

来年は代理店を続けていますか？それとも！？

# 拝啓 合併前の大掃除にかかっている保険会社の代理店様

## 「失敗しない事業選択」聴いてからでも損はない

**連携・合併後の貴代理店**  
 (一例) 3,000万円現収保での比較予想  
 代手 350→¥420万/年+  
**経費減約 -¥100万**

- ↑
- あなたのお客様を盗りません
- 他代理店との差別化・競争力UP
- 長期休暇や休日も取れる生活実現
- 連携＝合理・効率化×多岐複合化

↑

**努力報われない現状**  
 新規が減り減収  
 専門性が高く困難  
 毎年の手数料減

【事業として代理店を続ける可能性をサポート】

**フルサポートプラン**  
 変化に痛みや不安はつきもの。一緒に考え、時代に対応し、自分らしくお客様を第一に様々な不安や問題を解決！

手数料が大幅減少  
 専従社員がいらない  
 来年は？見通しが立たない不安  
 売上減少…など  
 ↓  
**弊社と解決！**

電話募集×キャッシュレス+マイページ=代理店手数料50%

### 収入の90%の更改手数料が今の半分に！？

私達は事業として発展し関わる全ての社員やその家族、お客様に最良の満足とサービスを提供し「ありがとう」と役立ち感謝され、社会に評価される代理店を目指しています。

方法  
 事業連携・合併  
**1**

■合併と連携  
 ・弊社と合併と連携を行い、法人代理店として一体的な営業活動を行います。代理店店主ではなく純粋な募集人として業務に取り組み事務所も設置する必要がなく家賃等の事業費大幅削減。利益に貢献・収入向上

無料で詳細な冊子をお送りしてます。下記からお申付け下さい。

方法  
 事業連携・合併  
**2**

■譲渡廃業 引退しても契約収入の確保への道  
 ・契約者を譲り受け安心して代理店を廃業します。その後、弊社では、お客様は店主様の財産と考え、契約が継続するのはあなたのお陰と考えて一代限りの特別で固有の権利として考えてます。

現在迄に、合併された代理店の皆様のご感想は、弊社HPIに掲載

方法  
 事業連携・合併  
**3**

■代理店経営統合やその他の方法も一緒に考慮  
 ・馴染んだ社名を使いながら限りなく独立性を保ちながら各々存続する。  
 ・共用するプラットフォームやインターネットでの販売や情報収集等資本集中や共同で行う事業も行える(HP参照)

## ① 「吸収」 目的合併とは「ひと味違う」変革を提案

- ☆今まで通りに仕事を続けながら経費を圧縮し、増収・増益を図ることが出来ます。
- ☆厳選された代理店メンバーと助け合いやりがいとプロの誇りを持って営業が出来ます。
- ☆間接的で煩雑な業務や法人代理店として、廃業や合併圧力の精神的不安からも解放。
- ☆明日へ夢を。一人は皆の為に、皆は一人の為に。仲間と「とことん」頑張る！
- ☆代理店以外の副業には制約・制限もなく今まで通り「自分流」で継続できます。
- ☆後継者問題や手数料減少による大きな問題のいくつかへの対処・解決方法として。

## ② 続けないという選択＝代理店を「辞める」安心して気楽に引退する方法も

年齢や後継者問題も含め「もう、辞めたい」「離れたい」が、収入や御世話になったお客様のフォローはどうなる？代理店を辞めるにあたって最大の問題の一つです。収入確保と安心して辞めることの出来る方法もご提案致します。

☆「秘密厳守」ご要望・ご質問・ご相談はFAX・メール(<http://www.yan.gr.jp/mailform.html>)にて返送ください。

貴店名 ( ) ご連絡先 ( ) ご担当者 ( ) 様

**株式会社ヤン 保険事業部 姫路市北条口2丁目76番地** <http://www.yan.gr.jp/>  
 TEL: 079-282-1560~1 FAX: 079-222-6325 担当: 山田(勝)・山中

保険会社からの圧力や追い込みでノイローゼになる前に。貴代理店が生き残る道をご用意できます。