

EFC Update

Smarte Ideen für Ihre Finanzen

Ausgabe 3.Q

- 3** EFC Wealth –
Ihr Investment, Ihr Stil:
Individuelle Akzente
für Ihr Portfolio
- 6** Offmarket-
Wohnimmobilien –
versteckter Zugang,
starke Chancen
- 8** Lebensversicherung
im Realitätscheck:
Lohnt sich Ihr Vertrag
noch heute?



Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe unseres **EFC Update+** Newsletters präsentieren wir Ihnen die Weiterentwicklung der Vermögensverwaltung **EFC Wealth**. Mit neun **Portfolio-Akzenten** können Sie – als Ergänzung zu Ihrem **Masterportfolio** – ab sofort Ihre Themenschwerpunkte zum Ausdruck bringen, ohne die Balance eines global diversifizierten Fundaments zu verlieren.

Übersetzen Sie Ihre Ziele in präzise Akzente, die Stabilität oder Wachstum erzeugen können, fügen Sie diese kontrolliert Ihrem bestehenden Portfolio hinzu und gewinnen zugleich den wiedererkennbaren eigenen Stil. Kurz: Sie entscheiden über die Richtung, EFC Wealth liefert Struktur, Disziplin und Reporting – damit **Individualität** nicht zum Zufall, sondern zu einem planbaren Vorteil wird.

Im Beitrag „**Offmarket-Wohnimmobilien – versteckter Zugang, starke Chancen**“ öffnen wir Ihnen ein „leises“, aber wirkungsvolles Fenster zu Immobilienbeständen, die bereits professionell bewirtschaftet werden – und somit zu geprüfter Substanz und kalkulierbaren Mieteinnahmen. Die Bestandsimmobilien bieten **planbare Cashflows ab Tag eins** und realistische Wertsteigerungs-Hebel – in einem Umfeld knappen Neubaus und stabiler Nachfrage.

Und weil gute Entscheidungen Transparenz brauchen, liefert Ihnen der Artikel „**Lebensversicherung im Realitätscheck: Lohnt sich Ihr Vertrag noch heute?**“ Klartext statt Mythen. Viele Policen laufen seit Jahren, doch hat sich die ursprüngliche Erwartung erfüllt? Erhalten Sie Informationen über den professionellen Check dieser Verträge, der aus komplexen Details klare Antworten macht.

Drei Themen, ein Ziel: Ihnen Orientierung zu geben, damit sich die nächsten Schritte richtig anfühlen. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen des **EFC Update+** und freue mich auf unseren Austausch!

Herzliche Grüße

Sebastian Köhler

Sebastian Köhler
EFC Rhein-Neckar

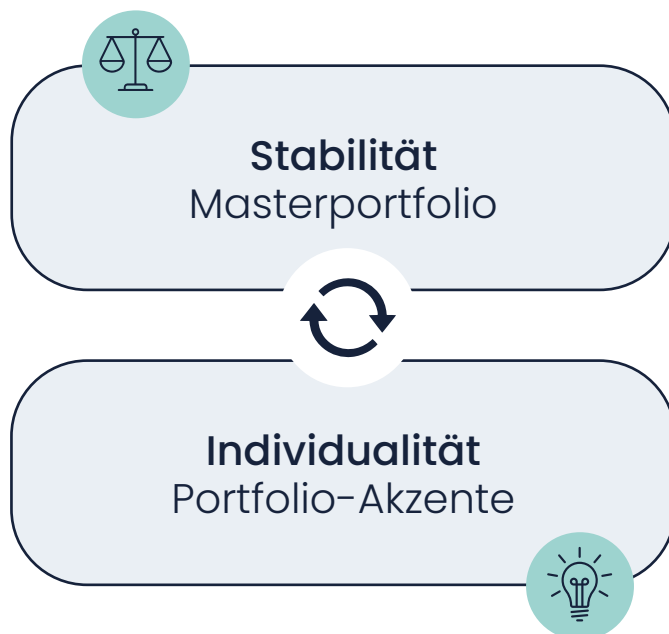


EFC Wealth – Ihr Investment, Ihr Stil: Individuelle Akzente für Ihr Portfolio

Ab dem 1. Oktober 2025 ergänzt die Vermögensverwaltung der EFC AG die Masterportfolios um **neun Portfolio-Akzente**. Bis zu vier Akzente, jeweils max. 10 % – in Summe bis max. 25 %, je nach Risikoneigung Ihres gewählten Masterportfolios – können beigemischt werden. Die optimale Gewichtung ermittelt EFC Wealth automatisch, entlang Ihrer Ziele und Ihres Risikoprofils. **Ergebnis: Ein stabiles globales Fundament erhält Ihren persönlichen Stil – ohne Klumpenrisiken.**

Warum dieser Schritt zählt?

Die hybride Vermögensverwaltung der EFC AG hat zwei Versprechen:



Stabilität liefert das professionell gemanagte **Masterportfolio** – breit gestreut, wissenschaftlich fundiert, klar strukturiert. Individualität entsteht, wenn Sie Themen abbilden können, die Ihnen wirklich wichtig sind. Genau hier setzen die neuen **Portfolio-Akzente** an: Sie verfeinern den Charakter Ihres Depots gezielt, transparent und diszipliniert, ohne den globalen Kern aus dem Gleichgewicht zu bringen.







Der Kern bleibt – die Akzente geben Profil

Die Masterportfolios von EFC Wealth bilden weiterhin das Herzstück:

- ✓ systematische Prozesse
- ✓ internationale Diversifikation
- ✓ verlässliche Risikosteuerung

Neu ist, dass Sie dieses Fundament mit neun präzise definierten Themen akzentuieren können:

STABILITÄT

-  **Gold:** Mögliches Stabilisierungselement in Stressphasen
-  **Schweizer Werte:** Qualitätsunternehmen mit solider Bilanzkultur
-  **Rohstoffe (ohne Agrar):** Realwirtschaftlicher Gegenpol mit zyklischem Charakter
-  **Wasser:** Infrastruktur, Aufbereitung, Effizienz – langfristige Grundnachfrage

Wichtig: Akzente ersetzen die breite Streuung nicht – sie verfeinern sie!

WACHSTUM

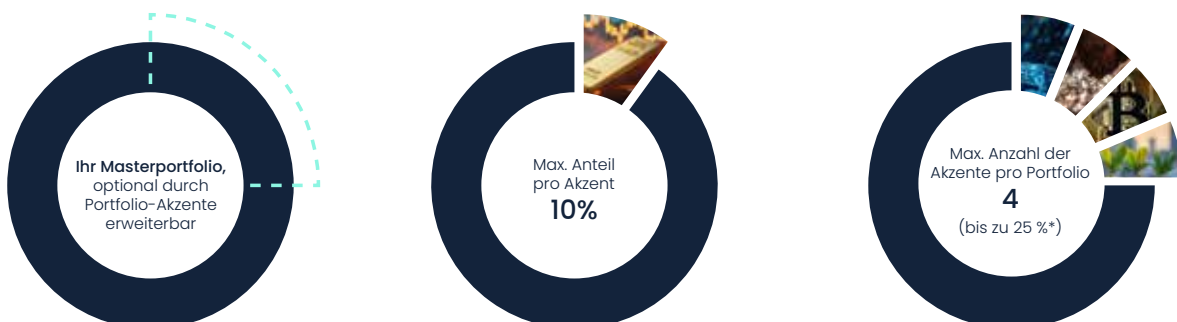
-  **Emerging Markets:** Zusätzliche Wachstumsdynamik jenseits der entwickelten Märkte
-  **Technologie & KI:** KI als Querschnittstechnologie – von Halbleitern über Software/Modelle und Cloud-Infrastruktur bis zu industriellen Anwendungen
-  **Verteidigung:** Sicherheit, Ausrüstung, Technologien – ein strukturell geprägtes Feld
-  **Blockchain-Technologie:** Anbieter und Infrastrukturen rund um Tokenisierung, Sicherheit und Transaktionen
-  **Bitcoin:** Die digitale Knappheitsthese als klar begrenzte, regulierte Beimischung im Rahmen definierter Leitplanken

Leitplanken, die schützen

Individualität braucht Regeln. Darum gelten klare Grenzen: max. vier Akzente, je Akzent bis zu 10 %, insgesamt max. 15–25 %, abhängig vom gewählten Masterportfolio. Die optimale Gewichtung ermittelt EFC Wealth automatisch – abgestimmt auf Zielsetzung, Risikoprofil und Präferenzen.

Ergebnis: pointierte Schwerpunkte, ohne Klumpenrisiken.

Mögliche Zusammensetzung Ihres individuellen Portfolios (exemplarische Darstellung)



* abhängig von der Risikoneigung Ihres gewählten Masterportfolios

So könnte es in der Praxis aussehen

(Beispiele, keine Empfehlungen)

1

Sicherheitsnetz verfeinern: Globales Kernportfolio, ergänzt um **Gold** und **Schweizer Werte**.

Ziel: ein Hauch mehr **Qualität** und **Resilienz**, ohne die internationale Ausrichtung aufzugeben. Gold kann in volatilen Phasen stabilisieren, Schweizer Blue Chips stehen für Ertragskraft und Verlässlichkeit.

Zukunft fokussieren mit Technologie & KI: Kernportfolio plus **Technologie & KI** und **Wasser**.

Ziel: lernkurvengetriebenes **Wachstum** entlang der KI-Wertschöpfungskette (Chips > Software > Cloud > Industrie) kombinieren mit einem **realwirtschaftlichen Dauertrend** (Wasserinfrastruktur, Aufbereitung, Effizienz). Innovationsdynamik trifft Grundnachfrage.

2

Digital und real – pointiert kombiniert: Kernportfolio plus **Bitcoin** und **Blockchain-Technologie** (optional: Rohstoffe, sofern die Summe der Akzente im Rahmen bleibt).

Ziel: die **Knappheits- und Netzwerkeffekte** von Bitcoin dosiert erschließen und zugleich die **Anwendungsseite** über Blockchain-Dienstleister abbilden. Rohstoffe können – je nach Profil – den realwirtschaftlichen Gegenpol setzen.

3

Transparenz statt Bauchgefühl

Jeder Akzent ist inhaltlich klar beschrieben – Rolle im Portfolio und thematische Reichweite. Statt „Sammelsurium“ erhalten Sie präzise Bausteine, die sich nachvollziehbar in das Masterportfolio einfügen. Die automatisierte Gewichtung verhindert Überbetonungen: Individualität ja, Klumpenrisiko nein.

Hybrid gedacht – digital, aber dennoch persönlich

EFC Wealth bleibt hybrid: digital behalten Sie den Überblick in Echtzeit, zudem steht Ihnen Ihr EFC Financial Planner als Berater zur Seite.

So wird Vermögensverwaltung komfortabel und erfolgreich: Daten dort, wo Sie sie brauchen – Gespräch dann, wenn Entscheidungen anstehen.

Für wen eignen sich Portfolio-Akzente?

Für Anlegerinnen und Anleger, die globale Stabilität suchen und dennoch eigene Schwerpunkte setzen möchten – ob aus Überzeugung (z. B. Wasser, Schweizer Qualität), mit Blick auf Zukunftsthemen wie Technologie & KI, oder um digitale Knappheit über Bitcoin bewusst zu dosieren. Entscheidend ist nicht, ob Sie akzentuieren, sondern welche Themen zu Ihren Zielen passen – und wie viel.

Neugierig, welche Mischung Ihren Stil trifft?

Ihr **EFC Financial Planner** zeigt Ihnen, welche Akzent-Kombination zu Ihren Zielen und Ihrem Risikoprofil passt und wie sich die Anteile automatisiert im vorgesehenen Rahmen steuern lassen. **So bleibt der Kern stark und Ihr Portfolio bekommt Charakter!**

Offmarket- Wohnimmobilien: versteckter Zugang, starke Chancen



Diskreter Zugang zu professionell gemanagten, bereits jahrelang bewährten Wohnimmobilien – ohne Bietergefechte, mit sauberer Dokumentation, planbaren Cashflows und spürbarem Preissteigerungspotenzial. In einem Markt mit Wohnungsknappheit, schwachem Neubau und stabilisierten Preisen ist genau das ein seltenes, qualitätsgesichertes Angebot. Unser aktuelles Offmarket-Fenster eröffnet Ihnen die Chance, vermietete Bestände zu erwerben, die nicht im Rampenlicht stehen, dafür mit Substanz und kalkulierbaren Mieten überzeugen.

Was „Offmarket“ bedeutet – ganz einfach erklärt

Stellen Sie sich ein beliebtes Restaurant vor, das offiziell ausgebucht ist. Wer zum Freundeskreis gehört, bekommt dennoch einen Tisch – ohne Warteschlange, ohne Lärm, einfach diskret. Offmarket funktioniert ähnlich: Immobilien werden nicht öffentlich inseriert, sondern gezielt und leise an einen ausgewählten Kreis vermittelt. Das nimmt den Druck aus dem Prozess, verhindert Bietergefechte und verschafft Zeit für eine gründliche Prüfung. Statt schneller Klicks zählen hier belastbare Unterlagen, klare Gespräche und die Qualität der Objekte. Für Sie heißt das: weniger Trubel, mehr Überblick, saubere Dokumentation – und damit bessere Entscheidungen.

Warum gerade jetzt Offmarket Sinn macht?

Die Grundlogik des Wohnens ist unverändert: Menschen brauchen Wohnraum – heute, morgen und übermorgen. Gleichzeitig bleibt der Neubau in vie-

len Regionen hinter dem Bedarf zurück, Genehmigungen dauern länger, Finanzierung und Baukosten werden sorgfältiger bewertet. In dieser Lage rücken Bestandswohnungen mit solider Vermietbarkeit in den Mittelpunkt, denn sie liefern planbare Cashflows ab dem ersten Tag. Wenn solche Bestände Offmarket angeboten werden, spielt zusätzlich das Timing für Sie: Diese Gelegenheiten sind oft zeitlich gebündelt, gut vorbereitet und nicht beliebig reproduzierbar. In einer Phase stabilisierter Preise eröffnet das diskrete Umfeld die Möglichkeit, fair zu verhandeln und sachlich zu prüfen – ohne die Preisdynamik öffentlicher Bieterwettläufe.

Der besondere Ursprung: professionell gemanagt, jahrelang bewährt

Das aktuelle Angebot umfasst vermietete Wohneinheiten, die zuvor mehrere Jahre in professionellem Fondsbesitz waren. Diese Historie ist Ihr Vorteil, denn die Objekte wurden nicht nur gekauft, sondern aktiv geführt: von technischen Maßnahmen über Vermietungsstrategien bis zum laufenden Gebäudebetrieb. Die Ergebnisse sind dokumentiert – Mietlisten, Energieausweise, Capex-Historien, Wartungsverträge, Verwalterberichte. Sie erhalten keine Versprechungen, sondern geordnete Fakten. Gleichzeitig spricht die mehrjährige Bewirtschaftung für Stabilität: jahrelang bewährte Praxis statt Papierkonzept. Gerade diese Kombination aus „professionell gemanagt“ und „jahrelang bewährt“ schafft eine Grundlage, auf der sich planbare Cashflows realistisch einschätzen lassen – und das mit einer Tiefe, die man in der offenen Vermarktung selten findet.

Wo das Value-add-Potenzial liegt?

Neben dem soliden Ist-Zustand bieten viele dieser Bestände gezielte Werthebel, die nicht spekulativ, sondern realistisch sind. Dazu zählen etwa behutsame Modernisierungen im Mieterwechsel – Bäder, Böden, Küchen –, die optische Aufwertung von Treppenhäusern und Außenanlagen oder eine Feinjustierung der Dienstleisterstrukturen, die Nebenkosten und Abläufe verbessert.

Auch energetische Maßnahmen, die bereits umgesetzt wurden oder wirtschaftlich sinnvoll ergänzt werden können, zahlen auf die Attraktivität der Wohnungen ein. Dieses Wertsteigerungspotenzial ist transparent beschrieben, die Budgets sind planbar und die Wirkung auf Vermietbarkeit und Erträge lässt sich anhand der vorhandenen Historie besser abschätzen als bei unbewirtschafteten Einzelobjekten.



Ihre Vorteile auf einen Blick

Offmarket bedeutet in der Praxis: ein leiser, strukturierter Prozess ohne Bietergefechte, der sich auf qualitätsgesicherte Objekte stützt. Vermietete Einheiten liefern planbare Cashflows ab Tag eins, während das professionelle Management und die jahrelang bewährte Historie die Entscheidungssicherheit erhöhen. Statt diffusem Bauchgefühl gibt es überprüfbare Fakten, statt Zeitverlust durch ungeordnete Unterlagen klare Datenräume. Und dort, wo sich sinnvolle Value-add-Maßnahmen anbieten, sind sie als realistische Schritte beschrieben – mit Augenmaß statt Übermut.

So führt EFC Sie durch den Prozess:

- Kurzer, zielgerichteter Austausch über Lagepräferenzen, Volumen, Renditeerwartung und Zeitfenster
- Erhalt einer geordneten Erstübersicht zu passenden Objekten
- Vor-Ort-Eindruck mit Objektbegehung und Umfeldcheck nach Absprache möglich
- Plausibilisierung mit Cashflow-Modell, Szenarien bei Mieterwechseln und einem realistischen Capex-Pfad
- Wenn alles passt, werden Angebot und Vertrag strukturiert und die Übergabe erfolgt, mit einer klaren Checkliste.
- **Das Ziel ist einfach:** so viel Tiefe wie nötig, so wenig Aufwand wie möglich, damit Sie zügig und überzeugt entscheiden können!

Ihr nächster Schritt



Kontaktieren Sie Ihren **EFC Financial Planner**, um konkrete Objekte, vollständige Unterlagen und einen klaren und verlässlichen Weg zur Entscheidung kennenzulernen.

Dieser Newsletter ersetzt keine individuelle Prüfung. Konkrete Objektunterlagen, Datenräume und Detailauswertungen stellen wir Ihnen im persönlichen Austausch mit Ihrem EFC Financial Planner gerne zur Verfügung.

Lebensversicherung im Realitätscheck: lohnt sich Ihr Vertrag noch heute?

Märkte ändern sich, Zinsen auch – Lebenspläne ohnehin. Was gleich bleibt: der Wunsch nach Klarheit. Genau hier unterstützt EFC. Ihr Financial Planner macht aus komplexen Policen eine nachvollziehbare Geschichte:

- ✓ Was hat der Vertrag bisher geleistet?
- ✓ Was ist ab jetzt realistisch?
- ✓ Und wie sieht die Mechanik dahinter aus?

Warum jetzt hinschauen?

Viele Policen wurden abgeschlossen, als Garantiezinsen höher waren und Überschüsse großzügiger kalkuliert wurden. Heute treffen diese Altannahmen auf neue Rahmenbedingungen. Das muss nichts Schlechtes bedeuten – aber es verlangt nach Transparenz. **EFC setzt dafür auf eine nüchterne Analyse, die Erwartungen erdet und gute Entscheidungen möglich macht.**

Zwei Kennzahlen, die den Ton angeben

- **Bisherige Rendite** zeigt, wie sich Ihre Einzahlungen bis heute entwickelt haben.
- **Fortführungsrendite** macht sichtbar, welche Erträge ab jetzt realistisch sind, wenn der Vertrag weiterläuft.

Erst im Zusammenspiel entsteht ein Bild, das trägt: Die Vergangenheit erklärt die Strecke bis hierher, die Fortführungsrendite die Route nach vorn. Ihr EFC Financial Planner berechnet beide Werte auf Basis der Originalunterlagen – offen, nachvollziehbar, ohne kosmetische Annahmen.

Beispiel:

Monatsbeitrag:	200 €
Laufzeit:	12 Jahre
Einzahlungen:	28.800 €
Aktueller Rückkaufswert:	30.400 €



Bisherige Rendite:	rund 1,9 % p. a.
Fortführungsrendite: (konservative Projektion)	1,2 – 1,6 % p. a.

Die Zahlen wirken unspektakulär – und sind damit ehrlich. Erst auf dieser Basis lohnt die Einordnung, ob der Vertrag noch zum Zielbild passt.



Die stillen Hebel, die später über Ruhe entscheiden:

Rentenfaktoren

Sie bestimmen, welche lebenslange Monatsrente aus einem Kapitalstock entsteht. Unterschiede im Nachkommabereich summieren sich über Jahre zu spürbaren Differenzen. Ihr EFC Financial Planner übersetzt die Faktoren in Euro-Werte je 10.000 € Kapital – verständlich und greifbar.



Kostenstruktur

Abschluss-, Verwaltungs- und Fondskosten wirken leise, aber dauerhaft. Entscheidend ist, wie stark sie die Rendite mindern und ob die Struktur im Marktvergleich schlank ist. EFC macht diese Effekte sichtbar – ohne Fachchinesisch.



Überschüsse & Garantien

Welchen Anteil haben sie heute realistisch an der Gesamtrendite? Wie vorsichtig kalkuliert der Anbieter? Ihr Planner ordnet die Annahmen ein und zeigt, wie sensibel die Ergebnisse auf Änderungen reagieren.



Anlagestrategie im Mantel

Passt die Ausrichtung noch zu Zeithorizont und Risikoprofil? Oder gibt es zeitgemäßere, transparentere Wege – innerhalb oder außerhalb des Policenmantels? EFC erklärt die Unterschiede, damit Sie die Logik verstehen.

Hinweis: Dieser Artikel informiert journalistisch und ersetzt weder Steuer- noch Rechtsberatung. Für rechtliche Bewertungen können auf Wunsch spezialisierte Rechtsanwälte hinzugezogen werden.

Wenn die Performance schwächelt: Prüfpfade – sachlich erklärt

Nicht jeder Altvertrag braucht Veränderung. Manchmal genügt es, die Erwartungen zu justieren; manchmal ist eine Neuaufstellung sinnvoll.

Typische Pfade, die geprüft werden:

- **Umschichtung** in modernere, fondsgebundene Tarife oder ETF-basierte Modelle (sofern vertraglich möglich und strategisch plausibel).
- **Beitragsfreistellung** oder **Teilrückkäufe** zur Liquiditätssteuerung.
- **Auszahlvarianten**, die steuer- und liquiditätsschonend gestaltet werden können.

EFC ersetzt keine Steuer- oder Rechtsberatung. Aber Ihr Financial Planner bereitet die finanziellen Wirkungen so auf, dass Fachleute – und Sie – damit präzise weiterarbeiten können.

Wenn Formales ins Spiel kommt

Gerade bei älteren Verträgen treten mitunter rechtliche Besonderheiten zutage. In einzelnen Fällen führten juristische Prüfungen zu Rückabwicklungen, die finanziell günstiger waren als Kündigung oder bloßes Weiterlaufen. EFC selbst berät rechtlich nicht, kann aber auf Wunsch spezialisierte Rechtsanwälte einbinden und die Vertragsdaten strukturiert bereitstellen – effizient und auf Augenhöhe.

Unsere Beratung, Ihr Nutzen:

- ✓ **Klarheit statt Mythen:** Zahlen, die man versteht – und Entscheidungen, die sich gut anfühlen.
- ✓ **Marktüberblick:** Zugriff auf den gesamten deutschen Lebensversicherungsmarkt.
- ✓ **Souveränität:** Eine Entscheidung, die zu Ihnen passt – begründet, dokumentiert, überprüfbar.
- ✓ **Begleitung:** Ein fester Ansprechpartner, der Ihre Historie kennt und in Ihrem Sinne vorausdenkt.

EFC Financial Planning

Sebastian Köhler

Financial Planner
Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

EFC Rhein-Neckar
Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 / 16 61 51 58
Fax 06 21 / 39 99 13 61
Mobil 01 76 / 23 53 43 59

sebastian.koehler@efc.ag
www.efc.ag



Aufsichtsbehörde nach § 34c GewO: Landratsamt Rhein-Neckar-Kreis | Kurfürstenanlage 38-40 | 69115 Heidelberg | www.rhein-neckar-kreis.de

Aufsichtsbehörde nach § 34d GewO: IHK Pfalz | Ludwigsplatz 2-4 | 67059 Ludwigshafen am Rhein | <https://www.pfalz.ihk24.de>

Eingetragen als Versicherungsmakler mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO im Vermittlerregister gemäß § 11 a GewO unter folgender Registrierungsnummer: D-3YL5-XZJ64-47, einsehbar unter www.vermittlerregister.info

Aufsichtsbehörde nach § 34i GewO: IHK Pfalz | Ludwigsplatz 2-4 | 67059 Ludwigshafen am Rhein | <https://www.pfalz.ihk24.de>

Eingetragen als Immobilardarlehensvermittler mit einer Erlaubnis nach § 34i Abs. 1 GewO im Vermittlerregister gemäß § 11 a GewO unter folgender Registrierungsnummer: D-W-153-YNPV-11, einsehbar unter <http://www.vermittlerregister.info>