



## MITBA Helps Provide Best Insurance Policy

# 透过经纪能获更多惠益 MITBA 代寻最佳保障方案

(吉隆坡 20 日讯) 马来西亚保险及回教保险经纪协会 (Malaysian Insurance & Takaful Brokers Association, MITBA) 会长莫哈末阿都拉指出, 保险并不是一种随手从货架上拿下来的‘产品’, 而是一种应投保人各别需求所拟定的方案, 以确保每位投保人或投保公司的利益得到保障。

他说: “经纪代表投保人策划适当的保险配套以应付风险。有时候, 我们建议对原有的保单或保险条文作出更改以便更适当地迎合每个人或商业的需要。”

莫哈末补充, 经纪通常不会向投保人收取额外费用, 因为他们已从保险公司那儿赚取佣金。只有在特殊情况下如经纪被委托进行特别的研究或草拟专门性的风险管理计划专案时才会涉及额外费用。

他表示: “与此同时, 本会要粉碎所谓保险经纪收取高费用的歪论, 实际上, 保险经纪提供的服务是保险业里无法衡量的。此外, 我们也协助保险业革新及使之保持竞争力。”

“我们研究了整个充满竞争性的市场形势, 再向投保人推荐最佳方案。我们代表投保人, 我们照顾他们的利益而不是保险公司的利益。”

莫哈末是在一项媒体汇报会上发言。此汇报会是针对该协会 33 周年纪念及宣布该会易名而举行。该会之前的名字是马来西亚保险经纪协会 (IBAM)。

他说, 马来西亚人都熟悉保险及符合回教教规的回教保险, 而他们通常向保险公司或保险代理所购买到的只是‘保险产品’。

但是许多人不知道, 如果他们向能够应投保人的需求而提出最合算保险方案的经纪

寻求意见, 他们将可获得更多惠益的同时无需付出额外费用。因此, 您最好的‘保险’其实就是一位优秀的保险经纪。

为了证明这项事实, 莫哈末透露, 保险经纪的市场占有额一直稳健成长。

“目前, 我们在总值 56 亿 5000 万令吉的非汽车保险市场中占据 36.9%, 而我们也深信在带给客户更多惠益后, 我们的市场占有率将会继续成长。”

马来西亚保险及回教保险经纪协会是个代表保险经纪及最终保障投保人利益的法定机构。它也提供经纪们一个平台来讨论及解决共同权益课题。

他解释: “我们代表全体会员的声音, 有足够资格推动正面改革。而且我们和国内和全球的监督及贸易团体都保持着联系。”

提到改名时, 莫哈末解释说, 随着马来西亚成为亚太区回教保险的优越中心后, 该会必须认同回教保险的市场及承认回教保险经纪的贡献。

“马来西亚的保险经纪都是经过马来西亚中央银行批准的有执照保险专业公司。由于我们代表投保人的利益而不是保险公司的利益, 在建议任何保险方案时我们都是独立及客观的。”

马来西亚保险及回教保险经纪协会有 38 个会员, 其中 29 间是同时代理传统保险及回教保险的综合经纪公司, 4 间回教保险经纪公司, 5 间传统保险经纪公司。

未来, 该会立志要让投保人知道善用保险和回教保险经纪专业服务的重要性及惠益, 同时要保险经纪们在行业中扮演一个重要的角色。#