

VERTRIEBSDIALOG

Sachwert- veranstaltungen

Planungsleitfaden

Vertriebsdialog Trainstone Academy
27. Mai 2026
Peter Schröder

50

Top-Kunden



1:4

Abschlussquote



100K €

Provision

Kein lockeres Event – ein gesteuerter Vertriebsprozess

Jeder Schritt von der Einladungsliste bis zum Nachfolgetermin folgt dem Carestone Komzept.

20–50

Personen
Top-Kunden

1 : 4

Jeder Vierte
kauft

~100K €

bei 1,25 Mio.
Volumen / 8 %

Grundlegend: Wir suchen gemeinsam die richtigen Kunden aus Ihrem Bestand, die wir gemeinsam einladen und stimmen alle Schritte ab.

Qualität vor Quantität

50 Top-Kunden statt 500 durchschnittliche Kunden

Steuer + Rente sind Anker

Einladung, Vortrag & Nachfass immer mit Ankerthemen

Vollständiger Fahrplan

Jeder Schritt ist definiert & terminiert

Wir steuern gemeinsam

Wir koordinieren jeden Schritt ivor, während und danach

Persönliches Ambiente

Ideal: 20 Personen & 2 Termine

Wir tragen das Event gemeinsam

Ab 20 pot. Käuferparteien subventionieren wir mit bis zu 100,-

Start: Ziel, Liste, Steuer-Anker

Die Veranstaltung wird von Beginn an auf Abschlusslogik ausgerichtet.

1 Das Ziel

**20 Kunden → 5 Abschlüsse →
1,25 Mio. Volumen →
~100.000 € Provision**

- Fahrplan statt Zufall
- Komfortzone für Kunden
- Makler ist Vertrauensanker

2 Mit wem wir es erreichen

**50 Top-Kunden anschreiben
→ ~20 erscheinen →
5 Abschlüsse**

- Nur Bestandskunden mit Potenzial
- keine Familie / Social Circle
- keine Leads

3 Wie wir motivieren

**Pflicht-Element: 10.000 €
Steuern sparen pro Jahr**

- Carestone lädt für beide ein
- Steuerthema als Aufhänger
- Exklusivität unterstreichen

Zielgruppe – Ihre Top 50 Kunden

✓ **Steuersatz**

ca. 42 % (Spitzensteuersatz) AfA/Sonder-AfA attraktiv

✓ **Bruttojahres- / Haushaltsnetto- EK**

zvE ab ~80 T€ (Single) bzw. ~140 T€ (Verheiratete) als Schwelle

✓ **Kundenalter**

Idealkorridor 35–55 Jahre: alt genug für Kapital/Bonität, jung genug für 20–30 Jahre Finanzierungslaufzeit bis Rentenbeginn. Sekundär 55–62 mit hohem Eigenkapital.

✓ **Berufgruppe/EK-Stabilität**

Beamte, verbeamtete Lehrer, Ärzte (angestellt + selbstständig), Ingenieure, IT-Fachkräfte, Juristen, Unternehmer mit stabilem GuV. Hohe Bonität + planbares Einkommen.

✓ **Eigenkapital/liquide Mittel**

Verfügbares Eigenkapital für Nebenkosten + ggf. Anzahlung. Richtwert: mind. 20–40 T€ frei verfügbar bzw. nachweisbar.

✓ **Bonität/Schufa/Verbindlichkeiten**

Saubere Schufa, geringe Restschulden auf bestehende Immobilien, freier Beleihungsrahmen.

✓ **Bestehende Immobilien**

Kein oder nur Eigenheim → Diversifikationsbedarf in vermietete Immobilie. Bereits 3+ Renditeobjekte → eher Sättigung.

✓ **Identifizierte Rentenlücke**

Bekannte Versorgungslücke (gesetzliche Rente + bAV + Privatvorsorge vs. Zielversorgung)

✓ **Familienstand / Lebensphase**

Verheiratet (Splittingvorteil) ohne kleine Kinder oder mit erwachsenen Kindern → höhere freie Liquidität. Auch Erbschafts-/Schenkungs-themen relevant (Übertragung an Kinder oder Erhal von Elterngeneration erwartbar).

✓ **Cross-Selling-Signale**

Kunden mit Rürup, Lebensversicherung, fondsgebundenen Policen, BU oder Depots ab 50 T€ haben bereits Vorsorge-Mindset. Ablaufende LV/Fälligkeiten in 6–24 Monaten = idealer Anlass.

Kapitaldienstfähigkeit berechnen

Vertriebsportal als Tool nutzen

Berechnen Sie im Einzelfall die Kapitaldienstfähigkeit eines Kunden im VP für die richtige Potentialanalyse.

Kapitaldienstfähigkeit prüfen

Analyse der monatlichen Belastbarkeit und Finanzierungsspielräume.

Kundenakte: PS - osnabrück

Schritt 5

Status

Angestellt

Einnahmen pro Monat

Nettolohn

5000

Kindergeld

518

Unterhalt

0

Sonstige Einnahmen

0

Ausgaben pro Monat

Kaltmiete

1050

Baufinanzierung

0

Leasing / Privatkredit

250

PKV

0

Unterhalt

0

Gesamteinnahmen

5.518,00 €

Lebenshaltungskosten pauschal

-2.759,00 €

sonst. Ausgaben

-1.300,00 €

freie Liqui. vor Invest

1.459,00 €

1-2 Einheiten möglich

Zurück

Abbrechen

Zur Kundenakte

Zielgruppe – Ihre Top 50 Kunden

Die Veranstaltung wird von Beginn an auf Abschlusslogik ausgerichtet.

1 Das Ziel

**20 Kunden → 5 Abschlüsse →
1,25 Mio. Volumen →
~100.000 € Provision**

- Fahrplan statt Zufall
- Komfortzone für Kunden
- Makler ist Vertrauensanker

2 Mit wem wir es erreichen

**50 Top-Kunden anschreiben
→ ~20 erscheinen →
5 Abschlüsse**

- Nur Bestandskunden mit Potenzial
- keine Familie / Social Circle
- keine Leads

3 Wie wir motivieren

**Pflicht-Element: 10.000 €
Steuern sparen pro Jahr**

- Carestone lädt für beide ein
- Steuerthema als Aufhänger
- Exklusivität unterstreichen

Organisation: Location, Rolle, Kosten, Doppeltermin

Vier Bausteine schaffen Verbindlichkeit und Qualität.

4

Location

Gehobenes Ambiente

- z.B. Steigenberger, kein Restaurant
- ~50 € p. P. / 100 € pro Pärchen
- Makler bucht

5

Rollenteilung

Makler ist aktiv eingebunden

- Begrüßungsansprache
- Carestone Berater als Experte für Steueroptimierung
- Teilnehmerliste erstellen für Kostenbeteiligung

6

Kostenteilung

Sharing is Caring

- finanzielle Beteiligung
- Erstattung 50 € pro Einzelperson / 100 € pro Pärchen
- echtes Kaufpotenzial ist wichtigste Voraussetzung

7

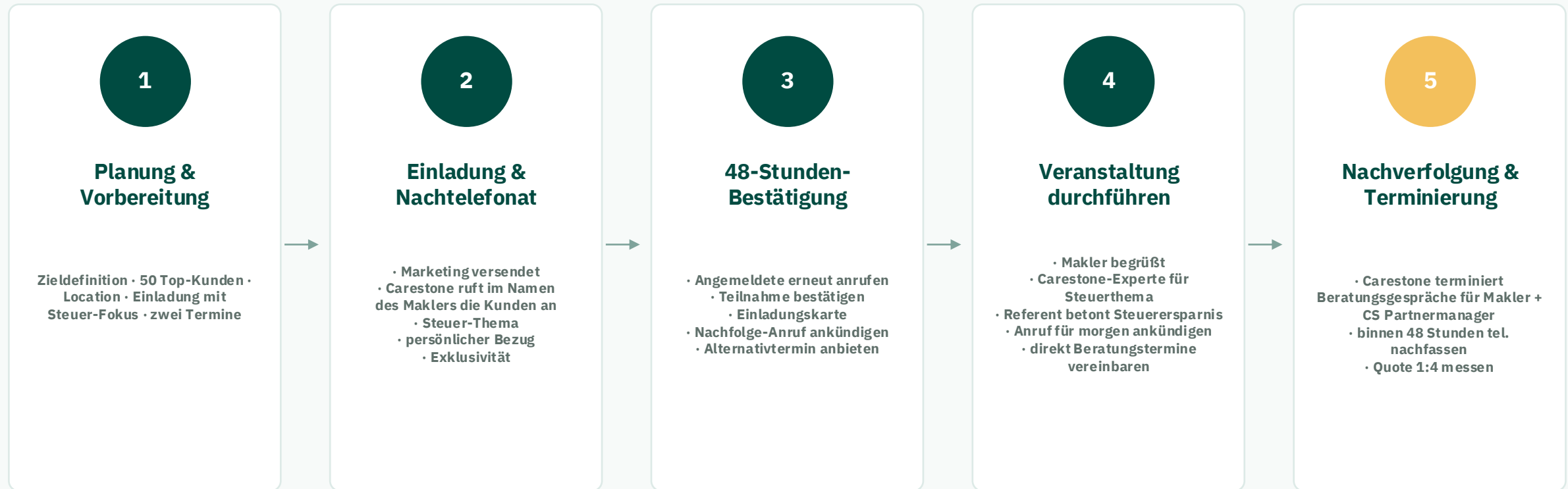
2 Termine

Parallel planen

- Ausweichtermin anbieten, z.B. 10.6. + 17.6.
→ mehr Teilnehmer
→ 10 Abschlüsse → 200.000 € Provision

Von der Planung zum Abschluss

Fünf Phasen mit klarer Verantwortlichkeit.



Checkliste A: Planungsgespräch zw. Makler & Carestone

Die SWV-Checkliste.

✓ **Zieldefinition**

Wie viele Abschlüsse? Konkrete Zahl.

✓ **Provision**

Satz × Volumen = Verdienstpotezial

✓ **50 Top-Kunden**

echte Bestandskunden mit Kaufpotenzial

✓ **Liste terminiert**

festes Lieferdatum der Liste für Einladung

✓ **2 Termine**

Datum 1 und 2 mit einer Woche Abstand

✓ **Location**

wir suchen gemeinsam aus, Makler bucht vor Ort

✓ **Kostenteilung**

Makler-Anteil + 100,- € pro pot. Käufer

✓ **Einladung**

Steuer-Botschaft, Exklusivität, Termin

✓ **Maklerrolle**

Vertrauensanker, Begrüßung, Referent, Anwesenheit

✓ **Nachtelefonat**

Carestone fasst telefonisch im Namen des Maklers nach

✓ **Terminierung**

Carestone vereinbart gemeinsame Beratungstermine

✓ **2. Veranstaltung**

Backup und Umsatzhebel

Checkliste B: Begrüßungsansprache des Maklers

Die Ansprache schafft Vertrauen und verbindet zur Beratung.

01 Persönlich begrüßen

Kunden namentlich / als Gruppe

02 Beziehungsbrücke

seit Jahren in
Versicherung/Geldanlage

03 Grenzen ansprechen

v. a. Steuertemen in Verbindung mit
Immobilie als Hebel kann ich
allein nicht abdecken

04 Carestone positionieren

gezielte Ergänzung / richtiger Partner

05 Steuervorteil

signifikant Steuern sparen

06 Persönliche Einladung

gezielt eingeladen – nicht jeden

07 Referenten vorstellen

Name, Funktion, Expertise

08 Bogen spannen

nach dem Vortrag
individuell kontaktieren

Telefonie: Einladung sichern und Ausfälle minimieren

Nachtefonat und 48-Stunden-Bestätigung als verbindlicher Prozess.

Checkliste C: Nachtelefonat nach Einladungsversand (optional)

- ✓ Vorstellung im Namen des Maklers
- ✓ Bezug auf Carestone herstellen
- ✓ Termin klar kommunizieren
- ✓ 10.000 € Steuern sparen platzieren
- ✓ begrenzte Plätze betonen
- ✓ Gruß des Maklers übermitteln
- ✓ Anmeldebestätigung einholen
- ✓ Einladungskarte als Eintrittskarte erwähnen

Checkliste D: 48-Stunden vor Event-Bestätigung

- ✓ Alle Angemeldeten nochmals anrufen
- ✓ Teilnahme bestätigen lassen
- ✓ An Einladungskarte als Eintrittskarte erinnern
- ✓ Vorfreude auf Steuerthema wecken
- ✓ Bei Absage: Alternativtermin anbieten

Eine Veranstaltung: vom Einladungspotenzial zum ROI

Das Rechenbeispiel macht den wirtschaftlichen Hebel sichtbar.

50

eingeladene Top-Kunden

20

erschienen / terminiert

5

Abschlussquote bei 1:5

250.000 €

Ø Objektvolumen

1,25 Mio. €

Gesamtinvestvolumen

~100.000 €

Provision bei 8 %

~2k bis 4k €

Veranstaltungskosten

bis zu 5.000 %

ROI für Makler

2 parallele Veranstaltungen: doppelte Teilnehmer → 10 Abschlüsse → 2,5 Mio. Volumen → ~200.000 € Provision

So legen wir direkt los

Alle Wege führen über das Vertriebsportal: vp.carestone.com

 CARESTONE

Startseite

Immobilien

Kundenakten

Vertriebs-Support

Marketing-Support

Offene Provisionen

Trainstone

Neuerungen

Verkaufschancen

Finanzierungsanfragen

Kontakte

Verkaufs-Historie

Provisions-Historie

Mediathek

ImmoFrame

Erstberatung starten

Video-Beratungsprozess

Suche ...



Peter Schröder
Makler

MARKETING-SUPPORT

Marketing-Support buchen
Sie wollen mehr aus Ihrer Partnerschaft mit Carestone herausholen? In unserem exklusiven Marketing-Support-Format für Vertriebspartner zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Zielgruppe effektiver erreichen, gemeinsame Veranstaltungsformate wie Sachwertveranstaltungen (SWV) erfolgreich umsetzen und Ihre Vertriebsprozesse optimieren.

Marketing-Support
Wählen Sie das passende Format für Ihre nächste Marketing- oder Veranstaltungsplanung.

Sachwertveranstaltung

Marketing-Support

Sachwertveranstaltung als Vertriebshebel
Unsere Sachwertveranstaltungen sind keine Marketing-Abende. Sie sind Ausgangspunkt eines strukturierten Vertriebsprozesses, der Ihre Bestandskunden gezielt aktiviert.
In einem klaren, professionellen Rahmen werden Interessenten zusammengeführt, zentrale Fragen beantwortet und gezielt die nächsten Schritte vorbereitet. Die Sachwertveranstaltung ersetzt keine Beratung, sie beschleunigt sie.

Der entscheidende Unterschied entsteht durch Planung. Sie sichert:

- ☑ die besten Zeitfenster
- ☑ eine saubere Vorbereitung
- ☑ eine strukturierte Umsetzung

Gemeinsam legen Sie fest:

1. Zeitraum oder konkretes Datum
2. Region und Zielgruppe
3. die nächsten Umsetzungsschritte

JETZT GEMEINSAM PLANEN
Ein Termin im Kalender ist der erste Schritt zu planbarem Umsatz. Top-Vertrieb arbeitet nicht mit Hoffnung, sondern mit Struktur. Sachwertveranstaltungen sind dafür der stärkste Hebel.

Mit Ihrem Partnermanager planen
Stimmen Sie Zielgruppe, Region und nächste Schritte direkt mit Sandro Pawlis ab.

Partnermanager buchen

Mit Marketing planen
Buchen Sie einen Termin mit dem Marketing-Team, um Einladung, Vorlagen und Umsetzung der Sachwertveranstaltung zu planen.

Marketing buchen

Sie haben Fragen?

05 Häufige Fehler

Carestone

Kontakt

Alle Wege führen über das Vertriebsportal: vp.carestone.com

CARESTONE

Startseite

Immobilien

Kundenakten

Vertriebs-Support

Marketing-Support

Offene Provisionen

Trainstone

Neuerungen

Verkaufschancen

Finanzierungsanfragen

Kontakte

Verkaufs-Historie

Provisions-Historie

Mediathek

Immoframe

Erstberatung starten

Video-Beratungsprozess

Suche ...

Peter Schröder

Makler

MARKETING-SUPPORT

Marketing-Support buchen

Sie wollen mehr aus Ihrer Partnerschaft mit Carestone herausholen? In unserem exklusiven Marketing-Support-Format für Vertriebspartner zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Zielgruppe effektiver erreichen, gemeinsame Veranstaltungsformate wie Sachwertveranstaltungen (SWV) erfolgreich umsetzen und Ihre Vertriebsprozesse optimieren.

Marketing-Support

Wählen Sie das passende Format für Ihre nächste Marketing- oder Veranstaltungsplanung.

Sachwertveranstaltung

Marketing-Support

Sachwertveranstaltung als Vertriebshebel

Unsere Sachwertveranstaltungen sind keine Marketing-Abende. Sie sind Ausgangspunkt eines strukturierten Vertriebsprozesses, der Ihre Bestandskunden gezielt aktiviert.
In einem klaren, professionellen Rahmen werden Interessenten zusammengeführt, zentrale Fragen beantwortet und gezielt die nächsten Schritte vorbereitet. Die Sachwertveranstaltung ersetzt keine Beratung, sie beschleunigt sie.

Der entscheidende Unterschied entsteht durch Planung. Sie sichert:

die besten Zeitfenster

eine saubere Vorbereitung

eine strukturierte Umsetzung

Gemeinsam legen Sie fest:

1. Zeitraum oder konkretes Datum

2. Region und Zielgruppe

3. die nächsten Umsetzungsschritte

JETZT GEMEINSAM PLANEN

Ein Termin im Kalender ist der erste Schritt zu planbarem Umsatz. Top-Vertrieb arbeitet nicht mit Hoffnung, sondern mit Struktur. Sachwertveranstaltungen sind dafür der stärkste Hebel.

Mit Ihrem Partnermanager planen

Stimmen Sie Zielgruppe, Region und nächste Schritte direkt mit Sandro Pawlis ab.

Partnermanager buchen

Mit Marketing planen

Buchen Sie einen Termin mit dem Marketing-Team, um Einladung, Vorlagen und Umsetzung der Sachwertveranstaltung zu planen.

Marketing buchen

Sie haben Fragen?

05 Häufige Fehler

Carestone