

紹介ポイント制度

- ◆ 明楽寿共済の契約者限定のサービスです。
- ◆ 明楽寿共済に加入していただき、明楽寿共済の考え方を理解して、納得していただいた方には、お知り合いの方にも明楽寿共済を紹介して頂きたいと考えています。
- ◆ 明楽寿共済は当面、募集手数料を払って募集をしてもらう専門のセールスマンや、代理店の制度を使わないつもりです。(これはこれで結構ややこしい手間がかかりますので、当面その余裕がありません。)
- ◆ とはいえ、できるだけ多くの人に参加してもらわないと、保険制度は機能しません。
- ◆ そこで明楽寿共済の販売拡大のために、契約者の方に協力して頂く方策として、紹介制度を導入するというわけです。
- ◆ 仕組みは簡単です。実際に明楽寿共済の契約者になっていただいた方に、お知り合いの方々に明楽寿共済のことを話して勧めて頂くというだけです。
- ◆ その方が興味を持たれて明楽寿共済に加入される際、紹介者として紹介して頂いた方の名前と契約番号を契約申込書に記入していただくという手続きになります。
- ◆ 無事に加入の手続きが済んだ後、紹介者には紹介ポイントが与えられます。この紹介ポイントはその紹介された契約の1年分の保険料の10分の1です。
- ◆ 1年分の保険料というのは、最初に払っていただく保険料とは違います。明楽寿共済の場合、最初に払っていただく保険料はケースにより、1年分の保険料だったり1年11か月分の保険料だったりします。
- ◆ このポイントは残念ながら今のところ、あまり使い勝手の良いポイントではありません。使えるのは明楽寿共済の保険料の割引だけですから。
- ◆ 紹介者の持つポイント分だけ紹介者が次に払う保険料を割引くというのが、このポイントの唯一の使い道です。それ以外にこのポイントで何かを買えとか、現金に代えてもらうなどはできません。
- ◆ 何しろこのポイント制度は、加入者の方に明楽寿共済のことをできるだけ広めていただきたいということと、明楽寿共済としては入ってきた保険料は保険金の支払いに充てる以外は、できるだけ使いたくないという、都合の良い考えの組合せの結果生まれたものだから。
- ◆ たかだか10%じゃたいしたことないから、保険というのは思い立ったが吉日、家族の分まとめて入っちゃえというのも一つの考え方ですし、少しでもこのポイント制度を活用するために、まず自分ひとり分だけ入っておいて、残りの家族の分は自分が契約者となった後で、自分を紹介者として申込もうというのも考え方です。
- ◆ ほんのささやかなサービスですが、明楽寿共済の財政安定化のためのご協力に対するお礼の気持です。
- ◆ 宜しかったらご活用下さい。