

1/2023 | Vertrieb &amp; Praxis

## Der Saubermann

**Der Inhaber der Deutschen Honorarberatung Christian Hagemann erhält auffällig oft Leads von einem Verband, den er selbst mitgegründet hat. Interessenverflechtungen streitet er vehement ab.**

Heute geht es nach Düsseldorf in die Königsallee 14. Hier, in der Zentrale der Deutschen Honorarberatung, steht um 9.30 Uhr ein Gespräch mit Inhaber Christian Hagemann an. In den vergangenen Monaten ist Hagemann immer wieder in die Kritik der Medien geraten – zusammen mit dem Bundesverband unabhängiger Honorarberater gemeinnütziger e.V. mit Sitz in Berlin, den er mitgegründet hat.

Der Vorwurf: Der Verband empfehle Verbrauchern, die auf seiner Website nach einem Honorarberater suchen, auffallend häufig die Deutsche Honorarberatung. Hagemann nutze den Bundesverband als „Lead-Maschine“.

Zuerst hatte im Juli 2022 die „Wirtschaftswoche“ über mutmaßliche Interessenverflechtungen zwischen dem Verband und Hagemanns Beratungsfirma berichtet. Im August kam die Redaktion des Verbrauchermagazins „Finanztest“ zum Ergebnis, der Bundesverband empfehle die Deutsche Honorarberatung „auffällig oft“.

Die Stiftung Warentest setzte den Verband daraufhin auf ihre „Warnliste Geldanlage“, wo er nach wie vor zu finden ist. Nachdem FONDS professionell bereits im August 2022 eine erste Recherche für einen Onlineartikel gestartet hatte, wollte die Redaktion der Sache jetzt weiter auf den Grund gehen.

Auf dem Weg nach Düsseldorf klingelt um 8.36 Uhr das Smartphone. Hagemann teilt mit, das Interview könne doch nicht in den Büros der Deutschen Honorarberatung stattfinden. Treffpunkt soll vor dem Gebäude in der Königsallee 14 sein. Dort zeigt sich: Die Zentrale von Hagemanns Firma befindet sich in einem „Business Center“. Hier können Einzel- und Teambüros angemietet werden, die Einrichtung virtueller Büros ist ebenfalls möglich. Zahlreiche Firmenschilder prangen an der Wand links des Eingangs.

### Interview wird verlegt

Christian Hagemann erscheint pünktlich. Es habe mehrfach negative Berichterstattung über ihn und den Bundesverband gegeben, sagt er. Dabei seien vereinzelt auch Fotos der Firmenschilder am Eingang des Business Centers veröffentlicht worden. Daher wolle der Vermieter nicht, dass Hagemann in seinem Büro mit der Presse spreche. Also wird das Gespräch kurzerhand in die Lobby eines Hotels verlegt.

FONDS professionell begann lange zuvor mit der Recherche. Schon ein Blick auf die Homepage des Bundesverbandes zeigt: Finanzanlagenvermittler oder Versicherungsmakler, die auf Honorarbasis arbeiten, sind dem Verband ein Dorn im Auge. Ebenso Honorar-Finanzanlagenberater, die über eine Erlaubnis als Versicherungsmakler verfügen und im Versicherungsbereich Honorarberatung anbieten. Hagemann selbst sieht solche Vermittler als „schwarze Schafe“, weil bei ihnen nicht schon von Gesetzes wegen ausgeschlossen ist, dass sie Provisionen erhalten. Er hingegen inszeniert sich als Saubermann der Branche.

Möchte ein Besucher der Homepage einen „echten“ Honorarberater in seiner Nähe finden, kann er den Menüpunkt „Honorarberater Register“ anklicken. In die Suchmaske sind verpflichtend viele persönliche Daten einzugeben – zusammen bilden sie einen Lead. FONDS professionell probiert es aus, gibt unterschiedliche Namen, Telefonnummern, E-Mail-Adressen, Beratungswünsche und Städte ein – einmal Köln, einmal München, das niedersächsische Oldenburg und wenig später Hamburg. Auf drei Gesuche hin meldet sich die Deutsche Honorarberatung aus Düsseldorf. Eine vierte Anfrage bleibt unbeantwortet.

### Eine Revanche

Christian Hagemann hat auf einem Sessel in der Hotellobby Platz genommen. Die Frage, ob der von ihm im Jahr 2016 mitgegründete Bundesverband Verbrauchieranfragen „immer“ an seine Firma weiterleite, weist er weit von sich. „Die pauschale Behauptung ist falsch und wird von den schwarzen Schafen der Branche, die alle von mir zuvor verklagt wurden, anonym mit dem Ziel verbreitet, sich zu revanchieren und mich beim Bundesverband schlechtzumachen“, hat er zuvor bereits schriftlich erklärt.

Die Frage, ob der Verband die Deutsche Honorarberatung zumindest „auffällig häufig“ empfehle, lässt sich Hagemann schon eher gefallen. Aber: „Von anderen Honorarberatern weiß ich, dass diese ebenfalls Anfragen vom Bundesverband erhalten“, sagt er.

Auch der Verband weist Interessenverflechtungen mit der Deutschen Honorarberatung zurück. „Der Bundesverband ist unabhängig und fördert in keiner Weise die geschäftlichen Interessen einzelner Mitglieder“, teilte Vorstand Gregor Bara bereits im August auf eine erste Anfrage von FONDS professionell mit.

Als Auswahlkriterien für die Empfehlung eines Honorarberaters nannte Bara damals die folgenden Punkte: zertifiziertes Mitglied oder zertifiziertes Fördermitglied, Spezialisierung auf das Beratungsthema, freie Beratungskapazität, Honorarabrechnung nach der Gebührenübersicht des Verbandes und räumliche Nähe. Interessanterweise antwortet Bara auf eine zweite Anfrage der Redaktion im März 2023: „Der Bundesverband unabhängiger Honorarberater bietet als kostenlosen Verbraucherservice an, anfragenden Verbrauchern einen Honorarberater zu nennen. Wir empfehlen aber keine Mitglieder.“ Wie jetzt?

Fakt ist, dass Hagemanns Firma Leads vom Bundesverband bekommt und zertifiziertes Mitglied ist. Warum er besonders oft Beratungsinteressenten weitergeleitet bekomme, wisse er nicht, sagt Hagemann. „Wir bemühen uns ja immer, alle Kriterien besonders gut zu erfüllen“, erklärt er.

Das Empfehlungskriterium „zertifiziertes Mitglied“ klingt zunächst einmal nach Qualität. „Tatsächlich aber ist diese Zertifizierung nur Fassade“, sagt Benjamin Wieland, Inhaber der Wieland Honorar-Finanzberatung aus dem baden-württembergischen Langenburg. Er war 2022 für kurze Zeit Mitglied im

Bundesverband unabhängiger Honorarberater. „Das Einzige, was ich damals tun musste, um mich zertifizieren zu lassen, war, auf einem Formular zu versichern, dass ich die Erlaubnis als Honorar-Finanzanlagenberater habe“, berichtet er. Inzwischen habe der Bundesverband sein Formular allerdings geändert, sodass ein Berater für eine Zertifizierung nun zumindest einen Scan seiner Zulassung mitschicken müsse.

Auch das zweite Kriterium, „Spezialisierung auf das Beratungsthema“, prüft der Bundesverband nicht gesondert, wie Bara erklärt. „Die Spezialisierung ergibt sich aus den Berufszulassungen des Honorarberaters und seinen Angaben zu seinen Beratungsfeldern“, teilt er mit. „Freie Beratungskapazitäten“ meldeten die Verbandsmitglieder selbst. All diese Kriterien scheint Hagemann zu erfüllen. Aber den Vorgaben für Empfehlungen müssten doch weitere Verbandsmitglieder ebenfalls genügen.

#### **Räumliche Nähe?**

Vielleicht ist es ja die „räumliche Nähe“, mit der die Deutsche Honorarberatung so stark punkten kann. Auf seiner Homepage gibt Hagemann neben der Zentrale in Düsseldorf „Beratungsorte“ in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart an – jeweils an guten Adressen. In Hamburg ist es die vornehme Einkaufsstraße Große Bleichen.

Vor Ort zeigt sich ein ähnliches Bild wie in Düsseldorf: An der Adresse Große Bleichen 1–3 findet sich ein Office-Dienstleister, der tageweise Räume vermietet oder auch virtuelle Büros einrichtet. Eine Google-Recherche ergibt, dass auch an den anderen Beratungsorten, die Hagemann aufführt, Bürocenter dieser Art ansässig sind.

Natürlich ist seine Firma an diesen Beratungsorten vertreten, versichert Hagemann. „An allen Standorten ist die Deutsche Honorarberatung beim Gewerbeamt angemeldet und erbringt dort selbstverständlich auch eine persönliche Honorarberatung“, erklärt er.

Als Reaktion auf die Anfrage für eine Beratung in Oldenburg ruft eine Mitarbeiterin der Deutschen Honorarberatung an und bietet einen Onlinetermin an. Auf den geäußerten Wunsch nach einem persönlichen Erstgespräch und den Vorschlag, dafür nach Hamburg zu kommen, erklärt die Dame, das sei nicht möglich. Erstberatungen erfolgten immer online. Räumliche Nähe? Als FONDS professionell wenig später beim Bundesverband eine Anfrage für eine persönliche Beratung direkt in Hamburg stellt, meldet sich die Deutsche Honorarberatung nicht – allerdings auch kein anderer Honorarberater.

#### **Keine Zahlen**

Vielleicht sei in Hamburg gerade kein zum Beratungswunsch passender Mitarbeiter seiner Firma verfügbar gewesen, sagt Hagemann. Andererseits erklärt er, die Deutsche Honorarberatung habe sehr viele Mitarbeiter und werde vielleicht deshalb vom Bundesverband häufig empfohlen. Wie viele Berater seine Firma zählt, möchte er aber nicht verraten. Auch die Zahl der Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Honorarberater kenne er nicht, erklärt Hagemann. Der Bundesverband lässt diese Frage ebenfalls unbeantwortet.

„Es ist keineswegs üblich, dass ein Verband seine Mitgliedszahlen nicht nennt“, findet Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung. „Der AfW hat Stand 12. März exakt 2.117.“

#### **Beratungswünsche zu erkennen**

Um darzulegen, dass Verbraucheranfragen nicht nur an Hagemanns Firma durchgereicht werden, schickt Verbandsvorstand Bara „exemplarisch nur einige Anfragen und Weiterleitungen an andere Honorarberater“. In den rund 20 Schreiben, die der E-Mail anhängen, sind die Namen und Kontaktdaten der Berater, an die sie gegangen sein sollen, geschwärzt – nicht aber die der Verbraucher, die sich an den Verband gewandt hatten. So sind zum Teil auch ihre Beratungsanliegen zu sehen.

In den meisten Fällen hatten die Anfragenden Beratung zu den Themen private Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) oder betriebliche Altersversorgung gewünscht. Allein acht Anfragen gab es zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Das ist nun aber ein Gebiet, auf dem Hagemann selbst nicht tätig ist. Im Gespräch mit FONDS professionell erklärt er, er mache keine BU, solche Anfragen reiche er an einen anderen Berater weiter.

Personelle Verquickungen mit dem Bundesverband weist Hagemann aufs Schärfste zurück. Er habe diesen 2016 mit dem Ziel mitgegründet, einen eigenen Verband nur für „echte Honorarberater“ aus der Taufe zu heben. Seine Vorstandstätigkeit habe er 2018 niedergelegt, seither sei die Deutsche Honorarberatung lediglich eines von „vielen zertifizierten Mitgliedern“. Von wie vielen denn? Erneut keine Antwort.

Ein geschäftliches Eigeninteresse, etwa die Gewinnung von Leads für seine Beratungsfirma, habe ihn keineswegs angetrieben. „Ich habe den Verband ja auch nicht allein gegründet“, sagt er. „Ich war nur eines von sieben Gründungsmitgliedern.“ Das ist richtig, für die Gründung eines Vereins braucht es schließlich sieben Mitglieder. Stellt sich die Frage, wer die anderen sechs waren. Waren sie wie Hagemann 34h- und/oder Versicherungsberater, die sich für die Interessen der „echten Honorarberater“ einsetzen wollten?

Daran könne er sich nicht mehr erinnern, sagt Hagemann. Und der aktuelle Vorstand des Bundesverbandes Gregor Bara schreibt: „Wer vor sieben Jahren Gründungsmitglied war, weiß ich nicht.“ Das ist erstaunlich, denn ein Blick in die Papierakte des Bundesverbandes unabhängiger Honorarberater, die beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg hinterlegt ist und in die FONDS professionell Einsicht genommen hat, offenbart: Bara war neben Hagemann eines der sieben Gründungsmitglieder.

#### **Neurochirurg als Vorstand**

Nun ist der Name Gregor Bara eher selten. Eine Recherche bei Google ergibt nur einen Treffer: Bara ist Facharzt für Neurochirurgie. Markus Kraiger, der ebenfalls zu den Gründern des Bundesverbandes gehört und von Juli 2021 bis August 2022 Vorstand war, gibt auf seinem LinkedIn-Profil unter Berufserfahrung aktuell „Learning Architect“ und „Bildungsinnovator“ an. Die Namen der weiteren Gründer ergeben ebenfalls keinerlei Verbindung zur Branche der Honorarberater.

Interessant ist ein weiterer Name, der sich nicht auf der Liste der Gründungsmitglieder findet: Jannine-Françoise Ellinger. Seit Januar ist sie Geschäftsführerin der Deutschen Versicherungsberatung aus Meerbusch. Das Impressum des Bundesverbandes führt sie zudem als „Bundessprecherin“. Die Deutsche Versicherungsberatung wiederum schaltet erstaunlicherweise eine Google-Anzeige für den Bundesverband. Warum? Das bleibt offen. Ellinger war für die Redaktion nicht zu erreichen.

Seine Funktionsträger, so teilt der Verband mit, seien ehrenamtlich tätig und nicht in der Versicherungs- und/oder Finanzanlagebranche tätig. Dies solle eine vollkommene Unabhängigkeit des Verbandes gewährleisten. Aber die deutsche Finanzberatungslandschaft ist kompliziert. Wie kann sich ein Bundesverband unabhängiger Honorarberater, an dessen Spitze ein Neurochirurg steht, da vernünftig für die Interessen seiner Mitglieder einsetzen?

„Wir vertreten die Verbraucherinteressen, denen die Interessen von Berufsträgern gegenüberstehen und die in der Regel nicht deckungsgleich sind“, schreibt Bara.

Dann vertritt der Verband also gar nicht in erster Linie die Interessen seiner Mitglieder? Zumindest vermittelt der Verein ihnen Leads. Wie passt das mit dem gemeinnützigen Zweck zusammen? Lars Leuschner, Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht an der Universität Osnabrück, äußert sich nicht zum konkreten Fall, erklärt aber die allgemeinen Vorgaben.

„Die gezielte Kundenakquise verstößt gegen die Vorgaben des Gemeinnützigkeitsrechts“, erklärt Leuschner. Eine gemeinnützige Körperschaft müsse die Allgemeinheit fördern und selbstlos tätig sein. „Sie darf weder selbst noch zugunsten ihrer Mitglieder eigenwirtschaftliche Zwecke verfolgen“, sagt er. Das Gebot der Selbstlosigkeit impliziere, dass Mitglieder und auch Personen, die den Mitgliedern nahestehen, keine Zuwendungen aus Mitteln der Körperschaft erhalten.

„Verbotene Zuwendungen sind nicht nur gewinnähnliche Zuwendungen, sondern wirtschaftliche Vorteile aller Art“, so Leuschner. „Die Kundenakquise eines Vereins für ein Vereinsmitglied ist ein solcher geldwerter Vorteil, sodass nicht mehr von einer selbstlosen Tätigkeit des Vereins gesprochen werden kann“, erklärt der Experte.

Hagemann bleibt dabei: Er bekomme Leads vom Verband, kenne jedoch auch andere Mitglieder, die Verbraucheranfragen erhalten. Die gibt es tatsächlich. Nachdem FONDS professionell vier Anfragen gestellt hat, kommt plötzlich eine überraschende Mail: Als „Alternative“ empfiehlt der Verband die Michael Schiffer Invest Honorarberatung im bayerischen Lenggries. Als Alternative wozu? Nach einem Honorarberater so tief im Süden hatte die Redaktion nie gesucht. Inhaber Michael Schiffer erklärt: „Ich bekomme vom Verband regelmäßig Anfragen weitergeleitet.“ Immerhin.

### Gegen „schwarze Schafe“

Hagemann geht massiv gegen vermeintlich „schwarze Schafe“ vor. Dabei gibt es keine gesetzliche Grundlage, die etwa 34f-Vermittlern verbieten würde, auf Honorarbasis tätig zu sein. Ob sie mit dem Schlagwort „Honorarberatung“ werben dürfen, ist nicht abschließend geklärt. Hagemann sieht hier eine Gesetzeslücke, die über richterliche Urteile zu schließen sei.

Zumindest eine seiner vielen Klagen hat er gewonnen – vor einem Landgericht. Vor dem Oberlandesgericht Naumburg dagegen unterlag er in einem Berufungsverfahren. Es sei nicht rechtswidrig, dass der beklagte 34h-ler, der auch eine Erlaubnis als Versicherungsmakler hat, im Versicherungsbereich Beratungen auf Honorarbasis anbietet und dies so bewirbt, so die Richter (Az. 9 U 130/21). So einfach ist es eben nicht, eine „Gesetzeslücke“ zu schließen.

Und was sagt die Branche zu Christian Hagemann und dem Bundesverband? Mehrere Honorarberater haben den Verband gemeinsam verklagt, unter anderem darauf, es zu unterlassen, den Vereinsnamen „Bundesverband deutscher Honorarberater gemeinnütziger Verein e.V.“ zu führen. Ein anderer, der richtig genervt ist, ist Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH).

„Der Bundesverband erweckt den Eindruck, nur seine Mitglieder könnten Anleger seriös beraten“, sagt Rauch. Damit führe er Verbraucher in die Irre und beschädige das Ansehen der Branche enorm. Zudem ärgert es Rauch, dass der Bundesverband und der VDH häufig verwechselt würden. „Dabei haben wir mit diesem Verein nicht das Geringste zu tun“, betont er.

### Unbekanntes Mitglied

Auch der VDH vermittelt Kundenanfragen an seine Partner. Der Verbund ist aber kein gemeinnütziger Verein. „Beim VDH ist das klar kommuniziert“, sagt Honorarberater Benjamin Wieland. Dass auch der Bundesverband Leads für Mitglieder generiert, habe er hingegen nicht gewusst, als er Anfang 2022 beitrug.

Das sei nicht der Grund gewesen, weshalb er sich dem Verband angeschlossen hat. „Ich hatte mich gerade erst als Honorarberater selbstständig gemacht und dachte, es könne von Vorteil sein, das Zertifikat des Verbands zu haben“, sagt er. Zudem findet er eine klare Trennung zwischen Provisions- und Honorarberatung grundsätzlich positiv. „Es ist nicht gut, dass es 34f-Vermittler gibt, die auf Honorarbasis arbeiten“, sagt er. Es sei auch nicht gut, dass 34h-Berater zugleich als Versicherungsmakler tätig seien. „Aber der Sachverhalt ist kompliziert, der Verband stellt ihn auf seiner Homepage völlig undifferenziert dar“, findet Wieland.

Nachdem er dem Bundesverband beigetreten ist, hört er nichts weiter. Dann kommt der Tag, an dem ein Kunde, der mit Wielands Hilfe ein hohes Vermögen anlegen möchte, unsicher wird. Er möchte sich beim Bundesverband rückversichern, bei Wieland in guten Händen zu sein. Doch der Verband erklärt, der Berater Benjamin Wieland sei kein zertifiziertes Mitglied und bietet seinem Kunden eine Alternative an – die Deutsche Honorarberatung.

„Zum Glück hat mich mein Kunde über die Korrespondenz mit dem Bundesverband informiert, sonst hätte ich davon nie etwas erfahren“, sagt Wieland. Kurz danach erhält er eine Mail vom Verband mit dem Angebot, Mitglied zu werden, was er ja schon ist. Er tritt aus. Bara erklärt, Wieland sei noch nicht in das neue EDV-System übertragen gewesen, daher der Fehler.

### Testosteron-Schub

Hagemann sitzt entspannt in der Hotellobby. Was treibt ihn eigentlich dazu, als Saubermann der Branche aufzutreten, immer wieder Mitbewerber zu verklagen, statt einfach ganz transparent einen fairen Job zu machen? „Da habe ich wohl so richtig einen Testosteron-Schub gehabt“, sagt Hagemann. Die Klagen kosteten ihn zwar Zeit und Geld, seien aber sein Hobby und finanziell leisten könne er sich das auch. Dann geht er zurück Richtung „Business Center“, wo seine Firma zwar ihren Sitz hat, er sich aber sagen lassen musste, dort bitte keine Journalisten zu empfangen.

Andrea Martens

### Anhang:

 [Mit oder ohne Provision: Die unterschiedlichen Zulassungen](#)

 [Nischenphänomen](#)

