

Penawaran insurans perlu ikut keperluan



(BERDIRI dari kiri) Danny Then, Winnie Tay, Wini Roswita Abdullah, May Lee dan Michael Tan. (Duduk), Ketua Pegawai Eksekutif HLA, Charlie Oropeza dan Ketua Pegawai Operasi (Bahagian Hayat), Loh Guat Lan, di Menara HLA, Kuala Lumpur, baru-baru ini.

KUALA LUMPUR 8 Dis. - Ketidaktentuan ekonomi tempatan tidak akan menjejaskan industri insurans sekiranya penawarannya dibuat mengikut keperluan dan kemampuan individu.

Ejen-ejen yang berhasrat untuk berjaya perlu menilai keperluan pelanggan masing-masing, demikian menurut pandangan ejen yang mencatat jualan tertinggi Hong Leong Assurance Bhd. bagi tahun 2007/2008, Winnie Tay.

Tay yang terlibat dalam bidang insurans lebih 35 tahun, berkata, para ejen harus berupaya untuk menjelaskan sebab-sebab sesuatu produk itu sesuai untuk pelanggan mereka.

Katanya, perlindungan insurans, sama ada untuk pelanggan atau perniagaan pelanggan adalah penting ketika krisis ekonomi.

"Insurans harus dilihat sebagai satu keperluan untuk hari tua, ketika ditimpa musibah (kemalangan, kematian awal dan penyakit berbahaya) dan juga pembiayaan pendidikan anak-anak untuk ke menara gading sama," jelasnya.

"Ejen-ejen perlu memberikan kesedaran kepada orang ramai tentang kepentingan dilindungi insurans agar bersedia sedia sekiranya berdepan dengan keadaan di luar jangkaan," katanya kepada *Utusan Malaysia* di sini hari ini.

Tay berjaya mengumpul premium sebanyak RM1.34 juta bagi tahun pertama dan juga mencapai pengiktirafan tertinggi sebagai ejen *Top of the Table (TOT)* dalam tempoh singkat iaitu antara dua hingga tiga bulan.

TOT adalah anugerah paling berprestij untuk seseorang ejen.

Ejen bumiputera yang mencapai jualan tertinggi dalam syarikat insurans itu, Wini Roswita Abdullah juga bersejua dan percaya penjualan insurans berdasarkan keperluan dan kemampuan pengguna itu.

"Bukan semua mempunyai pemikiran yang sama terhadap insurans terutama bumiputera yang tidak begitu memahami faedahnya.

"Namun, sekarang keadaan lebih mudah kerana masyarakat mula bersikap lebih terbuka. Saya akan memastikan supaya tidak dilihat terlalu terdesak apabila menjual sebarang produk, sebaliknya menerangkan bahawa sesuatu produk itu adalah untuk kebaikan.

Pengurus Agensi Tertinggi Jualan-nya, May Lee yang mencatat premium insurans berjumlah RM3.55 juta pada tahun pertama menyatakan krisis eko-

nomi global adalah masa yang tepat untuk menyedar dan mendidik pengguna mengenai kepentingannya.

"Saya telah berjaya mengharungi pelbagai cabaran dan menjadi ejen tertinggi ketika krisis kewangan pada tahun 1997.

"Saya menasihatkan pelanggan saya bahawa kegawatan ekonomi adalah sesuatu yang sementara dan mereka seharusnya merancang kewangan kerana tiada produk, pada pandangan saya boleh menggantikan insurans kerana ia memberi perlindungan, merupakan simpanan untuk sekarang dan selepas bersara," tegasnya.

Ditanya sama ada agensi menghadapi kesukaran untuk mencari dan mengekalkan ejen dalam keadaan yang mencabar, juara Anugerah *Master Builder* (MBA) HLA, Michael Tan menyifatkan masa berkecemasan merupakan peluang untuk mendapatkan ejen yang berkualiti.

Beliau yang merupakan Pengurus Ejen berkata, mereka yang diberhentikan atau memilih skim pemberhentian sukarela ekoran kegawatan ekonomi biasanya juga terdiri daripada golongan yang pro-

fesional, berpengetahuan dan boleh dipercayai sekali gus dapat meyakinkan pelanggan.

"Mereka seharusnya mempertimbang mencebur dalam bidang insurans kerana ia memberi fleksibiliti dan kawalan yang lebih baik kepada kehidupan mereka," kata beliau.

MBA adalah anugerah yang diberikan untuk mengiktirafkan kejayaan seseorang pengurus agensi dalam pengambilan dan pembangunan ejen-ejen yang berkualiti.

Sementara itu, Pengurus Jualan Unit Tertinggi HLA, Danny Then sependapat dengan Tan berkata: "Saya menggalakkan kepada ejen menjadikan krisis sebagai peluang untuk belajar dan menimba pengalaman," katanya