

SECTION 1: OPENING	REMARKS
Assalamualaikum (Jika Pelanggan Muslim) dan Selamat Pagi/Tengahari/Petang. Boleh saya bercakap dengan En/Cik/Puan <nama prospek>. Nama saya <nama wakil>, pemegang kod wakil <kod wakil>, penasihat Sah dan Bertauliah Etiqa Family Takaful Berhad. Boleh kita bercakap sebentar? beberapa minit sahaja En/Cik/Puan. TERIMA KASIH Tujuan saya membuat panggilan hari ini adalah untuk mengucapkan terima kasih kepada En/Cik/Puan di atas sokongan dan komitmen terhadap pelan2 perlindungan yang disediakan oleh pihak Etiqa Family Takaful Berhad. Sebagai tanda penghargaan di atas sokongan En/Cik/Puan terhadap perkhidmatan kami, Etiqa ingin menawarkan satu pelan perlindungan untuk 68 jenis penyakit kritikal yang sangat komprehensif dinamakan pelan AaafiahCare yang disediakan khas untuk Pelanggan Etiqa. Etiqa Family Takaful Berhad yang dilesenkan di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan 2013 & dikawal selia oleh Bank Negara Malaysia menawarkan pelan AafiahCare iaitu satu pelan perlindungan untuk 68 jenis Penyakit Kritikal.	
SECTION 2: PROBING QUESTION (Pilih Yang Berkenaan)	REMARKS
1) En bersetuju ke, bahawa kita rakyat Malaysia amat - amat terdedah dengan penyakit Jantung, Kanser, Kencing Manis, Kegagalan Buah Pinggang, Stroke, AIDS dan lain – lain penyakit kritikal? 2) En bersetuju tak bahawa, antara punca penyakit kritikal dikalangan rakyat Malaysia adalah disebabkan oleh tabiat pemakanan dan gaya hidup selain daripada pengaruh DNA? 3) En. Tahukan bahawa 45% pesakit kanser di Malaysia mengalami kegawatan kewangan yang meruncing dalam masa 12 bulan selepas mereka disahkan mengikat penyakit kritikal? 4) Puan tahukan bahawa 21% pesakit kanser payudara mengalami kehilangan atau kemelesetan punca pendapatan dalam masa setahun menghidapinya? 5) Adakah En. Bersetuju bahawa kita memerlukan perlindungan manfaat penyakit kritikal adalah kerana kita hendak survive berusaha untuk meneruskan kehidupan dan bukannya pasrah menanti ajal?	Choose any 3 appropriate questions or more for engagement with prospect.

SECTION 3: PRESENTATION**REMARKS****Unique Selling Proposition (USP):**

En/Cik/Puan, pelan perlindungan Aafiahcare ini melindungi/memberikan:

- i. 68 jenis penyakit kritikal termasuklah yang paling unik iaitu Penyakit Mental yang tidak ada ditawarkan oleh mana – mana syarikat lain. Keseluruhan jumlah perlindungan termasuklah Lebihan (jika ada) akan dibayar kepada tuan paling kurang melepasi 30 hari dari tarikh tuan disahkan mengidap penyakit kritikal. Manakala kanser, Coronary Heart Disease yang memerlukan pembedahan, Serangan Jantung dan lain – lain Coronary Heart Disease dalam minima 60 hari.
- ii. Perlindungan tambahan sebanyak 15% daripada jumlah perlindungan asas juga akan dibayar sekiranya tuan/puan disahkan mengidap penyakit:
 - a. Kencing Manis
 - b. Angioplasty atau Rawatan berkaitan Penyakit Jantung
 - c. Penyakit Mental yang severe
- iii. Critical Illness Care Benefit iaitu manfaat tambahan sejumlah 25% daripada jumlah manfaat asas yang akan dibayar secara berperingkat selama 5 tahun i.e 5% setiap tahun selepas disahkan berpenyakit.
- iv. Sejumlah RM5,000 juga akan dibayar sebagai khairat kepada waris sekiranya kematian berlaku dan jumlah perlindungan penuh belum dituntut.

Untuk kesemua manfaat yang saya nyatakan tadi ianya tersedia pada kadar yang sangat berpatutan dan mampu untuk semua golongan dan peringkat umur bermula dengan hanya RM1.33 sen sehari atau RM40 sebulan (mengikut peringkat umur).

En/Cik/Puan faham tak dengan penerangan manfaat tadi?

Dapatkan respon positif dari pelanggan (YA, OK)

Baiklah, begitu boleh saya dapatkan umur tuan/orang yang ingin dilindungi pada tahun?

Dapatkan umur prospek untuk rujukan tetapan pengiraan kadar sumbangan per RM1000.

Rujukan Express: Kadar Sumbangan pada kadar jumlah perlindungan RM1,000

Att_Age	MNS	MS	FNS	FS
1	4.03	4.03	3.19	3.19
2	4.03	4.03	3.19	3.19
3	4.03	4.03	3.19	3.19
4	4.03	4.03	3.19	3.19
5	4.03	4.03	3.19	3.19
6	4.03	4.03	3.19	3.19
7	4.03	4.03	3.19	3.19
8	4.03	4.03	3.19	3.19
9	4.03	4.03	3.19	3.19
10	4.03	4.03	3.19	3.19
11	4.03	4.03	3.26	3.26
12	4.03	4.03	3.32	3.32
13	4.03	4.03	3.38	3.38
14	4.03	4.03	3.45	3.45
15	4.03	4.03	3.51	3.51
16	4.83	5.35	4.69	5.12
17	4.83	5.35	4.69	5.12
18	4.83	5.35	4.69	5.12
19	4.83	5.35	4.69	5.12
20	4.83	5.35	4.69	5.12

Att_Age	MNS	MS	FNS	FS
21	5.30	6.00	5.48	6.15
22	5.30	6.00	5.48	6.15
23	5.30	6.00	5.48	6.15
24	5.30	6.00	5.48	6.15
25	5.30	6.00	5.48	6.15
26	5.57	6.18	5.70	6.39
27	5.57	6.18	5.70	6.39
28	5.57	6.18	5.70	6.39
29	5.57	6.18	5.70	6.39
30	5.57	6.18	5.70	6.39
31	6.07	6.91	6.61	7.34
32	6.07	6.91	6.61	7.34
33	6.07	6.91	6.61	7.34
34	6.07	6.91	6.61	7.34
35	6.07	6.91	6.61	7.34
36	6.81	8.57	8.47	9.65
37	6.81	8.57	8.47	9.65
38	6.81	8.57	8.47	9.65
39	6.81	8.57	8.47	9.65
40	6.81	8.57	8.47	9.65

Att_Age	MNS	MS	FNS	FS
41	7.28	9.30	9.33	10.70
42	7.92	10.33	10.01	11.56
43	8.51	11.30	10.82	12.62
44	9.18	12.43	11.47	13.44
45	9.82	13.55	12.14	14.29
46	10.63	14.91	12.62	14.85
47	11.71	16.68	13.03	15.39
48	12.93	18.73	13.40	15.82
49	14.20	20.77	13.98	16.63
50	15.36	23.06	14.72	17.55
51	16.73	25.81	15.29	18.84
52	18.10	28.78	15.85	19.80
53	19.49	31.28	16.36	20.35
54	20.92	33.43	17.09	21.10
55	22.43	35.94	17.78	21.92
56	22.90	36.71	18.57	22.80
57	24.60	39.43	19.42	23.67
58	26.51	42.65	20.39	25.03
59	28.60	45.85	21.45	26.15
60	31.28	49.46	22.34	27.35

Att_Age	MNS	MS	FNS	FS
61	33.91	53.51	23.54	28.76
62	36.40	57.11	24.54	29.73
63	39.48	61.09	25.61	30.98
64	42.32	65.14	26.67	32.12
65	46.10	70.10	28.35	34.15
66	48.48	72.13	29.10	35.21
67	50.62	74.41	29.69	35.68
68	52.94	76.38	30.44	36.74
69	54.87	78.01	31.39	37.72
70	55.85	78.22	31.98	38.42
71	57.33	80.13	33.18	40.25
72	58.67	82.45	34.67	42.43
73	59.76	83.54	36.54	44.64
74	61.23	86.01	38.81	47.74
75	63.77	89.23	41.46	51.10
76	69.82	97.74	46.01	56.91
77	75.72	105.73	51.25	63.09
78	83.14	114.71	57.22	70.42
79	91.39	125.73	63.97	78.75
80	100.52	136.51	71.61	88.58

Untuk semua faedah/manfaat yang saya terangkan tadi tu, sumbangan bulanan tuan hanyalah RM_____ (kadar X 100 untuk RM100,000 jumlah perlindungan). Jumlah sumbangan adalah meningkat mengikut kumpulan umur.

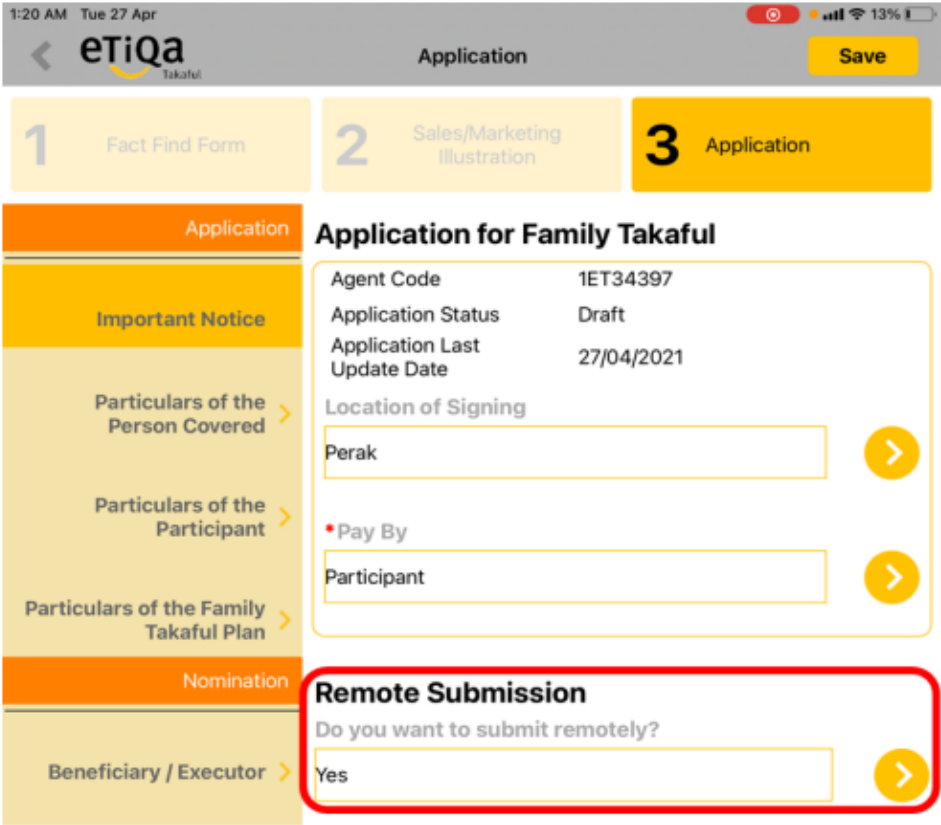
Plan AafiahCare ini fleksibel di mana tuan boleh memilih sendiri jumlah perlindungan yang bersesuaian dengan keperluan dan kemampuan En/Cik/Puan. Selaku penasihat Takaful bertaualiah, saya mencadangkan tempoh perlindungan yang maksima 80 tahun yang ditawarkan pelan ini, dirujuk atau di"review" semula apabila tuan mencecah umur persaraan 60 tahun samada ingin meneruskan atau sebaliknya.

Jadi untuk tidak melepaskan peluang keemasan ini, boleh saya bantu melengkapkan ilustrasi cadangan pelan AafiahCare Encik/Puan ini?

Dapatkan respon positif dari pelanggan (YA, OK) kalau negative respon kena buat pengesahan semula. Boleh saya terima ehem Encik / Puan sebagai setuju?

Boleh saya dapatkan maklumat alamat emel Tuan/Puan untuk saya hantarkan ilustrasi pelan tersebut atau boleh sahaja saya hantarkannya melalui whatsapp?

Terima kasih tuan/puan, di atas makluman yang diberikan. Saya akan hantar Ilustrasi pelan Aafiahcare Tuan/Puan hari ini. Mohon dimaklumkan saya sekiranya tuan/puan tidak menerimanya ye. Terima kasih tuan/puan & Assalamualaikum w.b.t.

SECTION 4: Follow UP Follow Thru (The Next Day or the day as agreed)	REMARKS
1. Dapatkan maklumbalas prospek samada telah terima dokumen cadangan pelan melalui emel atau whatsapp. 2. Jika Ya, dapatkan maklumbalas prospek samada berpuashati dengan pelan yang dicadangkan atau menawarkan pelan yang lebih rendah/tinggi. Dapatkan respon positif dari pelanggan (YA, OK) kalau negative respon kena buat pengesahan semula. Boleh saya terima ehem Encik / Puan sebagai setuju?	
SECTION 5: Closing	REMARKS
Dapatkan butiran penting prospek untuk tujuan permohonan (proposal) dengan melengkapkan: 1. Maklumat di ruangan Customer Fact Finding (CFF) 2. Maklumat di ruangan Application Nota Penting: Tetapkan “Ya” pada ruangan tetapan “Remote Submission”.  Sekiranya remote submission dipilih sebagai “Yes”, satu pautan remote submission kemudiannya akan diaktifkan. Walau bagaimanapun, wakil diminta untuk melengkapkan set lengkap permohonan sebelum pautan tersebut dihantar kepada pelanggan. Sempurnakan permohonan AafiahCare pelanggan dengan merujuk kepada “Step by Step” remote signature dan capaian pembayaran secara atas talian (Remote Submission Manual Guide_FTA v29042021) - End of document -	