

保険代理店生成AI活用事例20連発大公開セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	AI台頭時代の保険代理店経営と代理店内でAI活用を推進するポイント	
	生成AIやChatGPTが注目される中で、成長している保険代理店がどのような戦略を描いているのか、事例に沿って解説します。	
第2講座	保険代理店での生成AI活用事例大公開	
	「マーケティングのためのChat GPT活用」、「業務効率化のためのGemini活用」、「ナレッジシェアのためのNotebookLM活用」等明日から使えるテクニックをお伝えします。	
第3講座	明日から活用するために、“今”考えてほしいこと	
	生成AIツールを使いこなし、人手不足の中でも成長できる保険代理店になるために 行うべきポイントを整理してお伝えします。	

開催日時

2025年 11月 4日(火)
2025年 11月 5日(水)
2025年 11月 13日(木)
2025年 11月 14日(金)

10:00~12:00
※ログイン開始:
開始時刻30分前~

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) /一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) /一名様

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128550>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128550」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】
船井総研セミナー事務局
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

保険代理店
業界向け

「残業が多く社員が疲弊している」
「生産性が低く、利益が残らない」
「業務過多が原因で社員が辞める」

ヒト不足時代にヒトの代わりを担うのは、「AI」だ!

大人気AIセミナー
保険特化型
満を持して開催
大人気テーマを
保険特化型に

保険代理店は
実務にAIをこう使え!

実践済み!

事例大放出!

セミナー参加特典

Chat GPTやGeminiで使える
厳選プロンプト10選プレゼント

※セミナー終了後にご提供いたします。

保険AI事例①

ヒアリングした内容から
提案資料が自動作成!

保険AI事例②

比較推奨もAIにお任せ!
未経験者でも最適な保険提案ができる!

保険AI事例③

紙マニュアルからの脱却!自分でAIに質問
しながら学べるため、新人の教育負担も軽減!

保険AI事例④

商談内容の
コンプライアンスチェックが自動化!

保険AI事例⑤

AIがロープレの先生に!上司が見ていなく
ても、いつでもどこでも、営業力アップ!

保険AI事例⑥

商談の録音音声から、
システム入力項目をAIが自動で抽出!

AIが作成した比較推奨提案イメージ画像


Content is AI-generated.

主催

保険代理店生成AI活用事例20連発大公開セミナー

お問い合わせNo.S134524

お申込みはこちら

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

128550

残業が多く社員が**疲弊**している

生産性が低く、**業務が回らない**

業務過多が原因で**社員が辞める**

そんな悩みを一気に解決する

代理店**実務**での活用法に**完全特化**した**事例大公開**

AI活用であらゆる業務を効率化

AI、ChatGPT は保険業にとって良い相棒でいて欲しいというところです。社内のルールなどを上手く覚えさせることで、社内業務のチャットボットのような役割を担ってもらったり、業務の壁打ちとして利用するなどの活用方法が期待できます。保険実務のレベル感でも活用の兆しが見えるため、ぜひ皆様もAI との向き合い方を考えていただきたいです。

保険代理店専門のコンサルタント

株式会社船井総合研究所
法務・税務ビジネス支援部 リーダー

大山 友華



忙しい代理店こそ、AI活用が急務！

今回、本DMをご覧いただいている先生方にお伝えしたいことがあります。それは、「日常業務で忙しい代理店こそ、AIを活用しないとまずい」ということです。本セミナーを通して事例をご紹介しますので、ぜひ明日から活用できるよう代理店内で進めていただきたいです。

保険代理店専門のコンサルタント

株式会社船井総合研究所
法務・税務ビジネス支援部 マネージャー

岩邊 久幸



商談記録入力・チェックのプロセスで**圧倒的な成果**を発揮！

実務プロセスでの活用事例を一部公開

商談の記録

AIが商談を文字起こし

商談中、お客さまと営業が話したことは漏れなく記録。

内容の整理

AIが即商談内容を要約

商談の中でも、重要な要素、履歴に残す必要がある要素を自動で抽出。

システム入力

入力作業は事務にお任せ

整理された内容を社内で共有。それを見れば、システムに入力は営業本人以外も可能。

商談内容チェック

チェックはAIで時短

コンプライアンス違反はなかったか？などのチェックは、人力よりも早くAIによる一次チェックが可能。

フィードバック

AIによるフィードバック

上長が同席しなくても、勝手にAIが商談内容の改善点をフィードバック。営業の早期育成が可能。

Before

記録を残したいが、人によって内容がばらばら。必要な情報が入力されない。



After

商談の文字起こしから、統一された要素を自動で抽出！管理側が確認したい情報がすべてチェックできる！



Before

一流営業ほど商談数が多く、履歴を残す時間が確保できない



After

履歴を残す情報を抜き出す手間がなくなるため、営業の内務業務が減り、外でお客様と会う時間を確保できる！



Before

商談の記録は他者（事務）に任すことができない



After

営業は商談音声を手務に共有するだけ！事務も整理された情報を、コピーするだけだから、作業もカンタン！

