Basis: Alle Befragten (N=1.034)

5-stufige Skala: 1 = mit Sicherheit nicht, 5 = mit Sicherheit





# Exkurs: Erläuterung der Text-Mining-Analyse

Um die Kernaussagen aus der offenen Frage zu extrahieren, wurden die Text-Daten einer linguistischen und statistischen Analyse unterzogen, so dass inhaltlich relevante Begriffe hinsichtlich Häufigkeit und Kontext ihres Auftretens bestimmt werden konnten.

Während die Häufigkeitsauszählung automatisch vorgenommen wurde, erfolgte die Kontextbestimmung halbautomatisch. Für beide Teilaufgaben wurden die Text-Mining-Bibliotheken der Open-Source-Data-Mining-Software ORANGE verwendet.



# Zusammenfassung :

## 1. Fast alle alternativen Bezeichnungen werden besser bewertet als „Honorar-Berater“

Vergleich mit Honorar-Berater als Referenz*	Im Dienst des Kunden	Produkte mehrerer Anbieter	Unabhängig von Provisionszahlungen	Vom Kunden selbst bezahlt	Offiziell zugelassen	Verständlich	prägnant
Freier Berater	+	+	+	-	o	o	o
Unabhängiger Berater	+	+	+	-	o	o	o
Staatl. zugel. Berater	o	o	o	-	+	+	o
Freier Experte	+	+	+	-	o	o	o
Staatl. zugel. Experte	o	o	o	-	+	+	o
Unabhängiger Coach	+	+	+	-	o	-	o
Coach	o	o	o	-	o	-	-

\*Die Symbole +, - und o und Farbschattierungen in der Tabelle bedeuten das Folgende: „+“ / dunkleres Blau = Die genannte Berufsbezeichnung weist einen **signifikant höheren Wert** als die Bezeichnung „Honorar-Berater“ auf; „o“ / kein abweichendes Blau = Es liegen **keine signifikanten Unterschiede** vor; „-“ / helleres Blau = Die genannte Berufsbezeichnung hat einen **signifikant niedrigeren Wert** als die Bezeichnung „Honorarberater“.



## Zusammenfassung:

# 2. „Honorar-Berater“ vermittelt zutreffend, dass der Kunde für die Beratung bezahlt

Die bestehende Bezeichnung „Honorar-Berater“ wird von den Befragten am **stärksten** damit verbunden, dass der Kunde für die Beratungsleistung **zahlt**. Unterschiede zwischen Personen mit geringerer und höherer Finanzkompetenz bestehen in der Befragung nicht.

Die Befragten erwarten in der Regel **hohe Beratungskosten eines Honorar-Beraters**. Dies stellt eine **Barriere** für die Inanspruchnahme der Beratungsleistung dar; denn viele sind nicht bereit hohe Kosten zu zahlen.



## Zusammenfassung:

### 3. „Honorar-Berater“ vermittelt nicht eindeutig, dass die Beratung provisionsunabhängig ist

Gleichzeitig vermittelt der Begriff „Honorar-Berater“ **nicht eindeutig**, dass der Berater **unabhängig von Provisionszahlungen** ist.

Diese Frage wird mit einem Durchschnittswert von nur 37 von 100 bewertet und damit schlechter als etwa der „unabhängige Berater“ (45 von 100) oder „freie Berater“ (43 von 100).

Gleichzeitig besteht hier ein **signifikanter Unterschied** zwischen Personen mit **geringerer und höherer Finanzkompetenz**: Personen mit **geringerer Finanzkompetenz** ist der Aspekt der **Unabhängigkeit** beim „Honorar-Berater“ **wesentlich weniger klar**.



## Zusammenfassung:

### 4. „Honorar-Berater“ schneidet vergleichsweise schlecht bei anderen Attributen ab

Im Vergleich mit vier der anderen Bezeichnungen - „Unabhängiger Berater“, „Unabhängiger Coach“, „Freier Berater“ und „Freier Experte“ - wurde „Honorar-Berater“ signifikant **weniger verknüpft mit Attributen wie „ist allein im Dienst des Kunden tätig“, „bietet Produkte verschiedener Anbieter an“ oder „ist unabhängig von Provisionszahlungen“.**

Kein Unterschied zeigte sich in diesen Dimensionen bei den Berufsbezeichnungen „staatlich zugelassener Experte“ und „staatlich zugelassener Berater“. Diese beiden Bezeichnungen werden aber besser bewertet in puncto **Verständlichkeit** und **Prägnanz**.

Die Berufsbezeichnung „Coach“ wird hingegen in keiner Dimension besser bewertet als der „Honorar-Berater“.



## Zusammenfassung:

# 5. „Honorar-Berater“ erzeugt starke Diskrepanz in der Bewertung je nach Finanzkompetenz

Die Ergebnisse zeigen, dass **Befragte mit geringerer Finanzkompetenz** gerade bei der Berufsbezeichnung „**Honorar-Berater**“ bei mehreren Dimensionen zu einer **anderen Einschätzung** kommen als Befragte mit höherer Finanzkompetenz.

So gab es bezüglich der Arbeit im Dienste des Kunden, der Breite von Angeboten und der Unabhängigkeit von Provisionen beim „Honorar-Berater“ signifikant unterschiedliche Einschätzungen zwischen den Gruppen.



# Fazit: Andere Bezeichnungen erscheinen besser geeignet als „Honorar-Berater“

Die Befragung verdeutlicht, dass die **alternativen Bezeichnungen** „Unabhängiger Berater“, „Freier Berater“ und „Freier Experte“ sehr ähnlich bewertet werden und in wichtigen Attributen der Bezeichnung „Honorar-Berater“ **überlegen** sind. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, dass für „Honorar-Berater“ **signifikante Zuordnungsunterschiede** zwischen den Gruppen mit geringerer und höherer Finanzkompetenz bestehen, die in dieser Häufigkeit nicht für die anderen Bezeichnungen vorliegen.

**Aus den Ergebnissen folgt, dass die Bezeichnungen „Unabhängiger Berater“, „Freier Berater“ und „Freier Experte“ besser geeignet sind als die Bezeichnung „Honorar-Berater“, um die wesentlichen Bestimmungsmerkmale (allein im Dienst des Kunden tätig, unabhängig von Provisionszahlungen, wird vom Kunden bezahlt etc.) der Honorarberatung zu kommunizieren.**