

Headline	Consumer Can Purchase Life Insurance Online		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	24 Sep 2015	Language	Chinese
Circulation	27,667	Readership	83,000
Section	National	Page No	A4
ArticleSize	617 cm ²	Journalist	????????????????
PR Value	RM 23,283		



最低保费从每月9.85元起 消费者可上网买寿险

(吉隆坡 23 日讯) 大马首个网上保险平台今日正式推介，消费者只要上网就能够购买人寿保险，保费也相对更经济实惠，最低保费从每月 9 令吉 85 仙起。

U For Life 私人有限公司总经理伊斯甘达指出，此服务于 5 月份预先推介至今，保险金额已经超过 1 亿 6500 万令吉，反应热烈，显示大马人可以接受网上购买保险。

他说，网上保险保费比一般传统人寿保险便宜，在经济放缓的时刻，相信能够吸引更多消费者购买。



仅 55.5%人口获保障

伊斯甘达今日出席 U For Life 推介礼后，在记者会上这么说。

他说，目前仅有 55.5% 人口获得保险保障，希望通过此平台能够提高国内保险渗透率，以便在 2020 年达

U For Life 私人有限公司正式推介大马首个网上保险平台。左二起：冼书湧、伊斯甘达及克劳德。

至 75%。

“每个人都需要一个保障，可能消费者觉得购买保险需要面对麻烦手续及昂贵保费，但有了网上保险，他们可以以实惠价格购买人生中的第一份保险。”

他说，该公司的长远目标是让每个国人都有能力购买保险。

保安系统绝对安全

“尽管是首个网上保险平台，但保安系统绝对没有问题，我们已

经向国家银行分享了这项系统的保安。”

伊斯甘达说，目前新加坡仍无网上保险平台，但相信未来会有更多保险公司推出类似服务。

“作为先驱，我们

必须自己摸索，因为没有可让我们参考的模式，目前网站提供互动聊天功能，若在网上购买保险遇上任何疑问，可通过此功能寻求协助，我们会收集客户回馈改进服务。”

Headline	Consumer Can Purchase Life Insurance Online		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	24 Sep 2015	Language	Chinese
Circulation	27,667	Readership	83,000
Section	National	Page No	A4
ArticleSize	617 cm²	Journalist	????????????????
PR Value	RM 23,283		

据实填写即可 无需健康检查

这项网上保险并不需做健康检查，顾客在购买时仅需根据问题填写健康情况即可。询及会否担忧出现欺诈骗情况时，伊斯甘达乐观表示：“人们购买保险都希望买个安心，没有据实填写健康情况未来将会面对索赔问题，相信大家都不希望在去世后，家人无法获得保障。”

他补充，现阶段此平台仅专注于人寿保险，未来不排除会销售

其他保险产品。

他说，公司也计划投资 500 万令吉提高人民对人寿保险重要性的觉醒。

保额10万至50万

U For Life 是国内首家提供网上保险服务的公司，提供的保单是由东京海上人寿保险马来西亚有限公司 (Tokio Marine Life Insurance) 承保，汉诺威再保险 (Hannover Re) 则是再保险公司。

出席推介礼者包括东京海上人寿保险马来西亚有限公司总执行长冼书湧及汉诺威再保险执行董事会成员克劳德。

U For Life 提供的人寿保险保额从 10 万令吉至 50 万令吉，最低保费从每月 9 令吉 85 仙，所有保费视保单类型、受保者年龄及健康情况而定。

欲知更多详情可浏览 www.uforlife.com.my。

仅销售普通人寿保险 不会与经纪“抢饭碗”

东京海上人寿保险马来西亚有限公司总执行长冼书湧指出，网上保险平台不会变成保险经纪的“竞争对手”，反之将会成为他们的销售工具。

他解释，U For Life 仅销售普通的人寿保险，消费者在购买储蓄保险或投资保险时，仍然需要保险经纪提供咨询及服务。

他举例，即使公众在网上搜索一些健康资讯后，仍然会咨询医生的意见，保险也一样。

节省成本回馈顾客

“为了善用时间，保险经纪会选择推销储蓄保险或投资保险，而非纯人寿保险，以便取得最大利益。但有了这个平台，保险经纪也可助客户购买人寿保险，

再销售其他产品。”

冼书湧补充，由于网上保险过程中没有涉及任何人力资源，因此节省下来的成本回馈给顾客，提供价格更具竞争力的保险。

他补充，国家银行也鼓励这样的直接销售渠道，预计未来 2 年至 3 年内，所有保险公司都会推出类似服务，届时可提升保险渗透率。

他说，该公司并没有提供任何佣金，反之是给予 U For Life 一笔定额费用。