

## Takaful Wakaf di Syarikat Takaful Malaysia Berhad: Sorotan Literatur

### Endowment Takaful at the Syarikat Takaful Malaysia Berhad: A Literature Review

WAN MOHD AL FAIZEE WAN AB RAHAMAN  
SALMY EDAWATI YAACOB

#### ABSTRAK

*Syarikat Takaful Malaysia Berhad pernah memperkenalkan Pelan Takaful Wakaf pada tahun 2002 dan telah diguna pakai sehingga tahun 2009. Sepanjang tempoh pelaksanaan pelan ini, terutama dari tahun 2002 sehingga 2004 menunjukkan terdapat sambutan yang menggalakkan daripada peserta. Namun, pada tahun 2009 pelan ini telah ditarik balik daripada pasaran dan aplikasi takaful wakaf dalam sistem kewangan Malaysia semakin hilang selepas itu. Justeru, kertas kerja ini bertujuan untuk menyoroti kajian lepas berkaitan dengan konsep dan aplikasi takaful wakaf dalam Syarikat Takaful Malaysia Berhad. Analisis literatur dibuat untuk mencari faktor penyebab penarikan pelan takaful wakaf daripada pasaran. Kajian ini berbentuk kualitatif dengan mengambil pendekatan kajian kepustakaan. Hasil sorotan literatur ini mendapati bahawa terdapat beberapa faktor penamatan pelan takaful wakaf seperti masalah dalam sistem mudarabah dan masalah penanggungan (underwriting). Walau bagaimanapun, Pelan Takaful Wakaf ini perlu untuk dibawa semula ke pasaran semasa dengan menyepadukan wakaf dalam polisi takaful dengan menggunakan model yang berbeza daripada apa yang telah dilaksanakan oleh Syarikat Takaful Malaysia Berhad.*

*Kata kunci: Takaful; wakaf; takaful wakaf; Syarikat Takaful Malaysia Berhad*

#### ABSTRACT

*Syarikat Takaful Malaysia Berhad has ever introduced Takaful Wakaf Plan in 2002 and it has been adopted until 2009. During the period of its implementation, especially from 2002 to 2004 showed a favorable response from participants. However, in 2009 the plan was withdrawn from the market and its application comes to an end afterwards. Hence, this paper aims to search the previous literatures that relating to the concept and application of the endowment takaful at the Syarikat Takaful Malaysia Berhad. Literature analysis is made to find out the causative factor why this plan has been withdrawn from the market. This is a qualitative study through library research. Outcome of literature review found that there are a number of factors why the plan has been withdrawn such as problem in mudarabah system and problem in underwriting. However, this Takaful Endowment Plan is necessary to bring back to the current market by integrating endowment in takaful policy by using different model of what has been implemented by Syarikat Takaful Malaysia Berhad.*

*Keywords: Takaful; endowment; endowment takaful; Syarikat Takaful Malaysia Berhad*

#### PENGENALAN

Wakaf merupakan antara bentuk amal jariah di dalam perundangan Islam yang telah mendapat tempat di hati orang-orang Islam di Malaysia sejak sekian lama. Wakaf telah menyumbangkan sumbangan yang besar terutamanya di dalam penubuhan dan perkembangan seperti pembinaan masjid, institusi pendidikan untuk orang-orang Islam, perkuburan, rumah anak-anak yatim dan orang-orang tua dan sebagainya. Wakaf juga merupakan salah satu cara orang-orang Islam menafkahkan harta mereka kepada orang lain sebagai amal jariah dan

mengharapkan redha dari Allah bagi segala amal yang dilakukan. Amalan untuk melaksanakan wakaf ini bertepatan dengan hadis daripada Abi Hurayrah r.a nabi yang bermaksud:

Sesungguhnya Rasulullah SAW telah bersabda: Apabila anak Adam meninggal dunia terputuslah amalan mereka melainkan tiga perkara : sedekah jariah, ilmu yang bermanfaat, dan anak yang salih yang mendoakan kepadanya (Muslim, Abu Dawud, al-Tirmidhi dan al-Nasa'i)

Manakala, takaful merupakan alat pengurusan risiko Islam dan telah diperkenalkan di Malaysia sejak dua setengah dekad yang lalu untuk memenuhi

kehendak Muslim yang memerlukan pengurusan risiko daripada sebarang musibah dan yang paling utama kontrak yang dijalankan adalah bebas daripada unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir* yang telah diamalkan di dalam kontrak insurans tradisional. Alat pengurusan risiko ini digunakan dalam mana-mana keadaan seperti di dalam kewangan, kemalangan dan sebagainya. Rentetan dari itu, syarikat takaful di negara ini telah memperkenalkan pelbagai jenis produk bagi memenuhi berbagai-bagai jenis pengurusan risiko yang dihadapi oleh orang Muslim dari sekecil-kecil polisi seperti polisi kenderaan sehingga serumit-rumit polisi seperti pembayaran pampasan dan pelan wakaf.

Syarikat Takaful Malaysia Berhad merupakan satu-satunya syarikat takaful di Malaysia yang melancarkan produk yang menggabungkan antara takaful dan wakaf yang dikenali sebagai pelan takaful wakaf. Pelan ini telah dilancarkan pada tahun 2002 dan telah mendapat sambutan yang menggalakkan daripada umat Islam (Ashraf 2007). Menurut Azman (2008), pelan takaful wakaf ini juga telah dijalankan di negara Pakistan dan Afrika Selatan dengan jayanya. Tujuan pelan ini diwujudkan adalah untuk menyediakan kemudahan kepada masyarakat khususnya peserta-peserta takaful mengatur perancangan kewangan mereka supaya sumbangan derma melalui kaedah wakaf dapat dilaksanakan bagi menyediakan manfaat kepada mana-mana pihak yang memerlukan bantuan kewangan (Mohd Fauzi 2006). Menurut majalah *Islamic Finance News Supplements* (2005), takaful wakaf dibentuk sebagai menyelesaikan isu yang membelenggu pemikiran ulama-ulama berkaitan pemilikan dana *tabarru'*.

Isu ini timbul rentetan daripada ketidakjelasan kontrak *wakalah* yang diamalkan di dalam takaful. Menurut Safder Jafeer et al. (2010), *gharar* atau ketidakpastian tidak sepenuhnya disingkirkan kerana sumbangan (dianggap sebagai derma) masih kekal di dalam pemilikan peserta dan pada hakikatnya adalah dana yang bersyarat. Peserta dapat mengagak untuk menerima semula lebih yang mana kemudiannya menjadi hadiah bersyarat. Walau bagaimanapun, di sana terdapat ketidakpastian mengenai tahap dan masa lebih itu diterima.

Menurut Safder Jafeer lagi, di dalam kontrak tersebut wujudnya hubungan di antara peserta, syarikat pengendali dan peserta-peserta lain. Hal

ini telah menimbulkan keraguan di dalam kontrak *wakalah* sebagai kontrak pampasan. Hubungan antara syarikat pengendali dan peserta tidak jelas kerana tiada peserta yang bertanggungjawab untuk membayar balik pinjaman yang tertunggak. Bagi mengatasi masalah ini, ulama-ulama di Pakistan telah menghasilkan idea untuk menggabungkan kontrak *wakalah* dan wakaf bagi memulihkan kelemahan yang sedia ada. Wakaf adalah entiti yang sah di sisi syarak yang mempunyai keupayaan untuk menerima pemilikan atau melantik pemilikan aset. Objektif utama wakaf adalah untuk memberikan bantuan kepada peserta ketika berhadapan dengan kerugian sebagai satu peraturan dalam dana wakaf.

Mengikut amalan di Malaysia, kontrak yang diguna pakai adalah *mudarabah* yang menerima sumbangan daripada peserta. Sumbangan tersebut kemudiannya dibahagikan kepada dua akaun iaitu akaun peserta dan akaun khas peserta. Sumbangan yang disalurkan ke dalam akaun peserta dibahagikan bagi menyediakan dana wakaf peserta. Walaupun peserta menarik diri awal sebelum tempoh matang, semua baki yang terdapat dalam akaun akan dibayar kepada benefisiari wakaf (Asmak 2011).

Menurut statistik (2002-2004), pelan ini telah berjaya menarik kira-kira 5000 orang peserta lingkungan umur 30 hingga 40 tahun. Nilai cagaran yang diperolehi kira-kira RM7.5 juta dengan setiap seorang membuat cagaran kira-kira RM1500. Hal ini menunjukkan pelan ini berjaya menarik golongan muda untuk membuat wakaf dan golongan yang berpendapatan sederhana (Ashraf 2007; Mohd Fauzi 2006). Namun, pada akhir 2009, pelan ini telah ditarik keluar dari pasaran dan pengaplikasian takaful wakaf dalam pasaran ekonomi semasa semakin terkubur. Menurut Ashraf (2007) dan Asmak (2011), terdapat beberapa isu yang membelenggu perjalanan operasi pelan seperti masalah dalam kesamaran kontrak syariah yang dijalankan serta ketidakjelasan operasi penajaan jaminan pampasan kerugian. Justeru persoalan timbul, apakah punca sebenar penarikan semula produk ini dari pasaran sedangkan statistik menunjukkan prestasi yang konsisten dan koheren di dalam pengutipan wakaf melalui pelan takaful wakaf dan apakah penyelesaian terbaik bagi mengatasi masalah ini?

Justeru literatur perlu untuk dilakukan bagi menganalisis kajian-kajian lepas berkenaan

konsep dan pengaplikasian takaful wakaf bagi mengenalpasti masalah dan penyelesaiannya untuk memperkasakan kembali wakaf melalui produk ini.

## SOROTAN LITERATUR

Isu-isu yang dibentangkan dalam kajian ini adalah menjurus kepada persoalan mengenai kesamaran dan kekaburan kontrak serta prosedur-prosedur pelan takaful wakaf di dalam pasaran ekonomi semasa sekali gus cadangan pengintegrasian semula pelan yang sesuai dengan ekonomi semasa. Bagi mendapatkan hasil lanjut kajian, penulis telah meneliti dan menganalisis beberapa kajian terdahulu dengan bidang kajian ini. Oleh yang demikian, sorotan literatur ini akan dibahagikan kepada dua sub topik yang menjurus kepada persoalan kajian iaitu prinsip dan kontrak takaful wakaf dan bentuk operasi takaful wakaf.

## PRINSIP DAN KONTRAK TAKAFUL WAKAF

Secara umumnya, konsep wakaf dan takaful telah diperbincangkan oleh sarjana silam melalui kitab-kitab fiqh mazhab masing-masing seperti Imam Malik (179H) di dalam kitabnya *al-Mudawanah*, *al-Sarkhasi* (483H) di dalam kitab *Mabsut*, *Ibn Qudamah* (620H) di dalam kitab *al-Mughni* dan *al-Nawawi* (676H) melalui kitabnya *al-Majmu'*. Kini, kedua-dua konsep ini telah digabungkan bagi menghasilkan satu produk yang produktif untuk kebaikan orang ramai. Gabungan kedua-dua telah membuah hasil yang memberangsangkan. Selepas itu terdapat kajian lain yang dilakukan antaranya kajian Ashraf Md Hashim (2007), Abd Sattar Abu Ghuddah (2008), Yusof Bin Abdullah al-Syubaili (2008), Abd al-'Azim Abu Zaid (2009), Aznan (2009), Faris Masdur (2011), dan Asmak Ab Rahman (2011).

Idea dan cadangan untuk mengintegrasikan produk di antara takaful dan wakaf telah dicetuskan oleh Syarikat Takaful Malaysia Berhad pada tahun 2002 namun pada akhir 2009 telah sepi dari pasaran. Produk ini juga sebenarnya sudah di guna pakai di Pakistan dan di Afrika Selatan. Produk ini masih lagi mengekalkan kontrak sedia ada di dalam takaful seperti *mudarabah*, *wadiah*, *wakalah*, *tabarru'*,

*kafalah*, *musyarakah* dan *damanah* dan begitu halnya dalam prinsip wakaf.

Model takaful berasaskan wakaf telah dijalankan di Pakistan dengan jayanya oleh Takaful Pakistan Limited. Takaful dengan gabungan wakaf beroperasi sebagai perusahaan sosial dan kerajaan yang tidak berasaskan keuntungan (Amara Gondal 2010). Pelan ini adalah bekelangsungan daripada model *wakalah*. Model *wakalah* wakaf ini mendapat sokongan kuat daripada ketua ulama' Islam, Mohammad Taqi Usmani (Shouib Khazanda 2007). Menurut Jamil Akhtar Khan (2009), bagi memastikan perjalanan program tidak bercanggah dengan undang-undang, perlu dipastikan syarikat takaful sebagai entiti yang sah di sisi undang-undang sebagai wakil yang menguruskan dana wakaf.

Tunjang model ini adalah sumbangan daripada pemegang saham dan peserta-peserta yang akan membentuk dana yang dikenali sebagai dana wakaf. Menurut Siti Mashitoh (2008), dana wakaf adalah merupakan satu kumpulan wang yang diwujudkan untuk tujuan wakaf bagi maksud kebajikan sama ada berbentuk umum mahupun khusus menurut hukum syarak. Dana wakaf dalam *wakalah* wakaf terbentuk melalui sumbangan awal daripada pemegang-pemegang saham (Amara Gondal (2010); Jamal Akhtar Khan (2009); Shouib Khazanda (2007). Hubungan antara syarikat pengendali takaful dengan peserta adalah secara langsung dengan dana wakaf. Menurut Ali (2006), operator atau pengendali takaful adalah wakil bagi dana wakaf sementara itu, peserta membuat bayaran sumbangan kepada dana wakaf dengan tidak bersyarat. Gabungan dana digunakan untuk dibuat pelaburan dan hasil keuntungan akan didepositkan ke dalam akaun yang sama (Jamil Akhtar Khan (2007); Mangrio, Shakon (2007), Shouib Khazanda (2007). Situasi ini dapat menghilangkan isu *gharar* daripada timbul.

Billah (2005) menyatakan bahawa objektif dana wakaf akan terlaksana dengan menyediakan kemudahan kepada peserta ketika berhadapan dengan kerugian mengikut perjanjian yang telah ditetapkan dalam surat ikatan janji wakaf. Seperti yang diketahui, dana wakaf bertujuan untuk membantu peserta yang menghadapi masalah kewangan. Dana wakaf tersebut akan memberikan manfaat kepada peserta apabila dana tersebut terdapat lebih yang situasi ini berbeza dengan amalan yang dilakukan di syarikat insuran konvensional.

Muhammad Imran Usmani (2007) menambah, lebih yang terdapat pada dana boleh dibuat perkara berikut:

1. Ia dijadikan sebahagian rizab bagi menutup sebarang kerugian yang berlaku.
2. Diagih-agihkan antara peserta untuk membezakan antara insuran konvensional dan takaful Islam
3. Boleh dijadikan dana bagi tujuan amal.

Bayaran yuran untuk syarikat pengendali takaful boleh dibuat melalui dana wakaf dan syarikat takaful bertanggungjawab atas segala urusan perbelanjaan dana pemegang saham. Dana wakaf akan menjadi milik kepada semua sumbangan dan mempunyai hak sebagai entiti sah bagi menguruskan pelaburan, pampasan dan urusan lebih dana.

Pembentukan takaful berasaskan wakaf bergantung kepada hukum-hukum wakaf seperti hukum wakaf wang, manfaat harta wakaf dilakukan secara berterusan. Takaful wakaf menggunakan prinsip sumbangan ke atas harta wakaf yang tidak dikira sebagai wakaf. Sumbangan ini adalah ganti kepada sumbangan dilakukan dengan penyertaan (Azman (2008); Abus Sattar Abu Ghudah (2008). Syarikat Takaful Malaysia Berhad telah mengambil inisiatif untuk melancarkan gabungan antara takaful dan wakaf yang dikenali juga sebagai pelan takaful wakaf. Berbeza dengan amalan yang dilakukan di Pakistan, Takaful Malaysia mengambil pendekatan dengan menggunakan kontrak *mudarabah*. Perkaitan antara *mudarabah* dan wakaf wujud kerana adanya wang terkumpul hasil dari caruman yang dibuat oleh setiap peserta takaful sekalipun takaful bukanlah satu badan rasmi dalam pelaburan.

Kajian yang dilakukan oleh Mohd Fauzi (2006) membuktikan bahawa wakaf tunai dapat dijana melalui produk Takaful Malaysia. Hal ini dapat dilihat apabila Takaful Malaysia menawarkan produk yang dapat menyediakan kemudahan kepada masyarakat khususnya kepada peserta-peserta untuk mengatur perancangan kewangan mereka supaya sumbangan dapat diderma melalui kaedah wakaf dapat memberikan manfaat kepada mana-mana pihak yang memerlukan.

Melalui projek tabungan masa panjang ini peserta boleh mewakafkan setiap perolehan manfaat yang dibayar oleh syarikat samada disebabkan kematian atau genap tempoh matang atau manfaat serahan kepada pihak-pihak yang menerima wakaf yang

dipilih oleh peserta. Apabila berlaku kematian, perolehan manfaat yang akan dibayar kepada pewaris akan diwakafkan dan pewaris tidak menerima apa-apa manfaat.

Produk ini mempunyai kelebihan dari sudut amaun wakaf berbanding wakaf lain. Amaun yang akan diwakafkan akan lebih besar berbanding wang caruman asal peserta. Sumber pertama daripada bahagian keuntungan yang dikreditkan ke dalam akaun peserta (AP) berasaskan prinsip *mudarabah*. Sumber kedua pula dari perolehan yang dibayar daripada akaun khas peserta (AKP) yang menyerupai bayaran khairat kematian yang akan dikeluarkan jika ditakdirkan peserta meninggal dunia sebelum genap tempoh penyertaan. Sumber ketiga adalah dari lebihan/keuntungan aset ke atas liabiliti AKP mengikut penilaian aktuari yang dibuat secara tahunan dan dibayar apabila tempoh penyertaan matang (Mohd Fauzi 2006).

Produk ini telah menyediakan jalan yang mudah kepada golongan muda yang berumur 30-40 tahun serta golongan yang berpendapatan sederhana untuk membuat wakaf kerana ganjaran yang besar yang dijanjikan oleh Allah di akhirat kelak. Dengan wang sumbangan serendah RM10 sebulan selama 5 tahun melalui potongan gaji/arahan tetap bank/tunai/cek dengan menamakan penerima wakaf yang akan menerima sumbangn itu. Hal ini lebih efektif dan mudah jika dibandingkan dengan wakaf tradisional yang diamalkan turun-temurun.

Menurut Ashraf (2007) dan Asmak (2011), kutipan wakaf melalui pelan takaful wakaf mencecah RM7.5 juta dengan penyertaan seramai 5000 orang peserta. Sehingga Disember 2004, kira-kira RM400 000 dikutip daripada peserta. Ini membuktikan kejayaan yang memberangsangkan dan kesedaran yang baik dari kalangan muda mudi.

Peserta-peserta yang menyertai pelan takaful wakaf perlu bersetuju dengan kontrak yang dibuat antara syarikat pengendali takaful (Ashraf 2007). Antara syarat-syarat diletakkan adalah:

1. Sumbangan diberikan untuk membentuk jumlah cagaran.
2. Persetujuan dengan tempoh pelan. Pelan ini menyediakan tempoh masa yang fleksibel iaitu 5, 10, 15 dan seterusnya sehingga 45 tahun. Walau bagaimanapun pelan ini mesti matang apabila peserta berumur 75 tahun.

3. Bayaran ansuran tidak boleh kurang daripada RM10 satu bulan. Kaedah pembayaran perlu diketahui. Bayaran boleh dibuat terus kepada syarikat, atau melalui penolakan gaji atau arahan bank.
4. Peserta boleh menamakan penama bagi penerima wakaf.

Mengikut amalan *mudarabah* dalam pelan takaful wakaf, hubungan antara peserta dan Takaful Malaysia berdasarkan prinsip *mudarabah mutlaqah*. Keuntungan dikongsi antara dua pihak yang berkontrak. Melalui kontrak, Takaful Malaysia dengan budi bacara untuk mengurus tadbir dana ke mana-mana tempat perniagaan atau pelaburan. Melalui kontrak pelan takaful wakaf, setiap keuntungan bulanan akan dibahagikan antara peserta dan pengendali takaful mengikut ratio 70:30. Keuntungan untuk peserta kemudiannya dibahagikan kepada dua akaun mengikut ratio (1:99) di antara akaun peserta dan akaun khas peserta.

Amaun yang dibayar kepada syarikat adalah dianggap sebagai pendapatan kepada syarikat dan ia meliputi kos mengurus pelan dengan cara ini bagaimana syarikat seperti Takaful Malaysia meraih keuntungan. Melalui perjanjian antara syarikat dan peserta, apabila peserta bertindak menarik diri sebelum tarikh matang, peserta telah bersetuju untuk melepaskan semua baki dalam akaun yang akan digunakan untuk membuat wakaf (Ashraf 2007).

Akaun khas peserta terbentuk berasaskan prinsip *tabarru'* dengan sumbangan sekecil 1% daripada jumlah bayaran ansuran bagi tujuan tolong-menolong dan bantu-membantu. Apabila berlaku kematian, Takaful Malaysia akan membayar kepada penerima wakaf manfaat takaful yang terkandung di dalamnya baki akaun peserta, baki ansuran yang tidak sempurna pembayaran dari tarikh peserta meninggal dunia sehingga ke tarikh matang (Asmak 2011). Kontrak ini berasaskan prinsip *tabarru'* dan dana diperoleh daripada peserta-peserta yang menyertai produk. Ini memberikan kelebihan kepada para peserta yang tidak mencukupi nilai wakaf kerana bayaran tersebut akan disempurnakan oleh syarikat takaful.

Secara ringkasnya, produk pelan takaful wakaf melibatkan tiga instrument syariah iaitu *mudarabah*, *tabarru'* dan wakaf. Sebelum tempoh matang, dua instrument (*mudarabah* dan *tabarru'*) diaplikasikan dan bayaran dilakukan di dalam bentuk tunai

dan bukan di dalam bentuk harta kekal. Hal ini bertentangan dengan praktikal wakaf yang sebenar. Namun, penasihat syariah telah menjelaskan bahawa ia masih dipertimbangkan sebagai wakaf. Tetapi, setelah tempoh matang, ia perlu ditukar kepada harta kekal untuk tujuan wakaf (Ashraf 2007).

Kajian Yusuf Ramli (2008) menyebutkan wang caruman yang diterima daripada peserta sememangnya bertujuan untuk membantu peserta-peserta yang ditimpa musibah, namun ia hanyalah satu kemungkinan. Oleh itu, wang caruman yang terkumpul akan dilaburkan bersama kumpulan wang pemegang saham. Keuntungan yang diperoleh akan dibahagikan mengikut kadar perkongsian di dalam perjanjian. Pendapat ini turut disokong oleh Abu Sattar Abu Ghudah (2008), Faris Masdur (2011) di dalam kajian masing-masing. Namun, kajian ini tidak membincangkan tentang kerugian dalam perniagaan atau pelaburan.

Persoalan berkaitan kerugian telah ditimbulkan oleh Ashraf (2007). Menurut beliau, kontrak *mudarabah* telah menetapkan bahawa sebarang kerugian yang dialami akan ditanggung oleh pemilik modal dan syarikat tidak akan menanggung sebarang kerugian yang tidak disebabkan oleh kecuaiannya mereka. Hal ini akan menjadi masalah kepada urusan wakaf. Di dalam pelan takaful wakaf, tiada sebarang penjelasan berkaitan kerugian dijelaskan kepada peserta. Apabila hal ini berlaku, amaun dalam akaun peserta akan berkurangan daripada jangkaan. Kelak, mereka tidak mampu untuk menyumbang kepada keinginan untuk berwakaf. Asmak (2011) berpendapat bahawa di dalam amalan yang sebenar, dana ini tidak dilaburkan secara agresif seperti bon kerajaan. Akan tetapi keperluan untuk dijelaskan bagi mengelakkan daripada timbulnya unsur *gharar* dalam kontrak.

Tindakan jaminan modal dalam kontrak *mudarabah* dilihat perlu bagi mengelakkan unsur ketidakjelasan ini berlaku yang akan merosakkan kontrak. Menurut Loqmanulhakim dan Ashraf (2011), jaminan dibenarkan ke atas *mudarib* dengan meletakkan asas tertentu dan setiap dakwaan kecuaiannya perlu datangkan dengan hujah yang kukuh. Hal ini disokong oleh Zaharuddin dan Aznan (2011). Mereka menyatakan bahawa bagi menjelaskan dakwaan kecuaiannya tersebut, perlunya kepada penggunaan klausa *positive covenant* dan *negative covenant*. Mereka berdua juga telah menggariskan

syarat-syarat yang khusus bagi *mudarib* dalam isu jaminan modal ini.

Asmak (2011) turut membangkitkan soal prosedur wakaf yang melibatkan jumlah wakaf yang dingini melebihi 1/3 harta si mati. Apakah tindakan syarikat takaful dalam situasi sebegini?

Perbezaan yang ketara antara insurans konvensional dan Islam ialah akad. Oleh itu penggunaan akad yang perlulah dilakukan dengan teliti dan serius, kerana akad yang dilafazkan antara peserta dan ahli hendaklah dengan kefahaman yang sejelas-jelasnya (Mohd Kamal Azman 1998). Menurut Mohd Kamal, isi kandungan yang terdapat di dalam Polisi Jacket hendaklah jelas supaya tidak dapat dipersoalkan lagi.

*Gharar* di dalam kontrak jual beli polisi insurans adalah seperti *gharar* tentang keputusan kontrak. Pihak yang dilindungi mahupun pihak syarikat insurans tidak mengetahui hasil sebenar kontrak yang dibuat. Pihak yang dilindungi tidak mengetahui sama ada dia akan dibayar pampasan sebagai pertukaran kepada premium yang dibayar. Begitu juga dengan syarikat insurans (Muhammad Hisyam 2008).

Kajian-kajian membuktikan bahawa pelan takaful wakaf diterima pakai oleh orang ramai. Namun, berlakunya isu-isu yang menghalang pelan ini diteruskan. Timbul persoalan, sekiranya pelan berjaya pada awal pelancarannya, mengapakah pelan ini dilihat gagal untuk menarik perhatian orang ramai selepas kejayaan yang memberangsangkan? Apakah kelemahan pelan ini sehingga ia diketepikan oleh pihak takaful untuk diteruskan?

#### KESESUAIAN OPERASI TAKAFUL WAKAF DALAM PASARAN SEMASA

Kajian lepas berkaitan operasi takaful wakaf telah dilakukan oleh beberapa orang pengkaji seperti Asmak Ab Rahman (2011), Setiawan (2010), al-Syubaili (2009), Abu Zaid (2009) dan Ashraf Md Hashim (2007).

Ashraf (2007) dan Asmak Ab Rahman (2011) telah mempersoalkan had jumlah keinginan wakaf yang sesuai bagi setiap penyertaan. Hal ini kerana, adakah dana takaful yang terkumpul di dalam akaun khas peserta itu mencukupi untuk disediakan bagi satu-satu tuntutan yang besar. Di dalam kontrak takaful wakaf tidak dinyatakan dengan terperinci soal ini.

Apabila seorang peserta membuat cagaran sebanyak 100 juta untuk wakaf dan dia akan bayar bayaran ansuran 10 juta setiap tahun untuk setiap bulan selama 10 bulan. Selepas bayaran pertama, peserta ditimpa musibah. Ini bermakna baki 90 juta akan dibayar kepada penerima wakaf daripada akaun khas peserta. Apakah akaun khas peserta mampu untuk membuat pembayaran yang terkait? Apakah tindakan syarikat dari sudut syariat untuk menyelesaikan kelemahan ini?

Terkait dengan masalah ini, al-Syubaili (2009) menyatakan keharusan untuk membuat pinjaman secara *qard hasan* iaitu pinjaman tanpa faedah melalui akaun tabungan takaful. Menurut beliau, dana juga boleh diperoleh dengan membuat pinjaman daripada dana wakaf kerana dana tersebut mempunyai tanggungan kewangan sebagai ganti menanggung komitmen. Hal ini turut dicadangkan oleh Shouib Khazanda (2007).

Selain itu, ketidakmampuan ini dapat ditutup dengan menjalankan perniagaan tangguh (*bai' ajil*) di antara syarikat dan dana dengan dana (tabung) menjual barang secara tangguh kemudiannya mudir menjualnya kembali secara tunai. Dana juga boleh dibiayai melalui pihak ketiga dengan mendapat jaminan daripada syarikat pengendali takaful.

Setiawan (2010) menambah, ketidakmampuan boleh ditampung melalui operasi retakaful. Hal ini kerana, retakaful adalah asas untuk melindungi industri takaful agar dapat menghadapi risiko-risiko yang besar yang berlaku pada satu-satu masa. Tambah beliau, amalan retakaful dapat dikongsi risiko-risiko yang dialami oleh pengendali takaful. Justeru timbul persoalan, jika kaedah-kaedah yang disebutkan dapat membantu untuk memberikan jalan untuk menyelesaikan, bagaimanakah cadangan tersebut dapat diimplementasikan dalam realiti sebenar?

Berdasarkan kajian yang dilakukan, keperluan kepada pengkaji untuk memperincikan lagi kajian yang telah dilakukan serta mencari alternatif yang sesuai bagi memastikan pelan takaful wakaf ini dapat diguna semula dalam pasaran kewangan semasa kerana statistik membuktikan faedah dan ruang besar kepada semua yang terlibat. Terdapat cadangan daripada Asmak (2011) untuk mengatasi masalah takaful wakaf dengan cara menyediakan akaun untuk wakaf yang dikenali sebagai additional waqf rider. Model ini diharapkan dapat memberikan nafas baru

kepada produk ini untuk masuk semula ke dalam pasaran kewangan semasa.

### ANALISIS SOROTAN LITERATUR

Bab ini dianalisis berdasarkan kepada dua pecahan, iaitu analisis terhadap prinsip dan kontrak takaful wakaf dan bentuk operasi takaful wakaf.

Berdasarkan sorotan kajian yang telah dilakukan, usaha untuk menggabungkan wakaf di dalam takaful telah dijalankan di Pakistan dengan menggunakan model *wakalah* wakaf. Dana yang terbentuk adalah usaha daripada awal pemegang saham kemudiannya disertai oleh peserta-peserta yang berkeinginan menjadi ahli wakaf. Sumber dana menjadi besar setelah keuntungan yang diperoleh akan didepositkan ke dalam dana dan segala kerugian yang dialami oleh peserta akan ditanggung oleh dana wakaf. Lebihan dana yang diperoleh akan dijadikan rizab bagi menampung sebarang kerugian, dibahagi sesama peserta dan syarikat dan digunakan untuk tujuan

amal. Takaful wakaf yang dijalankan di Malaysia menggunakan kaedah yang sedikit berbeza. Prinsip *mudarabah* dijalankan bersama wakaf. Peserta telah menetapkan niat untuk berwakaf dengan segala manfaat yang telah diperoleh akan disalurkan terus kepada penama wakaf apabila telah matang atau mati sebelum tarik matang atau penarikan diri sebelum tarikh matang. Persoalan yang timbul di dalam kontrak *mudarabah* adalah dalam isu kerugian sebarang pelaburan dan perniagaan. Keperluan untuk wujud jaminan terhadap modal daripada *mudarib* untuk mengatasi sebarang kerugian yang akan menghalang niat peserta untuk berwakaf. Selain itu, isu penerimaan wakaf yang melebihi 1/3 juga timbul yang menjadi salah satu punca produk pelan takaful wakaf ini terkubur setelah kejayaan yang memberangsangkan pada tahun 2002-2004 lalu. Keperluan untuk melihat kontrak syariah yang dijalankan dengan lebih terperinci bagi memastikan kontrak ini bersih dari sebarang unsur *gharar*, *maysir* dan *riba*.

#### a. Prinsip dan Kontrak Takaful Wakaf

No	Penulis	Hasil Kajian
1.	Mangrio, Shakun Ashoka (2007), Muhammad Imran (2007), Shouib Khanzada (2007), Jamil Akhtar Khan (2009), Amara Gondal (2010)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Takaful Wakaf di Pakistan terbentuk melalui dana yang telah dibentuk oleh pemegang saham. Peserta juga menyumbang untuk tujuan menjadi ahli dana.</li> <li>Sumbangan yang diterima akan digabungkan dan dibuat pelaburan. Keuntungan pelaburan akan didepositkan ke dalam dana.</li> <li>Sebarang kerugian akan ditanggung oleh dana.</li> </ul>
2.	Azman (2008), Abu Sattar Abu Ghudah (2008).	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bergantung pada hukum wakaf. Mengguna pakai prinsip sumbangan atas harta wakaf yang tidak dianggap sebagai wakaf.</li> </ul>
3.	Mohd Fauzi (2006), Ashraf (2007), Asmak (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menunjukkan prestasi yang memberangsangkan dari golongan muda.</li> <li>Kemudahan untuk berwakaf dengan nilai wakaf tunai serendah RM10 selama 5 tahun.</li> </ul>
4.	Yusof Ramli (2008), Abu Sattar Abu Ghudah (2008), Faris Masdur (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keuntungan yang diperoleh daripada pelaburan dana dari akaun peserta dan akaun khas peserta dibahagikan mengikut kadar yang disepakati oleh perjanjian</li> </ul>
5.	Ahsraf (2007), Asmak (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kerugian dalam kontrak <i>mudarabah</i> tidak dijelaskan menyebabkan nilai wakaf akan berkurangan jika kerugian berlaku.</li> </ul>
6.	LuqmanulHakim, Ashraf, Zaharuddin, Aznan (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penggunaan jaminan terhadap modal oleh <i>mudarib</i>. Memerlukan syarat-syarat khusus bagi penggunaan jaminan.</li> </ul>

## b. Kesesuaian operasi takaful wakaf dalam pasaran semasa

No	Penulis	Hasil Kajian
1.	Asharaf (2007), Asmak (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiada had maksimum wakaf ditetapkan.</li> <li>• Proses penajaan jaminan bagi pampasan yang tinggi diluar kemampuan akaun takaful wakaf.</li> </ul>
2.	Shouib Khazanda (2007), al-Syubaili (2009)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keharusan untuk membuat pinjaman tanpa faedah (<i>qard hasan</i>) melalui tabung dana takaful.</li> <li>• al-Syabaili juga mencadangkan penggunaan kaedah <i>bai ajil</i> dan pembiayaan dari pihak ketiga ketika berhadapan dengan kesulitan kewangan</li> </ul>
3.	Setiawan(2010)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cadangan re-Takaful dalam usaha mengatur risiko pengendali takaful.</li> </ul>

Melalui kajian-kajian lepas yang dilakukan, didapati kegagalan pelan takaful wakaf di Malaysia digunakan adalah disebabkan oleh ketidakjelasan kontrak dalam isu penajaan jaminan ketika berhadapan dengan situasi tuntutan yang tinggi. Akaun khas peserta yang digunakan tidak mencukupi bagi membayar pampasan secara tidak langsung menghalang usaha untuk berwakaf. Hal ini kerana dana untuk wakaf juga diperoleh daripada akaun ini setelah waktu matang atau mati sebelum tarikh matang atau penarikan diri sebelum tarikh matang. Terdapat cadangan daripada ulama-ulama untuk menggunakan kaedah pinjaman tanpa faedah dan kaedah jual beli tangguh. Selain itu, pembiayaan dapat dicadangkan melalui pihak ketiga yang mendapat jaminan daripada syarikat pengendali takaful. Selain itu, usaha untuk menampung kelemahan ini dapat dicadangkan melalui re-Takaful sebagai pengatur risiko apabila berhadapan dengan sebarang risiko yang besar seperti ini.

Justeru, berdasarkan analisis kedua-kedua isu ini, dapat diketahui bahawa menjadi satu keperluan untuk memperhalusi setiap cadangan dan melihat kesesuaian terbaik bagi mengatasi kelompangan yang wujud dalam usaha untuk mengembalikan semula pelan takaful wakaf di pasaran dengan melihat apakah mekanisme atau model yang terbaik yang akan digunakan atau mungkinkah Syarikat Takaful Malaysia Berhad perlu untuk menggunapakai kontrak *wakalah* seperti yang diamalkan di Pakistan bagi mengintegrasikan lagi wakaf melalui takaful ini.

## KESIMPULAN

Berdasarkan literatur terhadap kajian-kajian lepas, satu kajian perlu dilakukan untuk mengatasi isu-isu yang membelenggu perjalanan takaful wakaf yang lepas dengan mencari alternatif terbaik yang lebih fleksibel dan koheren dengan situasi pasaran kewangan semasa. Justeru kajian khas perlu untuk dijalankan bagi memastikan pelan ini boleh diguna semula memandangkan kepada kelebihan-kelebihan yang diperoleh serta manfaatnya besar kepada umat Islam khususnya.

## RUJUKAN

- Abd Sattar Abu Ghudah. 2008. Nizam al-ta'min al-takafuli min hilal waqf (badil 'an al-ta'min min hilal iltizam al-tabarru'). *Nadwah 'Alamiah Hawla al-Ta'min al-Ta'wuni min Hilal Nizam Waqf*: 1-14.
- Akhter, Waheed. 2010. *Takaful Models and Global Practices*. Lahore: COMSATS Institute of Information Lahore, Pakistan.
- Amara Gondal. 2010. *Family Takaful*, 21 September.
- Anon. 2012. Rating Takaful (Shari'ah Compliant) Insurance Companies. *A.M Best Methodologi*, 10 Januari.
- Ashraf Md Hashim. 2007. The collection of waqf through insurance companies: a critical analysis of the Malaysian experience. *Review of Islamic Economic* 1(11): 64-72.
- Asmak Ab Rahman. 2009. Exploring shariah views on the practice of takaful company reinsurance with reinsurance Company. *Isra Syariah Conference on Takaful*.
- Asmak Ab Rahman, Wan Marhaini Wan Ahmad. 2011. The concept of waqf and its application in an Islamic insurance product: the Malaysian experience. *Arab Law Quaterly* (25): 203-219.



- Azman Mohd Nor. 2008-2009. Takaful: analisis terhadap konsep dan akad. Prosiding Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam.
- Choudhury, M. A. 1983. Insurance and investment in Islamic perspective. *International Journal of Social Economics* 13(6): 16-17.
- Faris Masdur. 2011. Daur awqaf fi tamwil muassasat al-ta'min al-takafuli (nahwa namazuj li muassasat ta'min takafuli waqfiah).
- Imran Mangrio, Sanghar, Sindh. [n.d]. Islamic Concept of Insurance.
- Jamil Akhtar Khan. 2009. Takaful - Its origin, definition, justification and present, 9 Mac.
- M.Shoaib Khanzada. 2007. An overview of the issues faced by takaful industry. *SECP Takaful Conference*. 14 Mac 2007.
- Mohd Fauzi Mustaffa. 2006. Peranan takaful dalam penjanaaan wakaf tunai sebagai produk baru wakaf. *Kertas Kerja Konvensyen Wakaf 2006*.
- Mohd Kamal Azman. 1998. Konsep *mudarabah* di dalam sebahagian produk takaful: kajian pelaksanaan berdasarkan pandangan empat madhab. Tesis Sarjana, Jabatan Syariah. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Muhammad Imran Usmani. 2007. Takaful. *SECP Takaful Conference*, 14 Mac.
- Nazneen Halim. 2012. The takaful and re-takaful industry. *Islamic Finance News Supplements* May 2012.
- Safder Jaffer, Farzana Ismail, Jabran Noor, Lindsay Unwin. 2010. Takaful (islamic insurance): concept, challenges, and opportunities. *Millman Research Report* November.
- Siti Mashitoh Mahamood. 2008. Pembentukan Dana Wakaf Menurut Perspektif Syariah dan Undang-undang Serta Aplikasinya di Malaysia.
- al-Syaibili, Yusof Bin Abdullah. 2009. Al-ta'min al-takafuli min hilal al-waqf. *Al-Haiiah al-Islamiah al-'Alamiah liiqtisod wa Tamwil*: 1-47.
- Syed Umar Farooq, Tareeq Saed Chaudry, Farkhr-e-alam, Ghayur Ahmad. 2010. An analytical study of the potential of takaful companies. *European Journal of Economics, Finance and Administration Sciences* (20): 54-75.
- Syeda Shehribano Kazim, Syed Eisar Haider. 2012. Islamic microfinance models and their viability in Pakistan. *Micro Not*, June 2012.
- Yusof Ramli. 2008. *Mudarabah dalam Institusi Kewangan Islam*. UiTM: Pusat Penerbitan Universiti.
- Wan Mohd Al Faizee Wan Ab Rahaman  
\*Salmy Edawati Yaacob  
Jabatan Syariah  
Fakulti Pengajian Islam  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
43600 UKM Bangi  
Selangor D. E.  
MALAYSIA  
  
\*salmy1001@ukm.edu.my

