

Literasi insurans wanita masih rendah

Kaji selidik Sun Life Malaysia mendapati wanita lebih cenderung berada dalam kalangan mereka yang kurang perlindungan.

INSURANS dan takaful adalah instrumen kewangan yang bertujuan untuk melindungi diri, keluarga dan harta benda sekiranya berlaku musibah atau perkara yang tidak diingini.

Kedua-duanya memainkan peranan penting dalam memberikan perlindungan kewangan sekiranya perkara tidak diduga sama ada kepada diri sendiri seperti mengidap penyakit kritikal, terlibat dalam kemalangan, mengalami kerugian harta benda atau kematian.

Satu kaji selidik dijalankan oleh Sun Life Malaysia bagi membolehkan responden menilai tahap kefahaman mereka, bertujuan menilai tahap literasi rakyat Malaysia tentang produk insurans dan takaful.

Ketua Pegawai Eksekutif dan Presiden Sun Life Malaysia, Raymond Lew berkongsi kepada Majoriti 7 hasil kaji selidik berkenaan dan cabaran mereka dalam usaha meningkatkan tahap celik insurans.

Bagaimana Tuan melihat pemahaman wanita terhadap kepentingan insurans dan takaful?

Berdasarkan kaji selidik baru-baru ini, hanya 28 peratus daripada 1,107 rakyat Malaysia yakin terhadap produk insurans dan takaful, manakala hampir satu pertiga iaitu 32 peratus tiada perlindungan insurans.

Sebanyak 22 peratus daripada responden menyatakan bahawa mereka mempunyai pemahaman insurans yang rendah atau langsung tiada, manakala 50 peratus tidak pasti tentang ilmu insurans dan bergantung kepada orang lain untuk bantuan.

Wanita mewakili 63 peratus daripada responden yang menilai diri mereka sebagai mempunyai pemahaman yang lebih rendah mengenai topik insurans, 1.7 kali lebih tinggi berbanding responden lelaki.



Wanita mewakili 63 peratus daripada responden yang kurang memahami topik insurans.

Ini menunjukkan wanita lebih cenderung berada dalam kalangan mereka yang kurang mendapat perlindungan berbanding lelaki, menjadikan mereka lebih terdedah kepada sejutan kewangan.

Wanita didapati dua kali lebih berkemungkinan untuk tidak mengingati maklumat penting tentang pelan insurans atau takaful tanpa merujuk kepada polisi atau kontrak mereka.

Golongan itu juga didapati dua kali lebih cenderung untuk bergantung kepada ejen untuk memberikan perbandingan dan cadangan pelan berbanding lelaki.

Tinjauan selidik ini juga menedahkan, hampir satu pertiga atau 32 peratus tidak mempunyai perlindungan insurans atau takaful, walaupun 72 peratus daripada responden mengakui peranan insurans atau takaful dalam menyediakan perlindungan kewangan bagi menghadapi kejadian kehidupan yang tidak dijangka.

Adakah situasi ini membimbangkan?

Benar, ia membimbangkan, sering diabaikan dan senario ini telah didedahkan berdasarkan tinjauan.

Dalam ekonomi yang sentiasa berubah pada hari ini, rakyat Malaysia perlu meningkatkan daya tahan kewangan mereka dengan menimba ilmu dan menguasai kemahiran yang diperlukan untuk menguruskan kewangan sendiri dan merancang masa depan.

Literasi insurans adalah kemahiran yang penting dan mampu menjamin kestabilan kewangan dalam suasana yang tidak menentu.

Responden yang mempunyai tahap pemahaman sederhana hingga tinggi tentang produk dan istilah insurans serta takaful lebih berkemungkinan

memiliki sekurang-kurangnya satu pelan insurans hayat atau takaful.

Pada masa sama, mereka yang mempunyai tahap pemahaman rendah atau tiada langsung lebih berkemungkinan untuk tidak memiliki sekurang-kurangnya satu pelan insurans hayat dan takaful.

Sekitar 42 peratus daripada mereka yang tidak memiliki pelan insurans hayat atau takaful menyatakan bahawa mereka tidak mampu mendapatkannya. Angka ini meningkat kepada 47 peratus dalam kalangan mereka berpendapatan di bawah RM2,000 sebulan.

Kebanyakan pemegang polisi insurans atau kontrak takaful di Malaysia masih bergantung kepada ejen untuk memberi mereka maklumat tentang produk sebelum dan selepas pembelian. Ejen yang berilmu dan banyak membantu juga merupakan faktor utama di sebalik kebanyakan keputusan pembelian polisi.

Usaha meningkatkan tahap celik insurans bukanlah dengan satu pendekatan tunggal.

Apakah kepentingan yang diperoleh hasil kaji selidik ini?

Peralihan yang ketara dalam pilihan platform pembelajaran. Rakyat Malaysia semakin beralih kepada kandungan dalam talian, khususnya daripada platform media sosial dan laman web berbanding bengkel dan webinar tradisional dalam usaha mencari maklumat tentang perlindungan.

Sementara itu, golongan berpendapatan tinggi lebih cenderung mengambil inisiatif melengkapkan diri mereka dengan ilmu insurans dengan menguji sendiri menerusi artikel maklumat. Ini menunjukkan bahawa golongan ini lebih suka bergantung belajar yang bebas dan berasaskan keperluan sendiri dalam usaha untuk memahami



Literasi insurans adalah kemahiran kewangan yang mampu menjamin kestabilan kewangan dalam suasana yang tidak menentu.”

Lew

produk dan konsep insurans.

Berasaskan hasil tinjauan, kami akan berusaha melibatkan pengguna secara aktif dan meningkatkan pemahaman insurans mereka menerusi Kempen InsureLit kami.

Kempen sepanjang tahun ini bertujuan melengkapkan rakyat Malaysia dengan ilmu insurans dan takaful serta memupuk amalan kewangan yang positif. Kami mahu memperkasakan mereka membuat keputusan yang lebih baik demi masa depan kewangan yang lebih kukuh.

Apakah usaha yang pihak Tuan akan lakukan untuk merapatkan jurang itu?

Mengambil inspirasi daripada matlamat syarikat dalam membantu orang ramai mencapai jaminan kewangan sepanjang hayat dan menjalani kehidupan lebih sihat. Kempen InsureLit menggabungkan pelbagai inisiatif pendidikan, secara fizikal dan dalam talian.

Antaranya termasuk kempen kesedaran digital dan media sosial, jerayawara, tajaan program kewangan, anugerah celik kewangan yang bertujuan memperkasakan wanita, permainan papan menarik dan program bersama pelajar sekolah rendah, semuanya bertujuan meningkatkan tahap literasi insurans.

Tinjauan Literasi Insurans Sun Life mengukur tahap literasi insurans menerusi penilaian responden sendiri tentang istilah insurans dan takaful.

Ini termasuklah menilai kepentingan pelbagai komponen perancangan kewangan, jenis maklumat polisi sedia ada yang mereka ingat, bentuk kajian yang dilakukan sebelum membeli produk dan kaedah pembelajaran pilihan tentang insurans.