



TAHAP 1 MANUAL UNTUK WAKIL JUALAN YANG BARU

DI KEMASKINI OLEH: MOHAMAD NUR IDZWAN BIN KAHAR

OCTOBER 27, 2020
DMJ PRO ACADEMY 2020

ISI KANDUNGAN

Pendahuluan	2
Pengenalan	3
1.0. Selamat datang	5
2.0. Apa Nak Jual Ni?	7
3.0. Macam Mana Nak Jual Ni Oi?	8
4.0. Main Polisi Untuk Medical Card	10
5.0. Prisma	11
6.0. Harmoni	14
7.0. Prisma Plus	18
8.0. Takaful Medical Plus	21
9.0. Kesimpulan	22

Pendahuluan

Tahniah kepada anda semua yang telah lulus dalam peperiksaan TBE untuk menjadi wakil takaful yang sah dan berdaftar di bawah syarikat GLC terbesar di Malaysia.

Alhamdulillah, dengan keizinan Allah yang maha kuasa, yang telah memberikan saya rezeki untuk menyiapkan, manual pengenalan untuk "sales Team" Etiqa di bawah agency DMJ Partners.

Fungsi utama manual ini adalah untuk memberikan penerangan mudah kepada kumpulan-kumpulan jualan yang baru berdaftar untuk menjadi wakil jualan Etiqa Takaful di bawah pengawasan Agency DMJ Partners.

Sesungguhnya, segala yang baik dan yang buruk datangnya dari Allah. Apa yang baik dari Allah kita perlu bersyukur atas rahmatnya, maka mana yang buruk dan musibah, kita perlu terus bertaubat dan dan bersyukur kerana Allah yang Maha Kuasa ingin mengangkat darjat kita dan mengampunkan dosa-dosa kita semua.

Aaamiiin Ya Robbalalamin

Pengenalan

Etika Takaful Keluarga merupakan satu syarikat pengendali takaful yang menjalankan menguruskan dana-dana risiko hasil dari sumbangan para peserta dan bersetuju memilih Etika sebagai pengurus tabung risiko.

Etika terbahagi kepada 4 syarikat utama di mana yang berlainan fungsi dan berikut adalah senarai syarikat utama:

1. Etika Family Takaful Berhad
2. Etika insurance berhad
3. Etika General Takaful berhad
4. Etika General Insurance Berhad

Mengapa Etika perlu pecahkan kepada 4 syarikat utama sedangkan mereka di bawah 1 nama dan dalam servis yang sama???

Ini kerana, Etika sangat telus dalam pengurusan dana-dana dan tabung risiko. Hasil dari sumbangan para peserta perlu di urus tadbirkan dengan telus dan jelas. Dalam pengurusan yang mematuhi 100% Shariah Compliant, semua hasil dari sumbangan para peserta tidak boleh bercampur dengan apa-apa unsur yang haram iaitu, riba, judi dan gharar. Dengan ,pecahan 4 syarikat utama, maka dana-dana umat islam akan kekal

terjamin status halal nya dan mudah bagi pihak Etiqa untuk mengeluarkan zakat dan sedekah kepada yang memerlukan.

Usah risau, semua simpanan dan pampasan yang di berikan oleh Etiqa adalah bersih dan telah dibayar zakat.

Etiqa takaful juga satu-satunya syarikat yang tidak bergantung oleh sayarikat insurance dalam memasarkan produk-produk takaful untuk semua rakyat Malaysia tidak kira bangsa atau agama.

Kekuatan Etiqa Takaful sehinggakan mereka tidak perlu bergantung pada nama insurance seperti Syarikat-syarikat pengendali takaful yang lain di luar sana yang nama mereka masih bernaung di bawah naungan syarikat insurance.



1.0. Selamat datang

Tahniah kepada anda yang telah Berjaya menjadi wakil jualan Etiqa Takaful. Sememangnya, sebelum melakukan aktiviti jualan, anda sebagai wakil perlu memahami beberapa produk asas yang memudahkan anda untuk melakukan jualan. Insya Allah dengan adanya manual ini, anda boleh melakukan jualan seawal 2 hari.

DMJ Pro Academy mempunyai beberapa barisan wakil-wakil jualan yang berpengalaman yang menjadikan DMJ Pro Academy ini berbeza dengan Agensi-agensi takaful yang lain. Atas pengalaman jualan lebih dari 5 tahun oleh barisan teratas di DMJ Pro Academy, kami di pihak pnegurusan mempunyai beberapa cara yang unik dan mantap serta ini telah terbukti berkesan untuk mambantu wakil jualan yang baru untuk buat duit dalam masa singkat.

Sebagai wakil jualan yang baru, kami di pihak academy telah pecahkan pada 3 tahap utama dalam proses jualan:

1. Tahap 1
2. Tahap 2
3. Tahap 3

1.1. Tahap 1

Ini merupakan peringkat pertama dalam proses anda menjadi seorang wakil jualan Etiqa Takaful Keluarga. Tahap ini sangat mudah kami fokus kan anda untuk menjual dan memahami product basic dan sangat mudah menjual dan ini semua telah terbukti.

1.2. Tahap 2

Merupakan tahap di mana wakil jualan telah memasuki tahap yang sederhana dan mampu untuk memahami produk-produk berasaskan pelaburan dan simpanan

1.3. Tahap 3

Dimana, para wail jualan mampu mengendalikan kes-kes besar dengan gabungan produk berasaskan pelaburan dan endowment/traditional.

Berikut adalah 3 tahap yang anda perlu tahu dan manual ini adalah lebih mengfokuskan kepada **Tahap 1**.



2.0. Apa Nak Jual Ni?

Sebagai wakil baru, mesti anda pening-pening lalat nak jual ape ni, nak buka mulut macam mana, kita tahu ape je sebab kita orang baru. Jangan risau ikut sahaja flow yang kami berikan. Kami sarankan untuk anda fockus penjualan kepada produk **Medical Card atau Kad Perubatan**. Ini kerana, kad perubatan mempunyai permintaan yang sangat tinggi di pasaran.

Medical card ni semua orang guna dan pakai dan produk ini juga menjadi 1 produk terlaris di mana-mana syarikat pengendali takaful.

Medical Card ni kita ada dua jenis iaitu medical card di endowment product dan medical card di produk ILP (Investment Link Product). Tapi di modul ini, kami hanya fokuskan pada medical card di endowment product sahaja sebab pelan ini paling mudah untuk anda sebagai wakil baru di Etiqa.

Sebelum anda semua menjual medical card di bawah endowment product, anda mesti kena tahu dulu apa tu endowment product, macam mana nak guna, dan apa product sesuai nak pelanggan.

3.0. Macam Mana Nak Jual Ni Oi???

Hehe... sabar ya. Sebelum anda menjual, anda mesti kena tahu beberapa product dulu. Tak kan nak jual mengkhinzir yang buta umpama naik moto tak pakai helmet dan takda lessen malah mabok pulak tu..Hehe. Jangan risau Etiqa ni mudah jee.

Baik, di Etiqa kami takda jual medical card kosong je macam AIA (tapi hari tu AIA dia stop juga product ni sebab tak boleh sustain..Hehehe...). Medical Card Etiqa ni dia takda jual kosong, dalam medical card dia ada pampapasan kematian, ada saving ikut pada kelayakkan juga dan ada elaun wad, tengok pada tambahan rider apa yang kita ambil.

Medical card di Etiqa ni adalah rider, di mana bukan rider motor yang anda naik tu, tapi dia adalah manfaat tambahan ke pada main polisi. Main polisi di Etiqa ini adalah polisi utama iaitu Polisi Takaful Hayat yang orang-orang sebut hibah tu. Dalam polisi takaful hayat yang anda buat untuk pelanggan tu perlulah di tambah dengan rider medical card, elaun wad atau ape-ape rider yang anda boleh lihat di Ipad atau MI di lap top.

Jadi, Etiqa takda produk medical card kosong ya, dia memang sekali dengan hibah. Kalau ada pelanggan dia cakap tak nak hibah. Cakap je hibah ni free je.. kalau buang hibah ni harga sama je.. baik ambik dari Tuan/Puan buang. Saya nak bagi Tuan/Puan untung, bukan merugikan Tuan/Puan.

Jadi ambik je. Dapat juga tambahan hibah jika berlaku apa-apa. Etiqa ni memang mcm ni tuan/puan. Kami ni humanizing Takaful.

Ok, jom kita pergi ke chapter lain, "ape main polisi nak campur dengan medical card ni"



4.0. Main Polisi Untuk Medical Card

Ingat ya, takaful adalah perlindungan. Untuk polisi endowment, kita ada:

1. Prisma
2. Prisma plus
3. Harmoni
4. Karisma
5. Maburr
6. Aafiah
7. Intelek



Tapi sebagai wakil jualan baru, kami minta anda focus kepada **Prisma, Prisma Plus, Harmoni dan tambahan rider medical card sahaja**. Bukan apa, semua product Etiqa ni boleh kita tambah medical card tetapi, product lain tu macam kurang sesuai. Product yang paling sesuai utk buat medical card ni adalah prisma, prisma plus dan harmoni. Perlu di ingat kan, medical card Etiqa adalah rider, maka di kena attach sekali dengan product life iaitu prisma, prisma plus atau harmoni. Harap anda jelas.

5.0. Prisma

Prisma ni mempunyai beberapa fungsi yang agak unik. Prisma juga boleh di buat sebagai hibah sahaja. Sebabnya, pelan prisma ni kita boleh buat sumbangan untuk peserta serendah RM 50 sebulan atau minimum RM10,000 sum covered. Bermaksud jika pelanggan nk buat hibah RM 50 sebulan, anda boleh guna prisma ni untuk mereka sebab dia boleh serendah RM 50. Untuk berapa nilai pampasan bergantung pada umur dan berapa lama dia ikat polisi dia (tenor).

Jika pelanggan tu nak buat medical card, anda sebagai wakil dan anda boleh memilih prisma sebagai main polisi dan tambahan rider nya Takaful Medical Plus. Tak payah pening-pening.

5.1. Macam mana nak guna prisma dan medical card ni?

Bila nk guna medical card prisma ni??

5.1.1. Syarat utama nak apply prisma ni adalah umur 14 hari hingga umur 60 untuk next birthday. Jika pelanggan anda nak buat medical card untuk anak mereka yang di bawah umur 18 tahun, yang sesuai dan yang boleh masuk hanya prisma dan harmoni sahaja. Jadi jika pelanggan anda mempunyai bajet kewangan yang baik, anda boleh cadangkan harmoni sebab dia sekali dengan saving, tetapi harga akan berbeza RM 20 dari harga prisma

medical card. Jika mereka orang-orang biasa je, cukup kita tawarkan prisma medical card ni untuk dia.

5.1.2. Selain itu, ada juga golongan yang sesuai dengan prisma ni, dan golongan ke dua ialah golongan umur 40 dan keatas. Sebab apa mereka ini sesuai dengan prisma ni? Sebab, kalua kita offer prisma plus atau harmoni, sum covered untuk life nya sikit dan akan sedikit mahal. Tetapi, jika pelanggan anda ok, boleh je offer. Yang penting close. ***Dalam sale ni menjadi kesalahan jika anda tidak close the deal. Jika anda close the deal itu tidak menjadi kesalahan..hehe***

5.1.3. Bila lagi nak guna prisma ni? Bila anda jumpa pelanggan yang betul-betul nak jimat. Kaau boleh dia nak medical card je. Tak nak pampasan pampasan bagai ni. Haaa.... Kalau orang mcam ni, anda buatkan prima minimum sum covered yang kalua boleh genap-genap RM50 tu dan pelan 1 je medical card. JANGAN TAMBAH APA-APA RIDER LAIN. Memang betul, rider lain tu perlu, itu bagi kita sebab kita tahu benda tu penting, dari kau ikut syok kau sendiri tambah rider macam-macam, last-last orang tu tak ambik, dia ambik dengan saya.. hahaha.. padan muka kau.

Anda perlu ingat, focus kita adalah close the deal. Ikut kehendak pelanggan sebab dia yang bayar, bukan kita yang bayar. Umpama nya mudah, saya nak belanja anda pergi bercuti dan semua saya sponsor. Sebagai orang yang tak keluarkan duit 1 sen pon, diam je dan ikut, jangan nk komen sana, komen sini, pergi sana pergi sini bagai. Bila anda komen benda bukan-bukan, saya pon buat keputusan saya tak nak bawak anda, saya bawa orang lain yang tak acah-acah bagus. Daripada anda close the deal, sebab nak tunjuk pandai tambah bukan-bukan, dah tak dapat close kes. Anda boleh tambah rider tu kalau pelanggan nya ok, **bergantung kepada situasi anda ya.**

5.1.4. Berapa lama tempoh yang sesuai untuk prisma ni?

Untuk prisma ni tempoh perlindungan yang sesuai minimum umur 70 tahun dan maximum umur 88 tahun. Tapi ikut pada pelanggan juga tau. Kalau dia ok je jangan la ko bijak-bijak sangat nak offer up sikit, on je terus, jangan Tanya apa-apa lagi takut dia ubah fiiran. Terus je submit, gigit je turus. hehe

6.0. Harmoni

Harmoni ni ape pulak kan? Harmoni ni merupakan satu pelan yang lengkap sebab dalam pelan ini, dia ada life coverage, dia ada maturity benefit dan yang paling best dia boleh buat **partial withdrawal** tau yang TANPA rosak kan sum coverage polisi anda.

Sape-sape yang nak buat medical card, tapi nak ada saving, boleh pakai harmoni ni sebab saving dia memang tinggi. Kalau pelanggan buat medical card dan attach sekali dengan harmoni ni, sama ada peserta tu claim ke tak claim ke tetap akan dapat saving bermula tahun ke dua polisi peserta.

Mana ada syarikat yang offer macam ni. Semua syarikat offer **no claim bonus** kalau tiada claim selama 3 tahun. Tapi Etiqa bagi, kau claim ke, tak claim ke, saving tetap masuk. Tu pon tak yakin dengan kekuatan Etiqa ke?

6.1. Macam mana nak guna harmoni dan medical card ni?

Bila nak guna medical card Harmoni ni??

6.1.1. Untuk harmoni ni, dia sama juga dengan prisma. Dia boleh dan sesuai untuk kanak-kanak seawal umur 14 hari hingga 60 tahun next birthday.

Tapi, dia punya harga tak sama dengan prisma. Untuk harmoni ni dia ada mahal sikit. Untuk harmoni ni dia bermula dari RM 70 sebulan. Tapi walaupun dia beza RM 20 dengan Prisma, tapi dia ada banyak kelebihan yang takda pada prisma. Di antaranya :

- i. Dalam harmoni dia ada saving
- ii. Jika tak meninggal, dia akan dapat maturity value
- iii. Dia boleh buat partial withdrawal dan guaranteed polisi tak lapse kalau dia buat partial withdrawal
- iv. Kalau dia tamatkan polisi awal, Etiqa akan pulangkan semula cash value yang ada kepada peserta.
- v. Dia ada satu rider yang di panggil regular top up kalau pelanggan nak besarkan lagi cash value dia.

Power kan harmoni ni? Sebab tu dia mahal RM 20 dari basic product.

6.1.2. Pada siapa kita nak offer produk harmoni ni??

Kita boleh offer kat sape-sape je asal dia ada duit.. hehe.. Tapi yang paling sesuai nak offer harmoni ni adalah orang yang umur dia bawah 30 tahun, sebab nya, harga nya tak terlalu mahal berbanding yang atas 30 ni. Life coverage nya pon tak rendah

sangat. Untuk umur yang terbaik umur 14 hari sampai umur 35 boleh la untuk harmoni ni.

6.1.3. Bila nak pakai harmoni ni??

Kalau pelanggan kita nak medical card yang ada simpanan anda boleh offer harmoni. Kebanyakan pelanggan yang ada anak kecil mereka berminat yang ada saving sebab cash value untuk anak tu agak tinggi bla umur anak 25. Kenapa mereka suka buat untuk anak, sebab mereka sedar kalau buat untuk mereka harga nya mahal dan dah tua... hehe

Selalu nya mereka akan buat pelan harmoni ni untuk diri mereka sebagai additional retirement fund mereka. Mereka buat harmoni tanpa rider medical card.

Harmoni ni dia unik sikit, tak semestinya kita kena letak medical card, kalau pelanggan nak buat hibah yang ada saving pon sesuai juga. Buatkan life coverage tanpa apa-apa rider tambahan pon dia dah dapat banyak benefit. Ingat nya, tak semestinya dia kena letak medical card, just kosong gitu pon boleh makan, sebab dah siap ada lauk dah tak perlu tambah.hehehe..

6.1.4. Berapa lama tempoh yang sesuai untuk harmoni ni?

Untuk harmoni ni tempoh perlindungan same je denagan prisma yang sesuai minimum umur 70 tahun dan maximum umur 88 tahun. Tapi kalau dia buat just basic harmoni, buat sampai umur 70 pon ok. At least dia dapat rasa la maturity benefit kalau dia tak meninggal.hehe..

Senang je kan?? Etiqa ni paling mudah untuk product endowment.



7.0. Prisma Plus

Kalau tadi ada prisma hanya ada life takaful sahaja, manakala harmoni ada saving tapi mahal, Etiqa dengan murah hari mencipta satu pelan baru hasil dari gabungan harmoni dan prisma maka terhasil lah prisma plus.

Prisma plus ni lebih kurang sama dengan prisma tetapi dia ada sedikit ciri-ciri harmoni di dalam pelan ini. Nanti and aboleh rujuk semula dalam MI. ciri-ciri harmoni ada dalam prisma plus ni tapi nilai simpanan nya tak besar macam harmoni.

7.1. Macam mana nak guna prisma plus medical card ni?

Bila nk guna prisma plus medical card ni??

7.1.1. Baik, prima plus ni hanya boleh di pohon untuk pelanggan yang berumur 18 dan keatas sahaja, bawah dari 18 tahun tak boleh apply. Pelan prisma plus ni boleh di buat serendah RM 50 je sama macam prisma. Jika anda jumpa prospek yang nk ada saving tapi nak pelan murah, boleh la offer prisma medical card ni. Sebab dia murah. Harga sama dengan harga prisma tetapi ada saving. Tapi saving nya tak banyak macam saving harmoni la nama pon pelan ekonomi. Tapi jangan risau, walaupun pelan ini pelan

ekonomi dan nilai saving nya tak banyak, tetapi ini merupakan pelan yang hot tau.

7.1.2. Siapa kita nak tawarkan prisma plus medical card ni?

Siapa-siapa yang berumur tidak kurang 18 tahun kita boleh tawarkan pelan ini. Ciri-ciri nya sama dengan prisma dan harmoni. Cuma untuk pelan ni kita **tiada** additional top up rider. Tapi untuk buat partial withdrawal ke, surrender value semua ada macam harmoni. Ini merupakan pelan flexible, siapa-siapa pon boleh ambil ni. Jangan risau.

7.1.3. Bila nak pakai prisma plus ni?

Sama juga macam di atas. Prisma plus berguna pakai jika ada pelanggan yang nak murah tapi ada semua ciri-ciri yang utama, sebagai contoh, ada life coverage, ada saving, ada maturity benefit dan ada medical card. Selalu nya kita offer pada marhaen la sebab product ni murah. Harga sama macam prisma tetapi dalam masa sama dapat benefit harmoni.

7.1.4. Berapa lama tempoh yang sesuai untuk prisma plus ni?

Untuk prisma plus ni tempoh perlindungan same je dengan pdua pelan di atas. Anggaran tempoh matang yang sesuai minimum umur 70 tahun dan maximum umur 88 tahun.



8.0. Takaful Medical Plus

Takaful medical plus ni merupakan nama pelan medical card di bawah endowment product di Etiqa ni ya. Untuk pelan medical card Etiqa ni, **kita semua full covered ya, tiada co-payment atau co-takaful ya.**

Anda perlu tahu, ada beberapa product yang di tawarkan oleh beberapa syarikat luar yang ada co-payment atau co-takaful, tetapi mereka **mengaburkan** nama nya seperti **deposit, deductible, registration fee atau sebagainya**. Jadi, berbangga lah anda di bawah Etiqa yang memberikan perlindungan full cover dengan harga yang murah.

Kalau nak tahu lebih lanjut tentang medical card ni, sila baca di flyers sebab semua detail di flyers ni adalah straight forward je sebab Etiqa sangat transparent.

Sebagai tambahan, pelan medical card di Etiqa ni dia tak boleh jual kosong macam tu je, dia mesti kena attach sekali dengan pelan basic life sama ada prisma, prisma plus atau harmoni.

Mudah kan produk Etiqa ni. Jadi jangan risau, endowment product ni dia straight forward je. Jangan pening-pening..hehe

9.0. Kesimpulan

Kesimpulan nya, untuk permulaan sebagai wakil jualan baru di Etiqa ni, cukup dengan tahu product prisma, prisma plus, harmoni dan medical card. Sebab apa? sebab ini product yang sangat basic tak perlu nak kira-kira ratio bagai, pilih dana ke ape ke semua tak perlu. Apa yang perlu anda faham, di Etiqa, ada medical card tetapi medical card di Etiqa ni tiada yang kosong atau orang luar panggil standalone punya medical card.

Di Etiqa, semua pelan medical card perlu di attach sekali dengan basic life. Untuk buat harga medical card di Etiqa ni sangat mudah. Tak perlu faham sepenuhnya apa fungsi prisma, apa fungsi prisma plus, dan apa fungsi harmoni itu pon anda sudah boleh buat sale. Apa yang perlu anda mahir adalah fungsi dan benefit-benefit medical tersebut. **Bukan tak perlu ambil tahu fungsi prisma, prisma plus dan harmoni, tapi nanti anda akan faham dengan sendiri nya.** Ikut sahaja flow nya dan kita ikut peringkat demi peringkat. Untuk menjana pendapatan anda, kita mula dengan medical card dulu ya sebab ini yang paling cepat.

Perkara mudah anda perlu ingat:

- i. Medical card prisma
 - Kalau pelanggan tak nak saving just nak medical card sahaja
 - Kalau dia berumur bawah 18 tahun

- Kalau nak buat 1 family, sebab harga nya murah
- ii. Medical card prisma plus
 - Jika pelanggan berumur 18 tahun keatas, yang baru bekerja dan tak mempunyai bajet yang besar
 - Kalau orang nak medical card yang ada saving tapi bajet tak besar
- iii. Medical card harmoni
 - Jika pelanggan berminat dengan saving yang banyak
 - Pelanggan ada rezeki lebih untuk simpanan tambahan pada hari tua
 - Kalau pelanggan nak saving yang besar

Sebagai penutup, mana-mana product yang anda buat untuk medical card ni tiada yang salah CUMA jika anda buat medical card, jangan sekali-sekali tambah rider waiver for critical illness. Sebab bila dia claim je atas waiver ni, medical card mereka akan di batalkan. Yang waiver ialah main polisi sahaja.

