

→ SIHAT



Sun Life Malaysia berhasrat memupuk masyarakat yang lebih mementingkan kesihatan.

Utamakan khidmat keperluan pelanggan

Sun Life Malaysia yang kini diterajui Ketua Pegawai Eksekutif dan Presiden, Raymond Lew, turut konsisten dalam mencapai pertumbuhan luar biasa dan ia dinilai sebagai satu organisasi baru muncul paling pantas dalam industri terutama sejak empat tahun kebelakangan ini.

Kemajuan terbabit dipacu melalui fokus dalam mengembangkan perniagaan bankasurans melalui saluran pembiayaan lebih mendalam, memulakan data besar dan menerokai horizon baru dalam semua saluran jualan dengan penekanan terhadap kualiti perkhidmatan yang diberikan kepada pelanggan.

Pada tahun lalu, syarikat itu memperluaskan saluran pengedarannya melangkaui bankasurans melalui saluran agensi baru di mana ia lanjutkan strategi pengalihan pelbagai saluran untuk menjangkau lebih ramai rakyat Malaysia.

Sun Life Malaysia juga mengambil langkah menceburi bidang baru iaitu Telco-Assurans yang membabitkan pengedaran digital produk insurans dengan memanfaatkan infrastruktur dan rangkaian syarikat telekomunikasi.

Melalui ini, Sun Life Malaysia bermatlamat memperluaskan jejak digitalnya dan mengubah penyampaian perkhidmatannya kepada pelanggan menerusi cara elektronik dan tanpa kertas.

Syarikat melihat keupayaan digital sebagai cara paling ideal mencapai pelbagai segmen berdasarkan pemacu utama seperti pasaran digital yang berkembang, gaya hidup dan tingkah laku pengguna berterusan serta urus niaga dalam talian yang semakin meningkat pada masa ini.

Dalam perkembangan lain, Sun Life Malaysia mempunyai inisiatif global yang dinamakan Client for Life untuk menjadi lebih berorientasi pelanggan di mana ia membolehkan setiap fungsi di seluruh syarikat membangun dan memupuk budaya mewujudkan pengalaman pelanggan yang luar biasa.

Bekerja dengan mengutamakan keperluan pelanggan, syarikat itu fokus kepada pembabitkan melalui hubungan proaktif, memberikan penyelesaian kepada masalah mereka dan menjadikannya lebih mudah dan senang bagi mereka berurusan dengan syarikat.

Beberapa langkah yang diambil adalah melalui penggunaan keupayaan digital untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan mengembangkan titik sentuh pelanggan menggunakan bahasa pelanggan, pemahaman yang lebih baik mengenai keperluan, profil dan tingkah laku pelanggan serta menyediakan suite produk komprehensif untuk memenuhi keperluan pelanggan yang berbeza dalam pelbagai peringkat.

Maklumat lanjut layari Sun Life FB <https://www.facebook.com/SunLifeMalaysia> dan <https://www.sunlifemalaysia.com/brighter-lives>

Kehidupan lebih terjamin dan terarah

→ Sun Life Malaysia bantu pelanggan hidup sihat melalui strategi #LiveHealthierLives

Oleh Sofyan Rizal Ishak
sofyan.rizal@nstp.com.my

Sun Life Malaysia (Sun Life Malaysia Assurance dan Sun Life Malaysia Takaful), syarikat insurans hayat dan takaful keluarga, kini mengambil pendekatan moden dan holistik bagi menjadikan kehidupan lebih baik untuk pelanggannya.

Sejak ditubuhkan pada 2013, syarikat itu menetapkan matlamat untuk membantu pelanggan menguruskan kehidupan lebih baik melalui penyediaan jaminan perlindungan insurans dan bantuan kewangan berkualiti pada bila-bila masa menerusi pelbagai penyelesaian perlindungan insurans inovatif dan berpatutan.

Selaras dengan itu, Sun Life Malaysia memulakan inisiatif kempen baru tahun ini bertemakan Brighter Lives di mana kempen itu bertujuan membawa mesej bagaimana semua orang patut memiliki hidup yang lebih cerah dan tanpa bimbang serta dijaga dengan baik, sekarang dan untuk masa depan.

Mempunyai polisi insurans dan takaful adalah seperti memiliki tempat selamat di mana seseorang boleh menyimpan impian mereka untuk masa depan dengan Sun Life

Malaysia yang akan membantu menjadikannya realiti.

Sebagai tambahan untuk membantu pelanggan mencapai keselamatan kewangan semumur hidup, Sun Life Malaysia juga berhasrat untuk memperkasakan dan memberi inspirasi kepada pelanggannya bagi menikmati gaya hidup yang lebih sihat di bawah strategi Live Healthier Lives.

Perbaiki kualiti hidup

Selain menyiapkan pelanggan dengan sumber untuk memanfaatkan keperluan gaya hidup mereka yang sihat, Sun Life Malaysia juga ingin membantu mewujudkan masyarakat yang lebih mementingkan kesihatan dan memimpin pelanggannya untuk memperbaiki kualiti kehidupan keseluruhan.

Syarikat melihat strategi ini sebagai saluran untuk membantu meningkatkan kesetiaan pelanggan dan menggalakkan orang yang lebih sihat untuk membeli perlindungan insurans atau takaful pada kadar premium standard.

Ini amat penting untuk pasaran Malaysia iaitu salah satu pasaran di Asia yang mempunyai jurang kesihatan yang paling ketara untuk situasi bencana berbanding perlindungan insurans.

Inisiatif ini dipacu melalui acara dan aktiviti seperti jelajah Brighter Lives yang diadakan di The Curve, Petaling Jaya selama empat hari pada 19 April lalu, dengan penganjuran beberapa aktiviti dan program yang direka untuk memupuk gaya hidup lebih sihat di samping memaparkan kempen Brighter Lives Sun Life Malaysia.

Sun Life Malaysia turut merancang pelaksanaan beberapa aktiviti turun padang dan program senaman komuniti yang bukan saja fokus kepada kesihatan fizikal malah kesihatan kewangan dan kekayaan.



Ketua Pegawai Eksekutif dan Presiden Sun Life Malaysia, Raymond Lew.