



MITBA Set up self regulatory

(吉隆坡23日讯) 马来西亚保险及回教保险经纪协会(MITBA)计划明年9月底推介自治机构(SRO), 由后者监督及管制国内保险经纪。

该协会主席莫哈末阿都拉透露, 已在去年成立委员会, 和国家银行商讨自治机构事宜。

他说, 双方正讨论国行及自治机构个别扮演的角色, 目前未有具体细节。

“协会建议由国行释出经纪执照, 自治机构负责其他包括会员纪律、消费者投诉等事宜, 预计到了今年底, 双方可取得更多进展。”

他今日出席MITBA及网站正式推介礼后, 发表谈话: 列席者包括国行消费者及市场操守部门总监郭瑞联。

郭瑞联指出, 国行将和MITBA合作, 考量潜在方案

保險回險經紀協會 擬成立自治機構監督

以打造一个可推行的自治架构。

經濟不好需求高

保险经纪属于独立个体, 异于一般保险代理, 前者提供增值服务给消费者, 并针对客户需求提供客观看法及建议。

莫哈末阿都拉指出, 自治机构概念源自香港, 希望保险经纪获得更多自主权, 并由自治机构管制。

他透露, 正物色适当人选担任自治机构总执行长, 负责所有自治事宜。

谈及我国经济困境对保险经纪的打击时, 莫哈末阿都拉认为, 经济局势越具挑战性, 消费者对保险经纪需求越高。

“因为消费者尤其企业更需要保险经纪, 以取得风险评估、避开或转移风险等增值服务, 避免承担更高成本。”



■莫哈末阿都拉(左起), 赠送纪念品给郭瑞联。

攻非車險普險 冀取50%市佔率

(吉隆坡23日讯) 莫哈末阿都拉乐观看待, MITBA会员可在3年内, 达致50%非车险普险的市占率目标。

该协会旗下38家经纪, 目前占总额56亿5000万令吉的普险(不包括车险)保费, 约36.9%比重。

在38家保险经纪中, 约11家拥有外资伙伴, 涵盖约85%保险经纪业务, 其余15%源自本地伙伴。

“拥有外资伙伴的经纪, 一般持有大型且高保费计划, 市场份额相对更高; 本地经纪也有能力处理大型保单, 只是没有机会发挥所长。”

看好回教保險市場 更名保回險經紀協會

(吉隆坡23日讯) 马来西亚保险经纪协会看好回教保险(Takaful)市场发展潜能, 今日起正式更名为马来西亚保险及回教保险经纪协会(简称大马保回险经纪协会)。

该协会主席莫哈末阿都拉预测, 到了2010年时, 回险将占我国保险市场总额的20%, 相等于18.5亿美元(约59亿9030万令吉)。

“全球回险保费预计到了2015年时, 将攀至74亿美元(约239亿6120万令吉)。”

最大成長動力

谈及今年全球回险目标时, 他指出, 数据仍在统计中。

随著我国冀发展成为回教金融中心, 他指出, 协会改名是为了认同回险市场, 同

时认可回险经纪的贡献。

莫哈末阿都拉指出, 协会未定下任何回险业务目标, 目前只是从旁协助回险经纪推动业务成长。

“虽然回险仍处于萌芽期, 然而它将是未来2至3年内, 保险业最大成长推动力。”

他也透露, 大马保险市场发展空间仍庞大, 特别是未开发的乡村市场。

他认为, 偏远地区村民极少有机会接触保险产品, 相信回险能带动马来村民加入投保行列。

“希望业者未来能推出小额保险计划, 让偏远地区民众也能以低保险额投保。”