



Citi Foundation



# Kalinga, Kaagapay, at Kagalingan

---

***Microinsurance Mutual  
Benefit Associations'  
Compilation of Visual  
Aids and Tools***



Kalinga, Kaagapay, at Kagalingan: Microinsurance Mutual Benefit Associations' Compilation of Visual Aids and Tools

Copyright © 2021 by Microinsurance MBA Association of the Philippines Inc. (MiMAP) or RIMANSI Organization for Asia and the Pacific (RIMANSI).

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, copied, distributed, or transmitted in any form or by any means without written permission from the Management of MiMAP (RIMANSI).

## ACKNOWLEDGEMENT

Microinsurance MBA Association of the Philippines Inc. (MiMAP) or RIMANSI Organization for Asia and the Pacific (RIMANSI) would like to acknowledge the support of **Citi Foundation** in helping the Association to give capacity building programs for its stakeholders.

Sincere appreciation is extended to **Business Fair Trade Consulting (BizFTC)** for dedicating their effort in developing this compilation of visual aids and tools.

Lastly, the completion of this visual aids and tools would not be possible without the unwavering effort of the the Mi-MBAs that piloted the implementation of member learning - **ASKI MBA, CARD MBA and TSPI MBA**; and the **MiMAP (RIMANSI) Project Team**.

For more information, visit the official website at [www.rimansi.org](http://www.rimansi.org) or contact the Management at [rimansi@yahoo.com](mailto:rimansi@yahoo.com).

## Mga Visual Aids at Tools

	<b>VISUAL AID</b>	<b>TOOL</b>
<b>Panimula, Paalala, Mga Tips &amp; Tricks: Page 7-9</b>		
<b>MODULE 1: Pages 10-24</b> <b>Tungkol sa Module:</b>  Ang module na ito ay magsisilbing pundasyon ng lahat ng module at sessions. Lahat ng tao, anumang yugto ng buhay sila matatagpuan ay may pangarap at mga pangangailan. Ang MBA ay tinatayang mabuting kaibigan, maaasahang magbigay ng kalinga lalo na sa mga maliliit ang kita sa komunidad.	<b>Visual aid 1: Pages 6-7</b> – Ako si... (3 Katangian)	<b>Tool 1: Page 86</b> – Kadalasang Sitwasyon sa Pangungutang
	<b>Visual aid 2: Pages 8-9</b> – Kamusta po Kayo Mood Meter	<b>Tool 2: Page 87</b> – Assessment tool upang Matiyak kung may Financial Well-being Plan
	<b>Visual aid 3: Pages 10-11</b> – SUGOD (Kaunlaran at Kasaganahan sa Buhay)	<b>Tool 3: Page 88</b> – Ano ang Pangarap mo sa Buhay?
	<b>Visual aid 4: Pages 12-13</b> – Kalagayan at Magagawa (1)	<b>Tool 4: Page 89</b> – Mga Kaagapay sa Pagtupad ng Aking Pangarap
	<b>Visual aid 5: Pages 14-15</b> – Kalagayan at Magagawa (2)	<b>Tool 5: Page 90</b> – Pansariling Pagsusuri ng Katangian ng MBA (KALINGA)
	<b>Visual aid 6: Pages 16-17</b> – Mga Pinagkakakitaan	
	<b>Visual aid 7: Pages 18-19</b> – Kinagawian versus Maayos na Paggamit at Kaugalian sa Pinansya	
	<b>Visual aid 8: Pages 20-21</b> – BDS	
	<b>Visual aid 9: Pages 22-23</b> – Mga Nagawa ng MIMAP sa Panahon ng Pandemya	
	<b>Visual aid 10: Pages 24-25</b> – Yugto ng Buhay	
	<b>Visual aid 11: Pages 26-27</b> – Pangangailangan at Kagustuhan	
	<b>Visual aid 12</b> – Kinagawian at Huwaring Pag-unawa sa Galaw ng Pera	
<b>MODULE 2: Pages 25-40</b> <b>Tungkol sa Module:</b>	<b>Visual aid 13: Pages 28-29</b> – Pagbabalik-tanaw sa Day 1 (Tama o Mali)	<b>Tool 3: Page 88</b> – Ano ang Pangarap mo sa Buhay?

<p>Ang module na ito ay ipapabatid sa mga miyembro at hindi pa miyembro na may mga seryosong balakid para makamit ang kaunlaran at kasaganahang pinapangarap. Ang mga peligro sa buhay ay hamon sa lahat, mayaman man o mahirap. Higit na kailangan ng mga mahihirap, sa anumang yugto sa buhay, na makamit ang mga pangangailangan sa kalusugan at kabuhayan sa pagtataguyod sa pamilya. Maaring ma-proteksyunan laban sa mga <b>peligro</b> at dito ay maaasahan natin ang MBA sa pamamagitan ng micro-insurance at iba pa niyang produkto at serbisyo.</p>	<p><b>Visual aid 10: Pages 24-25</b> – Yugto ng Buhay</p>	<p><b>Tool 6: Page 91</b> – Mga Peligro sa Bawat Yugto ng Buhay</p>
	<p><b>Visual aid 14: Pages 30-31</b> – 4Ps (Pangarap, Pag-trabaho o Pagnenegosyo, Pag-iipon, at Paghahanda)</p>	<p><b>Tool 7: Page 92</b> – 3M (Muni-muni Moment)</p>
	<p><b>Visual aid 2: Pages 8-9</b> - Kamusta po Kayo Mood Meter</p>	<p><b>Tool 8: Page 93</b> – Risk Assessment tool</p>
	<p><b>Visual aid 15: Pages 32-33</b> – Paano ang Pagharap sa Peligro</p>	<p><b>Tool 9: Page 94</b> – PSF: SIMAC</p>
	<p><b>Visual aid 16: Pages 34-35</b> – Kwento nina Karla at Kardo: Pamilya Ordinaryo</p>	
	<p><b>Visual aid 17: Pages 36-37</b> – Katatagan = Insurance/Peligro</p>	
	<p><b>Visual aid 18: Pages 38-39</b> – Paano ka nahikayat na sumali sa MBA?</p>	
	<p><b>Visual aid 19: Pages 40-41</b> – PSF: SIMAC</p>	
	<p><b>Visual aid 20: Pages 42-43</b> – PSF: Sitwasyon = C+L+O+N</p>	
	<p><b>Visual aid 21: Pages 44-45</b> – PSF: Ideya</p>	
	<p><b>Visual aid 22: Pages 46-47</b> – PSF: Mechanics</p>	
<p><b>Visual aid 23: Pages 48-49</b> – PSF: Advantage</p>		
<p><b>Visual aid 24: Pages 50-51</b> – PSF: Conclusion</p>		
<p><b>MODULE 3: Pages 41-50</b> <b>Tungkol sa Module:</b> Ang module na ito ay para sa mga bagong miyembro ng MBA. Ang review ng Modules 1 and 2 ay optional lamang para sa mga MBA Advocates.</p>	<p><b>Visual aid 25: Pages 52-53</b> – Pagbalik-tanaw sa Day 2 (Tama o Mali)</p>	<p><b>Tool 10: Pages 95-96</b> – Case Studies</p>
	<p><b>Visual aid 19: Pages 40-41</b> – PSF: SIMAC</p>	
	<p><b>Visual aid 26: Pages 54-55</b> – Kamusta ang PSF Praktis</p>	
	<p><b>Visual aid 2: Pages 8-9</b> - Kamusta po Kayo Mood Meter</p>	
	<p><b>Visual aid 27: Pages 56-57</b> – Halimbawa ng FAQs</p>	

	<b>Visual aid 28: Pages 58-59</b> – Mga Tungkulin ng MBA (Kalinga at MBA)	
	<b>Visual aid 29: Pages 60-61</b> – 3A Test	
	<b>Visual aid 30: Pages 62-63</b> – Anong A ang Tinutukoy?	
	<b>Visual aid 31: Pages 64-65</b> – Microfinance at MBA	
<b>MODULE 4: Pages 51-61</b> <b>Tungkol sa Module:</b> Ang module na ito ay magpapanday sa isipan ng mga miyembro na ang MBA ang SWAK na sagot upang harapin ang anumang pangangailangan sa yugto ng buhay.	<b>Visual aid 32: Pages 66-67</b> – Pagbabalik-tanaw sa Day 3 (Punan ang mga patlang)	<b>Tool 11: Page 97</b> – Mapagkukunan at Papel ng MBA sa Bawat Yugto ng Buhay
	<b>Visual aid 33: Pages 68-69</b> – Hierarchy ng mga Pangangailangan	<b>Tool 12: Page 98</b> – Pagsusuri ng MBA
	<b>Visual aid 34: Pages 70-71</b> – Mga Mapagkukunan	
	<b>Visual aid 3: Pages 10-11</b> – SUGOD (Kaunlaran at Kasaganahan sa Buhay)	
	<b>Visual aid 35: Pages 72-73</b> – SWAK (Sulit, Wasto, Angkop at Kapakipakinabang)	
	<b>Visual aid 36: Pages 74-75</b> – Kahalagahan ng Bawat Kasapi ng MBA	
	<b>Visual aid 37: Pages 76-77</b> – Paano mapapalakas ang MBA?	
	<b>Visual aid 38: Pages 78-79</b> – Paano ma-reactivate ang Membership?	
<b>Module 5: Pages 62-70</b> <b>Tungkol sa Module</b>	<b>Visual aid 2: Pages 8-9</b> - Kamusta po Kayo Mood Meter	<b>Tool 5: Page 90</b> – Pansariling Pagsusuri ng Katangian ng MBA (KALINGA)
	<b>Visual aid 39: Pages 80-81</b> – Kalinga: Tungkulin at Responsibilidad	<b>Tool 13: Page 99</b> – Apat na Uri ng Pagtatanong
	<b>Visual aid 40: Pages 82-83</b> – 4Ps sa Pagpapadaloy ng Pulong o Pagsasanay	
	<b>Visual aid 41: Pages 84-85</b> – 4 na Uri ng Pagtatanong	
<b>Annex : Pages 71-78</b>		



Citi Foundation



# Ako si... (3 Katangian)

Pagpapakilala

Proseso:

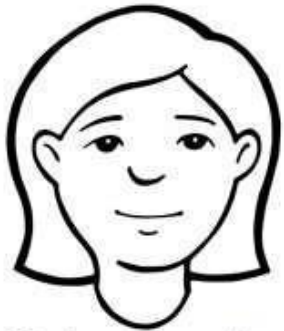
*Visual Aid #1: 3 Katangian*

- 🔊 Pagpapakilala ng mga kalahok
- 🔊 Tanungin ang mga kalahok kung ano ang tatlong (3) katangian na taglay nila.

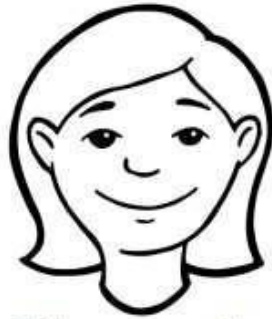
Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Magandang umaga po! Kamusta po kayo?
- 🔊 Bago po muna natin simulan ang sesyong ito, magpakilanlanan po muna tayo lahat. Pakibigay lamang po ang inyong pangalan, kung kayo po ay taga-saan, at tatlong (3) katangian na taglay ninyo upang lubos namin kayong makilala.

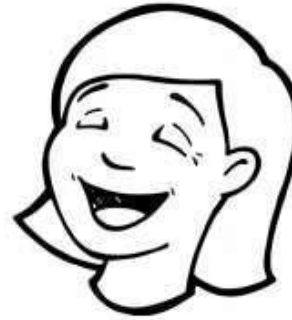
# KAMUSTA PO KAYO?



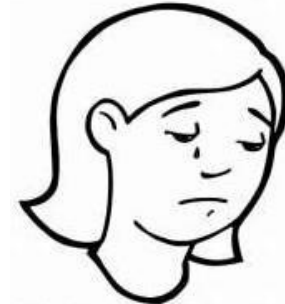
Kalmado ako.



Masaya ako.



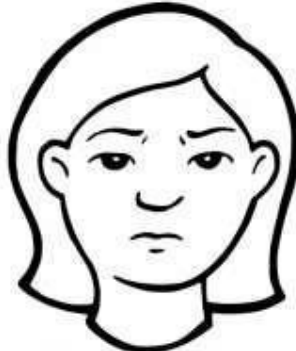
Tuwang-tuwa ako.



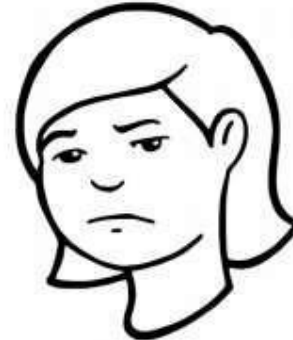
Malungkot ako.



Takot ako.



Naiinis ako.



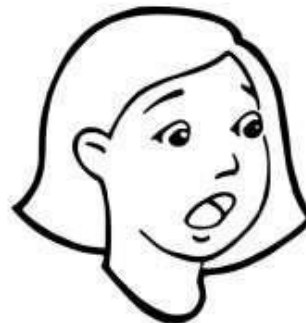
Galit ako.



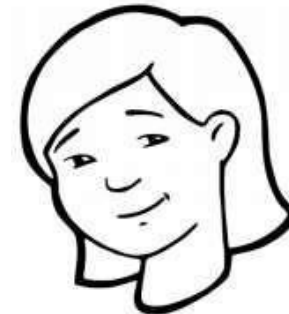
Pagod ako.



Inaantok ako.



Gulat ako.



Mahiyain ako.



Proseso:

*Visual Aid #2: Kamusta po Kayo Mood Meter Graphic*

- 🔊 Pagpapakilala ng mga kalahok
- 🔊 Pagtukoy ng angkop na larawan tungkol sa sitwasyon ng kalahok sa pamilya, kalusugan at kabuhayan.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Magandang umaga po! Kamusta po kayo?
- 🔊 Alin dito ang angkop na larawan tungkol sa sitwasyon ninyo ngayon? (Pamilya, kalusugan at kabuhayan)

# SUGOD

SITWASYON

UNLI

GAWAIN

OPORTUNIDAD

DESIYON



## Proseso:

*Visual Aid #3: S-U-G-O-D*

🔊 Paglilinaw ng mga inaasahan sa sesyon

### Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Nandito po tayo sa pagpupulong dahil tayo ay su-SUGOD, haharapin natin ang hamon ng Pandemya dahil yon ang kauna unahan nating armas laban sa pandemya.
- 🔊 **S – itwasyon:** Ang sitwasyon natin ng nakaraang \_\_\_ buwan ay naging mahirap para sa lahat, sa buong mundo. Walang pinipili, mahirap o mayaman, ngunit mas hirap tayong mahihirap
- 🔊 **U – nli:** Parang load lang ng prepaid nating cellphone kailangan ng UNLlimited pagtitiis at pagtitiyaga, panalangin at paghahanap ng paraan na tulungan ang ating sarili... para sa PAMILYA
- 🔊 **G – awain:** Anu-ano po ang ating mga naging gawain sa loob ng mga nakaraang buwan para maKAAGAPAY sa pangyayaring ito sa ating buhay (Pandemya)? (intaying may mga magtaas ng kamay upang ipahayag ang kanilang mga saloobin, mga sinubukang diskarte sa buhay, saan umutang nung nagipit? Magkano naman ang interes? Paano ninyo ginamit ang inutang ninyo? Anu-ano pa po?)
- 🔊 **O – oportunidad:** ang krisis ayon sa mga Intsik ay may dalawang mukha – ang kabilang mukha ay kapahamakan at ang kabila ay OPORTUNIDAD daw.
- 🔊 **D – esisyon:** sa nakaraang mga buwan kitang-kita natin na kahit may mga tulong ang gobyerno o mga NGOs at mga pilantropo, sa kahuli-hulihan at sa pang-matagalan ay sadyang tayo lamang at ang ating pamilya ang ating pwedeng maging matibay na sandigan ng pang-matagalan. Sabi nga ng matatanda, tinutulungan ng Diyos ang mga taong tinutulungan ang kanilang mga sarili.
- 🔊 Ang araw na ito ay araw na tatandaan natin, para sa ating pamilya at pangmatagalang pananaw ay ano?



Citi Foundation



KALAGAYAN

MAGAGAWA

Proseso:

🔊 Alamin ang kalagayan at magagawa sa kasalukuyang kalagayan ng mga kalahok.

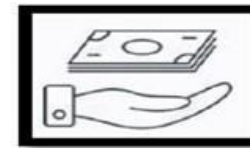
Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ang layunin ng meeting ay upang mapagusapan natin ang inyong kalagayan at magawa natin ang makakaya

🔊 Tignan ang mga sagot ng mga nanay sa tanong #1 KALAGAYAN at #2 MAGAGAWA (ipakita ang Visual Aid #4 at lagyan ng CHECK ang mga drawing na umaayon sa sagot ng mga nanay)



Citi Foundation



Proseso:

🔊 Alamin ang kalagayan at magagawa sa kasalukuyang kalagayan ng mga kalahok.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ang layunin ng meeting ay upang mapag-usapan natin ang inyong kalagayan at magawa natin ang makakaya

🔊 Tignan ang mga sagot ng mga nanay sa tanong #1 KALAGAYAN at #2 MAGAGAWA (ipakita ang Visual Aid #5 at lagyan ng CHECK ang mga drawing na umaayon sa sagot ng mga nanay)



TRABAHO -  
SWELDO

NEGOSYO – KITA  
PAGKATAPOS I-  
AWAS ANG MGA  
GASTOS

PENSION

PADALA (OFW NA  
MAGULANG O  
ANAK)

IBA PA: IPON O  
IMPOK SA MFI O  
BANKO



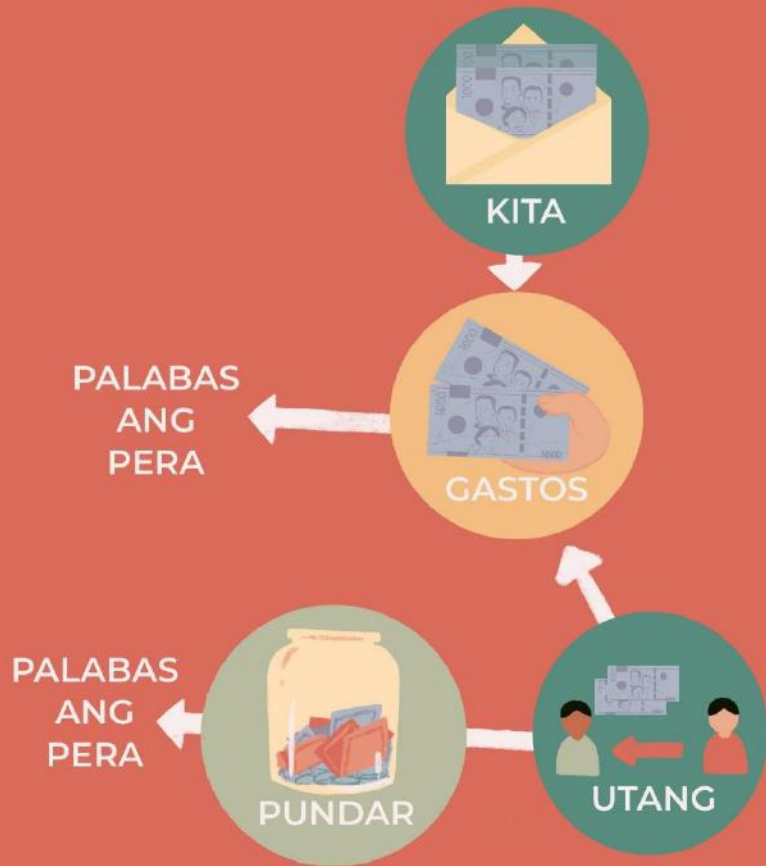
Proseso:

🔊 Alamin kung ano ang source of income ng mga kalahok.

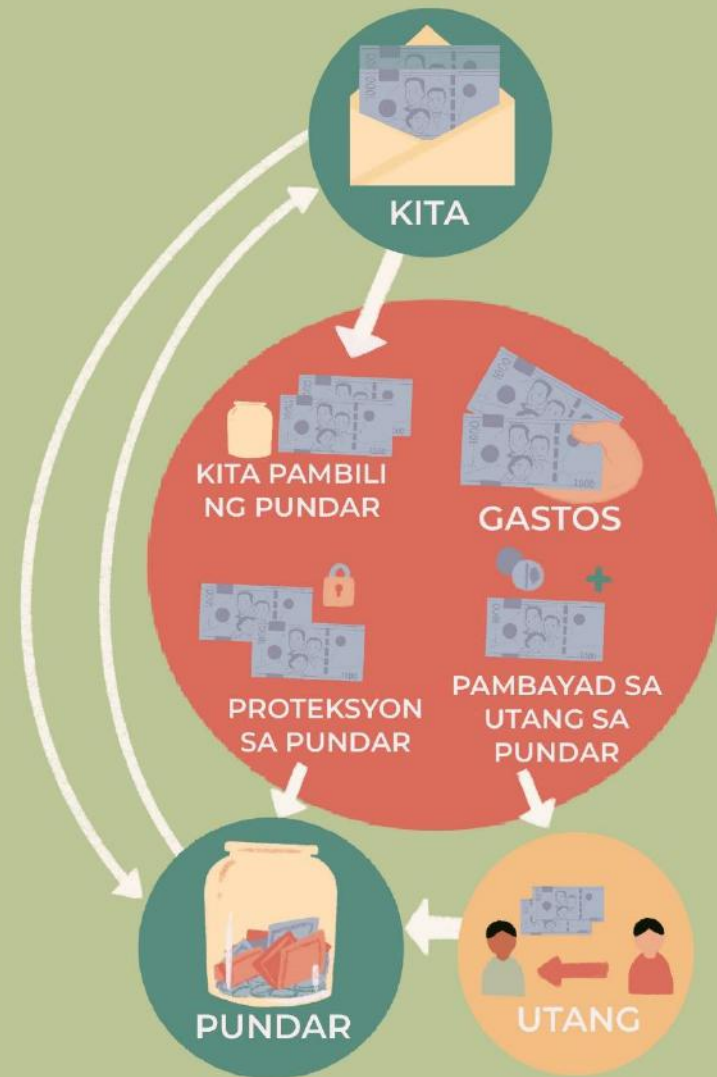
Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Saan po kayo kumukuha ng pera o saan nanggagaling ang pera ninyo?

# KINAGAWIAN



# MAAYOS NA PAGGAMIT AT KAUGALIAN SA PINANSIYA



Proseso:

- 🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang Kinagawian versus Maayos na Paggamit at Kaugalian sa Pinansyal

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

**KINAGAWIAN**

1. (A1) Mula sa KITA o INCOME ay pupunta sa (A2) GASTOS PALABAS)
2. Pag naubos ang pera, (B1) UUTANG, TAPOS AY (B3) MAUUBOS. PAG NAUBOS (A3) ay PALABAS
3. Walang nadadagdag sa (b2) ASSETS o mga kagamitan o puhunan para sa kabuhayan

**HUWARAN**

1. (A1) Mula sa KITA o INCOME ay pupunta sa (A2) GASTOS. Pag naubos ay (A3) PALABAS
2. (A1) Maaring magdagdag ng ASSETS (B1), at mula sa ASSET ay may pagkakataon kumita pa ng lalo (pagpapalago o pagpapaulong ng pera pabalik sa A1 o INCOME o KITA)
3. (B2) Papalaguin ng mga ari-arian at ang KITA sa hinaharap ay gaganda para sa PANGARAP PARA SA PAMILYA
4. (C1) Ang paghiram ng pera upang bumili ng pagkakakitaang ari-arian o ASSETS kung mababayaran ng KITA nito ang interes ng UTANG
5. (C2) Ang paglabas ng pera ay bahagi ng pagbabayad ng utang (CREDIT)

# Business Development Services

Mga *non-financial* na serbisyo at produkto ng MFI na maaaring makatulong sa mga *small at medium enterprises*.



**EPEKTIBONG  
PAGBEBENTA  
(Marketing)**



**PAGGAWA NG  
PRODUKTO (Product  
Development)**



**PAGPAPALAGO NG  
NEGOSYO (Enterprise  
Development)**

Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang Business Development Services at maitutulong nito sa

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Lahat po ng mga kakailanganin nating tulong para maging huwaran ang ating paggamit sap era ay maihahandog sa atin ng MFI at ng MBA.

🔊 But wait, there's more! Ang MFI ay may Business Development Services o BDS na maaaring tumulong sa ating lahat na nag-iisip na mag tayo ng negosyo o palaguin ang kasalukuyang hanapbuhay para lalo pa itong kumita.

🔊 Ilan sa mga serbisyo ng BDS ay:

- **Marketing:** kung saan ay tuturuan nila kayo ng mga epektibong pamamaraan ng pagbebenta o *marketing*.
- **Product development:** kung saan ay tutulungan nila kayo sa mga pamamaraan upang makabuo at makapagdisensyo ng mga produkto na papatok sa merkado.
- **Enterprise development:** Kung saan ay gagabayan nila kayo inyong pagsisimula sa negosyo hanggang sa pagpapalago nito.

## Mi-MBA Pandemic Response

- Mi-MBA staff classified as frontliners especially for claims processing
- Extension of grace period; continued to pay claims and fix overhead costs
- Use of unassigned surplus: i.e. free basic life coverage for a year
- Extension of policy/equity value loan to members
- 'E-kumustahan' (emphatic listening and show of concern) sessions for staff and members
- Ease claims requirements and settlements: use of FB messenger for document submission; remittance centers and virtual wallets for payment of benefits
- Distribution of hygiene kits, health information campaign, relief packs
- Support for work-from-home set up for staff

## Visual Aid #9: Mga Nagawa ng MiMAP sa Panahon ng Pandemya

### Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang mga naitulong ng MiMAP (RIMANSI) sa panahon ng pandemya.

### Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Bukod sa mga nabanggit, siguradong maaasahan din ninyo ang MFI at MBA sa panahon ng mga sakuna dahil sa iba pang kalingang dulot nito para sa kanyang mga miyembro.

🔊 Nitong pandemic, sinigurado ng inyong MFI at MBA na matulungan ang mga miyembro nito sa pamamagitan ng mga sumusunod:

- Pagiging frontliners ng mga staff ng Mi-MBA upang patuloy ang *claims-processing*.
- Pagbibigay ng mas mahabang palugit o *grace period* sa pagbabayad at patuloy napag-facilitate ng mga *claims*.
- Paggamit ng mga *unassigned surplus*. Halimbawa, free basic life coverage sa isangtaon.
- Pagpapalawak ng mga polisiya at *equity value* ng utang ng mga miyembro.
- Pagkakaroon ng “E-kamustahan” sa mga staff at miyembro nito.
- Pagluwag ng mga *requirements* at *settlements*; Paggamit ng FB messenger sa pagsusumite ng mga dokumento; at, pagkakaroon ng mga virtual wallets para sa pagbabayad ng benepisyo.
- Pagbibigay ng mga *hygiene kits* at paglulunsad ng mga *health information campaigns*
- Pamimigay ng relief packs
- Pagbibigay sa suporta sa *work-from-home set-up* ng mga staff.



# Yugto ng Buhay



1 Nakaasa sa iba at pamilya



2 Nagsasarili



3 Nagtataguyod ng pamilya



4 Bahagyang nagretiro



5 Ganap na nagretiro



6 Nagpapaalaga



Proseso:

*Visual Aid #10: Yugto ng Buhay*

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang yugto ng buhay.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Sarbey po muna sa mga nandito sa pagpupulong. Pag-binanggit ko ang isang siklo ng buhay, paki-taas ninyo ang inyong kamay kung kayo po ang tinutukoy ko? Okay po ba? Game? (Banggitin ng dahan-dahan at pa isa-isa ang bawat siklo ng buhay.

Gamitin ang *visual aid*)

- Nakaasa sa pamilya o sa iba
- Nagsasarili
- Nagtataguyod ng pamilya
- Bahagyang nagretiro
- Ganap na nagretiro
- Nagpapaalaga



Proseso:

🔊 Tanungin ang mga kalahok kung ano ang kanilang mga pangangailangan at nais.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ano po ang mga pangangailangan at ninanais mo sa yugto ng buhay mo ngayon?



## Pagbalik-Tanaw: Day 1

### Tama o Mali

- 1) Ang COVID 19 ay magdudulot ng pagbabago sa buhay natin lahat mahirap man o mayaman.
- 2) Ang **SUGOD** ay pantapat natin sa hamon ng COVID 19. Ang ibig sabihin ng **D** sa SUGOD ay Diskarte.
- 3) Baska malakas ang loob at madiskarte, kaya mong abutin ang mga pangarap mo ng walang katulong or taga-suporta.
- 4) Tungkulin ng MBA Advocate ang kilalanin ang bawat miyembro.
- 5) Ang MBA Advocate ay inaasahang magbibigay KALINGAP sa mga miyembro.

Proseso:

🔊 Balik tanawin ang mga pinag-aralan sa mga nakalipas na sesyon.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Atin pong ibalik-tanaw ang mga natutunan sa mga huling sesyon. Sagutin lamang po ng **tama o mali** ang mga sumusunod na pangungusap:

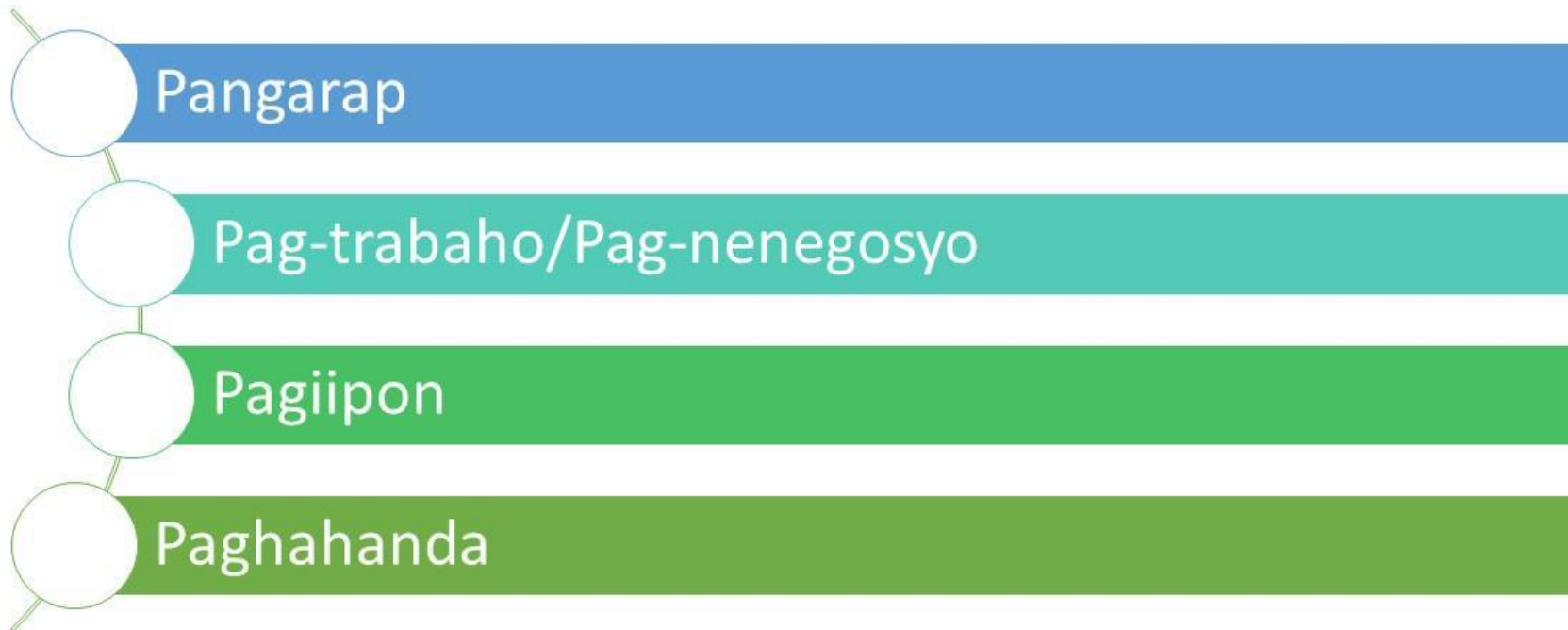
- Ang COVID 19 ay magdudulot ng pagbabago sa buhay natin lahat mahirap man o mayaman.
- Ang **SUGOD** ay pantapat natin sa hamon ng COVID 19. Ang ibig sabihin ng **D** sa SUGOD ay Diskarte.
- Basta malakas ang loob at madiskarte, kaya mong abutin ang mga pangarap mo ng walang katulong or taga-suporta.
- Tungkulin ng MBA Advocate ang kilalanin ang bawat miyembro.
- Ang MBA Advocate ay inaasahang magbibigay KALINGAP sa mga miyembro.



Citi Foundation



## 4 P's



Proseso:

🔊 Banggitin sa mga kalahok ang kahalagahan ng 4Ps sa ating buhay.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Sa bawat pagtugon sa mga pangangailangan at pangarap sa buhay, mahalaga na magkaroon ng 4Ps.

- Pangarap
- Pag-trabaho o pagnenegosyo
- Pag-iipon
- Paghahanda

# Paano Pag-harap sa Peligro

- Iwas 
- Bawas 
- Handa 
- Balewala 





Proseso:

- 🔊 Banggitin sa mga kalahok ang mga dapat at hindi dapat gawin sa pag-harap sa peligro.
- 🔊 Humingi ng halimbawa sa mga kalahok sa bawat pamamaraan.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Mayroon pong mga pamamaraan upang harapin o iwasan ang peligrong natukoy ninyo.
- 🔊 Una ay ang pag-iwas. Anu-ano po kaya ang mga bagay o sitwasyon na dapat iwasan upang hindi mangyari ang peligro?
- 🔊 Pangalawa ay ang pagbawas. Anu-ano po kaya ang mga bagay na dapat iwasan upang hindi mangyari ang mga peligro sa buhay?
- 🔊 Pangatlo ay ang paghahanda. Anu-ano po ang mga bagay na dapat ihanda upang hindi mangyari ang peligro o maging handa sa pagharap sa peligro.
- 🔊 At panghuli, huwag po nating balewalain ang mga bagay na nabanggit po natin kanina – pag-iwas, pagbabawas at paghahanda.



Proseso:

🔊 Pag-usapan ang kwento nina Karla at Kardo, Pamilya Ordinaryo

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Ang mag-asawang Karla at Kardo ay naghahangad na magkaroon ng maginhawang buhay, regular na mapagkakakitaan at mapagtapos ng kolehiyo ang dalawang anak na babae. Isang mananahi si Karla sa isang maliit na patahian sa Taytay, Rizal at namamasukan namang *construction worker* ang asawa nitong si Kardo sa kanilang bayan sa Batangas. Nais ni Karla na magkaroon ng maliit na puhunan upang masimulan ang maliit na negosyo. Nangangarap naman si Kardo na magkaroon ng sarili niyang tricycle na pwede niyang i-maneho anumang oras. Hangad rin ng dalawa na makapagpundar ng sarili nilang bahay.
- 🔊 Kaya naman, sinubukan ni Karla at ni Kardo na mag-miyembro sa CARD/TSPI/ASKI MBA upang mag-avail ng pinansyal na tulong upang makabili ng isa o dalawang makina sa pananahi. Nag-level up ang kanilang buhay! Sa CARD/TSPI/ASKI MBA, natutunan rin ni Karla ang kahalagahan ng pag-iimpok at pagkakaroon ng dagdag na seguro (insurance) para sa kanyang pamilya. Nakapagsimula si Karla ng maliit na patahian sa kanilang probinsya. Matapos ang dalawang taon, ang dalawang makina sa pananahi ay nadagdagan pa ng dalawa mula sa naipon na kita sa kanyang negosyo at muling pangungutang sa CARD/TSPI/ASKI MBA. Si Kardo naman ay nakakuha ng puhunan pambili ng sarili niyang tricycle.
- 🔊 Ngunit humarap sa malaking dagok ang pamilya ni Karla matapos masangkot sa aksidente si Kardo sa pagta-tricycle at tuluyan itong binawian ng buhay. Sa tulong ng CARD/TSPI/ASKI MBA, nakakuha ng hospitalization at death benefit si Karla sa pagkamatay ng kanyang asawa. Ang pinansyal na tulong na ito ang pinagkuhaan niya ng pagpapalibing kay Kardo. Hindi na rin niya kailangan isipin pa ni Karla ang bayarin sa inutang ng kanyang asawa pampuhunan sa kanilang tricycle, dahil ito ay parte ng benipisyo sa kinuhang karagdagang Seguro. Nakakalungkot man ang pagkawala ng kanyang asawa, nagpapasalamat pa rin si Karla dahil sa tulong ng CARD/TSPI/ASKI MBA nabawasan ang kanyang dinadalang pagdadalamhati at problema.



**KATATAGAN = INSURANCE**  
**PELIGRO**

**Proseso:**

- ☞ Ipaliwanag sa mga kalahok ang peligro sa pamilya kung walang proteksyon mula sa *insurance*.

**Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:**

- ☞ Anong epekto sa pamilya kapag walang proteksyon?
- ☞ Paano makakatulong ang insurance sa pagharap sa peligro?
- ☞ Ang PELIGRO sa buhay ay hindi maiiwasan o mapipigilan. Walang nakakaalam kung kailandarating ang bagyo, baha, lindol, pagkaka-ospital o aksidente.
- ☞ Kaya po ang MBA ay naglalayon na sumuporta sa mga pamilya sa mga aspeto ng buhay natin na maaring patatagin para labanan ang PELIGRO.
- ☞ May formula tayong pedeng ikunsidera para patatagin ang sarili at pamilya laban sa hindi inaasahang pagdating ng PELIGRO.
- ☞ Ang PELIGRO ay hindi natin mako-kontrol kung kailan at saan mangyayari, walang pinipilingpanahon o tao o estado ng buhay ng pamilya
- ☞ Ang MBA ay may mga tinatag na produkto at serbisyo sa abot-kayang halaga ng mga maliliit ang kita.
- ☞ Ang pagkuha ng mga INSURANCE ay simple ngunit napakahalagang GAWAIN o PAMAMARAAN upang proteksyunan ang pangarap na pangmatagalan ng pamilya - kung ihahambing ang halaga ng ibabayad sa PROTEKSYON ng pamilya sa ibang mga gastusin sa bawat linggo or buwan, ay sadyang napakaliit - katumbas lang ng maaring gastusin sa luyo o bisyo.
- ☞ Maging MATATAG laban sa PELIGRO, Pamilya ay gawing PROTEKTADO!



# MBA

MAAASAHAN sa BUHAY ANUMANG oras



Proseso:

🔊 Tanungin sa mga kalahok kung papaano sila hinikayat noon na sumali sa MBA.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ating pong alalahanin iyong unang beses na kayo ay naimbita na sumali sa MBA.

- Sino ang naghikayat sayon a sumali?
- Ano ang dahilan mo sa pagsali?
- Paano ka sumali sa MBA?



Citi Foundation



## PSF – Persuasive Selling Format

*Situation (Sitwasyon) = C + L + O + N*

*Idea (Ideya)*

*Mechanics (Mga hakbang)*

*Advantage (Pakinabang)*

*Conclusion (Pangwakas)*



Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang Persuasive Selling Format gamit ang SIMAC.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ang PSF ay makatutulong sa pagbuo ng “market pitch” o isang script o sanaysay upang matagumpay na mahikayat na sumali sa MBA ang target na customer.

🔊 Ang PSF ay may limang sangkap o elemento – Situation (Sitwasyon), Idea (Ideya), Mechanics (Mga hakbang), Advantage (Pakinabang), at Conclusion (Pangwakas). Talakayin natin isa-isa kung ano ang ibig sabihin nito.

# *Situation (Sitwasyon) = C + L + O + N*



Citi Foundation



**C**ondition (Kondisyon)

**L**imitation (Limitasyon)

**O**ppportunity (Oportunidad/  
Pagkakakataon)

**N**eed (Pangangailangan)

- 1) Walang pampuhunan; Hindi makakuha ng extra na trabaho
- 2) Puhunan; Pambayad sa gastusin pang araw-araw gaya ng pagkain, tubig, kuryente, at matrikula ng mga anak; Kailangang maka-ipon; Kailangan ng insurance
- 3) Hindi sapat ang kita; Hindi regular ang trabaho; Gustong maka-ipon; Gustong magkaroon ng extra na pagkakakitaan; Gustong magkaroon ng sariling Negosyo; Gustong guminhawa ang buhay
- 4) May malapit na CARD/ASKI/TSPI center sa lugar ng tinitirahan

## Proseso:

- 🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang pagtukoy ng sitwasyon ng mga *customers* gamit ang CLON.

## Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Alamin ang sitwasyon. Masusuri ang kalagayan ng customer kung makukuha ang kanilang tiwala at makabuo ng magandang relasyon sa kanila. Upang malaman ang kanilang sitwasyon, tignan ang kanilang:
  - Condition (Kondisyon)
  - Limitation (Limitasyon)
  - Opportunities (Oportunidad)
  - Needs (Pangangailangan)
- 🔊 Alamin kung ano ang condition, limitation, opportunities, at needs sa mga pangungusap o halimbawa sa kanang bahagi ng slide deck.
  - Ang tamang sagot ay:
    - C** – *Hindi sapat ang kita (dahil sa COVID 19); Hindi regular ang trabaho; Gustong makapag-ipon (walang ipon); Gustong magkaroon ng extrang pagkakakitaan (walang extra na pagkakakitaan); Gustong magkaroon ng sariling negosyo; Gustong guminhawa ang buhay (3)*
    - L** – *Walang pampuhunan; Hindi makakuha ng extra na trabaho bunga na rin ng Pandemya (1)*
    - O** – *May malapit na MBA-CARD/TSPI/ASKI MBA center sa lugar ng tinitirahan at may mga Loan Officer at MBA coordinator na rumuronda sa purok (4)*
    - N** – *Puhunan sa pagne-negosyo; Kailangang maka-ipon; Kailangan ng proteksyon sa pamilya (micro-insurance)*

# Idea (Ideya)

“Gusto mo ng sapat na kita pero hindi ka makakuha ng trabaho na mataas ang sweldo. Gusto mo magnegosyo pero wala kang puhunan. Bakit hindi mo subukan mag CARD/ASKI/TSPI? Sa CARD/ASKI/TSPI matutulungan kang magkapuhunan para makapagsimula ka ng negosyo.”



Citi Foundation



Proseso:

- 🔊 Ipalawanag sa mga kalahok ang pagbibigay ng ideya o solusyon sa mga natukoy na sitwasyon ng mga kalahok.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Ibahagi ang iyong ideya. Ibahagi ang solusyon na maaaring tumugon sa kanilang kasalukuyang sitwasyon. Siguraduhing klaro at maikli ang paliwanag upang madali itong maintindihan ng customer.
- 🔊 “Halimbawa: “Gusto mo ng sapat na kita pero hindi ka makakuha ng trabaho na mataas ang sweldo. Gusto mo magnegosyo pero wala kang puhunan. Bakit hindi mo subukan mag CARD/TSPI/ASKI MBA? Sa CARD/TSPI/ASKI MBA matutulungan kang magkapuhunan para makapagsimula ka ng negosyo.”



Citi Foundation



## *Mechanics (Mga hakbang)*

- *“Ang CARD/ASKI/TSPI ay isang micro-finance o nagpapabuti para sa mga gustong magkaroon ng maliit na negosyo. Pero bago ka makakuha ng loan, may pagdadaan ka munang proseso. (Bangitin ang proseso).”*



Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang mechanics sa nabanggit na ideya.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ipaliwanag ang mga hakbang na gagawin. Ipaliwanag ng mabuti ang iyong ideya at ang mga hakbang na gagawin. Bigyang diin ang mahahalagang puntos ng iyong solusyon upang mahikayat ang customer na magtanong o magsabi ng kaniyang mga agam-agam. Ilagay mo ang iyong sarili sa sitwasyon ng customer upang magkaroon ng ideya kung ano ang posibleng naiisip o tingin niya sa iyong panukala.

🔊 Halimbawa: “Ang CARD/TSPI/ASKI MBA ay isang micro-finance o nagpapabuti para sa mga gustong magkaroon ng maliit na negosyo. Pero bago ka makakuha ng loan, may pagdadaan ka munang prosesong. (Banggitin ang prosesong).”



## *Advantage (Pakinabang)*

- *Mukhang mahirap at matagal ang proseso pero kapag natapos mo naman, makukuha mo na yung pampuhunan mo para makapagsimula ng maliit na negosyo. Hindi mo na kailangan mag-ipon pa ng matagal bago ka makapagsimula ng maliit na negosyo.*
- *Habang pinapalago ang negosyo, makakakuha ka na ng pambalik sa pinuhunan mo. Kailangan mo lang talaga magpursige para kumita ka. Iyong kita na 'yon makakatulong sa pantustos sa pang araw-araw ninyo ng pamilya mo. Pwede ka na rin makapagsimula mag-ipon."*



Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang mga advantages sa pagsasagawa ng ideya.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Bigyang diin ang mga pakinabang ng mga solusyon. Magbigay ng tatlong dahilan kung bakit ang iyong pankulang solusyon ang pinakamahusay kumpara sa iba.

🔊 Halimbawa: “Mukhang mahirap at matagal ang proseso pero kapag natapos mo naman, makukuha mo na yung pampuhunan mo para makapagsimula ng maliit na negosyo. Hindi mo na kailangan mag-ipon pa ng matagal bago ka makapagsimula ng maliit na negosyo. Habang pinapalago ang negosyo, makakakuha ka na ng pang-balik sa pinuhunan mo. Kailangan mo lang talaga mag-pursigi para kumita ka. Yung kita na ‘yun ay makakatulong sa pangtustos sa pang araw-araw ninyo ng pamilya mo. Pwede ka na rin makapagsimula mag-ipon.”

## Conclusion (Pangwakas)

- *Habang pinag-iisipan mo iyan. Mabuti pa at ikwento mo iyan sa iyong asawa para mapagplanuhan ninyong mabuti.”*
- *“Iwan ko na itong pamphlet at application form sayo. Basahin mo na at sagutan. Babalikan kita sa makalawa para pag-usapan ulit natin.”*



Citi Foundation



Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang kung papaano tatapusin ang pag-uusap.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Magmungkahi ng madaling gawain. Tanungin ang customer sa kanyang desisyon. Tandaan na sa puntong ito ay inaasahan na sasang-ayon ang customer sa iyong panukala. Ang pinaka-epektibong pamamaraan upang mapasang-ayon o mapa-oo ang customer ay ang pagbibigay ng madaling hakbang sa pagsasagawa ng solusyon.

🔊 Halimbawa: “Habang pinag-iisipan mo iyan. Mabuti pa at ikwento mo iyan sa iyong asawa para mapagplanuhan ninyong mabuti. Iwan ko na itong pamphlet at application form sayo. Basahin mo na at sagutan. Babalikan kita sa makalawa para pag-usapan ulit natin.”



## Pagbalik-Tanaw: Day 2

### Alin ang Tama

- 1) Ang peligro ay mga inaasahang mangyayari sa buhay.
- 2) Ang PSF ay pamamaraan para maging convincing ang pag-impluensya na sumali ang kausap sa MBA.
- 3) Ang meaning ng **C** sa SIMAC ay CLON.
- 4) Katatagan ang resulta kapag isabuhay ang 4Ps – Pangarap, Pag-trabaho/negosyo, Pag-iipon at Paghahanda.
- 5) Ang MBA ay **M**aasahan sa **B**uhay **A**no mang oras.

Proseso:

🔊 Ibalik-tanaw ang mga pinag-aralan sa mga nakalipas na sesyon.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Atin pong ibalik-tanaw ang mga natutunan sa mga huling sesyon. Sagutin lamang po ang tama o mali ang mga sumusunod na pangungusap.

- Ang peligro ay mga inaasahang mangyayari sa buhay. (Mali)
- Ang PSF ay pamamaraan para maging convincing ang pag-impluensya na sumali ang kausap sa MBA. (Tama)
- Ang meaning ng C sa SIMAC ay CLON. (Mali)
- Katatagan ang resulta kapag isabuhay ang 4Ps – Pangarap, Pag-trabaho/negosyo, Pag-iipon at Paghahanda. (Tama)
- Ang MBA ay Maasahan sa Buhay Ano mang oras. (Tama)

# Kumusta ang PSF Praktis

- 1) Naga –gamit ba ang SIMAC?
- 2) Ano ang nagustuhan mo sa presentations?
- 3) Ano ang pwede i-dagdag para mas maging epektibo? May kailangang i-bawas?



Proseso:

🔊 Tanungin ang mga kalahok sa kanilang pagsasanay gamit ang PSF.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Kumusta po ang pagpraktis ng PSF?

- Nagamit ba ang SIMAC?
- Ano ang nagustuhan mo sa presentations?
- Ano ang pwede idagdag para mas maging epektibo? May kailangang ibawas?



# Mga Halimbawa

Citi Foundation



- *Ano ang MBA? (Mutual Benefit Association)*
- *MFI (Micro Finance Institution)*
- *Anong koneksyon ng MBA sa MFI?*
- *Ang MBA ba ay tulad ng rural bank?*
- *Ano ang mga responsibilidad ng MBA?*
- *Ano naman ang responsibilidad ng members?*
- *Anong benepisyo ang makukuha ko sa MBA?*
- *(What's in it for me/WIIFM)*
- *Paano ako makasisiguro na mabibigay sa akin ang pangakong benepisyo ng MBA ninyo?*
- *Ano ang mga patakaran para sa mga members?*





Proseso:

🔊 Ibigay ang halimbawa ng mga FAQs.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ito po ang ilan sa mga FAQs na dapat natin paghandaan.

- Ano ang MBA? (Mutual Benefit Association)
- Ano ang MFI? (Micro Finance Institution)
- Anong koneksyon ng MBA sa MFI?
- Ang MBA ba ay tulad ng rural bank?
- Anu-ano ang mga responsibilidad ng MBA?
- Ano naman ang responsibilidad ng members?
- Anong benepisyo ang makukuha ko sa MBA?
- (What's in it for me/WIIFM)
- Paano ako makasisiguro na mabibigay sa akin ang pangakong benepisyo ng MBA ninyo?
- Anu-ano ang mga patakaran para sa mga members?

# Mga Tungkulin



Citi Foundation



- **K** – olektahin at i-tala ng mabuti ang kontribusyon ng mga MBA members
- **A** – lamin ang kalagayan ng mga kasapi
- **L** – inawin ang mga proseso ng MBA at tumugon sa mga katanungan ng miyembro
- **I** – paalam ang mga gawain at aktibidad ng MBA
- **N** – magbigay ng Notice o paalala sa mga tungkulin at responsibilidad ng kasapi
- **G** – abayan ang kasapi at kaniyang pamilya sa panahon ng pag-claim ng benepisyo
- **A** – garan at dekalidad na serbisyo
- **M** – ag-ipon at magbigay ng regular na kontribusyon (o pagbabayad ng loan at insurance)
- **B** – akit hindi subukan magnegosyo?
- **A** – ktibong paglahok sa mga gawain at pagpapalaganap ng adhikain



Proseso:

☞ Talakayin ang mga tungkulin ng isang MBA gamit ang KALINGA at MBA acronyms.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

### **KALINGA**

*K – olektahin at i-tala ng mabuti ang kontribusyon ng mga MBA members*

*A – lamin ang kalagayan ng mga kasapi*

*L – inawin ang mga proseso ng MBA at tumugon sa mga katanungan ng miyembro*

*I – paalam ang mga gawain at aktibidad ng MBA*

*N – magbigay ng Notice o paalala sa mga tungkulin at responsibilidad ng kasapi*

*G – abayan ang kasapi at kaniyang pamilya sa panahon ng pag-claim ng benepisyo*

*A – garan at dekalidad na serbisyo*

### **MBA**

*M – ag-ipon at magbigay ng regular na kontribusyon (o pagbabayad ng loan at insurance)*

*B – akit hindi subukan magnegosyo?*

*A – ktibong paglahok sa mga gawain at pagpapalaganap ng adhikain*

# 3 A Test

Abot-kaya  
*[Affordable]*

Abot-kamay  
*[Accessible]*

Andyan-lagi  
*[Available]*

Proseso:

🔊 Ipaliwanag ang 3A Test sa mga kalahok.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Sa tuwing bibili tayo ng produkto o serbisyo, madalas na may tatlong A tayo na isinasaalang-alang. Gusto natin na ang produkto at serbisyo ay:

Abot-kamay +  Available +  Accessible = Marketable (o mataas na pagtangkilik)

🔊 Ating tignan kung naibibigay ba ng ating mga MBAs ang Triple A na ito.



# Anung A ang Tinutukoy?

Citi Foundation



- 1) Ang life at credit insurance ay basic products ng MBA na open para sa lahat ng miyembro na nais kumuha nito.
- 2) May mga MBA coordinators na pwedeng lapitan anumang oras.
- 3) *Sa maliit na halaga ng kontribusyon, mabibigyan na ng proteksyon ang pamilya sa hindi inaasahang pagpanaw at aksidente.*
- 4) Ang opisina ng MBA ay nasa ating komunidad.
- 5) Nagbibigay serbisyo sa mga miyembro sa oras ng pangangailangan gaya ng:
  - Pagsagot sa mga katanungan tungkol sa micro-insurance at membership
  - Pagpoproseso ng aplikasyon, renewal, at kontribusyon
  - Pagpoproseso ng claims
- 6) Madaling lapitan ang mga miyembro nito dahil sila ay maaaring kaibigan, kamag-anak, kapitbahay, at kapwa miyembro ng ating komunidad.
- 7) *Ang kontribusyon linggo-linggo ay di mabigat sa budget/bulsa.*

Proseso:

🔊 Ipaliwanag kung anong A ang tinutukoy sa 3A Test

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Ang life at credit insurance ay basic products ng MBA na open para sa lahat ng miyembro na nais kumuha nito.
- 🔊 May mga MBA coordinators na pwedeng lapitan anumang oras.
- 🔊 Sa maliit na halaga ng kontribusyon, mabibigyan na ng proteksyon ang pamilya sa hindi inaasahang pagpanaw at aksidente.
- 🔊 Ang opisina ng MBA ay nasa ating komunidad.
- 🔊 Nagbibigay serbisyo sa mga miyembro sa oras ng pangangailangan gaya ng:
  - Pagsagot sa mga katanungan tungkol sa micro-insurance at membership
  - Pagpoproseso ng aplikasyon, renewal, at kontribusyon
  - Pagpoproseso ng claims.
- 🔊 Madaling lapitan ang mga miyembro nito dahil sila ay maaaring kaibigan, kamag-anak, kapitbahay, at kapwa miyembro ng ating komunidad.
- 🔊 Ang kontribusyon linggo-linggo ay di mabigat sa budget/bulsa.



**MICROFINANCE**



**MBA**



Proseso:

🔊 Talakayin ang kaibihan ng Microfinance at MBA

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ang MBA ay mahalagang kaagpay ng ating pamilya sa panahon ng sakuna (halimbawa: aksidente o pagpanaw ng isang miyembro ng pamilya). Ito ay isang non-stock at non-profit na samahan na pinamamahalaan at pagmamay-ari ng mga miyembro na naglalayon na magbigay ng proteksyon at tulong para sa mga miyembro at pamilya. Ang MBA ay katuwang ng mga microfinance na samahan na naglalayon naman na magpahiram ng kapital sa mga miyembro nito na nagnanais magtaguyod ng kanilang negosyo o pangkabuhayan.

Microfinance	Mutual Benefit Association
Nagpapahiram ng kapital para sa pangkabuhayan.	Nagbibigay ng tulong pinansyal sa panahon ng sakuna.

🔊 Ang MBA ay itinaguyod dahil sa nakita ng samahan na sa oras na maharap ang miyembro o kaniyang kapamilya sa mga sakuna gaya ng biglaang pagkakasakit, pagkaka-aksidente o pagkamatay, ay naapektuhan rin ang kanilang kabuhayan o negosyo at kanilang pag-iipon. Kaya naman, kailangan ng mga miyembro ng proteksyon o insurance para sa kapakanan niya at ng kaniyang pamilya.

🔊 Ang MBA ay dumaan sa masusing pagpapa-apruba sa mga ahensya ng gobyerno gaya ng Securities and Exchange Commission (ahensya ng gobyerno na nagsusuri at nagrerehistro ng samahan) at ng Insurance Commission (ahensya ng gobyerno nangangasiwa at nagmo-monitor sa mga samahan o kumpanya na nagbibigay ng insurance).



## Pagbalik-Tanaw: Day 3

### Punuan ang mga Patlang

- 1) Ang MBA ay makakatulong sa panahon ng \_\_\_\_\_
- 2) Ang microfinance at MBA ay \_\_\_\_\_.
- 3) Ang mga assets at portfolio ng MBA ay patunay na ito ay **matibay** na institusyon at \_\_\_\_\_ **(M2)** ng mga miyembro sa pagbibigay proteksyon sa kanilang pamilya.
- 4) Ang MBA ay talagang **OKAY**:

**O**pen sa lahat

**K** \_\_\_\_\_ sa ano mang sitwasyon

**AAA** – *Abot-kaya (Affordable) + Andyan lagi (Available) + Abot-kamay (Accessible) - 3A's*

**Y** - \_\_\_\_\_?

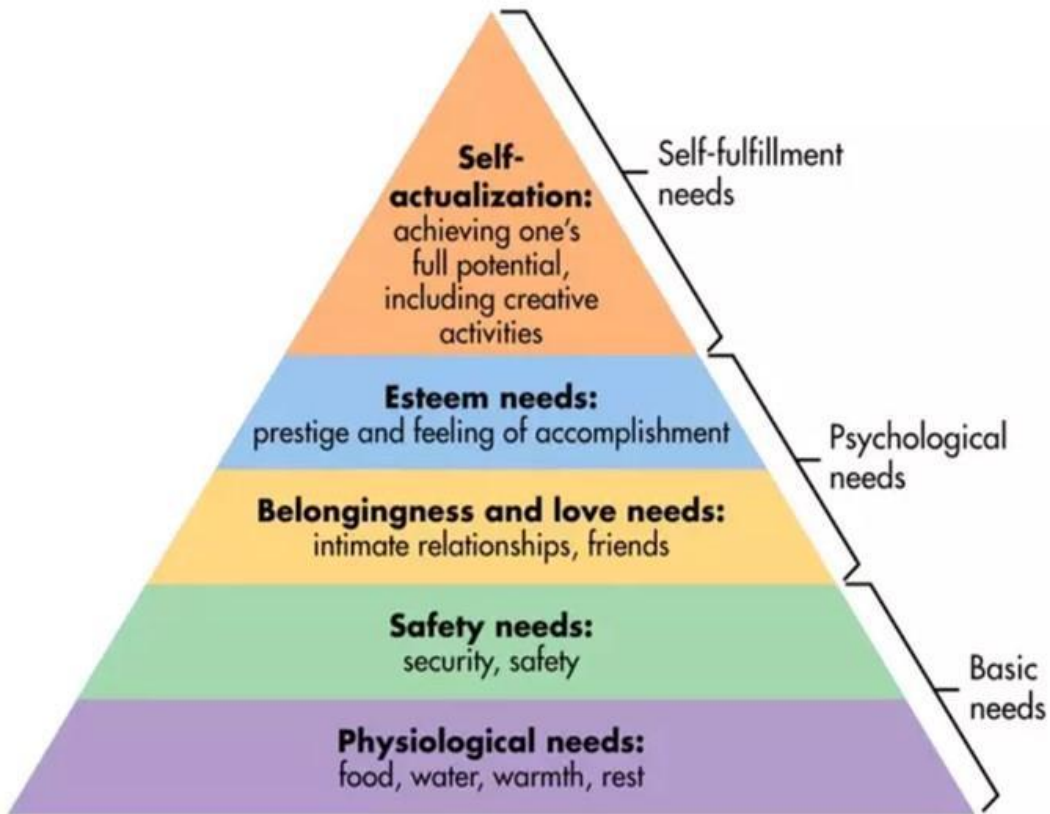
Proseso:

🔊 Ibalik-tanaw ang mga pinag-aralan sa mga nakalipas na sesyon.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Punan ang mga patlang sa mga pangungusap.

1. Ang MBA ay makakatulong sa panahon ng \_\_\_\_\_. (**Peligro/Sakuna**)
2. Ang microfinance at MBA ay \_\_\_\_\_. (**Maaasahan sa Buhay Anumang Oras**)
3. Ang mga assets at portfolio ng MBA ay patunay na ito ay **matibay** na institusyon at \_\_\_\_\_ (**M2**) ng mga miyembro sa pagbibigay proteksyon sa kanilang pamilya. (**maaasahan**)
4. Ang MBA ay talagang OKAY:  
Open sa lahat  
**K** \_\_\_\_\_ sa ano mang sitwasyon (**Kaagapay**)  
**AAA** – *Abot-kaya (Affordable) + Andyan lagi (Available) + Abot-kamay (Accessible)* - 3A's  
**Y** - \_\_\_\_\_? (**Y-not?**)



Hierarchy ng mga Pangangailangan

## Pangangailangan



Proseso:

🔊 Ipaliwanag ang Hierarchy ng mga pangangailangan.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ang pagtugon sa mga pangunahing pangangailangan gaya ng pagkain, tubig, at iba pa ay mahalaga upang makamit pa natin ang iba pang mga porma ng pangangailangan.



Citi Foundation



# Mapagkukunan

Proseso:

🔊 Magbigay ng halimbawa ng mga mapagkukunan upang matagunan ang mga pangunahing pangangailangan.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

🔊 Ilan sa mga mapagkukunan ay:

1. Trabaho
2. Ari-arian
3. Negosyo
4. Tulong ng iba
5. Ipon
6. Utang

S ULIT

W ASTO

A NGKOP

K APAKINABANGAN





**Proseso:**

- ☞ Talakayin ang SWAK at epektibong pagpapalano gamit ang visual aid.

**Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:**

- ☞ Sa pagtukoy ng mga pamamaraan sa pagtupad ng ating mga plano at pangarap, siguradong ang gusto natin ay mga epektibong pamamaraan. Pero paano ba natin malalaman kung epektibo ba ang iniisip nating pamamaraan? (Maghintay ng sagot mula sa mga kalahok)
- ☞ Epektibo ang ating pamamaraan kung ito ay S-W-A-K sa ating buhay.
- ☞ Sulit sa oras at pagsisikap: ang mga pamamaraan at plano ay may tiyak na panahon ng pagsasagawa.
- ☞ Wasto at Angkop sa kasalukuyang sitwasyon: ang mga pamamaraan at plano ay makatotohanan at nakabatay sa kasalukuyang sitwasyon, kakayahan at mga rekurso ng pamilya at komunidad.
- ☞ Kapakipakinabang: simple at siguradong makakatulong sa patupad ng pangarap.



Citi Foundation



Mahalaga ang  
bawat kasapi sa  
MBA



Proseso:

- 🔊 Tanungin ang mga kalahok hinggil sa kahalagahan ng bawat kasapi sa MBA sa pamamagitan ng pagpapakita ng larawan ng nagbibigkis na kadena gamit ang isang *paper clip*.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Maaari po ba ninyo ipaliwanag ang kahalagahan ng bawat kasapi ng MBA sa pamamagitan ng larawan na ito.



- 1) *Ang mga produkto ng MBA ay tumutugon sa pangangailangan ko at ng aking pamilya.*
- 2) *Ang halaga ng kontribusyon ng produkto (insurance) ay makatwiran.*
- 3) *Ang mga staff at MBA Coordinator ay nakakatulong sa akin upang maunawaan ang mga produkto, patakaran at proseso ng MBA.*
- 4) *Ang mga staff at MBA Coordinator ay katuwang ko sa palagian at wastong pagpabibigay ng kontribusyon. Claim (Para sa nakaranas na sa pagkuha ng claim)*
- 5) *Agaran ang pagproseso at pagkuha ng claim sa oras na maipasa na ang lahat ng requirements.*
- 6) *Ang mga hinihinging dokumento ay makatwiran.*
- 7) *Ang mga patakaran ng MBA ay makatwiran.*
- 8) *Ang mga patakaran ng MBA ay lubos na ipinapatupad ng mga nangangasiwa.*

Proseso:

🔊 Ipaliwanag ang paggamit ng *evaluation tool* upang mapalakas ang serbisyo ng MBA.

Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:

- 🔊 Isang mahalagang paraan upang mapalakas at mapagpatuloy ang mga magagandang gawain ng MBA ay ang pagsasagawa ng ebalwasyon ng kanilang serbisyo.
- 🔊 Tayo po ay mag-thumbs up kung sang-ayon tayo sa pangungusap na babanggitin. Kung hindi naman, ay tayo po ay mag-thumbs down.

- 1) *Ang mga produkto ng MBA ay tumutugon sa pangangailangan ko at ng aking pamilya.*
- 2) *Ang halaga ng kontribusyon ng produkto (insurance) ay makatwiran.*
- 3) *Ang mga staff at MBA Coordinator ay nakakatulong sa akin upang maunawaan ang mga produkto, patakaran at proseso ng MBA.*
- 4) *Ang mga staff at MBA Coordinator ay katuwang ko sa palagian at wastong pagpabibigay ng kontribusyon. Claim (Para sa nakaranas na sa pagkuha ng claim)*
- 5) *Agaran ang pagproseso at pagkuha ng claim sa oras na maipasa na ang lahat ng requirements.*
- 6) *Ang mga hinihinging dokumento ay makatwiran.*
- 7) *Ang mga patakaran ng MBA ay makatwiran.*
- 8) *Ang mga patakaran ng MBA ay lubos na ipinapatupad ng mga nangangasiwa.*

# Paano Ma-Reactivate ang Membership

Gumawa ng infographic na madaling intindihin ng kasapi.

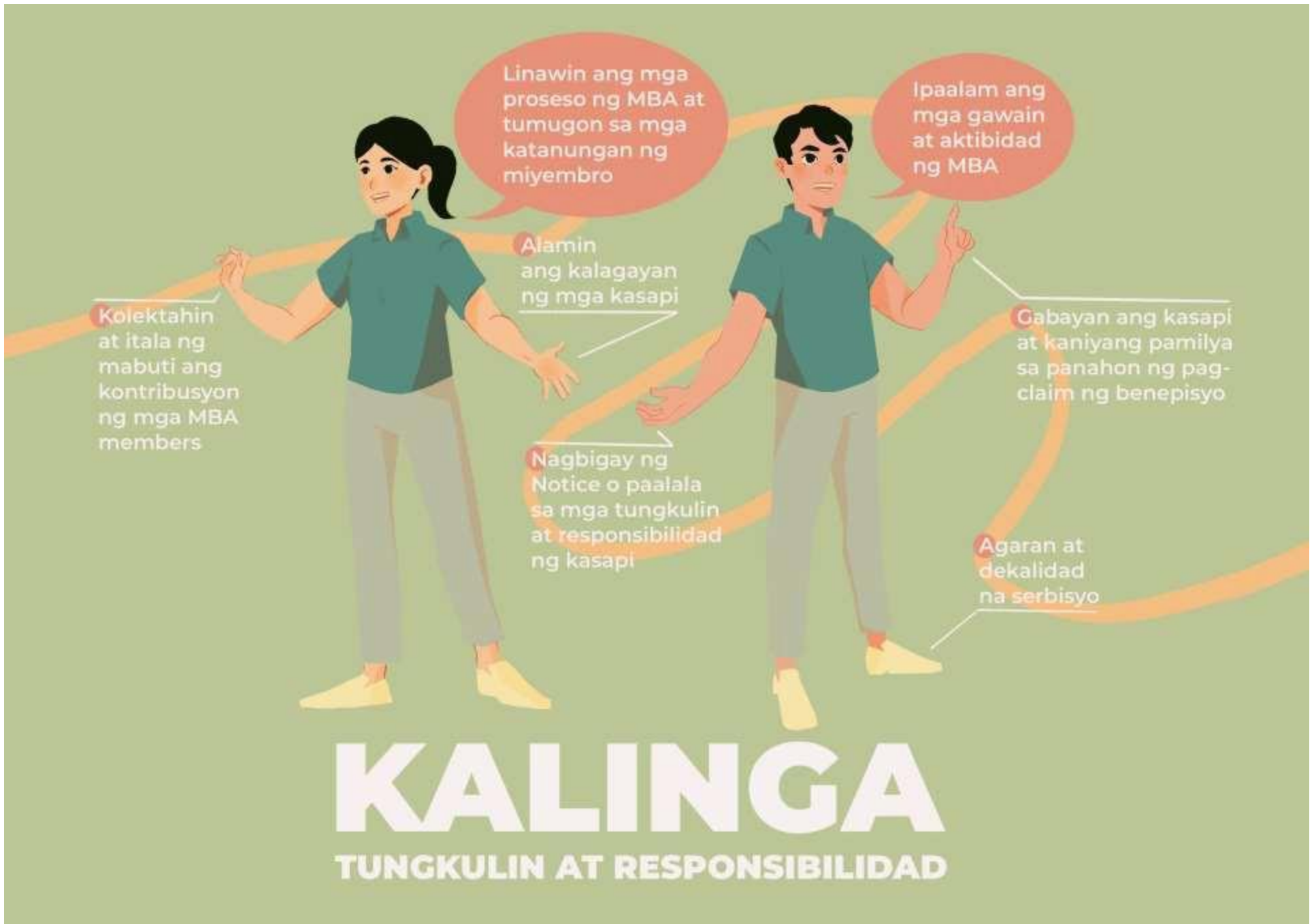


**Proseso:**

- 🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang kahalagahan ng paggawa ng *infographic* na naglalaman sa kung paano maaaring ma-reactivate ang membership ng isang kasapi na nag-lapse ang membership.

**Pagpapadaloy gamit ang *visual aid*:**

- 🔊 Importante po na pamilyar tayo sa mga pamamaraan at polisiya sa reactivation ng membership ng mga kasapi.
- 🔊 Kaya naman hinihikayat po namin ang mga MBA advocates na gumawa ng *infographics* na magsisilbing gabay sa kaniya at sa mga kasapi tungkol sa proseso ng reactivation.
- 🔊 Ilagay sa *infographic* kung ano ang gagawin, sino ang lalapitan at ano ang requirement.





**Proseso:**

- 🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang tungkulin at responsibilidad ng MBA sa pagkalinga sa mga miyembro nito.

**Pagpapadaloy gamit ang visual aid:**

- 🔊 Ang tungkulin at responsibilidad ng MBA sa pagKALINGA sa mga miyembro nito.

K – olektahin at i-tala ng mabuti ang kontribusyon ng mga MBA members

A – lamin ang kalagayan ng mga kasapi

L – inawin ang mga proseso ng MBA at tumugon sa mga katanungan ng miyembro

I – paalam ang mga gawain at aktibidad ng MBA

N – magbigay ng Notice o paalala sa mga tungkulin at responsibilidad ng kasapi

G – abayan ang kasapi at kaniyang pamilya sa panahon ng pag-claim ng benepisyo

A – garan at dekalidad na serbisyo

- 🔊 Ang MBA advocate ay katuwang ng MBA sa pagtataguyod ng panlipunang misyon nito na tulungan at protektahan ang mga low-income families (o mga pamilyang may maliit na kita) sa mga hindi inaasahang pangyayari sa buhay gaya ng pagpanaw at aksidente. Nagbibigay ng kalinga at nagsisilbing kaagapay ang MBA ng bawat pamilya sa pamamagitan ng life at credit insurance pati ang mga gastos sa ospital buhat ng pagkakaaksidente. Ang mga MBA advocate ang susi sa kagalingan ng MBA.



**PAKSA**



**PAGLILINAW**



**PAKIKINIG**



**PAKIKIISA**

Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang 4Ps sa pagpapadaloy ng pulong o pagsasanay.

Pagpapadaloy gamit ang visual aid:

🔊 4Ps sa pagpapadaloy ng pulong at pagsasanay.

🔊 P-aksa - ano ang pag-uusapan. Di maaaring magpatawag ng meeting ng hindi malinaw kung ano ang pag-uusapan. Sa imbitasyon pa lamang ay linawin na ang paksa ng pulong.

🔊 P-aglilinaw - ang Advocate ay taga-pamagitan sa gitna ng MBA at ng mga nanay. Maaring mabigyan ng kasagutan ang mga tanong ng kalahok kung ang Advocate ay may malawak at malalim na kaalaman at kaunawaan sa mga proseso ng mga produkto at serbisyo ng MBA.

🔊 P-akikinig - ang Advocate ay dapat marunong makining sa sinasabi at hindi sinasabi ng mga nanay. Ang hindi sinasabi ay mga kilos, mga reaksiyon, mga pakiramdam sa likod ng mga tanong.

🔊 P-akikiisa - Epektibong taga-pamagitan ang Advocate sa gitna ng MBA at ng mga kalahok dahil sya ay mula sa hanay ng mga kalahok. Maaari nyang ipadama sa mga kausap na kalahok na NAIINTINDIHAN niya ang saloobin, pangangailangan, tanong, alinlangan, at mga pangarap.

🔊 Dahil dito ay may malaking potensyal ang mga Advocates na mahikayat ang mga kalahok na manatiling panatag sa suporta ng MBA para sa pamilya.



## Apat na uri ng Pagtatanong

- **OPEN** - *"ikwento nyo nga ang panahon na gipit na gipit kayo sa pera..."*
- **CLOSE** - *"anong trabaho niyo?"<sup>11</sup>*
- **PROBING** - *"ano tingin niyo sa polisyang pagpili ng dependent na tatanggap ng insurance payment ng namatay na miyembro ng MBA?"*
- **REFLECTIVE** - *"So ano ang naramdaman niyo nung di kayo pumasa sa inapilyang loan sa bangko?"*

Proseso:

🔊 Ipaliwanag sa mga kalahok ang 4Ps sa pagpapadaloy ng pulong o pagsasanay.

Pagpapadaloy gamit ang visual aid:

🔊 4Ps sa pagpapadaloy ng pulong at pagsasanay.

🔊 P-aksa - ano ang pag-uusapan. Di maaaring magpatawag ng meeting ng hindi malinaw kung ano ang pag-uusapan. Sa imbitasyon pa lamang ay linawin na ang paksa ng pulong.

🔊 P-aglililaw - ang Advocate ay taga-pamagitan sa gitna ng MBA at ng mga nanay. Maaring mabigyan ng kasagutan ang mga tanong ng kalahok kung ang Advocate ay may malawak at malalim na kaalaman at kaunawaan sa mga proseso ng mga produkto at serbisyo ng MBA.

🔊 P-akikinig - ang Advocate ay dapat marunong makining sa sinasabi at hindi sinasabi ng mga nanay. Ang hindi sinasabi ay mga kilos, mga reaksiyon, mga pakiramdam sa likod ng mga tanong.

🔊 P-akikiisa - Epektibong taga-pamagitan ang Advocate sa gitna ng MBA at ng mga kalahok dahil sya ay mula sa hanay ng mga kalahok. Maaari nyang ipadama sa mga kausap na kalahok na NAIINTINDIHAN niya ang saloobin, pangangailangan, tanong, alinlangan, at mga pangarap.

🔊 Dahil dito ay may malaking potensyal ang mga Advocates na mahikayat ang mga kalahok na manatiling panatag sa suporta ng MBA para sa pamilya.

Pangalan: \_\_\_\_\_

Tanong: Mayroon po bang may pagkakautang sa inyo? Anu-anong sitwasyon kayo kadalasang umuutang?

**Panuto: lagyan ng tsek (/) ang akmang sitwasyon.**

	Upang maitawid ang pang araw-araw na gastusin (cash flow)
	Pambili ng gamit (appliance, muebles o gadget)
	Pambili ng gamit sa negosyo o kabuhayan (input)
	Pang sweldo sa tauhan (kung may negosyong kailangan ng mga dagdag na trabahador)
	Pera pampalago ng negosyo
	Proteksyon sa asset na inutang

**Tool #2: Assessment Tool Upang Matiyak  
Kung May Financial Well-being Plan**

Pangalan: \_\_\_\_\_

**Panuto: Sagutin ang mga tanong sa ibaba. Lagyan ng tsek (/) kung ang inyong sagot ay “Mayroon” o “Wala.”**

#	TANONG	MAYROON	WALA												
1	Mayroon ka bang IPON?														
2	Mayroon ka bang UTANG?														
3	May UTANG ka ba na nagagamit sa BUSINESS o NEGOSYO?														
4	<p>May pagba-BUDGET ka bas a KITA at GASTOS ng pamilya? Halimbawa:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PETSA</th> <th>PINAGKAKITAAN</th> <th>HALAGA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PETSA</td> <td>GASTOS (kasama ang gastos pang konsumo at bayarin sa negosyo, katulad ng pagbabayad sa utang sa puhunan)</td> <td>HALAGA</td> </tr> <tr> <td colspan="3"><b>KITA – GASTOS = IPON</b></td> </tr> <tr> <td><b>KITA</b></td> <td><b>GASTOS</b></td> <td><b>IPON</b></td> </tr> </tbody> </table>	PETSA	PINAGKAKITAAN	HALAGA	PETSA	GASTOS (kasama ang gastos pang konsumo at bayarin sa negosyo, katulad ng pagbabayad sa utang sa puhunan)	HALAGA	<b>KITA – GASTOS = IPON</b>			<b>KITA</b>	<b>GASTOS</b>	<b>IPON</b>		
PETSA	PINAGKAKITAAN	HALAGA													
PETSA	GASTOS (kasama ang gastos pang konsumo at bayarin sa negosyo, katulad ng pagbabayad sa utang sa puhunan)	HALAGA													
<b>KITA – GASTOS = IPON</b>															
<b>KITA</b>	<b>GASTOS</b>	<b>IPON</b>													
5	May plano ba ang pamilya kung paano madadagdagan ang KITA?														
6	May idea ba ang pamilya sino ang maaaring makatulong sa kanila?														
7	May natatanggap ba kayong Business Development Services sa inyong Komunidad?														
8	Paano mapapangalagaan ang ari-arian o assets ng pamilya? May plano ba?														
9	May nagkwento na ba sa iyo ng tungkol sa Micro-insurance (MI) o di kaya ay may karanasan ka na ba sa pagkuha ng Micro- insruance														

**SCORING:**

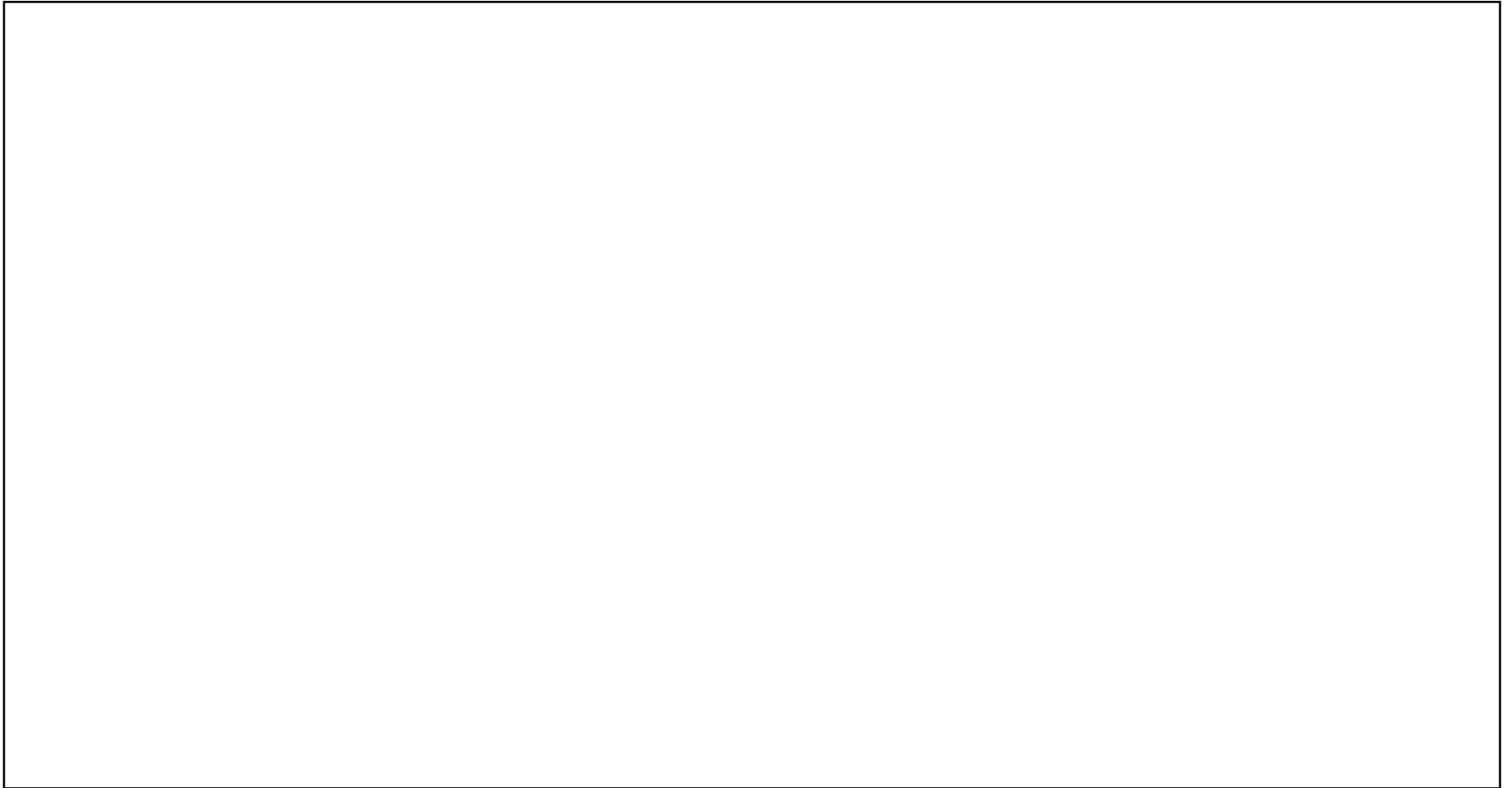
**3-5 na bilang ng sagot na “OO/MERON” – DI NA KAILANGANG DUMALO SA MODULES 1 AND 2**

**1-2 na bilang ng sagot na “OO/MERON” – KAILANGANG DUMALO SA MODULES 1 AND 2**

**Tool #3: Ano ang Pangarap mo sa buhay?**

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Mag muni-muni at isulat o iguhit ang inyong pangarap.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student to write or draw their answer to the question about their life goal.



**Tool #4: Mga Kaagapay sa Pagtupad ng  
Aking Pangarap**

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Isulat ang mga taga-suporta o kaagapay sa pagbuo ng pangarap.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Tool #5: Pansariling Pagsusuri ng  
Katangian ng MBA**

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Suriin ang paggampan sa katangian ng isang *MBA Advocate*.

Katangian	Nagagampanan	Bahagyang Nagagampanan	Hindi na gagampanan at kailangan ng pagpapabuti
<b>K</b> – olektahin at i-tala ng mabuti ang kontribusyon ng mga MBA members			
<b>A</b> – lamin ang kalagayan ng mga kasapi			
<b>L</b> – inawin ang mga proseso ng MBA at tumugon sa mga katanungan ng miyembro			
<b>I</b> – paalam ang mga gawain ng MBA			
<b>N</b> – magbigay ng Notice o paalala sa mga tungkulin at responsibilidad ng kasapi			
<b>G</b> – abayan ang kasapi at kaniyang pamilya sa panahon ng pag-claim ng benepisyo			
<b>A</b> – garan at dekalidad na serbisyo			

**Tool #6: Mga Peligro sa bawat Yugto ng Buhay**

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Tukuyin ang mga pangangailangan at peligro sa bawat yugto ng buhay.

Yugto ng buhay	Nakaasasa iba o pamilya	Nagsasarili	Nagtataguyod ng pamilya	Bahagyang nagretiro	Ganap na nagretiro	Nagpapa-alaga
Pangangailangan						
Nainanais						
Peligro						
Paano haharapin						

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Sagutan ang mga sumusunod na tanong sa ibaba.

1. Anu-ano ang mga peligro na kinakaharap mo ngayon sa Yugto ng Buhay mo? Magbanggit ng 5.
2. Alin ang 3 na pinakamahalaga? Anong mangyayari kapag hindi mo yan napaghandaan?  
Anong mangyayari kung mapa-paghandaan ang peligro?
3. Paano mo mapaghahandaan ang peligro? Sagutan ang *table* na nasa ibaba.

<b>Mga Peligro na Dapat Bantayan</b>	<b>MGA DAPAT ALAMIN</b>	<b>MGA DAPAT PAGPASIYAHAN</b>	<b>MGA DAPAT GAWIN</b>
1.			
2.			
3.			

Pangalan: \_\_\_\_\_

**Ang limang (5) tanong na ito ay maaring magbigay na babala sa atin kung ano ang ANTAS NG PROTEKSYUN O KAWALAN NITO sa ating buhay:**

	<b>KAPAG MAY FINANCIAL PLAN*</b>	<b>KAPAG WALANG FINANCIAL PLAN*</b>
1. HOUSEHOLD VULNERABILITY – ang abilidad ng pamilya kayanin ang isang kapahamakan	↑	↓
2. IMMEDIATE IMPACT ng kawalan (loss) at pangangailangan (need) ng pera para mapunan ang gastos sa pamilya	↑	↓
3. LONGER TERM IMPACT – kakailanganing gumawa ng paraan, magbenta ng ari-arian na Pinundar upang magawan ng paraan ang pang-araw araw na gastos na dulot ng Kapahamakan	↑	↓
4. NEED para sa emergency loans na mataas ang % para makayanan ang dagok at gastos na dulot ng kapahamakan	↑	↓
5. REDUCED ang pangkonsumo ng pagkain o maaaring isantabi ang pag-aaral ng mga anak Para lamang makayanan ang dagok at gastusing dulot ng kapahamakan	↑	↓

**KAPAG ANG SAGOT SA #1-5 AY NAHAHARAP SA MALAKING PELIGRO ANG PAMILYA. SUMANGGUNI SA PINAKA-MALAPIT NA MBA AT HUMINGI NG PAYO KUNG PAANO MAPAPATAAS ANG KAKAYAHAN LABAN SA PELIGRO**

Pangalan: \_\_\_\_\_

**Persuasive Selling Format (PSF)**

SIMAC	Paglalarawan	Paggamit ng PSF sa mga produkto at serbisyo ng PFA.
Situation ( <i>Sitwasyon</i> )	<p><b>Alamin ang Sitwasyon.</b> Masusuri ang kalagayan ng <i>customer</i> kung makukuha ang kanilang tiwala at makabuo ng magandang relasyon sa kanila. Upang malaman ang kanilangsitwasyon, tignan ang kanilang:</p> <p><i>Condition (kondisyon)</i>  <i>Limitation (Limitasyon)</i>  <i>Opportunities (Oportunidad)</i>  <i>Needs (Pangangailangan)</i></p>	
Idea ( <i>Ideya</i> )	<p><b>Ibahagi ang iyong ideya.</b> Ibahagi ang solusyon na maaaring tumugon sa kanilang kasalukuyang sitwasyon. Siguraduhing klaro at maikli ang paliwanag upang madali itong maintindihanng <i>customer</i>.</p>	
Mechanics ( <i>Hakbang</i> )	<p><b>Ipaliwanag ang mga hakbang na gagawin.</b> Ipaliwanag ngmabuti ang iyong ideya at ang mga hakbang na gagawin. Bigyang diin ang mahahalagang puntos ng iyong solusyon upang mahikayat ang <i>customer</i> na magtanong o magsabi ngkaniyang mga agam-agam. Ilagay mo ang iyong sarili sa sitwasyon ng <i>customer</i> upang magkaroon ng ideya kung anoang posibleng naiisip o tingin niya sa iyong panukala.</p>	
Advantage ( <i>Pakinabang</i> )	<p><b>Bigyang diin ang mga pakinabang ng mga solusyon.</b> Magbigay ng tatlong dahilan kung bakit ang iyong pankulangsolusyon ang pinakamahasay kumpara sa iba.</p>	
Conclusion ( <i>Pangwakas</i> )	<p><b>Magmungkahi ng kagyat at madaling gawain.</b> Tanungin ang <i>customer</i> sa kanyang desisyon. Tandaan na sa puntongito ay inaasahan na sasang-ayon ang <i>customer</i> sa iyong panukala. Ang pinaka-epektibong pamamaraan upang mapasang-ayon o mapa-oo ang <i>customer</i> ay ang pagbibigayng madaling hakbang sa pagsasagawa ng solusyon.</p>	

Pangalan: \_\_\_\_\_

<b>Case Study 1: Ang mag asawang si Marian at Dingdong</b>	<b>Anong MBA product at services ang kinakailangan sa kwento?</b>	<b>Ano ang tulong o assistance na pwedeng ibigay ng isang MBA advocate?</b>
<p>Isang masagana at maginhawang buhay ang pinapangarap ng mag-asawang sina Marian at Dingdong. Si Marian ay namamasukang labandera sa iba-ibang pamilya at namamasukan naman bilang katiwala si Dingdong sa isang malaking manukan malapit sa kanilang bahay sa Tarlac. Hindi regular ang kita ni Marian at hindi rin gaano kalaki ang sahod ni Dingdong. Sila ay may dalawang anak – isang pitong taong gulang at isang dalawang taong gulang. Sila ay nangungupahan at kadalasan ay hindi sumasapat ang kita nilang dalawa para tustusan ang gastusin sa pang araw-araw. Nakakadagdag pa sa gastusin ang madalas na pagpunta at pagtaya ni Dingdong sa mga sabungan sa kanilang barangay. Bagamat hindi sang-ayon si Marian sa ginagawa ng kanyang asawa, hindi niya raw mapahinto si Dingdong sa katwiran na ito na lamang ang kanyang libangan. Aniya,</p> <p><i>“Sana’y mabago pa ang bisyo ni Dingdong.”</i></p> <p>Lubos rin na ikinalulungkot ni Marian na sa tuwing may ipapabili ang kanyang anim na taong gulang na anak sa palengke ay hindi niya ito maibili kaagad sapagkat kailangan niyang unahin ang ibang gastusin.</p> <p><i>“Nalulungkot ako dahil hindi ko mabili ang gusto ng mga anak ko pati na mga bagong gamit sa eskwela. Kailangan kasi unahin iyong pagkain namin araw-araw, iyong pambayad ng kuryente saka tubig. Ang hirap ng walang pera.”</i></p> <p>Dagdag pa niya, <i>“gusto ko sanang magkaroon ng ibang mapagkakakitaan. Kung magkakaroon ako ng sapat na ipon pampuhunan, mag-aalaga ako ng mga sisiw at palalakin ko para maibenta.”</i></p>		

<b>Case Study 2: Si Aling Puring sa Panahon ng Pandemya</b>	<b>Anong MBA product at services ang kinakailangan sa kwento?</b>	<b>Ano ang tulong o assistance na pwedeng ibigay ng isang MBA advocate?</b>
<p>Si Aling puring ay 66 years old na nitong nakaraang Abril ngayong taon. Siya ay nabalo na at mayroong apat na anak. Sampung taon na siyang aktibong miyembro sa kanilang MBA ngunit noong nagpandemya ay hindi na nakabayad sa kanyang kontribusyon dahil sa <i>Enhanced Community Quarantine (ECQ)</i> noong nakaraang Marso.</p> <p>Aniya, <i>“hindi na ako nakabayad sa aking insurance dahil nag-ECQ. Naipon na iyong kontribusyon ko, mabigat bayaran ng buo. Nawalan pa ng trabaho iyong panganay kong anak. Gusto ko sana magtuloy kaya lang ang hirap naman magbayad.”</i></p>		
<b>Case Study 3: Ang Pangungulila kay Alden</b>	<b>Anong MBA product at services ang kinakailangan sa kwento?</b>	<b>Ano ang tulong o assistance na pwedeng ibigay ng isang MBA advocate?</b>
<p>Limang taon pa lamang kasal si Alden sa kanyang kinakasama nang binawian ng buhay matapos masangkot sa isang aksidente sa pinagtatrabahuan. Siya ay mayroong anak na dalawa sa kanyang kinakasama. Halos dalawang taon ng aktibong miyembro ng MBA si Alden.</p> <p>Sambit ng kanyang kinakasama, <i>“Nagulat at nalulungkot ako sa biglaang pagkawala ni Alden. May dalawa pa naman aking anak. Paano ko po ba makukuha ang benepisyo gayon hindi kami kasal dalawa?”</i></p>		



**Tool #11: Mapagkukunan at Papel ng MBA  
sa bawat Yugto ng Buhay**

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Tukuyin ang mga pangangailangan at peligro sa bawat yugto ng buhay.

<b>Yugto ng buhay</b>	<b>Nakaasa sa iba o pamilya</b>	<b>Nagsasarili</b>	<b>Nagtataguyod ng pamilya</b>	<b>Bahagyang nagretiro</b>	<b>Ganap na nagretiro</b>	<b>Nagpapa-alaga</b>
<b>Pangangailangan</b>						
<b>Pagkukunan</b>						
<b>Peligro</b>						
<b>Paano haharapin</b>						
<b>Papel ng MBA</b>						

Pangalan: \_\_\_\_\_

Panuto: Basahin ang mga pahayag at lagyan ng Tsek (/) kung ikaw ay sumasang-ayon o hindi sumasang-ayon.

Mga Pahayag	Sumasang-ayon	Di sumasang-ayon
Ang mga produkto ng MBA ay tumutugon sa pangangailangan ko at ng aking pamilya.		
Ang halaga ng kontribusyon ng produkto (insurance) ay makatwiran.		
Ang mga staff at MBA Coordinator ay nakakatulong sa akin upang maunawaan ang mga produkto, patakaran at proseso ng MBA.		
Ang mga staff at MBA Coordinator ay katuwang ko sa palagian at wastong pagpabibigay ng kontribusyon.		
Agaran ang pagpoproseso at pagkuha ng claim sa oras na maipasa na ang lahat ng requirements.		
Ang mga hinihinging dokumento ay makatwiran.		
Ang mga patakaran ng MBA ay makatwiran.		
Ang mga patakaran ng MBA ay lubos na ipinapatupad ng mga nangangasiwa.		

Pangalan o bilang/pangalan ng grupo: \_\_\_\_\_

Panuto: Punan ang *table* sa iba. Magbigay ng paksa na maaaring pag-usapan sa isang pulong o pagsasanay. Magbigay ng halimbawa sa bawat uri ng mga katanungan batay sa napiling paksa.

<b>PAKSA</b>	<b>OPEN</b>	<b>CLOSE</b>	<b>PROBING</b>	<b>REFLECTIVE</b>
<b>Pagnenegosyo at pagseseguro sa panahon ng pandemya</b>	“ikwento nyo nga ang panahon na gipit na gipit kayo sa pera...”	“anong trabaho niyo?”	“ano tingin niyo sa polisya sa pagpili ng dependent na tatanggap ng insurance payment ng namatay na miyembro ng MBA?”	“So ano ang naramdaman niyo nung di kayo pumasa sa inapplyang loan sa bangko?”
<b>Paksa#1</b>				
<b>Paksa#2</b>				