



INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC BUSINESS

<http://e-journal.uum.edu.my/index.php/ijib>

How to cite this article:

Kamal, A., Mohamad, A. A. S., & Mohamad, M.T. (2020). Model Dana Tambahan Bagi Penawaran Takaful Mikro Kepada Warga Emas. *International Journal of Islamic Business*, 5(2), 48-71.

MODEL DANA TAMBAHAN BAGI PENAWARAN TAKAFUL MIKRO KEPADA WARGA EMAS

¹Asiah Kamal, ¹Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad
& ¹Mohammad Taqiuddin Mohamad

¹Department of Syariah and Economics, Academy of Islamic Studies,
University of Malaya, Malaysia

Corresponding author: asiahkamal510@gmail.com

Received: 23 September 2020 Revised: 30 October 2020 Accepted: 6 December 2020 Published: 31 December 2020

ABSTRAK

Pada tahun 2030, Malaysia di jangka mencapai status negara tua apabila penduduk yang berumur 60 tahun dan ke atas meningkat seramai 5.6 juta orang iaitu 15% daripada jumlah keseluruhan penduduk. Berdasarkan statistik ini, kajian dijalankan untuk mengkaji penawaran takaful mikro kepada warga emas yang perlu ditawarkan menggunakan dana tambahan. Oleh itu, artikel ini merangka model-model dana tambahan bagi penawaran takaful mikro kepada warga emas. Metodologi kajian secara kualitatif digunakan untuk mencapai tujuan kajian yang melibatkan temu bual dengan pengawal selia syarikat takaful, tiga syarikat takaful yang menawarkan produk takaful mikro di bawah inisiatif “Perlindungan Tenang” dan penilai model yang melibatkan wakil industri serta dua orang ahli akademik yang terlibat sebagai penasihat syariah bagi menilai model penggunaan dana yang digunakan. Hasil dapatan kajian telah membentuk model penawaran takaful mikro menggunakan model wakaf dan endowmen, model CSR wakaf, model zakat dan kombinasi dana daripada pelbagai sumber sebagai dana tambahan dalam penawaran takaful mikro kepada warga emas.

Kata Kunci: Takaful Mikro, Warga Emas, Dana Tambahan.

ADDITIONAL FUND MODEL FOR MICRO TAKAFUL OFFERING TO SENIOR CITIZENS

ABSTRACT

By the year 2030, Malaysia is expected to have an ageing population equal to 5.6 million, of which those aged 60 years and above will represent around 15% of the total population. Based on these statistics, a study was conducted to study the offering of micro takaful to senior citizens who need to

be offered using additional funds. Therefore, this article outlines models of additional funds for offering micro takaful to senior citizens. The qualitative research methodology is used to achieve the purpose of research involving interviews with takaful company regulators, three takaful companies offering micro takaful products under the “Perlindungan Tenang” initiative and model evaluators involving industry representatives as well as two academics involved as shariah advisors to evaluate the use of the funds used model. The results of the study have formed a micro takaful supply model using the waqf and endowment model, CSR Waqf model, zakat model, and combination of funds from various sources as additional funds in the offer micro takaful to senior citizens.

Keywords: *Micro takaful, Senior Citizens, Additional Funds.*

PENGENALAN

Penawaran takaful mikro kepada warga emas semakin relevan untuk dibincangkan berdasarkan situasi dan keadaan warga emas yang menghadapi kesukaran di hari tua disebabkan faktor kewangan, sosial, fizikal dan psikologi (Malaysiakini, 2018). Namun, skim takaful mikro yang terdapat di pasaran kini tidak turut sama menasarkankan warga emas walaupun jangka hayat penduduk di negara ini telah meningkat. Hal ini kerana warga emas mempunyai risiko tinggi dari segi umur dan tahap kesihatan (Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK), 2014). Semakin meningkat usia, semakin tinggi caruman yang perlu dibayar, sejajar dengan risiko tuntutan yang meningkat (AKPK, 2014), syarikat takaful mengambil kira risiko tersebut menyebabkan polisi yang terdapat di pasaran tidak turut sama menasarkankan warga emas. Demikian, dapat dilihat terdapat diskriminasi dalam penawaran skim takaful kepada warga emas seperti yang dilaporkan oleh Institut Penyelidikan Penuaan Malaysia Universiti Putra Malaysia (Institut Penyelidikan Penuaan Malaysia Universiti Putra Malaysia, 2017). Oleh itu, artikel ini akan membincangkan model data tambahan bagi penawaran takaful mikro kepada warga emas.

Definisi Takaful Mikro dan Warga Emas

Definisi Takaful Mikro

Definisi takaful mikro dirujuk daripada kajian insurans mikro. Hal ini kerana takaful mikro belum dibincangkan secara meluas. Tambahan pula, konsep penawaran insurans mikro dan takaful mikro adalah sama. Namun, terdapat perbezaan takaful dan insurans seperti yang diketahui umum iaitu takaful merupakan skim takaful yang menawarkan perlindungan yang menepati konsep Syariah dalam operasinya. Manakala insurans pula merupakan perlindungan yang menggunakan operasi secara konvensional (Jamil Ramly et al., 2010). Oleh itu, terdapat sebahagian besar rujukan dalam perbincangan asal yang merujuk kepada insurans mikro, tetapi menggunakan istilah takaful mikro dalam perbincangan kajian ini tanpa menyentuh berkaitan operasinya. Definisi takaful mikro ditakrifkan sebagai takaful untuk golongan miskin (Tajudeen Olalekan Yusuf, 2012; Seiro Ito dan Hisaki Kono, 2010; Wan Norhayate Wan Daud et.al, 2016). Skim ini merujuk kepada pasaran tertentu yang dikhaskan kepada kumpulan masyarakat yang mempunyai pendapatan rendah (Craig Churchill, 2007) dan golongan miskin (Fatin Nabilah Abdul Wahid dan Kamaruzaman Noordin, 2014; Vishal Pinto, 2015). Tujuan utama takaful mikro diperkenalkan adalah bagi membantu golongan yang berpendapatan rendah supaya turut mempunyai hak untuk mendapatkan perlindungan (*protection*) dan keselamatan (*security*) apabila ditimpa sebarang musibah (Sheila Nu Nu Htay and Nur Shazwani Sadzali, 2015).

Nikunj Kumar Go (2013) menyatakan takaful mikro bertujuan membantu dan bukan untuk mendapatkan keuntungan semata-mata. Definisi takaful mikro bagi Daniel J. Clarke dan Dermot Grenham (2013) merupakan takaful caruman kecil yang mempunyai potensi besar untuk meningkatkan jumlah pemegang polisi atau peserta. Istilah takaful mikro dianggap sinonim dengan

bantuan bersama (James Midgley, 2012). Takaful mikro juga merupakan alat pengurusan risiko yang menanggung kerugian pemegang polisi terhadap risiko tertentu dalam tempoh tertentu sebagai contoh mikro kredit berfungsi untuk melindungi isi rumah daripada kecairan aset untuk membayar pinjaman. Manakala takaful kesihatan pula menghalang kemungkinan daripada menggunakan pinjaman yang diluluskan untuk pembayaran bil hospital dan takaful harta seperti polisi kebakaran dapat menghalang isi rumah daripada risiko tidak dapat membayar semula pinjaman. Oleh itu, takaful mikro berfungsi sebagai mekanisme kemanusiaan, perniagaan atau kedua-dua sekali (Rebekah Yore dan Joanna Faure Walker, 2019). Demikian, takaful mikro boleh diringkaskan sebagai penawaran takaful berkos rendah yang ditawarkan kepada golongan miskin dan berpendapatan rendah dengan tujuan memberi perlindungan risiko yang sesuai kepada golongan ini.

Definisi Warga Emas

Dalam Dasar Warga Tua Negara mendefinisikan “tua” adalah mereka yang berumur melebihi 60 tahun yang dianggap sebagai “tua”. Di negara maju dan membangun pula, mereka yang melebihi 65 tahun dianggap sebagai “tua” disebabkan oleh taraf ekonomi, pendidikan, taraf kesihatan yang lebih tinggi, perkhidmatan kesihatan yang lebih mantap, jangka hayat yang lebih panjang dan sebagainya jika dibandingkan dengan negara yang sedang membangun (Portal Rasmi Bahagian Pasca Perkhidmatan Jabatan Perkhidmatan Awam (JPA), 2018). Hal ini turut dinyatakan oleh Yung-Ping Chen bahawa di negara maju seperti Amerika Syarikat warga emas bermula pada umur 65 tahun (Yung-Ping Chen, 1987). Bagi takrifan mengikut kalendar umur terdapat konsep yang juga sering digunakan iaitu konsep “tua muda” (65-74), “tua-tua” (75-84) dan “paling tua-tua” (>85), konsep ini merupakan salah satu cara mudah untuk mengambil kira umur. Pada kebiasaannya, kumpulan warga emas “tua muda” tidak mempunyai banyak masalah (Portal Rasmi Bahagian Pasca Perkhidmatan JPA, 2018).

TAKAFUL MIKRO KEPADA WARGA EMAS MEMERLUKAN DANA TAMBAHAN DAN KERJASAMA DENGAN INSITUSI LAIN

Penawaran takaful mikro memerlukan dana sokongan daripada kerajaan, zakat, wakaf, tanggungjawab sosial korporat (CSR) dan kombinasi pelbagai sumber yang sesuai seperti yang dapat dibincangkan di bawah ini.

Kerajaan

Penawaran takaful mikro memerlukan dana sokongan daripada kerajaan seperti yang dinyatakan oleh Ahmed MH, takaful mikro memerlukan subsidi daripada kerajaan (Ahmed MH, 2016). James Midgley (2012) pula menyatakan kerjasama yang berkesan dengan pihak kerajaan akan turut membantu menyediakan dana bantuan. Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman (2012) menyatakan penawaran takaful mikro memerlukan sokongan daripada kerajaan untuk menyediakan polisi yang berkaitan dan memerlukan subsidi daripada kerajaan.

Dalam artikel lain oleh Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdur Rahman (2014) juga menyatakan penawaran takaful mikro boleh ditawarkan melalui penguatkuasaan polisi oleh kerajaan untuk membantu golongan miskin melalui takaful mikro dengan menyediakan dana sokongan daripada subsidi untuk dicarum secara bulanan kepada kumpulan ini. Kajian oleh Oscar Joseph Akotey, Kofi A. Osei dan Albert Gemegah (2011) menegaskan bahawa sokongan agensi kerajaan sangat diperlukan untuk meningkatkan permintaan insurans mikro di Ghana.

Selain itu, dalam kedua-dua penulisan artikel oleh Haslifah Mohamad Hasim (2014 a) (2014 b) juga menyatakan takaful mikro memerlukan dana sokongan daripada kerajaan. Michal Matual et.al, insurans mikro dapat ditawarkan pada harga diskaun dengan menggunakan dana subsidi daripada kerajaan sebagai kaedah sementara untuk mempromosikan pembangunan pasaran (Michal Matual

et.al, 2013). Oleh itu, sokongan yang diperlukan bukan hanya sokongan dana daripada kerajaan. Malah, sokongan yang diperlukan daripada kerajaan berbentuk penguatkuasaan, promosi, peraturan dan undang-undang berkaitan polisi takaful mikro supaya dapat meningkatkan penawaran takaful mikro.

Zakat dan Wakaf

Said Adekunle Mikail, Muhammad Ali Jinnah Ahmad, Salami Saheed Adekunle dalam kajiannya menyatakan integrasi yang berkesan bagi dana zakat dan wakaf dalam takaful mikro untuk menyokong kewangan akan memberi kesan positif kepada kehidupan ahli masyarakat yang kurang bernasib baik (Said Adekunle Mikail, Muhammad Ali Jinnah Ahmad, Salami Saheed Adekunle, 2017). Hal ini turut disokong oleh beberapa kajian lain iaitu Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman (2012). Haslifah Mohamad Hasim (2014b) dalam *Microtakaful as an Islamic Financial Instrument, for Poverty Alleviation in Iraq*. Dalam artikel lain oleh Haslifah Mohamad Hasim (2014a) bertajuk *Developing a Conceptual Framework of Microtakaful as a Strategy towards Poverty Alleviation* turut menyatakan penawaran takaful mikro memerlukan dana daripada zakat dan wakaf. Sheila Nu Nu Htay, Nur Shazwani Sadzali dan Hanudin Amin (2015) dalam kajiannya berkaitan takaful kesihatan mikro juga menyatakan dana tambahan daripada zakat dan wakaf. Selain itu, Akhmad Affandi mahfudz, (2017) turut menyatakan dana zakat dan wakaf adalah alat dana sosial Islam yang menyumbang kepada kewangan sosial. Tambahan, Fleksibiliti menggunakan wakaf tunai dan kemampuan untuk menyumbang oleh semua kategori kelas ekonomi dalam masyarakat telah menyumbang kepada popularitinya di seluruh dunia Muslim (Abubakar Yusuf Sanyinna, Hydzulkifli Hashim dan Muhammad Farihal Osman, 2018).

Dalam artikel lain oleh Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman (2014) bertajuk *Asian-African Journal of Economic and Econometrics* menyebut dana zakat sebagai caruman bulanan dalam takaful mikro untuk golongan miskin. Hal ini, turut disokong oleh Ahmed MH (2016) dalam kajiannya sumber dana tambahan daripada zakat. Dalam kedua-dua kajian Haslifah Mohamad Hasim (2014a; 2014b) turut menyebut sumber zakat bukan hanya dalam negara. Bahkan turut melibatkan organisasi zakat antarabangsa sebagai sumber dalam takaful mikro. Wendy J. Werner, pula menyatakan takaful mikro memerlukan kewangan yang berdaya maju dengan mempunyai penyumbang untuk memberi sumbangan jangka panjang dengan menyediakan dana endowmen (2009).

Tanggungjawab Sosial Korporat (CSR)

Berdasarkan kajian Sheila Nu Nu Htay, Nur Shazwani Sadzali dan Hanudin Amin (2015), takaful kesihatan mikro boleh ditawarkan sebagai sebahagian daripada tanggungjawab sosial korporat (CSR) oleh syarikat takaful. Hal ini, turut disokong dalam penulisan Ahmed MH (2016) yang menyatakan penawaran takaful mikro memerlukan sumbangan daripada organisasi yang dianggap sebagai tanggungjawab sosial korporat oleh syarikat takaful.

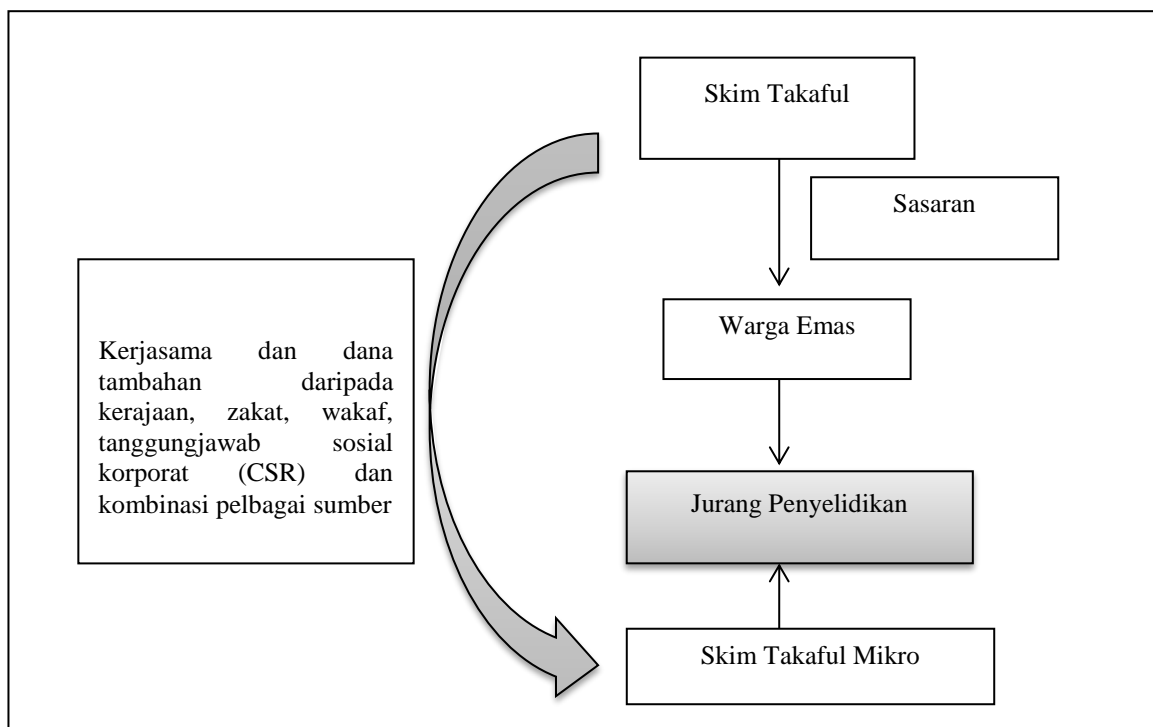
Kombinasi pelbagai sumber yang sesuai

Penawaran takaful mikro memerlukan dana sokongan daripada pelbagai sumber iaitu sumbangan boleh didapati daripada organisasi, individu dan pelanggan takaful sendiri. Ahmed MH (2016) menyatakan penawaran takaful mikro boleh didapati sumbangan daripada organisasi. James Midgley (2012) pula menyatakan penawaran takaful mikro memerlukan kerjasama yang berkesan dengan firma komersial, agensi pembangunan antarabangsa, organisasi bukan kerajaan yang besar dan penderma antarabangsa akan turut membantu menyediakan dana sokongan. Haslifah Mohamad Hasim (2014b) dalam *Microtakaful as an Islamic Financial Instrument, for Pverty Alleviation in Iraq* menyatakan dana sokongan daripada sumbangan dana perkongsian sumber-sumber yang sesuai diurus oleh syarikat takaful atau insitusi takaful mikro.

Dalam artikel lain oleh Haslifah Mohamad Hasim (2014a) juga bertajuk *Developing a Conceptual Framework of Microtakaful as a Strategy towards Poverty Alleviation* menyatakan sumbangan daripada badan bukan kerajaan (NGO) dan sumbangan daripada agensi. Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman (2012) menyatakan dana boleh diperolehi institusi kebajikan yang berkaitan untuk membayar caruman kepada golongan ini. Christian Biener dan Martin Eling (2012), organisasi penderma boleh terlibat dalam pasaran insurans mikro, dana yang diperolehi mempunyai potensi besar untuk membantu skim takaful mikro mencapai skala operasi yang diperlukan. Hal ini, boleh dicapai dengan menyediakan modal dan pengetahuan kepada syarikat takaful mikro sendiri atau perantara dan institusi penyelidikan untuk memajukan pengetahuan perniagaan dan kapasiti.

Selain itu, sumbangan juga boleh didapati daripada individu seperti yang dinyatakan Wendy J. Werner (2009) penawaran takaful mikro memerlukan sumbangan daripada penderma. Yi (Kitty) Yao (2013), program insurans kesihatan mikro telah ditubuhkan dengan bantuan kewangan daripada penderma dengan harapan program-program ini akan berterusan dalam jangka masa panjang. Dana sokongan boleh didapati daripada pelanggan takaful seperti yang dinyatakan oleh Patty Jansen dalam kajiannya terdapat kesediaan dikalangan pelanggan untuk menyumbang kepada insurans mikro melalui sebuah syarikat insurans yang membantu menubuhkan projek insurans mikro di Belanda, hal ini menunjukkan peranan syarikat insurans boleh bertindak sebagai perantara antara penderma dan pelanggan (Patty Jansen, Tobias Gössling dan Toon Bullens, 2011). Marleen Dekker dan Annegien Wilms (2010), premium yang dibayar oleh pelanggan sektor tidak formal tidak mencukupi untuk menampung semua kos *microcare*. Oleh itu, bantuan premium yang dibayar oleh pelanggan dalam sektor formal digunakan menampung kos tersebut.

Berdasarkan kajian literatur penawaran takaful mikro kepada warga emas memerlukan dana tambahan daripada kerajaan, zakat, wakaf, tanggungjawab sosial korporat (CSR) dan kombinasi pelbagai sumber dana supaya skim ini dapat ditawarkan secara meluas dan mampu dimiliki dengan pelbagai latar belakang taraf kewangan masyarakat. Ringkasan jurang penyelidikan dapat digambarkan seperti rajah berikut:



Rajah 1. Ringkasan Jurang Penyelidikan (Asiah Kamal, Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad, Mohammad Taqiuddin Mohamad, 2017).

METODOLOGI

Metodologi kajian dilakukan secara kualitatif untuk mencapai tujuan kajian ini yang melibatkan temu bual dengan pengawal selia syarikat takaful, tiga syarikat takaful yang menawarkan takaful mikro dibawah inisiatif Perlindungan Tenang dan tiga penilai daripada wakil industri, pensihat Syariah bagi Wakaf Selangor Muamalat dan Zurich Takaful. Maklumat informan temu bual dapat disenaraikan seperti berikut:

Pengawal selia Syarikat Takaful

Bank Negara Malaysia (BNM) merupakan pengawal selia bagi industri insurans dan takaful di negara ini. Maklumat temu bual dengan pengawal selia adalah seperti maklumat berikut:

Jadual 1:

Maklumat Temu Bual dengan Pengawal Selia

Institusi	Kod	Jawatan	Jabatan	Kaedah
Bank Negara Malaysia (BNM)	BNM	Penganalisis	Perbankan Islam dan Takaful	Individu secara bersemuka

Catatan: Olahan penyelidik berdasarkan kajian lapangan

Berdasarkan jadual, penyelidik telah menjalankan temu bual dengan penganalisis jabatan Perbankan Islam dan Takaful secara bersemuka dengan informan. Temu bual yang dijalankan bagi pengetahuan inisiatif yang diberikan oleh pengawal selia kepada syarikat takaful bagi penawaran takaful mikro kepada warga emas di negara ini.

Syarikat Takaful menawarkan Takaful Mikro di bawah Perlindungan Tenang

Kajian lapangan telah dijalankan dengan tiga syarikat yang menawarkan produk takaful mikro di bawah inisiatif Perlindungan Tenang (Informan BNM, 2019). Berikut merupakan senarai jawatan, jabatan dan kaedah temu bual yang telah dilakukan dengan ketiga-tiga syarikat takaful:

Jadual 2:

Senarai Informan Produk Takaful Mikro Perlindungan Tenang

Syarikat	Produk	Kod	Jawatan	Jabatan	Kaedah
S1	A	Informan A1	Penolong Pengurus	Pemasaran Produk	Individu secara bersemuka
S2	B	Informan B1	Ketua	Pemasaran, Takaful Mikro dan CSR	Kumpulan secara bersemuka
		Informan B2	Pengurus	Pemasaran, Takaful Mikro dan CSR (Produk)	
		Informan B3	Pengurus	Pemasaran, Takaful Mikro dan CSR (CSR)	
		Informan B4	Pengurus	Syariah	Individu secara bersemuka

S3	C	Informan C1	Naib Presiden	Bancatakaful	Individu secara bersemuka
		Informan C2	Naib Presiden	Syariah	Individu secara bersemuka

Catatan: Olahan penyelidik berdasarkan kajian lapangan

Berdasarkan jadual, temu bual telah dijalankan dengan informan daripada syarikat takaful yang di kod sebagai S1, S2 dan S3 adalah secara bersemuka dengan kesemua informan. Temu bual yang dilakukan bagi mengetahui produk penawaran takaful mikro yang ditawarkan di bawah inisiatif Perlindungan Tenang seperti strategi penawaran, manfaat produk, sambutan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan.

Penilai Model

Penilaian model melibatkan pengamal industri, ahli akademik yang terlibat sebagai penasihat syariah bagi penilaian model dana tambahan. Penilai daripada pengamal industri menggunakan kod P1, penilai daripada penasihat syariah Wakaf Selangor Muamalat menggunakan kod P2 dan penilai daripada penasihat syariah Zurich Takaful menggunakan kod P3.

Jadual 3:

Senarai Penilai Model

Syarikat	Kod	Jawatan	Jabatan	Kaedah Penilaian
Syarikat S3	P1	Naib Presiden	Syariah	Individu secara bersemuka
Penasihat Syariah	Kod	Ahli Akademik Bidang	Jabatan	Kaedah Penilaian
Wakaf Selangor Muamalat	P2	Wakaf	Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya	Individu secara bersemuka
Zurich Takaful	P3	Wakaf dan Zakat	Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya	Individu secara bersemuka

Catatan: Olahan penyelidik berdasarkan kajian lapangan

Berdasarkan jadual, penyelidik telah menjalankan temu bual dengan penilaian model secara bersemuka dengan ketiga-tiga penilai. Penilaian model dinilai berdasarkan model-model yang telah dibina oleh penyelidik berdasarkan analisis kajian lepas dan kajian lapangan yang telah dilakukan. Model-model nilai berdasarkan penggunaan dana wakaf dan endowmen; CSR Wakaf, zakat dan pelbagai sumber dana yang dinilai satu persatu terhadap penggunaan dana tersebut oleh penilai.

PENAWARAN TAKAFUL MIKRO DI BAWAH INISIATIF PERLINDUNGAN TENANG

Bank Negara Malaysia (BNM) dengan kerjasama syarikat takaful telah melakukan inisiatif untuk menawarkan takaful mikro di bawah Perlindungan Tenang. Berikut merupakan kelebihan penawaran produk takaful mikro di bawah inisiatif ini (Malaysian Takaful Association (MTA), 2019).

- i. Berpatutan (*affordable*): sumbangan yang rendah.
- ii. Ringkas (*simple*): sijil penyertaan takaful ringkas dan mudah untuk difahami.
- iii. Mudah untuk menyertai (*easy to purchase/participate*): penyertaan adalah dalam talian secara *online*, syarikat takaful atau ejen dan juga boleh didapati di cawangan bank terpilih dan telefon mudah alih.

- iv. Proses tuntutan yang mudah (*easy claims process*): tuntutan dengan dokumentasi lengkap akan dibayar dalam tempoh lima hari bekerja.

Berikut merupakan kelebihan penawaran produk takaful mikro di bawah Perlindungan Tenang oleh tiga-tiga syarikat takaful yang telah mengambil bahagian dalam inisiatif ini (Informan BNM, 2019).

Produk A

Produk A ditawarkan oleh syarikat S1 adalah pelan takaful keluarga bertempoh 1 tahun yang menyediakan perlindungan kematian. Pelan ini terbuka kepada individu berumur 16 hingga 55 tahun (laman rasmi syarikat S1, 2019). dan boleh disertai dalam talian secara *online* (Informan A1, 2019). Caruman yang perlu dibayar adalah sebanyak RM 40 secara tahunan bagi amaun perlindungan minimum RM10,000 (laman rasmi syarikat S1, 2019). Pilihan amaun perlindungan bermula daripada jumlah minimum sebanyak RM10,000 sehingga jumlah maksimum sebanyak RM30,000 (laman rasmi syarikat S1, 2019). Berikut merupakan ringkasan maklumat produk A

Jadual 4:

Ringkasan Maklumat A

No.	Butiran	Penerangan
1	Had umur penyertaan	Umur 16-55 tahun
2	Had umur perlindungan	Sehingga umur 55 tahun
3	Manfaat	Kematian
4	Anggaran jumlah caruman minimum	RM40 setahun bagi amaun perlindungan minimum RM10,000
5	Jumlah Perlindungan	RM 10,000/RM 15,000/RM 20,000/ RM 25,000/RM 30,000 *Tertakluk kepada maksimum RM30,000 setiap hayat
6	Saluran Penawaran	Talian secara <i>online</i>

Catatan: (temu bual A1, 2019) dan (laman sesawang syarikat S1, 2019)

Produk B

Produk B ditawarkan oleh syarikat S2 adalah pelan takaful keluarga bertempoh yang mampu dimiliki dan boleh diperbaharui setiap tahun. Produk B boleh diperbaharui sehingga umur 70 tahun iaitu umur pada hari lahir akan datang. Penyertaan terbuka kepada warganegara Malaysia atau penduduk tetap yang sedang menetap di Malaysia berumur dari 19 hingga 60 tahun pada hari lahir akan datang (laman rasmi syarikat S2, 2019). Produk B boleh didapati dalam talian secara *online* (Informan B1, 2019). Perlindungan yang ditawarkan adalah kematian atau hilang upaya menyeluruh dan kekal (TPD) (laman rasmi syarikat S2, 2019).

Anggaran amaun sumbangan sebanyak RM50 setahun (laman rasmi MTA, 2019), amaun sumbangan sebenar adalah tertakluk kepada umur, status kesihatan, amaun perlindungan, pekerjaan dan jantina (laman rasmi syarikat S2, 2019). Pembayaran sumbangan sehingga tamat tempoh sijil dan amaun sumbangan akan bertukar apabila umur bertambah (laman rasmi syarikat S2, 2019). Jumlah perlindungan minimum RM20,000 sehingga 500,000 (laman rasmi syarikat S2, 2019). Berikut merupakan ringkasan maklumat produk B.

Jadual 5:

Ringkasan Maklumat Produk B

No.	Butiran	Penerangan
1	Had umur penyertaan	Umur 19-60 tahun
2	Had umur	Sehingga umur 70 tahun

No.	Butiran	Penerangan
	perlindungan	
3	Manfaat	Kematian dan hilang upaya menyeluruh dan kekal
4	Anggaran amaun sumbangan	RM50 setahun *Amaun sumbangan sebenar adalah tertakluk kepada umur, status kesihatan, amaun perlindungan, pekerjaan dan jantina **Pembayaran sumbangan sehingga tamat tempoh sijil dan amaun sumbangan akan bertukar apabila umur bertambah
5	Jumlah Perlindungan	RM20,000 sehingga RM500,000 *Berdasarkan temu bual, produk ini menepati Perlindungan Tenang. Namun, bukan hanya golongan B40 yang boleh sertai kerana jumlah perlindungan bergantung kepada amaun peserta yang ingin dilindungi
6	Saluran Penawaran	Talian secara <i>online</i>

Catatan: (temu bual B1, 2019), (laman sesawang syarikat S2, 2019) dan (laman rasmi MTA, 2019)

Produk C

Produk C ditawarkan oleh syarikat S3 merupakan pelan bertempoh dan perlu diperhabarui setiap tahun (Risalah produk C, 2017). Had umur penyertaan adalah pada umur 18-64 tahun (Risalah produk C, 2017). Manfaat perlindungan yang ditawarkan ialah manfaat kematian akibat penyakit, kematian akibat kemalangan, hilang keupayaan kekal menyeluruh, badal haji, wakaf dan perbelanjaan kematian (Risalah produk C, 2017). Kedah penyertaan terbuka kepada individu dan kumpulan (Risalah produk C, 2017). Jumlah caruman minimum bagi pelan individu RM 75 dan jumlah caruman minimum bagi pelan kelompok RM40 (Risalah produk C, 2017). Penyertaan bagi produk ini adalah di cawangan Agro Bank di seluruh Malaysia (Informan C1, 2019). Berikut merupakan ringkasan maklumat produk C.

Jadual 6:

Ringkasan Maklumat Produk C

No.	Butiran	Penerangan
1	Had umur penyertaan	Umur 18-64 tahun
2	Had umur perlindungan	Sehingga umur 64 tahun
3	Manfaat Perlindungan	Manfaat kematian akibat penyakit, kematian akibat kemalangan, hilang keupayaan menyeluruh dan kekal (TPD), badal haji, wakaf dan perbelanjaan kematian
4	Kaedah Penyertaan	Individu dan kumpulan
5.	Jumlah caruman	Pelan terbuka secara individu Pelan 1 RM75, Pelan 2 RM135 dan Pelan 3 RM195 Pelan kelompok secara kumpulan Pelan A RM40, Pelan B RM60
6.	Saluran Penawaran	Cawangan Agro Bank seluruh Malaysia

Catatan: (maklumat berdasarkan risalah yang diperolehi semasa temu bual C1, 2019) dan (laman rasmi Agro Bank, 2019).

Jumlah perlindungan mengikut manfaat dan sumbangan bagi pelan terbuka kepada individu dapat dilihat berdasarkan jadual berikut:

Jadual 7:

Pelan Perlindungan Terbuka kepada Individu

Manfaat/Pelan	Pelan 1 (RM)	Pelan 2 (RM)	Pelan 3 (RM)
Kematian/hilang keupayaan kekal menyeluruh akibat penyakit	13,000	26,000	40,000
Kematian/hilang keupayaan kekal menyeluruh akibat kemalangan	26,000	52,000	80,000
Badal haji	3,500	3,500	3,500
Wakaf	500	500	500
Perbelanjaan kematian serta merta	1,000	1,000	1,000
Sumbangan takaful setahun	75	135	195

Catatan: (maklumat berdasarkan risalah yang diperolehi semasa temu bual C1, 2019) dan (laman rasmi Agro Bank, 2019).

Jumlah perlindungan mengikut manfaat bagi pelan berkelompok kepada kumpulan dapat dilihat berdasarkan jadual berikut:

Jadual 8:

Pelan Perlindungan berkelompok kepada kumpulan

Manfaat/Pelan	Pelan 1 (RM)	Pelan 2 (RM)
Kematian/Hilang keupayaan kekal menyeluruh akibat penyakit	5,000	10,000
Kematian/Hilang keupayaan kekal menyeluruh akibat kemalangan	10,000	15,000
Badal haji	3,500	3,500
Wakaf	500	500
Perbelanjaan kematian serta merta	1,000	1,000
Sumbangan takaful setahun	40	60

Catatan: (maklumat berdasarkan risalah yang diperolehi semasa temu bual C1, 2019) dan (laman rasmi Agro Bank, 2019).

Ringkasan Maklumat bagi Ketiga-tiga Takaful Mikro di bawah Inisiatif Perlindungan Tenang

Jadual 9:

Takaful Mikro di bawah Inisiatif Perlindungan Tenang

Syarikat Takaful	S1	S2	S3
Nama Produk	A	B	C
Saluran	Dalam talian secara <i>online</i>	Dalam talian secara <i>online</i>	Cawangan Agro Bank
Penyertaan	16-55 tahun	19-60 tahun	18-64 tahun (bagi yang berumur 60 tahun ke atas hanya layak 1 pelan sahaja)
Umur	16-55 tahun	19-60 tahun	18-64 tahun (bagi yang berumur 60 tahun ke atas hanya layak 1 pelan sahaja)
Kemasukan	Sehingga umur 55 tahun	Sehingga umur 70 tahun	Sehingga umur 64 tahun
Had Umur Perlindungan	Sehingga umur 55 tahun	Sehingga umur 70 tahun	Sehingga umur 64 tahun
Jumlah Perlindungan	RM10,000/ RM15,000/	RM20,000/ RM30,000	RM13,000 (Pelan 1)/ RM26,000 (Pelan 2)/

	RM20,000/ RM25,000/ RM30,000		RM40,000 (Pelan 3)
Sumbangan	Serendah RM39 setahun (tertakluk kepada umur/ jantina)	Serendah RM50 setahun (tertakluk kepada umur, jantina, status kesihatan dan pekerjaan)	RM75 (Pelan 1)/ RM135 (Pelan 2)/ RM195 (Pelan 3) Tahunan

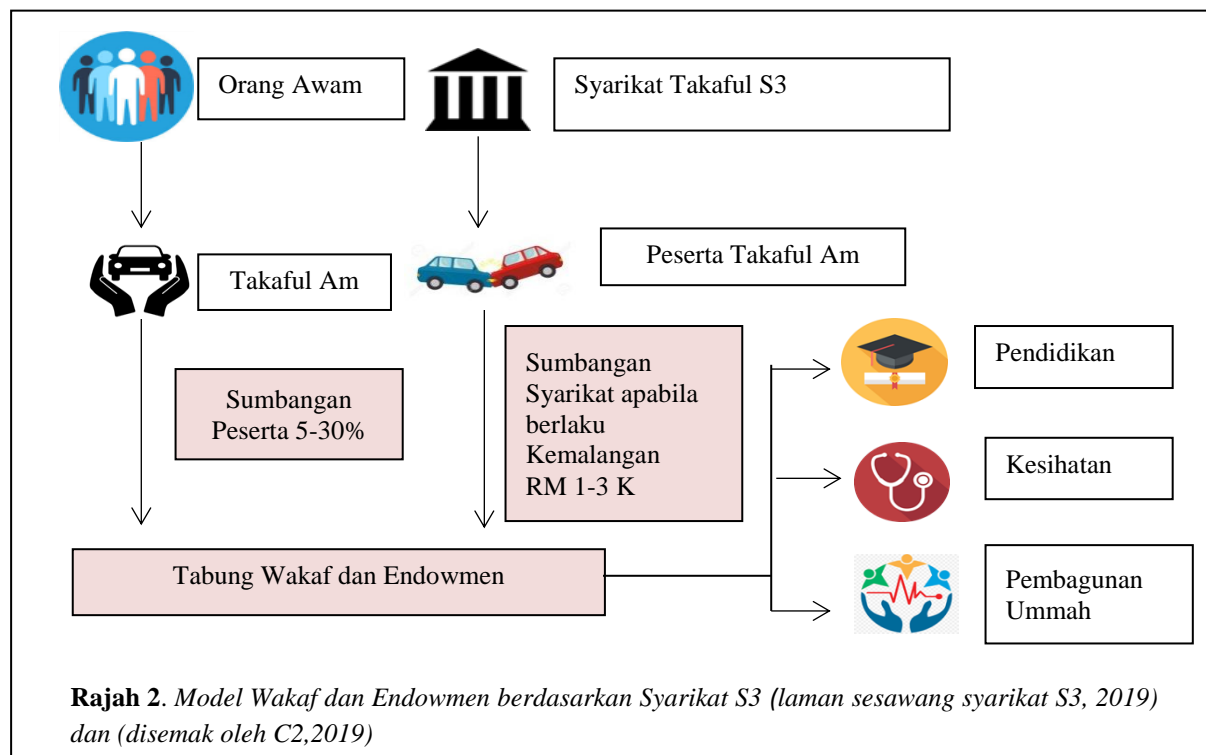
Catatan: (laman rasmi MTA, 2019).

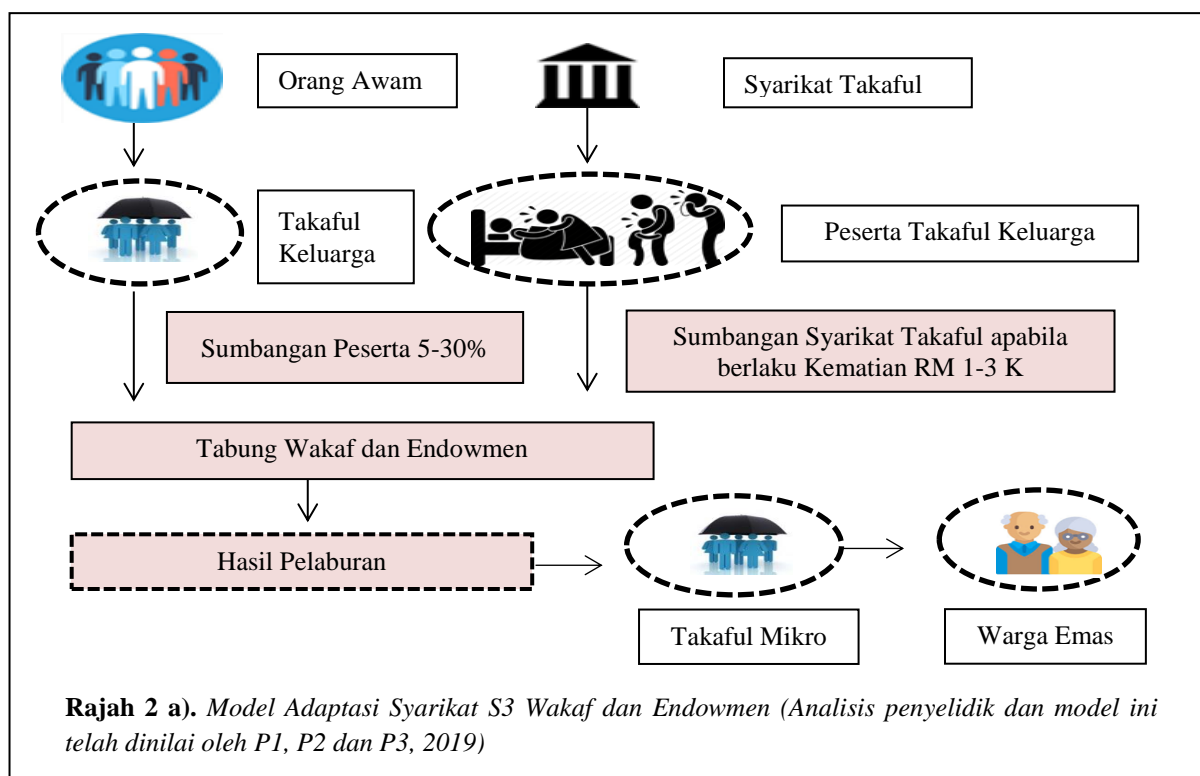
Berdasarkan penawaran takaful mikro di bawah inisiatif Perlindungan Tenang yang terdapat dipasaran dapat dikenalpasti bahawa penawaran takaful mikro yang belum ditawarkan secara inklusif kepada warga emas. Bagi produk A, umur kemasukan 16-55 tahun dan had umur perlindungan sehingga 55 tahun. Produk B pula, umur kemasukan 19-60 tahun dan had umur perlindungan sehingga 70 tahun. Manakala produk C umur kemasukan 18-64 tahun dan umur perlindungan sehingga 64 tahun. Berdasarkan penawaran takaful mikro di bawah inisiatif Perlindungan Tenang hanya produk B dan C boleh disertai oleh warga emas. Bagi produk B menawarkan had umur perlindungan sehingga 70 tahun. Manakala produk C menawarkan had umur perlindungan sehingga 64 tahun. Walaupun produk B dan C boleh disertai oleh warga emas dari sudut umur kemasukan dan had umur perlindungan. Namun, produk ini masih terikat dengan syarat-syarat yang ditetapkan. Oleh itu, produk takaful mikro yang ditawarkan belum inklusif untuk disertai oleh warga emas. Demikian, berdasarkan kajian lepas dan penawaran takaful mikro semasa yang terdapat dipasaran penyelidik merasakan perlu mempunyai model-model khusus sebagai dana tambahan untuk penawaran takaful mikro secara umum dan khususnya untuk penawaran kepada warga emas.

MODEL DANA TAMBAHAN TAKAFUL MIKRO KEPADA WARGA EMAS

Model takaful mikro yang akan di bincangkan menggunakan dana tambahan daripada wakaf, zakat, CSR dan kombinasi pelbagai sumber. Model yang dicadangkan merupakan model adaptasi daripada model sedia ada yang terdapat pasaran. Walaupun terdapat sebahagian model asal bukan bertujuan untuk penawaran takaful mikro.

Model Wakaf dan Endowmen



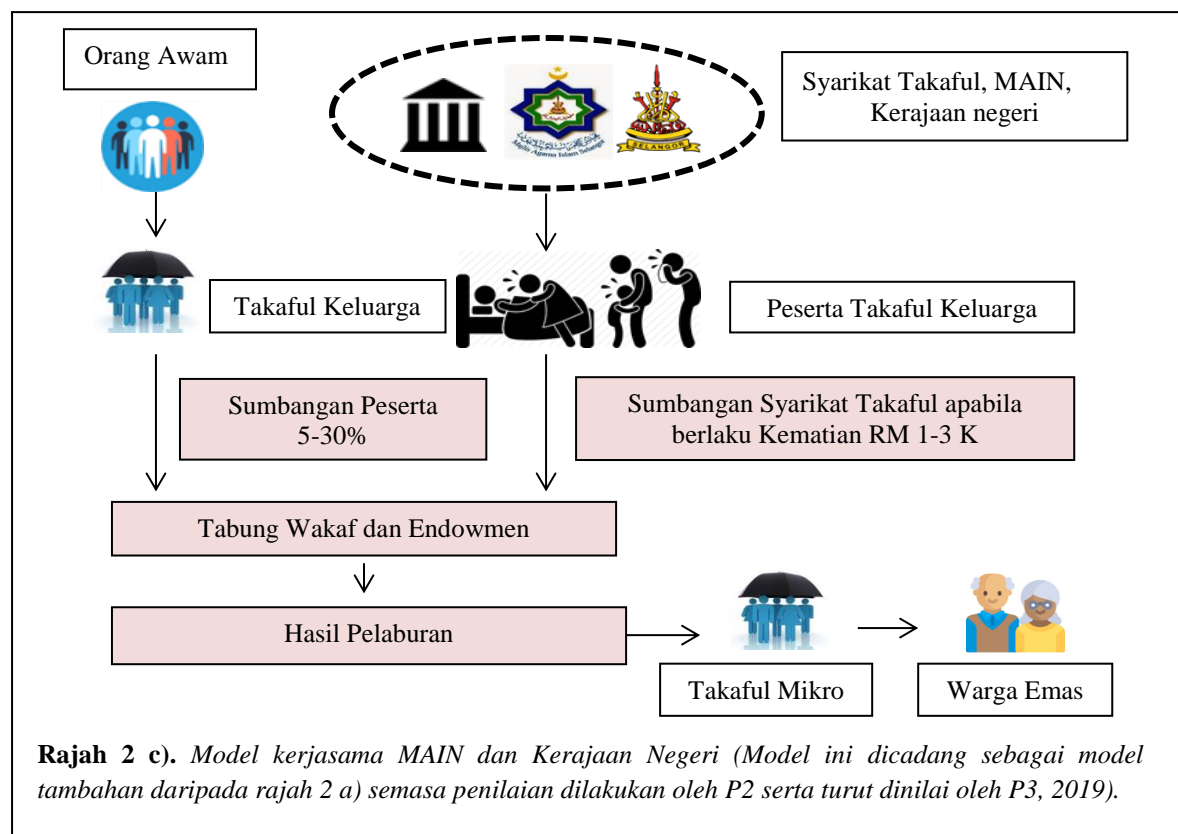
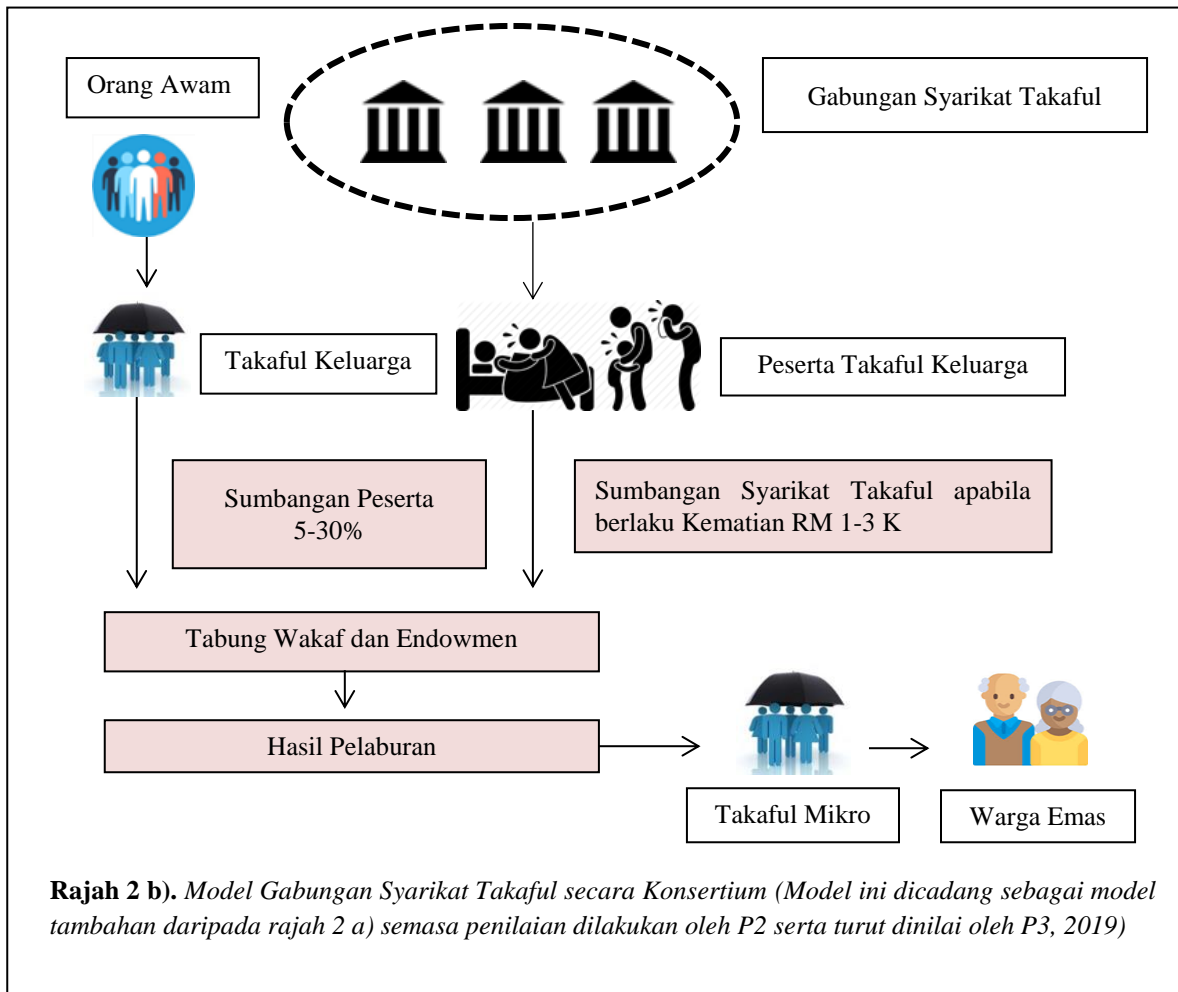


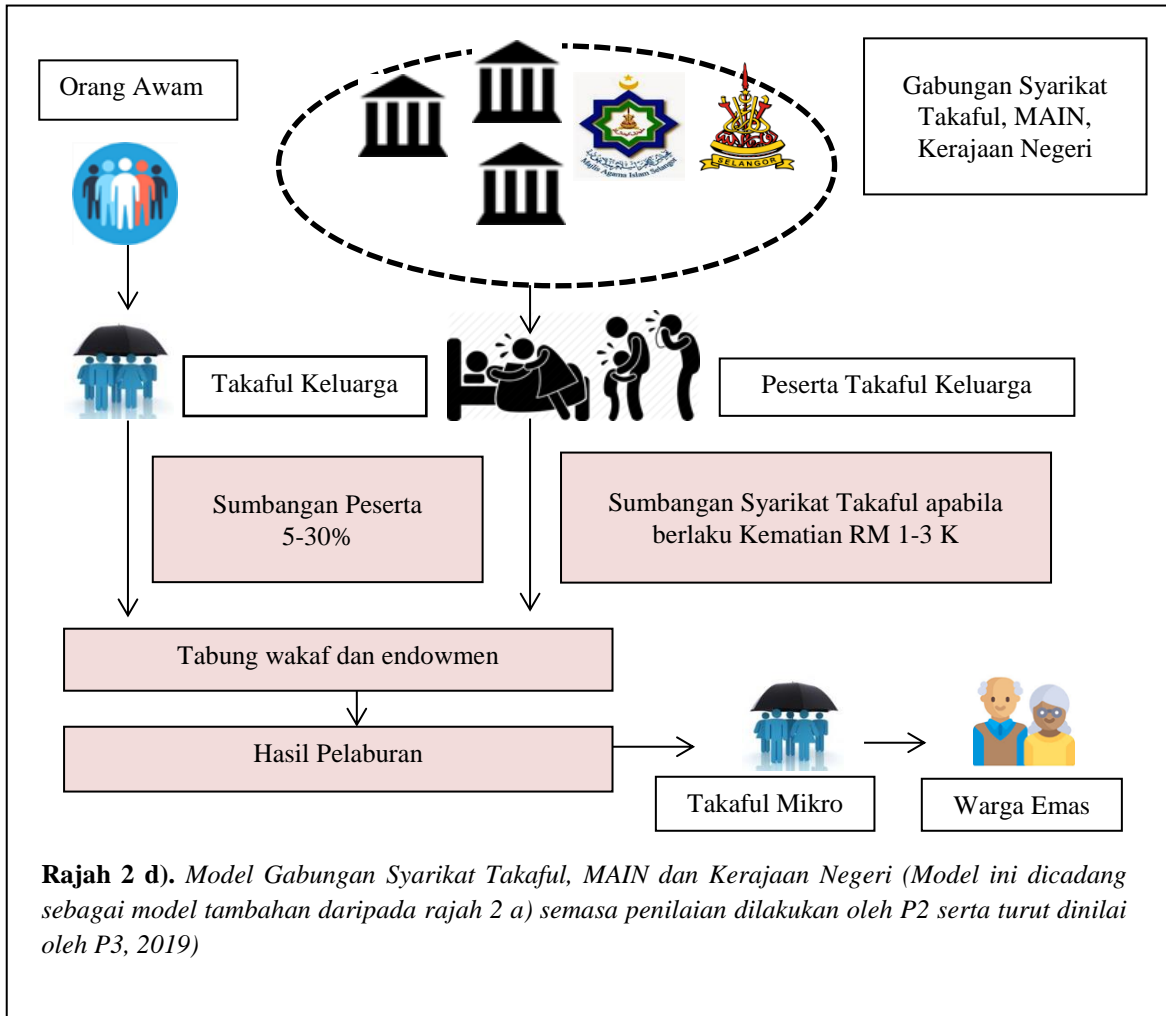
Berdasarkan pelaksanaan di syarikat S3 waqf dan endowmen telah diperkenalkan kepada semua peserta sijil produk individu atau perkhidmatan takaful am bermula 1 April 2019 (laman rasmi syarikat S3, 2019). Penawaran takaful mikro diadaptasi berdasarkan penawaran bagi produk takaful am yang dapat digambarkan seperti Rajah 2. Demikian, model yang sama diadaptasi berdasarkan pelaksanaan di syarikat S3 menggunakan dana wakaf dan endowmen sebagai dana tambahan. Kemudian, syarikat takaful boleh menawarkan takaful mikro kepada warga emas dengan dana tambahan yang di cadangkan. Model ini telah dinilai oleh P1, P2 dan P3 bagi tujuan pelaksanaan dana tambahan bagi penawaran takaful mikro kepada warga emas seperti penilaian berikut:

Berdasarkan penilaian model yang telah dilakukan dengan P1, tabung sedia ada yang terdapat di syarikat S3 disalurkan kepada tabung wakaf dan P1 bersetuju serta turut mendapat idea berdasarkan perbincangan dilakukan dengan penyelidik bahawa terdapat keperluan pada masa akan datang syarikat S3 mempunyai tabung wakaf sendiri supaya dapat disalurkan sendiri dana tersebut seperti yang dilakukan Bank Muamalat yang mempunyai tabung wakaf sendiri yang diurus oleh Wakaf Selangor Muamalat (Penilai P1, 2019).

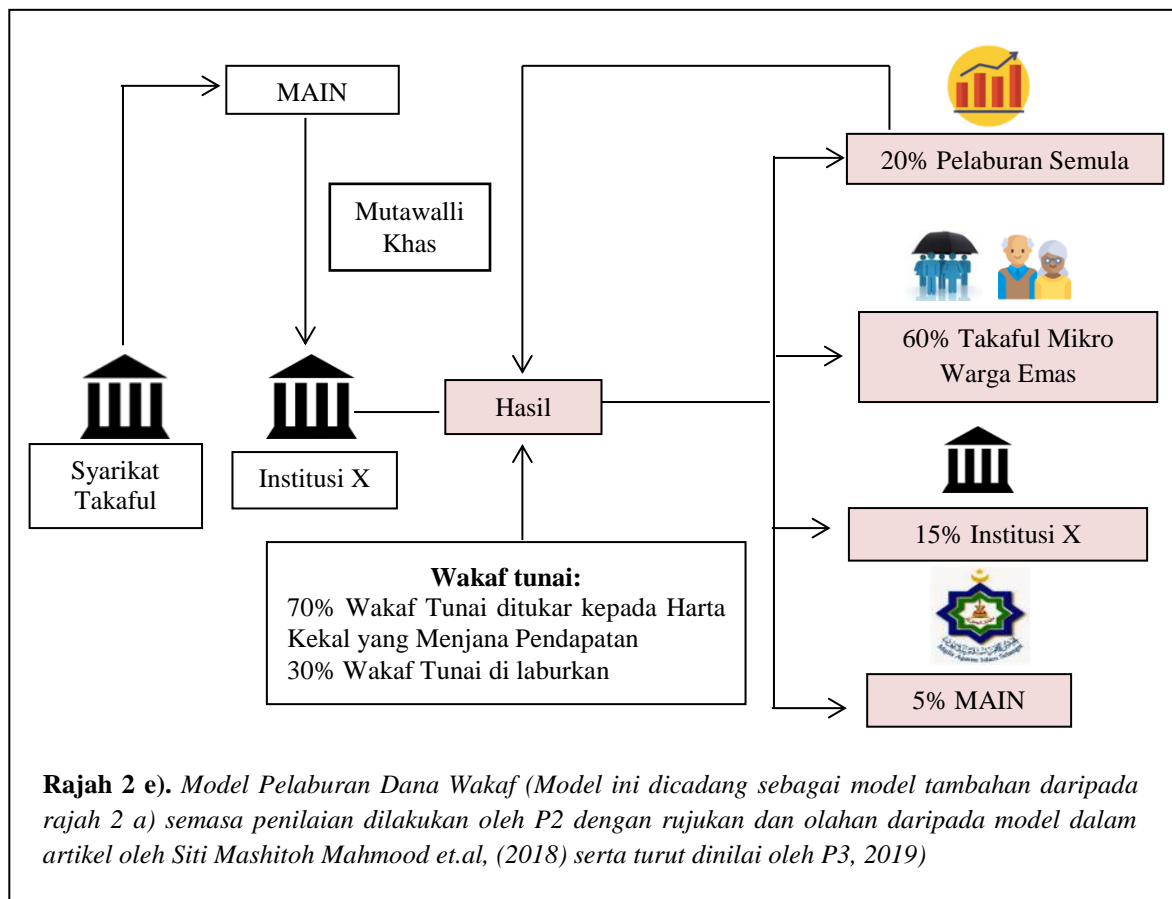
Berdasarkan penilaian oleh P2 dapat dijelaskan bahawa penawaran takaful mikro berdasarkan model adaptasi syarikat S3 wakaf dan endowmen sudah baik dan bagus cadangan ini. Namun, model ini akan menghadapi masalah saiz dana yang kecil. Oleh itu, penilai P2 mencadangkan dana tambahan dapat digabungkan secara konsertium, kerajaan negeri dan kedua-duanya sekali (Penilai P2, 2019).

Berdasarkan penilaian model yang telah dilakukan oleh P2 dapat digambarkan seperti rajah berikut:





Berdasarkan penilaian model P2 juga mencadangkan dana wakaf dilakukan pelaburan iaitu antara pelaburan yang dilakukan adalah dalam *fix deposit* atau sebarang pelaburan yang selamat (Penilai P2, 2019). Cadangan pelaburan yang dicadangkan oleh P2 dengan model pelaburan berdasarkan tulisan oleh Siti Mashitoh Mahmood, Asmak Ab Rahman dan Azizi Che Seman, (2018). Demikian, model penawaran takaful mikro menggunakan dana wakaf dengan dana tambahan daripada hasil pelaburan wakaf dapat digambarkan seperti rajah berikut:



Berdasarkan penilaian model oleh P3, menyatakan model yang dicadangan tiada sebarang masalah atau isu yang berkaitan syarak. Bagi wakaf tunai terdapat dua (2) cara dalam feqah yang dinyatakan oleh P3 iaitu pertama adalah Mazhab Hanafi iaitu wang tunai boleh dilaburkan secara mudharabah. Jadi, wang tadi dimasukkan dalam pelaburan mudharabah, kemudian, jumlah asal itu diwakafkan. Manakala keuntungan diberi kepada penerima manfaat (*beneficiary*). Kedua, wakaf tunai mengikut Mazhab Maliki boleh di buat tabung wakaf daripada tabung wakaf tersebut digunakan untuk diberi pinjaman. Kemudian, dibayar balik. Jadi, tabung tersebut kekal kerana wang tersebut dibayar balik oleh peminjam. Oleh itu, terdapat dua (2) model yang ada bagi wakaf tunai dalam kitab feqah. Manakala, bagi Mazhab Syafie dan Hanbali tidak terima langsung bagi wakaf tunai ini. Berasaskan dua model yang boleh dikembangkan dalam bentuk wakaf korporat ini iaitu daripada mazhab Hanafi dan Maliki. Maka, model yang dicadangkan perlu di pastikan dana wakaf dalam tabung digunakan untuk menjana pendapatan tanpa menggunakan dana asas daripada tabung tersebut supaya dana dapat dikekalkan nilai asasnya (Penilai P3, 2019).

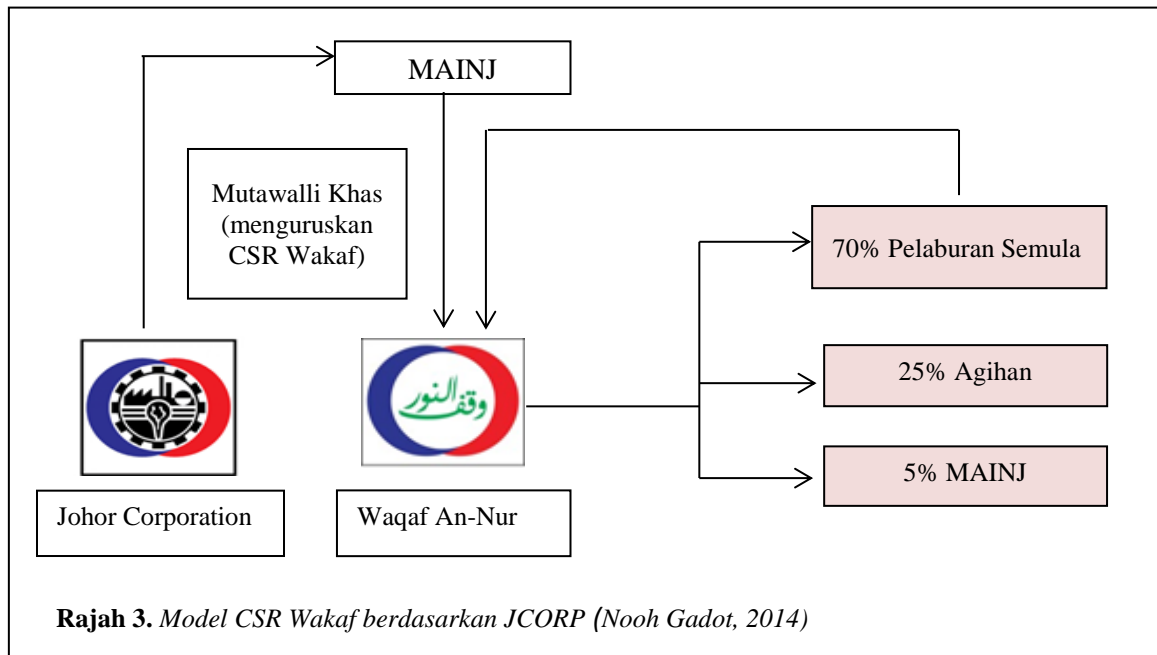
Analisis Penilaian Model

Berdasarkan penilaian model cadangan wakaf dan endowmen oleh ketiga-tiga penilai. Model ini mempunyai potensi untuk ditawarkan takaful mikro kepada warga emas dengan dana tambahan daripada wakaf dan endowmen. Penilaian P1 menyatakan model ini mempunyai potensi untuk ditawarkan berbentuk takaful mikro kepada warga emas. Tambahan, model ini telah pun dilaksanakan diperingkat penawaran takaful am di syarikat S3. Penilaian P2 pula menekankan aspek saiz dana dan perlu ditambah dengan sumber dana daripada kombinasi pelbagai sumber seperti gabungan dana daripada syarikat-syarikat takaful, kerajaan negeri, MAIN dan pelaburan wakaf. Penilai P3 pula,

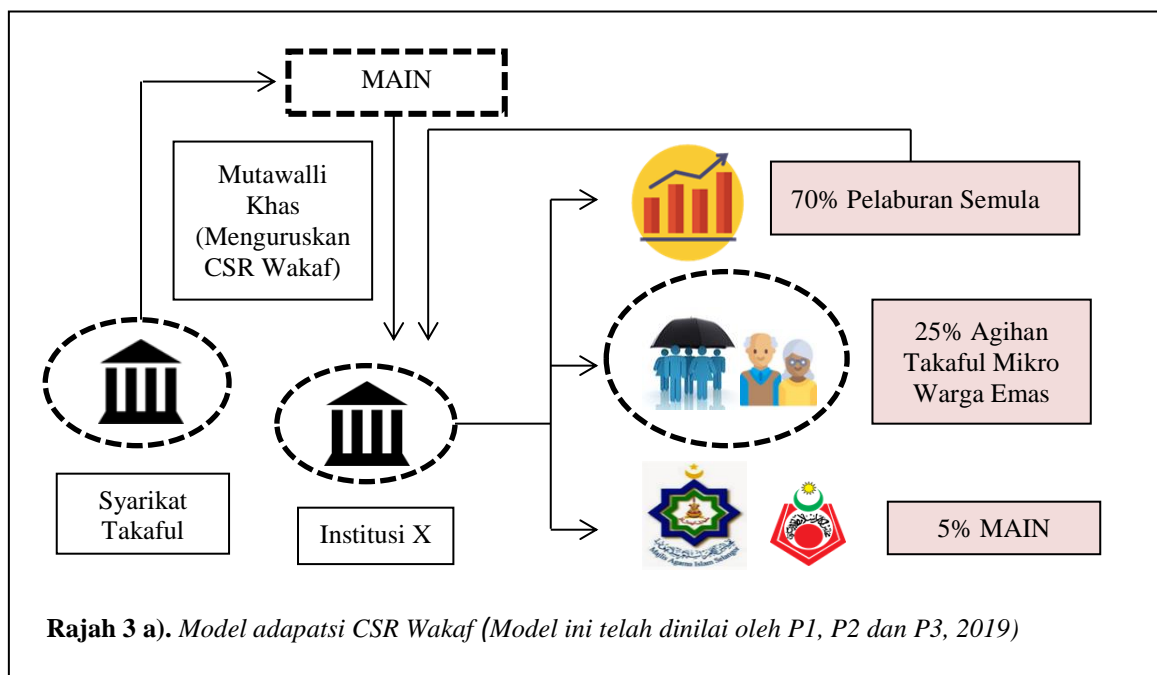
menyatakan model cadangan berasaskan wakaf dan endowmen perlu kekal dalam jumlah asal dan hasil pelaburan digunakan untuk dimanfaatkan untuk penawaran takaful mikro kepada warga emas. Oleh itu, model dana tambahan menggunakan dana wakaf dan endowmen boleh dilaksanakan kerana tabung wakaf dan endowmen telah pun dilakukan di syarikat S3.

Model CSR wakaf

Model cadangan berdasarkan CSR wakaf dicadangkan berdasarkan pelaksanaan Wakaf An-Nur sebagai syarikat yang menguruskan CSR JCORP yang telah diwakafkan untuk melaksanakan CSR Islam. Model ini dapat digambarkan seperti rajah berikut:



Rajah 3. Model CSR Wakaf berdasarkan JCORP (Nooh Gadot, 2014)



Rajah 3 a). Model adaptasi CSR Wakaf (Model ini telah dinilai oleh P1, P2 dan P3, 2019)

Model adaptasi menggunakan CSR wakaf untuk penawaran takaful mikro boleh dilaksanakan oleh syarikat takaful dengan melantik institusi X untuk menguruskan CSR berbentuk wakaf seperti model pelaksanaan oleh JCORP yang telah melantik WANCorp untuk menguruskan CSR yang telah diwakafkan. Model ini telah dinilai oleh P1, P2 dan P3 seperti berikut:

Berdasarkan penilaian model CSR wakaf oleh P1 memaklumkan bahawa P1 mewakili syarikat S3 baru sahaja menerima taklimat daripada WanCorp berkaitan Wakaf CSR dan menyatakan model CSR wakaf seperti yang telah dilakukan di WanCorp masih melihat kesesuaian untuk melakukan kaedah ini. Namun, berdasarkan pelaksanaan di WanCorp pengurusan wakaf lebih cekap apabila mempunyai entiti khusus yang memberi fokus kepada pengurusan wakaf (Penilai P1, 2019).

Berdasarkan penilaian model oleh P2 menyatakan penggunaan CSR wakaf untuk penawaran takaful mikro tiada sebarang masalah untuk menggunakan dana ini. Namun, saiz dana perlu dipastikan mencukupi dan stabil. (Penilai P2, 2019).

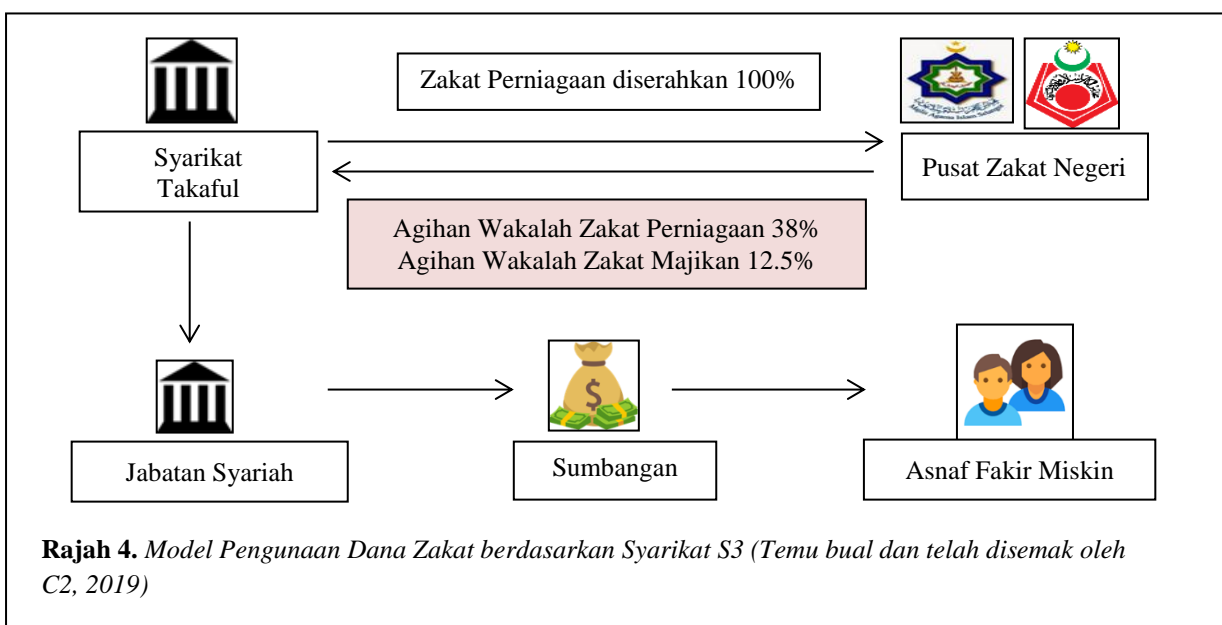
Berdasarkan penilaian model oleh P3, penawaran takaful mikro menggunakan dana daripada CSR wakaf tiada sebarang masalah, penggunaan dana daripada CSR wakaf seperti yang telah dilaksanakan oleh WanCorp di Johor oleh Tan Sri Ali Hashim sebagai wakaf korporat senang untuk mendapat keuntungan dan merupakan model yang terkehadapan yang boleh dicontohi berbanding di negeri lain (Penilai P3, 2019).

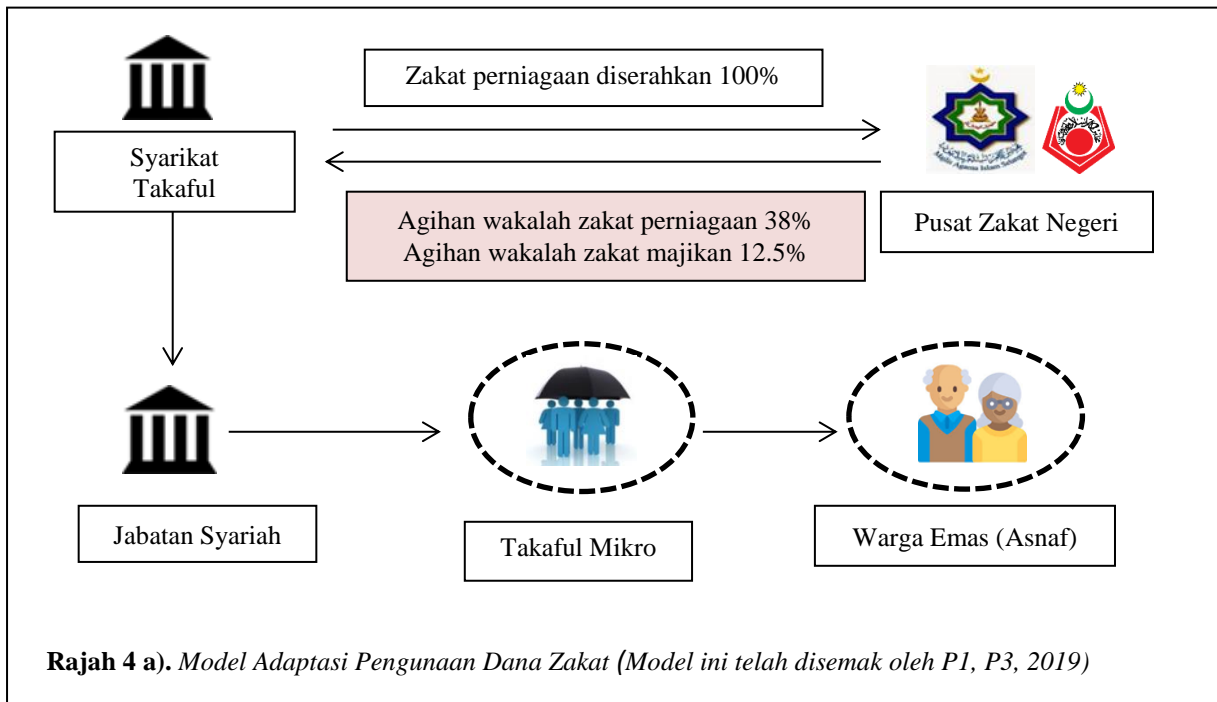
Analisis Penilaian Model

Berdasarkan penilaian model oleh P1 berdasarkan model adaptasi CSR wakaf seperti yang dilakukan oleh JCOR dengan melantik WanCorp sebagai pengurus CSR wakaf membolehkan CSR dapat dilakukan secara lebih khusus kerana tanggungjawab pengagihan diletakkan di bawah institusi khusus yang akan menyebabkan kerja hakiki jabatan tidak terganggu. Oleh itu, terdapat keperluan untuk melantik institusi X bagi tujuan memberi tumpuan kepada pengurusan CSR. Manakala bagi P2 dan P3 sangat menyokong cadangan pelaksanaan bagi model adaptasi CSR wakaf ini kerana dapat mengembangkan saiz dana wakaf dan mengekalkan dana wakaf.

Model Zakat

Model cadangan berasaskan zakat menggunakan peratus agihan wakalah untuk penawaran takaful mikro. Model ini dapat digambarkan seperti rajah berikut:



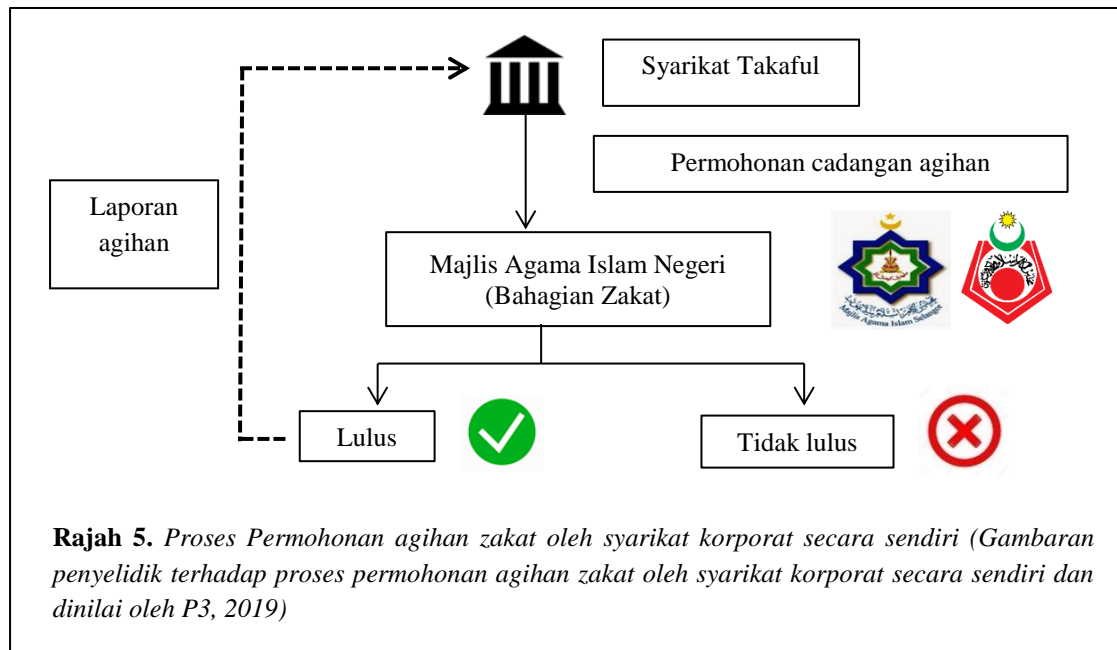


Berdasarkan model cadangan zakat di atas, model ini menggunakan zakat bahagian agihan wakalah perniagaan dan bahagian agihan wakalah majikan berbentuk sumbangan kepada asnaf fakir miskin atau (B40) dan perancangan masa akan datang dalam memberi agihan zakat kepada fakir miskin atau (B40) berbentuk perniagaan (*asnaf entrepreneurship programe*) sebagai ejen takaful, perlindungan takaful dan pendidikan takaful. Hal ini, kerana pihak BNM telah memberi garis panduan untuk melakukan *Value Base Intermediation (VBI)* berdasarkan tiga (3) elemen iaitu ekonomi (*profit*), komuniti (*community*), alam sekitar. Bagi syarikat takaful, hanya perlu fokus kepada aspek ekonomi dan komuniti (Informan C2, 2019). Selaras dengan kajian ini, penyelidik mencadangkan model adaptasi penggunaan dana zakat dalam penawaran takaful mikro kepada warga emas pada masa hadapan dan di nilai oleh P1 dan P3.

Berdasarkan penilaian model yang telah dilakukan oleh P1, penawaran takaful mikro kepada warga emas menggunakan dana zakat menepati inisiatif BNM di bawah VBI, VBI adalah "*the expected outcomes of Shariah through practices and services*". Bagi maksud istilah "*outcome*" dari sudut syariah dengan kata lain ialah Maqasid Shariah yang lima. Jadi, produk, amalan dan perkhidmatan yang ditawarkan kepada orang ramai mesti memenuhi "*outcome*" seperti yang dinyatakan. Di bawah VBI juga terdapat 3 P iaitu *People, Planet, Profit*. P yang pertama *People* bermakna masyarakat dan komuniti. P yang kedua *Planet* bermaksud menjaga persekitaran dan P yang ketiga bermaksud *Profit* adalah ekonomi. Secara mudah untuk difahami *profit* sini adalah bermaksud *beyond profit* iaitu bukan soal *dollar and cents* semata-mata. Bagi kajian warga emas boleh dikaitkan dengan VBI yang P untuk *People* seperti yang diterangkan sebentar tadi. Bagi VBI, syarikat takaful boleh menggunakan elemen ekonomi dan komuniti. Oleh itu, penawaran takaful mikro kepada warga emas menepati inisiatif BNM yang telah diberikan kepada syarikat takaful (Penilai P1, 2019).

Meskipun, model tersebut berbeza dengan perancangan syarikat takaful S3 pada masa terdekat. Namun begitu, dalam perbincangan bersama P1 menyokong pelaksanaan ini dan turut memberi cadangan untuk melakukan penawaran tersebut dengan mencadangkan kepada MAIN memberi kebenaran kepada syarikat takaful membuat pengagihan sendiri secara keseluruhan dan membuat pemantauan berdasarkan cadangan agihan zakat oleh syarikat takaful serta syarikat takaful perlu menghantar laporan kepada bahagian zakat negeri (Penilai P1, 2019). Penilai P1 juga turut cadangan pelaksanaan model ini perlu mendapatkan kebenaran daripada MAIN dengan mempertimbangkan

memberi kebenaran kepada syarikat takaful membuat pengagihan sendiri dana zakat dengan pemantauan supaya agihan dapat dilakukan dengan betul seperti permohonan berbentuk proposal untuk cadangan agihan dan laporan kepada MAIN. Hal ini, tidak mustahil kerana pihak MAIN telah pun memberi agihan wakalah kepada pihak syarikat takaful untuk menguruskan pengagihan sendiri sebanyak 38% daripada zakat wakalah korporat dan 12.5% daripada zakat wakalah majikan untuk diurus sendiri oleh syarikat takaful (Penilai P1, 2019). Berdasarkan penilaian yang diberikan P1, penyelidik menggambarkan proses permohonan agihan zakat oleh syarikat takaful secara sendiri dapat dilakukan seperti berikut:



Berdasarkan penilaian model oleh P3 menyatakan model zakat dapat dilakukan menggunakan dana zakat dan cadangan untuk mendapatkan kebenaran daripada MAIN untuk syarikat takaful menguruskan agihan dana zakat sendiri juga boleh dilakukan kerana sekarang ini MAIN sendiri telah memberi kebenaran kepada syarikat korporat sebanyak 38% untuk diurus sendiri dan untuk memohon agar agiham zakat dapat diurus sendiri oleh syarikat korporat 100% tiada isu dari sudut syarak hanya perubahan dari sudut peratus itu sahaja. Dalam masa yang sama, syarikat takaful perlu memastikan penerima zakat dikalangan warga emas merupakan warga emas yang terdiri daripada asnaf zakat kerana tidak semua warga emas tersenarai dalam kategori asnaf zakat (Penilai P3, 2019).

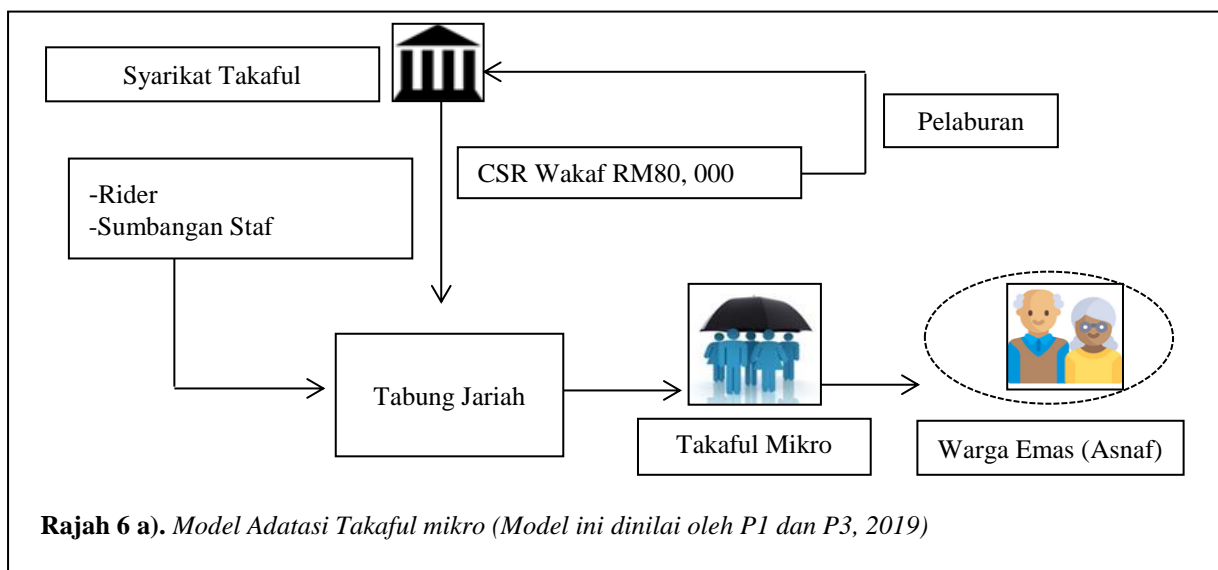
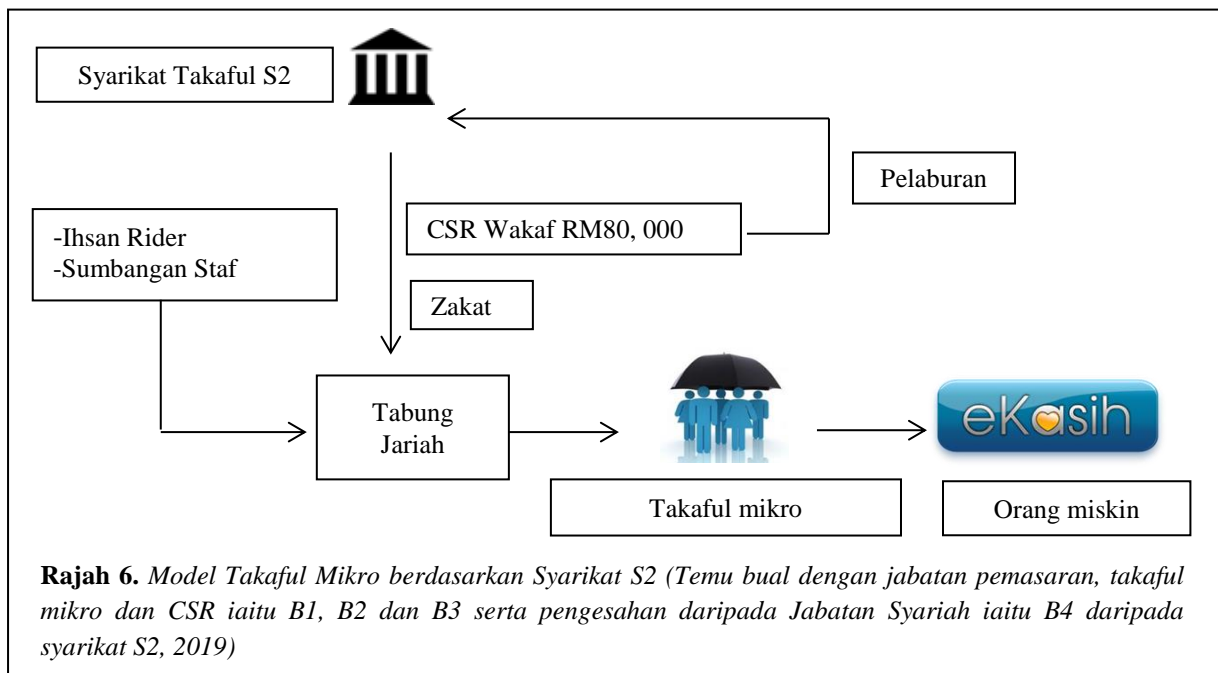
Analisis Penilaian Model

Berdasarkan penilaian P1, pihak syarikat takaful mempunyai perancangan sendiri untuk agihan dana zakat yang diperolehi daripada MAIN. Namun begitu, berdasarkan penilaian model yang telah dilakukan dengan P1 turut bersetuju dengan menyatakan terdapat potensi pelaksanaan bagi model adaptasi penggunaan dana zakat untuk penawaran takaful mikro kepada warga emas. Berdasarkan penilaian oleh P3 pula, menyatakan tiada sebarang masalah bagi pengagihan zakat oleh syarikat takaful secara sendiri. Namun, terdapat masalah undang-undang yang ditetapkan oleh pemimpin yang perlu dihadapi oleh syarikat takaful bagi pengagihan sendiri dana zakat oleh syarikat takaful. Oleh itu, syarikat takaful perlu mendapat kebenaran daripada MAIN untuk mendapatkan kebenaran menguruskan dana zakat sepenuhnya atau sekurang-kurangnya mendapat peratusan agihan wakalah yang lebih tinggi untuk penawaran takaful mikro kepada warga emas. Hal ini tidak mustahil untuk dilakukan kerana MAIN bahagian zakat telah pun memberi peratusan tertentu kepada syarikat

takaful untuk membuat pengagihan sendiri. Selain itu, bagi pengagihan dana zakat kepada warga emas perlu dikenalpasti bahawa warga emas tersebut tergolong dikalangan asnaf kerana tidak semua warga emas termasuk dalam kategori asnaf. Demikian, bagi tujuan tersebut pihak syarikat takaful perlu menyediakan laporan bagi memastikan agihan zakat yang dilakukan adalah dikalangan warga emas yang terdiri daripada senarai kumpulan asnaf yang lapan (8).

Model Dana daripada Pelbagai Sumber

Model dana daripada pelbagai sumber melibatkan sumber zakat, wakaf, sedekah dan CSR yang diperoleh daripada syarikat takaful, kakitangan dan pelanggan daripada syarikat seperti yang telah dilaksanakan oleh syarikat S2. Oleh itu, perbincangan model ini merupakan model adaptasi takaful mikro daripada syarikat S2 menggunakan dana daripada pelbagai sumber yang dapat digambarkan seperti rajah berikut:



Berdasarkan model diatas, syarikat S2 telah menawarkan takaful mikro secara percuma (Informan B3, 2019). Penawaran produk ini merupakan salah satu inisiatif daripada syarikat S2 yang bertujuan untuk membantu isi rumah berpendapatan rendah mendapat akses kepada produk takaful (Informan B2, 2019). Program ini menyediakan perlindungan hayat bertempoh setahun bagi ketua isi rumah di bawah garis kemiskinan B40 (Laman rasmi syarikat S2). Program ini mendapat dana daripada CSR wakaf sebanyak RM80,000 dan dana zakat (Informan B4, 2019). Selain itu, program takaful mikro turut diperluas sumber dana melalui sumbangan Ihsan rider serta sumbangan ikhlas daripada para pekerja melalui inisiatif Giving @ Workplace (Informan B3, 2019). Syarikat S2 turut bekerjasama dengan Unit Penyelaras Pelaksanaan (*Implementation Coordination Unit, ICU*), Jabatan Perdana Menteri di Malaysia untuk mendapatkan maklumat golongan miskin yang telah didaftarkan di dalam pangkalan data eKasih (Laman rasmi Syarikat S2).

Berdasarkan penilaian model oleh P1, pelaksanaan model ini mempunyai masalah dari sudut undang-undang dalam penggunaan dana wakaf dan zakat yang memerlukan kebenaran MAIN. Walaupun secara realiti, memang terdapat syarikat-syarikat korporat yang tidak membayar zakat kepada Pusat Zakat. Hal ini menyalahi undang-undang bergantung kepada keberanian syarikat tersebut untuk berhadapan masalah undang-undang ini. Oleh itu, P1 mencadangkan agar pihak MAIN memberi kebenaran syarikat korporat untuk menguruskan pengagihan sendiri dengan pemantauan daripada pihak MAIN supaya dana zakat masih disalurkan kepada kumpulan asnaf yang layak seperti yang dibincangkan dalam model penggunaan dana zakat sebelum ini.

Berdasarkan penilaian model oleh P3 menyatakan bahawa model dana daripada pelbagai sumber tiada sebarang isu, perkara yang penting adalah agihan dana zakat jelas diberikan kepada asnaf. Dana Wakaf CSR sebanyak RM80,000 juga tiada masalah dari sudut syarak kerana dana wakaf yang dilaburkan dan jumlah asal dana wakaf juga adalah kekal. Namun, masalah yang timbul adalah isu undang-undang bagi model ini dari sudut pembayaran zakat secara terus tanpa melalui bahagian zakat negeri dan bagi penggunaan dana wakaf pula perlu mendapatkan kebenaran MAIN sebagai pengurus wakaf iaitu mutawalli. Oleh itu, penggunaan dana zakat dan wakaf menghadapi masalah undang-undang yang telah ditetapkan oleh pemimpin atau MAIN bagi model ini (Penilai P3, 2019).

Analisis Penilai Model

Berdasarkan penilaian model oleh penilai P1 dan P3, kedua-dua penilai menyatakan model ini mempunyai masalah dari aspek undang-undang kerana pembayaran zakat dilakukan secara terus kepada asnaf tanpa melalui bahagian zakat di MAIN. Bagi CSR Wakaf, P3 menyatakan perlu mendapat kebenaran mengurus wakaf iaitu sebagai mutawalli daripada bahagian wakaf MAIN. P3 juga turut menyatakan bahawa model ini tiada masalah dari sudut syarak bagi pengagihan zakat dan pengurusan wakaf bagi model ini kerana agihan zakat telah diagihkan kepada asnaf yang layak di bawah senarai eKasih dan pengurusan wakaf juga digunakan hasil keuntungan daripada pelaburan dan jumlah asal wakaf adalah kekal. Oleh itu, model ini mempunyai potensi untuk dilaksanakan selaraskan dengan beberapa kajian oleh Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman, (2012), Haslifah Mohamad Hasim (2014a), James Midgley (2012), Christian Biener dan Martin Eling (2012), Marleen Dekker dan Annegien Wilms (2010), Yi (Kitty) Yao (2013), dan Wendy J. Werner (2009) yang mencadangkan penggunaan dana tambahan daripada kombina pelbagai sumber untuk penawaran takaful mikro.

KESIMPULAN

Penawaran takaful mikro dapat ditawarkan dengan mempunyai dana tambahan daripada wakaf, zakat, CSR dan kombinasi pelbagai sumber yang dikendalikan oleh syarikat takaful. Hal ini tidak mustahil untuk dilakukan kerana pelaksanaan ini telah pun dilakukan diperingkat syarikat takaful. Namun, belum di lakukan secara khusus kepada penawaran warga emas. Oleh itu, penawaran takaful mikro kepada warga emas dapat ditawarkan kepada golongan ini untuk mendapat perlindungan takaful.

CADANGAN KAJIAN MASA HADAPAN

Berdasarkan perbincangan dalam artikel ini didapati terdapat aspek-aspek yang boleh dikaji untuk tujuan penyelidikan pada masa akan datang seperti berikut:

- 1) Kajian lanjutan boleh dilakukan dengan mengkaji potensi penawaran produk takaful mikro kepada warga emas dengan kerjasama syarikat takaful dan Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) di seluruh negeri di Malaysia.
- 2) Kajian lanjutan boleh dilakukan dengan mengkaji kajian secara kuantitatif untuk mengetahui pandangan, perspektif, sambutan masyarakat terhadap penawaran takaful mikro kepada warga emas.
- 3) Kajian lanjutan boleh dilakukan dengan mengkaji potensi penawaran produk takaful mikro kepada warga emas dengan kerjasama kerajaan negeri di seluruh Malaysia.

PENGHARGAAN

Artikel ini merupakan output penyelidikan di bawah Geran Penyelidikan Universiti Malaya (UMRG Programme)-HNE (Humanities & Ethics) bertajuk “Microtakaful as an Islamic Financial Instrument: A Study of the Elderly Muslim in Malaysia” (RP028A-16HNE). Penghargaan ditujukan kepada biasiswa Sasakawa Young Leaders Fellowship Fund (SYLFF) di bawah unit biasiswa dan tajaan, Universiti Malaya; Bank Negara Malaysia (BNM), syarikat-syarikat takaful dan penilai model atas kerjasama yang diberikan.

RUJUKAN

- Abubakar Yusuf Sanyinna, Hydzulkifli Hashim dan Muhammad Farihal Osman. (2018). Cash Waqf As an Effective Tool of Financing MSMEs For Sustainable Poverty Alleviation: A Nigerian Perspective. *International Journal of Islamic Business*, Vol.3, Issue 1, 88.
- Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK). (2014). *Celik Wang Pengurusan Wang secara Bijak*. Kuala Lumpur: Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK). Edisi Kedua, 73.
- Agro Bank. Produk C. Laman sesawang Agro Bank, dicapai pada 06 April 2019.
- Ahmed MH. (2016). Micro Takaful Insurance as a Tool to Guaranteeing Financing and Protecting Micro Enterprises. *Journal Business & Financial Affairs*, Vol.5, Issue 4, 2.
- Akhmad Affandi mahfudz. (2017). Exploring the Untapped Potentials of Islamic Social Funds in Islamic Home Financing for Low Income Family. *International Journal of Islamic Business*, Vol.2, Issue 1, 48.
- Asiah Kamal, Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad, Mohammad Taquiuddin Mohamad. (2017). Takaful Mikro Bagi Warga Emas Sebagai Instrumen Kewangan Islam: Satu Kajian Literatur. *Journal of Muslim Affairs (UMRAN)*, Vol.3, No.2, 59.
- Bernamea. Cabaran Negara Tangani Masyarakat Warga Tua. Laman sesawang Malaysiakini, dicapai pada 06 Mei 2018, <https://www.malaysiakini.com/news/294177>.
- Christian Biener dan Martin Eling. (2012). Insurability in Microinsurance Markets: An Analysis of Problem and Potential Solutions. *The Geneva on Risk and Insurance*, No.37, 96.
- Craig Churchill. (2007). Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, No.32, 403.
- Daniel J. Clarke dan Dermot Grenham. (2013). Microinsurance and Natural Disasters: Challenges and Options. *Environmental Science and Policy*. No.27, S90.
- Fatin Nabilah Abdul Wahid dan Kamaruzaman Noordin. (2014). Skim Takaful Sumbangan Rendah serta Prospek pelaksanaan takaful Mikro di Malaysia. *International Conference on Postgraduate Research (ICPR)*, 31.

- Haslifah Mohamad Hasim. (2014a). Developing a Conceptual Framework of Microtakaful as a Strategy towards Poverty Alleviation. *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol.5, No.28,1.
- Haslifah Mohamad Hasim. (2014b). Microtakaful as an Islamic Financial Instrument, for Poverty Alleviation in Iraq, *Middle-East Journal of Scientific Research* 21, 2315.
- Institut Penyelidikan Penuaan Malaysia Universiti Putra Malaysia. (2017). *Kajian Kemudahan dan Perkhidmatan bagi menepati keperluan warga emas menjelang 2030*. Putrajaya: Jabatan Kebajikan Masyarakat Malaysia. 527-528.
- James Midgley. (2012). Social Protection and The Elderly in The Developing World: Mutual Aid, Micro-Insurance and The State. *Journal of Comparative Social Welfare*, Vo.28, No.2, 157, 160-161.
- Jamil Ramly et al., (2010). *Buku Panduan Asas Takaful*. Kuala Lumpur: IBFIM, 58-59.
- Waqf & Endowment. Produk Kami. Laman sesawang syarikat S3, dicapai pada 20 Jun 2019.
- Malaysian Takaful Association (MTA). Perlindungan Tenang. Laman sesawang Malaysian Takaful Association (MTA), dicapai pada 07 November 2019. <http://www.malysiantakaful.com.my/Consumer-Zone/Perlindungan-Tenang.aspx>
- Marleen Dekker dan Annegien Wilms. (2010). Health Insurance and Other Risk-Coping Strategies in Uganda: The Case of Microcare Insurance Ltd. *World Development*, Vol.38, No.3, 370.
- Michal Matual et.al, (2013). Microinsurance Demand: Determinants and Strategies. *Enterprise Development and Microfinance*, Vol.24, No.4, 316.
- Nikunj Kumar Gor. (2013). Microtakaful-Islamic Insurance for Deprived: Innovation, Sustainability and Inclusive Growth. *International Journal of Business, Economics and Law*, Vol.3, Issue 2, 24.
- Nooh Gadot. (2014). Transformasi Pengurusan Wakaf. Pemangkin Sosial Ekonomi Ummah. Seminar Waqaf Antarabangsa, Johor. 10.
- Noor Ashikin Mohd Rom dan Zuriah Abdul Rahman. (2012). Financial Protection for the Poor in Malaysia: Role of Zakah and Micro-takaful. *Journal of King Abdulaziz University, Islamic Economic*, Vol.25, No.1, 123.
- Noor Ashikin Mohd Room dan Zuriah Abdul Rahman. (2014). Reformation of Islamic Insurance: Policy Making to Ensure Economic Sustainability for The Lower Strata of Society. *Asian-African Journal of Economics and Econometric*, Vol.14, No.1, 78.
- Oscar Joseph Akotey, Kofi A. Osei dan Albert Gemegah. (2011). The Demand for Micro Insurance in Ghana. *The Journal of Risk Finance*, Vol. 12 Issue.3, 191.
- Patty Jansen, Tobias Gössling dan Toon Bullens. (2011). Toward Shared Social Responsibility: A Study of Consumers' Willingness to Donate Micro-Insurance when Taking Out Their Own Insurance, *Journal of Business Ethics*, no.100, 175.
- Portal Rasmi Bahagian Pasca Perkhidmatan Jabatan Perkhidmatan Awam (JPA). Apakah Takrifan Warga Tua di Malaysia?. Laman sesawang jpapencen, dicapai 25 Mac 2018, http://www.jpapencen.gov.my/takrifan_warga_tua.html.
- Produk A. Dokumen Produk. Laman sesawang syarikat S1, dicapai pada 24 Oktober 2019.
- Produk A. Soalan-Soalan Lazim Produk A. Laman sesawang syarikat S1, dicapai pada 24 Oktober 2019.
- Produk B. Ciri-Ciri dan Manfaat Pelan. Laman sesawang Syarikat S2, dicapai pada 24 Oktober 2019.
- Produk B. Dapatkan Sebut Harga untuk Produk B. Laman sesawang syarikat S2, dicapai pada 24 Oktober 2019.
- Produk B. Sumbangan dan Caj. Laman sesawang syarikat S2, dicapai pada 24 Oktober 2019.
- Produk B. Mengenai Produk B. Laman sesawang syarikat S2, dicapai pada 5 Nov 2019.
- Rebekah Yore dan Joanna Faure Walker. (2019). Microinsurance for Disaster Recovery: Business Venture or Humanitarian Intervention? An Analysis of Potential Success and Failure Factors of Microinsurance Case Studies. *International Journal Disaster Risk Reduction*, No.33, 26.
- Said Adekunle Mikail, Muhammad Ali Jinnah Ahmad, Salami Saheed Adekunle. (2017). Utilisation of Zakāh and Waqf Fund in Micro-Takāful Models in Malaysia: An Exploratory Study. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, Vol. 9, Issue: 1,104.

- Seiro Ito dan Hisaki Kono. (2010). Why is The Take-up of Microinsurance so Low? Evidence from A Health Insurance Scheme in India. *The Developing Economies* 48, No.1, 74.
- Sheila Nu Nu Htay and Nur Shazwani Sadzali. (2015). An Analysis of the Viability of Micro Health Takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol.4, Issue 1, 63, 37.
- Siti Mashitoh Mahmood, Asmak Ab Rahman dan Azizi Che Seman. (2018). Pembentukan Institusi Pengajian Tinggi Berteraskan Wakaf di Malaysia: Cadangan Model Pelaksanaannya. *Jurnal Syariah*, Jil.26, Bil.1, 13.
- Syarikat S3. *Produk C*. Risalah (2017). Kuala Lumpur: Syarikat S3.
- Tajudeen Olalekan Yusuf. (2012). The Role of Islamic Micro Insurance in Economic Growth and Development: The Nigerian Experience: A Case Study of Al-Barakah Microfinance Bang, Lagos. *International Journal of Business and Commerce*, Vol.1, No.10, 108.
- Vishal Pinto. (2015). Role of NGOs in Promoting Micro Health Insurance: A Study with Reference to 'Sampoorna Saraksha' Health Insurance Scheme by SKDRDP, Mangalore (India). *South Asia Journal of Business and Management Cases*, Vol.4, No.2, 252.
- Wan Norhayate Wan Daud et.al., (2016). *MicroTakaful Flood Scheme in Malaysia: Alternative Approach to Takaful Operators*. Terengganu: Penerbit Universiti Sultan Zailnal Abidin. 122.
- Wendy J. Werner. (2009). Micro-insurance in Bangladesh: Risk Protection for the Poor?. *Journal of Health, Population and Nutrition*, Vol.27, No.4, 571.
- Yi (Kitty) Yao. (2013). Development and Sustainability of Emerging Health Insurance Markets: Evidence from Microinsurance in Pakistan. *The Geneva Papers*, No.38, 178.
- Yung-Ping Chen. (1987). Making Assets out of Tomorrow's Elderly. *The Gerontologist*, Vol.27, No.4, 416.

Temu Bual

- Informan BNM. (2019, Feb 15). Penganalisis, Jabatan Perbankan Islam dan Takaful, Bank Negara Malaysia. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan A1. (2019, Mei 6). Penolong Pengurus, Jabatan Pemasaran Produk, Syarikat S1. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan B1. (2019, Mei 15). Ketua, Jabatan Pemasaran Takaful Mikro dan CSR, Syarikat S2). Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan B2. (2019, Mei 15). Pengurus, Jabatan Pemasaran Takaful Mikro dan CSR (Produk), Syarikat S2). Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan B3. (2019, Mei 15). Pengurus, Jabatan Pemasaran Takaful Mikro dan CSR (CSR), syarikat S2). Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan B4. (2019, Okt 30). Jabatan Syariah, Syarikat S3. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan C1. (2019, Jun 12). Naib Presiden, Jabatan Bancatakaful, syarikat S3. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Informan C2. (2019, Jan 15). Naib Presiden, Jabatan Syariah, syarikat S3. Temu bual. Kuala Lumpur.

Penilai Model

- Penilai P1. (2019, Mei 24). Naib Presiden, Jabatan Syariah, syarikat S3. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Penilai P2. (2019, Ogos 23). Penasihat Syariah, Wakaf Selangor Muamalat. Temu bual. Kuala Lumpur.
- Penilai P3. (2019, Ogos 28). Penasihat Syariah, Zurich Takaful. Temu bual. Kuala Lumpur.