

Versicherungswesen: Weiterbildungs-App V-Quiz mit spielerischen Lösungen. Thomas Köhler, Gründer und CEO.

Wussten Sie, dass Weiterbildung auch Spass machen kann? E-Learning ist voll im Trend, ob Sprachen mit Babbel oder das Wichtigste aus über 5.000 Sachbüchern mit Blinkist. Erstmals wird mit dem V-Quiz Wissen aus dem Versicherungswesen spielerisch vermittelt. Und: Ihre Nutzung ist zunächst nicht nur kostenlos, Cicero-Credits gib es überdies. thebroker spricht mit Thomas Köhler, dem Gründer und CEO der V-Quiz-App.

Herr Köhler, wie kamen Sie vor fünf Jahren auf die Idee der V-Quiz-App?

Ein Mitarbeiter meiner Generalagentur benötigte kurzfristig noch Cicero-Credits. Nach einer Recherche fiel mir damals auf, dass es in der Schweiz an sich gar keine Online-Angebote gab, welche einem ermöglichten, kurzfristig noch ein paar Cicero-Credits zu erhalten. Da viele Menschen gerne quizzten und der Aussendienst eigentlich die ideale Zielgruppe für [Micro-Learning](#)-Ansätze ist, kam die Idee mit dem Quiz auf dem Smartphone. Zudem hatte ich aufgrund einer beruflichen Veränderung auch die Zeit, diese doch zeitintensive Idee umzusetzen.

Ihre Zaigen GmbH ist bei Cicero akkreditiert. Wie viele Cicero-Credits können Cicero-Mitglieder jährlich erspielen?

Mittlerweile können alle 60 Cicero-Credits via [V-Quiz](#) erarbeitet werden. Dies liegt vor allem an Corona, da es während dieser Zeit zum einen weniger Präsenzangebote gab, zum anderen aber auch einfach die Akzeptanz von Online-Angeboten gestiegen ist. Online ist irgendwie das neue «normal». In Bezug auf V-Quiz ist anzumerken, dass es zwar bequem sein mag sich «nebenbei» und «zwischen» weiterbilden zu können, andererseits sind die Anforderungen dem Niveau entsprechend. Es müssen ja 100 Fachfragen «richtig» beantwortet werden, d.h. falsch beantwortete Fragen ergeben keine (sogenannten) Quiz-Coins. Es funktioniert bequem via Smartphone oder Webseite, aber die 100 Fragen muss der Nutzer erst einmal richtig haben.

Wie funktioniert das mit den Coins und Credits?

Für jede korrekt beantwortete Frage erhält der Nutzer einen Quiz-Coin (bei einer Expert-Frage sind dies sogar zwei Quiz-Coins). Sobald der Nutzer 100 Quiz-Coins erreicht hat, kann er einen Cicero-Credit beantragen.

Wie lange sind die Quiz-Coins gültig?

Ein Jahr.

Reicht die App zur Weiterbildung aus oder müssen Angestellte aus der Versicherungsbranche auch weiterhin «zur Schule»?

Das Lernen durch Fragen ist ein anerkanntes pädagogisches Konzept, demnach reicht an sich die App. Beantwortet ein Nutzer eine Frage falsch, wird diese Frage erneut gestellt. Ein bisschen Eigenengagement schadet aber nicht, d.h. wenn jemand zu einem bestimmten Thema mehr wissen möchte, besteht die Möglichkeit der Eigenrecherche. Via unserer Webseite bieten wir ein Nachschlagewerk zu Versicherungsbegriffen von [Versicherungswiki](#) an. Weiter wird in Kürze ein neues Modul freigeschaltet, mit welchem die Nutzer täglich via V-Quiz Versicherungsnachrichten lesen können. Der Nutzer ist dann täglich über den Versicherungsmarkt und dessen Neuigkeiten informiert, das heisst somit ist dies eine weitere Möglichkeit mit V-Quiz gut geschult zu sein.

Zu Anfang ist die App gratis, jede oder jeder kann darin Fragen beantworten. Ab wann muss man bezahlen?

Wenn man einen Eintrag in die Cicero Datenbank wünscht, d.h. wenn man Cicero Credits möchte. Benötigt ein Nutzer keinen Eintrag, bleibt die App gratis und man kann sein Fachwissen weiterhin kostenfrei testen und Spass daran haben.

Wer sind die Anwender*innen des V-Quiz?

Ganz allgemein die Versicherungsvermittler und Personen die sich auf eine Prüfung im Versicherungsbereich vorbereiten (zum Beispiel VBV-Versicherungsvermittler oder Finanzplaner), aber natürlich auch jeder an Versicherungen Interessierte.

Kann man auch aus bestimmten Themen auswählen?

Ja, es wird ein «Filter» angeboten, der es ermöglicht das Angebot an Fragen auf bestimmte Bereiche zu begrenzen. Wir bieten zehn Filtermöglichkeiten an.

Wie viel günstiger ist die App im Vergleich zu den Kursen?

Dazu kann ich keine Aussage tätigen, da es letztlich auch auf den Preis des betreffenden Kurses ankommt. Ich bin der Meinung, dass eine Mischung von Lehrmethoden der Königsweg ist.

Die App richtet sich an den gesamten DACH-Raum. Wo hat sie am meisten Erfolg?

Ein Vergleich ist nicht so leicht anzustellen, da wir in jedem Land zu einem anderen Zeitpunkt begonnen haben. Auch ist jeder Markt

unterschiedlich. In Deutschland besteht zum Beispiel eine hohe Konkurrenz von kostenfreien Schulungsangeboten, da ist es für V-Quiz natürlich etwas schwerer. Dennoch schaffen wir es mehr und mehr Vermittler von V-Quiz zu überzeugen. Wir haben in allen Ländern eine steigende Anzahl von Stammkunden, die die «nebenbei-Variante» sehr schätzen. Unser jüngster Markt ist Österreich. Hier arbeiten wir (zum Beispiel mit Kooperationen) daran, dass V-Quiz bekannter wird. Dies ist wichtig, da sich zeigt, dass – wer V-Quiz nutzt und erlebt – den Vorteil versteht und auch bereit dafür ist, etwas Geld zu investieren. Letztlich sparen wir dem Vermittler Zeit, da er Lückenzeiten für die Weiterbildung nutzen kann. Grundsätzlich schätze ich mal, dürften – auf die DACH-Region bezogen – bereits gut 10'000 Personen V-Quiz genutzt haben.

Wie funktioniert die Beantragung einer Weiterbildungsstunde mit V-Quiz?

Nachdem der Nutzer genügend Fragen beantwortet hat, kann er via App oder Webseite die entsprechende Stunde beantragen und gibt seine Daten, wie Adresse oder Cicero-Nummer, an. Dann erhält er eine Rechnung via E-Mail und sobald diese beglichen ist, schreiben wir ihm die beantragten Credits in der Cicero Datenbank gut und versenden eine Teilnahmebescheinigung.

Es existieren über 7000 länderspezifische Fragen. Gibt es grosse Unterschiede zu Deutschland und Österreich?

Im Bereich der Sachversicherung eher weniger, anders bei den Themen der Altersvorsorge oder der Sozialversicherung.

Finanzieren Sie sich über Werbung?

Noch nicht (lacht) – möchten Sie uns sponsern?

Derzeit arbeiten wir via Kooperationen im «Win-Win»-Verfahren, Werbung könnte in Kürze eine Rolle spielen, wenn wir unser neues Modul «Versicherungsnachrichten lesen via V-Quiz» eingeführt haben.

Weshalb sollen Versicherungs- und Brokerfirmen ihren Mitarbeitenden ihre App empfehlen?

Ist die Versicherungswirtschaft attraktiv? Hierzu gäbe es viele Antworten – eine davon ist, dass die Lehrmethoden weiterhin eher konservativ und klassisch sind. Gamification-Elemente lockern die «öde» Weiterbildung auf. Derzeit gibt es wenig (um nicht zu sagen nichts), was über Seminare, Webinare oder ähnliches hinausgeht. V-Quiz spielt in der Liga: Gamification, Mobile- und Micro-Learning und ist daher per se interessant – gerade für den Aussendienst. Kurz gesagt: Zeit sparen, Geld sparen, Freude haben 😊

Haben Sie noch weitere Ideen in der Pipeline?

Ja sehr viele, nur das Budget ist begrenzt und wir können eben nur so viele Ideen umsetzen, wie Budget vorhanden ist. Spannend wird es aber in diesen Tagen, hier wird der V-Quiz-Nutzer die Möglichkeit haben, «Versicherungsnachrichten» via unsere App lesen zu können. Damit ist er täglich informiert und kann seine Nachrichten aus verschiedenen Quellen zusammenstellen.

Lesen Sie auch: [Neuer Zertifikatslehrgang für Beratende der beruflichen Vorsorge – Ein Erfahrungsbericht](#)

Binci Heeb

Thomas Köhler

Founder & CEO von V-Quiz

Kurzvita:

MBA, Dipl. Betriebswirt, NLP Master, Lean Six Sigma (Blackbelt), Scrum Master & Product Owner. Generalagent, Konzernkarriere Vertrieb (Aussendienst, Leitender Spezialist, Assistent Vorstand, Projektleiter, Führungskraft).