



保険代理店向けAI営業戦略レポート - 架電自動化によるLTV最大化モデル | Leadsia Inc.

2026-03-03

Leadsia Inc.

保険代理店のAI活用 | LTV380万円の顧客を、AIの架電で獲得する

カテゴリー：運用・活用ノウハウ

生命保険の世帯平均月額保険料は約3.2万円。10年の継続でLTV（顧客生涯価値）は380万円を超えます。

保険営業は「1件の成約」が持つ価値が極めて高いビジネスです。しかし、その1件にたどり着くまでの架電成約率はわずか0.5～2%。1日100件かけて、アポイントが取れるのは1～2件。

損害保険代理店は約14万店（前年比-7%）、生命保険代理店は約7.5万店と、いずれも減少傾向。代理店の集約化（大型化）が進む一方、個人代理店は後継者不足と手数料ポイント維持のための新規獲得負荷に苦しんでいます。

この環境で、1日100件の架電を人間が継続するのは現実的でしょうか。

保険営業における架電の現実

保険営業の成約経路で最も多いのは「紹介」で25.6%。しかし紹介だけでは安定した新規獲得は困難です。テレアポの成約率は2.35%程度、法人への飛び込み営業に至っては0.3%。

つまり、テレアポは効率が低いが、紹介の次に有効なチャンネルです。問題は「量」を安定して維持できるかどうか。

人間の営業マンが1日100件を毎日継続するのは、体力的にも精神的にも厳しい。断られ続ける心理的負荷は大きく、架電件数は日を追うごとに減少する傾向があります。

AIエージェントには、この問題がありません。

ALICEは発信数に上限がなく、24時間365日架電可能。断られても品質が落ちることはなく、100件目でも1件目と同じトーンで丁寧に会話をします。1日100件どころか、数百件～数千件の架電を安定して継続できます。

保険営業×AIの導入シナリオ

シナリオ①：新規見込み客への初回コンタクト

Webからの資料請求や問い合わせに対して、ALICEが5分以内に自動架電。保険の検討状況をヒアリングし、面談の日程を設定。営業マンは「面談」からスタートできます。

シナリオ②：既存顧客の更新時フォロー

損害保険の更新時期が近づいた顧客に、LYDIAが自動でフォロー架電。クロスセル（火災+地震、自動車+傷害等）の提案機会を創出します。

シナリオ③：休眠顧客の掘り起こし

過去に検討したが契約に至らなかった見込み客リストに、ALICEが定期的に架電。状況の変化（転職、結婚、出産等）をヒアリングし、再検討のタイミングを捕捉します。

LTV380万円 × 成約率の改善 = 桁違いのリターン

仮に月間のアポイント数が10件増えるだけで、成約率2%なら月0.2件の増加。年間2.4件。1件のLTVが380万円なら、年間912万円の売上増ポテンシャル。

ALICE月額29,800円~に対して、年間912万円のリターン。保険ビジネスのLTVの高さが、AI投資の回収を極めて短期間で実現します。

保険営業AIで重要な「誠実さ」

保険は人の人生に関わる商品です。AIが営業電話をかける以上、「誠実さ」は最も重要な要件です。

不正確な保障内容の説明、過度な不安の煽り、解約を思いとどまらせるための心理的誘導 - これらは保険業法に抵触するだけでなく、顧客との信頼を根底から壊します。

LeadsiaのALICEが採用するAnthropicのClaudeは、Constitutional AI（憲法AI）により、おべっかを言わず事実に基づいた誠実な会話を設計レベルで担保しています。保険のようにコンプライアンスが厳格な業界でこそ、AIの「人格設計」が問われます。

まとめ：LTV380万円のビジネスに、月額3万円の投資

保険代理店の数は減少しています。しかし、保険のニーズが減っているわけではありません。減っているのは

「架電を継続できる人的リソース」です。

AIエージェントは、そのリソースの制約を取り払います。LTV380万円の顧客を、月額29,800円～のAI投資で獲得する。この投資対効果が成り立つ業界は多くありませんが、保険はその筆頭です。

関連記事： BPO vs AI自動化 / AI時代に生き残る営業マンの条件 / AIに営業を任せて大丈夫？

Leadsiaは、AI営業インテリジェンス「ALICE」、AI音声インテリジェンス「SOPHIA」、AI業務インテリジェンス「LYDIA」を通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援するセールステックSaaS企業です。各AIエージェントの頭脳にはAnthropicのClaudeを採用し、Constitutional AI（憲法AI）に裏打ちされた安全性と会話品質を両立した営業自動化を実現しています。

詳しくは[Leadsia公式サイト]をご覧ください。