

Stiftung Warentest Bericht.txt
Finanzvertrieb Carpediem : Riskantes Investment
Finanzvertrieb Carpediem Meldung
04.02.2011

Mitarbeiter des Finanzvertriebs Carpediem werben Anleger mit zweistelligen Renditeprognosen für eine riskante Beteiligung. Das Geld für die Investition sollen Anleger aufbringen, indem sie Versicherungen, Investmentfonds und Bausparverträge kündigen und das zurückerstattete Geld in einen Zinsdifferenzfonds der Cis AG investieren.
Finanzvertrieb Carpediem

„Massenmanipulation durch Vater Staat“

Der Finanzvertrieb Carpediem aus Seligenstadt will bei Anlegern für „Wahrheit, Klarheit, Ehrlichkeit“ sorgen. Was der Vertrieb darunter versteht, verbreitet er insbesondere im Branchenblatt „Der Freie Berater“, das vor allem von Finanzberatern gelesen wird. Danach besitzen Anleger staatlich geförderte Altersvorsorgeverträge, Kapitallebensversicherungen, fondsgebundene Rentenversicherungen oder Bausparverträge nur deswegen, weil sie von Anbietern sowie Vater Staat manipuliert und über die Erträge falsch informiert werden. Die niedrige Verzinsung dieser Verträge, die zwischen 1 und maximal 5 Prozent liege, lässt aus Sicht des Blattes und des Vertriebs einen Vermögensaufbau nicht zu.

„Vermögensaufbau nur mit Renditen über zehn Prozent“

Wer ehrlich aufkläre, wisse, dass ein Vermögensaufbau nur mit zweistelligen Renditen zu schaffen sei, meint der Vertrieb Carpediem, der Hauptgesellschafter bei „Der Freie Berater“ ist. Die Zeitschrift und Carpediem empfehlen deshalb, alle „konventionellen Sparformen“ am besten umgehend zu kündigen und das erstattete Geld in den Garantie Hebel Plan `08 Premium Vermögensaufbau AG & Co. KG der Cis Deutschland AG in Frankfurt am Main zu stecken. Das Investment würde Renditen von zehn Prozent und mehr erzielen.

Investition in hochriskante Beteiligung

Der Garantie Hebel Plan `08 Premium Vermögensaufbau der Cis AG investiert das Anlegergeld sowie ein zusätzlich aufgenommenes Darlehen in ausländische Lebensversicherungen und andere Anlagen. Da der Darlehenszins niedriger als die erzielte Rendite sei, würden Anleger an der Differenz zwischen Rendite der Anlage und dem Zins für das aufgenommene Darlehen verdienen. Das kann aber auch schiefgehen (siehe Absatz unten: Zahlenspielerien der Cis AG). Hinzu kommt, dass die Gesamtkosten für eine Einmalanlage, einer Kombination aus Einmalanlage und Sparplan oder einem Sparplan für den Anleger hoch sind. Sie betragen für den zehn bis 30 Jahre laufenden Garantie Hebel Plan laut Prospekt in den ersten 12 Jahren über 20 Prozent des Anlegergelds in Höhe von 52 Millionen Euro. Dabei wird die Anlage vor allem durch die laufenden Kosten von jährlich 1,4 Prozent der eingezahlten Beteiligungssumme des Anlegers teuer. Wegen der vielen Risiken des Investments weist auch der Prospekt auf einen möglichen Totalverlust der Anlage hin.

Kündigungsservice der Carpediem

„Verluste? Nicht mit uns! Wir fordern Ihre Rechte ein!“, wirbt Carpediem, um Anleger über die Hürde der Vertragsauflösung zu helfen. Damit das möglichst schnell klappt, vermittelt Carpediem Rechtsanwälte, die die Vertragsauflösung für die Kunden erledigen sollen. Das kostet für den ersten Vertrag 99 Euro und für jeden weiteren Vertrag 49 Euro, erklärt Daniel Shahin, Geschäftsführer der Carpediem GmbH. Der Anleger unterschreibt dazu eine Mandatsvereinbarung, in der er den Anwalt bevollmächtigt einen oder mehrere Verträge durch Widerspruch,

Widerruf oder Kündigung aufzulösen. Zurückerstattete Beträge werden dann in den Garantie Hebel Plan investiert. Die Zahlungsabwicklung erfolgt ausschließlich über das Konto des Rechtsanwalts. Inzwischen setzt Carpediem auch einen Makler ein, der die Vertragsauflösungen vorantreiben soll.

„Möchtest Du viel Geld verdienen?“

Um den Garantie Hebel Plan unters Volk zu bringen, sprechen Carpediem-Mitarbeiter zum Beispiel Bekannte an. Ob sie nicht auch mal richtig Geld verdienen möchten, werden mögliche Kunden gefragt. Wer da „ja“ sagt, wird zu einem deutschlandweit am Samstag stattfindenden **Firmengeschäftspräsentation (FGP)** der Carpediem eingeladen. Dort werden mit Hilfe eines Aufklärungsfilms (Siehe Absatz unten: Film zur Verkaufsunterstützung) Produkte wie zum Beispiel Lebensversicherungen oder Bausparverträge als verlustbringende Kapitalanlagen dargestellt und die Investition bei der Cis AG als die Lösung aller Probleme angepriesen. Teilnehmer des Seminars könnten viel Geld verdienen, wenn sie Verwandten, Freunden und Bekannten ihr neu gewonnenes Wissen weitergeben würden. Dazu werden sie bei der FGP aufgefordert, einen Assistenzvertrag unterschreiben. Sie verpflichten sich sodann, am darauf folgenden Montag am Kundenworkshop teilzunehmen.

Neue Vermittler müssen Vertrauen in Betrieb beweisen

Zu dem **Kundenworkshop** sollen alle neuen Mitarbeiter ihre alten Verträge mitbringen, damit diese von Carpediem gekündigt werden können. Auf dem Workshop selbst müssen die „Neuen“ einen Garantie Hebel Plan zeichnen, um ihr Vertrauen in den Vertrieb unter Beweis zu stellen. Dabei werden die Summen, die der Einzelne in den Vertrag einzahlen soll, von einem Carpediem-Mitarbeiter berechnet. „Der geht spätabends herum und rechnet jedem Einzelnen seine Rentenlücke aus. Entsprechend der berechneten Summe wird dann ein monatlicher Betrag von meist 150 bis 250 Euro in den über zehn bis 30 Jahre laufenden Vertrag eingesetzt. Bei Leuten mit Spargeld wird zusätzlich eine Einmalanlage vereinbart,“ berichtet ein Carpediem-Mitarbeiter. Wer Zweifel habe, ob er die monatliche Rate auch zahlen könne, werde auf seine tollen Verdienstmöglichkeiten bei Carpediem hingewiesen. Nach der Unterschrift werden die Mitarbeiter für den kommenden Mittwoch zu einem Erfolgstraining (ET) verpflichtet.

Vermittler geben Adressen von Bekannten preis

Beim Erfolgstraining müssen neue Mitarbeiter Namen und Handynummern von Verwandten, Freunden und Bekannten aufschreiben. Anschließend müssen sie diese anrufen und sie fragen, ob sie nicht auch mal Geld verdienen wollen. Um die Neugier der Angerufenen zu wecken, darf der Anrufer nicht sagen, wie das geht. Vielmehr muss er sagen: „Das darf ich Dir nicht erklären, da musst Du mit meinem Chef sprechen“. Beim darauf stattfindenden „Chefgespräch“ wird dem Interessenten erklärt, dass er die Verdienstmöglichkeiten nur auf einer FGP kennenlernen könne. Da diese hoch frequentiert sei, müsse er 50 Euro Kautions zahlen. Dafür könne man ihm dann einen Platz frei halten. Erscheint der Interessent auf der FGP beginnt das Programm von vorn.

Ohne jedes Fachwissen ganz nach oben

Carpediem ist stolz auf sein System der Kundengewinnung, das wie ein Schneeballsystem funktioniert. Jeder kann hier die Karriereleiter „bis ganz nach oben ohne jedes Fachwissen erklimmen“, heißt es in einem Carpediem-Newsletter. Bei Carpediem gibt es keine Beratungs- und Verkaufsgespräche. Interessenten werden auf Seminaren informiert und sollen dann erst mal zur „Eigenversorgung“ selbst einen Vertrag abschließen. Fachwissen braucht ein Interessent dafür nicht, „weil er lediglich mit seiner Gruppe quasi als Promoter Menschen auf Seminare bewegt.“ Damit sei ein expansiver Organisationsauf- und -ausbau

möglich. Das einzigartige System erfordere keine Zulassung, keine Prüfung und kein Fachwissen von Neueinsteigern. Dennoch erhielten Mitarbeiter Einnahmen wie Vermittler, schreibt Carpediem. Mitarbeiter, die sich bei Finanztest melden, bestreiten das. Sie behaupten, dass von ihnen verdiente Provisionen mit fadenscheinigen Begründungen vorenthalten werden. Das habe zur Folge, dass sie ihren Garantie Hebel Plan nicht mehr bedienen könnten und sie Ärger mit der Cis AG bekämen (Insiderberichte).

Film zur Verkaufunterstützung

Anstelle einer Beratung wird Seminarteilnehmern ein Aufklärungsfilm von Carpediem und der Zeitschrift „Der Freie Berater“ vorgespielt. „Der Aufklärungsfilm ist das Highlight und Kernstück des Vertriebsalltages. Ziel eines jeden Vertriebspartners muss es sein, so viele Filmvorführungen wie möglich zu praktizieren. Denn je mehr Menschen aufgeklärt werden, umso mehr Kunden und infolge auch umso mehr Mitarbeiter entstehen“, heißt es dazu in einem Carpediem- Ausbildungsleitfaden. Zusätzlich zum Film sollen Carpediem-Vermittler Kunden das Vertriebsblatt „Der Freie Berater“ kostenlos überlassen. Sie selbst müssen pro Blatt 1,50 Euro zahlen.

Inflation wird nach Gefühl berechnet

Im Film wird möglichen Kunden erklärt, dass einzig der Finanzvertrieb Carpediem in Zusammenarbeit mit der Zeitschrift „Der Freie Berater“ weiß, wie man wirklich zu einem Vermögen kommt. Als erstes wird Zuschauern erklärt, dass konventionelle Sparanlagen wie etwa Lebensversicherungen, Sparverträge oder Rentenversicherungen nichts taugen. Anderslautende Informationen seien auf die jahrzehntelange Manipulation der Verbraucher durch Anbieter und Medien sowie Vater Staat zurückzuführen. Auch die vom Statistischen Bundesamt anhand eines festgelegten Warenkorb berechneten Inflationsraten (Januar 2011 = 1,9 Prozent) seien manipuliert. Der Film rechnet Zuschauern eine gefühlte Inflationsrate von 3 Prozent vor. Dabei wird der Preisanstieg von Waren wie Benzin oder Pizza verglichen, deren Preis in den letzten Jahren besonders gestiegen ist. Dass Preiserhöhungen bei einem Posten wie zum Beispiel der Gastronomie beispielsweise durch gesunkene Preise etwa für Kleidung teilweise oder ganz ausgeglichen werden, spielt für Carpediem keine Rolle.

Stellungnahme der Carpediem

Carpediem-Geschäftsführer Daniel Shahin findet, dass Finanztest die Kosten der Anlage falsch berechnet. Er spricht von „Weichkosten“ von nur 5 Prozent und betont, dass der Garantie Hebel Plan damit das günstigste Produkt am Markt sei. Bezüglich der Inflationsraten vertraue man auf den gesunden Menschenverstand und die Fähigkeit, selbst nachrechnen zu können. Andere Angaben zur Inflationsrate - etwa von Finanztest - seien manipuliert und führten in die Irre. Finanztest hatte die vom Statistischen Bundesamt ermittelte Inflationsrate genannt.

Zahlenspielerien der Cis AG

Laut Cis AG funktioniert die Hebelwirkung wie folgt: Bei einem „Einfachhebel“ erhält der Anleger mit Eigenkapital von 10 000 Euro noch 10 000 Euro Fremdkapital. Für diesen Kredit zahlt er 4 Prozent Zinsen jährlich. Die 20 000 Euro werden angelegt. Bei einer angenommenen Rendite der Zielanlagen von 8 Prozent würde der Anleger einen Zinsdifferenzgewinn in Höhe von 4 Prozent erzielen. Nach Abzug der Kreditzinsen blieben hier von der Anlagerendite die 4 Prozent übrig. Die Cis AG schlägt diese 4 Prozent auf die 8 Prozent Anlagerendite des Kunden drauf und kommt so auf 12 Prozent des Eigenkapitals. Was Anbieter verschweigen
Anbieter und Vermittler verschweigen Anlegern, dass der Hebel auch kräftig nach unten ziehen kann. Das passiert, wenn die Rendite der eigentlichen Anlage unter

den Kreditzins fällt. Bereits bei einer Anlagerendite von 2 Prozent und einem gleich hohen Kreditzins von 4 Prozent rutscht die Anlegerrendite ins Minus. Wird nur gerade einmal das Anlagekapital erhalten, kommt sogar eine Minusrendite von 4 Prozent heraus.

Warnliste der Stiftung Warentest

Finanztest setzt den Finanzvertrieb Carpediem wegen seiner unseriösen Vertriebsmethoden auf die Warnliste. Ebenfalls auf die Warnliste kommt die Cis Deutschland AG, die den Garantie Hebel Plan '08 Premium anbietet. Dort steht auch schon das Vorprodukt, der Garantie Hebel Plan '09 der Cis AG. Beide Angebote sind zur Altersvorsorge wegen hoher Risiken und Kosten ungeeignet. Aus Sicht von Finanztest sind die Renditeprognosen gewagt. Auch stehen die Unternehmen, in die das Anlegergeld investiert werden soll, zu Beginn der Anlage nicht fest. Die Gefahr für Anleger, dass hier vieles schiefgehen könnte und die prognostizierten Renditen nicht erzielt werden, ist hoch. Anleger können mit der Anlage sogar einen Totalverlust erleiden.