

INSURANCE AI PRACTICAL COURSE

DAY 1

保険営業AI実践講座

AIを安全に使うための基本と
日常業務での使い方

一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会

本日のゴール

AIに詳しくなることではなく

保険代理店の実務で 安全に使える場面を見つける

日常業務の一部を軽くし 社内で使い始めるための入口をつくる

今回の進め方

01

少人数開催

参加者の業務に合わせて
柔軟に進めます

02

実務目線

一般論ではなく
代理店業務に直結する内容

03

スライド × 実演

説明とブラウザ実演を
行き来しながら進めます

AIは万能ではない

GOOD AT

得意なこと

- ・ 文章作成
- ・ 言い換え
- ・ 整理
- ・ 要約
- ・ 構成づくり

CAUTION

注意が必要なこと

- ・ 個別判断
- ・ 商品推奨
- ・ 最新情報の断定
- ・ 個人情報の入力

SECTION 04

AIは営業の代わりではない

AIは判断者ではない

ROLE 01

下書き担当

ROLE 02

整理担当

ROLE 03

壁打ち相手

最終確認は 人で行う

何をやる時に どのAIを使うか

NotebookLM TOOL	手元の資料を整理したい時	PDF 資料 動画をもとに 要点整理や構成整理をする
ChatGPT / Gemini Claude	文章を作りたい時	言い換え 壁打ち 相談 アイデア出しに使う
Genspark NEW	スライドや資料の形にしたい時	セミナー資料や提案資料の たたき台を作る
保険営業 サポートAI	実務で迷いを減らしたい時	メール LINE添削 住宅ローン相談案件の確認事項整理
情報発信用GPT	お客様向けの発信文を作りたい時	ハガキ文 LINE文 セミナー案内 フォロー文を作る

どれが一番優れているかではなく 何をしたいかで使い分ける

保険代理店で使いやすい場面

01

季節のハガキ

02

年末カレンダー
送付文

03

セミナー案内

04

セミナー後のお礼

05

既存顧客向け
情報発信

06

お客様への返信文

使う前に決めるべき線引き

LEVEL 01

入れてよい情報

LEVEL 02

入れない方がよい情報

LEVEL 03

人が確認すべき情報

LEVEL 04

AIに任せてはいけない判断

コンプライアンス上の注意

守るべき6つの基本

DO NOT INPUT

- ・ 個人情報を入れない
- ・ 証券番号を入れない
- ・ 健康状態を入れない

DO NOT DELEGATE

- ・ 商品推奨を任せない
- ・ 税務 法律 医療判断を断定しない
- ・ お客様に送る前に人が確認

※鴨藤さんの事例をご紹介

約款を聞きに行って給付の可能性を探る話

指示の出し方 5点セット

迷ったらこの5つを伝える

01	誰向けか
02	目的
03	使用場面
04	トーン
05	分量

悪い指示と良い指示

BAD

悪い例

年末の文章を作って

→ 解釈の幅が広く
使いにくい仕上がりになる

GOOD

良い例

既存のお客様向けに年末カレンダーを送る際の一言文を作ってください

売り込み感を出さず 今年一年のお礼と必要があれば保障内容の確認もできますという程度に自然に触れてください

300文字程度で やわらかく丁寧な文章にしてください

BEFORE DEMO

実演前の確認

今日見るのは AIのすごさではない

FOCUS

POINT 01

業務が少し
軽くなる感覚

POINT 02

使えそうな場面

POINT 03

注意すべき
境界線

次のスライドから ブラウザでの実演に入ります

季節のハガキ文

CHECK POINT

- ・ 既存顧客向け
- ・ 売り込みを抑える
- ・ 自然な接触文にする

ここからブラウザ実演

年末カレンダー送付文

CHECK POINT

- ・ お礼
- ・ 近況確認
- ・ 自然な相談導線

ここからブラウザ実演

セミナー案内とお礼文

CHECK POINT

- ・ セミナー案内
- ・ 参加後のお礼
- ・ 次の接点づくり

ここからブラウザ実演

文面を作ってみる

STEP

- ・ 5点セットを使って指示を書いてみる
- ・ AIの出力を読んで気になる部分を直す
- ・ 自分の言葉に近づける

ブラウザで受講者ご自身に手を動かしていただきます

Gensparkで セミナー資料を作ってみる

PURPOSE

目的

完璧な資料を作ることではなく
短時間でたたき台を作れる
感覚をつかむ

THEME

テーマ

受講者が実際に行っている
セミナーを題材にする

OUTPUT

作るもの

5～6枚程度の
簡単なセミナースライド

CHECK

構成は自然か / 文字量は多すぎないか / お客様に伝わりやすいか / 表現が強すぎないか

Gensparkワークの指示例

以下の条件で セミナー用スライドを5～6枚で作成してください

対象

既存のお客様 またはセミナー参加者

テーマ

受講者の実際のセミナーテーマを入れる

目的

お客様に基本的な考え方を分かりやすく伝える

トーン

不安をあおらず 売り込み感を抑え
やさしく実務的に

このまま貼り付けて使えます

デザイン

白背景
ネイビー ブルー 薄いグレー基調
文字少なめ 見やすくシンプル

注意点

特定商品の推奨はしない
断定表現は避ける
最後は自然な相談導線にする

AIで作った資料は そのまま使わない

CHECK POINTS

- ・ 内容は正確か
- ・ 古い情報はないか
- ・ 表現が強すぎないか

- ・ 不安をあおっていないか
- ・ 保険商品の推奨になっていないか
- ・ 自社の言葉に直せているか

AIは資料作成の完成担当ではなく たたき台を作る担当

配布AIコンテンツの整理

用途で使い分ける2つのAI

FOR SALES SUPPORT

保険営業 サポートAI

- ・ メール LINE添削
- ・ 住宅ローン相談案件の
質問事項 注意ポイント整理

FOR COMMUNICATION

情報発信用GPT

- ・ お客様向け情報発信
- ・ ハガキ文
- ・ LINE文
- ・ セミナー案内
- ・ フォロー文

今日のまとめ

01

AIは何でも任せるものではない

02

安全な範囲で下書きと整理に使う

03

既存業務を少し軽くするところから始める

次回までの宿題

MUST

公式LINE作成動画を見る

DAY2の前提になります

TRY

可能な範囲で公式LINEを作る

完成度より着手が大切

PRACTICE

既存顧客向けに送れそうな
文章を1つ作る

NOTE

AIを使って
分かりにくかった点をメモ

DAY2で扱うこと

01

公式LINEをどう使うか

02

LINEスタートカードの使い方

03

情報発信の初期設計

04

保険営業サポートAIの実務利用

05

社内で共有できるAI活用整理メモ