



**BERITA EKONOMI**



**Siswazah Bumiputera digesa teroka industri insurans yang menarik**

Tarikh kemaskini: 22/04/2018



Oleh Sharifah Pirdaus Syed Ali

KUALA LUMPUR, 22 April (Bernama) -- Kerjaya sebagai ejen insurans biasanya bukan menjadi impian dan pilihan dalam kalangan siswazah Bumiputera, namun bidang itu mampu menjadi antara laluan kerjaya yang menawarkan manfaat paling besar.

Langkah berani dua bekas pegawai bank Bumiputera menukar pekerjaan bergaji besar kepada kerjaya dalam bidang insurans dan Takaful AIA Public Takaful Bhd, ternyata membuahkan hasil.

Wan Zaini Wan Hassan, Pengurus Kanan Daerah Kumpulan Imtiaz Consultancy Sdn Bhd, berkata beliau meninggalkan kerjaya dalam perbankan pada tahun 1990-an dan menyertai AIA sebagai ejen dan berjaya menubuhkan agensi Takaful Hayat AIA pertama selepas kumpulan itu memperoleh lesen Takaful daripada Bank Negara Malaysia (BNM) pada 2011 .

Beliau berkata agensinya kini mempunyai 500 perancang kehidupan dan tujuh pengurus unit.

Seperti perniagaan lain, ejen insurans pasti mempunyai cabaran sendiri. Insurans dikenali sebagai perniagaan penolakan, namun menerusi disiplin, tekad dan kegigihan sebagai kata kunci, setiap sepuluh 'Tidak' akan ada satu 'Ya'.

"Pada tahun 1990-an, kesedaran dalam kalangan Bumiputera mengenai insurans dan takaful sangat rendah. Oleh itu, untuk memperkenalkan produk insurans ketika itu sangat sukar. Kini, lebih mudah, dibantu oleh liputan media yang luas dan pengembangan agensi," katanya kepada Bernama dalam temu bual.

AIA mempunyai 14,000 tenaga Perancang Kehidupan dan lebih 4,400 ejen Bumiputera.

Masih ada pasaran Bumiputera yang belum diteroka dan boleh ditembusi memandangkan kadar penembusan bagi Bumiputera di seluruh negara hanya kira-kira 14 peratus daripada jumlah penembusan 56 peratus sekarang bagi insurans dan Takaful di Malaysia, yang memberikan peluang besar kepada ejen Bumiputera, katanya.

Sementara itu, bekas pegawai bank yang menubuhkan Caliph Group pada 2013, Pengurus Daerah Kumpulan, Mohd Hamzavi Zain berkata Talian Insurans adalah satu saluran yang boleh mewujudkan jutawan dan boleh dipertimbangkan untuk diteroka oleh Bumiputera.

Katanya beliau tertarik untuk menukar haluan kepada insurans ketika memproses permohonan pinjaman daripada ejen insurans berusia 25 tahun yang menunjukkan dokumen pendapatannya yang melebihi RM1 juta.

"Sebagai siswazah lepasan luar negara, saya tidak akan dapat pendapatan seperti itu, membantu ibu bapa jika saya terus bekerja di bank, dan cara terpantas menjadi jutawan dengan modal kecil dan mudah untuk menubuhkan entiti perniagaan adalah dengan menjadi ejen insurans," katanya dalam temu bual.

Hamzavi berkata sebagai ejen insurans, modal yang diperlukan hanya RM80 untuk mendapatkan lesen daripada Institut Insurans Malaysia (MI) atau Takaful daripada Persatuan Takaful Malaysia (MTA) dan selebihnya hanya kemahiran berkomunikasi.

Beliau berkata bidang perniagaan menawarkan banyak pilihan dan menjalankan perniagaan melibatkan risiko dan biasanya dikaitkan dengan modal yang dilaburkan.

"Bercakap tentang risiko dan pulangan, perniagaan Takaful dengan AIA paling masuk akal, dengan modal yang rendah hanya RM80 untuk mendapatkan lesen dan tiada komitmen asas lain, kerana semuanya disediakan. Malah ia boleh membantu anda menjadi jutawan," katanya.

Bumiputera terkenal dalam rantaian, berdasarkan penglibatan mereka dalam jualan langsung dan pelbagai lapisan, maka memang wajar untuk meneroka pilihan dalam industri insurans, kata Hamzavi.

"Perniagaan rantaian ini memerlukan modal yang sangat kecil iaitu yuran lesen, tanpa perlu menjual produk tetapi hanya konsep dan idea memandangkan semuanya terdapat di atas kertas dan sekeping kertas itulah yang boleh membuat anda menjadi jutawan," katanya.

Beliau berkata ketika BNM mengambil langkah untuk meningkatkan penembusan insurans dan takaful kepada 75 peratus menjelang 2020, ini bermakna lebih banyak insentif akan ditawarkan yang akan meningkatkan penyertaan dan memberi peluang yang lebih besar kepada ejen.

Di AIA, tugas itu memerlukan komitmen sepenuh masa kerana terdapat banyak latihan yang akan diberikan untuk meningkatkan kemahiran dan pengetahuan produk dalam kalangan ejen menerusi skim pendidikan ejen utama.

"Terdapat beberapa tangga kerjaya di AIA, sama ada sebagai ejen standard perancang kehidupan, penolong pengurus unit, pengurus unit sehingga pengurus daerah dan mereka boleh mendapat daripada RM4,000 hingga tujuh digit sebulan bergantung kepada usaha," katanya.

Kedua-dua pengurus daerah itu menyatakan bahawa agensi mereka meningkat kira-kira 30-40 peratus dalam kutipan premium tahunan, dan masih ada ruang dalam pasaran Bumiputera yang belum diteroka untuk produk Takaful Life berikutan penembusan yang rendah dalam segmen ini, masih banyak ruang untuk mereka yang ingin menceburi bidang kerjaya ini.