

## Teasertools bei Bonnfinanz – 720 Berater setzen auf Gamification

**Als erster großer Vertrieb der Branche setzt Bonnfinanz auf eine breite Anwendung der insinno Teasertools bei Kundengesprächen. Für die 720 Berater werden so ganz neue digitale Möglichkeiten geschaffen. Bei den Teaser Tools handelt es sich um spielerische Anwendungen mit denen verschiedene Szenarien im Beratungsgespräch visualisiert und spielerisch erlebbar gemacht werden.**

Beratung wird verständlicher gemacht und durch das eigene Erleben werden Kaufentscheidungen gefördert. Die Teaser-Tools können dabei aber nicht nur im persönlichen Gespräch eingesetzt werden, sondern funktionieren auch im Call Center über Videoberatung und für die Kunden zuhause im Self-Service.

Bert Heinen, Vorstand Vertrieb von Bonnfinanz ist von den neuen Möglichkeiten im Beratungsgespräch absolut überzeugt: „Gerade für das Beratungsgespräch bei den jüngeren Zielgruppen nehmen digitale, aber auch spielerische Elemente eine immer größere Rolle ein. Wir sind überzeugt, dass wir unseren Kunden damit viel besser neue Produktbedarfe vermitteln können und damit auch neue VertriebsEinstiege schaffen können. Gleichzeitig geben wir unseren Beratern damit neue digitale Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie im Vertrieb noch erfolgreicher agieren können.“

Christian Michel, Gründer und Geschäftsführer von insinno pflichtet Heinen bei: „In Beratungsgesprächen haben wir oftmals das Problem einer Barriere zwischen Berater und Kunden – oftmals kann hier der bestehende Bedarf des Kunden nicht vollständig transportiert werden – weil der Kunden sich mit negativen Szenarien ungern auseinandersetzt und mögliche Vorsorgeoptionen nicht vollständig nachvollziehen kann. Die Teasertools mit ihren Visualisierungen schaffen hier einen emotionalen Anknüpfungspunkt zu einem Produkt und machen gleichzeitig die Rahmenbedingungen der Produkte für den Kunden greifbar. Das schafft Vertrauen und eine neue Basis für das gemeinsame Vorgehen von Berater und Klient.“

Der Rollout in der Vertriebsorganisation von Bonnfinanz soll dementsprechend nur der Anfang sein. Das Entwicklerteam von insinno baut kontinuierlich an immer neuen Teasertools und Vertriebselementen, die durch Gamification eine neue Form der Kundenansprache und – bindung schaffen sollen. Die ersten Teaser Tools kann man derzeit als kostenlose Demoversion unter [www.insinno.de](http://www.insinno.de) herunterladen und ausprobieren.

### Pressekontakt:

Falk Hößler

Telefon: +49 6221 3929170

Fax: +49 6221 3929179

E-Mail: [falk.hoessler@insinno.de](mailto:falk.hoessler@insinno.de)

### Unternehmen

insinno GmbH

Saarstraße 3

69126 Heidelberg

Internet: [www.insinno.de/](http://www.insinno.de/)

## **Über insinno GmbH**

Die insinno GmbH ist darauf spezialisiert, Softwareanwendungen aus Kunden- und Vertriebsicht zu erstellen. Komplexe Serviceprodukte wie Versicherungen und Maschinenservice werden visualisiert und einfach verkaufbar gemacht. Zum Kundenkreis gehören namhafte Unternehmen wie HDI, HanseMerkur, Zurich, Deutsche Bank, MWM (Caterpillar Company), BASF, Airbus. Mit wissenschaftlichen Einrichtungen wie dem Fraunhofer Institut und der Universität Hannover wird kooperiert.