

## SUN LIFE MALAYSIA

Pertumbuhan cermin prospek  
positif ekonomi negara Ms.25

# Pertumbuhan Sun Life cermin prospek positif ekonomi



Strain (kanan) dan Say Teng dalam temu bual dengan BH di Kuala Lumpur, baru-baru ini.

➔ Perluas  
perkongasian  
pasaran  
sekali ganda  
kepada  
4.3 peratus

Oleh Suffian A Bakar  
suffian@bharian.com.my

**K**urang empat tahun memasuki pasaran insurans Malaysia, Sun Life Malaysia, berupaya mengembangkannya sekali ganda kepada 4.3 peratus pada suku ketiga tahun kewangan 2016 berbanding kurang dua peratus pada 2013.

Ketua Pegawai Eksekutif merangkap Pengurus Negara Sun Life Malaysia, Ooi Say Teng, berkata dari aspek rakan niaga, Sun Life Malaysia berkembang daripada memiliki rakan niaga tunggal, ia kini berkembang menjalin 10 rakan niaga merangkumi antaranya bank dan syarikat telekomunikasi.

Beliau berkata, syarikat itu juga membuat perubahan ketara kepada produk yang ditawarkan dan saluran pengedaran, melonjakkan lebih sekali ganda dalam jualan dan keuntungan, dan lebih dua kali ganda dalam nilai berkaitan perniagaan baharu.

"Pada 2016 kita meraih premi-

"Ia kombinasi beberapa faktor, tetapi peluang untuk mendalami hubungan dengan CIMB dan negara yang kami sukai ini adalah faktor yang mendorong kami memasuki pasaran Malaysia," katanya.

Strain berkata, dari segi strategi pelaburan keseluruhan, Asia adalah satu daripada empat fokus strategi Sun Life pada peringkat global.

Sun Life katanya, sudah berbelanja berbilion dolar AS dalam penggabungan dan pengambilalihan sejak beliau menerajui Sun Life Financial Asia pada 2012.

Menurut beliau, 2016 adalah tahun paling aktif bagi Sun Life apabila syarikat itu berjaya membuat lima pengambilalihan.

"Ia lebih kepada pelaburan usaha sama, dan kita melabur hampir Can\$600 juta (AS\$500 juta)," katanya.

um tahunan pada tahun pertama yang berjumlah RM278 juta, berbanding hanya RM86 juta sewaktu kita ambil alih syarikat pada 2013.

"Kedudukan pasaran melonjak ke tangga ke tujuh daripada kedudukan kami yang berada di antara yang terendah ketika itu," katanya dalam satu temu bual dengan BH di Kuala Lumpur, baru-baru ini.

Yang hadir sama, Presiden Sun Life Financial Asia, Kevin Strain.

### Catat prestasi baik

Say Teng berkata, syarikat itu berupaya mencatat prestasi memherangsangkan susulan peluasan saluran pengedaran, menjalin lebih banyak rakan niaga, selain mengembangkan portfolio produk.

Mengulas formula kejayaan syarikat, beliau berkata setiap saluran yang dibangunkan, penekanan diberikan kepada keperluan pelanggan.

"Dari semasa ke semasa kita menjalankan kaji selidik kesetiaan dan pelbagai aktiviti lain dalam usaha mewujudkan pengalaman positif kepada mereka," katanya.

Melalui program tanggungjawab sosial korporat, larian Sun

Life Malaysia Shine Resolution Run yang julung kali diadakan Sun Life Malaysia berjaya mengumpul RM257,000 kepada Diabetes Malaysia dan HOPE Worldwide Malaysia.

Sementara itu, Strain berkata keputusan untuk memasuki pasaran Malaysia didorong pelbagai faktor, antaranya Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNGK) per kapita Malaysia yang tinggi, prospek pertumbuhan dan aspek demografi.

"Kita di Asia sudah lebih 125 tahun. 2013 kita baru masuk Vietnam, negara ke-6, dan negara ketiga ASEAN, dan bila kita tinjau peluang kita kenal pasti Malaysia pasaran yang kami gemari," katanya.

### Buka laluan

Beliau berkata, selaku rakan niaga CIMB Niaga di Indonesia dan hubungan baik yang dijalin dengan CIMB, membantu membuka laluan bagi Sun Life memasuki pasaran Malaysia.

CIMB katanya, adalah rakan perniagaan pertama kali di Malaysia dan pihaknya juga bernasib baik dapat menjalin perkongsian dengan Khazanah Nasional Bhd.

Sun Life Malaysia yang mewakili Sun Life Malaysia Assurance Bhd dan Sun Life Malaysia Takaful Bhd, adalah usaha sama antara Sun Life Financial Inc dan Avicennia Capital Sdn Bhd, yang dimiliki sepenuhnya oleh Khazanah Nasional.