



Research Summary
**A Suitable Takaful
Plan and Distribution
Channel for B40**

Collaboration University and Researchers' Names

Collaboration University

- Universiti Utara Malaysia (UUM)

Researchers

- Prof. Dr. Asmadi Mohamed Naim
- Prof. Madya Dr. Selamah Maamor
- Prof. Madya Dr. Nurul Aini Muhammed
- Dr. Mohamad Yazid Isa
- Dr. Mohd Fikri Sofi
- Dr. Wahidah Shari
- Mr. Shahrul Nizam Ahmad



Executive Summary

The main purpose of this study is to determine the suitable takaful plan and distribution channel for B40 across different groups, affordable contribution, the expected amount of coverage, as well as, their preferred type of the protection provider. This study has employed a mix method approach where the qualitative part emphasises on gathering data through the means of interview and focus group discussion (FGD) from the participation of 330 informants while quantitative method focuses on the data collected by the means of survey covering the whole Malaysia including Sabah and Sarawak with a total

Micro-takaful is takaful protection designed for lower-income demographics, such as farmers, blue-collar workers, and small traders. In other words, micro-takaful has unique product features aligned with the target market's needs, such as being **cost-effective, affordable, accessible, easily understood, and simple purchase and claim mechanics** (Lin, 2018).

Malaysia's micro-insurance and micro-takaful markets are currently at the nascent stage of development. However, **Malaysia is leading** in micro-insurance coverage and has recorded a 184.7% compound annual growth rate of micro-insurance coverage between 2010 and 2012. This implies a consolidated effort from the Malaysian government to help and protect low-income groups.

Through the BNM, in collaboration with Life Insurance Association of Malaysia (LIAM), Malaysian Takaful Association (MTA) and General Insurance Association of Malaysia (PIAM), Malaysia's government **launched the 'Perlindungan Tenang'** protection scheme on 24 November 2017. This initiative was part of the government's effort to encourage the participation of the B40 demographic in takaful and insurance, offering a protection that is:

- 1 Affordable in price
- 2 Has good value
- 3 Widely accessible
- 4 Easy to understand
- 5 Easy to purchase and claim

Objectives

- 1 To investigate **supplier's views**, desire, capacity, requirement, and technicality to offer micro takaful products
- 2 To investigate **potential participant's views**, desire, requirement to participate in family micro takaful product
- 3 To investigate **the coverage that suits B40s' needs**
- 4 To analyse **rules and regulations** on family micro takaful product development and implementation
- 5 To analyse **suitable pricing** for suitable family micro takaful products for B40
- 6 To determine **suitable distribution channel** of family micro takaful product for Malaysian B40



Research Findings

The Desire and Subscription of Takaful Among B40 Groups

“Do you prefer takaful or insurance?”

Majority of respondents prefer takaful:
58% (average)

Factors	Groups Preferring Takaful
Gender, number of dependents, sector, profession and income	All group categories
Marital status	All group categories (except for divorced)
Age	All group categories (except for 60 and above)
Education	All group categories (except for UPSR and others)

“Do you intend to subscribe to takaful/insurance?”

Majority of respondents intends to subscribe: 55%-59% (average)

Factors	Groups Preferring Takaful
Gender, education, sector, profession and income	All group categories
Marital status	All group categories (except for divorced and widowed)
Age	All group categories (except for 60 and above)
Number of dependents	All group categories (except for 2-3 persons)

Research Findings

Affordable Contribution and B40's Attributes

Contribution	RM6 - RM10	RM 41 - RM50	RM51 - RM100
Factor			
Age	<20 and 50> years	30 - 40 years	20 - 29 years
B40 group	Agriculture and self-employed	FELDA, Urban B40	Fishery sector, Urban B40
Education	SRP/PMR and below	SPM	STPM
Occupation	Entrepreneur, Housewife/ Husband, Self-Employed	Government servant, Private sector worker	Entrepreneur, government servant, others
Income	RM500 and below	RM1k - RM1.5k	RM1.5k - RM2.5k
Marital status	-	Single, married	Single
No. of dependents	-	2 - 5 dependents	1 or no dependents
Total financing	-	Below RM30k	RM30k and above
Monthly commitments	-	RM2k and below	RM2k and above
Coverage preference	-	Prefers takaful/ any insurance company	Prefers takaful
Expected coverage	RM5k - RM10k	RM50k - RM100k	RM40k - RM50k

Research Findings

Suitable Distribution Channel for Micro-Takaful

The majority of respondents prefer to subscribe to a protection plan offered by a takaful company (58%) compared to a product provided by an insurance company (9%). Regardless of the amount of monthly contribution or protection coverage, the majority prefer to subscribe to micro-takaful protection from takaful company (32%), followed by online platforms (18%).

As for the **channel for contribution payment**, the most popular channel would be online medium and post office, especially for those aged between 20 and 29 years old, categorised under the urban B40 group, and the total expected protection coverage is 81 below RM 50,001. Respondents who subscribe to the micro-takaful protection with total coverage exceeding RM 50,001 prefer to perform their monthly contribution payment either at the takaful company or using the intermediary of banking institutions.

As for the **channel of compensation claims**, most respondents decided to attempt the takaful company first, followed by banking institutions.



Conclusion

- ▶ Micro-takaful is an **alternative protection** that serves the **low-income market**. As such, a regular takaful product and its processes need to be completely reengineered to fit the preferences of the target market, especially the agricultural workforce, small and medium entrepreneurs, fisheries, labourers, FELDA, as well as urban B40 groups. This is especially true when **micro-takaful must have unique features to reach masses** who may not have a secure and stable income, bank accounts or possess limited knowledge of protection products. Thus, **providing suitable and innovative distribution channels are necessary** to facilitate the process from the first contact of the distribution channel until the critical point of claims compensation.

[Click here to read the full article](#)



Thank you



**Rumusan Kajian
Pelan Takaful Dan
Saluran Pengedaran
Yang Sesuai Untuk
B40**

Kerjasama Universiti dan Nama-Nama Penyelidik

Kerjasama Universiti

- ▶ Universiti Utara Malaysia (UUM)

Penyelidik

- ▶ Prof. Dr. Asmadi Mohamed Naim
- ▶ Prof. Madya Dr. Selamah Maamor
- ▶ Prof. Madya Dr. Nurul Aini Muhammed
- ▶ Dr. Mohamad Yazid Isa
- ▶ Dr. Mohd Fikri Sofi
- ▶ Dr. Wahidah Shari
- ▶ Mr. Shahrul Nizam Ahmad



Ringkasan Eksekutif

Tujuan utama kajian ini adalah untuk menentukan pelan perlindungan takaful yang sesuai dan saluran pengedaran untuk B40 melalui pelbagai kumpulan sasaran, sumbangan mampu milik, jumlah perlindungan yang dijangkakan, serta jenis perlindungan pilihan mereka. Kajian ini telah menggunakan kaedah campuran iaitu kualitatif dan kuantitatif.

Kaedah kualitatif memberikan penekanan kepada pengumpulan data melalui kaedah temu bual dan perbincangan kumpulan tumpuan daripada peserta seramai 330 orang. Manakala, kaedah kuantitatif memfokuskan kepada data yang dikumpul melalui kaedah tinjauan meliputi seluruh Malaysia termasuk Sabah dan Sarawak dengan seramai 1,165 responden.

Takaful mikro adalah pelan perlindungan takaful yang direka khas untuk golongan yang berpendapatan rendah, seperti pekerja kolar biru, peladang dan peniaga kecil. Dalam erti kata lain, takaful mikro mempunyai ciri-ciri yang unik seiring dengan keperluan golongan sasarannya, seperti **kos yang efektif, harga yang berpatutan, mudah didapati, mudah difahami** dan **mempunyai prosedur pembelian dan tuntutan yang mudah**. (Lin, 2018).

Perkembangan pasaran takaful dan insurans mikro di Malaysia masih dalam peringkat permulaan. Walau bagaimanapun, **Malaysia sedang menerajui** pasaran ini dan telah mencatatkan kadar pertumbuhan tahunan kompaun sebanyak 184.7% bagi perlindungan insurans mikro antara tahun 2010 dan 2012. Hasil ini membuktikan kerjasama dan usaha kerajaan Malaysia dalam memberi bantuan dan perlindungan kepada golongan berpendapatan rendah.

Melalui Bank Negara Malaysia (BNM), dengan kerjasama Persatuan Insurans Hayat Malaysia (LIAM), Persatuan Takaful Malaysia (MTA) dan Persatuan Insurans Am Malaysia (PIAM), kerajaan Malaysia **telah melancarkan skim Perlindungan Tenang** pada 24 November 2017. Inisiatif ini adalah salah satu usaha kerajaan bagi menggalakkan penyertaan golongan B40 dalam mendaftar dengan pelan takaful dan insurans. Skim ini menawarkan ciri-ciri perlindungan yang:

- 1 Mempunyai harga berpatutan
- 2 Mempunyai nilai yang baik
- 3 Mudah didapati
- 4 Mudah difahami
- 5 Mudah untuk dibeli dan dituntut

Objektif

- 1 Menyiasat **pandangan pembekal** dari segi keinginan, kapasiti, keperluan, dan teknikaliti mereka dalam menawarkan produk takaful mikro
- 2 Menyiasat **pandangan peserta berpotensi** dari segi keinginan dan keperluan mereka dalam menyertai produk takaful mikro keluarga
- 3 Menyiasat **perlindungan yang memenuhi keperluan B40**
- 4 Menganalisis **peraturan dan undang-undang** dalam perkembangan dan pelaksanaan produk takaful mikro keluarga
- 5 Menganalisis **penetapan harga yang sesuai** untuk produk takaful mikro untuk B40
- 6 Menentukan **saluran pengedaran yang sesuai** untuk produk takaful mikro keluarga bagi golongan B40 Malaysia



Dapatan Kajian

Keinginan Melanggan Takaful Dalam Golongan B40

“Adakah anda lebih suka takaful atau insurans?”

Majoriti responden memilih takaful:
kadar purata 58%

Faktor	Kumpulan Dengan Niat Untuk Melanggan
Jantina, jumlah tanggungan, sektor, pekerjaan, dan pendapatan	Semua kategori kumpulan
Status perkahwinan	Semua kategori kumpulan (kecuali yang sudah bercerai)
Umur	Semua kategori kumpulan (kecuali yang berumur 60 ke atas)
Pendidikan	Semua kategori kumpulan (kecuali UPSR dan lain-lain)

“Adakah anda berniat untuk melanggan takaful atau insurans?”

Majoriti responden berniat untuk melanggan: kadar purata 55% - 59%

Faktor	Kumpulan Dengan Niat Untuk Melanggan
Jantina, pendidikan, sektor, pekerjaan dan pendapatan	Semua kategori kumpulan
Status perkahwinan	Semua kategori kumpulan (kecuali yang sudah bercerai)
Umur	Semua kategori kumpulan (kecuali yang berumur 60 ke atas)
Jumlah tanggungan	Semua kategori kumpulan (kecuali 2-3 peserta)

Dapatan Kajian

Sumbangan Berpatutan dan Ciri-Ciri Golongan B40

Sumbangan	RM6 - RM10	RM 41 - RM50	RM51 - RM100
Faktor			
Umur	<20 and 50> tahun	30 - 40 tahun	20 - 29 tahun
Kumpulan B40	Pertanian dan bekerja sendiri	FELDA, B40 bandar	Sektor perikanan, B40 bandar
Pendidikan	SRP/PMR ke bawah	SPM	STPM
Pekerjaan	Usahawan, Suri rumah/suami rumah, bekerja sendiri	Penjawat awam, pekerja swasta	Usahawan, penjawat awam, dan lain-lain
Pendapatan	RM500 ke bawah	RM1k - RM1.5k	RM1.5k - RM2.5k
Status perkahwinan	-	Bujang, sudah berkahwin	Bujang
Jumlah tanggungan	-	2-5 tanggungan	1 atau tiada tanggungan
Jumlah pembiayaan	-	Bawah RM30k	RM30k ke atas
Komitmen bulanan	-	RM2k ke bawah	RM2k ke atas
Pilihan perlindungan	-	Memilih takaful/ apa-apa syarikat insurans	Memilih takaful
Perlindungan dijangka	RM5k - RM10k	RM50k - RM100k	RM40k - RM50k

Dapatan Kajian

Saluran Pengedaran Sesuai Untuk Takaful Mikro

Majoriti responden memilih untuk melanggan pelan perlindungan yang ditawarkan oleh syarikat takaful (58%) berbanding produk daripada syarikat insurans (9%). Tanpa mengira jumlah sumbangan bulanan atau jenis perlindungan, majoriti memilih untuk melanggan takaful mikro melalui syarikat takaful (32%), diikuti dengan platform dalam talian (18%).

Bagi **saluran bayaran sumbangan**, saluran yang paling popular adalah medium dalam talian dan pejabat pos, terutamanya untuk golongan yang berumur antara 20 hingga 29 tahun di bawah, kategori kumpulan B40 urban, dengan jumlah perlindungan dijangka adalah RM50,001. Responden yang melanggan pelan takaful mikro dengan jumlah perlindungan melebihi RM50,001 lebih gemar untuk membayar sumbangan bulanan mereka sama ada di syarikat takaful yang berkenaan atau menggunakan perantaraan institusi perbankan.

Bagi **saluran tuntutan sumbangan**, kebanyakan responden memilih untuk mencuba syarikat takaful terlebih dahulu, diikuti dengan institusi perbankan.



Kesimpulan

- Takaful mikro adalah produk **perlindungan alternatif** yang menyasarkan golongan berpendapatan rendah. Oleh itu, produk takaful dan prosesnya perlu diubahsuai untuk memenuhi kehendak dan keperluan pasaran sasarannya, terutamanya untuk golongan petani, usahawan sederhana dan kecil, perikanan, buruh, FELDA serta kumpulan B40 bandar. Hal ini penting kerana **takaful mikro perlu mempunyai ciri-ciri yang unik untuk mencapai orang ramai** yang tidak mempunyai pendapatan yang stabil, akaun bank atau ilmu yang cukup tentang produk perlindungan. Oleh yang demikian, menyediakan **saluran pengedaran yang sesuai dan inovatif adalah penting** untuk memudahkan proses dari hubungan pertama saluran pengedaran sehingga titik kritikal ketika pampasan tuntutan.

[Klik di sini untuk membaca artikel penuh](#)





Celebrate living
fwd.com.my

Terima kasih