

Lebensversicherer neue leben führt interaktives Quiz bei Sparkassen ein / Außendienst und Vertriebspartner sollen so „spielend leicht“ für Finanzprodukte fit gemacht werden/ Gamification-Experten von insinno als Entwickler



Berater von Banken und Versicherungen stehen heute vor der Aufgabe, stets auf dem neuesten Stand zu sein, die Marktübersicht zu behalten und die Produkte bis ins kleinste Detail zu kennen. Mit einem vierteljährlichen Weiterbildungsseminar ist so etwas kaum noch zu leisten.

Vor dieser Herausforderung stand auch der Lebensversicherer neue leben. Dessen Weiterentwicklung des Produktes „neue leben aktivplan“ wurde Anfang des Jahres deutschlandweit an Sparkassen ausgerollt. Um die Berater adäquat zu schulen, setzte die neue leben schon früher auf E-Learning – diesmal sollte auch der Spaßfaktor ein wichtiges Element des

Weiterbildungskonzepts sein. Die neue leben entschied sich deshalb für eine eigene Weiterbildungs-App. Hierbei spielen Mitarbeiter in einem Quiz um das beste Produktwissen und bilden sich so weiter. Nebenbei können die Berater auch Lernmaterialien abrufen, sich per Chat mit Kollegen austauschen und per zentraler Push-Nachricht über alle Neuigkeiten zum Produkt versorgt werden.

Frank Wohlfahrt, Marketingleiter bei neue leben: „Uns war es wichtig, die Sparkassenberater beim Thema aktivplan spielerisch zu erreichen. Das Produktwissen wird so viel besser angenommen als bei herkömmlichen Schulungen – und das immer und überall, z.B. zuhause auf der Couch oder in der U-Bahn auf dem Weg zur Arbeit. Bei der Entwicklung haben wir mit den Gamification-Experten von insinno den richtigen Partner gefunden.“

Und dieser Plan ist voll und ganz aufgegangen: Seit dem Release spielten die Berater mehrere tausend Spiele mit und gegen Ihre Kollegen – in der eigenen Filiale oder auch gegen Mitspieler in anderen Sparkassen. Inzwischen entwerfen die Berater sogar eigene Fragen zum aktivplan und stellen sie in das Quiz ein. Unzählige neue Fragen sind so alleine durch Eigenmotivation der Mitarbeiter zusammengekommen, was die hohe Akzeptanz des neuen Tools noch einmal deutlich macht.

Dies zeigt: Mit „Game Based Learning“ motiviert man die Mitarbeiter zum Mitmachen und Lernen. Probieren Sie es jetzt selbst aus: Eine kostenlose Demoversion gibt es jetzt auf der Webseite des Herstellers insinno – bestimmt kann auch Ihre Personalentwicklung davon profitieren.

Pressekontakt:

Falk Hößler
Telefon: +49 6221 3929170
Fax: +49 6221 3929179
E-Mail: falk.hoessler@insinno.de

Unternehmen

insinno GmbH
Saarstraße 3
69126 Heidelberg

Internet: 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.