

ALMUHAIMIN  
GROUP

# Jana Pendapatan Tambahan

Sebagai ejen insuran / takaful



[syedmohdmuhaimin.com](http://syedmohdmuhaimin.com)

# **BUKU PANDUAN JANA PENDAPATAN SEBAGAI EJEN INSURANS /TAKAFUL**



Hak Cipta ALMUHAIMIN GROUP. Hak cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, photocopy, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis dari ALMUHAIMIN GROUP

Perjalanan untuk berjaya adalah perjalanan yang beribu batu dan berliku. Tahniah!!!  
Sebab anda telah memulakan langkah pertama dengan register sebagai ejen insurans dan roadtax.

## **Formula nak dapatkan income 1 Juta:**

---

Jual produk dapat untung RM1 x 1,000,000 customer = 1 Juta

Jual produk dapat untung RM10 x 100,000 customer = 1 Juta

Jual produk dapat untung RM100 x 10,000 customer = 1 Juta

Jual produk dapat untung RM1,000 x 1,000 customer = 1 Juta

Bisnes tanpa modal, hanya pakai smartphone sahaja. Income anda bergantung kepada berapa banyak product insurans yang anda jual.

Tahniah! Anda sekarang dah boleh start untuk mempromosikan produk insurans & takaful seperti berikut:

### **(General Insurance)**

Insurans Kereta  
Insurans Motosikal  
Insurans E Haliling  
Insurans Lori A & C Permit  
Travel & Adventure Insurance  
Fire Insurance  
Personal Accident  
Contractor All Risk  
Erection All Risk  
Public Liability  
Workmen Compensation  
Foreign Worker Immigration Bond-TG  
Foreign Worker Compensation Scheme-FWCS  
Medical SKHPPA  
Group Term Life  
Group Critical Illness  
Group Personal Accident  
SME Insurance  
Student Insurance  
Dental Insurance  
Pelan Khairat Kematian  
Wasiat

### **(Life Insurance)**

Hibah / Life Insurance  
Pelan sakit kritikal  
Pelan Kemalangan Major  
Pelan Kemalangan Minor  
Medical Card  
Pelan Khas Wanita  
Pelan Pendidikan Anak Anak  
Pelan Persaraan  
(Investment)  
Investment  
Unit Trust / Amanah Saham  
Simpanan Emas Digital / Fizikal  
Copy Trade

### **Partners**

ALMUHAIMIN GROUP  
LIBERTY KURNIA INSURANCE  
ETIQA GENERAL TAKAFUL BERHAD  
ZURICH GENERAL TAKAFUL BERHAD  
MEDISAVERS  
LONPAC  
TAKAFUL MALAYSIA

TAKAFUL IKHLAS  
STERLING WILLS  
AL-YUSRAH WILLS  
PRUDENTIAL ASSURANCE MALAYSIA BERHAD  
PRUBSN TAKAFUL BERHAD  
PHILIP MUTUAL BERHAD  
QUANTUM METAL  
OCTAFX

## **SALES CYCLE**

Dalam bidang sales, ada satu proses bagaimana cara nak buat sales. Ia merupakan satu pusingan yang berulang-ulang. Anda mesti bermula dari satu langkah ke langkah proses untuk mendapatkan hasil jualan.

### **Langkah 1 : Getting Names**

Setiap bisnes perlukan modal. Sebagai contoh anda nak menjual jus buah air mangga. Maka modal anda ialah mangga. Tanpa mangga anda tak boleh berniaga. Sekiranya anda kata mangga tu dekat kampong, maka anda perlu ambik mangga tu dan bawa ke kedai anda untuk diproses jadi air.

Dalam bisnes insuran modal anda bukannya duit tapi ialah NAMA!!!!!!

Siapakah nama orang yang bakal membeli insuran dari anda?  
Dimanakah anda boleh dapatkan nama tu?

Anda boleh dapatkan nama dari orang yang terdekat dengan anda.. seperti  
Saudara mara  
Jiran tetangga  
Kawan sekolah rendah & menengah  
Kawan kolej  
Kawan tempat kerja  
Kawan sukan eg: badminton, bolasepak  
Kawan masjid dan tempat ibadah  
Kawan travel  
Kawan makan makan  
Kawan rukun tetangga  
Kawan wassap group  
Kawan social media  
eg: facebook, instagram, tiktok

Daripada senarai diatas sila TULIS kan info berikut dalam satu buku

## **PROSPECT**

Susun ikut abjad nama A-Z atau ikut tarikh roadtax renewal mengikut bulan

Jan – Dec

Tuliskan info :

Nama

No Telefon

Alamat

No IC

No plate kenderaan

Kenapa perlu tulis, kenapa tak simpan je dalam handphone. Kan zaman dah canggih?

Tulis dalam buku adalah proses pertama untuk tukar fantasi dalam kepala menjadi reality dalam dunia sebenar.

Benda yang fizikal pun selalu lupa, ni pulak benda dalam ingatan mestilah selalu lupa. Kunci rumah pun selalu

lupa letak mana. Ni pulak benda yang memang tak nampak. Pastikan anda tulis. Baru anda tahu berapa banyak prospek anda ada.

Berapa banyak nama yang anda perlukan?

Mengikut survey, tak semua prospek anda akan beli insuran dengan anda.

Ada yang akan reject dan cakap tak nak.

Mengikut purata hanya dari 10 orang kenalan, hanya 1 orang sahaja yang akan ambik insuran dari anda. Dalam hukum 'Law of Average Number juga mengatakan hanya 10% sahaja orang yang anda approach akan ambik insuran dari anda.

Anda kena usaha untuk dapatkan 1,000 list nama. Kenapa?

Sebab jika 10% dari 1,000 hanya 100 sahaja orang akan ambik dengan anda.



Jika purata income dari seorang pelanggan anda dapat RM50  
Maka  $RM\ 50 \times 100 = RM5,000$  income.

Kenapa perlu nama yang banyak untuk buat bisnes ni?

Bisnes insuran ini hanya boleh Berjaya jika anda sentiasa tambahkan list nama anda dari masa ke semasa. Macam air tangki kat rumah. Anda akan gunakan untuk mandi, masak basuh kereta.

Maka jika air tangki tidak anda refill maka anda akan berada dalam kesusahan.

Usaha untuk tambahkan nama ini adalah sama penting macam tambah air dalam tangki tadi.

## Langkah 2 : Approach

Langkah seterusnya adalah bagaimana anda nak sampaikan MESEJ anda kepada prospek/bakal pelanggan. Prospek anda takkan suka kalau anda terus tanya soalan direct macam ni?

*“Kau nak beli insuran tak? Aku ada jual ni”*

*“Aku sekarang dah jadi ejen insuran. Meh la beli. Support kawan”*

Anda kena bina kepercayaan pelanggan / trust/ rapport dahulu. Untuk itu anda boleh gunakan teknik F.O.R.M.

Untuk mendapat kepercayaan dan trust dari prospect, apabila anda berbual ama ada secara langsung face to face atau chat dalam social media,

kurangkan bercakap tentang diri anda. Bagi MATA dan TELINGA anda untuk dengar apa masalah prospek. Anda ejen insuran adalah penyelesaian masalah mereka. Prospek yang sepatutnya bercerita mengenai diri dan masalah mereka. Anda sebagai ejen insuran tidak sepatutnya bercerita pasal diri anda ketika prospek bersama anda. Untuk mengetahui prospek anda mesti mengenali dulu tentang latar belakang mereka. Anda boleh mulakan bertanyakan tentang F.O.R.M:

F-Family –

tanyalah siapa nama, dah bekeluarga ke belum, kampong mana, anak berapa orang, ambik berat tentang mereka.

O-Occupation –

tanyalah pasal kerja apa, kerja mana, seronok ke kerja, pengalaman kerja, apa yang best, apa cabaran dekat tempat kerja

R-Recreation –

Tanya prospek tentang hobi rekreasi / masa lapang mereka. Apa mereka suka buat sewaktu masa lapang? Baca buku ke, menjahit ke, travel ke? Ambik tahu dan ambil berat tentang mereka

M-Message –

Lepas dah Tanya semua topic diatas baru lah bagitahu hajat atau mesej yang ingin anda sampai kan. Baru boleh start menjual.

Sebagai contoh.. anda dah lama tak call / jumpa rakan anda sewaktu di kolej. Jangan terus call dan Tanya 'kau nak beli insuran tak?'. Tapi Tanya lah khabar? Dah kahwin belum? Anak berapa orang? Kerja mana? Buat apa masa lapang? Dah habis Tanya dia akan Tanya.. kau buat apa sekarang.. baru lah bagitahu.. aku sekarang bantu orang untuk selesaikan masalah mereka. Aku bantu orang ramai untuk renew insuran kereta diorang. 10 minit siap. Roadtax kau mati bila ye?

'People don't care how much you know.. but people will know how much you care'

## **Langkah 3 : Presentation**

Langkah ini dipanggil buat presentation / persembahan / penerangan tentang produk insuran. Langkah ini ramai ejen takut sebab takut kena reject.

First sekali, kita kena faham.. bisnes insuran ini adalah bisnes yang selalu kena reject. Rejection adalah perkara biasa.

Kenapa prospek reject? Ada banyak sebab. Pertama sekali ialah sebab ejen sendiri tak faham pasal produk knowledge. Bila ejen sendiri tak faham tentang produk. Maka bila dia explain pada prospek.. lagi la tak faham.

Ejen boleh terus tanya leader tentang apa yang mereka tak faham. Jangan diam je. Leader bukannya ahli nujum yang tahu segala masalah anda.

Ceritakan pada leader apa masalah anda dan macam mana cara nak

selesaikannya. Insyallah leader anda akan membantu.

Masalahnya ejen sendiri tak tahu apa yang dia tak tahu. Kenapa boleh jadi macam ni? Sebab ejen tak pernah approach prospek pasal insuran. Sebab tu ejen tak de masalah

Ejen yang banyak masalah atau cabaran bila dia banyak buat presentation dengan prospek. Kemudian dia akan diajukan macam macam soalan. Soalan tu bila ejen tak tahu jawab... terus tanya leader. Ejen yang banyak tanya adalah ejen yang saya suka. Sebab anda ingin belajar. Ejen macam ni leader akan suka support sampai dia Berjaya.

Cara buat presentation produk insuran ada banyak.. tapi saya tak sempat nak share semua dekat sini. Sila follow kelas training yang company dah sediakan. Online pakai ZOOM je. Jadual

kelas training akan diberitahu dalam whatsapp group.

Kalau tak cukup zoom class.. boleh refer video dalam IG dan Tiktok saya.

### **Langkah 4 : Closing**

Closing ni adalah proses yang mana kita nak tahu sama ada prospek kita nak ambik tak insuran dengan kita. Bila dia jadi nak ambik. Maka prospek tadi akan bertukar menjadi klien / pelanggan kita.

Macam mana nak suruh prospek ambik insuran?

Jangan tanya.. 'Kau nak ambik ke tak?'. Kenapa tak boleh tanya soalan ni?

Sebab soalan ni OPEN ENDED question. Soalan yang takde pilihan jawapan. Kalau dia jawab Nak... Tahniah anda



dah close 1 kes. Tapi kalau dia jawab Tak Nak... anda mungkin akan rasa malu/ down dan dah tak nak buat lagi bisnes insuran ni.

Tukar soalan kepada soalan lain seperti:

'Kau nak plan yang mana satu? Plan RM200 atau Plan RM300?'

'Kau suka plan company A atau company B?'

'Nanti kau nak bayar pakai credit card kea tau debit card?'

'Alamat nak letak pejabat ke rumah'

Soalan macam ni dipanggil CLOSE ENDED question.

Soalan ni ada 2 pilihan jawapan. Kalau prospek jawab salah satu pilihan jawapan.. anda akan tetap close case. Lebih banyak anda practise, skill anda akan menjadi tajam. Anda menjadi

semakin cekap dan bersemangat setiap kali berhadapan dengan prospek.

## **Langkah 5 : Handling Objection**

Biasanya sebelum membuat keputusan untuk membeli, prospek biasanya akan memberikan alasan / rejection. Kadang kadang prospek sengaja nak test ejen.

Ejen biasa akan panic bila dapat rejection yang dia tak boleh jawab.

Habis!

Ejen yang professional biasanya akan menggunakan balik rejection itu untuk counter balik. Jangan jawab soalan dengan jawapan. Tapi jawab soalan dengan soalan.

Sebagai contoh:

‘Aku nak ambik insuran ni, tapi takde duit’ Jawab macam ni:

‘Saya faham sekarang cik sekarang takde duit. Tapi bayangkan sekiranya encik takde insuran.. tiba tiba doctor bagitahu cik menghidapi kanser stage 4. So macam mana encik nak bayar bil hospital? Kemudian hospital government pulak penuh dan cik nak dapatkan rawatan yang cepat di hospital swasta cik perlukan RM100,000. Dimana cik nak cari duit sebanyak tu? Pinjam kawan, pinjam saudara? Pinjam ahlong? Pinjam bank?’

‘Saya faham sekarang encik sekarang takde duit. Tapi bayangkan sekiranya kenderaan encik takde insuran.. tiba tiba terlibat dalam kemalangan. So macam mana encik nak bayar bil repair kenderaan encik?’

‘The question is the answer’

## Langkah 6 : Getting Referral

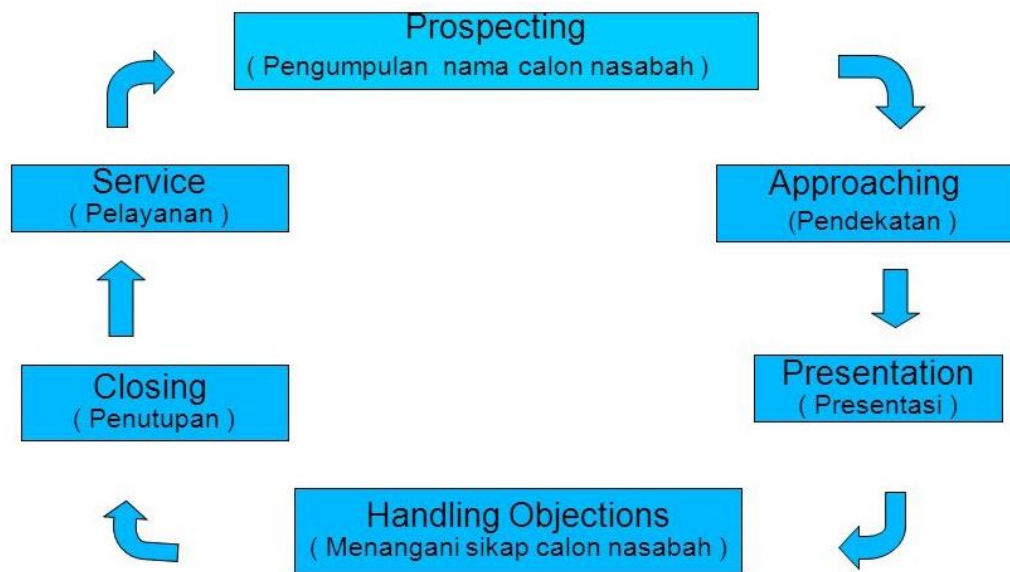
Getting referral adalah proses dimana anda mendapatkan lagi 10 nama sebelum anda mengakhiri perbualan anda. Kenapa kena mintak lagi nama? Proses insurans ni sepatutnya menjadi lebih mudah dari tahun ke tahun berikutnya

Kita adalah farmer bukannya hunter. Hunter ialah kerja yang asyik memburu pelanggan baru. Sebagai contoh jual credit card. Kena selalu memburu pelanggan baru

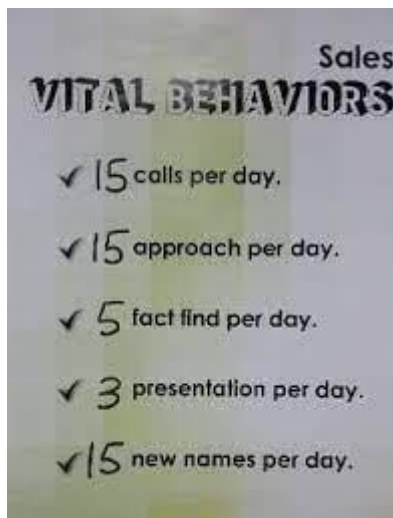
Farmer ialah menternak pelanggan baru daripada ladang yang sedia ada. Contoh anda mintak 10 nama propek baru dari 10 orang prospek lama anda akan dapat 100 prospek.

Mintak 10 prospek dari 100 prospek anda akan dapat 1,000 prospek.

Makin senang kan??



## 5 RUKUN KERJA AGENT



- 15 call per day
- 15 approach per day
- 5 fact find per day
- 3 presentation per day
- 15 new names per day

**Orang yang  
berjaya akan  
melakukan  
sesuatu  
perkara  
sehingga ia  
selesai.  
Orang yang  
gagal sahaja  
akan  
lakukan  
kerja sekerat  
jalan**



[WWW.SYEDMOHDMUHAIMIN.COM](http://WWW.SYEDMOHDMUHAIMIN.COM)