

# Erstgespräch FAQ

## Häufige Fragen der Interessenten zur Nico Hüscher GmbH im unverbindlichen Planungsgespräch

### Was zeichnet die Nico Hüscher GmbH aus?

Wir beraten **jeden unserer Kunden** individuell – und genau so, wie wir auch selbst beraten werden wollen. Unserer Meinung nach sind **99 % aller Wettbewerber** aus der Finanzbranche entweder fachlich schlecht oder arbeiten nur für die eigene, kurzfristige Gewinnmaximierung – im **schlimmsten Fall** fällt beides zusammen.

Die [Nico Hüscher GmbH](#) hat die Vision, „**echte Anlageberatung**“ im deutschen Finanzmarkt als neuen Standard zu etablieren und das heißt: Kunden erhalten von ihren Beratern eine **Netto-zu-Netto-Berechnung**, damit sie ein genaues Bild haben, was **nach Kosten & Steuern** bleibt. Wir erkennen schon heute, dass wir mit unserer Marke und unserem Konzept auf fruchtbaren Boden stoßen. [Unsere zufriedenen Kunden sprechen für sich.](#)

### Was macht unsere Beratung so besonders?

Da wir langfristig als Berater an Ihrer Seite stehen wollen, haben wir unser Unternehmen **vollkommen transparent** und somit in der Weise gestaltet, dass Ihr langfristiger Erfolg auch unser langfristiger Erfolg ist.

Wir wollen **nicht wie viele andere Unternehmen am Markt** sein, die möglichst schnell abkassieren und dann wieder verschwinden. Alle Berater der Nico Hüscher GmbH agieren wirklich unabhängig und kennen in erster Linie **nur ein Interesse**: das ihrer Kunden. Deshalb haben wir auch keine eigenen Produkte, die verkauft werden müssen.

Unsere Berater sind bei der Nico Hüscher GmbH, weil Sie **intelligent beraten** wollen. Die Freiheit, unseren Kunden, **alle Produkte am Markt** anbieten zu können, ist ihr höchstes Gut. Statt sich auf die Erfüllung vorgegebener Verkaufsziele zu fokussieren, konzentrieren sich unsere Berater voll und ganz auf Sie – und bislang führt unser Weg zu **zufriedenen Kunden** und Mitarbeitern.

### Was bedeutet es, dass die Nico Hüscher GmbH unabhängig ist?

**Die Nico Hüscher GmbH ist inhabergeführt** – das bedeutet: Es gibt keine Banken oder Versicherungen, die Anteile bei uns haben oder direkt an uns verdienen. Wir sind als **unabhängige Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler** registriert, was uns übrigens auch gesetzlich dazu verpflichtet, nur in Ihrem Interesse zu handeln. Dadurch können wir **explizit ausschließen**, dass **externe Akteure** Einfluss auf unsere Beratungsprozesse nehmen.

Außerdem erhalten alle unsere Mitarbeiter ein festes Gehalt – und zwar ohne Umsatzbeteiligung oder Ähnliches. Das ist übrigens ein **sehr unüblicher Weg in der Finanzbranche**, aber wir sind davon überzeugt, dass nur so in jeder Lebenslage Ihr **Finanzkonzept im Vordergrund** steht und stehen kann. Diese **Freiheit** von Abhängigkeiten und monetären Anreizen **unterscheidet uns** von Banken, Versicherungen, Finanzvertrieben und vielen kleineren Finanzberatern.

Weitere Informationen zu unserer Unabhängigkeit finden Sie hier: [unabhängige Beratung](#)

## Wer ist die Nico Hüscher GmbH?

### Kommentar von Dr. Annikki Schoolmann (Gründerin)

„Schon vor der Unternehmensgründung im Jahr 2019 durch Herrn Hüscher und mich, haben wir bei der **konzeptionellen Ausarbeitung** ausschließlich an das Interesse unserer Kunden gedacht. Unser Ansatz war einfach und klar: Wir wollten die **bestmögliche Anlageberatung Deutschlands** anbieten können. Nach einigen Jahren des kontrollierten Wachstums haben wir heute mit etwa 15 festangestellten Mitarbeitenden unsere „Wohlfühlgröße“ erreicht. **Es soll persönlich bleiben.**“

„Unser **kleines Team** besteht aus Mitarbeitern, die **langjährige Erfahrungen** im Fondsmanagement, in Finanzvertrieben, Versicherungen, Banken, Unternehmensberatungen und im Marketing vorweisen können.“

„Zusammen mit Nico Hüscher und unserem Team stehen wir dafür ein, Ihnen eine **ganzheitliche Finanzberatung** mit höchsten Qualitätsansprüchen zu bieten, um unserem Slogan gerecht zu werden: ‘Echte Anlageberatung - Geldanlage macht Spaß’“

## Fragen zu Kosten und Nutzen

### Wie sieht ein ganzheitliches Finanzkonzept aus?

#### Kommentar von Nico Hüscher (Gründer)

„Fast jeder Sparer **wünscht sich diese eine Geldanlagemöglichkeit**:

- Garantierte zweistellige Rendite pro Jahr ohne Wertschwankungen.
- Kostenlos, nachhaltig, jederzeit verfügbar und natürlich steueroptimiert.

Leider gibt es ein solches Finanzprodukt **auf der ganzen Welt nicht** und wird es auch niemals geben. Mit einem **ganzheitlichen Finanzkonzept** der Nico Hüscher GmbH kommen wir dieser "Wunschvorstellung" allerdings schon etwas näher.

Dazu brauchen wir in der Regel **vier Bausteine**, die sinnvoll miteinander kombiniert werden. Die Bausteine für den Vermögensaufbau sind der Notgroschen, ein Depot mit defensiveren Fonds bei einer Bank und ein Depot mit offensiveren **Fonds bei einer Versicherung** ([Fondspolice](#)). Der vierte Baustein sind die richtigen Versicherungen, um den Vermögensaufbau abzusichern.“ (Nico Hüscher)

## Welche Kosten entstehen bei der Beratung durch die Nico Hüscher GmbH im Vergleich zum Wettbewerb?

Wenn Sie nach **unserer Beratung nicht mit uns zusammenarbeiten** wollen, entstehen Ihnen selbstverständlich keinerlei Kosten! (Das kommt glücklicherweise nur äußerst selten vor.) Wir möchten Sie nicht nur von unserem Angebot überzeugen, sondern auch von uns selbst.

Bei jedem Finanzanlageprodukt entstehen Kosten, die sich aus verschiedenen Bausteinen zusammensetzen. Aufgrund unserer umfangreichen Recherchen und der **freien Marktauswahl auf Produktebene** wird aber in nahezu allen Fällen eine **massive Kostenreduktion** für unsere Kunden erreicht. Die Gesamtkosten jeder Anlage werden detailliert mit Ihnen besprochen, inklusive der Anteile, die wir erhalten. Die durchschnittliche Wertminderung der Gesamtrendite durch alle zu erwartenden Kosten, inklusive unserer Vergütung, **beträgt ca. 0,3 % – 1,0 % pro Jahr und liegt damit in aller Regel deutlich unter den Gesamtkosten anderer Marktteilnehmer.**

Die **Nico Hüscher GmbH** erhält bei Vertragsabschluss eine **Maklercourtage**. Das heißt, in den Vertragskosten ist bereits einkalkuliert, **welcher Kostenanteil** an den Kundenberater übertragen wird. Dabei ist es irrelevant, ob es ein hauseigener Berater ist oder wir als unabhängiger Makler.

Selbst wenn Sie sich nach unserer Beratung **direkt an den von uns empfohlenen Produkthanbieter wenden**, hätten Sie die identischen Kosten, allerdings ohne unsere Dienstleistung nutzen zu können. Wir suchen für Sie **das beste und kostengünstigste** Produkt, auch wenn wir dadurch weniger Courtage verdienen.

### Dazu ein Beispiel:

- Eine private Haftpflichtversicherung kostet Sie **100 € pro Jahr**.
- Davon erhält der Vermittler **20 %, also 20 € pro Jahr**: Diese wird von der Versicherung ausbezahlt, nachdem Sie Ihren Jahresbeitrag bezahlt haben.
- Wenn Sie die Versicherung per Maklermandat an unsere Betreuung übertragen, würden wir zukünftig diese **20 € aus der Betreuung** dieses Vertrages erhalten.
- Allerdings: Wir würden Ihnen aufzeigen, dass die besten PHV-Tarife am Markt **nur ca. 60 € kosten** und würden uns mit **12 € Maklercourtage pro Jahr** für dieses Produkt begnügen.
- **Denn nur dann erfüllen wir unsere gesetzliche Pflicht** und haben langfristig zufriedene Kunden.

## Welche Kosten enthalten die Anlageprodukte?

**Das kommt auf das erworbene Produkt an.** Nahezu jeder Kunde erhält bei uns ein steueroptimiertes Depot bei einer Versicherung ([Fondspolice](#)). Hier gibt es **vier Kostenarten**, welche im Beratungsgespräch detailliert erörtert werden. Es gibt ...

1. Die oben bereits erwähnten Abschlusskosten für den Vertrieb.
2. Einmalige Kosten auf den Monatsbeitrag für die Versicherung.
3. Stückkosten für den Vertrag.
4. (oftmals) Verwaltungskosten auf das gesamte Kapital.

Bei einer 35-jährigen Person bewirken alle Vertragskosten bei einem sehr günstigen Tarif in etwa eine **Wertminderung der Rendite um 0,35 % pro Jahr**. Diese Kosten können durch die Steuervorteile des Produktes ausgeglichen werden, was in nahezu jedem Kundenszenario zutrifft.

**Die Fondskosten kommen bei jedem Produkt dazu.** Diese bewegen sich zwischen ca. 0,2 % pro Jahr für ein reines ETF-Portfolio und ca. 0,8 % für ein Portfolio aus ETF und aktiven Fonds.

## Welche Kosten enthalten kurz- und mittelfristige Geldanlagen?

Für kurz- und mittelfristige Geldanlagen mit einem Anlagehorizont **von unter 12 Jahren** ist die Eröffnung eines klassischen Depots bei der Bank oft der sinnvollste Weg. Hier wird nur ein **kleinerer Teil des Vermögens** angelegt.

Über die Depoteröffnungs-Unterlagen wird für unsere Dienstleistung eine **Servicegebühr von 1 % zzgl. MwSt. pro Jahr** vereinbart.

**Gut zu wissen:** Aus steuerlichen Gründen haben die meisten Kunden weniger als 20.000 € in dieser Position, sodass unsere Vergütung beispielsweise 200 € pro Jahr betragen würde.

## Was bekommen Sie als Kunde für diese Kosten?

Eine **unabhängige und ganzheitliche Beratung** und langfristige Betreuung, wie sie jeder haben möchte:

- Wir beraten Sie zu allen Assets & Möglichkeiten auf dem Markt.
- Wir erarbeiten für Sie ein individuelles Finanzkonzept.
- Wir finden das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis für Sie.
- Wir handeln ausschließlich im Kundeninteresse.
- Wir kümmern uns auch um Ihre Vermögensabsicherung (durch Versicherungen).
- Wir garantieren 100% Unabhängigkeit von Versicherungen und Banken
- Wir begleiten Sie ein Leben lang, wenn Sie das möchten.

**Grundsätzlich sind wir davon überzeugt**, dass kein Wettbewerber Ihnen ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten kann als wir es tun.

# Fragen zum Vorgang

## Wie läuft eine Anlageberatung normalerweise ab?

### **Schritt 1: Unverbindliches Planungsgespräch mit Nico Hüscher (oder einem unserer Anlageberater)**

Ein 30–45-minütiges Telefonat zur gemeinsamen Planung des weiteren Vorgehens.

### **Schritt 2: Online-Beratung durch einen unabhängigen Anlageberater der Nico Hüscher GmbH**

Vorstellung eines für Sie passenden Finanzkonzepts im Zuge eines Online-Beratungstermins.

### **Schritt 3: Sie entscheiden, ob Sie uns als Dienstleister wollen**

Wenn Sie nicht mit uns zusammenarbeiten wollen, entstehen für Sie keine Kosten!

### **Schritt 4: Zusammenarbeit vereinbaren – online**

Vertragsunterzeichnung bequem online möglich oder per Post.

### **Schritt 5: Vermögen absichern (bei Bedarf)**

Vermögensabsicherung als optionaler Service möglich – mit einem Experten für Versicherungen.

**Gut zu wissen:** „**Wer alles macht, kann nichts richtig tun**“. Deswegen sprechen Sie bei uns ausschließlich mit Spezialisten zu den jeweiligen Finanzthemen.

## **Kann man bei der Nico Hüscher GmbH auch Versicherungen abschließen?**

Welche Versicherungen in Frage kommen, hängt von vielen Faktoren ab. Nach einer umfangreichen Beratung können Sie selbst am besten entscheiden, welche privaten Versicherungen (z.B. PKV, BU oder Unfall) Sie wirklich brauchen, um Ihr Vermögen effektiv zu sichern.

**Wir sind keine Fans von Versicherungen:** Wir betrachten Versicherungen leidenschaftslos als notwendige Ausgabe, um den Vermögensaufbau vor **ungeplanten Ereignissen** zu schützen. Wir meiden jede Versicherung, **die sich vermeiden lässt**, da die Beiträge, die zur Vermögenssicherung ausgegeben werden müssen, ja immer der monatlichen **Geldanlage** entnommen werden.

Deshalb **empfehlen wir ausschließlich Versicherungen**, die richtig, wichtig und passend für unseren jeweiligen Kunden sind.

## **Hat die Nico Hüscher GmbH Filialen oder funktioniert der Kundenkontakt rein online?**

Die Nico Hüscher GmbH ist von den **Vorteilen einer Online-Beratung** überzeugt. Daher findet der Kundenkontakt telefonisch oder per Videokonferenz statt. Somit können wir allen Kunden

deutschlandweit eine Beratung anbieten. Wenn Sie uns gerne persönlich kennenlernen möchten, ist das **natürlich jederzeit nach Vereinbarung möglich**.

### **Wie geht die Nico Hüscher GmbH mit Ihren Daten um?**

**Die DSGVO ist ein zentraler Bestandteil** und immens wichtiger Faktor, um Vertrauen zwischen Ihnen und uns herzustellen. Eine **rechtskonforme Bearbeitung Ihrer Daten** ist für uns selbstverständlich. Dies bedeutet, dass sämtliche Gespräche nach Ihrem Einverständnis für Sie revisionssicher und rechtskonform **aufgezeichnet** werden.

Unser externer Datenschutzbeauftragte, **Herr Marcel Helmcke**, ist hierbei stets angehalten, uns bei diesem signifikanten Thema inhaltlich zu beraten und kontinuierlich zu prüfen.

### **Welche Unterlagen benötige ich für eine Beratung?**

Für das unverbindliche Planungsgespräch **sind keinerlei Unterlagen notwendig**. Wird dabei ein Beratungsgespräch vereinbart, müssen Sie eine Interessentenerklärung signieren.

Damit versichern Sie uns lediglich, dass Sie kein Wettbewerber von uns sind. Sie laden dann auch alle relevanten Unterlagen **in unser Kundenportal hoch**, die wir für Sie analysieren sollen.

Alles Weitere wird individuell in Ihrem Planungsgespräch mit Ihnen besprochen.

**Unser Ziel ist es**, dass Sie in Ihrem Beratungsgespräch eine **vollständige Ist-Analyse** und unsere Optimierungsvorschläge mit konkreten Angeboten erhalten.

**Wir freuen uns auf Sie.**