

# 「生き残り」

ここ数年、保険に関わる講演・セミナーの挨拶で必ず言われるようになったキーワードです。  
時代は確実に変わっています!!

少子高齢化

若者の車離れ

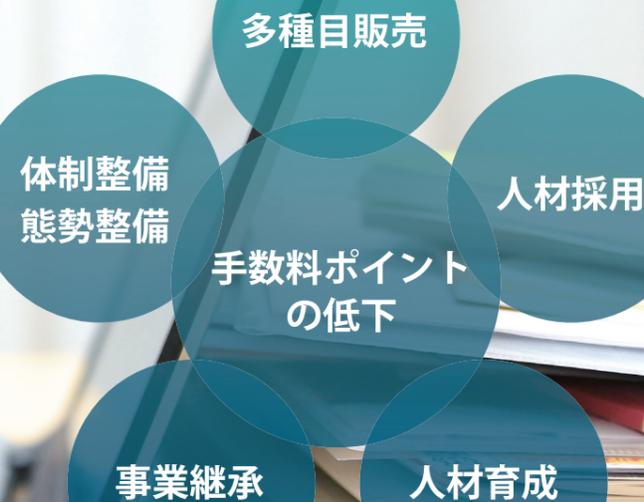
IT化による  
簡単な商品比較

保険料の  
節約志向

「何」の対応もできなければ……  
一般層は通販ダイレクトや来店型ショップに流れ、富裕層は銀行に流れ……  
これが「現状」になりつつあります。

## これからの時代を 「生き残る」ために「何を」されていますか？

しかし、損害保険代理店の  
問題は山積みです。



「大変」なときこそ「大」きく「変」わるチャンスです。CRock-upは、これらを **解決するスキーム** をご用意致しました。

保険業界での経験を生かし、保険代理店の専属秘書として、  
すべての「どうすればいいのか？」に答える仕組みです。

### service 1 保険人材紹介



生保営業スペック人材・損保営業スペック人材・損保研修生人材・保険事務人材

- ・代理店向けに保険人材を専門にご紹介しております
- ・このスキームは弊社アライアンス先の人材紹介会社を通しての展開となります

### service 2 保険人材育成



生命保険販売研修・管理職向け研修・紹介人材の活用研修とサポート

- ・なぜ、損保営業マンは生保販売が苦手なのか？
- ・なぜ、損保業界にはトレーナー職とコーチ職が存在しないのか？

### service 3 代理店サポート



体制整備 & 態勢整備サポート・マーケット開拓ツールの提供・代理店 M&A サポート

- ・保険業法対策、保険販売手法対策
- ・新規開拓ツール、顧客フォローからの多目販売、代理店 M&A マッチング



これからの時代に必要とされる代理店をCRock-upと一緒に実現しませんか？

長年の保険業界での経験により、CRock-up System は損保業界と生保業界との人材の架け橋となり、  
属人性（個人の力量）に頼らない仕組みの構築を目指します。詳細は CRock-up ホームページへ。