

Auf dem Weg ins Metaverse: ERGO schult selbstständige Vertriebspartner künftig auch in Virtual Reality



ERGO Düsseldorf

© ERGO Group AG

ERGO rollt prämiertes „VR Sales Training“ deutschlandweit aus. Rund 500 Vermittler können damit künftig pro Jahr geschult werden. An weiteren Use Cases für das Metaverse wird bereits gearbeitet.

Bei ERGO können selbstständige Vertriebspartnerinnen und -partner künftig auch in Virtual Reality trainieren. Die Versicherungsgruppe rollt dafür ab der zweiten Jahreshälfte ihr mehrfach prämiertes „VR Sales Training“ der ERGO Akademie deutschlandweit aus. Damit können künftig bis zu 500 selbstständige Vermittler pro Jahr geschult werden. ERGO sieht in dem Angebot einen ersten, wichtigen Schritt in Richtung Metaverse und will dieses sukzessive ausbauen.

Mark Klein, Chief Digital Officer der ERGO Group AG und Vorsitzender des Vorstands der ERGO Digital Ventures AG, zum Rollout: „Das Metaverse ist die derzeit wohl größte Wette auf die Zukunft, die wir sehen. Kein Bereich unseres beruflichen oder privaten Lebens wird davon unberührt bleiben und auch der Versicherungsbranche bieten sich hier enorme Chancen. Unsere Teams für Innovationen arbeiten deshalb heute schon daran, Lösungen für die Anwendungsfälle von morgen zu entwickeln, etwa in der Aus- und Weiterbildung oder für die Beratung am ‚Point-of-Sale‘. Unser Ziel ist kein geringeres, als dass unter den ersten Versicherungsagenturen im Metaverse auch eine von ERGO sein wird.“

Beim aktuellen „VR Sales Training“ lernen die Nutzerinnen und Nutzer, wie sie erfolgreich Verkaufsgespräche führen können. Ihnen stehen hierzu vier unterschiedliche Persönlichkeitstypen als Avatare zur Verfügung sowie ein virtueller Coach, der sie mit Tipps und Hilfestellungen begleitet. Insgesamt hat das deutschsprachige Training derzeit eine Dauer von einer Stunde und soll schrittweise auf bis zu zehn Stunden erweitert werden. Für die selbstständigen Vertriebspartner ist die Schulung als Ergänzung zum klassischen Präsenz- und

Onlinetraining der ERGO Akademie gedacht und wird als Teil der jährlichen IDD-Weiterbildungspflicht angerechnet. Der Pilot zum Projekt war im März 2022 gestartet; bis Dezember 2022 hatten bereits 75 Vermittler daran teilgenommen und das Training als sehr gut bewertet.

Neben dem „VR Sales Training“ hat ERGO Virtual Reality auch in weiteren Bereichen schon fest etabliert, etwa bei Business Meetings. So finden seit zwei Jahren die Treffen der Bereichsleiterinnen und -leiter von ERGO Digital Ventures rein in 3D statt.

Darüber hinaus nimmt ERGO bei digitalen Beratungsgesprächen in VR eine Vorreiterrolle in der Versicherungsbranche ein. So können sich Vermittlerinnen und Vermittler schon seit 2020 mit interessierten Kunden in einem virtuellen, dreidimensionalen Raum treffen. Dieser wird Vertriebspartnern über ERGO zur Verfügung gestellt und bietet ihnen nicht nur einen neuen, digitalen Kanal, um ihre Kunden zu erreichen. Die immersiven und visuellen Möglichkeiten von Virtual Reality bieten den Teilnehmenden auch völlig neue Optionen der Beratung.

ERGO hat das Ziel, bis 2025 digital führend in der Versicherungsbranche zu sein – sowohl in Deutschland als auch in den internationalen Kernmärkten. Dafür arbeitet die Versicherungsgruppe bereits heute mit Hochdruck an der Entwicklung und Implementierung neuer Technologien wie Künstlicher Intelligenz, Robotics oder Process Mining. Auch im Bereich Metaverse will ERGO eine Vorreiterrolle einnehmen. Aus diesem Grund wird unternehmensweit bereits an den ersten, vielversprechenden Use Cases gearbeitet.