

## [EKSKLUSIF] Kesedaran Takaful masih rendah



Oleh ANIS FARHANAH MALEK  
[anisfarhanah@dagangnews.com](mailto:anisfarhanah@dagangnews.com)

**KUALA LUMPUR 16 Okt.** - Tahap kesedaran yang rendah dalam kalangan rakyat Malaysia meletakkan industri Takaful sukar untuk berkembang pesat.

Konsep perlindungan kewangan Takaful yang sering disinonimkan dengan golongan Islam sahaja mendorong salah faham dan golongan bukan Islam tidak cakna akan kelebihan ditawarkan produk itu.

Di Malaysia, kadar penembusan Takaful merangkumi 15.2% sahaja, berbanding populasi penduduk beragama Islam lebih daripada 60%.

Sebagai salah satu syarikat yang menawarkan produk Takaful, Sun Life Malaysia Takaful Berhad tidak ketinggalan untuk menzahirkan kebimbangan, di mana ramai masih menganggap Takaful adalah eksklusif untuk golongan Islam, sedangkan boleh digunakan oleh segenap masyarakat Malaysia.

Apatah lagi penularan pandemik COVID-19 secara tidak langsung mendorong orang ramai untuk meletakkan pemilikan Takaful sebagai bukan pilihan utama.

“Semasa krisis atau masa sukar seperti tempoh ini, lebih banyak rakyat Malaysia cenderung berjimat-cermat di mana ada yang bergelut untuk memenuhi keperluan hidup dan Takaful mungkin menjadi bukan keutamaan mereka.

“Dari perspektif Sun Life Malaysia, kami percaya industri Takaful akan kekal menerima permintaan memandangkan tahap kesedaran terhadap penjagaan kesihatan dan perlindungan kewangan kian meningkat, dengan COVID-19 menjadi pendorong utama untuk rakyat melindungi diri dan keluarga,” kata Ketua Pegawai Eksekutif merangkap Presiden dan Ketua Negara Sun Life Malaysia, Raymond Lew (gambar atas) kepada *DagangNews*.

Lew percaya situasi itu membantu kestabilan industri Takaful, disokong demografik tempatan yang positif selain jangkaan peningkatan perlindungan perubatan, amat penting bagi jangka masa panjang memandangkan inflasi perubatan juga diramalkan turut meningkat.

Takaful secara asasnya menawarkan perlindungan dan keperluan kewangan yang sama seperti insurans konvensional dan ia berdasarkan prinsip syariah dengan sumbangan perlindungan digabungkan ke dalam dana Takaful dikenali sebagai Tabarru’.

Memandangkan Takaful perlu patuh syariah, maka ia tidak melibatkan industri seperti minuman beralkohol dan perjudian dalam portfolio pelaburan sekali gus bersesuaian untuk mereka yang mencari pelaburan beretika.



ANTARA produk Takaful yang ditawarkan Sun Life Malaysia.

Bergerak seiring keperluan semasa akibat COVID-19, Lew tidak menafikan teknologi akan menjadi pemangkin pertumbuhan bagi industri Takaful dalam membantu menyediakan perlindungan dan perkhidmatan pada kos yang lebih rendah di samping fleksibel.

“Cabaran COVID-19 membuka peluang untuk kami berinovasi dengan meningkatkan penggunaan platform digital seperti SunAccess yang merupakan aplikasi mudah alih pelanggan, merangkumi butiran pelan Takaful, membuat pembayaran dan menghantar tuntutan.

“Kami juga merupakan yang pertama dalam industri menyediakan kemudahan *e-nomination* dan *e-hibah* menerusi portal SunAccess, menawarkan kemudahan untuk pelanggan bagi memastikan niat mereka ditujukan kepada pihak yang tepat,” tambah Lew.

Sejak menembusi pasaran Malaysia pada tahun 2013, Sun Life Malaysia mencatatkan pertumbuhan sebanyak 34% dari segi Kadar Pertumbuhan Tahunan Kompaun (CAGR) dan merangkumi suku daripada jumlah syer pasaran.

Sejak menembusi pasaran Malaysia pada tahun 2013, Sun Life Malaysia mencatatkan pertumbuhan sebanyak 34% dari segi Kadar Pertumbuhan Tahunan Kompaun (CAGR) dan merangkumi suku daripada jumlah syer pasaran.

Setakat ini, Sun Life Malaysia telah menawarkan lebih 70 produk Takaful. Ini termasuk Sun Infinity-i, Sun Legacy-i, Sun Inspirasi, Sun UltimateCoverage-i, Sun Prime Link-i, Sun Wealth Protect-i, Sun MediMax-i, Sun eSential-i, Takaful Suria Plus dan Takaful Mulia. - ***DagangNews.com***