



SEPTEMBER 16TH

MALAYSIA

NADA DAY EDITION

PRACTITIONER

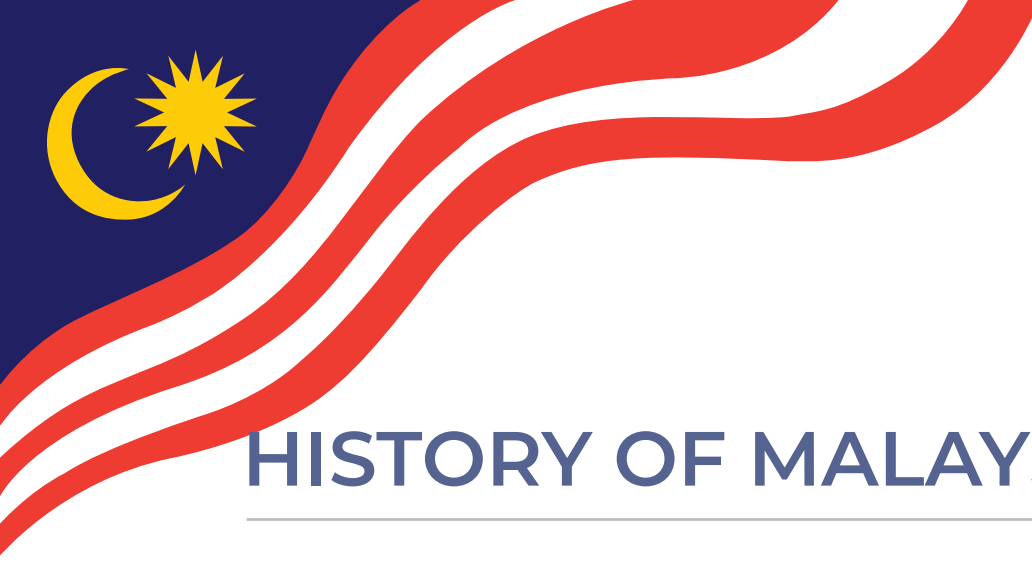
THE OFFICIAL PUBLICATION OF National Association of Malaysian Life Insurance and Family Takaful Advisor



Wisma NAMLIFA, 55, Jalan 3/93,
Taman Miharja, Jalan Cheras,
55200, Kuala Lumpur.
Tel: 03-9281 3167
Fax: 03-9287 1435

www.namlifa.org.my





HISTORY OF MALAYSIA DAY

It commemorates 16 September 1963, when the former British colony of Singapore and the East Malaysian states of Sabah and Sarawak, joined the Federation of Malaya to create the Malaysian Federation.

Singapore only remained in the federation for two years, leaving on 9 August 1965.

Originally this date was planned for 1 June 1963, but it was delayed twice; once to 31 August to make it coincide with an older national day, and then delayed again to allow referendums to take place in certain regions.

Malaysia Day has only been a national holiday since 2010. On announcing this holiday, Prime Minister Datuk Seri Najib Tun Razak said the day would involve activities that would foster the Malaysia spirit and would be celebrated with formal events such as a parade to commemorate the historical moment. He added that it should remind the Malaysian people about their struggle in achieving independence.

On 31 August, Malaysians celebrate Independence Day (Merdeka Day), so it is unusual for a country to effectively have two independence day holidays.



PRESIDENT'S MESSAGE

Warmest Greetings From The President's Chair.

It is both an honour and pleasure to pen my maiden E-Nada message as your President.

Thank you for the confidence placed in my services towards NAMLIFA.

Dear members, Namlifa is a dynamic organisation that must be capitalised on by every life insurance and family takaful practitioner. Our 3 pronged roles that defines our relevance are:

TO PROTECT, DEFEND AND ENHANCE THE RELEVANCE OF AGENCY BUSINESS SYSTEM

The Agency Channel is the most expensive, yet the most profitable channel. Namlifa will ensure our relevance in the industry through continuous engagements with the authority on issues that pose challenges to sustenance of the agency force. We need to specially keep a hawk eye on changes introduced in remuneration structures and packages.

YOUR INTEREST IS NAMLIFA'S BUSINESS

We are the single platform that represents the interests of the agency force. As ONE VOICE through Namlifa, the agency force can be a formidable community with a reckoning image.

WE INSPIRE ONE ANOTHER IN THE BUSINESS

We encourage and inspire our members to embrace life-long learning habits through the professional courses that we offer. Knowledge and skill are vital elements to our business sustainability. We too inspire productivity through the Akard awards. To summarize, Education & Recognition inspires the Life Insurance and Family Takaful fraternity.

Dear Comrades, we are in the best position to strengthen OUR ASSOCIATION by means of membership count and every one of us must ensure that we propagate NAMLIFA Membership at all times. Meanwhile, the E-Nada is a vehicle that carries updates and messages to members and the industry at large. My wish is that you attend to every page prepared just for you. As we march through the final quarter of the year, I wish everyone a productive and a pleasant year ahead.

Till we meet again, best regards. Thank you.

G. Saseedaran



SECRETARY GENERAL'S MESSAGE

From the Desk of the Secretary General

Greetings to all members of NAMLIFA , Corporate Members, and our Tripadite partners LIAM and BNM.

Let me firstly take the opportunity to congratulate the newly elected President and Council Members for the term 2022-2024. The Council will be committed with a great task to fulfill particularly on the area of New Membership, AKARD Awards Presentation, National AKARD Summit, National Takaful Annual Convention, and the FLPC Graduation, as well as providing Continuous Professional Training for our members.

We are also working together with LIAM to promote their Nation Wide Blood Donation and Health Awareness Campaign scheduled to be held between 12th September to 31st October 2022. At this juncture, I sincerely appeal to all National Council Members, Chairmen, Secretaries and Committee Members of Branches as well as our NAMLIFA Staff to work hand in hand to ensure that all our activities are successful and provide valued services to our Members at large.

Let us work diligently to ensure that the general population of Malaysia is equipped with adequate insurance which will indirectly contribute towards a financially healthy economy and this could only be achieved by our NAMLIFA Members.

I also take this opportunity to wish all Hindu Members a very Happy Deepavali.

Sathiaselvan P. Kuppusamy



EDITOR'S MESSAGE

Salam Merdeka NAMLIFA Members.

Here we have our 65th Merdeka & Hari Malaysia edition of the E-NADA for your perusal, and being the first output from the newly minted NAMLIFA National Committee Term 2022-2024. I hope everyone has gathered momentum to finish the year better than the last, post Covid.

I would like to take this opportunity, to thank all our contributors for their information rich articles and updates on branch activities with photos; Without them these E-NADA editions would not be possible. I hope all of you take the time to read these articles as it is very much relevant to our business and industry.

Lastly, I would like to wish Selamat Hari Malaysia to all Members and advance Deepavali Greetings to celebrating Namlifa Members.

Thank you & Best Regards.

T. Prakash Paul Naidu



NATIONAL COUNCIL MEMBERS



G. Saseedaran
President



Major Leow Nan Chung
Deputy President



Krishnan Appanu
1st Vice President



Mani Raja Chandran
2nd Vice President



Sathiaselvan P. Kuppusamy
Secretary General



Teeru Prakash Naidu
Assist. Secretary General



Nelson Tan Chor Heng
Treasurer General



Chew Siew Lay
Assist. Treasurer General



DR. Alan Tan Tek Tai
Council Member No.1



Ong Joo Lee
Council Member No.2



Periyasamy Chinnappaian
Council Member No.3



Kareem Husin
Council Member No.4



Woon Yu Thong
Council Member No.5



A.M. Naidu
Immediate Past President

NATIONAL ACTIVITIES

MAY

5/5/2022

Agent Professionalism Meeting
(Virtual)

6,13,20,27/5/2022

LP102 – Business Insurance:
Principles & Marketing

12/5/2022

Branch In House Meeting
(Virtual)

17/5/2022

Raya Potluck

18/5/2022

Constitution Meeting

14/05/2022

FLPC Exam LP103/104

19,20,26,27/5/2022

LP104 Class

21/05/2022

FLPC Webinar

23-24/5/2022

19th APFinSA Annual General
Meeting (AGM)

23/05/2022

APFinSA Awards 2022 Ceremony

25-26/5/2022

18th APLIC Day

25/05/2022

MFPC Hari Raya Get
together luncheon

27/05/2022

Graduation Meeting (Virtual)

29/05/2022

BNM Exposure Draft Meeting
(Virtual)

30/05/2022

Graduation Meeting (Virtual)

JUNE

02/06/2022

BNM Meeting

02/06/2022

NTAC Meeting (virtual)

03/06/2022

HQ AGM
Principles & Marketing

03/06/2022

LP102 – Business Insurance:
Principles & Marketing

3, 6, 7 /6/2022

LP 104 – Business Insurance:
Risk & Continuation Planning

07/06/2022

National Council Meeting No.19

08/06/2022

LP 101 – Business Insurance:

14/06/2022

MFPC AGM (Virtual)

17/06/2022

Staff Meeting No.2

17/06/2022

NAS Meeting (Virtual)

18/06/2022

FLPC Exam

23/06/2022

Branch Liaison Meeting
at Vivatel

23/06/2022

Welcome Dinner at Vivatel

24/06/2022

Annual Delegates
Conference (AGM)



27/06/2022

National Council Briefing &
Handover

28/06/2022

LIAM Nomination for Focus Group

28/06/2022

MDRT Annual Meeting at Boston

NATIONAL ACTIVITIES

JULY

04/07/2022

LIAM Meeting on Professionalism
(Virtual)

08/07/2022

Perak Dialog Session at
Hotel Excelsior

12/07/2022

Assignment of National Council
Portfolio

14/07/2022

NTAC Meeting & Appreciation Dinner
at Swiss Garden Hotel KL



21/07/2022

Admin Meeting (virtual)

21/07/2022

NTAC Meeting (virtual)

23-24/7/2022

Membership drive

25/07/2022

FLPC Meeting

25/07/2022

Staff Meeting No. 3

26/07/2022

25th National Council Meeting No.1

27/07/2022

MANLIFPS Meeting (Virtual)

28/07/2022

LP102 - Business Insurance:
Klang Branch

29/07/2022

Website Meeting

AUGUST

05/08/2022

NTAC Meeting (Virtual)

05/08/2022

LP102 - Miri Class

08/08/2022

AKARD Meeting

08/08/2022

BNM-LIAM Pre-Meeting
(Virtual)

10/08/2022

BNM Meeting on Professionalism
(Virtual)

11/08/2022

BNM Discussion (Virtual)

13/08/2022

LP 102 Examination

15/08/2022

CSSB Meeting (Virtual)

16/08/2022

BNM Meeting (Virtual)

18/08/2022

NTAC Urgent Meeting

20/08/2022

LP 101 Examination

20/08/2022

FLPC Webinar

22/08/2022

Branch Liaison Meeting
(Virtual)

22/08/2022

FLPC Meeting

23/08/2022

25th National Council
Meeting No.2

24/08/2022

FLPC Graduation Meeting

24/08/2022

NTAC Meeting (Virtual)

25/08/2022

MANLIFPS Meeting (Virtual)

26/08/2022

Independence Day Staff
Photo



26/08/2022

Independence Day Staff
Photo

BRANCH ACTIVITIES

CENTRAL REGION

11/5/2022

AGM,VIVATEL KL

23-24/7/2022

Tamil Seminar -750 pax
BERJAYA Hotel,KL

21-22/6/2022

Strategic Thinking
Workshop Thristle,
Port Dickson

JOHOR

20/5/2022

AGM,Trove Hotel

16/7/2022

Health Talk - Dr Ronald Kim
Chor Kuan, Regency Specialist
Hops - 33 pax

15/6/2022

Muar District Liaison
Meeting - 7 people

KUCHING

21/5/2022

AGM,Kingwood

27/7/2022

18th AKARD Award
Recognition 2021, Chemsain
Kuching

MIRI

8/5/2022

AGM & Graduation Eastwood
Valley Golf & Country Club

8/5/2022

FLPC Graduation Ceremony
14 FCLP Graduated

5/8/2022

LP102 for class - 25 pax

NEGERI SEMBILAN

11/5/2022

AGM,Sutera Hotel

4/7/2022

Visit to AURELIUS Hospital,
Nilai. Propose some good
ideas & member benefit

20/7/2022

After Annual Planning in
Cameron Highlands,
NAMLIFA NS Branch
joined a fellowship lunch with
NAMLIFA Perak Branch in Ipoh

7/8/2022

Health Talk on Facebook
Live

PENANG

19/5/2022

AGM,Ascott Gurney,
Penang

19/5/2022

AKARD Day 2022,
Ascott Gurney Hotel,
Penang

BRANCH ACTIVITIES

PERAK

13/5/2022

AGM, Hotel Excelsior, Perak

8/6/2022

Branch Meeting

8/7/2022

Mandarin Tea Talk n Dialogue
with President

20/7/2022

Fellowship Lunch n Dialogue
with Negeri Sembilan Branch

SABAH

13/5/2022

AGM, Venetian Club House
Jalan Listas KK

16/7/2022

Visit Rumah Kanak Kanak
Bondolu Toboh
Donate Food & Sundry -
RM1300

KLANG

13/5/2022

AGM, Zenith Exclusive
Sdn Bhd

19-21/7/2022

Branch Installation & Team
Building

28/7/2022

LPI02 Class Start

SIBU

5/5/2022

AGM, Wisma UCA

5/5/2022

Chinese Tea Talk with Mr
James Bong
AGM - 48 Members

23-24/6/2022

ADC Meeting & Promotion
MANLIPS 2024, VIVATEL KL

6/8/2022

Health Talk with KPJ Sibu -
74 Members
Sibu Specialist Medical
Centre

BRANCH ACTIVITIES

SABAH BRANCH



PERAK BRANCH



BRANCH ACTIVITIES

PENANG BRANCH



BRANCH ACTIVITIES

NEGERI SEMBILAN BRANCH



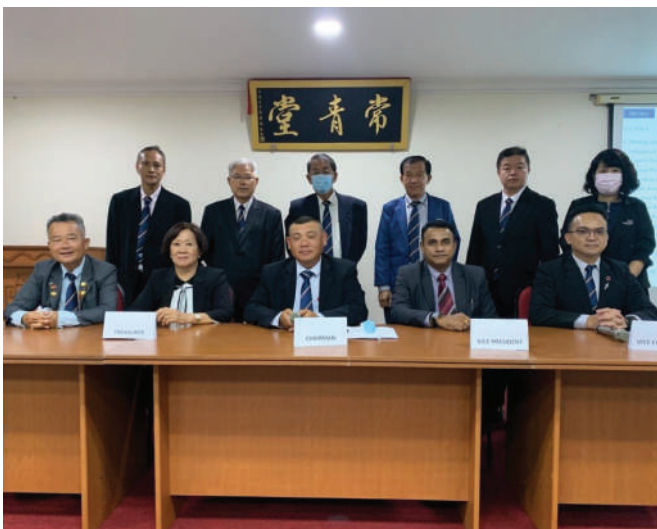
BRANCH ACTIVITIES

JOHOR BRANCH



BRANCH ACTIVITIES

SIBU BRANCH



KPJ
SIBU SPECIALIST MEDICAL CENTRE
(A member of KPJ Healthcare Berhad)

**INSURANCE AGENT
APPRECIATION NIGHT**

Date/Time:
6th August 2022 (Saturday)
6:00pm - 9:00pm

Venue:
The Black Bottle
No 28, Ground Floor, Lorong Sena 8, Pekan Sibu.

PROGRAM ITINERARY:

- 5:30pm Registration
- 6:15pm Welcome By Emcee Corporate Video Clip
 - Speech by Mr. Thomas Ho Yee Jong
General Manager of KPJ SSAC & LCC
 - Speech by Dr. Wong Chyn Wei
Medical Director of KPJ SSAC & LCC
 - Speech by Mr. Ralfi Wong
Nanfla President
- 6:35pm Medical Talk by Dr. Heng Pek Ser
Otorhinolaryngologist, Head and Neck Surgeon
"The Most Common Ear, Nose and Throat Problems"
- 7:15pm Dinner
- 8:00pm Presentation by Mdm. Chua Pei Ling
Operation Manager of KPJ SSAC & LCC
"Hospital Operation Flow"
- 8:15pm Dialogue Session with Doctors & Management
- 8:45pm Lucky Draw
- 9:00pm Closing Remark by GM/MD

Supported by:
National Association of Malaysian
Life Insurance Fieldforce and Advisers

BRANCH ACTIVITIES

KLANG BRANCH





Lantik seorang Wasi supaya harta anda tidak terbiar selama berpuluh-puluh tahun.

“

Masalah kes harta pusaka di Malaysia yang masih terbuka dan harta si mati yang belum diwariskan atau dituntut oleh waris boleh dipercepatkan apabila Wasi (*executor*) bertindak dengan segera.

Oleh Zainol Talib

Apa itu Wasi?

Ia adalah orang yang boleh mengurus harta si mati setelah mendapat sijil Grant of Probate. Juga dikenali sebagai Pentadbir.

Pelantikan Wasi hanya boleh dilakukan semasa pemilik harta masih hidup melalui dokumen Pelantikan Wasi.

Selepas pemilik harta meninggal dunia, suami atau isteri atau anak-anak beliau tidak boleh melantik Wasi untuk mentadbir harta pusakanya.

Apa perbezaan antara Wasi yang sudah dilantik dengan Pentadbir (*administrator*) yang dilantik selepas kematian?

Wasi yang dilantik boleh menjalankan tugas pemindahan pusaka setelah sijil *Grant of Probate* dikeluarkan sejurus selepas kematian pemilik harta berlaku. Manakala waris-warisi mati perlu melalui proses undang-undang untuk melantik Pentadbir dan mendapatkan Surat Kuasa Mentadbir (*Letters of Administration*). Namun, tugas Wasi dan Pentadbir adalah sama.

Lantik Wasi sekarang atau lantik Pentadbir selepas kematian?

Pelantikan Wasi hanya memerlukan pemilik harta untuk menyatakan nama orang atau syarikat yang diamanahkan dalam satu dokumen sivil. Ia bertujuan untuk mempercepatkan dan memudahkan urusan mengagihkan pusaka tanpa perlu mendapat

Mentadbir, Pentadbir boleh mendapatkan sijil Perintah Faraid dari Mahkamah Syariah bagi perbicaraan Mahkamah Sivil, jika perlu.

Undang-undang terpakai membenarkan sehingga empat orang untuk dilantik bersama sebagai Wasi atau Pentadbir.

“ Pelantikan Wasi hanya boleh dilakukan semasa pemilik harta masih hidup melalui dokumen Pelantikan Wasi.

persetujuan terdahulu dari ahli-ahli waris. Wasi boleh memohon sijil Perintah Faraid (Pengesahan Waris dan Pembahagian Mengikut Faraid) dari Mahkamah Syariah bagi perbicaraan Mahkamah Sivil, jika perlu.

Pelantikan seorang Pentadbir melibatkan campurtangan mahkamah. Proses ini memerlukan persetujuan semua waris-waris untuk melantik Pentadbir dan

Walaupun, Wasi boleh bergerak bersendirian berbanding dengan Pentadbir yang perlu berganding dengan jemaah Pentadbir lain yang dinamakan.

Bilakah Wasi dan Pentadbir memulakan tugas pengagihan pusaka?

Tugas membahagikan dan memindahkan harta peninggalan si mati hanya bermula selepas permohonan

“ Pelantikan seorang Pentadbir melibatkan campurtangan mahkamah.

juga memerlukan penolakan oleh waris-waris yang tidak berhasrat untuk menjadi Pentadbir. Ada kemungkinan terdapat lebih dari seorang yang ingin mengalas jawatan sebagai Pentadbir, contoh saudara yang mempunyai hak Faraid atau orang yang memberi hutang kepada si mati. Setelah mendapat Surat Kuasa

pentadbiran pusaka selesai dibicarakan. Perbicaraan ini tamat setelah semua harta dibuktikan adalah milik si mati, semua waris dan kiraan pembahagian harta telah disahkan, dan Perintah Pembahagian (*Distribution Order*) dikeluarkan.

Adakah perlu melantik Wasi jika nilai jumlah harta tidak melebihi RM2.0 juta?

Ketika ini semua harta pusaka tanpa wasiat dibawah RM2.0 juta lazimnya dibicarakan oleh Unit Pembahagian Pusaka, Pejabat Tanah di setiap negeri. Setelah perbicaraan selesai dan Surat Kuasa Tadbir ataupun Perintah Turun Milik dikeluarkan, seorang Pentadbir akan dilantik di kalangan waris.

Namun, Wasi boleh menyerahkan permohonan untuk perbicaraan pusaka kepada Unit Pembahagian Pusaka pada bila-bila masa.

Jika ada keperluan tertentu atau masalah yang timbul maka Wasi boleh membawa perbicaraan pusaka tersebut kepada Mahkamah Sivil untuk diselesaikan. Peranan Wasi akan diperlukan untuk memperolehi sijil *Grant of Probate* dan Perintah Pembahagian setelah perbicaraan tamat.

Apakah kandungan dokumen Pelantikan Wasi?

Kandungan dokumen Pelantikan Wasi umumnya mengandungi nama Wasi

pertama, Wasi gantian serta senarai aset-aset, hutang dan senarai waris untuk rujukan Unit Pembahagian Pusaka dan Mahkamah Tinggi.

Dengan adanya dokumen Pelantikan Wasi, Mahkamah Tinggi boleh mengeluarkan sijil *Grant of Probate* kepada orang yang dinamakan untuk memindah duit atau harta si mati kepada waris. Surat Kuasa Mentadbir pula hanya boleh dikeluarkan apabila proses melantik Pentadbir telah selesai dan Bon Jaminan diuruskan dahulu.

Dokumen Pelantikan Wasi ini boleh mengandungi arahan atau wasiat agar harta yang ditinggalkan diagih-agihkan mengikut kehendak pemilik harta tetapi pelaksanaannya tidak terikat oleh mana-mana undang-undang terpakai. Jika terdapat waris-warisan yang tidak bersetuju dengan arahan tersebut maka ianya tidak boleh dilakukan dan dianggap batal.

Pemberian harta kepada orang yang terpilih lebih berkesan dengan kaedah hibah (*gift inter vivos*) berbanding dengan wasiat (*will*).

Untuk keterangan lanjut sila hubungi zainoltalibconsultancy@gmail.com

“

Tugas membahagikan dan memindahkan harta peninggalan si mati hanya bermula selepas permohonan pentadbiran pusaka selesai dibicarakan.



Harta Sepencarian

“

Kebanyakan kes tuntutan Harta Sepencarian dibuat oleh pihak isteri.

Tetapi berlaku pertikaian dalam pembahagian Harta Sepencarian apabila harta itu diperolehi semata-mata oleh usaha pihak suami. Malah, sumbangan tidak langsung pihak isteri juga sering dipertikaikan oleh pihak suami.

Walaupun berlaku pertikaian, isteri perlu tampil untuk menuntut hak mereka.

Mahkamah tetap akan mengambil kira takat sumbangan yang telah diberikan oleh pihak isteri, sama ada sumbangan langsung atau tidak langsung.

Apa yang dipanggil sebagai Harta Sepencarian?

Ia adalah aset yang diperolehi oleh suami isteri secara berseorangan atau bersama, semasa dalam perkahwinan. Contoh sebuah rumah kediaman dibeli atau satu perniagaan diusahakan selepas berkahwin.

Atau harta yang diperolehi sebelum perkahwinan tetapi dimajukan atau dikembangkan dalam tempoh perkahwinan secara berseorangan atau bersama. Contoh rumah yang dibeli semasa bujang dan dihiaskan oleh pasangan selepas berkahwin atau syarikat yang diwarisi dan dimajukan bersama oleh suami atau isteri.

“ *Harta Sepencarian boleh dituntut ketika berlaku perceraian, selepas kematian suami atau isteri dan apabila suami ingin berpoligami.*

Bilakah Harta Sepencarian boleh dituntut?

Harta Sepencarian bukan hanya dituntut sekiranya berlaku perceraian sahaja, bahkan ia boleh dituntut apabila suami berpoligami dan ketika berlaku kematian suami atau isteri sebelum pembahagian harta pusaka kepada waris diagihkan.

Ini bermakna harta pusaka yang melibatkan harta-harta yang dituntut di dalam tuntutan Harta Sepencarian tidak akan dapat diagihkan kepada waris selagi mana kes tuntutan Harta Sepencarian belum lagi diselesaikan.

Apakah jenis harta yang boleh dituntut melalui Harta Sepencarian?

Semua jenis harta tak alih dan harta alih seperti saham syarikat, akaun pelaburan dan simpanan.

Bagaimanapun, harta pusaka tidak boleh dituntut oleh suami atau isteri sebagai Harta Sepencarian, tetapi boleh mewarisinya melalui kaedah faraid. Antaranya ialah simpanan dalam Kumpulan Wang Simpanan Pekerja dan wang pampasan takaful.

Duit pencen dan bayaran gratuity tidak dianggap sebagai harta pusaka dan ia menjadi hak mutlak isteri.

Berapakah kadar yang boleh dituntut?

Konsep Harta Sepencarian lebih kepada 'uruf atau adat di negara-negara Nusantara dan diiktiraf selagi 'uruf tersebut tidak bertentangan dengan hukum syarak. Maka ia diterima pakai dan menjadi sebahagian daripada undang-undang keluarga Islam di Malaysia dan hak untuk menuntut Harta Sepencarian terletak di bawah bidang kuasa Mahkamah Syariah.

Ia adalah satu hak untuk pasangan suami isteri yang mana hak ini hanya akan diperolehi melalui tuntutan. Sekiranya tiada tuntutan, maka masing-masing tidak akan mendapat hak mereka.

Suami atau Isteri boleh menuntut sehingga 100 peratus Harta Sepencarian tetapi kadar pemberian akan ditentukan sendiri oleh Mahkamah Syariah berdasarkan bukti dan penjelasan orang yang menuntut. Kes-kes mahkamah terdahulu menunjukkan bahawa keputusan hakim adalah berbeza bergantung kepada kekuatan bukti yang dikemukakan.

Perluah Suami dan Isteri membuat Dokumen Perisytiharan Harta Sepencarian?

Jika ada kemungkinan di mana waris suami atau isteri tidak akan

bersetuju dengan tuntutan Harta Sepencarian selepas kematian pasangan, maka Dokumen Perisytiharan Harta Sepencaraan dapat mengurangkan masalah pertikaian keluarga selepas kematian suami atau isteri.

Dokumen Perisytiharan Harta Sepencarian mengandungi persetujuan bersama untuk menyerahkan sebahagian atau kesemua harta yang dibeli semasa perkahwinan kepada pasangan. Namun, kadar pemberian akan ditentukan sendiri oleh Mahkamah Syariah semasa perbicaraan.

Untuk keterangan lanjut sila hubungi zainoltalibconsultancy@gmail.com





Oleh Zainol Talib

Golongan perunding takaful adalah di antara paling terkesan dengan penularan pandemik Covid-19 di seluruh dunia. Namun, keadaan ini bukan alasan untuk berhenti melakukan aktiviti kerana ruang maya sebenarnya terbuka luas 24 jam sehari, tujuh hari seminggu untuk perunding menimba ilmu.

Salah satu aktiviti dalam talian pada bulan April bertajuk 'Perkongsian Liabiliti Terhad' telah disampaikan oleh En Anuar Shuib dari *Malaysian Financial Planning Council* (MFPC).

En Anuar berpendapat bahawa perunding perlu mendaftar usaha mereka sebagai

satu perniagaan yang berdaftar untuk memastikan kelangsungan perniagaan tersebut.



Mengimbas kembali, bermula lewat tahun 1996 kebanyakan agensi yang mengikat kontrak dengan pengendali insurans adalah berbentuk syarikat liabiliti terhad atau dikenali sebagai syarikat sendirian berhad.

Setelah diperkenalkan kepada struktur Pejabat Keluarga (*Family Office*) pada tahun 1995, beliau menyedari bahawa kewujudan struktur yang sesuai adalah penting kepada kesinambungan agensinya. Oleh demikian, agensi beliau adalah di antara yang pertama mengikat kontrak

sebagai syarikat sendirian berhad dengan pengendali insurans dan menjadi peneraju bagi kebanyakan agensi-agensi yang berdaftar sebagai perniagaan sehingga hari ini.

Pada masa yang sama berapa ketua agensi pula telah bergabung sebagai satu entiti sendirian berhad dan memiliki harta seperti pejabat dan bangunan sendiri. Masalah mulai timbul apabila seorang ketua agensi dan pemegang saham meninggal dunia dan harta syarikat perlu di cairkan mengikut kiraan Faraid dan diagih antara waris yang berhak.

Tambahnya lagi, isu sampingan yang ketara melibatkan pengurusan utama syarikat dan hala tuju perniagaan tersebut dengan kehadiran waris simati sebagai pemegang saham syarikat yang baharu. Ia membawa kepada kehancuran perniagaan itu akibat dari perbalahan antara ketua-ketua agensi dengan rakan kongsi baharu yang tidak boleh bekerjasama.

Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012 yang berkuatkuasa pada tahun 2016, memberi struktur yang berbeza bagi ketua agensi takaful untuk bergerak dengan lebih mudah berbanding dengan undang-undang syarikat sendirian berhad.

En Anuar berkata “struktur Perkongsian

Liabiliti Terhad (*Limited Liability Partnership*) memberi ruang kepada agensi takaful meneruskan legasi sebagai badan korporat yang sah, terutama bagi ketua-ketua agensi yang bergabung sebagai satu entiti besar. Isu hartanah menjadi harta pusaka dan waris menjadi rakan niaga tidak timbul kerana ia ditubuhkan berasaskan perjanjian.”

Manfaat yang paling penting adalah perlindungan undang-undang ke atas ketua-ketua agensi jika ada penipuan atau pecah amanah dilakukan oleh

salah seorang rakan kongsi niaga. Ketua agensi tidak akan disabitkan bersama sebagaimana berlaku dalam perkongsian konvensional dan syarikat sendirian berhad. Ia juga tetap berfungsi andainya berlakunya kematian, ke b a n g k r a p a n , salah laku, hilang kewarasan atau perubahan dalam

keahlian rakan niaga syarikat tersebut.

Satu lagi keistimewaan adalah keupayaan untuk mengambil rakan kongsi untuk menambah rangkaian cawangan di seluruh negara, dibawah satu jenama yang tersohor. Sebagai contoh, dua ketua agensi bersetuju untuk menubuhkan NA AGENSI PLT dan mengadakan perjanjian selaku rakan kongsi utama. Penambahan rakan kongsi baharu di setiap negeri pula dilaksanakan melalui perjanjian berasingan antara ketua



agensi berkenaan dengan NA AGENSI PLT. Setiap perjanjian boleh mengandungi terma dan syarat serta peranan dan tugas mengikut persetujuan yang dicapai bersama. Ia juga boleh menggariskan urusan pendapatan dan perbelanjaan cawangan tersebut.

Meskipun pengurusan cawangan itu bergerak sendiri dan bebas dari campurtangan rakan niaga lain, namun penjenamaan NA AGENSI PLT tersebut sangat baik dari sudut pemasaran dan membina kepercayaan orang ramai.

Salah satu masalah bagi gabungan ketua-ketua agensi masakini adalah mengenai tanggungjawab dan peranan rakan kongsi mengendalikan agensi mereka dalam kerangka gabungan tersebut. Oleh kerana permuafakatan itu hanya berasaskan persetujuan untuk bekerjasama tanpa sebarang perjanjian formal, iltizam dari rakan kongsi untuk melibatkan diri sepenuhnya mungkin tidak tercapai. Perasaan tidak berpuas hati atau selisih faham selalunya berakhir dengan tindakan yang tidak rasional dan membawa kepada perpecahan dan kerugian untuk semua pihak.

Perkara ini dapat diatasi kerana setiap rakan kongsi di dalam Perkongsian Liabiliti Terhad mempunyai hak untuk membina struktur dalaman yang anjal mengikut kehendak dan kesesuaian masing-masing dan ianya sah dari segi undang-undang.

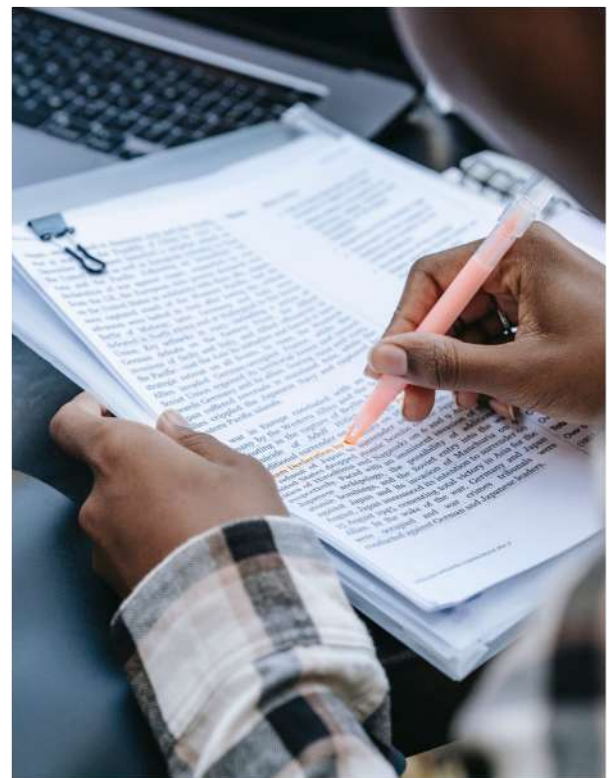
Memandangkan tidak ada had maksima bagi bilangan rakan kongsi Perkongsian Liabiliti Terhad maka NA AGENSI PLT mampu berkembang lebih

pantas. Perkara ini tidak wujud dalam perkongsian biasa atau syarikat sendirian berhad.

Dari sudut percukaian pula, En Anuar menerangkan bahawa Perkongsian Liabiliti Terhad ini membayar cukainya sendiri sebagai badan korporat seperti terdapat kepada syarikat sendirian berhad. Ini membenarkan rakan kongsi untuk memilih struktur percukaian optimum atau yang paling baik untuk dirinya.

Ternyata bahawa Perkongsian Liabiliti Terhad adalah pilihan yang lebih baik untuk perunding takaful melindungi usaha niaga mereka untuk maju ke hadapan.

Bagi perunding yang berminat, anda boleh menghubungi En Anuar Shuib di anuarshuib@yahoo.com untuk perkhidmatan beliau menyediakan perjanjian antara rakan kongsi.





Oleh Zainol Talib

Asroma Mat Ali adalah seorang juara dalam industri insurans dan takaful.

Semenjak melangkah dari seorang jurujual sambilan kepada penasihat insurans sepenuh masa pada tahun 2000, beliau telah memenangi berbagai anugerah kecemerlangan di Hong Leong Assurance Bhd dan Hong Leong MSIG Takaful Bhd sepanjang kerjayanya.

Kg Bukit Bunga, Tanah Merah terletak di sempadan Malaysia/Thailand yang hanya 2.6km dari Kg Buke Ta, Daerah Narathiwat, Siam. Setelah tiga kali tewas, gadis kelahiran Kelantan ini lulus peperiksaan insurans *Pre-Contract Examination* (PCE) pada cubaan kali ke-4. Semangat sanggup berusaha tanpa mengenal jemu

ini mendorong Asroma untuk merangkul anugerah *Million Dollar Round Table* (MDRT) sebanyak 10 kali serta MDRT *Life Member*, *Akard Award* dan MDRT *Court of the Table* (COT).

Semasa diundang sebagai penceramah jemputan di *National Takaful Annual Convention* tahun 2021 (NTAC'21) yang diadakan di IEG Campus Kuala Lumpur, Asroma membuka rahsia kejayaan beliau dengan para peserta konvensyen.

Beliau yang mempunyai hati yang mulia dan suka memberi nasihat, juga mengajar dialog yang ringkas tapi berkesan untuk menambat hati prospek supaya membuka minda dan dompet kepadanya. Cara sederhana dan santai perbualan Asroma

dengan prospek mewujudkan suasana yang tenang untuk prospek menerima idea dan sebutharga yang dicadangkan.

Antara penyampaian beliau, berikut adalah *tips* yang diamalkan sendiri untuk berjaya ke MDRT.

Perkara-perkara yang perlu untuk mencapai *target* setiap bulan.

1. Angka jualan sebenar untuk menang pertandingan bulanan mesti jelas.
2. Sediakan senarai pelanggan baharu, nombor sijil dan jumlah *premium* tahun pertama untuk cukupkan *target* pertandingan bulanan.
3. Sentiasa ada senarai pelanggan yang sedia ada, nombor sijil dan jumlah *premium* setahun.
4. Sentiasa ada bahan rujukan seperti bukti bayaran pampasan kemalangan, kematian dan bil rawatan hospital sebagai bukti untuk membina kepercayaan.

Gerak kerja yang perlu diberi keutamaan.

1. Sentiasa berjumpa pelanggan sedia ada bagi mengeratkan tali persahabatan. Jadikan kenalan dan sahabat mereka sebagai sahabat Anda juga.
2. Minta pelanggan tambah nilai sijil atau beli sijil baharu untuk diri sendiri dan/atau ahli keluarga. Beri cadangan dengan membawa *quotation*.
3. Minta sokongan dari pelanggan dan dapatkan rujukan prospek dari kenalan dan sahabat mereka.
4. Dapatkan butir-butir mengenai latarbelakang prospek, maklumat polisi insurans atau sijil takaful yang prospek

miliki.

5. Buat temu janji dengan prospek untuk berkenalan. Buat temu janji untuk *presentation*.
6. Buat *closing*.
7. Sentiasa bersikap terbuka dan jujur.
8. Tidak menanggung sebarang langkah kerja dan sentiasa mengejar masa.

Fokus.

1. Kepada ***target* bulanan** yang Anda perlu capai.
2. Kepada ***jangkamasa yang ada*** untuk capai *target* Anda.
3. Kepada ***temu janji*** untuk buat ***presentation***.
4. Kepada ***closing dalam masa yang pendek*** selepas memberi *presentation*.
5. Kepada bayaran duit ***pampasan tuntutan*** bil rawatan hospital atau kematian pelanggan.
6. Kepada ***peningkatan*** jumlah sijil dan ***premium*** bulanan Anda.
7. Kepada ***disiplin diri*** Anda.

Anda boleh dapatkan lebih banyak lagi rahsia kejayaan dan *tips* daripada pemenang anugerah MDRT dan *Akard Award* di setiap konvensyen anjuran NAMLIFA dan siri webinar takaful dari masa ke masa.

UNTUK MAKLUMAT LANJUT

Sila layari ruang facebook NAMLIFA di facebook.com/namlifa atau ikuti Telegram NAMLIFA di t.me/beritatakafulnamlifa



KONVENSYEN

N + a C '22

Sempena HARI EJEN TAKAFUL



27
OKT



9.00
PAGI



IEG CAMPUS
JALAN SULTAN ISMAIL - KL



8
CPD

DAFTAR >>

RM88

Hadir Diri

RM58

Hadir Dalam Talian

SHARE &
LIKE



MALAYSIAN TAKAFUL
ASSOCIATION



Persatuan Insurans Hayat Malaysia
Life Insurance Association of Malaysia



SCAN ME

MAKLUMAT BANK
NAMLIFA
HONG LEONG BANK
A/C 2810 0000 380



HUBUNGI KAMI



facebook.com/namlifa



www.namlifa.org.my



ntac22.daftar@gmail.com



+603-9281 3167

“

Sebagai sukarelawan, ia memerlukan banyak pengorbanan bagi memastikan aktiviti yang diusahakan berjalan dengan lancar.

ZAINAL ABIDIN WAZID



Oleh Zainol Talib

AYUH BERSAMA MENDIDIK & BERBAKTI

Aktiviti sukarelawan bentuk ejen berkualiti

TANGGAL 28 Jun setiap tahun adalah Hari Kesedaran Insurans Antarabangsa [*International Insurance Awareness Day*] dimana setiap individu digalakkan untuk menyemak semula polisi yang sedia ada dan mengatur keperluan yang bakal timbul.

Begitu juga, tarikh **27 Oktober** adalah **Hari Ejen Takaful** yang telah dilancarkan secara rasminya oleh **YBrs Elmie Aman Najas**, Ketua Pegawai Eksekutif AIA Public Takaful Berhad merangkap Pengerusi *Malaysian Takaful Association*, di Konvensyen Kebangsaan Tahunan Takaful ke-3 [NTAC'21] pada 2021.

Konvention Kebangsaan Tahunan Takaful [*National Takaful Annual Convention*] yang pertama adalah hasil dari usaha sekumpulan sukarelawan yang diterajui oleh **Zainal Abidin Wazid** pada tahun 2018. Konvensyen yang berlangsung di dewan berprestij Lanai Kijang, Bank Negara Malaysia tersebut telah dirasmikan oleh **YBrs Marzunisham Omar**, Penolong Gabenor Bank Negara.

Matlamat utama NTAC setiap tahun adalah menambahbaik prestasi ejen dengan pendidikan dan pembelajaran. Ini dilakukan melalui konvensyen yang

1st NATIONAL TAKAFUL ANNUAL CONVENTION 2018

KONVENSYEN TAHUNAN TAKAFUL BERKESKIDAMATAN
14th APRIL 2018 KUALA LUMPUR

ORGANISED BY:



SPONSORS:

PARTNERS:



Perbadanan Insurans Deposit Malaysia
Protecting Your Investment And Deposits In Malaysia



THE MALAYSIAN
INSURANCE INSTITUTE



FAA
Financial
Assurance
Agency

menampilkan penceramah-penceramah dari dalam dan di luar industri insurans/takaful. Sesi interaksi antara peserta dan penceramah secara terus dapat membina hubungan persahabatan sihat dan boleh mempengaruhi secara positif pemikiran dan budaya kerja seorang ejen. Ejen yang berilmu dan bekerja keras akan menjurus kepada peningkatan produktivitinya.

penceramah dan penonton berinteraksi melalui media elektronik dengan terbitnya siri-siri webinar takaful yang menggunakan aplikasi dalam talian.

“Saya percaya bahawa perkongsian ilmu, pengalaman dan kata-kata semangat dari tokoh-tokoh yang berjaya dapat mendorong ejen-ejen mencapai tahap kecemerlangan

“ Bak kata pepatah alah bisa, oleh biasa.

Kehadiran wabak Covid-19 pada tahun 2020 telah merubah norma kehidupan manusia di seluruh dunia, termasuk Malaysia. Namun ini tidak mematahkan semangat Zainal Abidin untuk menyampaikan maklumat kepada ahli-ahli persatuannya.

Ia membuka ruang baharu di mana

yang optimum dalam kerjaya serta agensi mereka. Bak kata pepatah alah bisa, oleh biasa menjadikan apa saja yang sukar jika di berlatih lama kelamaan akan menjadi mudah jua”.

Zainal Abidin mula menjadi sukarelawan NAMLIFA sejak tahun 2005.

Nada Practitioner www.namlifa.org.my

Antara tahun 2005 – 2022

- Ahli Majlis Kebangsaan NAMLIFA selama tiga penggal
- Ahli Lembaga FLPC selama 10 tahun
- Ahli Lembaga CSSB selama 7 tahun
- *Treasurer General* NAMLIFA 2018 - 2020
- Pengerusi Takaful *Project Team* 2018 - 2020
- Ahli Majlis Cawangan *Central Region* NAMLIFA selama dua penggal

Banyak perkara untuk menghidupkan sesuatu majlis, khususnya sebuah konvensyen, memerlukan sentuhan perhubungan peribadi yang tulen dan ikhlas. Dengan cara sederhananya Zainal

Abidin senang diterima oleh ketua-ketua pengendali takaful yang sudi menghulur dana untuk membiayai projek-projek pendidikan NAMLIFA yang diusahakan dari masa ke masa.

Begitu juga dengan barisan penceramah yang mengisi ruang waktu dalam acara NTAC setiap tahun ataupun siri webinar dalam talian. Kehadiran mereka terpaut di atas tali persahabatan yang dijalin menerusi sikap beliau yang profesional dan tidak mementingkan diri sendiri.

NAMLIFA ialah sebuah persatuan bukan kerajaan atau NGO yang memperjuangkan kepentingan ahli-ahlinya yang terdiri dari ejen-ejen insurans hayat dan takaful keluarga. Sebagai sebuah NGO,

“Banyak perkara memerlukan sentuhan perhubungan peribadi yang tulen dan ikhlas.

PPZ
LIVE STREAMING
3 MATA CPD - MTA
ZAINAL ABIDIN WAZID
MODERATOR
AZIZI ALI
ROSLINA ABD MAJID
SUHAIMI MAHMUD
NUR AZAM ZAMBERI
ABANG ABU
SIRI
WEBINAR TAKAFUL
2021
facebook.com/namlifa
namlifa_hq

NAMLIFA ditubuh dan diurus oleh individu yang bekerja secara kolektif dan sukarela.

Sememangnya penglibatan dalam NGO sebegini memerlukan minat dan kemahuan yang mendalam serta semangat perjuangan yang kuat kerana itulah yang akan memastikan kelestarian satu-satu badan NGO.

Tidak mudah untuk menjadi sukarelawan, lebih-lebih lagi jika memegang jawatan. Ia satu tanggungjawab yang amat besar dan memerlukan banyak pengorbanan dari segi masa dan tenaga bagi memastikan setiap aktiviti yang dicadangkan berjalan dengan lancar.

Sukarela ialah gabungan dua perkataan, iaitu suka dan rela. Gabungan dua perkataan itu membawa maksud rela untuk berbakti. Ejen yang menyertai aktiviti kesukarelawan mempunyai sifat murni kerana sanggup meluangkan masa dan tenaga untuk membantu orang lain tanpa mengharapkan balasan. Aktiviti sukarelawan dapat membentuk ejen berkualiti.

Contoh dan nilai murni yang disemai dalam khidmat sukarela ini membentuk peribadi dan ketrampilan seorang ejen. Malah, ia suatu peluang untuk ejen mempelajari kemahiran dan pengetahuan baharu. Antaranya, semangat kerjasama sesama ahli pasukan, cara berkomunikasi dengan ketua-ketua agensi kerajaan seperti Bank Negara, Lembaga Zakat, Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit, ketua eksekutif syarikat-syarikat takaful, dan kemahiran memimpin pasukan untuk menjayakan projek yang dijalankan.

Walaupun NAMLIFA masih kurang mendapat keahlian dari ejen-ejen takaful keluarga, ia berperanan besar, terutama untuk ketua-ketua agensi. Melaluinya, ketua agensi dapat menyalurkan idea untuk pembangunan struktur agensi, pendaftaran kontrak agensi sebagai perniagaan Sendirian Berhad atau Perkongsian Liabiliti Terhad; serta isu-isu berhubung kait dengan komisen, kad skor terimbang [*balanced score card*], kos latihan ejen-ejen, dan lain-lain.

NAMLIFA berbakti kepada masyarakat dengan bersandarkan kepada komitmen serta jatidiri ahli-ahli dan para sukarelawannya. Sukarelawan-sukarelawan itu perlulah ikhlas dalam mengorbankan keselesaan, masa dan wang ringgit serta berkongsi apa jua bentuk tenaga, kepakaran dan pengalaman, tanpa mengharapkan balasan atau penghargaan dari mana-mana pihak.

“Belia adalah golongan yang akan mewarisi tampuk kepemimpinan NAMLIFA pada masa akan datang. Oleh itu, wajarlah mereka terbabat dengan aktiviti yang membentuk keperibadian yang baik. Bak kata pepatah, jika kita ingin melihat wajah negara pada masa hadapan, lihatlah generasi mudanya pada masa ini. Dengan kehadiran generasi ejen muda yang berakhlak dan berhemah tinggi, maka NAMLIFA akan bergerak maju dan makmur” ujar beliau.

“Pembabitan dalam aktiviti NAMLIFA juga membantu dalam mengasah bakat kepemimpinan dalam diri, sekali gus meningkatkan keyakinan apabila berdepan khalayak ramai. Kebolehan untuk memimpin sesebuah kumpulan dalam organisasi dan membentuk jati diri yang baik amat penting

Latar belakang

- Certified Professional Trainer (CPT) oleh QuestCorp Global Inc US
- International Professional Managers Association (IPMA UK)
- Chartered Investments and Finance Practitioner (ChIFP) NAMLIFA
- Fellow Certified Life Practitioner (FCLP) NAMLIFA
- FChFP, ChLP, AFPP – NAMLIFA
- Fellow NAMLIFA
- Registered Financial Planner (RFP) and RFP Shariah – Malaysian Financial Planning Association (MFPC)
- Life Underwriters Training Council (LUTC) – Malaysian Insurance Institute (MII)
- NAMLIFA Financial and Life Practitioners Council (FLPC) Certified Moderator
- MFPC RFP and RFP Shariah Certified Lecturer
- Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK) Certified Speaker

dalam melahirkan ejen berkualiti” tambahnya lagi.

Kini, setelah menyumbang khidmat hampir 17 tahun, Zainal Abidin mengundurkan diri dari semua jawatan rasmi NAMLIFA untuk memberi laluan kepada barisan pelapis baharu yang boleh menyuntik dan memperkasakan semangat sukarelawan dalam kalangan ejen muda.

“Saya ingin memanjatkan rasa syukur dan mengucapkan jutaan terima kasih kepada

NAMLIFA yang memberi saya ruang untuk berkhidmat dan banyak membantu perjalanan saya sehingga berjaya mewujudkan NTAC, Hari Ejen Takaful dan webinar takaful”.

Ejen-ejen yang berminat boleh menjadi ahli dan/atau sukarelawan NAMLIFA di ibu pejabat atau mana-mana cawangan NAMLIFA.

N+@C'21
RECOGNITION

ACARA
MENUJU KE
**GARISAN
PENAMAT**

3-JAM WEBINAR ATAS TALIAN
RABU, 27 OKT @ 10:00pm - 01:00am

ZAINAL ABIDIN WAZID
Master of Ceremony
NATIONAL TAKAFUL
ANNUAL CONVENTION
27 OCTOBER 2021

facebook.com/namlifa namlifa_hq



19th National AKARD

**10th November 2022
(DINNER)**

Awards Recognition Night
Intercontinental Hotel, Kuala Lumpur

Total Participants: 3046

NATIONAL AKARD
SUMMIT

**11th November 2022
(CONVENTION)
(Virtual)**



www.namlifa.com



events@namlifa.org.my



603 9281 3167

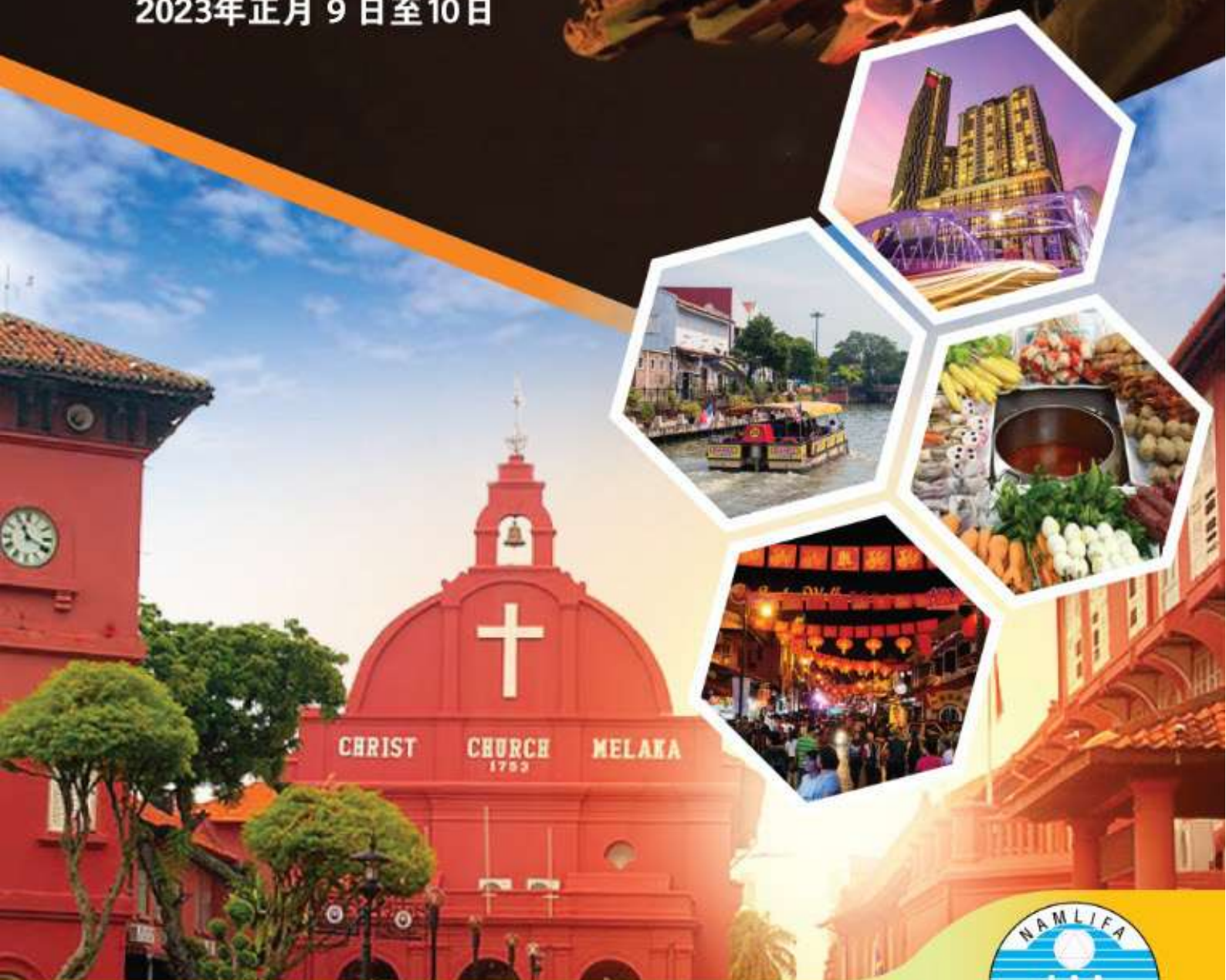


第十三届 全国华语寿险与理财峰会

13th National Mandarin Life Insurance & Financial Planning Summit

龍匯古城獻激情

2023年正月 9 日至10日



马来西亚全国寿险及家庭伊险顾问公会

National Association of Malaysian Life Insurance and Family Takaful Advisors





Graduation Ceremony

15 OCTOBER 2022 | 1PM - 5PM

Dewan Tun Dr. Ismail, PWTC,
Kuala Lumpur.



FELLOW CERTIFIED LIFE PRACTITIONER
The Premier Designation for Life Professionals and Financial Practitioners

A TO Z OF SELLING LIFE INSURANCE

Learning Alphabets are the first step towards teaming any language. Without understanding and teaming of alphabets, it's hard to imagine perfection. Selling life insurance too has some alphabets which need to be learned and followed in order to be successful in the field of life insurance selling. Here is A to Z of insurance sales:

Appreciate customer's objections as signs of buying and not denying. Build excellent rapport with the customers. Congratulate the customer on signing the proposal form. Dress elegantly as per customers profile while going for a sales call Extra Health Care and other riders help in selling. It's wise to use these in sales pitch. Forget rejections and reach one YES among ten NOs. Greet your customer on important dates of his/ her life. Hassle free medical tests of your customer are your responsibility.

Income tax slabs should be known to you and should be used intelligently while selling. Jargons must be avoided. Knowledge is vital in insurance selling. Hence get yourself equipped with it. Listen more patiently if you want to be a successful sales person. More Calls' is the most traditional but most successful mantra of enhancing sales. 'NO' should be taken as a stepping stone towards success. Over-selling to a few prospects don't help, over contacting a lot of suspects do wonders. Punctuality can make or break a sales call. Question the customer intelligently to lead the discussion in your way. References are given by delighted customers only. Win their hearts. Smile improves your chances of selling. Thanks note sent to customer helps in repeat sales. Under-writing guidelines of your company should be on your tips.

Visuals must be a part of your sales presentation to make it more effective. Wrong illustration and benefits of the insurance policy may land you in trouble. Avoid this. XRT i.e. xtra rating on premium should not be avoided by hiding important material information about customers health and life style because it may result in refuting of death-claim to the family at the time of need. 'You' is more important in any sales conversation rather than 'I'. Zero complaints are not in your control but turning customer's complaints into customer's delight is in your hand. If implemented religiously, this A to Z list would definitely prepare a strong foundation of advanced selling skills & techniques of selling life insurance.

S.K.SAMY B.SC, LUTCF, FChFP, RFP, F.NAMLIFA

www.namlifa.org.my

MEMBERSHIP DEPARTMENT

+6011 - 5648 4546

membership@namlifa.org.my

TRAINING & EDUCATION DEPARTMENT (FLPC)

+6017 - 228 0747

flpc.dept@namlifa.org.my

STRATEGIC PARTNERSHIP DEPARTMENT (GPA & PI)

+6017 - 329 0747

strategicpartnership@namlifa.org.my

PROJECT DEPARTMENT (EVENTS)

+6017 - 699 0747

events@namlifa.org.my