

Vertriebs ABC

Abrechnungen

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

Aktivstatus

Lt. Karriereplan der Gesellschaft muss jeder Geschäftspartner einen Aktivstatus erfüllen. Dieser beträgt ein Drittel der zur Erreichung einer Position notwendigen Umsatzangabe. 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.

„Aktive Mitarbeitern“ sind nur solche, die mindestens einen Antrag in dem jeweiligen Monat eingereicht (gilt bis einschließlich zur Position Organisationsleiter) bzw. ihren Aktivstatus erfüllt haben.

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. Ansonsten kann die Gesellschaft die Wertung 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 ihrem 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. Dies gilt auch für jeden Folgeabschluss!

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

Sofern wir bezüglich Kundenverträge einen Auftrag und Dienstleistungsvertrag mit dem Kunden schließen, gelten die hier notwendigen Bestimmungen bezüglich zusätzlich (siehe *Auftrag und Dienstleistungsvertrag*).

„Aufkauf“ von Verträgen

Die CARPEDIEM bietet Ihnen die Möglichkeit, mit Ihren Kunden einen *Auftrag und Dienstleistungsvertrag* zu schließen und dadurch direkt die Agiozahlung sowie ggf. eine Einmalanlage sicherzustellen. Die Agiozahlung sichert Ihnen die sofortige volle Bewertung des Vertrages für die Karriere sowie die Provisionszahlung als Gesamtbetrag (und nicht in Raten, wie bei der Verrechnungsvariante).

Des Weiteren ist die Einmalanlage doppelt so gut bewertet und bezahlt wie der Sparplan.

Vertriebs ABC

Damit sichern Sie sich Ihre Bewertungen und Provisionen und der Kunde muss nicht selbst kündigen und wir bemühen uns um die Rückerstattung aller Beiträge.

Erklärung zum Auftrag und Dienstleistungsvertrag

Das ausbezahlte Vertragsguthaben wird immer voll investiert (vorrangig Agiozahlung). Dies gilt auch bei Wahl eines Sparplans – sofern Rückzahlungen aus Vertragskündigungen höher als das Agio sind, wird der Restbetrag in jedem Fall als Einmalanlage investiert. In diesem Fall wird aus einem Sparplan immer eine Kombi.

Aufklärungsfilm / Produktfilm

Die Vorführung beider Filme ist Pflicht, wenn jemand Kunde werden möchte! Das wird in der Kundenerklärung dokumentiert. Hierbei gibt es keine Ausnahmen (außer Lebenspartner von Mitarbeitern).

Aufstiegsbedingungen zum Junior Partner

Der Assistent benötigt sechs Gäste und eine Strukturleistung und wird dann vom Kontaktmanager automatisch zum Junior Partner befördert. Hierfür wertet der Kontaktmanager nur Gäste, die in die Zielgruppe fallen (21 bis 55 Jahre alt und mindestens einer der beiden Personen voll berufstätig).

Hinweis: Gäste, die am Ende der Geschäftspräsentation den Bogen „Persönliche Angaben“ nicht ausfüllen, werden vom Kontaktmanager nicht als Gäste (für den Assistenten und somit für dessen Beförderungskriterium) gezählt. In diesem Fall muss die Struktur nach der Geschäftspräsentation die Ergänzungen „Beruf“ und „Alter“ in den Stammdaten des Interessenten ergänzen, sollen diese Gäste als solche gewertet werden.

In jedem Fall muss die direkte Führungskraft die Strukturleistung benennen (auch wenn nur ein Assistent vorhanden ist). Diese Entscheidung gilt damit unwiderruflich.

Ausbildungssystem

Neue Assistenten nutzen das Erfolgstraining zum Eintauchen in den vertrieblichen Alltag.

In der Position *Teamleiter* findet ein zweitägiges Seminar (Teamleiterseminar) statt. Hier erhalten die Teilnehmer vordergründig vertiefendes Vertriebswissen. Für die Teilnahme entrichtet der Geschäftspartner eine Gebühr in Höhe von 99 Euro (Einbuchung Provisionskonto mit Anmeldung).

Ab der Position *Organisationsleiter* kann der Geschäftspartner die Verkaufslizenz und damit die Berechtigung für den Eigenverkauf erwerben. Dafür muss der Geschäftspartner an drei Zweitagesveranstaltungen teilnehmen (Fachwissen, Verkaufsgespräch, Prüfung).

Der Erwerb der Verkaufslizenz ist mit Eigenkosten in Höhe von 800 Euro verbunden. Diese müssen im Vorfeld – mit Anmeldung - entrichtet werden.

In der Position *Vertriebsleiter* findet ein zweitägiges Vertriebsleiterseminar statt.
In der Position *Vertriebsmanager* findet ein zweitägiges Vertriebsmanagerseminar statt.
In der Position *Vertriebsdirektor* findet ein zweitägiges Vertriebsdirektorseminar statt.

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 Kunden werden, wenn sie gut deutsch (lesen, schreiben und sprechen) können. Bei einem Sparplan und Wohnsitz Deutschland ist eine **unbefristete Aufenthaltserlaubnis** zwingend. Eine Ausnahme wird hier nur gemacht, wenn **Agio vorab 5% verbindlich** gewählt wird und eine zusätzliche verbindliche Einmaleinlage von **mindestens 5% der Zeichnungssumme** getätigt wird.

Sofern diese ihren Wohnsitz im Ausland haben, benötigt CIS für einen ggf. gewählten Sparplan (Sparrateneinzug) zwingend eine deutsche Bankverbindung.

Vertriebs ABC

Wichtig ist, dass das Produkt im Ausland keine Genehmigung (wie bei uns BaFin-Genehmigung) besitzt. Vermittler dürfen demnach im Ausland nicht werbend tätig werden.

Bei im Ausland ansässigen Anlegern, die noch keine deutsche Steuernummer haben, ist im Rahmen der Steuererklärungen seitens der Beteiligungsgesellschaft dem Finanzamt nur die genaue Adresse des Anlegers mitzuteilen.

Seitens des für die Fonds zuständigen Finanzamtes wird dann geprüft, ob die Anleger aufgrund ihrer Beteiligung an der Fondsgesellschaft in Deutschland beschränkt steuerpflichtig werden. Dies ist der Fall, wenn der Fond gewerblich tätig ist bzw. wird.

Die Erhebung des im Ausland zuständigen Finanzamtes ist nicht erforderlich.

Außendienst

Die Gesellschaft untersagt jedem Geschäftspartner (mit Verkaufslizenz) Termine im Außendienst! Es gibt keine einzige Ausnahme zu dieser Regelung. Es findet kein Haustürgeschäft statt!

Einzelberatungen müssen – sofern überhaupt – im Büro des Geschäftspartners stattfinden.

Bearbeitung von Antragsgeschäft

Umsätze bitte generell komplett an die CARPEDIEM GmbH, Steinheimer Str. 117, 63500 Seligenstadt senden!

Alle Kunden erhalten von CIS ein 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 Ihre Kunden zusätzlich eine Aufforderung, das Agio sowie ggf. die Einmaleinlage spätestens bis zum Beitrittstermin zu **überweisen**. Hierfür erhält der Kunde 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.

Begrüßungspauschale

Die Gesellschaft zahlt Gästen unter bestimmten Voraussetzungen (zwischen 21 und 55 Jahre alt, bei Pärchen mindestens eine Person voll berufstätig und nicht im Finanzmarkt tätig) für die Teilnahme an einer Firmen-Geschäftspräsentation eine Begrüßungspauschale in Höhe von 100 Euro. Diese **muss** der Teilnehmer **am selbigen Tag vor Ort am Ende der Veranstaltung** schriftlich beantragen. Kein anderer Fall begründet im Nachgang einen Anspruch.

Sollten die Bedingungen der Zielgruppe nicht gegeben sein, die Person diese jedoch beantragen und im Nachgang auch Kunde werden, dann wird die Begrüßungspauschale dennoch bezahlt.

Bearbeitung Kontaktmanager:

Sie haben die Möglichkeit, nach einer Geschäftspräsentation (innerhalb von drei Tagen) bezogen auf einen Gast die Begrüßungspauschale auszuschließen. In einem solchen Fall **müssen** Sie uns per Email mitteilen, wen genau das betrifft. Wenn Sie die Begrüßungspauschale ausschließen, wird die Struktur lediglich mit den Kosten für einen Lebenspartner belastet.

Die Begrüßungspauschale wird regelmäßig von der Gesellschaft an die Teilnehmer überwiesen – bei neu eingestiegenen Assistenten wird diese im Provisionskonto gegen die Eintrittsgebühr von 199 Euro gutgeschrieben (dann **keine** Überweisung/Auszahlung!).

Bekanntenliste

Bitte denken Sie daran, Ihre umfangreiche Bekanntenliste zu erstellen und an das Callcenter zu liefern. Wie Sie wissen meldet sich das Callcenter als Ihr Sekretariat und spricht Einladungen zu einer

Vertriebs ABC

Geschäftspräsentation aus. Hierdurch gewinnen Sie vor Ihren Bekannten enorm an Image und gewinnen nebenbei auch Mitarbeiter (und Kunden).

Eine Erklärung zur Liste und den notwendigen Angaben finden Sie online.

(Siehe Übertragung einer Bekanntenliste zum Zwecke der Terminierung unter Callcenter)

Besuchsaufträge (Punktebewertung)

Wenn ein Besuchsauftrag bei „Agiovariante vorab (5%)“ und bereits *Grün* erfasst wird, geht der Anteil auf Rot und es werden keine Punkte abgezogen. Diese bleiben bei Brutto und Netto unverändert.

Wenn der Anteil noch nicht Grün ist, geht der Anteil ebenfalls auf Rot und die Punkte werden komplett storniert. Bei Brutto bleiben die komplett stehen, bei Netto gehen die auf Null.

Wenn ein Besuchsauftrag bei Agiovariante Verrechnung (6%) erfasst wird, prüft das System, wie viel des gesamten Agios bereits gezahlt ist. Beispiel:

Gesamtagio 500 Euro, Rate 50 Euro, Anzahl Raten Agio 10 - wenn im 6. Monat die Rate platzt und der Besuchsauftrag erfasst wird, geht der Anteil auf Rot und die Punkte werden anteilig – in diesem Fall zu 50% storniert. Bei Brutto bleiben die kompletten Punkte stehen, bei Netto werden 50% in Abzug gebracht.

Zusätzlich wird auch unter der Besuchsauftragsart unterschieden. Hier gilt:

Wird der Anteil gleich von Weiß auf Rot gestellt, gab es ja noch keine Punktebewertung, so dass die Art des Besuchsauftrages egal ist. Bei Brutto stehen die kompletten Punkte und bei Netto steht Null.

Wird der Anteil von Gelb oder Grün auf Rot gestellt, muss das System prüfen, um was für einen Besuchsauftrag es sich handelt.

Bei Besuchsauftrag *Rücklastschrift*, *Wiederruf*, *Agiofrist überschritten* oder *Anschrift des Kunden falsch*, werden die Nettopunkte sofort in Abzug gebracht (entweder komplett oder anteilig, je nach Art und aktuellen Zahlungsstand des Agios, wie oben beschrieben).

Bei Besuchsauftrag *Kündigung* hat der Vermittler ab Rotschaltung 10 Tage Zeit, den Besuchsauftrag zu bearbeiten. Ist der Anteil nach 10 Tagen noch immer Rot, werden die Punkte in Abzug gebracht (entweder komplett oder anteilig, je nach Art und aktuellen Zahlungsstand des Agios, wie oben beschrieben).

Ablauf bei Rückständen

Alle Kunden, die entweder eine Agiofrist überschritten haben (Ausnahme bei Ankauf von Verträgen) oder mit Zahlungen (durch Rücklastschriften) im Verzug sind, werden von der CIS aufgefordert, diese innerhalb 14 Tagen nachzuholen. Zusätzlich müssen die Anleger die entstandenen Gebühren aus Rücklastschriften sowie 10 Euro Mahngebühr entrichten – so steht es im Gesellschaftsvertrag geschrieben.

Sofern die Anleger den angeforderten Betrag nicht komplett termingerecht und innerhalb des gleichen Monats einzahlen, wird der Vertrag kostenpflichtig (Agio plus Weichkosten plus Auflösengebühr) aufgelöst.

Die Konsequenzen werden den Anlegern sofort innerhalb eines Scheibens aufgezeigt. Damit sind die Folgen klar und auch, dass es sich nicht um ein Spiel handelt, sondern eine Kapitalanlage. Hier gibt es keine einzige Ausnahme!

Unbearbeitete Besuchsaufträge der Abteilung „Ankauf“

Sofern in einen Zeitraum von drei Wochen ab Einstellung eines Besuchsauftrages keine Erledigung erfolgt, wird der CIS-Vertrag so abgewickelt, als würde aus dem betreffenden Vertrag keine Rückzahlung / kein Geldeingang erfolgen. Die Abwicklung findet dann entsprechend den im Zeichnungsschein getroffenen Vorgaben statt (ohne spätere Umstellung!)

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.

Vertriebs ABC

Sparplan - Agiozahlung über Verrechnung (auch teilweise Anzahlung)

Geschäft mit ratierlicher Verrechnung des Agios wird zu 75% bewertet (Zeichnungssumme / 4.800); dies gilt nur für die Bewertung, nicht für die Provision. Diese Bewertung wird auch dann herangezogen, wenn 5% Agio vorab gewählt, allerdings die Option „Umstellung auf Verrechnungsvariante falls das Kapital aus einem Vertragsverkauf nicht ausreicht“ angekreuzt ist. Sofern im Nachgang mit 5% vorab abgewickelt wird, werden die anderen 25% der Punkte nachträglich (im aktuellen Monat) gutgeschrieben.

Einmalanlagen

Einmalanlagen, die aus bestehenden Verträgen des Auftrag und Dienstleistungsvertrags resultieren und zum Tag der Zeichnung nicht eindeutig bestimmt werden können, werden unter der Voraussetzung, dass der Kunde „unverbindlich“ im Zeichnungsschein erklärt - 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 (bis 12:00 Uhr) 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.

Briefbogen

Die Gesellschaft bietet Ihnen die Möglichkeit, einen blanko-Firmenbriefbogen in gedruckter Form zu bestellen und diesen dann für Ihre Tätigkeiten personalisiert zu verwenden. Den Briefbogen bestellen Sie online über den Kontaktmanager. Die personalisierte Word-Datei fordern Sie unter Ausstattung anfordern im internen Bereich an.

Callcenter

Zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten haben wir ein hauseigenes Callcenter aufgebaut. Dieses bietet Ihnen folgende Dienstleistung:

Übertragung einer Bekanntenliste zum Zwecke der Terminierung

Das Callcenter verleiht Ihnen zusätzlich einen großen Imageschub bei Ihren Bekannten und verhilft Ihnen zu neuen Mitarbeitern. Sie können Ihre erweiterte Bekanntenliste in den Kontaktmanager hochladen (Beschreibung online) und an das Callcenter übertragen. Das Callcenter ruft Ihre Bekannten an und gibt sich als IHR Sekretariat aus. Ziel ist es, die Kontaktperson auf eine GP einzuladen (zur Mitarbeit zu bewegen).

Die positiven Ergebnisse (Einladung auf eine GP bzw. Rückrufwunsch) werden Ihnen auf Ihrem Schreibtisch angezeigt. Bitte beachten Sie den Workflow und alle Beschreibungen hierzu.

Hierfür berechnen wir Ihnen je positives Ergebnis (= Rückrufwunsch und/oder GP-Teilnahme) **eine Termingsgebühr**. Diese beträgt auf die 20 Euro-Stufe (Assistent) 7,50 Euro - entsprechend bei anderen Stufen bzw. Beteiligungssätzen (JP 15 Euro, TL 22,50, OL 30 Euro usw). Bei der Kostenbeteiligung wird die komplette Struktur herangezogen.

Eigenumsatz

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

Zum Eigengeschäft gehören eigene Abschlüsse, die des jeweiligen Lebenspartners sowie die der Kinder (die noch im Haushalt leben, unabhängig vom Alter).

Vertriebs ABC

E-Mail-Adresse der Gesellschaft

Die Gesellschaft ermöglicht ihren Geschäftspartnern ab der Position Organisationsleiter den Einsatz einer Firmen-E-Mail-Adresse (*nachname@carpediemgmbh.de*). Diese darf zu **keinerlei Werbezwecken** ohne die ausdrückliche Zustimmung des Empfängers eingesetzt werden. Aufgrund der hiermit in Verbindung stehenden Haftungsrisiken für die Gesellschaft ist eine **zusätzliche Vertragsvereinbarung im Vorfeld** zu unterzeichnen.

Diese E-Mailadresse kann bei dem zuständigen, Herrn Hans-J. Gärtner unter Ausstattung anfordern (Visitenkarte, Briefkopf, E-Mail etc.) beantragt werden.

Sofern auch nur eine vermeintliche Kleinigkeit der Vorlage in Eigenregie abgeändert wird, führt das zur fristlosen Kündigung der Kooperation! Die Vorlage ist eins zu eins ohne jede Abweichung zu verwenden!

Endalter

Als äußerstes Endalter für **Sparpläne** CIS wird das 75. Lebensjahr eines Kunden / Anlegers akzeptiert.

Die Argumentation „Oma spart für ihre Enkel“ ändert daran nur dann etwas, wenn die Enkel ihre Volljährigkeit mit Vollendung des 80. Lebensjahres der Oma erreichen (Ausweis der Enkel mit einreichen!).

Auch muss das Agio ab einem Eintrittsalter von 60 Jahren immer vorab bezahlt werden (keine Beitragsverrechnung möglich).

Firmenumsatzbeteiligung Vertriebsdirektor

Die Gesellschaft beteiligt ihre **Vertriebsdirektoren**, die ihr Aufstiegskriterium drei Monate lang 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.

Gästevoraussetzungen einer Firmen-GP

Jeder Gast sollte in der Zielgruppe liegen. Diese lautet: 21 – 55 Jahre alt, voll berufstätig (bei Partnern mindestens einer der beiden), nicht (mehr) im Finanzmarkt tätig (keiner der beiden).

Auch deshalb ist die Eigenversorgung sodann Pflicht bzw. Voraussetzung für den Start als Assistent.

Wir möchten Sie eindringlich bitten, keine einzige Ausnahme zuzulassen. Solche können und wollen wir in einer Aufbauphase nicht akzeptieren. Ein sinnvoller Vertriebsaufbau ist nur über nebenberufliche / zweitberufliche Geschäftspartner möglich. Alle anderen haben meist finanzielle Probleme, zu viel Druck und ziehen infolge wieder dieselbe minderwertige Qualität an.

Also schließen Sie Ausnahmen geistig im Vorfeld aus. Für CARPEDIEM gibt es solche zumindest im Jahr 2010 nicht.

Garantieeinkommen - Millionenvertrag

Bei Erreichen von insgesamt 36.000 Punkten im Kalenderjahr garantiert die Gesellschaft ihren Vertriebsdirektoren eine Million Euro als (Mindest-)Jahreseinkommen!

Geldwäschegesetz

Grundsätzlich sind das Formular Geldwäschegesetz sowie der Personalausweis von allen im Zeichnungsschein genannten Personen einzureichen. Der Ausweis muss am Tage der Zeichnung gültig sein.

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

Vertriebs ABC

Erben“ zu 50%, dafür zeitlich unbegrenzt fortgezahlt werden. Die anderen 50% müssen der die Aufgaben übernehmenden Person bezahlt werden.

Geschäftspräsentation

Unter einer Firmen-Geschäftspräsentation versteht die Gesellschaft die Vorstellung der Philosophie (DFB), der Produktlösung sowie des Tätigkeitsangebotes gegenüber neuen Interessenten.

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

Für die Teilnahme an einer Firmen-Geschäftspräsentation berechnet die Gesellschaft jedem Geschäftspartner 25 Euro. Zur Finanzierung der Gäste (100 Euro Begrüßungspauschale zzgl. 50 Euro Hotelkosten) werden den Strukturstufen bis OL jeweils 25 Euro (zzgl. 8,50 Euro je Lebenspartner) und den Strukturstufen darüber jeweils 12,50 Euro (zzgl. 4,25 Euro je Lebenspartner) je Gast belastet.

Gewerbeerlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung

Geschäftspartner, die eine Verkaufslizenz erwerben möchten, benötigen 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 Gewerbebeanmeldung sollte die Art der Tätigkeit dann „Vermittlung von Kapitalanlagen“ lauten.

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 meistens 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 Seligenstadt getätigt habe. Die CARPEDIEM GmbH erstellt eigenständig einen Prüfbericht, so dass meinerseits hierauf verzichtet wird.“*

Geschäftspartner ohne Verkaufslizenz benötigen **keinerlei** Genehmigungen. Diese tätigen eine Gewerbebeanmeldung mit der Begrifflichkeit „Unternehmensberatung“.

Gratifikationen

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

Junior Partner	Firmenabzeichen ohne Stein	Diplom	
Teamleiter	Firmenabzeichen mit Stein (durchsichtig)	Diplom	
Organisationsleiter	Firmenabzeichen echt Gold mit Smaragd (grün)	Diplom	Mont Blanc Meisterstück Kugelschreiber
Vertriebsleiter	Firmenabzeichen echt Gold mit Saphir (blau)	Diplom	Mont Blanc Businessstasche
Vertriebsmanager	Firmenabzeichen echt Gold mit Rubin (rot)	Diplom	RS Lifestyle Maßkonfektion
Vertriebsdirektor	Firmenabzeichen echt Gold mit Diamant (klar)	Diplom	Cartier Uhr

Zusätzlich erhält jeder Geschäftspartner für Eigenumsatz folgende Gratifikationen:

Vertriebs ABC

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 als geldwerte Vorteile generell in Höhe ihres Wertes (Preis) bei der persönlichen Steuererklärung positiv zu berücksichtigen sind.

Großgeschäfte

Unter Großgeschäften versteht die Gesellschaft Sparpläne ab einem Monatsbeitrag von 300 Euro monatlich (bei Paaren ab 500 Euro zusammen, unabhängig von der Anzahl der Verträge) bzw. Einmalanlagen ab 50.000 Euro.

Großgeschäfte werden nur dann sofort gewertet,

- a) wenn aus Kündigungen bereits bestehender Verträge erkennbar ist, dass seit mindestens drei Jahren diese Beitragszahlung vorgenommen wurde bzw. die Einmalanlage als „Vermögen“ vorhanden ist,
 - b) wenn das Agio (5% vorab) als Rückkaufwert vorhandener Verträge, die Anlage des Auftrag und Dienstleistungsvertrags sind, vorhanden ist und/oder
 - c) wenn die Agiozahlung vorab als verbindlich erklärt ist.
- Ansonsten werden diese Verträge erst mit Agiozahlung bzw. zum Sparplanbeginn gewertet.

Karriereplan

Die in den jeweiligen Positionen genannten Bedingungen verstehen sich als die Aufstiegsriterien, um aufzusteigen. Dabei gelten die Bedingungen bis in die Position TL mit Erreichen als sofort erfüllt und führen zu einem sofortigen Aufstieg (Beförderung). Darüber verstehen sich alle Angaben als bewertete Monatsleistung.

Die genannten Mitarbeiter müssen jeweils aktiv sein, sprich bis zur Position OL mindestens einen Eigenabschluss und ab VL den Aktivstatus erfüllt haben.

Gewertet werden nur Umsätze gemäß den Bestimmungen der Gesellschaft.

Bei den genannten Orgaumsätzen darf das Ergebnis einer Struktur nicht mehr als zu 50% des geforderten ausmachen.

Beförderungen werden ohne Stichtagsgarantie schnellst möglich umgesetzt. Voraussetzung für Beförderungen ist eine Stornoquote von unter 10% sowie Einhalten des jeweiligen Aktivstatus. Dieser beträgt 1/3 des geforderten Aufstiegsriteriums.

Das Überspringen von Positionen ist nur machbar, wenn alle notwendigen Aufstiegsriterien der betreffenden Positionsstufen in einem Monat gesamt erreicht werden.

Kongress

Die Gesellschaft bietet einmal monatlich, immer sonntags von 10:30 bis 18:00 Uhr, einen zentralen Kongress zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten ihrer Geschäftspartner. Dieser wird in aller Regel zentral in Deutschland (Rhein-Main-Gebiet) abgehalten.

Die Anmeldung von Vertriebspartnern hat online im Kontaktmanager zu geschehen. Hier können sich Vertriebspartner persönlich sowie Dritte anmelden.

Vertriebs ABC

Kongressanmeldungen

Alle Geschäftspartner können sich zzgl. Gäste im Kontaktmanager für den ausgeschriebenen Kongress anmelden. Hierzu fordert der Kontaktmanager alle Geschäftspartner ab einem gewissen Zeitpunkt auf.

Gäste, Assistenten, Junior Partner und Teamleiter zahlen für die Teilnahme an einem Kongress eine Kongressgebühr in Höhe von 25 Euro.

Nicht angemeldete Teilnehmer müssen sich vor Ort nachmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt vor Ort 50 Euro (ist somit 5 Euro teurer, auch 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).

Kundendaten / Kunden-E-Mail

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

Beachten Sie bitte, dass dieses Verfahren der Kostenersparnis dient!

Kunden ohne eine aktuelle Telefonnummer werden grundsätzlich abgelehnt. Am besten ist in jedem Fall eine ständig erreichbare Handynummer!

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. Das auch dann, sollte aufgrund ratierlicher Agiozahlung noch keine Bestandsprovision fließen. Die Kosten werden im Provisionskonto verbucht.

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

Materialbestellung

Grundsätzlich können Sie notwendiges Material online im Kontaktmanager 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 mit Zugang der Provisionsabrechnung auszugleichen.

Eine Rückgabe von Material ist ausgeschlossen!

Vertriebs ABC

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:

Stufe	Punkte monatlich	PKW*	Ersatzleistung
Organisationsleiter	200 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz C-Klasse Mietwagen	500 Euro
Vertriebsleiter	600 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz E-Klasse Mietwagen	1.000 Euro
Vertriebsmanager	1.800 Punkte Gruppengeschäft	Mercedes Benz S-Klasse Mietwagen	1.500 Euro
Vertriebsdirektor	3.000 Punkte Gruppengeschäft	Oberklasse	2.000 Euro

* 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:

Die hier genannten Punkte verstehen sich als die gewerteten Punkte eines Monatsabschlusses.

Bis zur Stufe des Vertriebsdirektors 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 Geschäftspartner bereits über einen gleichwertigen PKW in seinem Bestand verfügt. Über die Frage der Gleichwertigkeit entscheidet allein die Gesellschaft.

Millionärs-Club

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

Minderjährige Zeichner

Minderjährige Zeichner werden grundsätzlich **nicht** akzeptiert. Denn der Abschluss eines Gesellschaftsvertrages erfordert mehr als nur die bloße Zustimmung der Elternteile. Da die Beteiligung deshalb immer angreifbar ist und infolge aufgelöst werden müsste, verzichtet die CIS in Gänze auf minderjährige Zeichner.

Nachbearbeitungen

Die Gesellschaft zeigt Ihnen anhand des Kontaktmanagers fällige Nachbearbeitungen / Erledigungsaufträge an. Diese müssen **innerhalb von 14 Tagen** gemäß den Vorgaben zur Handhabung des Kontaktmanagers vom tatsächlichen Vermittler erledigt werden.

Wichtig: Die Bearbeitung muss über den Kontaktmanager erfolgen. Sollte diese nicht innerhalb 14 Tagen geschehen, wird die Gesellschaft die Bearbeitung übernehmen. In diesem Fall erhält der Abschlussvermittler ohne jede Vorwarnung keine Provision für den betreffenden Vertrag!

Vertriebs ABC

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.

Persönliche Daten

Persönliche Vermittlerdaten wie Anschrift, E-Mail - geschäftlich und privat - sowie Bankverbindung sollten immer aktuell gehalten werden. Wir orientieren uns ausschließlich an den vom Vermittler selbst gemachten Angaben im Kontaktmanager. Anfänglich ist immer die Steuernummer und das zuständige Wohnsitzfinanzamt einzutragen (Zahlungsbedingung).

Personalunterlagen

In den Positionen Assistent bis Teamleiter sind neben dem Vertrag und der anfänglichen persönlichen Angaben (zzgl. Steuernummer und Wohnsitzfinanzamt) keine weiteren Unterlagen notwendig. Ab der Position Organisationsleiter ist der Vertrag **zweifach unterschrieben** mit einer **lesbaren Kopie des Personalausweises** einzureichen. Zusätzlich muss ein polizeiliches Führungszeugnis sowie eine Schufa-Selbstauskunft und die Gewerbeanmeldung / -erlaubnis eingereicht 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 regelmäßig 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.

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.

In jedem Fall eines Seiteneinstiegs ab OL gilt, dass die Vorgaben im Karriereplan je Stufe innerhalb 3 Monaten erfüllt werden müssen (Beispiel Einstufung als VM – dann nach max. drei Monaten OL, sechs Monaten VL und neun Monaten VM).

Mit einmaligem Erreichen des notwendigen Aufstiegskriteriums der „gesetzten Positionsstufe“, erhält der Geschäftspartner nur die Auszeichnungen und Gratifikationen, die mit der erreichten 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 Erreichen des jeweiligen Kriteriums holen.

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

Sicherheitszahlung

Die Gesellschaft leistet an hauptberufliche Geschäftspartner fixe Sicherheitszahlungen zum Monatsende (25. eines Kalendermonats) wie folgt:

OL	netto 200 Punkten 4.000 Euro	netto 100 Punkten 2.000 Euro
VL	netto 300 Punkten 6.000 Euro	netto 200 Punkten 3.000 Euro
VM	netto 400 Punkten 8.000 Euro	netto 300 Punkten 4.000 Euro
VD	netto 500 Punkten 10.000 Euro	netto 400 Punkten 4.000 Euro

Betrachtet wird jeweils das bis zum 25. eines Kalendermonats bewertete Geschäft laut Kontaktmanager.

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*)

Vertriebs ABC

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.

Strukturleistung

Jeder Assistent hat als Aufstiegsbedingung zum Junior Partner neben der Vorgabe, innerhalb 4 Wochen insgesamt 6 Gäste eine „strukturelle Leistung“ zu erbringen. Hierunter versteht die Gesellschaft, dass der Assistent, der seinen Ausbilder „verlässt“, um selbst Junior Partner zu werden, diesem einen weiteren Mitarbeiter als Assistenten zur Verfügung stellt (hinterlassen muss). Dieser arbeitet dann mit dem jeweiligen Ausbilder weiter als direkter Mitarbeiter zusammen.

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

Ablauf/Regelung:

Wenn das Kriterium der sechs Gäste erfüllt ist, wird der Kopf seitens des Kontaktmanagers aufgefordert, die Strukturleistung zu bestimmen. Diese bestimmt allein der Kopf! Mit einmaliger Festlegung gilt diese unwiderruflich. Sofern kein Assistent zur Auswahl steht (weil keiner vorhanden oder aktiv ist), muss der Assistent weitere Gäste einladen, bis eine Strukturleistung gegeben ist.

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).

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

Versicherungshotline

Für alle dringlichen Fragen in Sachen Personen- und Sachversicherungen steht eine Hotline zur Verfügung. Sollte also Ihr Kunde jetzt sofort und dringend eine Frage zu klären haben, soll er sich an die Hotline wenden. Diese reicht die Anfrage sodann an einen Telefonberater weiter.

Hotline: 01805 / CARPEDIEM

Visitenkarten

Als Geschäftspartner haben Sie die Möglichkeit, Visitenkarten zu bestellen. Diese sind online im entsprechenden Bereich abgebildet.

Bitte beachten Sie, dass Sie zweierlei E-Mail-Adressen in den Stammdaten eingeben können: Einmal Ihre individualisierte der CARPEDIEM und einmal eine private. Grund: Wenn Sie die Visitenkarten zum Einladen einsetzen, dann ist es besser, wenn nicht jeder gleich über Ihre E-Mail-Adresse auf die Homepage der Gesellschaft gelangen und sich ein meist falsches Bild machen kann. Gleiches gilt für die schriftliche Einladung, die an Interessenten aus Ihrer Bekanntenliste versendet werden. Der hier verwendete Briefbogen zieht sich immer die private E-Mail-Adresse – wenn hier keine eingetragen ist, nimmt er die Firmenmail von Ihnen aus Ihren Stammdaten!

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.

Wettbewerbe

Wettbewerbe werden grundsätzlich nicht ersatzweise in Form von Zahlungen abgewickelt. Entweder werden die jeweilig ausgerufenen Wettbewerbe bei Gewinn in Anspruch genommen, oder der Preis verfällt.

Vertriebs ABC

Außerdem sind der Aktivstatus wie eine Stornoquote von unter 10% generell Voraussetzung für jeden Gewinn.

Zuführungsprovision

Die Gesellschaft zahlt für die Zuführung von Geschäftspartnern 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 Geschäftspartner wie an außenstehende „Zuführer“ gezahlt werden und verringert automatisch die Differenzprovision des überstellten Geschäftspartners. Hierzu gibt es eine separate Vertragsvereinbarung.

Ein aktiver Geschäftspartner muss sich bei Gewinnung eines Geschäftspartners 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 !