

## Vertriebs ABC

### Abrechnungen

Die Gesellschaft macht zweimal monatlich eine Provisionsabrechnung, die erste zum 14. und die zweite zum 28. eines Monats. Diese geht ggf. ausschließlich dem Vermittler per Email zu (eine Email ist vertraglich deshalb Pflicht).

### Aktivstatus

Der Karriereplan der Gesellschaft weist einen Aktivstatus aus. Dieser wird mit einem Drittel der zur Erreichung einer Position notwendigen Umsatzangabe angegeben. Das bedeutet, dass ein Vertriebspartner eine einmal erreichte Position solange hält, bis er unter ein Drittel der seinerzeit notwendigen Umsatzangabe fallen würde. Außerdem muss dieser Aktivstatus in den letzten beiden Monaten vor einem angedachten Karrieresprung erfüllt sein.

Diese Vereinbarung dürfte als sehr human bezeichnet werden und demonstriert die positive Grundhaltung der Gesellschaft gegenüber ihren Vertriebspartnern.

### Ampelsystem Kontaktmanager / Wertung von Umsätzen / Bearbeitungen

Ihre Umsätze müssen Sie bitte immer unverzüglich im Kontaktmanager erfassen. Spätestens mit Einreichung und bei Bearbeitung des Zeichnungsscheins muss der jeweilige Kunde und Zeichnungsschein im Kontaktmanager erfasst sein. Wenn nicht, kann die Gesellschaft die Bewertung dieses Zeichnungsscheins (für Ihre Karriere) versagen.

Mit Erfassen steht jeder Zeichnungsschein zuerst auf „weiß“ (noch zu prüfen).

Sofern der Zeichnungsschein eingetroffen ist und seitens CIS bearbeitet ist, wird er zumindest auf „rot“ gesetzt (wenn Nachbearbeitungen zwingend sind) oder direkt frei gegeben und der Zeichnungsschein geht auf „gelb“.

Wenn bei der Agiovariante A das Agio eingegangen ist, wird der Zeichnungsschein auf „grün“ (= provisionsreif) gesetzt. Bei der Agiovariante B wird mit Freigabe die Provisionsreife zum Monat des Beginns des Sparrateneinzuges durch Setzen auf „grün“ vorgenommen, weil das positive Einziehen von Sparraten vorausgesetzt wird.

Alle Umsätze werden erst mit Freigabe (gelb oder grün) gewertet.

Sofern bei der Gesellschaft Widerrufe bzw. Kündigungen eingehen, werden die betreffenden Zeichnungsscheine auf „rot“ gesetzt und der jeweilige Vermittler sowie alle Führungskräfte erhalten einen Hinweis auf dem Schreibtisch bei Eintritt in den Kontaktmanager (sowie eine SMS / Mail).

Diese Bearbeitungen müssen vorrangig erledigt werden, spätestens innerhalb 10 Tagen. Ab dem 11. Tag wird der Zugang zum System gesperrt, solange bis die Bearbeitungen erledigt werden. Mit positiver Erledigung wird der Zeichnungsschein wieder auf „grün“ gesetzt, verbleibt es bei einem Abgang bleibt er auf „rot“.

### Antragsbegleitunterlagen

Bitte beachten Sie in jedem Fall die zwingend einzureichenden Unterlagen. Zu einem **Zeichnungsschein** gehört unbedingt das **Gesprächsprotokoll**, hier mindestens die ersten drei Punkte vom Kunden unterschrieben. Weiter die **Kundenerklärung**, die Sie bitte auch im Kontaktmanager mit all ihren Inhalten erfassen.

Aufgrund des **Geldwäschegesetzes** ist die Einreichung einer zusätzlichen Erklärung des Kunden sowie eine Kopie des (gültigen) Personalausweises - beidseitig - zwingend notwendig!

### Ausländer

Ausländer können dann Mitarbeiter werden, wenn sie eine Gewerbeanmeldung vorlegen. In der Regel und nach aktueller Rechtslage ist eine solche jedoch nur mit unbefristeter Aufenthaltsgenehmigung möglich. Wichtig ist jedoch, dass der Betreffende perfekt Deutsch sprechen und schreiben kann.

Ausländer können auch Kunden werden, hier gibt es keine Einschränkungen. Sofern diese ihren Wohnsitz im Ausland haben, benötigt CIS für einen ggf. gewählten Sparplan (Sparrateneinzug) zwingend eine deutsche Bankverbindung. Wichtig ist, dass das Produkt irgendwo im Ausland die jeweils dort vorgegebene Genehmigung (wie bei uns BaFin-Genehmigung) besitzt.

Vermittler dürfen demnach im Ausland nicht werbend tätig werden und handeln auf eigene Gefahr.

## Basisgespräch

Das Basisgespräch wird mit einem neuen Assistenten nach einem Vorstellungstermin / einer Geschäftspräsentation bzw. Informationsbereitstellung und ggf. nach einem Grundlagentraining persönlich seitens des Ausbilders geführt. Hier werden die kommenden 14 Tage der Ausbildungszeit bis hin zur Prüfung zum Fachberater nochmals definiert. Das Basisgespräch wird im Ausbildungsleitfaden protokolliert.

## Bearbeitung von Antragsgeschäft

Umsätze bitte generell komplett an die CARPEDIEM GmbH senden!

Alle Kunden erhalten von CIS eine Art Begrüßungsschreiben. Die Schreiben gehen in der Regel noch am selben Tag raus, an dem der Antrag bei der CIS eintrifft. Agio vorab wird immer vorrangig bearbeitet.

Bei Agio vorab und / oder Einmalanlagen erhalten Sie zusätzlich eine Aufforderung, das Agio sowie ggf. die Einmaleinlage spätestens bis zum Beitrittstermin zu **überweisen**. Hierfür erhält der Kunde zusätzlich ein vorausgefülltes Formular mit allen Angaben sowie der Anteilsnummer (wichtig für genaue Zuordnung).

Pünktlich zum Beginn werden die Sparraten eingezogen. Dies unabhängig von der Einzahlung des Agios. Sofern das Agio aussteht, wird der Vertrag noch nicht provisioniert, läuft dennoch bereits per Rateneinzug an.

## Bestandskundenschutz

Sofern Sie Kunden aus Vorzeiten als Vermittler als Kunden in Sachen *GarantieHebelPlan* einreichen, gewährt die Gesellschaft Ihnen vollen Bestands- und Kundenschutz für 3 Jahre. Das heißt, die Gesellschaft bzw. die CARPEDIEM AG wird diese Kunden zur weiteren Bearbeitung in anderen Sparten/-anfragen nicht anfassen. Den Hinweis, dass es sich um einen Bestandskunden handelt, vermerken Sie bitte im Kontaktmanager.

## Bestellung von Leads

Ab der Position des Bezirksleiters können Sie **eigenständig** Leads im Kontaktmanager der Gesellschaft bestellen. Als Fachberater werden Sie von Ihrer Führungskraft versorgt.

Sämtliche Leads werden ausschließlich über den Kontaktmanager zur Verfügung gestellt und sind in diesem gemäß Vorgabe der Gesellschaft zu bearbeiten.

Je Lead berechnet die Gesellschaft 2,50 Euro brutto. Diese Kosten werden dem Provisionskonto des Vertriebspartners belastet. Reklamationen sind **nicht** möglich, um den Verwaltungsaufwand gering zu halten wurde ein erheblich geringerer Preis angesetzt. Dennoch sind „Reklamationen“ im Kontaktmanager zu erfassen, wenn dies der jeweilige Fall ergibt.

Erhaltene Leads sind zur ausschließlichen Nutzung für die Vertriebstätigkeit in Kooperation mit der CARPEDIEM GmbH nutzbar. Jede andere Verwendung und / oder Weiterreichung ist streng untersagt.

Die Bearbeitung der Leads sollte an unser Callcenter delegiert werden (siehe Callcenter).

## Bestellung von Material

Seite 2 von 14

Grundsätzlich können Sie notwendiges Material online im internen Bereich auf der Homepage der Gesellschaft bestellen. Bitte achten Sie drauf, dass einige Unterlagen kostenpflichtig sind. Diese Kosten werden Ihnen in Ihr Provisionskonto eingebucht und mit eingehenden Provisionen verrechnet. Sofern eine Verrechnung nicht möglich ist und das Provisionskonto dadurch ins Minus geraten sollte, ist der Saldo auszugleichen.

### **Bewertung von Geschäft**

Für die Bewertung der Leistung eines Geschäftspartners wird folgende Berechnung herangezogen:

#### **Sparplan - Agiozahlung vorab**

Geschäft mit Agiozahlung vorab wird zum Antragstermin bewertet (Zeichnungssumme / 3.200); das gilt für einen Kalendermonat nur für das Geschäft, das bis zum 3. Werktag des Folgemonats in der Zentrale der Gesellschaft vorliegt.

#### **Sparplan - Agiozahlung über Verrechnung (auch teilweise Anzahlung)**

Geschäft mit ratierlicher Verrechnung des Agios wird zum Antragstermin zu 50% bewertet (Zeichnungssumme / 6.400); dies gilt nur für die Bewertung, nicht für die Provision.

#### **Einmalanlagen**

Einmalanlagen die aus Abtretungen resultieren und zum Tag der Zeichnung nicht eindeutig bestimmt werden können, werden erst zu dem Tag bewertet, an dem die Zeichnungssumme feststeht (abgerechnet wird mit jeder verwertbaren Abtretungssumme – erste muss über 2.000 Euro liegen, danach jede einzelne). Die Bewertung von Einmalanlagen ist wie folgt: Zeichnungssumme / 1.600.

Grundsätzlich gilt:

**In einem Kalendermonat wird nur das Geschäft gewertet, das bis zum letzten Kalendertag des Monats 24:00 Uhr im Kontaktmanager eingegeben und im Original bis zum 3. Werktag des Folgemonats in der Zentrale der Gesellschaft vorliegt (und mit Bearbeitung mindestens auf gelb oder grün gestellt werden kann). Werktage sind Mo – Fr, ausgenommen bundesweite, gesetzliche Feiertage.**

**Zusätzlich gilt folgende Regelung: Alle Zeichnungsscheine, die nicht spätestens *sechs Wochen nach Antragsdatum (plus die Tage bis zum nächsten 01.)* ihren Beginn haben, werden erst im Monat des Beginns gewertet.**

### **Bürokostenzuschuss**

Ab der Position VL erhalten Sie die Möglichkeit, einen monatlichen Bürokostenzuschuss in Höhe von 2 Euro je Punkt (Antragsgeschäft **minus** Stornos) zu erhalten.

Voraussetzung: Vorhandenes Büro mit 100 qm Fläche sowie Aktivstatuserfüllung (= 1/3 der zum Aufstieg notwendigen Leistung) der jeweiligen Stufe laut Karriereplan. Sofern unterstellte Vertriebsmitarbeiter ebenfalls ein Büro und damit Anspruch auf einen eigenen Bürozuschuss haben, mindert sich Ihr Anspruch um den Anteil, den der jeweilige unterstellte Vertriebsmitarbeiter hat.

Vor Beantragung eines Bürozuschusses reichen Sie bitte Ihren vollständigen Mietvertrag ein.

Der Zuschuss kann auch dann beantragt werden, wenn entsprechend hohe Hotelkosten für Seminare gegeben sind.

### **Callcenter**

Zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten haben wir ein hauseigenes Callcenter aufgebaut. Dieses bietet Ihnen als Dienstleistung die Übernahme sämtlicher telefonsicherer Kaltakquise bezogen auf Leads.

Sie sparen sich damit die Zeit für die Telefonarbeiten und können sich auf Termine und den Aufbau einer Organisation konzentrieren.

Sie reichen jeweils Aufträge an das Callcenter und dieses liefert Ihnen Termine direkt in Ihren Wochenplan retour. Sie können Termine selbst wahrnehmen oder an Dritte delegieren. Die Kosten je weitergereichten Kontakt betragen 1 Euro sowie eine erfolgsabhängige Kostenbeteiligung je **stattgefundene Termine**. Diese Kostenbeteiligung betrifft die komplette Struktur, sie beträgt auf die 40 Euro-Stufe (Fachberater) 15 Euro - entsprechend bei anderen Stufen bzw. Beteiligungssätzen).

Für die Beauftragung des Callcenters finden Sie eine detaillierte Erklärung intern eingestellt.

Bitte beachten Sie, dass ein Verstoß gegen die Spielregeln, die online abgedruckt sind, zum sofortigen Ausschluss der Kooperation mit unserem Callcenter führt!

### **CARPEDIEM-Kongress**

Die Gesellschaft bietet einmal monatlich, immer samstags von 11:00 bis 17:00 Uhr, einen zentralen Kongress zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten ihrer Geschäftspartner. Dieser wird in aller Regel zentral in Deutschland (Rhein-Main-Gebiet) abgehalten.

Es erübrigt sich zu betonen, dass die regelmäßige Teilnahme als zwingend angesehen wird – doch wer es als Verpflichtung sieht, ist insgesamt falsch.

Die Anmeldung von Vertriebspartnern hat online im Kontaktmanager zu geschehen. Hier können sich Vertriebspartner persönlich sowie dritte neue weitere Assistenten anmelden (siehe hierzu auch *Kongressanmeldungen*).

### **CSN-Konferenzen**

Unter einer CSN-Konferenz versteht man eine Telefonkonferenz mit gleichzeitiger Internetpräsentation. Für diejenigen, für die eine „CSN-Konferenz“ unbekannt ist:

Sie melden sich online auf einer hierfür vorbereiteten Internetseite an.

Im Nachgang erhalten Sie per Email eine PIN und ggf. eine Telefonnummer zugesandt.

Zum genannten Konferenztermin gehen Sie auf die Internetseite [www.csninfo.de](http://www.csninfo.de) und wählen – sofern Sie nicht angerufen werden (sagt Ihnen die Bestätigungsmail) - die Ihnen zuvor zugesandte Telefonnummer. Am Telefon werden Sie aufgefordert, die PIN auf Ihrer Tastatur einzugeben und gelangen in den Konferenzraum. Damit hören Sie den Referenten und können auf Ihrem Bildschirm seinem Vortrag folgen.

### **Eigenumsatz**

Eigenumsatz wird bitte generell über die Agentur der jeweiligen direkten Führungskraft eingereicht. Dies dient dem Schutz vor Verzögerungen von Abschlüssen, bis eine Eigenbefähigung erreicht ist.

### **Email-Adresse der Gesellschaft**

Die Gesellschaft ermöglicht ihren Vertriebspartnern ab der Position Organisationsleiter den Einsatz einer Firmenemailadresse ([nachname@carpediemgmbh.de](mailto:nachname@carpediemgmbh.de)). Diese darf zu **keinerlei Werbezwecken** ohne die ausdrückliche Zustimmungsgenehmigung des Empfängers eingesetzt werden. Aufgrund der hiermit in Verbindung stehenden Haftungsrisiken für die Gesellschaft ist eine **zusätzliche Vertragsvereinbarung im Vorfeld** zu unterzeichnen.

Diese Emailadresse kann bei dem zuständigen, Herrn Hans-J. Gärtner unter [gaertner@carpediemgmbh.de](mailto:gaertner@carpediemgmbh.de) beantragt werden.

### **Fachberaterprüfung / -anmeldung**

Die Prüfung zum Fachberater wird vor Ort durch den Vertriebsdirektor durchgeführt.

Neue Fachberater werden der Zentrale durch Übersendung der Verträge nebst Anlagen sowie Einreichung der Prüfungsunterlage und des Ausbildungsnachweises aus dem Ausbildungsleitfaden angezeigt. VD's können die bestandene Prüfung zum Fachberater direkt im Kontaktmanager der betreffenden Personen eintragen.

Dieser Eintrag (Datum der Prüfung!) sorgt generell zur Weitergabe des Diploms samt Firmennadel auf dem Folgekongress.

### Filmvorführung durch Assistenten

Jeder Assistent hat die Möglichkeit, unseren Aufklärungsfilm im Bekanntenkreis vorzuführen. Hierfür erhält er im Erfolgsfall (Betrachter wird Kunde) von seiner zuständigen Führungskraft 10 Euro je Punkt an Beteiligungsprovision ausgezahlt. Diese Vereinbarung ist Teil des Vermittlervertrages. Die Assistenten erhalten hierüber keine weitere Vertragsvereinbarung.

Die Zusage über 10 Euro je Punkt gilt für jeden zugeführten Kunden.

Sofern Ihr Assistent hierzu eine schriftliche Vereinbarung wünscht, können Sie diese im eigenen Namen zwischen Ihnen und Ihrem Assistenten schließen. Ein Muster finden Sie online.

### Firmenumsatzbeteiligung Vertriebsdirektor

Die Gesellschaft beteiligt ihre **Vertriebsdirektoren**, die ihr Aufstiegskriterium dreimal hintereinander als ernannter Vertriebsdirektor bestätigt haben, an einem Firmentopf in Höhe von 2 Euro je Punkt anteilig. Damit erzielen die Vertriebsdirektoren Einnahmen aus dem Gesamtumsatz des Unternehmens. Der Karriereplan regelt, dass diese Firmenumsatzbeteiligung solange erhalten bleibt, solange der Aktivstatus (hier abweichend 50%) nicht unterschritten wird.

### Fixumzahlungen

**Fachberater und Bezirksleiter** können sich – eine saubere Schufa vorausgesetzt - ein Fixum (fixe Provisionsvorauszahlung) in Höhe von 20 Euro je Punkt als Fachberater und in Höhe von 35 Euro je Punkt als Bezirksleiter auszahlen lassen; dabei gelten die folgenden Begrenzungen: Maximal 500 Euro je Kunde und 750 Euro je Familie, insgesamt maximal 2.500 Euro monatlich. Weitere Voraussetzung ist, dass **mindestens drei** nicht familiär zusammenhängende Kunden eingereicht wurden. Diese „Vorschussregelung“ gilt für **6 Monate ab Vertragsbeginn**.

### Garantieeinkommen

Die Gesellschaft garantiert ihren **Vertriebsdirektoren** ein „Garantieeinkommen“ wie folgt: Je 4.200 netto abgerechneten Punkte der eigenen Gruppe (exkl. Mitarbeiter in gleicher Stufe) in einem Kalenderjahr 100.000 Euro Jahreseinkommen. Die Gesellschaft prüft deshalb alle Einnahmen des VD's innerhalb eines Kalenderjahres (Abschlussprovisionen, Bestandsprovisionen, Beteiligungsprovisionen, sonstige Bonifikationen, Zuschüsse und Umsatzbeteiligungen am Firmentopf) und füllt gegebenenfalls die Differenz zu Beginn des Folgejahres auf.

### Highlight - Millionärsclub:

**Bei Erreichen von insgesamt 36.000 Punkten im Kalenderjahr garantiert die Gesellschaft eine Million Euro als Jahreseinkommen!**

### Generationszusage

Die Gesellschaft sichert jedem GP **ab der Position Organisationsleiter** neben der unkündbaren Bestandsprovisionseinnahme zu, dass sämtliche Zahlungen aus laufenden Provisionseinnahmen sowie Beteiligungsprovisionen aus der Struktur auch bei Ableben an zu bestimmende Dritte quasi als „den / die Erben“ zu 50%, dafür zeitlich unbegrenzt fortgezahlt werden. Die anderen 50% müssen der die Aufgaben übernehmenden Person bezahlt werden.

## Geschäftspräsentation

Unter einer Geschäftspräsentation versteht die Gesellschaft eine Veranstaltung zur Vorstellung der Firma inklusive des Tätigkeitsangebotes gegenüber neuen Interessenten.

Eine Geschäftspräsentation ist die Basis eines effektiven und dauerhaften Vertriebswachstums. Sie sollte regelmäßig, mind. alle 2 Wochen stattfinden und richtet sich an Produkt- sowie Mitarbeiterinteressenten (haupt- oder nebenberuflich).

Vorteile einer Geschäftspräsentation: Zeitsparende und effektive Kunden- und Mitarbeitergewinnung, professionelle Darstellung, Erleichterung für neue Mitarbeiter, ausbildungsbegleitend / Verkaufstraining sowie Motivation für bestehende Mitarbeiter.

Wichtige Voraussetzungen einer Geschäftspräsentation: Mindestens 15 Gäste für eine Gruppendynamik anwesend (bedeutet 45 eingeladene Gäste), Empfangs- / Aufenthaltsmöglichkeit, Seminar- / Schulungsraum mit Beamer, rechtzeitige Anwesenheit der Mitarbeiter, geschäftliche Kleidung aller Beteiligten.

Die Voraussetzungen der Bewerber lauten (Diamant):

- D**eutschsprachig
- I**nteressiert und offen
- A**ltersgruppe zwischen 20 und 45 Jahren
- M**onatliches Einkommen
- A**uto
- N**ach Wachstum strebend (Maslow)
- T**elefon

Der jeweilige Vertriebsdirektor entscheidet darüber, ob er alles persönlich vorträgt oder hierfür unser Filmmaterial einsetzt.

Auch kann auf eine Geschäftspräsentation verzichtet werden, wenn über Assistenten hinreichend Bewegung direkt durch vor Ort Vorführungen gemacht wird und direkt zum Grundlagentraining geladen werden.

## Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung

Jeder Vertriebspartner benötigt für die Vermittlung von Kommanditanteilen eine Gewerbeerlaubnis nach § 34 c der Gewerbeordnung. Diese muss beim Gewerbeamt beantragt werden. Die Beantragung genügt hinsichtlich der „Vermittlung von Kommanditanteilen“.

In der Gewerbebeantragung sollte die Art der Tätigkeit „Vermittlung von Kapitalanlagen“ lauten.

Anfänglich kann man von Gelegenheitsgeschäften sprechen, so dass die ersten „Gehversuche“ eines neuen Vertriebspartners nicht die sofortige Gewerbeerlaubnis erfordern. Spätestens nach drei erfolgreichen Vermittlungsleistungen sollte der Vertriebspartner aber dann sein Gewerbe anmelden und die Erlaubnis nach § 34 c beantragen. Die Prüfung zum Bezirksleiter erfordert den Nachweis mindestens der Beantragung dieser Erlaubnis.

Einmal jährlich ist jeder Vermittler verpflichtet, einen so genannten Prüfbericht beim Gewerbeamt vorzulegen. Da die Gesellschaft einen solchen insgesamt erstellt und bei ihrem Sitz einreicht, genügt seitens der Vertriebspartner ein schreiben an das zuständige Gewerbeamt mit folgendem Text:

*„Hiermit bestätige ich Ihnen, dass ich alle Geschäfte gemäß § 34 c **ausschließlich** über die CARPEDIEM GmbH mit Sitz in Rödermark getätigt habe. Die CARPEDIEM GmbH erstellt eigenständig einen Prüfbericht, so dass meinerseits hierauf verzichtet wird.“*

### Hinweis zu „negativen“ Einträgen in der Schufa

In diesen Fällen ist die Beantragung einer Erlaubnis nach § 34 c zwecklos. Da das Gesetz jedoch jeden Vermittler einer Erlaubnispflicht unterwirft, kann ein **Vertriebspartner ohne Erlaubnis nur organisatorische Aufgaben** übernehmen und keine eigenen Kundenberatungen durchführen!

## Gratifikationen

Die Gesellschaft vergibt folgende Gratifikationen gebunden am Erreichen der einzelnen Positionen:

Fachberater	Firmenabzeichen ohne Stein	Diplom	
Bezirksleiter	Firmenabzeichen mit Stein (durchsichtig)	Diplom	Mont Blanc Meisterstück Kugelschreiber
Organisationsleiter	Firmenabzeichen echt Gold mit Smaragd (grün)	Diplom	Mont Blanc Manschettenknöpfe/ Schmuck
Vertriebsleiter	Firmenabzeichen echt Gold mit Saphir (blau)	Diplom	Mont Blanc Business tasche
Vertriebsmanager	Firmenabzeichen echt Gold mit Rubin (rot)	Diplom	Armani Vollausrüstung
Vertriebsdirektor	Firmenabzeichen echt Gold mit Diamant (klar)	Diplom	Cartier Goldene Uhr

### Zusätzlich erhält jeder Geschäftspartner für Eigenumsatz folgende Gratifikationen:

Zum ersten Mal 50 Punkte / Monat	Firmen - Schlüsselanhänger
Zum ersten Mal 100 Punkte / Monat	Firmen - Uhr
Zum ersten Mal 200 Punkte / Monat	Mont Blanc Uhr
Zum zweiten Mal 200 Punkte / Monat	Firmenabzeichen in reinem Gold mit echtem Brillanten (vergrößert)

Die Gesellschaft kann von den genannten Gratifikationen bei vertrieblichen Gründen abweichen;

Es ist zu beachten, dass Gratifikationen oberhalb als geldwerte Vorteile generell in Höhe ihres Wertes (Preis) bei der persönlichen Steuererklärung positiv zu berücksichtigen sind.

## Kongressanmeldungen

Im Kontaktmanager können sich alle Vermittler unter Hinweis auf die ggf. verbindlich entstehenden Kosten jeweils für den ausgeschriebenen Kongress anmelden.

Alle Geschäftspartner werden ab einem gewissen Zeitpunkt vom System aufgefordert, sich an – bzw. abzumelden.

Die Kongressgebühr in Höhe von 45 Euro entfällt für alle diejenigen, die jeweils im zurückliegenden Monat mindestens vier Kunden (Lebenspartner zählen immer nur als ein Kunde, Status muss zum Kongresstag grün oder gelb sein!) gewinnen konnten. Für Strukturköpfe entfällt die Gebühr, wenn diese die Karriereleistung ihrer derzeitigen Strukturstufe im zurückliegenden Monat bestätigen konnten.

Nicht angemeldete Teilnehmer müssen sich vor Ort nachmelden. Die Teilnahmegebühr ist vor Ort um 10 Euro teurer (um dies zu verhindern).

## Kontaktmanager

Der Kontaktmanager ist neben dem internen Vertriebspartnerbereich auf der Homepage der Gesellschaft das Herzstück des Vertriebsalltags. Hier werden Kunden erfasst, verwaltet und Bewertungen / Auswertungen angezeigt.

Die Arbeit mit dem Kontaktmanager gehört zum Alltag aller Vertriebspartner.

**Neuumsätze sind generell innerhalb 3 Tagen im Kontaktmanager zu erfassen (beachte Sonderregelung zum Monatsende unter *Bewertung von Geschäft* oben.**

## Kündigungen dritter Verträge

Die CIS bietet uns (über einen Rechtsanwalt) die einzigartige Möglichkeit, sämtliche Verträge des Kunden zu kündigen und dadurch direkt die Agiozahlung sowie ggf. eine Einmalanlage zu ermöglichen. Die Agiozahlung sichert Ihnen die sofortige volle Bewertung des Vertrages für die Karriere sowie die volle Provisionszahlung. Des Weiteren ist die Einmalanlage doppelt so gut bewertet und bezahlt, wie der Sparplan.

Damit sichern Sie sich Ihre Bewertungen und Provisionen und der Kunde muss nicht selbst kündigen.

Bitte beachten Sie hierzu die Vorgaben im Zeichnungsschein, speziell die Angaben zur Agiozahlung sowie den separaten **Anwalt-Mandatsvereinbarung** unseres Kooperations-Anwaltes.

### Erklärung zur Mandatsvereinbarung

In der Mandatsvereinbarung können Sie unter 2. Zahlungsvereinbarung dem Anwalt mitteilen, was genau mit den aus Kündigungen von Verträgen retour kommenden Beträgen geschehen soll: *Vollständig* bedeutet, dass der höchst mögliche Betrag investiert wird. *In Höhe des Agios* bedeutet, dass ausschließlich das Agio aus den Beträgen an CIS gezahlt wird und der Rest komplett retour an den Kunden soll. *Zu maximal ...* bedeutet, dass der Kunde einen fixen Betrag inkl. Agio investieren will und der Rest an ihn ausgezahlt werden soll. *Oberhalb von ...* bedeutet, dass der angegebene Betrag an den Kunden und alles darüber investiert werden soll (inkl. Agio).

Für jede Person muss eine separate Mandatsvereinbarung geschlossen werden (immer passend zum Vertragsinhaber!).

Bitte achten Sie darauf, dass sich die Aussagen in der Mandatsvereinbarung und im Zeichnungsschein nicht widersprechen. Beispiel: Sie tragen im Zeichnungsschein eine Einmalanlage von 10.000 Euro ein und kreuzen in der Mandatsvereinbarung *vollständige Investition* an. Das würde sich widersprechen, weil sich nun die Frage stellt, vollständig oder nur 10.000 Euro?

In diesem Fall bitte immer in dem Zeichnungsschein einen Hinweis auf die Mandatsvereinbarung („gemäß Mandatsvereinbarung“) und ca. vor die Investitionssumme eintragen!

### **Wichtig:**

Bei Kündigungen muss immer die jeweilige **Originalpolice** mit eingereicht werden oder ersatzweise eine Verlusterklärung des Kunden abgegeben werden (vorbereitet in der Kündigung).

Bitte alle Unterlagen immer einreichen – keine Kündigung eigenmächtig im Vorfeld versenden – auch nicht vorab per Fax oder als Kopie!

Ebenso müssen alle zu kündigende Verträge wieder in den Kontaktmanager eingegeben werden.

Diese Dienstleistung kostet den Kunden derzeit für den ersten Vertrag 50 Euro, für jeden weiteren 20 Euro, maximiert auf 120 Euro jeweils netto je Kunde.

### Kundendaten / Kunden-Email

Wir möchten ausdrücklich darauf hinweisen, dass eine Email des Kunden nahezu zwingend ist. Immerhin steht in § 29 des Gesellschaftsvertrages geschrieben, dass die Gesellschaft jeglichen Schriftverkehr mit Gesellschaftern / Anlegern per Email führen kann. Das heißt im Umkehrschluss, sollten Sie oder Ihre Kunden keine Emailadresse angeben, kann es sein, dass diese keine Informationen erhalten.

Beachten Sie bitte, dass dieses Verfahren der Kostenersparnis dient!

### Kundenerklärung

Die Kundenerklärung ist in jedem Fall als **Pflichtunterlage** zur Unterschrift zu bringen – und damit auch hinreichend und ernsthaft zu erörtern. Gleiches gilt für das Thema Empfehlungen, denn jeder Fall ohne Empfehlungen ist ein verlorener.

Die gezogenen Empfehlungen geben Sie bitte sodann in den Kontaktmanager ein (siehe Erklärung zum Kontaktmanager).

### Kundenzeitschrift *Der Freie Berater*

Die Kundenzeitschrift *Der Freie Berater* wird zur Festigung der Kunden (Bestandsschutz) allen Vertriebskunden regelmäßig zugestellt. Hierfür berechnet die Gesellschaft dem jeweiligen Vermittler (der die Bestandsprovision erhält – auch nach Ausscheiden dauerhaft) je Ausgabe 1,50 Euro. Die Kosten werden im Provisionskonto verbucht.

Zusätzlich kann wahlweise auch dritten Kontakten durch Anhängen des Feldes „Lieferung Kundenzeitschrift“ eine Zeitschrift zugestellt werden.

### Mietwagen / Firmenwagen

Laut Vertragsvereinbarung haben Sie unter bestimmten Voraussetzungen Anspruch auf einen Mietwagen bzw. eine Ersatzleistung (beim ersten Mal wahlweise Laptop). Hier die aktuellen Parameter (Stand 08/2008):

Stufe	Punkte monatlich	PKW*	Ersatzleistung
Bezirksleiter	100 Punkte Eigengeschäft oder 250 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz A-Klasse Mietwagen	500 Euro
Organisationsleiter	100 Punkte Eigengeschäft oder 250 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz C-Klasse Mietwagen	600 Euro
Vertriebsleiter	300 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz E-Klasse Mietwagen	700 Euro
Vertriebsmanager	900 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz S-Klasse Mietwagen	800 Euro
Vertriebsdirektor	2700 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz S-Klasse Sonderlackierung perlmutweiß Firmenwagen	-

\* es besteht kein Anspruch auf das genannte Modell; die Gesellschaft kann auch ein sich in der gleichen Klasse des Anbieters befindliches anderes Modell zur Verfügung stellen; sofern der Anbieter jedoch ein solches nicht zur Verfügung stellen kann, haftet die Gesellschaft nicht für die Angabe der Klasse; der Fahrer muss 25 Jahre alt sein;

Hinweise:

Mietwagen verstehen sich inklusive Versicherungsprämie, Firmenwagen exklusive; Firmenwagen sind selbst zu versichern (Vollkasko). In allen Fällen ist bis auf die Miet-/Leasingrate für den Unterhalt selbst aufzukommen.

Bis zur Stufe des Vertriebsmanagers gilt, dass der Vertriebspartner die jeweilige Leistung monatlich zu bestätigen hat, ansonsten das Fahrzeug zurückgeben oder eigenständig finanzieren muss.

Der Vertriebsdirektor erhält den „Firmenwagen“ erst mit **zweiter Bestätigung** der Umsatzvorgabe und kann diesen dann für drei Jahre fahren, sofern er nicht unter den Aktivstatus seiner Position fällt. Bei Unterschreiten des Aktivstatus ist dieser unverzüglich zurückzugeben (ein neuer Anspruch entsteht erst bei erneuter Umsatzbestätigung).

Die Ersatzleistung ist eine alternativ von der Gesellschaft angebotene Bonuszahlung, sofern der Vertriebspartner bereits über einen gleichwertigen PKW in seinem Bestand verfügt. Über die Frage der Gleichwertigkeit entscheidet allein die Gesellschaft.

### Millionärs-Club

Die Gesellschaft verweist einmal jährlich zu Beginn eines Kalenderjahres mit all ihren „Millionären“ (Jahresnettogeschäft von 12 Millionen Zeichnungssumme). Dabei spielt die Position des Vertriebspartners keine Rolle. Das Umsatzkriterium gilt nur dann als erfüllt, wenn das Ergebnis einer Struktur nicht mehr als 50% des geforderten Gesamtergebnisses ausmacht.

### Nachbearbeitungen

Die Gesellschaft zeigt Ihnen anhand des Kontaktmanagers fällige Nachbearbeitungen / Erledigungsaufträge an. Diese müssen **innerhalb von 10 Tagen** gemäß den Vorgaben zur Handhabung des Kontaktmanagers erledigt werden.

Wichtig: Die Bearbeitung muss über den Kontaktmanager erfolgen. Sollte diese nicht **innerhalb 14 Tagen** geschehen, werden die Punkte unwiderruflich storniert und als Abgang gewertet, auch wenn eine positive Bearbeitung stattgefunden hat.

Im Falle eines Monatsabschlusses gilt: Nachbearbeitungen müssen bis zum 03. Werktag des Folgemonats bereits positiv erledigt sein, sofern die Punkte noch für den abgeschlossenen Monat gewertet werden sollen. Ansonsten wird das Geschäft im Folgemonat gewertet.

### Personalunterlagen

Jeder Vertriebspartner hat anfänglich den Vertrag nebst Bewerbungsbogen **zweifach unterschrieben** mit einer **lesbaren Kopie des Personalausweises** einzureichen. Hinweis: Angaben zur Steuernummer und dem Finanzamt sind Pflichtangaben – beachten Sie hierzu den Hinweis unter Steuernummer.

Ebenfalls Pflicht ist der Strukturbogen, den Sie bitte komplett mit allen anderen Unterlagen vorbereitet an die Sie betreuende Vertriebsdirektion einreichen.

Bitte beachten Sie, dass Sie erst **nach Eingang Ihrer Unterlagen** im Kontaktmanager und infolge im internen Bereich auf der Internetseite freigeschaltet werden. Hier können Sie auch einsehen, welche Unterlagen noch fehlen.

Zusätzlich muss ein polizeiliches Führungszeugnis sowie eine Schufa-Selbstauskunft ggf. nachgesendet werden.

### Premium-Club

Der Premium-Club ist eine Gruppe von Menschen, die aufgrund besonderer Leistungen in unregelmäßigen Abständen ein Inzentiv erleben dürfen. Die Gesellschaft ruft jeden Monat auf ihrem CARPEDIEM-Kongress einen Wettbewerb aus. Wer diesen gewinnt, wird Mitglied im CARPEDIEM-Premium-Club und kann sich freuen auf ein Inzentiv der besonderen Art. Voraussetzung ist in jedem Fall die Teilnahme am jeweiligen CARPEDIEM-Kongress.

Jeder Vermittler kann sich auch zwei oder drei Berechtigungskarten „verdienen“, in dem er mehrmals hintereinander einen ausgerufenen Wettbewerb gewinnt und dann entweder eine Partnerin mitnehmen oder sich die Karte für zukünftige Inzentives aufbewahren (keine Weiterreichung an dritte Vermittler möglich).

### Promotionaktionen

Die Gesellschaft verfolgt das Ziel, jedem Geschäftspartner mindestens 40 Kontakte monatlich zur Verfügung zu stellen. Dies soll über den Weg von Promotionaktionen von *Der Freie Berater* geschehen. Hierzu erhält jeder VD die Möglichkeit, über ein Budget von 10 Euro je Promotionkarte zu verfügen. Damit kann er eigenständig Promotionaktionen ins Leben rufen – durch Kontaktierung von Promotern oder Agenturen vor Ort - immer in Kooperation mit der Firmenzentrale (Frau Woyke – woyke@carpediemgmbh.de).

Der VD hat keinen alleinigen Anspruch auf Promotionkarten, die ein von ihm kontaktierter Promoter erzeugt. Er wird allerdings bei der Vergabe vorrangig behandelt.

Zusätzlich stellt die Gesellschaft Datenpotential aus Lifestyleumfragen sowie Meinungsumfragen von *Der Freie Berater* zur Verfügung.

Ein VD kann eine Promotionsausstattung käuflich erwerben und diese dann nach eigenem Ermessen in Einsatz bringen.

Die Gesellschaft geht grundsätzlich bei allen Kontakten von einer mindestens 10%-prozentigen Erfolgsquote (nach Abzug von Reklamationen) bzw. 5%- prozentigen Erfolgsquote (ohne Betrachtung von Reklamationen) aus. Sollte diese nicht erreicht werden, wird die Lieferung von Kontakten personenbezogen eingestellt.

Bestellte und zugewiesene Kontakte sind innerhalb kürzester Zeit im Kontaktmanager zu bearbeiten. Eine gänzliches Unterlassen einer Bearbeitung bzw. ein nicht vorgabenentsprechendes Bearbeiten der Kontakte führt zu einer Beendigung der Zusammenarbeit in Gänze.

### Quittungen für Kleinrechnungsbeträge

Die steuerlichen Richtlinien für Rechnungslegungen nebst allen Angaben zur Leistung (Zeitraum, Rechnungsnummer usw.) gelten für so genannte Kleinrechnungen – das sind Beträge bis 150 Euro - **nicht**.

Somit können Sie einfache Quittungen bei Weiterreichung von Provisionen ausstellen. Zwingende Angaben für Quittungen sind demnach lediglich die Anschriften der Beteiligten sowie, wofür die Leistung erbracht wird (z.B. Provision) und – sofern gegeben – die Nennung des enthaltenen Umsatzsteuersatzes (genügt in %).

### Reisegutschein

Zur Unterstützung der Akquisearbeiten haben wir in Kooperation mit einem Online-Reisebüro einen Reisegutschein zum Verschenken aufgenommen. Dieser hat einen Wert von 100 Euro – Bedingungen bitte auf dem Reisegutschein studieren.

Ein Muster befindet sich online im internen Vertriebspartnerbereich und kann ebenfalls im Original bestellt werden.

### Scheinselbständigkeit

Nach Legaldefinition § 84 I 2 HGB ist selbständig, wer im Wesentlichen **frei** seine **Tätigkeit gestalten** und seine **Arbeitszeit bestimmen** kann. BAG sieht die **persönliche Abhängigkeit** des Dienstleistungsverpflichteten als ausschlaggebend an, die sich aus der **Eingliederung in den Betrieb** / die fremde Arbeitsorganisation ergebe, wonach er dem (arbeitsrechtlichen) **Weisungsrecht** des Arbeitgebers unterliegt. Eingliederung in den Betrieb: Verfügungsmöglichkeit über Arbeitszeit und Arbeitskraft, d.h. im Besonderen kein Arbeitsplan, keine Mindestarbeitszeit und kein bestimmtes Arbeitspensum.

Kontrollfrage hierbei: Kann der Unternehmer den Handelsvertreter jederzeit vom Außen- in den Innendienst berufen? Wenn ja, dann Unselbständigkeit, wenn nein, dann Selbständigkeit!

Das BundesSozialGericht (BSG) hingegen und die neuere Literatur sieht das entscheidende Kriterium in der **Verteilung von Unternehmerrisiken und -chancen**. D.h. der Selbständige übernimmt Unternehmerrisiken,

dem entsprechende Unternehmerchancen entgegenstehen. Demgegenüber stellt der Arbeitnehmer seine **Arbeitskraft den Zwecken des Unternehmers zur Verfügung**, verzichtet also auf Unternehmerchancen. Sein Berufs- und Existenzrisiko wird von anderen getragen.

Teilweise wird die soziale Schutzbedürftigkeit als wesentliches Kriterium gesehen. Europarechtlich wird die Abgrenzung anhand des Arbeitnehmerbegriffes vorgenommen, d.h. entscheidend auch hier das Merkmal der **Weisungsgebundenheit**. Würdigung: Insgesamt ist stets eine Gesamtwürdigung aller Umstände vorzunehmen. Entscheidendes Abgrenzungskriterium für die Unterscheidung zwischen selbständigen Handelsvertretern und unselbständigen Umsatzmittlern ist wohl die vertraglich geregelte **Gestaltungsfreiheit** für die zu leistende Tätigkeit.

Darüber hinaus und hilfsweise sind auf die anderen Kriterien abzustellen: die **Weisungsfreiheit / -gebundenheit**: Eine Tätigkeit nach Weisung liegt u.a. dann vor, wenn eine **Leistung für fremde Rechnung** und **auf fremdes Risiko** erbracht wird. Beurteilungsgrundlage ist sowohl die vertragliche Grundlage als auch die tatsächliche Handhabung des jeweiligen Vertrages.

#### **Ergebnis:**

Kann der Handelsvertreter seine Arbeitszeit frei gestalten, trägt er darüber hinaus gewisse unternehmerische Risiken und arbeitet er nicht für fremde Rechnung, so ist er selbständig.

**Der Handelsvertreter der CARPEDIEM GmbH ist demnach selbständiger Unternehmer mit allen verbundenen Chancen und Risiken.**

#### **Seiteneinstieg**

Bei einem Seiteneinstieg gilt in Sachen Positionsbestätigungen sowie Auszeichnungen in allen Fällen ausschließlich der Karriereplan. Das heißt, auch derjenige, der beispielhaft aufgrund seiner Vorkenntnisse als VL eingestuft wird, muss sich seine Firmennadel und Position der Reihe nach ins verdienen bringen.

Überspringt hierbei jemand eine Position, bestätigt gleich eine höhere Position, erhält er nur die Auszeichnungen und Gratifikationen, die mit der höheren Position in Verbindung stehen.

Auszeichnungen für Eigenumsatz (Schlüsselanhänger, CARPEDIEM-Uhr, Mont-Blanc Uhr und besonderes Firmenabzeichen kann sich jeder unabhängig von seiner Position und Einstufung jederzeit durch Einreichung des jeweiligen Umsatzes holen.

Für die Gratifikation „Firmenwagen“ gilt in jedem Fall die Vorgabe der aktuellen Position.

#### **Steuernummer im Zeichnungsschein und bei Mitarbeitern**

Solange die Fondsgesellschaften bei den jährlichen Steuererklärungen nicht das für jeden Gesellschafter / Treugeber zuständige Finanzamt einschließlich der jeweiligen Steuernummer angeben können, wird das Finanzamt der Beteiligungsgesellschaft eine Veranlagung (einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung) nicht vornehmen.

Die Pflicht zur Angabe der Steuernummer kann nicht umgangen werden. Das Finanzamt muss in der Lage sein, dem Wohnsitzfinanzamt die Ergebnisse der Fondsgesellschaften mitzuteilen.

**Hinweis:** Ab Sommer 2008 wird jeder Bundesbürger mindestens mit einer persönlichen PI-Nummer (persönliche Identifikationsnummer) von dem Bundeszentralamt für Steuern ausgestattet. Diese erhält jeder Bürger automatisch und ohne Aufforderung zugestellt. Wer also sagt, er habe keine Steuernummer, hat mindestens eine PI-Nummer. Somit kann auch im Zweifel diese eingetragen werden (gilt analog bei Vertriebspartnern!)

#### **Stornoquote / Bewertung**

Alle Zuschüsse und Gratifikationen werden nur dann gewährt, wenn die jeweils genannten Punkte aus folgender Berechnung resultieren: Gewertete Bruttoantragspunkte\* eines Monats (Einreichung bis spätestens dritter Werktag des Folgemonats) **abzüglich** Stornos des Vermittlers (= netto Punkte). Die Stornos werden

ermittelt aus allen Abgängen des selbigen Zeitraums (Widerruf, Kündigung, ausbleibende Agioraten bei Variante B – hier anteilig).

\* Gewertete Bruttoantragspunkte sind alle im Kontaktmanager auf gelb gesetzten und damit freigegebenen Umsätze eines Vermittlers (siehe *Ampelsystem Kontaktmanager*)

Bei einer Stornoquote ab 10% (Antragsstückzahl oder Beteiligungssummen, bezogen auf das erfasste Gesamtgeschäft), entweder eines Monats oder rollierend betrachtet, kann die Gesellschaft sämtliche Beförderungen, Bonifikationen und Gratifikationen aussetzen.

## Strukturbogen

Der Strukturbogen ist immer mit Bewerbungsunterlagen und Vertrag einzureichen. Bitte achten Sie darauf, dass die angegebenen Personen eine Unterschrift leisten und somit die Unterlagen über den zuständigen Vertriebsdirektor eingereicht werden.

Beförderungen werden generell ohne verbindliche Stichtagsgarantie ausgesprochen. Aufgrund von Bearbeitungen lassen sich hier keine definitiven Aussagen treffen, außer unverbindlich „unverzüglich“.

## Strukturleistung

Jeder Assistent hat als Aufstiegsbedingung zum Fachberater neben der Vorgabe, innerhalb 14 Tagen insgesamt 6 Feedbackbögen aufzunehmen, eine „strukturelle Leistung“ zu erbringen. Hierunter versteht die Gesellschaft, dass der Assistent, der seinen Ausbilder „verlässt“ und selbst Fachberater wird, diesem einen weiteren Mitarbeiter als Assistenten zur Verfügung stellen muss (hinterlassen muss).

Dadurch kann jeder Vermittler Kunden über Aufklärungsbögen seiner Assistenten und gleichzeitig immer wieder neue weitere Assistenten gewinnen, die das Gleiche machen und dafür sorgen, dass eine Kette nicht abreißt.

## Umsatzerfassung Kontaktmanager

Umsätze sind immer unverzüglich im Kontaktmanager zu erfassen.

Für die Betrachtung der Monatsleistung müssen alle Umsätze bis zum Kalendermonatsletzen um 24:00 Uhr eingegeben sein (und im Original bis zum dritten Werktag des Folgemonats in der Zentrale der Gesellschaft vorliegen).

**Neumsätze sind generell innerhalb 3 Tagen im Kontaktmanager zu erfassen (beachte Sonderregelung zum Monatsende unter *Bewertung von Geschäft* oben.**

## Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

Die Gesellschaft **muss** jeden Vermittler (**ab der Position Bezirksleiter**), der in ihrem Namen Geschäfte mit Kunden abwickelt, in einen Vermögensschadenhaftpflichtversicherungs-Rahmenvertrag aufnehmen. Dies gibt dieser vor. Sofern ein Geschäftspartner eine eigene Police vorhält, **genügt diese somit nicht** den Ansprüchen, ganz abgesehen davon, dass diese sicherlich nicht Beratungsdienstleistungen als Handelsvertreter für Dritte einschließt. Deshalb ist ein Einschließen in die Police in jedem Fall Pflicht.

Die Prämie beträgt derzeit jährlich 300 Euro (ohne Rückzahlungsanspruch bei zwischenzeitlichem Ausscheiden). Sie wird dem Provisionskonto des Vertriebspartners belastet.

## Vertragsvereinbarung Assistenten

Sofern Sie Assistenten haben, die auf einen schriftlichen Vertrag bestehen, haben wir Ihnen ein Muster einer solchen Vereinbarung intern zur Verfügung gestellt. Diese können Sie ggf. mit Ihren Assistenten in dieser Form eingehen.

## V.I.P. - Teams

Jeden Monat ehrt die Gesellschaft auf ihren Kongressen die drei besten Eigenumsatzschreiber sowie den jeweils besten Organisationsleiter, Vertriebsleiter, Vertriebsmanager und Vertriebsdirektor. Alle Personen gelangen in den V.I.P. – Club und verbleiben hierin für drei Monate. Die Vorzüge: Besondere Behandlung auf den CARPEDIEM-Kongressen und weitere Annehmlichkeiten.

### Visitenkarten

Als neuer Bezirksleiter sponsern wir Ihnen einmalig ein Visitenkartenset. Dieses Set ist online im entsprechenden Bereich individuell abzurufen.

Bei Vertragspartnern in Form einer Gesellschaft wird auf Visitenkarten immer der Name des Geschäftsführers gedruckt, der ja auch gegenüber der CARPEDIEM eine Bürgschaft eingeht. Im Außenauftritt handelt es sich immer um Handelsvertreter und keine dritte Firmen.

### Zuführungsprovision

Die Gesellschaft zahlt für die Zuführung von Vertriebspartnern den kontakteten Personen eine unbegrenzte Provisionsbeteiligung an den Umsätzen der kontakteten Person inkl. Gruppenumsatz in Höhe von 2 Euro je Punkt. Diese Zuführungsprovision kann an aktive Vertriebspartner wie an außenstehende „Zuführer“ gezahlt werden und verringert automatisch die Differenzprovision des überstellten Vertriebspartners. Hierzu gibt es eine separate Vertragsvereinbarung.

Ein aktiver Vertriebspartner muss sich bei Gewinnung eines Vermittlers entscheiden, ob er eine strukturelle Eingliederung oder die Zuführungsprovision möchte. In beiden Fällen gilt die einmalig anfänglich getroffene Entscheidung ohne Widerruf.

Die gleiche Zuführungsprovision erhält auch ein Vertriebsdirektor, der einen weiteren Vertriebsdirektor nachzieht. Damit ist dieser dauerhaft an den Umsätzen seines gleich gezogenen Vertriebsdirektors beteiligt.

### Zusatzgeschäfte bei Vertriebskunden

Die Gesellschaft wird infolge einer Kundengewinnung diese anhand der in der Kundenerklärung gemachten Angaben zu Steuerersparnissen und Versicherungen an dritte, **ausschließlich** mit der verbundenen CARPEDIEM AG kooperierende Handelsvertreter zur Bearbeitung weiterreichen.

Damit werden die Kunden komplett vor Vertretern gesichert!

Ihr Bonus:

Sie partizipieren an allen Folgegeschäften, die seitens der CARPEDIEM AG getätigt werden, sofern Sie ein Nettogeschäft von jährlich 4.200 Punkten mit Ihrer Gruppe schreiben. In diesem Fall profitieren Sie entsprechend Ihrer Quote am Gesamtumsatz an dem Topf, der von der CARPEDIEM AG an die CARPEDIEM GmbH gezahlt wird.

**CARPEDIEM,**

**- leben statt überleben !**

02/2009