

Oriental Daily
19 September 2014

与人民银行合作销伊保 永明大马放眼首年1.5亿保费收入



慕斯达法（左2）和莫哈末菲克里（左3）签署谅解备忘录后交换合约，左为哈兹阿都拉曼卡欣和赛末哈默。

此外，该银行也推出两项新保险产品：分别是为女性制定的LiveSure Ladies个人意外保险与医疗健康保险Sun MediSure-i，而Sun MediSure-i已通过直销方式开始销售。

莫哈末菲克里表示，该公司在去年3月与人民银行开始合作项目，并且得到了很好的发展。他补充，「自开始合作以来，人民银行以及其合作单位已经为我们的保险销售带来了1亿9100万的营业额，而人民银行也通过这项合作，得到了2840万令吉的收益。」

他也提到，在永明大马的业务中，DMTM为该公司贡献了近65%的营业额。

莫哈末菲克里也指出，透过两方的合作协议，该公司计划开拓该银行500万用户市场。

（吉隆坡18日讯）永明大马伊斯兰保险公司（SUN LIFE MALAYSIA TAKAFUL BHD）希望通过与人民银行（BANK RAKYAT）的合作，第一年的保费收入可达到1亿5000万令吉。

人民银行代表在今天与永明大马伊斯兰保险公司签署伊斯兰银行保险战略合作协议。

出席签约仪式的还包括人民银行董事哈兹阿都拉曼卡欣，执行董事慕斯达法，永明大马主席赛莫哈默以及首席执行官莫哈末菲克里。

该战略合作协议项目为开通直销以及电话销售服务（DMTM）业务。

「我们希望通过DMTM中，未来3年内在该市场取得2400万令吉年保费。」

伊斯兰保险产品以及财务管理服务业务，在2013年为人民银行带来59%收费收入（fee-based income），慕斯达法表示，该项合作协议，将会为两方带来共赢关系。

「伊斯兰保险领域为双方带来极佳的合作机会，我们有信心在DMTM新管道和两项新产品的带动下，让双方从中获益。」