

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。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 マネージャー 岩邊 久幸
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。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 リーダー 大山 友華
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。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 マネージャー 岩邊 久幸



「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」

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

ヒト不足時代にヒトの代わりに担うのは、「AI」だ!

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。

開催日時	2026年 3月24日(火)	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
	2026年 3月26日(木)		
	2026年 3月27日(金)		
	2026年 3月31日(火)		
受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様	会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様	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。
	●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。		

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/138917>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「138917」をご入力し検索ください。



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

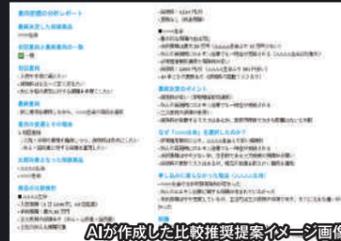
AIがロープレの先生に!上司が見ていなくても、いつでもどこでも、営業力アップ!

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!



主催 株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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.S138917

お申込みはこちら

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138917

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
税務・法務支援部 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皆様にお伝えしたい事があります。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
税務・法務支援部 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）に任ずることができない



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！

