

TINJAUAN PERNIAGAAN MALAYSIA

TINJAUAN INSURANS HAYAT MALAYSIA

Meskipun menghadapi cabaran sengit daripada pesaing, Bahagian Insurans Hayat mencatat sedikit kenaikan jumlah pendapatan premium sebanyak 0.72%, untuk menghasilkan pendapatan premium berjumlah RM1.40 bilion (2005: RM1.39 bilion), dengan sebahagian besar jualan daripada perniagaan premium tunggal, khususnya pelan endowmen dan pelan berkaitan pelaburan. Kejayaan mengekalkan tahap pendapatan premium ini adalah hasil kegigihan rangkaian cawangan MAA yang luas di seluruh negara (kini berjumlah 76 cawangan) dan keteguhan tenaga agensinya memantapkan kecekapan pengedaran dan meningkatkan kesedaran jenama. Kadar faedah semasa yang rendah dan perubahan kecenderungan pengguna, daripada polisi perlindungan biasa kepada polisi yang menawarkan tabungan/pelaburan, telah menyumbang kepada jualan produk berkaitan pelaburan dan pelan endowmen.

Dari segi premium perniagaan baru tunggal dan tahunan yang merupakan ukuran bagi aktiviti jualan tahunan baru, Bahagian Insurans Hayat telah mencatat pertumbuhan secara marginal sebanyak 3.97% kepada RM934.10 juta (2005: RM898.4 juta).

Sungguhpun mencatat jumlah pendapatan premium yang hampir sama, Bahagian Insurans Hayat melaporkan Keuntungan Sebelum Cukai lebih tinggi, yang meningkat daripada RM12.25 juta pada 2005 kepada RM21.96 juta pada 2006. Ini sebahagian besarnya adalah disebabkan penarikbalikan peruntukan bagi susut nilai pelaburan,

hasil daripada prestasi pasaran saham yang lebih baik pada separuh kedua 2006, walaupun terdapat kenaikan bayaran bonus tunai dan tuntutan perubatan daripada polisi perubatan. Tanpa mengira pemindahan keuntungan kepada akaun Dana Pemegang Saham, Lebihan Dana Insurans Hayat secara keseluruhan tetap kukuh, dengan lebihan terkumpul dibawa ke hadapan sebanyak RM482.88 juta pada 31 Disember 2006.

Dalam usaha latihan berterusan untuk memantapkan agensi, MAA telah memperkenalkan program Chartered Insurance Agency Manager (CIAM) kepada konsultan-konsultan insurans hayatnya pada 2006, dengan objektif untuk meningkatkan kemahiran pengurusan agensi, tanggungjawab pemimpin, misi dan matlamat agensi, teknik dan proses pengambilan konsultan, serta penyeliaan dan latihan. MAA percaya pasukan agensi patut memperkasakan diri supaya sentiasa mendahului pesaing.

Setakat akhir Disember 2006, MAA mempunyai seramai 10,671 konsultan (2005 : 12,773). Angka ini menyusut selepas MAA melaksanakan langkah pembersihan secara sistematik untuk menggugurkan agensi yang tidak aktif pada tahun dalam tinjauan. Dalam mengorak langkah ke hadapan, MAA memberi penekanan kepada usaha untuk meluas dan mengukuhkan agensinya dengan mengambil konsultan dan pemimpin baru bagi memantapkan saluran pengedarannya.

Bahagian Insurans Hayat menyedari perubahan kecenderungan orang ramai terhadap pelan berkaitan pelaburan. Kumpulan menjangkakan kecenderungan ini akan berterusan pada

masa hadapan dan kini merancang lebih banyak pelan berkaitan pelaburan yang menarik bagi memenuhi permintaan yang sentiasa meningkat.

Sepanjang 2006, beberapa pelan baru telah dilancarkan, termasuk pelan berkaitan pelaburan Maaster Capital Guaranteed, Pelan MAA Global Asset Capital Guaranteed, pelan kemalangan peribadi - Senior Gold, pelan hayat biasa - 20 PayMaster Guaranteed, Freedom 20 Star dan SmartLife Limited Pay.

MAA sentiasa mengutamakan kepuasan pelanggan. Ia akan mengekalkan strateginya dan meneruskan pelbagai inisiatif yang sudah dimulakan, termasuk pelaksanaan Indeks Kepuasan Pelanggan (CSI) bagi memperbaiki dan mempertingkatkan kualiti perkhidmatan kepada para pelanggan. Untuk itu, MAA telah menubuhkan Pasukan Projek Idea Factory pada 2006, dengan objektif untuk menggalakkan kreativiti menjawab idea-idea baru bagi memperbaiki perkhidmatan kepada pelanggan, membangunkan produk yang inovatif dan meningkatkan kecekapan operasi serta produktiviti menerusi inovasi organisasi, dengan menggunakan proses, pemikiran dan metodologi perniagaan yang tertentu.

TINJAUAN INSURANS AM MALAYSIA

Bahagian Insurans Am mencatat sedikit kemerosotan sebanyak 2.63% dalam premium bertulis kasar kepada RM413.10 juta (2005: RM424.25 juta), meskipun Industri Insurans Am mencatat pertumbuhan premium lebih rendah, iaitu 3.23% pada 2006 (2005: 7.80%).



Tinjauan Operasi Perniagaan

(bersambung)

Premium daripada insurans kenderaan bermotor merosot 6.58% kepada RM194.30 juta (2005: RM207.99 juta), sebahagian besarnya adalah disebabkan kelembapan jualan kenderaan dalam industri yang telah menjelaskan perniagaan ini. Walaubagaimanapun, premium perniagaan motorsikal meningkat sebanyak 1.76% kepada RM42.20 juta (2005: RM41.47 juta). Di samping itu, strategi taja jamin lebih ketat yang dilaksanakan pada 2004, telah dan akan terus, mengekang pertumbuhan dalam segmen ini walaupun kualiti portfolio insurans kenderaan meningkat. Namun, premium portfolio bukan kenderaan meningkat secara marginal sebanyak 1.03% kepada RM176.60 juta (2005: RM174.80 juta).

Perniagaan insurans kenderaan bermotor terus memainkan peranan penting, dengan menyumbang 47.03% daripada jumlah pendapatan premium kasar Bahagian Insurans Am (2005: 50.35%). Perkongsian perniagaan motorsikal telah meningkat dari 9.77% dalam 2005 kepada 10.21%. Sumbangan portfolio bukan kenderaan meningkat, dengan Insurans Kebakaran, Perniagaan Pelbagai dan Marin masing-masing menyumbang 15.45%, 20.98% dan 6.32% (2005: 15.31%, 22.18% dan 4.82%).

Sepanjang tahun dalam tinjauan, nisbah tuntutan meningkat kepada 71.83% (2005: 62.18%), sebahagian besarnya adalah disebabkan tuntutan lebih tinggi yang dialami oleh perniagaan insurans kenderaan dan motosikal.

Sungguhpun berdepan dengan tuntutan yang lebih tinggi, Bahagian ini mencatat Kerugian Sebelum Cukai lebih rendah sebanyak RM6.33 juta berbanding kerugian RM10.60 juta pada 2005. Keputusan yang lebih baik ini adalah disebabkan penarikbalikan peruntukan bagi susut nilai pelaburan pada tahun dalam tinjauan hasil daripada prestasi pasaran saham yang lebih baik pada separuh kedua 2006, meskipun terdapat kenaikan nisbah tuntutan daripada 62.18% pada 2005 kepada 71.83%. Kenaikan ini sebahagian besarnya adalah disebabkan keputusan pihak pengurusan untuk menaikkan aras keyakinan rizab tuntutan yang ditanggung tetapi tidak dilaporkan (IBNR), daripada 50.00% kepada 65.00% bagi anak syarikat insurans tempatan, kenaikan secara beransur sebagai persediaan menghadapi cadangan Bank Negara Malaysia untuk melaksanakan Rangka Kerja Modal Berasaskan Risiko pada 2009.

Sejak 2001, Industri Insurans Am telah mengemukakan cadangan kepada pihak berkuasa kawal sella untuk mengimbangkan semula tarif premium insurans kenderaan bermotor, yang kali terakhir disemak semula pada 1978, atau 28 tahun dahulu. Semakan semula tarif ini perlu untuk menampung kos alat ganti kenderaan yang sentiasa meningkat, kecurian kenderaan yang semakin kerap berlaku dan award lebih tinggi yang diputuskan oleh mahkamah. Tarif baru yang dicadangkan mengambil kira faktor-faktor baru yang dahulunya tidak dihiraukan, iaitu: lokasi, jantina, usia dan sejarah tuntutan pemandu, serta butir-butir seperti model dan syarikat yang membuat kenderaan. Sehingga sekarang, keputusan mengenai perkara ini masih belum dibuat.

Dalam usaha kami yang berterusan untuk memberikan perkhidmatan lebih baik kepada pelanggan, Bahagian Insurans Am telah melancarkan Skim Bantuan Kemalangan pada 2006, untuk memberikan bantuan di lokasi kepada semua yang membuat panggilan melaporkan kemalangan dan pelanggaran, selain perkhidmatan Bantuan Kerosakan MotorClub di seluruh negara. Padamasa yang sama, Bahagian ini telah melaksanakan peruntukan perkhidmatan pencegahan dan penilaian risiko kebakaran komprehensif secara percuma kepada pemegang polisi kebakaran. Ini akan membolehkan pemegang polisi kebakaran menikmati kadar premium lebih baik dengan sistem pencegahan kebakaran lebih baik juga berkesan dan serentak dengan itu, membantu mengurangkan kejadian kebakaran.

Dalam mengorak langkah ke hadapan, Bahagian ini merancang untuk meningkatkan portfolio bukan kenderaan dengan tumpuan kepada kelas insurans yang menguntungkan, khususnya insurans kebakaran, kargo marin, pekerja asing dan semua risiko kontraktor dan kejuruteraan, untuk merebut peluang-peluang daripada pembangunan infrastruktur di bawah Rancangan Malaysia Ke-9 dan projek mega yang lain. Pada masa yang sama, Bahagian ini akan meningkatkan strategi pengurusan tuntutannya yang antara lain termasuk sistem aliran kerja berdasarkan internet bagi tuntutan Kenderaan OD (kerosakan sendiri), mengekalkan peranan Jabatan Penyelesaian Terus dan Awal Baru dalam mengurus dan menyelesaikan tuntutan baru dan kecil Insurans Motor Kecederaan Badan Pihak Ketiga mempercepat

urusran mendapatkan semula tuntutan kehilangan kenderaan dengan mewujudkan rangkaian yang luas dan kunjungan penyiasat secara kerap ke balai polis, serta latihan tetap pemeriksa OD untuk memperbaiki prestasi kerja dan menambah pengetahuan teknikal.

TINJAUAN UNIT AMANAH MALAYSIA

Pada 2006, industri unit amanah Malaysia sekali lagi mencatat pertumbuhan dua angka dengan jumlah Nilai Aset Bersih (NAV) dana di bawah pengurusan meningkat 23.64% kepada RM121.77 bilion (2005: RM98.49 billion).

Pada tahun dalam tinjauan, MAAKL Mutual Bhd (MAAKL Mutual) menambah RM225.85 juta kepada jumlah aset di bawah pengurusannya, dengan demikian meningkatkan lagi jumlah Nilai Aset Bersih dana unit amanah di bawah pengurusannya pada akhir Disember 2006 kepada RM920.05 juta (2005: RM694.20 juta). Dengan pertumbuhan 32.53% Nilai Aset Bersih, syarikat selama tiga tahun berturut-turut telah mengatasi kadar 23.64% pertumbuhan industri pada 2006.

Sebagai salah satu pengurus unit amanah yang paling pesat berkembang di Malaysia, MAAKL Mutual, yang boleh dianggap baru berbanding pengurus dana lain, telah melancarkan 2 dana baru pada tahun dalam tinjauan, iaitu Dana MAAKL Dividend dan MAAKL Al-Umran. Dengan tambahan 2 dana baru ini, MAAKL Mutual kini menawarkan rangkaian 11 dana biasa dan 5 dana berciri Islam kepada pelaburnya setakat Disember 2006, untuk membolehkan para pelabur mempelbagaikan portfolio unit amanah dan menyesuaikannya dengan profil risiko dan matlamat pelaburan mereka yang unik.

Dana MAAKL Dividend adalah dana deposit pendapatan ekuiti yang bermatlamat memberikan pendapatan ulangan tetap yang berpotensi lebih tinggi daripada kadar deposit semasa, disertakan dengan keupayaan mendapatkan kenaikan nilai modal dalam jangka masa sederhana dan panjang. MAAK Al-Umran pula merupakan dana pendapatan seimbang berciri Islam yang bertujuan untuk menghasilkan peningkatan modal dalam jangka masa sederhana dan panjang, dengan sebahagian besar pelaburan dalam ekuiti yang mematuhi prinsip

Tinjauan Operasi Perniagaan (bersambung)

Syariah dan instrumen pendapatan tetap berciri Islam.

Pertumbuhan mengagumkan dana di bawah pengurusannya dalam masa 3 tahun yang lalu telah membolehkan MAAKL Mutual memberi sumbangan positif kepada keputusan Kumpulan pada tahun dalam tinjauan, dengan pencapaian keuntungan sebelum cukai sebanyak RM865.46 juta. Kumpulan menjangkakan MAAKL Mutual akan meneruskan aliran sumbangan positifnya dalam tahun-tahun akan datang, sejajar dengan pertumbuhan progresif industri unit amanah.

Membina pasukan unit amanah yang profesional adalah satu keutamaan penting dalam rancangan MAAKL Mutual, dalam usaha mencapai wawasannya untuk menjadi syarikat unit amanah yang paling dipercayai dengan menawarkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti kepada semua rakyat Malaysia. Sebagai sebahagian daripada usaha berterusan MAAKL Mutual untuk meningkatkan kualiti para penasihatnya, kontrak penasihat yang tidak mencapai kriteria kualiti telah dengan sengaja tidak diperbaharui menjadikan bilangan ejennya berjumlah 1,015 orang (2005: 1,125 ejen) pada akhir Disember 2006.

Selain melengkapkan para penasihat unit amanahnya dengan alat berdasarkan pengetahuan yang perlu, khususnya MAAKL Home Office yang membolehkan mereka menawarkan perkhidmatan lebih baik dan profesional kepada pelanggan, MAAKL Mutual telah mengambil langkah seterusnya untuk membangunkan kursus jualan berdasarkan proses – Kursus MAAKL Mutual's Signature. Kursus ini bertujuan untuk membolehkan penasihatnya menggunakan pendekatan yang lebih profesional dalam menjual unit amanah dan mengamalkan perancangan kewangan. Kursus MAAKL Mutual's Signature adalah berdasarkan Proses 6 Langkah MAAKL Mutual, untuk menjelaskan tentang perkhidmatan kepada pelanggan; menganalisis keperluan kewangan, matlamat dan keutamaan pelanggan; memastikan keupayaan pelanggan untuk membayai matlamat kewangan penting; memilih portfolio model paling sesuai untuk pelanggan; mencari dana unit amanah paling sesuai; dan akhir sekali menilai dan memantau prestasi pelanggan secara tetap.

Sebagai sebahagian daripada usaha berterusan MAAKL Mutual untuk memudah dan menyenangkan pelanggan melabur, MAAKL Mutual telah mengadakan pakatan dengan Maybank pada tahun 2006 untuk membolehkan para pelabur membuat pelaburan dalam talian menerusi Maybank2u.com dan kemudian menerusi ATM (Mesin Juruwang Automatik) Kawanku dan Perbankan Telefon Kawanku. Pada awal 2007, MAAKL Mutual meluaskan lagi kemudahan pelaburan dalam talian dengan penyertaan laman web perbankan dalam talian RHB. Di samping itu, dalam usaha untuk menjadi syarikat perancangan kewangan setempat, MAAKL Mutual bekerjasama dengan OSK Trustees Bhd (OSK) untuk menawarkan perkhidmatan menulis wasiat kepada pemegang unit amanahnya mulai bulan Januari 2007.

Kumpulan yakin dengan masa depan Bahagian ini. Pada 2007, MAAKL Mutual akan melancarkan banyak lagi dana baru, dan terus memberikan tumpuan khusus kepada strategi jangka panjangnya untuk membangunkan penasihat yang beretika dan cekap. Setakat bulan Januari 2007, syarikat telah melancarkan dua dana baru, iaitu Dana MAAKL-CM Flexi dan MAAKL Al-Ma'mun. Pada bulan Februari 2007, MAAKL Mutual melakar sejarah apabila jumlah Nilai Aset Bersih dana di bawah pengurusannya mele过asi paras RM1 bilion.

TINJAUAN OPERASI ANTARABANGSA

MAA International Assurance Ltd (MAAIA), bahagian insurans dan pelaburan luar pesisir Kumpulan yang berpangkalan di Labuan, mencatat kenaikan 4.01% pendapatan premium kasar kepada RM64.53 juta (2005: RM62.04 juta). Bagaimanapun, syarikat mengalami kerugian sebelum cukai RM1.59 juta berbanding keuntungan RM7.32 juta pada 2005. Kerugian ini sebahagian besarnya adalah disebabkan tuntutan lebih tinggi yang ditanggung daripada serahan perniagaan insurans semula am, pelupusan hutang yang sepatutnya diterima daripada syarikat sekutu di Thailand serta kerugian yang timbul daripada penjualan pelaburan ini pada tahun yang dilaporkan.

MAAIA juga merupakan syarikat pegangan pelaburan bagi kepentingan

antarabangsa Kumpulan, termasuk operasi yang sedia ada di Indonesia, Filipina dan Thailand (pelaburan ini dijual pada tahun dalam tinjauan). Penjualan syarikat bersekutu di Thailand sebahagian besarnya adalah disebabkan kos kendalian yang tinggi dan pendapatan rendah yang mengakibatkan kerugian berterusan, disertakan persaingan sengit dalam pasaran insurans hayat di Thailand yang melibatkan kos bayaran pengambilan ejen yang tinggi.

Pada November 2006, MAAIA melancarkan pelan berkaitan pelaburan yang baru, iaitu Pelan MAAIA-Dominion Investment secara pakatan dengan Protrust AG dari Switzerland. Pelan pelaburan ini menawarkan empat dana eksklusif – Dana MAAIA-Domain PX2 USD, MAAIA- Domain NX2 USD, MAAIA- Domain PX2 Euro dan MAAIA- Domain NX2 Euro. Dana yang unik dan inovatif ini direka bentuk untuk menarik pelabur yang sofistikated dan berpengalaman, juga profesional, dan memberi mereka pulangan yang konsisten dan melebihi pulangan purata dalam jangka masa panjang.

Pada bulan Oktober 2006, Kumpulan menerusi MAA International Investments Ltd, anak syarikatnya yang lain di Labuan, menjual kepentingan 15% dalam Hatton National Bank, yang disenaraikan di Bursa Saham Colombo, Sri Lanka, dengan sedikit keuntungan modal kasar. Penjualan strategik ini tepat pada masanya memandangkan kekacauan politik yang berpanjangan di Sri Lanka.

Pada bulan Oktober 2006, Kumpulan juga memperolehi 42.86% kepentingan dalam Columbus Capital Pty Limited (CCAU), sebuah syarikat yang ditubuhkan di Australia, melalui anak syarikat luar pesisir yang lain. Aktiviti perniagaan utama CCAU adalah pinjaman gadai janji runcit dan penskuritian pinjaman di Australia, sejajar dengan hasrat Kumpulan untuk mempelbagaikan aliran pendapatan. Pada fasa permulaan tahun pertama, CCAU telah mula menuahkan sistem pengurusan pinjaman, mengusahakan rangkaian pengagihan bagi pengurusan gadai janji, menubuhkan garisan pendanaan borong bersama institusi-institusi kewangan, mengenal pasti sasaran pasaran serta membentuk sebuah infrastruktur yang sesuai untuk pertumbuhan dari segi jumlah perniagaan bagi tahun-tahun operasi akan datang.