

AIA PUBLIC Takaful Bantu Pelanggan Lindungi, kumpul, wariskan kekayaan menerusi A-Life Legasi

KUALA LUMPUR: AIA PUBLIC Takaful Bid (AIA PUBLIC Takaful) baru-baru ini melancarkan pelan Takaful Keluarga, A-Life Legasi bagi membantu pelanggan memastikan masa depan orang yang tersayang dilindungi melalui pengurusan legasi yang baik.

Bukan sahaja pelanggan dapat melindungi dan meningkatkan kekayaan mereka dengan A-Life Legasi, pelan ini juga memberi peluang kepada mereka untuk menyumbang kepada komuniti dengan berkongsi legasi yang dibina dengan badan-badan amal menerusi rider A-Plus Infaq, rider yang pertama seumpamanya di pasaran.

Pelan patuh syariah ini memberi perlindungan terhadap kematian akibat kemalangan atau kematian semasa mengerjakan Haji atau Umrah termasuk Hilang Upaya Menyeluruh dan Kekal (HUMK).

Ini juga bertindak sebagai salah satu kaedah pengurusan harta buat pelanggan di mana ia menawarkan nilai perlindungan yang tinggi dengan jumlah perlindungan minimum sebanyak RM350,000.

Orang yang tersayang juga akan menerima sehingga 600% daripada jumlah perlindungan dalam bentuk Hibah (hadiah). Di samping itu, pelanggan A-Life Legasi juga boleh mendapatkan perlindungan sehingga RM4 juta tanpa perlu menjalani sebarang pemeriksaan kesihatan.

Menjelaskan rasional di sebalik pelancaran pelan A-Life Legasi, Elmie Aman Najas, Ketua Pegawai Eksekutif, AIA PUBLIC Takaful berkata: "A-Life Legasi diperkenalkan berdasarkan pemahaman pasaran kami, khususnya dalam kalangan keluarga Islam.

Walaupun perlindungan kekayaan adalah penting untuk memastikan kehidupan yang selesa, mereka juga percaya bahawa ia bukan sekadar meninggalkan simpanan yang mencukupi buat keluarga apabila mereka dijemput ilahi.

"Ia turut melibatkan sumbangan, amal jariah serta kebajikan yang boleh diamalkan secara berterusan walaupun setelah meninggal dunia.

"Oleh itu, pada tahun ini, kami memperluaskan faedah takaful, bukan hanya untuk membantu pelanggan memenuhi keperluan pengurusan dan perlindungan kewangan mereka, malah membolehkan mereka untuk meneruskan amal jariah dan membantu golongan yang memerlukan. Inilah yang dimaksudkan dengan membina dan meninggalkan legasi anda," katanya.

Satu lagi ciri unik A-Life Legasi adalah Akaun Legasi, yang membantu para pelanggan meningkatkan simpanan dengan memberikan ganjaran berterusan apabila mereka mengamalkan tabiat pengurusan kewangan yang baik dan apabila mencapai sesuatu peringkat penting di sepanjang kehidupan mereka.



LANCAR: (Dari kiri) Ir. Amran Mahzan bersama Cheah Kuan Yoon, Elmie Aman Najas dan Michael Warren pada majlis pelancaran di Kuala Lumpur.



SUMBANGAN: Penyampaian sumbangan kepada Mercy Malaysia dan National Cancer Society of Malaysia (NCSM) oleh Elmie Aman Najas (tengah) kepada Ir. Amran Mahzan (kanan) dan Michael Warren (kiri) sempena majlis itu.

Jika pelanggan membuat caruman dalam tempoh yang ditetapkan, sejumlah amaun akan didebitkan ke dalam Akaun Legasi mereka setiap dua (2) tahun, pada tahun ke-20 dan pada tempoh matang sivil.

Di samping itu, sekiranya pelanggan berkehendak, meniang cahaya mata, bersara atau mencapai peringkat kehidupan lain, sehingga 50% daripada jumlah Akaun Legasi yang terkumpul akan dibayar kepada mereka.

Pelanggan juga boleh mempertingkatkan perlindungan dan keperluan simpanan dengan menambah pelbagai pilihan rider lain kepada pelan A-Life Legasi mereka termasuk perlindungan terhadap penyakit kritikal.

Selain mengumpul dan melindungi kekayaan, pelan ini secara uniknya membolehkan para pelanggan berkongsi kekayaan dengan memberi faedah takaful kepada golongan yang memerlukan sebagai sebahagian daripada amal jariah yang dapat dilaksanakan secara berterusan menerusi rider A-Plus Infaq.

Iai bermakna, jika pelanggan meninggal dunia atau mengalami HUMK, amaun perlindungan rider akan disalurkan kepada badan amal pilihan pelanggan atau mereka boleh memilih untuk menginfakkan jumlah tersebut kepada rakan amal rider berkenaan iaitu Mercy Malaysia atau Persatuan Kaaser Kebangsaan Malaysia (NCSM).

Sumbangan Infaq akan disalurkan kepada badan amal yang dipilih menerusi penyedia perkhidmatan AIA PUBLIC Takaful, PB Trustee Services Berhad.

Semasa menerangkan ciri eksklusif pelan ini, Elmie juga turut berkongsi manfaat jangka panjang yang ditawarkan rider tersebut, "Apa yang membezakan A-Life Legasi daripada pelan lain di pasaran adalah unsur amal (A-Plus Infaq) yang direka sebagai sebahagian daripada ciri produk yang memberikan kemudahan kepada para pelanggan untuk mengagihkan legasi mereka tanpa perlu mendapatkan bantuan pihak luar.

"Dalam erti kata lain, para pelanggan kami disediakan saluran untuk menderma kepada badan amal pilihan mereka dengan lebih mudah melalui kaedah yang lebih mampan walaupun mereka sudah tiada. Ini secara tidak langsung meningkatkan penyertaan sosial yang akhirnya akan memberi kesan positif kepada semua lapisan masyarakat.

"Saya ingin merakamkan setinggi-tinggi penghargaan kepada Mercy Malaysia dan NCSM di atas sokongan berterusan dan kesudian mereka menjadi benefisiari A-Plus Infaq.

"Tidak lupa juga kepada PB Trustee Services Berhad selaku penyedia perkhidmatan kami. Ketua-dua badan bukan kerajaan (NGO) ini merupakan rakan kongsi jangka panjang AIA dan kami

amat berbesar hati kerana dapat menyokong usaha-usaha murni mereka selama ini.

"Dengan penyelesaian takaful ini, kami membawa usahawasa yang sedia terjalin ke peringkat lebih tinggi; mengukuhkan lagi tujuan utama kami untuk membantu rakyat Malaysia untuk Hidup Lebih Silat, Berpanjangan dan Bermakna. Saya amat gembira kerana dapat bekerjasama dengan badan-badan amal yang tepat bagi mencapai matlamat kami ini," kata Elmie.

Bagi merakamkan kerjasama AIA PUBLIC Takaful dengan rakan-rakan amalnya, pengendali takaful berkenaan telah menyumbangkan RM10,000 kepada Mercy Malaysia dan NCSM.

Replika cek telah disampaikan oleh Elmie kepada Ir. Amran Mahzan, Pengarah Eksekutif Mercy Malaysia dan Michael Warren, Pengurus Besar NCSM pada majlis makan tengah hari eksklusif yang diadakan di ibu pejabat AIA baru-baru ini.

Pelan A-Life Legasi tersedia untuk individu yang berumur antara 14 hari dan 70 tahun yang turut menawarkan pelbagai terma perlindungan dan caruman yang bersesuaian dengan keperluan pelanggan. Pelan ini juga ditawarkan dengan AIA Vitality, sebuah program kesihatan unik berasaskan sains yang memperkasakan ahlinya dengan pengetahuan, alat dan motivasi untuk mencapai matlamat kesihatan mereka.