

## **Insiderberichte: Die Anleger-Akquise der Carpediem**

04.02.2011

Zwei Mitarbeiter berichten Finanztest, was sie bei Carpediem erlebt haben. Finanztest gibt die der Redaktion schriftlich vorliegenden Protokolle im Folgenden 1:1 wieder.  
Finanzvertrieb Carpediem

### **Protokoll Mitarbeiter Wolfgang Meyer\***

**Firmengeschäftspräsentation:** Ich wurde eingeladen zu einer Veranstaltung, die an einem Sonnabend im Sommer 2010 in Stuttgart stattfand. Ich bin hingegangen mit dem Hintergrund informiert zu werden über Versicherungen und aufgeklärt zu werden. Jeder neue Gast, so auch ich, bekam einen Carpediem-Mitarbeiter zur Seite gesetzt, der dann immer wieder das Gute in den Sachen und die Ehrlichkeit betont hat. Der Tag war in 3 Teile gegliedert. Erster Teil war Aufklärung über die Versicherungen. Im zweiten Teil wurde gesagt, was man dagegen tun kann und der Inhalt vom dritten Teil war, wie kann ich damit Geld verdienen und wie das System läuft. Kurz vor Schluss wurden die Verträge verteilt und es wurde super schnell alles abgewickelt. Es musste schnell unterschrieben werden. Ich war von der Veranstaltung so positiv beeinflusst worden, dass ich mich entschied bei einem Workshop mitzumachen.

**Workshop:** Im Workshop selbst hatte ich mir erhofft, Informationen zu bekommen, was bei meinen Verträgen nicht gut ist, nicht stimmt und was man zurückholen kann. Tatsache war aber, dass nochmals das Prinzip von Carpediem und vom großen Geldverdienen geredet wurde. In der letzten Viertelstunde mussten die Verträge unterschrieben werden. Es wurde nur wagemutig nachgerechnet und grob überschlagen. Diese Werte wurden in den Vertrag geschrieben und er musste gleich unterzeichnet werden. Nun mussten wir alle Originalpolicen der Verträge, die zurück geholt werden können bei dem Gruppenleiter abgeben. Ich hatte nicht alle dabei und ich konnte sie nachreichen.

Kurz nach dem Workshop kam heraus, dass ich nicht die richtigen Dokumente abgegeben habe und die noch wichtigen Unterschriften fehlen. Mein Gruppenleiter und Herr Süslü wollten unbedingt noch zu mir nach Hause kommen, um diese noch zu bekommen. Ich erwähnte noch nicht, dass dies mitten in der Nacht sein musste. Mir wurde gesagt, dass ohne diese Unterschriften die Verträge nicht gültig seien. Kurz darauf war das nicht mehr wichtig. Mir wurde Druck gemacht doch endlich die Originalpolicen zuzusenden, sonst würde das Agio von meinem Konto abgebogen. Bis jetzt wurden aber nur die monatlichen Beiträge abgebucht.

**Erfolgstraining:** Ich war noch bei 2 Terminen dabei, die als Erfolgstraining liefen. Beide Male wurde richtig Druck ausgeübt. Wir mussten Telefonnummern aufschreiben und die dann auch kontaktieren. Ich durfte mich nur kurz melden und ein Gruppenleiter übernahm das Gespräch. Ich selbst hatte nicht das Recht gehabt, solche Gespräche zu führen. Ich wurde richtig heiß gemacht, dass ich mit Geld besser da stehe und viel angesehener bin als vorher.

### **Protokoll Mitarbeiter Hubertus Heinen\***

(Schilderung von der Redaktion gekürzt)

**Firmengeschäftspräsentation:** Meine erste Firmen-Geschäftspräsentation (FGP) war an einem Samstag im August 2010 im schicken Maritim Hotel Stuttgart. Mich rief ein Bekannter an und erzählte mir von "Beiträge zurück aus den Sachversicherungen der letzten 7 Jahren". Er rechnete mir das noch vor und meinte, das wäre ja viel Geld bei mir und ob ich mir mal nen Tag Zeit nehmen könne, er hat eine tolle Verdienstmöglichkeit für mich gefunden. Ich verstand erst gar nicht, was dies denn mit den Beiträgen dann auf sich hatte.

Mit einem gemischten Bauchgefühl ging ich dann an diesem besagten Samstag dorthin und ließ mich berieseln, von drei Sprechern inklusive Moderator. ... Erst wurde über die Versicherungsbranche wüst geschimpft, im zweiten Teil kam der "perfekte" Lösungsvorschlag wie denn der Otto-Normal-Verbraucher zu zweistelligen

Renditen kommt - dank der CarpeDiem GmbH und CIS Deutschland AG, im dritten Teil ging es dann um die Wahnsinns-Verdienstmöglichkeiten bei der CarpeDiem GmbH. Zum Schluss sollte man sich dann entscheiden, ob man mit einsteigt, oder nicht.

Hier begann die psychische Arbeit der schon vorhandenen Mitarbeiter. Ich hatte ein sehr mulmiges Bauchgefühl, habe mich dann aber doch von all den Träumen die hervorgerufen wurden, leiten lassen.

**Workshop:** Hier läuft auch jedes Mal die Kamera. Den Film bekommt dann wohl der Geschäftsführer Herr Daniel Shahin. Ziemlich zum Schluss (vor ca. 2 Wochen) bekam ich durch Zufall dann mit, wie der eine Hauptsprecher, der den Kundenworkshop leitete, zu einem anderen Mitarbeiter sagte "Dies und jenes schneiden Sie bitte heraus vor Weiterleitung". Sprich auf den Videos wird nur die halbe Wahrheit zu sehen sein.

Die Kundenworkshops waren dann später als Vermittler die härteste Arbeit, ebenso wie die Firmengeschäftspräsentation. Wir wurden explizit auf die Kundenworkshops vorbereitet. Es wurde hier und dann die Unwahrheit in Formulare ausgefüllt (Beispiel: Nettoverdienst = Arbeitslosengeld 800 Euro, eingetragen wurde 1200 Euro), da er ja eh bald bei CarpeDiem viel Geld verdient, soll er ruhig mal 200 Euro als Sparrate eintragen. Oder es sollten zum Schluss Unterschriften gefälscht werden ... .Wenn ich im Nachhinein darüber nachdenke, standen wir so unter der Fuchtel, wir haben nur noch unsere eigenen Punkte gesehen bzw. unseren Verdienst und waren wie Marionetten, die etwas ausgeführt haben, was wir eigentlich absolut nicht wollten! Eigentlich wurden die Gäste im letzten Monat durch ein so genanntes Chefgespräch eingeladen, wo eigentlich alle Punkte abgeklärt werden sollten, ob derjenige Arbeit hat etc. Hier hieß es dann immer von Frau Semina Destanovic (Lebensgefährtin von Herrn Süslü, zum Ende hin zwischengeschobene Chefin unserer Struktur) das wäre eine Ausnahme...

**Erfolgstraining:** Dann gab es noch die Erfolgstrainings, wo dann geschult wurde, wie man in diesem Geschäft Erfolg hat. Es hieß, wir dürfen niemanden einladen, wir dürfen nur Gäste vorschlagen, die dann im Chefgespräch aufgeklärt werden. Wir haben auch gar nicht die Rechte dazu, jemanden einzuladen. Es wurde massiv angeprangert, dass wir überlegen sollen, wem wir die Chance geben, auch im Glück und Reichtum zu leben.

Es wurde wieder vorgerechnet, wie viel man verdienen kann. Wehe wir bestehenden Mitarbeiter haben nicht Stimmung gemacht, dann gab es gleich ein persönliches Gespräch. Hatte man mal einen schlechteren Tag, wurde man gleich herangezogen und es wurde einem eingepflichtet, das sobald man bei CarpeDiem ist gut drauf zu sein hat, es laufen doch lauter Tausender herum, die neuen Gäste haben uns schließlich den Verdienst gebracht.

Man kam sich danach also richtig schäbig vor, dass man mal einen schlechten Tag hat, wo man doch bald richtig viel verdient. Mittlerweile gibt es sogar einen Schlachtruf, wir haben viel klatschen müssen (dies wurde uns vorher in den Führungskräfte meetings eingebläut), wir wurden mit Sprüchen überhäuft, Methoden wie man mit anderen umzugehen hat, wie man die neuen Mitarbeiter in der ersten Woche (mittlerweile nenne ich es impfen) impfen soll, damit sie auch ja kommendes Wochenende genügend Gäste mitbringen. Die ganzen drei Monate war ich dank regelmäßiger Motivationstrainings so gut drauf, und habe vorgegeben (und vorgeben müssen) dass ich richtig viel Geld schon verdiene, dass ich schon gar nicht gemerkt habe, dass ich eigentlich noch keinen Cent gesehen habe.

Wir sollten 1-2 mal am Tag mit den neuen Mitarbeitern telefonieren (Anweisung!), sie aus der Ferne kontrollieren. Uns wurde gesagt, dass das Geschäft solange einfach bleibt, bis wir es verkomplizieren. Kommunikation wäre das, was ankommt. Wir sollten fördern und fordern....

Vor kurzem wurde dann eingeführt, dass wir von den Leuten, die wir einladen eine Kautionshöhe von 25 Euro verlangen sollten für die Einladungskarte zu einer FGP, zum Schluss waren es sogar 50 Euro, da ja schließlich der Platz reserviert wird. Kam der Gast nicht, behielt die Führungskraft Frau Destanovic die Kautionshöhe.

Es wurde sehr viel auf Träume und Wünsche hin gearbeitet. Wir sollten unseren neuen Mitarbeitern immer wieder auf ihre Träume hinweisen. Und dass die bald durch die Mitarbeit im Unternehmen in Erfüllung gehen. Menschen helfen wäre eine moralische, menschliche und ethische Einstellung. Die ging aber mit der Zeit mehr

als verloren, je länger man dabei war. Wir wurden darauf hin geschult, dass wir Träume wecken sollen bei den neuen Mitarbeitern. Sie also genauso einer Gehirnwäsche unterziehen. Und das obwohl wir selber immer noch kein Geld verdient hatten.

Es hieß sogar: Habe ich zu viel Zeit zum Nachdenken, gebe ich den Zweifeln Nahrung. Und genau hier lag der Knackpunkt. Ich hatte gar keine Zeit mehr darüber nachzudenken, was ich tue und dass ich kein Geld damit verdiene. Nächstes Beispiel: Was zeigt, dass es eine reine Gehirnwäsche war. Habe ich Gäste, brauche die Veranstaltung mich, habe ich keine Gäste, brauche ich die Veranstaltung. Wozu? Um in dem Kreis der Gehirnwäsche zu bleiben. Unser Geschäft wäre nicht das Produkt, sondern der Mensch.

Beim Erfolgstraining sollten man dann 9 Leute aufschreiben mit Han-dy-nummer. Die man gerne einladen möchte. Es war Anweisung, darauf zu achten, dass jeder neue Mitarbeiter das machte, denn würden sie auf einmal doch fortbleiben, hätte man so die Nummer und könne die Menschen anrufen und trotzdem einladen. Ohne dass derjenige überhaupt dazu die Einwilligung gab, dass man diejenigen anrufen darf.

Hinzu kommen dann noch die tollen Kongresse. Hier macht dann Herr Ewald Schober die Erfolgstrainings. Es wird der Millionenvertrag mit CarpeDiem breit getreten, es werden traurige Geschichten erzählt von jemanden, der arm war und dank CarpeDiem dann zum Reichtum kam. Hier bekommt man also nochmals die volle Breitseite Motivation und man fühlt sich wieder so, als ob man schon 10 000 Euro im Monat verdient.....

Erwähnte man dann gegenüber der Vertrauensperson (Semina Destanovic), das man ja noch gar keinen Cent verdient hat und dank vieler Fahrten zu Mitarbeitern die unter einem waren, oder Trainings langsam Probleme bekommt mit dem Geld, hieß es, man habe ja auch zu wenig Gäste eingeladen beziehungsweise die eigenen Mitarbeiter nicht gut in der Hand, sodass sie Gäste bringen und man Verträge schließt und gut verdient. Also rannte ich am Samstag los, um in der Fußgängerzone an weitere Gäste für solch eine FGP zu kommen. Ebenso hieß es, dass ja noch viele Anträge auf "rot" seien. Kurz vor Auszahlung der Provision stand dann plötzlich drin "Meldebescheinigung ungültig" oder Kreuze würden fehlen.

Insgesamt habe ich eigentlich 249 Punkte gemacht in den drei Monaten, was mal 20 Euro genommen eigentlich 5000 Euro wären – wo sind diese hin? Die Firma hat durch mich 1,5 Mil. Umsatz gemacht – wo ist meine mickrige Provision?

Schreibt man dann CIS, man könne die Beiträge nicht mehr zahlen aufgrund ausbleibender Zahlung von CarpeDiem, heißt es, mit anderen Unternehmen hätten sie nix zu tun und dann kämen hohe Gebühren auf einen zu, die man dann zu begleichen hat. Mit wem arbeitet dann CIS die ganze Zeit zusammen und an wem hängt es, dass nichts kommt? Die Verträge werden doch von CIS eingegeben???

\* Namen der Redaktion bekannt