

**U mobile**  
**Sun Life Malaysia**

U Mobile與永明保險攜手  
**讓你用App買**  
**小額人身保險**

文 / 郑荣江

U Mobile与马来西亚永明保险 (Sun Life Malaysia) 合作, 成为全马, 甚至是本区域第一家供客户购买小额人身保险的电讯营运商。

作为大马国内主要电讯营运商之一, U Mobile通过和马来西亚永明保险的合作, 让手机用户透过手机应用程序购买GOLIFE小额人身保险。

U Mobile客户可选择购买GOLIFE 5或是GOLIFE 10小额人身保险, 每月只需缴付5或10令吉。

**U Mobile首開通訊營運商先河**

U Mobile私人有限公司首席执行官黄显德指出, 作为我国4大通讯营运商之一, U Mobile再为“UNLIMITED”这个方向, 提供一个全新的服务, 也就是第一家提供保险保障服务的通讯营运商, 而且以每月的超低保费接受客户投保。

他说, 这种可负担的保费, 可让U Mobile客户享有终身保障。

**年轻人保险意识不足**

他披露, U Mobile截至去年尾共拥有500万名客户, 该公司预计3至5年之内, 可获得5至10%客户群投保。

“U Mobile客户群的年龄, 大多数介于18至35岁之间, 这些年轻人对于购买保险的意识不是很强, 也没有长期的规划,

基于这个原因, 我们创新开发了通过智能手机购买保险的领域, 让年轻客户能够以极低的保费购买保险, 进而获得一定的保险保障。”

**秩序回答健康相关问题**

“长远来说, 这也是一种教育方式, 让大家更加了解购买保险的重要, 而且通过手机应用程序购买保险是非常简单、方便的。”

“这项合作也迎合政府的措施, 也就是提倡数字经济, 让更多大马人民在数码时代中受惠。”

“U Mobile客户只需要回答有关健康状况的问题, 即可申请, 申请一旦获得批准, 保客可收到电子保单。”

**可負擔 方便 簡單 每月保費僅5或10令吉**

马来西亚永明保险总执行官兼全国主管廖永兆指出, 相关的保险保障概括死亡和终身残疾的赔偿, 其中因特定的传染病而导致死亡或是终生残疾者, 可获双倍赔偿利益。

“每个月5或10令吉的保费, 即可拥有一定数额的保险保障, 例如每月5令吉保费的赔偿额为1万8000令吉, 而每月10令吉保费的赔偿额为3万8000令吉。”

**永明保险增长26%**

他指出, 马来西亚永明保险源自加拿大永明金融。自成立至今, 马来西亚永明保险创下了26%增长率, 业绩表现非常标青, 相较于市场则只有平均个位数的增长率。

“此外, 马来西亚永明保险擅长策略合夥营销, 采用颠覆性的商业模式与不同的策略夥伴合作, 进而获取更多的客源。”

联昌和永明金融分别自2009和2013年起在印尼和马来西亚建立银行保险伙伴关系。联昌将持续加强和永明金融的区域伙伴关系, 特别是银行保险 (Bancassurance) 仍是合作关系的重要部分。

**与联昌加强银行保险合作**

廖永兆指出, 联昌银行在马来西亚有逾800万名客户, 也是马来西亚永明保险扩展业务的客户群。

“我们会持续扩大分销网站, 包括通过CMB Principal的财务规划员, 扩大马来西亚永明保险的销售。”

“数码化已经是一种趋势, 保险业务未尝不是如此, 通过和U Mobile的策略伙伴关系, 我们认为有助于带动保险业的成长。特别是政府希望在2020年达到国人75%投保率的目标, 而目前只有逾50%的投保率, 发展空间仍然很大。”

他说, 和U Mobile的合作不仅有助于提高大马民众对于保险保障的意识, 也为智能手机用户提供更便捷和超值的保险购买渠道。

● www.u.com.my