

Jalin usaha sama eksklusif 10 tahun bankatakaful dengan Sun Life Malaysia

# Al Rajhi unjur premium RM3.5 juta

Oleh NOR SYARIZA MUHD. TAHIR

**KUALA LUMPUR** – Al Rajhi Bank Malaysia (Al Rajhi Bank) mengunjurkan premium bertulis kasar bernilai RM3.5 juta sehingga akhir tahun ini.

Nilai tersebut mampu dicapai ekoran kerjasama bankatakaful yang dijalinan dengan Sun Life Malaysia Takaful Bhd. (Sun Life Malaysia).

Ketua Pegawai Eksekutifnya, Steve Chen berkata, sehingga kini terdapat dua produk takaful telah diperkenalkan.

Produk tersebut ialah Sinar Health Plan yang dilancarkan pada Februari lepas dan Sinar Baraqah yang diperkenalkan pada awal April lepas.

"Sehingga kini, produk Sinar Health Plan telah mempunyai lebih 200 pemegang polisi den-

gan jualan bernilai kira-kira RM230,000.

"Dengan dibantu oleh kekuatan jenama Sun Life Malaysia dalam industri takaful di negara ini, kami yakin dapat membina kehadiran yang kukuh dalam segmen bankatakaful.

"Sekali gus, ia bakal memacu pertumbuhan bagi perniagaan pengurusan kekayaan Al Rajhi Bank," katanya.

Beliau berkata demikian pada sidang akhbar sempena majlis menandatangani perjanjian kerjasama bankatakaful antara Al Rajhi Bank dan Sun Life Malaysia di sini semalam.

Turut hadir Presiden, Ketua Pegawai Eksekutif dan Ketua Negara Sun Life Malaysia, Raymond Lew; Ketua Pegawai Eksekutif Sun Life Malaysia Takaful, Muhammad Fikri Mohamad Rawi dan Pengarah



STEVE (dua dari kanan) dan Raymond (dua dari kiri) berjabat tangan selepas memeterai perjanjian bankatakaful antara Al Rajhi Bank dan Sun Life Malaysia sambil disaksikan oleh Muhammad Fikri (kiri) dan Peter (kanan).

Runcit Al Rajhi Bank, Peter Yap.

Menurut Steve, di bawah

kerjasama eksklusif selama 10 tahun tersebut, kedua-dua pihak dijangka melancarkan

produk takaful ketiga pada bulan ini.

"Kami akan terus menawarkan pelbagai produk takaful yang bersesuaian dengan kehendak pasaran, seiring dengan perubahan dalam trend keperluan para pelanggan," jelasnya.

Sementara itu, ditanya mengenai kesan pelaksanaan Cukai Barang dan Perkhidmatan (GST) berkadar sifar, Raymond berkata, ia bukan sahaja memberi manfaat kepada pelanggan, malahan dapat menjadikan produk takaful lebih kompetitif.

"Dengan persekitaran semasa yang tidak menentu, lebih ramai pengguna kini menyedari bahawa pentingnya mereka memiliki produk takaful terutamanya berkaitan kesihatan," katanya.