# Unabhängig, analytisch und fachlich fundiert

## Finanzplanung nach dem Best-Advice-Prinzip

MICHAEL **WERLICH**

MICHAEL **WERLICH**

# Finanzberatung ist Vertrauenssache

Transparenz und Offenheit kennzeichnen meinen Beratungsansatz. Diskretion, Neutralität und Objektivität sind dabei die Leitlinien meiner Beratungsphilosophie. Im offenen Dialog zeige ich Ihnen die Chancen und Risiken jedes einzelnen Investments auf, um diese gemeinsam mit Ihnen abzuwägen.

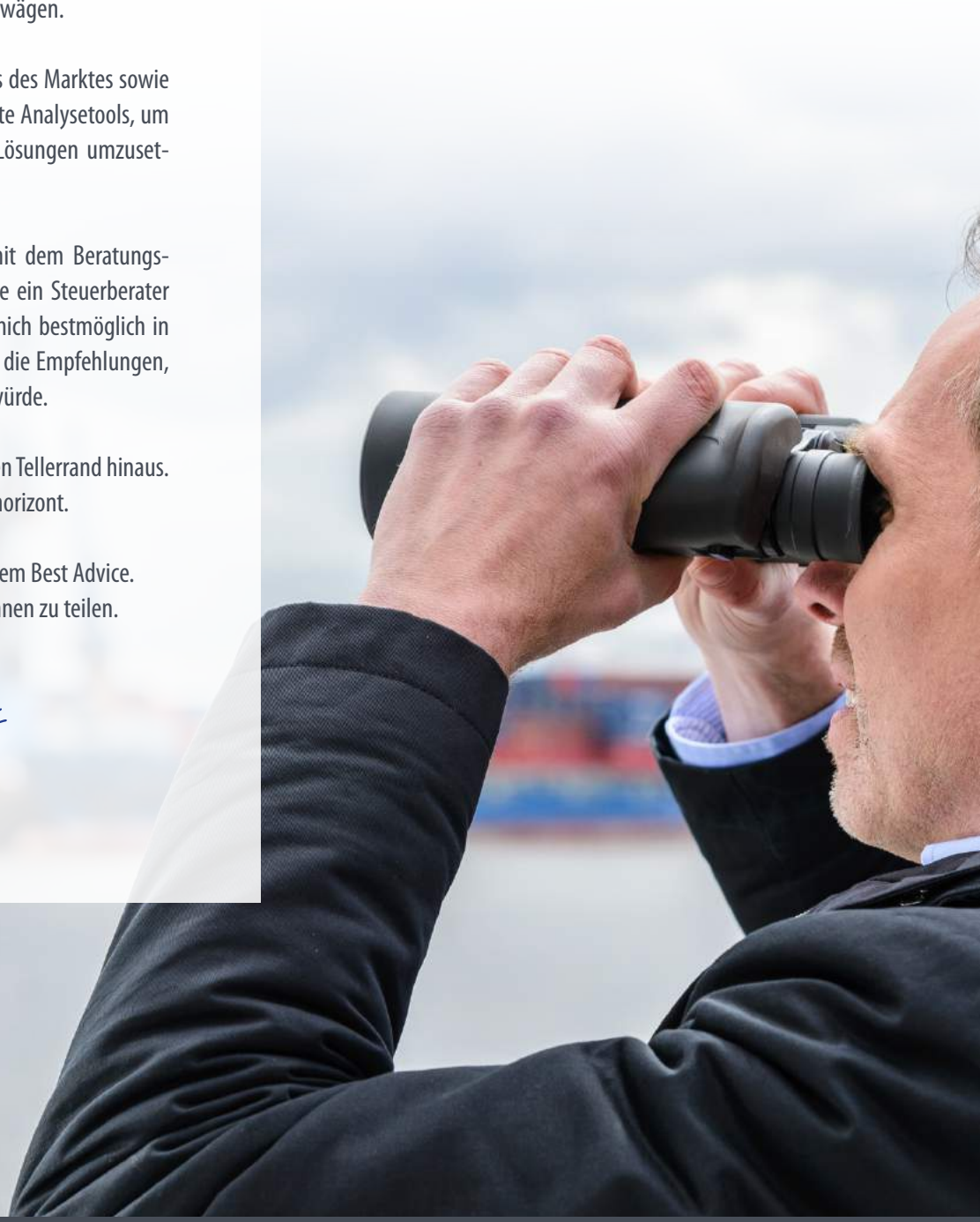
Ich nutze hierfür die besten Tools des Marktes sowie hauseigene und selbst entwickelte Analysetools, um individuelle maßgeschneiderte Lösungen umzusetzen.

Ich berate Sie treuhänderisch mit dem Beratungsansatz eines Honorarberaters wie ein Steuerberater oder Jurist. Dabei versuche ich mich bestmöglich in Ihre Lage zu versetzen und gebe die Empfehlungen, die ich an Ihrer Stelle umsetzen würde.

Der Blick geht dabei stets über den Tellerrand hinaus. Für einen validen Entscheidungshorizont.

Das ist meine Vorstellung von einem Best Advice.
Ich freue mich darauf diese mit Ihnen zu teilen.

Michael Werlich



MICHAEL **WERLICH**

# Kurzvita
# Michael Werlich, Hamburg

Alter: Jahrgang 1970

Qualifikationen: Wirtschaftsingenieur, Fachwirt für Finanzberatung IHK, langjährige Erfahrung (mehr als 14 Jahre) in der Strukturierung großer Depots mit nachweisbarem „Track Record“ sowie in der Analyse von Beteiligungen (mehrere 100 Einzelanalysen), in Spezialformen der betrieblichen Altersvorsorge (Ukasse, Auslagerung /Sanierung von Pensionszusagen) sowie steuermindernder Maßnahmen

Kurzvita: Nach meinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens war ich ab 1996 zunächst für eine international agierende Planungsgesellschaft als Projektleiter und Planungsingenieur tätig und habe im Anlagenbau mehrere Großprojekte technisch geplant, wirtschaftlich konzipiert, ausgeschrieben und in der Umsetzung controllt. Das Projektvolumen lag hierbei im 3-stelligen Millionen Bereich. Ein weiterer Aufgabenbereich war die Modellierung und dynamische Simulation des Anlagenbetriebs, eine hochkomplexe Betrachtung mit mehr als 20 Differentialgleichungen.

Danach folgte eine ca. 3 jährige Tätigkeit in Leitungsfunktion bei einer Unternehmensberatung, wo ich als Projektleiter große IT Projekte führte. Seit Mitte 2002 bin ich im Hause der EFC AG als Partner und Mitgesellschafter tätig. Bis zum Jahr 2006 habe ich noch den Abschluss als Fachwirt für Finanzberatung (IHK) erworben. Seit 2010 bin ich zusätzlich überregional für die strategische Unternehmensentwicklung mitverantwortlich.

Inzwischen habe ich in den letzten 15 Jahren mehr als 3.000 Personen beraten und betreue mehr als 500 aktive Mandate bis in die Führungs-/Vorstands-Ebene großer (DAX)Unternehmen bzw. bis in die Partnerebene renommierter Strategieberatungen.
Durch das Know-how im Bereich der Modellierung hochkomplexer Prozesse sowie der Programmierkenntnisse fertige ich für viele Fragestellungen individuelle Analysen an. Mein Anspruch ist es möglichst präzise und differenziert jede Fragestellung meiner Mandanten zu beantworten.

MICHAEL **WERLICH**

## Mein Beratungsansatz

# Analytisch, strategisch, engagiert an Ihrer Seite

Eine treffende Metapher zur Beschreibung meiner Beratungsphilosophie ist der Vergleich mit der methodischen Vorgehensweise eines Mediziners. Nur durch eine ganzheitliche Untersuchung kann die richtige Beratung erfolgen.

Das Ziel meiner Beratung ist es, Sie ganzheitlich interdisziplinär zu betreuen. Von Basisthematiken bis hin zu hoch komplexen Sachverhalten – auch durch die Hinzuziehung von spezialisierten Fachanwälten und Steuerberatern/Wirtschaftsprüfern.
Das Ergebnis ist ein BEST ADVICE, der Sie bei Ihrer Entscheidungsfindung fundiert unterstützen kann.

Mein Anspruch ist es Ihnen eine Betreuung in Family Office Qualität zu bieten. Scherzhaft bringe ich es immer auf den Nenner „von der Hundehaftpflicht bis zum Stiftungskonzept...".

MICHAEL **WERLICH**

## Unabhängige Bewertungen

# Offen, ehrlich, analytisch und fair!

SPIEGEL ONLINE DER SPIEGEL SPIEGEL TV Anmelden

**Die am besten bewerteten Versicherungsvermittler nach Postleitzahlen**

**Postleitzahlgebiet 2**

| Name | Firma | Adresse | PLZ |
|---|---|---|---|
| Michael Werlich | EFC AG Financial Planning and Services | Spitaler Str. 16 | 200 |
| Frauke | Finanzkompetenz & Ethik | Schröderstiftstr. 28 | 201 |
| | | Großer Burstah | 204 |

Quelle: **Spiegel Online**

POSTLEITZAHLENBEREICH 2

| PLZ | Ort | Name des Beraters / der Beraterin Firma / Institut |
|---|---|---|
| 20095 | Hamburg | Michael Werlich EFC AG |
| 20099 | Hamburg | Hugen Eilers FVW Finanz- und Versorgungswerk & VAW |
| 20146 | Hamburg | Frauke Hammermann Finanzkompetenz & Ethik |
| 20148 | Hamburg | Dennis Buchmann Quirin Bank |
| 20457 | Hamburg | Tim Bütecke Hamburger Finanzhaus GmbH & Co. KG |
| 20457 | Hamburg | Alexander Kratschmayr Hamburger Finanzhaus GmbH & Co.KG |
| 20459 | Hamburg | Uland Grawe MLP |
| 20537 | Hamburg | Tobias Riefe L&R Finanzkonzepte |
| 21217 | Seevetal | Svenja Steffen Postbank Finanzberatung AG |
| 21244 | Buchholz | Michael Eberlein Postbank Finanzberatung AG |
| 21357 | Bardowick | Sascha Dumjahn Consultants in Finance |
| 21394 | Kirch-gellersen | Michael Deising MD Finanz- und Versicherungsmakler |
| 21423 | Winsen (Luhe) | Birgit Albrecht Mobiler Vertrieb der Deutschen Bank |
| 21423 | Winsen (Luhe) | Andreas Wiest Mobiler Vertrieb der Deutschen Bank |

# Wegweiser in Zeiten des Anlage-Notstandes

Auf der Suche nach einem Finanzberater kann die Online-Plattform WhoFinance helfen. Sie spiegelt die Meinung der Kunden

Der deutsche Verbraucher will alles ganz genau wissen – erst recht, wenn es gilt, einige Euro zu sparen. Stromtarife, Benzinpreise und natürlich seine Urlaubsoptionen checkt der gemeine Bundesbürger wochenlang, bevor er dann die finale Entscheidung trifft. Sehr beliebt und inzwischen beinahe unversichtbar sind dabei Bewertungsportale, ohne die der Verbraucher im Online-Dschungel leicht die Orientierung verlieren kann.

Doch ausgerechnet an der Stelle, wo es direkt ums Geld geht – nämlich bei der persönlichen Finanzplanung – werden die Vorteile der Online-Recherche noch sehr selten genutzt. Dabei gestaltet sich die spontane Suche nach einem guten Finanzberater im Netz als überaus ambitionierte Herausforderung – zumindest dann, wenn man es ohne Wegweiser versucht.

Zu einem der etabliertesten Wegweiser hat sich das Online Portal WhoFinance entwickelt. Die Webseite besteht jetzt seit sieben Jahren und hat inzwischen eine große Sammlung von Finanzberatern aufgebaut, die sich dort eintragen und von Kunden bewerten lassen. Mehr als 200.000 mal wurden die dort gelisteten Experten bereits bewertet – egal ob sie bei Banken, Versicherungen oder in einem unabhängigen Büro arbeiten. Die Abdeckung in Deutschland umfasst mehr als 1000 Orte.

Die Macher der Seite versteigen sich nicht zu der Behauptung, dass es sich dabei um die besten Experten handelt. Doch die schiere Masse an Kundenempfehlungen gibt einen objektiven Überblick, welche Berater zumindest einen positiven Leumund besitzen – und das ist in der Branche ein wichtiges Qualitätsmerkmal. Und ein Finanzfachmann, der bei mehr als 50 Bewertungen beinahe ausschließlich Empfehlungen auf sich vereint, kann in den meisten Fällen so schlecht nicht sein.

Bei WhoFinance schreiben Kunden Erfahrungsberichte und geben Noten von eins bis sechs für die Beratung komplexer Finanzthemen wie Altersvorsorge, Geldanlage, Immobilienfinanzierung und Private Krankenversicherung. Zu den Kriterien gehören Beratungskompetenz, Produktangebot, Servicequalität

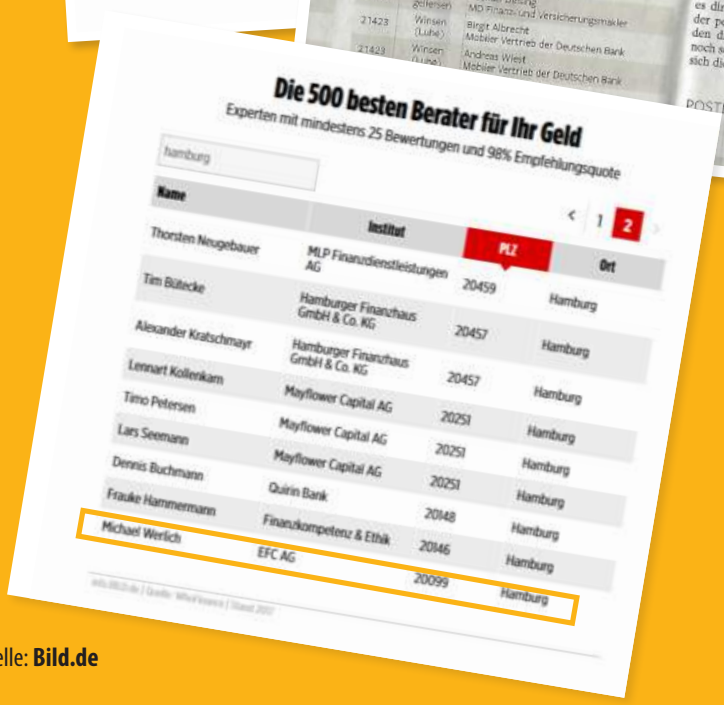
POSTLEITZAHLENBEREICH 3 (Fortsetzung)

| Ort | Name des Beraters / der Beraterin Firma / Institut |
|---|---|

POSTLEITZAHLENBEREICH 4 (Fortsetzung)

| PLZ | Ort | Name des Beraters / der Beraterin Firma / Institut |
|---|---|---|

Quelle: **Die Welt**



**Die 500 besten Berater für Ihr Geld**

Experten mit mindestens 25 Bewertungen und 98% Empfehlungsquote

hamburg

< 1 2 >

| Name | Institut | PLZ | Ort |
|---|---|---|---|
| Thorsten Neugebauer | MLP Finanzdienstleistungen AG | 20459 | Hamburg |
| Tim Bütecke | Hamburger Finanzhaus GmbH & Co. KG | 20457 | Hamburg |
| Alexander Kratschmayr | Hamburger Finanzhaus GmbH & Co. KG | 20457 | Hamburg |
| Lennart Kollenkarn | Mayflower Capital AG | 20251 | Hamburg |
| Timo Petersen | Mayflower Capital AG | 20251 | Hamburg |
| Lars Seemann | Mayflower Capital AG | 20251 | Hamburg |
| Dennis Buchmann | Quirin Bank | 20148 | Hamburg |
| Frauke Hammermann | Finanzkompetenz & Ethik | 20146 | Hamburg |
| Michael Werlich | EFC AG | 20099 | Hamburg |

Quelle: **Bild.de**

Seit vielen Jahren arbeite ich mit zahlreichen Internetportalen zusammen, die Expertenanfragen zu speziellen Themengebieten an mich weiterleiten. Hier haben Kunden die Möglichkeit, im Anschluss an die Beratung unabhängige Bewertungen abzugeben.

Darüber hinaus finden Sie in vielen Bewertungsportalen zahlreiche unabhängige Meinungen zu meiner Beratungsqualität.

MICHAEL **WERLICH**

# Der strukturierte Beratungsprozess für IHRE Altersvorsorge

**Eine der größten Herausforderungen der Zukunft ist die Gestaltung der eigenen finanziellen Situation im Alter. Seit im Jahr 2005 das Alterseinkünftegesetz inkrafttrat, wird von jedem Einzelnen erwartet, dass er sich selbst eine adäquate Vermögenssituation schafft.**

Dies bedeutet, dass von allen Seiten Marketingerzeugnisse der Finanzdienstleister und jede Menge Berater und Verkäufer auf die Verbraucher losgehen. Für Sie als Mandant ist es sehr schwer, einen Finanzberater in seiner Qualität wirklich einschätzen zu können, denn fast jeder behauptet

- unabhängig zu sein,
- die Situation zu optimieren,
- Mehrwerte zu schaffen und
- ganzheitlich zu beraten.

Leider sind dies meistens nur Lippenbekenntnisse und die Wahrheit sieht wie folgt aus: Es gibt einen Produktverkauf statt konzeptionelle Beratung. Die Empfehlung ist häufig provisionsgetrieben und nicht BEST ADVICE.

Es werden nur wenige Produkte und Partner verwendet (Gerade bei Banken z.B. meist nur ein Partner). Es werden nicht alle relevanten Parameter berücksichtigt für den BEST ADVICE, denn inzwischen sind es sehr viele:

- Kosten von Produkten
- Anlagekonzept im Detail
- Steuerliche Förderung und Sozialversicherungseffekte
- Flexibilität
- Renditewahrscheinlichkeiten
  (Garantie und realistische Chance,Opportunitätskosten)

Dienstleistungen, an denen der „Berater" nichts verdient wie beispielsweise die Optimierung bestehender Versorgungs- und Sparprodukten sowie der Kranken- oder Sachversicherungen. werden vom „Berater" nicht angeboten bzw. er besitzt nicht die Kompetenz und das entsprechende Know-how.

Wir haben uns gefragt, wie soll der ideale Berater sein und welche Dinge sollte er beherrschen, damit sich auch von uns jeder selbst gern von diesem Berater beraten lassen würde. DIE Antwort ist unser Beratungskonzept mit selbst entwickelten Tools, die sich von Standardlösungen deutlich abheben und systematische Mehrwerte schaffen.

MICHAEL **WERLICH**

# Beratungskonzept für die Altersvorsorge

## 1 Definition des Versorgungsziels

Wie viel Geld wollen Sie zum Renteneintritt monatlich zur Verfügung haben?
Und zu welchem Zeitpunkt wollen Sie in Rente gehen?

## 2 Ermittlung des benötigten Kapitals und der Sparrate

unter Berücksichtigung

- der Inflation,
- der Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung bzw. des Versorgungswerks mit Rentensteigerungen,
- der sonstigen Einkünfte z.B. aus Vermietung und Verpachtung sowie
- vorhandener Sparbausteine wie Lebens- oder Rentenversicherungen,
- Der kumulierten Vermögenswerte aus Immobilien, Depotwerten und anderer Kapitalanlagen

## 3 Aufteilung der Sparraten in die Schichten 1 bis 3 sowie in (Special) Assets

- Schicht 1 – Basis- oder „Rürupprente“
- Schicht 2 – „Riesterrente“
- Schicht 2 – Betriebliche Altersvorsorge
- Schicht 3 – Private Altersvorsorge (im Versicherungsmantel und/oder Depot)
- Investitionen in Special Assets (mit Leverage Effekt)

## 4 Festlegung der Produktgruppen

- Welche Produkte passen zu Ihren Vorstellungen?

## 5 Produkte und Gesellschaften

- Welche Angebote sind für Sie tatsächlich interessant?

MICHAEL **WERLICH**

# Special Assets
# Der richtige Zug zur richtigen Zeit
## Die ImmoChance Serie

**Im Segment SPECIAL ASSETS biete ich Ihnen exklusiven Zugang zu ausgesuchten Kapitalanlagen für einen ausgewählten Anlegerkreis. Seit 2007 unterhalte ich eine exklusive und strategische Partnerschaft mit dem Mannheimer Emissionshaus Primus Valor. Die handelnden Personen sind seit rund 15 Jahren enge Geschäftspartner. Damit habe ich Einblick in alle Zahlen und Kalkulationen. Das Unternehmen verfügt mit der ImmoChance-Serie sowie dem aktuellen Produkt ICD 8 Renovation Plus über eines der erfolgreichsten Konzepte im Bereich der AIF (alternativen Investment Fonds) am Markt.**

Der Name „Renovation Plus“ ist bei Primus Valor Programm: Durch den Erwerb sowie die gezielte Renovierung und Modernisierung von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotential in deutschen Mittelzentren ist es Primus Valor möglich, marktunabhängige Renditen zu erwirtschaften. So werden Bestandsimmobilien mit solider Bausubstanz durch Maßnahmen wie z.B. einer energetischen Sanierung und einer Veränderung des Raumkonzeptes in modernen und gleichzeitig bezahlbaren Wohnraum umgewandelt. Eine geringer Leerstand sowie teils zweistellige Renditen innerhalb weniger Monate bei vergleichsweise hoher Sicherheit sind das Resultat dieses Ansatzes. Die marktgerechte Preisentwicklung der einzelnen Liegenschaften verstärkt das Rendite-Potential zusätzlich.

**Fakten und Vorteile:**

- Investition in deutsche Wohnimmobilien
- Einfaches, transparentes Konzept
- Investition in reale Sachwerte
- Hohe Sicherheit durch umfassende Regulierung
- Staatlich geförderte Finanzierungsprogramme
- Nachgewiesene Erfolge der Vorgängerfonds
- Professionelles Objekt- und Vermietungsmanagement
- laufende Auszahlungen – bei einer prognostizierten Laufzeit bis 31.12.2023
- Verfügbar voraussichtlich bis Ende 2017

Die Erfolgsstrategie
**Das ImmoChance Geschäftsmodell**

**Startvorteil**
durch günstigen Ankauf: Objekte/Grundstücke jenseits hochpreisiger Boom-Standorte

**Entfaltung des Entwicklungspotentials**
durch Anbau, Neubau, Renovation jenseits hochpreisiger Boom-Standorte

**Laufende Überschüsse**
durch kontinuierliche Aufwertung, Mietmanagement, Hausverwaltung

**Erfolgreicher Exit**
durch lukrativen Immobilienverkauf

Prognostizierter Gesamtrückfluss *
**137,09 % + Gewerbesteueranrechnung**
* inkl. Rückzahlung des eingesetzten Eigenkapitals; bezogen auf das Kommanditkapital ohne Agio Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die Zukunft

IMMOCHANCE DEUTSCHLAND

| | ImmoChance Deutschland G.P.P.1 GmbH & Co. KG | | ImmoChance Deutschland G.P.P.2 GmbH & Co. KG | | ImmoChance Deutschland G.P.P.3 GmbH & Co. KG | | ImmoChance Deutschland G.P.P.4 GmbH & Co. KG | | ImmoChance Deutschland 5 Renovation Plus GmbH & Co. KG | ImmoChance Deutschland 6 – Die Anleihe | | ImmoChance Deutschland 7 Renovation Plu GmbH & Co. geschlossene Investment KG | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | SOLL | IST | SOLL | IST | SOLL | IST | SOLL | IST | IST | SOLL | IST | SOLL | IST |
| Auszahlungen gesamt SOLL/IST | 54 %* | 36 %* | 48 % | 50 % | 42 % | 43 % | 36 % | 37 % | 136,5 %** | 11 % | 11 % | 6,5 % | 6,5 % |

MICHAEL **WERLICH**

# Special Assets
# Der richtige Zug zur richtigen Zeit
# Photovoltaik-Investments

Sie sind auf der Suche nach einer alternativen Investitionsmöglichkeit in Nachhaltigkeit und Ökologie bei gleichzeitig exzellenter Wirtschaftlichkeit? Dann könnte das Thema Photovoltaik sehr interessant für Sie sein. Als Mitgesellschafter der EFC AG verfüge ich über jahrelange Expertise in der professionellen Umsetzung von Photovoltaikanlagen und berate Sie umfassend in allen Facetten zu diesem Thema.

Bei einem Photovoltaik-Investment handelt sich nicht um einen Fonds oder ein ähnliches Finanzprodukt. Vielmehr stellt diese Form der Anlage ein direktes Investment dar. Investoren werden somit Besitzer von Modulanteilen einer Photovoltaikanlage. Daraus ergibt sich eine fest zurechenbare Einspeisevergütung mit eigenem Stromzähler. Gerade in Hinblick auf die zusätzlichen steuerlichen Förderungsmöglichkeiten im Zuge des EEG (erneuerbare Energien Gesetz) macht diese Anlageform zu einer sehr interessanten Option.

**Vorteile:**

- Steuerliche Abschreibungseffekte von 50 Prozent der Investitionssumme in den ersten beiden Jahren
- Direktinvestment mit hoher Einnahmesicherheit durch das EEG über 20 Jahre
- Schlüsselfertige, am Netz befindliche Anlagen – kein Projekt oder Baurisiko
- Chancen über das EEG Gesetz hinaus
- Anlagenbetrieb für 30 Jahre gesichert (2x5 Jahre Option)

Gemeinsam mit der EFC AG haben wir bis dato ca. 60 Parks mit mehr als 120 MW Gesamtleistung realisiert. Über 80 zufriedene Mandanten sind inzwischen als Referenz zu nennen. Selbst habe ich inzwischen in drei Parks mit kumuliert ca. 520 kWp Leistung, investiert. Gerne berate ich Sie umfassend zu diesem Thema und prüfe, inwiefern auch Sie von diesen Modellen profitieren können.

# Analysen
## Methodisch fundiert & evident

Transparenz und Offenheit kennzeichnen meinen Beratungsansatz. Dazu gehört vor allem auch die Generierung einer validen Faktenbasis, damit Entscheidungen fundiert getroffen werden können.

Vor diesem Hintergrund  habe ich im Laufe der Zeit eine Vielzahl an eigenen Tools entwickelt, die völlig unabhängig von Produkten und Produktanbietern, einen exzellenten Überblick über Ist- und Soll-Szenarien generieren.

Auf den folgenden Seiten präsentiere ich Ihnen einen kleinen Auszug aus meinem Analyse-Toolkit. Gerne berate ich Sie individuell dazu.

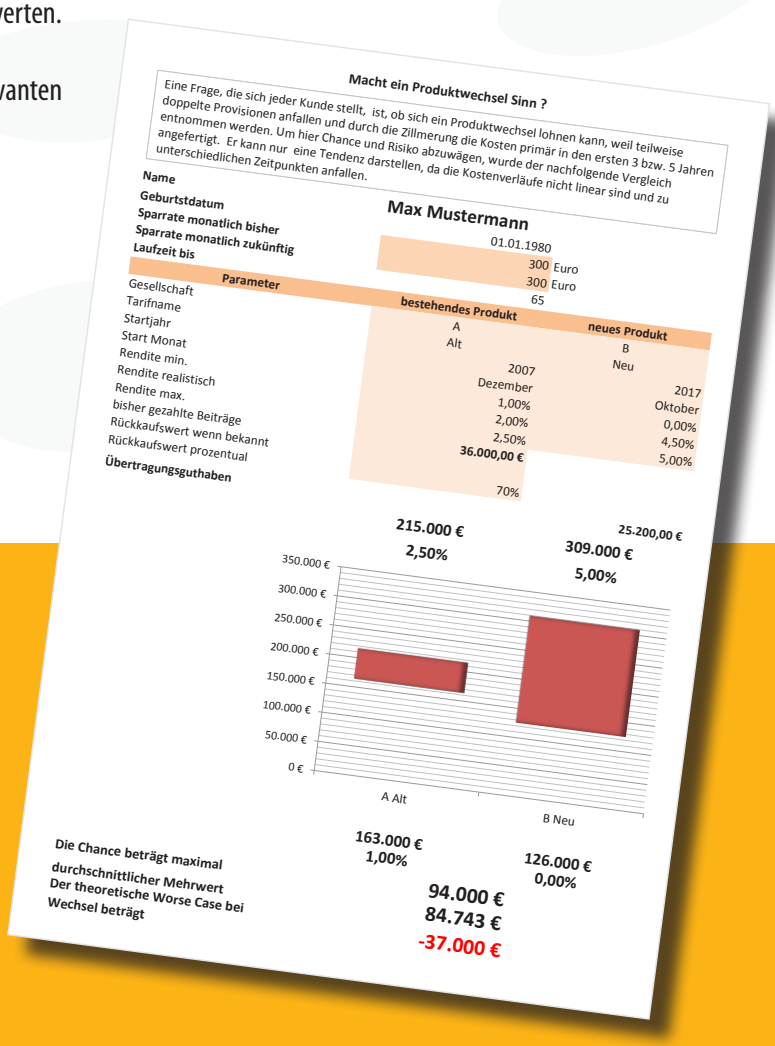
MICHAEL **WERLICH**

# Zahlen lügen nicht
# Macht ein Produktwechsel überhaupt Sinn?

Im Rahmen meines Best-Advice-Prinzips, analysiere ich für Sie Ihre bestehenden Verträge. Oftmals ist ein abgeschlossenes Produkt nicht optimal. Beispielsweise bei einer eher durchschnittlichen Rendite, mangelhafter Garantiemodellage oder zu hohen laufenden Kosten. Dennoch sollte ein Wechsel gut überlegt sein.

So stellt sich beispielsweise die Frage, ob ein Wechsel überhaupt Sinn macht, wenn in diesem Zusammenhang nochmals Einrichtungskosten anfallen und nur ein Teil des Wertes übertragen werden kann. Nur wenn all diese Informationen – auch wechselseitig miteinander – betrachtet werden, lassen sich diese fundiert auswerten.

In meinen Vergleichsrechnungen finden Sie deshalb alle relevanten Parameter. Für einen validen Entscheidungshorizont.



**Macht ein Produktwechsel Sinn ?**

Eine Frage, die sich jeder Kunde stellt, ist, ob sich ein Produktwechsel lohnen kann, weil teilweise doppelte Provisionen anfallen und durch die Zillmerung die Kosten primär in den ersten 3 bzw. 5 Jahren entnommen werden. Um hier Chance und Risiko abzuwägen, wurde der nachfolgende Vergleich angefertigt. Er kann nur eine Tendenz darstellen, da die Kostenverläufe nicht linear sind und zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallen.

| | | |
|---|---|---|
| **Name** | **Max Mustermann** | |
| **Geburtstdatum** | 01.01.1980 | |
| **Sparrate monatlich bisher** | 300 Euro | |
| **Sparrate monatlich zukünftig** | 300 Euro | |
| **Laufzeit bis** | 65 | |
| **Parameter** | **bestehendes Produkt** | **neues Produkt** |
| Gesellschaft | A | B |
| Tarifname | Alt | Neu |
| Startjahr | 2007 | 2017 |
| Start Monat | Dezember | Oktober |
| Rendite min. | 1,00% | 0,00% |
| Rendite realistisch | 2,00% | 4,50% |
| Rendite max. | 2,50% | 5,00% |
| bisher gezahlte Beiträge | **36.000,00 €** | |
| Rückkaufswert wenn bekannt | | |
| Rückkaufswert prozentual | 70% | |
| **Übertragungsguthaben** | **215.000 €** | **25.200,00 €** |
| | **2,50%** | **309.000 €** |
| | | **5,00%** |
| **Die Chance beträgt maximal** | **163.000 €** | **126.000 €** |
| | **1,00%** | **0,00%** |
| **durchschnittlicher Mehrwert** | **94.000 €** | |
| **Der theoretische Worse Case bei Wechsel beträgt** | **84.743 €** | |
| | **-37.000 €** | |



**Auszug:**
Analyse eines Produktwechsels

MICHAEL **WERLICH**

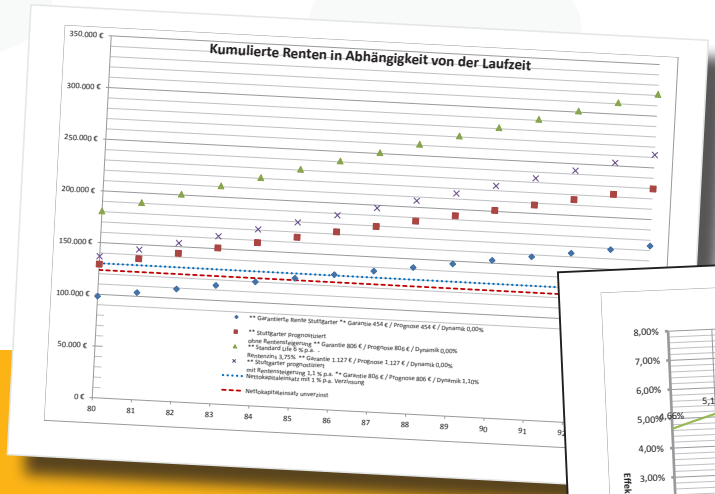
## Zahlen lügen nicht

# Lohnt sich eine Rürup-Rente überhaupt? Und wenn ja, für wen?

Unter Einbeziehung einer Vielzahl von Faktoren, erstelle ich Ihnen eine umfangreiche Analyse rund um ein geplantes Rürup-Engagement.

Sie liefert die Antwort darauf, ob eine Rüruprente für Sie wirklich sinnvoll ist. Analysiert werden dabei beispielsweise auch Wechselwirkungen von der Steuerersparnis in Ansparphase sowie den steuerlichen Effekten in Verrentungsphase.

Es wird aufgezeigt, wie sich die Rendite einer Rüruprente in Abhängigkeit vom erreichten Lebensalter verhält und mit konkreten Zahlen belegt.



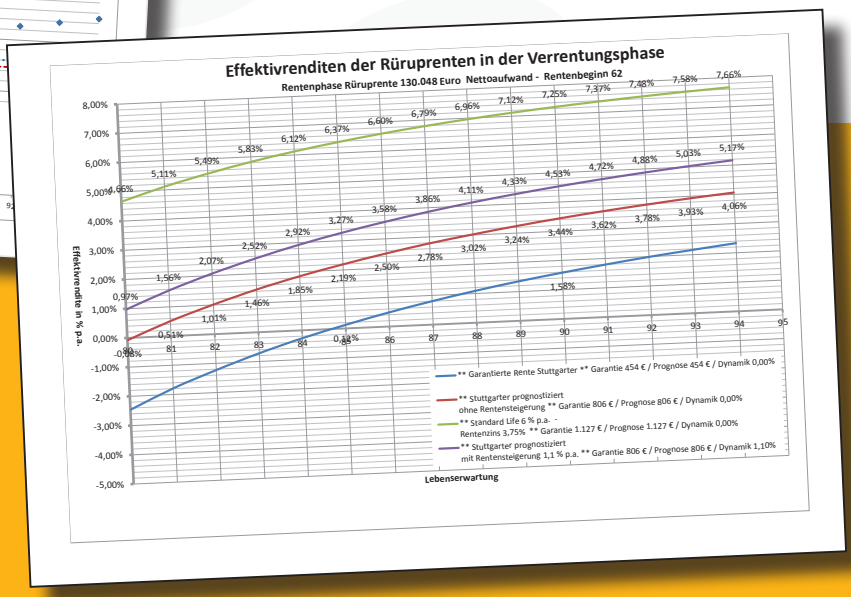




**Abbildung:**
Auszüge aus einer Rürup-Rentenanalyse

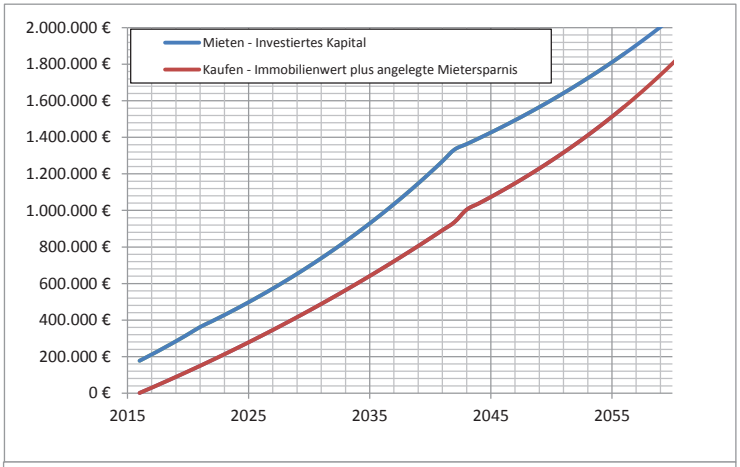
MICHAEL **WERLICH**

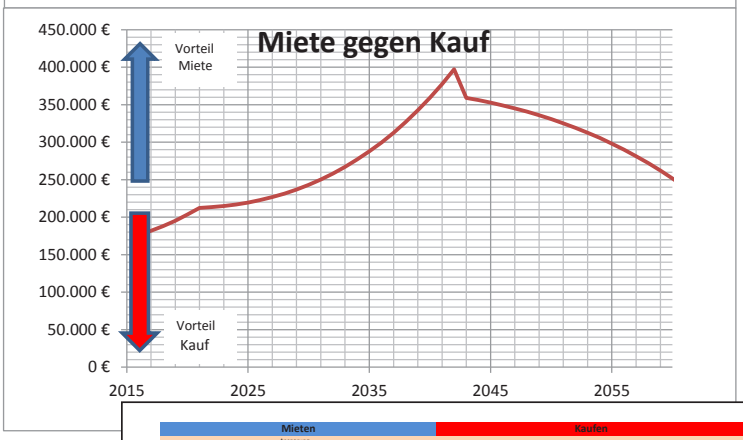
# Zahlen lügen nicht
# Mieten oder kaufen?

## Mieten oder Kaufen

**Parameter**

| | | |
|---|---|---|
| Kaltmiete pro Monat jetzt | 900 | € |
| Immobiliengröße aktuell | 90 | qm |
| Kaltmiete qm jetzt | 10,00 | €/m² |
| Wohnungswechsel in | 5 | Jahr(en) |
| Kaltmiete nach Wohnungswechsel | 1700 | € |
| Immobiliengröße (Kauf und Miete) | 150 | qm |
| Kaltmiete qm jetzt | 11,33 | €/m² |
| Preis pro qm | 5.000 € | |
| Nebenkosten Immobilie (inklusive Makler, Notar und Grunderwerbsteuer) | 6,50% | |
| Zusatzkosten für Umbau und Renovierung | 50.000 € | € |
| Renovierungskosten pro Jahr | 24,00 | €/m² |
| Renovierung | 17,65% | |
| Eigenkapital | 100.000 € | |
| Finanzierungszins über Laufzeit | 2,00% | |
| Geplante Entschuldung nach | 27 | Jahren |
| Tilgung anfänglich | 2,83% | |
| Anlagezins für Tilgung nach Steuern | 4,00% | |
| Anlagezins für Eigenkapital nach Steuern | 4,00% | |
| Wertsteigerung Immobilie pro Jahr | 1,00% | |
| Mietsteigerung pro Jahr | 1,00% | |
| Kaufpreis Immobilie | 750.000 € | |
| Nebenkosten | 48.750 € | |
| Umbaukosten und Renovierung | 50.000 € | |
| Eigenkapital | 100.000 € | |
| **Finanzierungsbedarf** | **748.750 €** | |
| Annuität | 36.159 € | |
| Zins pro Monat | 1.248 € | |
| Tilgung pro Monat | 1.765 € | |
| **Belastung pro Monat** | **3.013 €** | |
| Mehrbelastung pro Monat durch Zinsen vor Umzug | **348 €** | |




| | Mieten | | | | | Kaufen | | | | | | | Sondertilgungen |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mietkosten | Miete pro Monat | Ansparung Tilgung plus Zinsvorteil | Summe | | Restschuld | Zinsen | Tilgung | Renovierung | Wert Immobilie | Ansparung aus Mietvorteil | Summe | |
| **Summe** | **1.218.656 €** | | | | | | **227.555 €** | **748.750 €** | **81.314 €** | | **450.172 €** | | **0 €** |
| 2016 | 10.800 € | 900 € | 27.343 € | 150.000 € | 177.343 € | 748.750 € | 14.975 € | 21.184 € | 1.983 € | 750.000 € | 0 € | 1.250 € | |
| 2017 | 10.908 € | 909 € | 55.671 € | 156.000 € | 211.671 € | 727.566 € | 14.551 € | 21.608 € | 1.983 € | 757.500 € | 0 € | 29.934 € | |
| 2018 | 11.017 € | 918 € | 85.024 € | 162.240 € | 247.264 € | 705.957 € | 14.119 € | 22.040 € | 1.983 € | 765.075 € | 0 € | 59.118 € | |
| 2019 | 11.127 € | 927 € | 115.440 € | 168.730 € | 284.170 € | 683.917 € | 13.678 € | 22.481 € | 1.983 € | 772.726 € | 0 € | 88.809 € | |
| 2020 | 11.239 € | 937 € | 146.962 € | 175.479 € | 322.441 € | 661.436 € | 13.229 € | 22.931 € | 1.983 € | 780.453 € | 0 € | 119.017 € | |
| 2021 | 11.351 € | 946 € | 179.632 € | 182.498 € | 362.130 € | 638.505 € | 12.770 € | 23.389 € | 1.983 € | 788.258 € | 0 € | 149.752 € | |
| 2022 | 20.400 € | 1.700 € | 204.560 € | 189.798 € | 394.358 € | 615.116 € | 12.302 € | 23.857 € | 1.983 € | 796.140 € | 0 € | 181.024 € | |
| 2023 | 20.604 € | 1.717 € | 230.281 € | 197.390 € | 427.671 € | 591.259 € | 11.825 € | 24.334 € | 1.983 € | 804.102 € | 0 € | 212.843 € | |
| 2024 | 20.810 € | 1.734 € | 256.825 € | 205.285 € | 462.111 € | 566.925 € | 11.338 € | 24.821 € | 1.983 € | 812.143 € | 0 € | 245.218 € | |
| 2025 | 21.018 € | 1.752 € | 284.223 € | 213.497 € | 497.720 € | 542.104 € | 10.842 € | 25.317 € | 1.983 € | 820.264 € | 0 € | 278.160 € | |
| 2026 | 21.228 € | 1.769 € | 312.506 € | 222.037 € | 534.543 € | 516.786 € | 10.336 € | 25.824 € | 1.983 € | 828.467 € | 0 € | 311.680 € | |
| 2027 | 21.441 € | 1.787 € | 341.708 € | 230.918 € | 572.627 € | 490.962 € | 9.819 € | 26.340 € | 1.983 € | 836.751 € | 0 € | 345.789 € | |
| 2028 | 21.655 € | 1.805 € | 371.864 € | 240.155 € | 612.019 € | 464.622 € | 9.292 € | 26.867 € | 1.983 € | 845.119 € | 0 € | 380.498 € | |
| 2029 | 21.872 € | 1.823 € | 403.010 € | 249.761 € | 652.771 € | 437.755 € | 8.755 € | 27.404 € | 1.983 € | 853.570 € | 0 € | 415.815 € | |
| 2030 | 22.090 € | 1.841 € | 435.183 € | 259.751 € | 694.934 € | 410.351 € | 8.207 € | 27.952 € | 1.983 € | 862.106 € | 0 € | 451.755 € | |
| | | | | | | | | | | 870.727 € | 0 € | 488.328 € | |
| | | | | | | | | | | 879.434 € | 0 € | 525.547 € | |
| | | | | | | | | | | 888.228 € | 0 € | 563.423 € | |
| | | | | | | | | | | 897.110 € | 0 € | 601.969 € | |
| | | | | | | | | | | 906.082 € | 0 € | 641.196 € | |
| | | | | | | | | | | 915.143 € | 0 € | 681.119 € | |
| | | | | | | | | | | 924.294 € | 0 € | 721.749 € | |
| | | | | | | | | | | 933.537 € | 0 € | 763.101 € | |
| | | | | | | | | | | 942.872 € | 0 € | 805.187 € | |
| | | | | | | | | | | 952.303 € | 0 € | 848.021 € | |
| | | | | | | | | | | 961.824 € | 0 € | 891.618 € | |
| | | | | | | | | | | 971.442 € | 0 € | 935.992 € | |
| | | | | | | | | | | 981.157 € | 23.078 € | 1.004.235 € | |
| | | | | | | | | | | 990.968 € | 47.331 € | 1.038.299 € | |
| | | | | | | | | | | 1.000.878 € | 72.808 € | 1.073.686 € | |
| | | | | | | | | | | 1.010.887 € | 99.560 € | 1.110.447 € | |
| | | | | | | | | | | 1.020.996 € | 127.641 € | 1.148.637 € | |
| | | | | | | | | | | 1.031.206 € | 157.108 € | 1.188.313 € | |
| | | | | | | | | | | 1.041.518 € | 188.017 € | 1.229.534 € | |
| | | | | | | | | | | 1.051.933 € | 220.429 € | 1.272.362 € | |
| | | | | | | | | | | 1.062.452 € | 254.408 € | 1.316.860 € | |
| | | | | | | | | | | 1.073.077 € | 290.018 € | 1.363.094 € | |
| | | | | | | | | | | 1.083.807 € | 327.327 € | 1.411.134 € | |
| | | | | | | | | | | 1.094.645 € | 366.406 € | 1.461.051 € | |
| | | | | | | | | | | 1.105.592 € | 407.329 € | 1.512.921 € | |
| | | | | | | | | | | 1.116.648 € | 450.172 € | 1.566.820 € | |

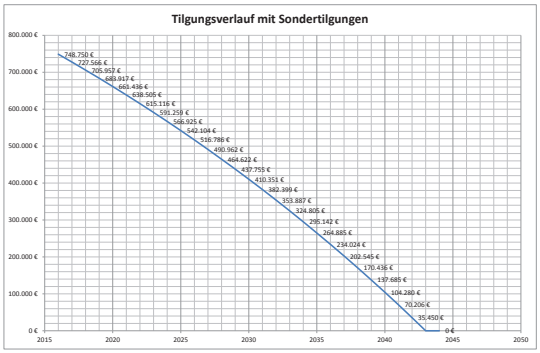



**Abbildung:**
Eingabemaske meines Mieten oder Kaufen-Tools

**Abbildung:**
Detailierte Auswertungen unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Parameter

MICHAEL **WERLICH**

## Sie möchten mehr erfahren?

# Dann vereinbaren Sie jetzt einen individuellen Beratungstermin

Ganz gleich, ob Vor-Ort-Termin, in meinem Hamburger Büro oder in entspannter Umgebung als Onine-Beratung: Ich bin für Sie da.

Vereinbaren Sie dazu ganz einfach Ihren Wunschtermin mit mir. Am frühen Morgen oder am späten Abend oder gar in Sonderfällen auch am Wochenende – ich stehe Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung und nehme mir gerne für Sie Zeit.

**Michael Werlich**
Spadenteich 1
20099 Hamburg
Tel: 040 78899-108
Fax: 040 78899-208
Mobil: 0177 534 68 69
michael.werlich@efc.ag
www.michael-werlich.de

## Ich freue mich auf Sie!

**www.michael-werlich.de**

MICHAEL **WERLICH**