

---

# AI・ChatGPT 活用研修

(保険営業向け)

営業効率化・提案品質向上のための  
実践スキル



# なぜ今、AI活用が必要なのか？

---

## AI技術の急速な普及

企業の生産性向上の中心的な役割を担い、  
ビジネス環境において不可欠な存在へ。

## 行政による強力な推進

経済産業省や内閣府が主導し、  
国全体でAI活用を後押しする政策が進行中。

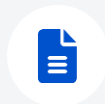


# AI（ChatGPT）は何ができる？



## 情報整理・文章生成

大量の情報を整理し、  
読みやすい文章に変換



## 要約・議事録作成

長文を要約し、会議の  
議事録を効率的に作成



## 質問応答

専門的な質問に対して、  
的確な回答を提供



## 提案書の素案作成

顧客向けの提案書の  
ドラフトを迅速に作成



## 業務フローの効率化

定型業務を自動化し、  
時間を大幅に節約

# 保険営業とAIは相性が良い

## ✓ Why Good Match?

「情報の整理」「わかりやすい説明」  
「顧客ごとのカスタマイズ」  
これらはAIが最も得意とする領域です。



### 顧客対応の効率化

FAQ対応など、定型的な質問への回答を自動化



### 資料作成の時間短縮

提案書や説明資料の作成時間を大幅に削減



### 社内業務の省力化

報告書作成や情報共有などの社内業務を効率化



# 保険営業での具体的な活用シーン

## 01 📋 ヒアリング準備

顧客属性に応じた質問リストを自動生成。

→ 面談前の準備時間を短縮し、ヒアリングの質を向上。

## 02 📄 提案書ドラフト作成

保障分析や説明文の叩き台を作成。

→ 最終調整に集中でき、提案の精度と速度が向上。

## 03 💬 わかりやすい説明文の作成

専門用語を平易な言葉に変換。

→ 複雑な保険商品の説明で、顧客理解を促進。



# AI活用で期待される効果

野村総研の実証実験レポートより

## 最大 40% 以上

特定の専門業務（ソフトウェア開発のテスト・コーディング工程など）において、大幅な生産性向上が確認されています。

### ⚠ 重要：数値の解釈について

この「40%」という数値は「ホワイトカラー全体」の平均ではありません。  
あくまで**“特定業務における実証結果”**であり、業務内容や活用レベルによって効果は大きく変動します。



# AI活用のリスクと注意点



## 個人情報の 入力禁止

顧客の氏名、住所、電話番号などの個人情報を入力してはいけません。情報漏洩のリスクがあります。



## ハルシネーション (虚偽生成)

AIはもっともらしい嘘をつくことがあります。必ず内容を確認し、裏付けを取る必要があります。



## 最終判断は 必ず人が行う

AIの出力はあくまで「参考」です。最終的な判断や責任は人間が負うことを忘れてはいけません。



## コンプライアンスの重要性：

保険業界は厳格な規制下にあります。AI活用においても法令遵守が最優先です。

# 保険業界のAI活用動向



## 保険金査定の効率化

AIが請求内容や診断書を分析。  
査定業務を迅速化し、支払いまでの期間を短縮。



## チャットボットによる顧客対応

24時間365日、顧客からの問い合わせに自動回答。  
待機時間をなくし、顧客満足度を向上。



## 自動引受システム

告知内容や健康診断結果をAIが分析。  
引受可否の判断を支援し、契約手続きをスムーズに。



### Industry Trend

業界全体でAI活用が加速。  
「業務効率化」と  
「顧客サービス向上」の  
両立がスタンダードに。



# ケーススタディ（モデルケース）

AIを適切に業務フローへ組み込むことで、以下のようなポジティブな変化が期待できます。



## 準備時間の 大幅削減

顧客情報の整理や質問リスト作成が自動化され、面談前の準備工数が圧縮されます。



## 情報整理の 精度向上

AIが関連情報を網羅的に収集・整理するため、情報の抜け漏れが減少します。



## 提案品質の 安定化

ベストプラクティスに基づいたドラフト作成により、提案の質が均一化されます。

### 重要な留意点

これらの効果は業務内容や個人の活用レベルによって変動します。確定的な「数値」ではなく、あくまで「期待される傾向」として捉えてください。

# まとめ

## ✓ 今日のポイント

- ✓ AIは「文章化・整理・要約」に強い
- ✓ 保険営業との相性は非常に良い
- ✓ 効果は業務内容により大きく変動する
- ✓ コンプライアンスと情報管理が最重要



## 💬 ディスカッション







### Topic 01

自分の業務で  
AIに置き換えられる部分は？

### Topic 02

お客様への説明資料の  
どこをAIで効率化できる？

## 総合免責事項（Comprehensive Disclaimer）

-  本資料は、**研修および一般的な情報提供のみを目的**として作成されたものであり、特定の個人または団体に対する専門的助言（法律、税務、金融、投資、経営その他一切の専門的判断を含む）を提供するものではありません。
  -  本資料に記載された内容は、作成時点において信頼できると判断した政府機関・公的機関等の情報に基づいていますが、**その正確性、完全性、適時性を保証するものではありません**。また、今後の法令改正、制度変更、経済環境の変動その他の事情により、内容が適合しない可能性があります。
  -  本資料の内容に基づいて行われる一切の判断、行動、意思決定については、**利用者自身の責任において行われるもの**とし、本資料の作成者・提供者は、資料の使用または使用不能により直接的・間接的に生じた損害、結果、損失、不利益について、**如何なる場合も責任を負わないもの**とします。
  -  また、本資料の内容は**将来の結果を保証するものではなく**、利用者が本資料をどのように利用するかに関して、当方は一切の関与・管理を行いません。利用者は、**必要に応じて専門家（弁護士、税理士、社会保険労務士、ファイナンシャルプランナー等）に相談の上、自己の判断で対応するもの**とします。
  -  本資料の複製、転載、引用等は自由ですが、それらの利用により発生したいかなるトラブル、紛争、法的問題についても、**当方は一切の責任を負わないもの**とします。
-  **利用者は、本資料の利用に関し、当方が一切の責任を負わないことに同意のうえ、本資料を利用するもの**とします。