

'Sifar GST galak rakyat beli polisi insurans'

Cukai Barang dan Perkhidmatan (GST) berkadar sifar dan tempoh kelepasan cukai dijangka memberi manfaat kepada pengguna kerana mengurangkan premium insurans, sekali gus meningkatkan jumlah pemegang polisi.

GST berkadar sifar bermula awal Jun lalu, menandakan tempoh kelepasan cukai selama tiga bulan sebelum Cukai Jualan dan Perkhidmatan (SST) diperkenalkan pada bulan September ini.

Presiden dan Ketua Pegawai Eksekutif Sun Life Malaysia Takaful Bhd, Raymond Lew, berkata kadar sifar GST dan kelepasan cukai akan memberi lebih banyak manfaat kepada pengguna.

"Ia boleh menjadi insentif untuk mendorong pengguna membeli insurans. Mereka patut mengambil

kesempatan ini (untuk mengambil insurans)," katanya pada majlis menandatangani perjanjian bancatakaful selama 10 tahun dengan Al Rajhi Bank Malaysia, di Kuala Lumpur, semalam.

Tingkat harga premium

Sebelum ini, pelaksanaan GST terhadap produk insurans yang dikenakan cukai menyebabkan peningkatan harga premium.

Penyedia insurans perlu mengenakan GST untuk penyediaan perlindungan insurans bukan hayat, termasuk insurans, insurans perubatan dan kesihatan dan insurans penyakit kritikal tertentu dan insurans hilang upaya kekal.

Bagaimanapun, polisi insurans hayat antara yang dikecualikan daripada GST menyebabkan premi-



Raymond Lew

um dibayar pengguna tidak tertakluk kepada cukai itu.

Sementara itu, Sun Life dengan kerjasama Al Rajhi menjangkakan memperoleh premium bertulis kasar RM3.5 juta menjelang akhir tahun ini.

Pengedar tunggal

Mereka menandatangani perjanjian eksklusif bancatakaful 10 tahun yang akan menyaksikan Sun Life sebagai pengedar tunggal produk dan perkhidmatan Takaful Keluarga kepada 150,000 pelanggan Al Rajhi di seluruh negara.

Pada masa sama, Sun Life dan Al Rajhi akan memperkenalkan produk terbaru mereka, Sinar Ri'ayah, perlindungan terhadap kemudahan kredit yang diberikan oleh bank ke pasaran.

Kedua-dua syarikat mempunyai dua produk bersama di pasaran, termasuk Pelan Kesihatan Sinar, satu pelan perubatan yang memberi faedah hospital dan kesihatan, dan Sinar Baraqah, pelan simpanan takaful sejagat dengan tumpuan membantu pelanggan menyimpan untuk Haji serta memberi perlindungan yang relevan.

Mengulas lanjut, Raymond berkata, sejak memasuki industri insurans Malaysia pada 2013, Sun Life menumpukan pada usaha mengembangkan perniagaan teras bancatakafulnya menerusi perkongsian eksklusif.

"Perkongsian dengan Al Rajhi Bank adalah lanjutan strategi pengedaran pelbagai saluran untuk memperluas bahagian pasarannya dalam industri takaful," katanya.