

**PENGAGIHAN SURPLUS DANA TABARRU': KAJIAN DI  
SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL**

**MOHAMMAD YAHDY**

**AKADEMI PENGAJIAN ISLAM  
UNIVERSITI MALAYA  
KUALA LUMPUR**

**2019**

**PENGAGIHAN SURPLUS DANA TABARRU': KAJIAN DI  
SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL**

**MOHAMMAD YAHDY**

**DISERTASI DISERAHKAN SEBAGAI MEMENUHI  
SEBAHAGIAN KEPERLUAN BAGI IJAZAH  
SARJANA SYARIAH**

**AKADEMI PENGAJIAN ISLAM  
UNIVERSITI MALAYA  
KUALA LUMPUR**

**2019**

**UNIVERSITI MALAYA**  
**PERAKUAN KEASLIAN PENULISAN**

Nama: **Mohammad Yahdi**

No. Pendaftaran/Matrik: **IGA 160086**

Nama Ijazah: **Sarjana Syariah**

Tajuk Disertasi (“Hasil Kerja ini”):

**“Pengagihan Surplus Dana Tabarru’: Kajian di Syarikat Prudential BSN Takaful**

Bidang Penyelidikan: **Syariah dan Ekonomi**

Saya dengan sesungguhnya dan sebenarnya mengaku bahawa:

- (1) Saya adalah satu-satunya pengarang/penulis Hasil Kerja ini;
- (2) Hasil Kerja ini adalah asli;
- (3) Apa-apa penggunaan mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dilakukan secara urusan yang wajar dan bagi maksud yang dibenarkan dan apa-apa petikan, ekstrak, rujukan atau pengeluaran semula daripada atau kepada mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dinyatakan dengan sejelasnya dan secukupnya dan satu pengiktirafan tajuk hasil kerja tersebut dan pengarang/penulisnya telah dilakukan di dalam Hasil Kerja ini;
- (4) Saya tidak mempunyai apa-apa pengetahuan sebenar atau patut semunasabahnya tahu bahawa penghasilan Hasil Kerja ini melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain;
- (5) Saya dengan ini menyerahkan kesemua dan tiap-tiap hak yang terkandung di dalam hakcipta Hasil Kerja ini kepada Universiti Malaya (“UM”) yang seterusnya mula dari sekarang adalah tuan punya kepada hakcipta di dalam Hasil Kerja ini dan apa-apa pengeluaran semula atau penggunaan dalam apa jua bentuk atau dengan apa juga cara sekalipun adalah dilarang tanpa terlebih dahulu mendapat kebenaran bertulis dari UM;
- (6) Saya sedar sepenuhnya sekiranya dalam masa penghasilan Hasil Kerja ini saya telah melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain sama ada dengan niat atau sebaliknya, saya boleh dikenakan tindakan undang-undang atau apa-apa tindakan lain sebagaimana yang diputuskan oleh UM.

Tandatangan Calon

Tarikh:

Diperbuat dan sesungguhnya diakui di hadapan,

Tandatangan Saksi

Tarikh:

Nama:

Jawatan:

## PENGAGIHAN SURPLUS DANA TABARRU': KAJIAN DI SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL

### ABSTRAK

*Tabarru'* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada pihak lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat. Beberapa akad seperti *waqf*, *sadaqah*, *iltizām bi al-tabarru'*, *al-nahd*, *hibah*, dan *hibah bi shart al-'iwaḍ* dicadangkan oleh sarjana Islam sebagai klasifikasi khusus sumbangan *tabarru'* peserta takaful. Dalam amalannya di Malaysia, apabila dana *tabarru'* mengalami surplus, maka di hujung tahun ia boleh diagihkan kepada peserta dan syarikat mengikut nisbah yang telah dipersetujui. Kajian ini mengkaji mengenai landasan Syariah pengagihan surplus dana *tabarru'* di salah satu syarikat takaful di Malaysia iaitu Prudential BSN Takaful. Data dikumpulkan menggunakan kaedah temu bual bersama Pegawai Bahagian Syariah dan Aktuari Prudential BSN Takaful. Hasil kajian menunjukkan bahawa walaupun Prudential BSN Takaful belum memberikan klasifikasi khusus terhadap akad *tabarru'*, namun amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful telah pun sesuai dengan prinsip Syariah. Landasan Syariah bagi Prudential BSN Takaful untuk membenarkan peserta menerima lebihan underiter, iaitu kaedah di mana asal daripada segala *mu'āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Manakala landasan Syariah bagi Prudential BSN Takaful untuk menerima surplus dana *tabarru'* ialah dengan menggunakan konsep *ju'ālah*. Kajian ini mendapati bahawa penggunaan akad *hibah bi shart 'iwaḍ* sebagai klasifikasi khusus akad *tabarru'* ialah lebih sesuai kerana ia sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan, menerima pampasan (*'iwaḍ*) dan berkongsi surplus dana *tabarru'* (*rujū'*).

Kata kunci: Takaful, *tabarru'*, *hibah bi shart 'iwaḍ*, surplus underiter, Prudential BSN

## DISTRIBUTION OF TABARRU' FUND SURPLUS: A STUDY ON PRUDENTIAL BSN TAKAFUL

### ABSTRACT

*Tabarru'* is a general contract that might be described as the granting of a person's property to another as a virtue in the physical or beneficial. Several contracts such as *waqf*, *ṣadaqah*, *iltizām bi al-tabarru'*, *al-naḥd*, *hibah*, and *hibah bi sharṭ al-'iwaḍ* are suggested by Islamic scholars as a specific classification of *tabarru'* contributions' by takaful participants. In Malaysia, when *tabarru'* fund surplus recorded, then at the end of the year it can be distributed to participants and companies according to the agreed ratio. This study examines the Shariah basis of *tabarru'*s surplus fund distribution in one of Malaysia's takaful companies namely Prudential BSN Takaful. Data were collected using interviews with Shariah and Actuaries division officials of Prudential BSN Takaful. The findings show that, although Prudential BSN Takaful has not yet given specific classification to *tabarru'* contract, the *tabarru'*s surplus fund distribution practices of Prudential BSN Takaful have been in compliance with Shariah principles. The Shariah basis for Prudential BSN Takaful to allow participants to receive the underlying surplus is the method in which the origin of all *mu'āmalah* is justified as does not conflict with the principle of Shariah. The Shariah basis for Prudential BSN Takaful to receive *tabarru'*s surplus funds is to use the concept of *ju'ālah*. Likewise, this study finds that the use of *hibah bi sharṭ 'iwaḍ* contract as a specific classification of *tabarru'* is more appropriate as it corresponds to the three prominent aspects of takaful, which make contributions, receiving compensations (*'iwaḍ*) and *tabarru'*s surplus funds sharing (*rujū'*).

Keywords: Takaful, *tabarru'*, *hibah bi sharṭ 'iwaḍ*, underwriting surplus, Prudential BSN

## PENGHARGAAN

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT atas segala kurnia nikmat sihat dan pengetahuan sehingga kajian sederhana ini dapat diselesaikan. Selawat, rindu serta salam tak lupa dipanjatkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah menghantarkan umatnya ke lautan ilmu pengetahuan, yang dapat dinikmati sehingga kini.

Selain daripada banyaknya kekurangan dalam kajian ini, pengkaji bersyukur atas selesainya kajian “Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'*: Kajian Di Syarikat Prudential BSN Takaful” ini di mana ianya disediakan untuk memenuhi keperluan Ijazah Sarjana Syariah di Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, Kuala Lumpur. Dalam penyusunan kajian ini, tidak dapat dielakkan bahawa pengkaji mendapatkan bantuan dan dukungan daripada pelbagai pihak.

Ucapan terima kasih yang tidak terhingga disampaikan kepada penyelia, Prof. Madya Dr. Asmak Ab Rahman atas segala nasihat, dorongan dan bantuan yang diberikan sepanjang kajian ini dijalankan. Segala bimbingan yang disampaikan amat pengkaji hargai atas ketelitian beliau dalam memastikan kajian ini berjalan dengan baik. Selain itu, ribuan terima kasih juga disampaikan kepada kakitangan Jabatan Syariah dan Ekonomi dan juga para pensyarah yang secara langsung ataupun tidak langsung membantu proses kajian ini.

Ucapan terima kasih juga dihadiahkan kepada Encik Abdul Hakim Johari dan Puan Asma Zalykha M Zahid, pegawai Syarikat Prudential BSN Takaful, yang telah banyak membantu pengkaji dalam mendapatkan data untuk melengkapkan kajian ini.

Tidak dilupakan juga, berlimpah penghargaan dan doa ditujukan kepada ayahanda H. Mukhlisin Muzarie dan Ibunda Hj. Neni Sunaenih yang tiada henti menyebut nama pengkaji dalam doa agar diberi kemudahan dalam segala hal. Begitu juga untuk seluruh anggota sama ada abang-kakak dan keponakan yang sentiasa

memberi dorongan semangat kepada pengkaji untuk selalu istiqamah dalam menuntut ilmu.

Penghargaan juga disampaikan untuk teman-teman seperjuangan, khususnya keluarga Taman Bukit Angkasa 21-13-07, yang telah banyak memberi cadangan dalam perbincangan sekitar kajian yang dijalankan.

Pengkaji berdoa semoga ketulusan pihak-pihak yang terkait dapat menjadikan pahala di sisi Allah SWT. Akhir kata, pengkaji mengharapkan ampunan dan reda Allah SWT atas kesalahan dan khilaf. Semoga kajian ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak serta menambah khazanah pengetahuan hukum Islam, Amin.

Mohammad Yahdi  
Jalan Serayu No. 42 Desa Jungjang  
Kecamatan Arjawinangun  
Kabupaten Cirebon 45162, Jawa Barat  
Indonesia. E-mail: emyahdi@gmail.com

## ISI KANDUNGAN

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iv</b>
<b>PENGHARGAAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ISI KANDUNGAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>SENARAI STATUT .....</b>	<b>x</b>
<b>SENARAI TEMU BUAL.....</b>	<b>xi</b>
<b>SENARAI JADUAL .....</b>	<b>xii</b>
<b>SENARAI RAJAH.....</b>	<b>xiii</b>
<b>SENARAI KEPENDEKAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>PANDUAN TRANSLITERASI.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB 1: PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Pendahuluan.....	1
1.2 Latar Belakang Masalah .....	3
1.3 Persoalan Kajian.....	8
1.4 Objektif Kajian.....	9
1.5 Skop dan Batasan Kajian .....	9
1.6 Kepentingan Kajian.....	9
1.7 Kajian-Kajian Lepas .....	10
1.7.1 Konsep Takaful dan Insurans .....	10
1.7.2 Pengagihan Surplus.....	19
1.7.3 Kajian Terhadap Syarikat Takaful Di Malaysia .....	22
1.7.4 Syarikat Prudential BSN Takaful .....	24
1.8 Metodologi Kajian.....	26
1.8.1 Metode Pengumpulan Data .....	26



1.8.2 Metode Analisis Data.....	29
1.9 Sistematika Penulisan.....	30
<b>BAB 2: KONSEP SURPLUS DANA <i>TABARRU'</i> DALAM TAKAFUL .....</b>	<b>31</b>
2.1 Pendahuluan.....	31
2.2 Takaful Sebagai Alternatif Insurans.....	32
2.3 Klasifikasi <i>Tabarru'</i> dalam Takaful.....	37
2.4 Surplus Underiter Dalam Takaful .....	44
2.5 Argumen Mengenai Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Dalam Takaful .....	48
2.6 Mod Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Kepada Peserta.....	56
2.6.1 Mod <i>Pro-rata</i> .....	56
2.6.2 Mod <i>Selective</i> .....	57
2.6.3 Mod <i>Off-setting</i> .....	57
2.7 Rumusan .....	59
<b>BAB 3: PENGAGIHAN SURPLUS DANA <i>TABARRU'</i> DI SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL .....</b>	<b>60</b>
3.1 Pendahuluan.....	60
3.2 Sejarah Penubuhan Syarikat .....	60
3.3 Mekanisme Pengurusan Dana <i>Tabarru'</i> .....	63
3.4 Mekanisme dan Landasan Syariah bagi Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Kepada Peserta dan Syarikat .....	76
3.5 Perhitungan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> .....	79
3.6 Mod Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Kepada Peserta.....	84
3.7 Rumusan .....	86

<b>BAB 4: ANALISIS PENGAGIHAN SURPLUS DANA <i>TABARRU'</i> DI SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL .....</b>	<b>88</b>
4.1 Pendahuluan.....	88
4.2 Analisis Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Berdasarkan Model Takaful .....	90
4.3 Analisis Klasifikasi <i>Tabarru'</i> dalam Takaful .....	94
4.4 Analisis Landasan Syariah Bagi Peserta dan Syarikat Mendapatkan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> .....	105
4.5 Analisis Mekanisme Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> di Prudential BSN Takaful.....	119
4.6 Analisis Mod Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> di Prudential BSN Takaful .....	123
4.7 Rumusan .....	125
 <b>BAB 5: PENUTUP .....</b>	 <b>127</b>
5.1 Rumusan .....	127
5.2 Cadangan .....	130

**BIBLIOGRAFI**

**LAMPIRAN**

## SENARAI STATUT

Akta Takaful (1984)

Islamic Financial Services Act 2013 (Act 759)

Universiti Malaya

## **SENARAI TEMU BUAL**

Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018 dan 29 Ogos 2018.

Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

Universiti Malaya

## SENARAI JADUAL

Jadual 3.1: Pembayaran Wakalah Fee dalam Produk PruBSN Anugerah Yang Berdasarkan Tempoh Sumbangan Selama 20 Tahun dan Ke Atas .....	66
---	----

Universiti Malaya

## SENARAI RAJAH

Rajah 1.1: Metodologi Kajian Yang Digunakan.....	29
Rajah 2.1: Mekanisme Amalan <i>Iltizām bi Tabarru'</i> dalam Takaful.....	40
Rajah 2.2: Pandangan Sarjana Mengenai Asas Klasifikasi Sumbangan Dana Takaful .....	43
Rajah 2.3: Pihak Yang Terlibat Dalam Pengurusan, Penentuan dan Pengagihan Surplus.....	47
Rajah 2.4: Asas Yang Dicapadangkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta.....	49
Rajah 2.5: Asas Yang Ditawarkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Syarikat.....	52
Rajah 2.6: Mod Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta.....	58
Rajah 3.1: Pembahagian Alokasi Dana Bagi Sumbangan Peserta dalam Model <i>Wakālah-Muḍārabah</i> .....	64
Rajah 3.2: Pembahagian Alokasi Dana Bagi Sumbangan Peserta dalam Model <i>Wakālah bi al-Ajr</i> .....	64
Rajah 3.3: Ilustrasi Sumbangan Peserta dalam Model <i>Wakālah bi al-Ajr</i> .....	71
Rajah 3.4: Ilustrasi Sumbangan Peserta dalam Model <i>Wakālah-Muḍārabah</i> .....	72
Rajah 3.5: Pengurusan Dana <i>Tabarru'</i> Di Syarikat Prudential BSN Takaful .....	74
Rajah 3.6: Mekanisme dan Landasan Syariah bagi Pengagihan Surplus Dana <i>Tabarru'</i> Kepada Peserta dan Syarikat.....	78
Rajah 3.7: Surplus Underiter di Syarikat Prudential BSN Takaful.....	82
Rajah 3.8: Amalan Syarikat dalam Keadaan <i>Tabarru'</i> Mengalami Surplus dan Defisit ...	83
Rajah 4.1: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model <i>Muḍārabah</i> .....	89
Rajah 4.2: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model Modified- <i>Muḍārabah</i> .....	90
Rajah 4.3: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model <i>Wakālah bi al-Ajr</i> (Modified- <i>Wakālah</i> ).....	91
Rajah 4.4: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model <i>Wakālah-Muḍārabah</i> .....	92
Rajah 4.5: Pandangan Sarjana Islam Mengenai Asas Klasifikasi Sumbangan Dana Takaful.....	96
Rajah 4.6: Asas Yang Dicapadangkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta dan Syarikat .....	113

## SENARAI KEPENDEKAN

AAOIFI	: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution
BNM	: Bank Negara Malaysia
GCC	: Gulf Cooperation Council
ISA	: Individual Special Account
IUA	: Investment Unit Account
IFSB	: Islamic Financial Service Board
IFSA	: Islamic Financial Services Act
MPS	: Majlis Penasihat Syariah
PRF	: Participants' Risk Fund
PUA	: Protection Unit Account
PruBSN	: Prudential BSN Takaful Berhad
PHL	: Prudential Holdings Limited
RM	: Ringgit Malaysia
SAW	: Şalla Allah 'Alaih wa Sallam
Sdn Bhd	: Sendirian Berhad
SWT	: Subhānah wa Ta'āla
TOF	: Takaful Operational Framework

## PANDUAN TRANSLITERASI

### a. Konsonan

Huruf Arab	Huruf Rumi	Contoh	
		Tulisan Arab	Tulisan Rumi
أ	' (a,i,u)	لِقِرَاءَةٍ	<i>al-qira'ah</i>
ب	b	بَعَثَ	<i>ba'atha</i>
ت	t	تَابَ	<i>tāba</i>
ث	th	ثَوَابٌ	<i>thawāba</i>
ج	j	جَعَلَ	<i>ja'ala</i>
ح	ḥ	حَلَبَ	<i>ḥalaba</i>
خ	kh	خَطَبَ	<i>khaṭaba</i>
د	d	دَفَعَ	<i>dafa'a</i>
ذ	dh	ذَهَبَ	<i>dhahaba</i>
ر	r	رَجَعَ	<i>raja'a</i>
ز	z	زَرَ	<i>zara'a</i>
س	s	سَمِعَ	<i>sami'a</i>
ش	sh	شَفَعَ	<i>shafa'a</i>
ص	ṣ	صَعَدَ	<i>ṣa'ada</i>
ض	ḍ	ضَلَلَا	<i>ḍalala</i>
ط	ṭ	طَعَا	<i>ṭala'a</i>
ظ	ẓ	ظَفَرَ	<i>ẓafara</i>
ع	' (a,i,u)	عَلَيْهِ	<i>'alayh</i>
غ	gh	غَفَرَ	<i>ghafara</i>
ف	f	فَلَحَ	<i>falaḥa</i>
ق	q	قَلَّمَ	<i>qalama</i>
ك	k	كَتَبَ	<i>kataba</i>
ل	l	لَعِبَ	<i>la'iba</i>
م	m	مَنَعَ	<i>mana'a</i>
ن	n	نَالَ	<i>nāla</i>
و	w	وَعَدَ	<i>wa'ada</i>
ه	h	هَدَمَ	<i>hadama</i>
ي	y	يَعَلِّمُ	<i>ya'lamu</i>

### b. Vokal Panjang

Huruf	Huruf	Contoh
-------	-------	--------



Arab	Rumi	Tulisan Arab	Tulisan Rumi
أ	ā	قَالَ	<i>qāla</i>
أَوْ	ū	مُوسَى	<i>Mūsā</i>
إِي	ī	إِيْمَان	<i>īmān</i>

c. Vokal Pendek

Huruf Arab	Huruf Rumi	Contoh	
		Tulisan Arab	Tulisan Rumi
--- (فَتْحَة)	a	نَاصِرَ	<i>našara</i>
--- (كَسْرَة)	i	نَاصِرِ	<i>nāšira</i>
--- (ضَمَّة)	u	يَنْصُرُ	<i>yanšuru</i>

d. Diftong

Huruf Arab	Huruf Rumi	Contoh	
		Tulisan Arab	Tulisan Rumi
أَوْ	aw	أَوَابَ	<i>awwāba</i>
أَيَّ	ay	أَيَّامَ	<i>ayyāma</i>
إَيَّ	iy	إَيَّامَ	<i>iyyāka</i>

## BAB 1: PENDAHULUAN

### 1.1 Pendahuluan

Semenjak dahulu, pengurusan risiko telah diamalkan dalam tamadun Babilonia, Yunani, Cina, Fenisia, India, Mesir, Arab dan Rom untuk melindungi aktiviti maritim dan perdagangan serta penyediaan jaring keselamatan sosial untuk komuniti.<sup>1</sup> Pengurusan risiko diiktiraf sebagai aktiviti yang penting dalam semua syarikat, bank dan institusi kewangan. Berlakunya kerugian pada krisis ekonomi sepatutnya mampu dielakkan jika amalan pengurusan risiko yang baik telah disediakan. Melalui pengurusan risiko yang baik, ekonomi semasa mampu mengkaji trend ekonomi yang telah berlaku di masa lampau untuk menghindari muflis di masa hadapan. Ahli ekonomi juga diharapkan mampu memberikan pelbagai saran polisi yang tepat untuk menjaga kestabilan ekonomi kerajaan.

Dalam kisah Nabi Yusuf, Allah SWT memberikan mukjizat kepada beliau sehingga mampu mentafsirkan mimpi raja Mesir bernama Al-Rayān ibn Al-Walīd berkaitan kondisi ekonomi di masa hadapan.<sup>2</sup> Nabi Yūsuf menjelaskan bahwa selama tujuh tahun, negeri Mesir akan mengalami masa subur. Pada masa itulah tanaman akan tumbuh segar. Masyarakat dicadangkan untuk memenuhi keperluan hidup secukupnya sahaja dan tidak melampaui batas dalam memanfaatkan musim subur ini. Hal ini dicadangkan kerana Nabi Yūsuf melihat bahawa akan datang tujuh tahun musim kering setelah tujuh tahun masa subur. Mendengar penjelasan tersebut, raja mengetahui keutamaan dan ilmu Nabi Yūsuf yang memiliki perhatian tinggi terhadap kondisi masyarakat pada masa itu. Raja Al-Rayān selanjutnya menyusun polisi yang tepat untuk menghadapi cabaran pada tahun-tahun sukar di masa hadapan. Dalam kisah tersebut

---

<sup>1</sup> Emmett J. Vaughan, *Risk Management* (John Wiley & Sons, 1997).

<sup>2</sup> Al-Zuhaylī, Wahbah, *al-Tafsīr al-Munīr fī al-'Aqīdah wa al-Sharī'ah wa al-Manhāj*, vol. 12 (Bayrūt: Dār al-Fikr al-Mu'āsir, 1991), 273-280.

mengandung *maṣlahah* yang besar bagi umat manusia.<sup>3</sup> Segala sesuatu yang memiliki usaha untuk melestarikan agama, jiwa, akal, nasab, dan harta ialah sebahagian daripada *maṣlahah*. Sebaliknya, apa-apa yang menghilangkan usaha tersebut ialah sebahagian daripada *mafsadah*. Maksud daripada takwil mimpi Nabi Yūsuf ialah untuk kemaslahatan manusia dalam urusan duniawi yang mampu mendorong manusia untuk beribadah kepada Allah SWT dan mencapai kebahagiaan ukhrawi.

Kemaslahatan di dunia dan akhirat akan lebih mudah diraih dengan cara tolong-menolong seperti yang diperintahkan Allah SWT dalam Surah Al-Mā'idah ayat 2. Allah SWT menyuruh umat manusia untuk saling tolong menolong dalam perkara-perkara kebaikan dan ketaqwaan.<sup>4</sup> Konsep *al-birr* merangkumi segala bentuk kebaikan dan apa yang diperintahkan oleh Syarak sehingga mampu melahirkan ketenangan dalam hati. Sedangkan *al-taqwa* didefinisikan sebagai menjalankan apa yang diperintahkan oleh Allah SWT dan tidak melakukan apa yang dilarang olehNya. Selain itu, Allah SWT melarang manusia untuk tolong-menolong dalam perbuatan dosa (*al-ithm*) dan permusuhan (*al-'udwān*).

Dalam dunia moden, takaful merupakan salah satu skim tolong-menolong dan pengurusan risiko yang menyerupai beberapa sistem yang telah diamalkan semenjak zaman Nabi Muḥammad SAW. Sesetengah bentuk insurans dan skim bantuan bersama telah diamalkan oleh bangsa Arab, bahkan pada masa pra-Islam.<sup>5</sup> Sebuah sistem bernama *al-'aqīlah* diamalkan sebagai perjanjian mutlak yang terbentuk antara golongan Muhajirin dan Ansar di mana ahli membayar sumbangan tahunan mereka melalui dana bernama *al-kanz* yang nantinya akan digunakan untuk membayar pampasan bagi pihak ahli yang bertanggungjawab dalam membayar *diyāt*. Doktrin ini

---

<sup>3</sup> Al-Qurṭūbī, Abū 'Abd Allāh Muḥammad Ibn Aḥmad Al-Anṣārī, *al-Jamī' li Ahkām al-Qur'ān*, vol. 9 (Qāhirah: al-Maktabah al-'Arabiyah, 1967), 198-204.

<sup>4</sup> al-Zuḥaylī, *Al-Tafsīr Al-Munīr*, 6:63-74.

<sup>5</sup> Sheila Nu Nu Htay et al., "Takaful (Islamic Insurance): Historical, Shariah And Operational Perspectives," *Full Paper Proceeding Timber* Vol. 1 (2014), 19-25.

telah diluluskan oleh Nabi dan kemudian diwajibkan oleh ‘Umar al-Khaṭṭāb. Selain daripada sistem *al-‘aqīlah*, beberapa sistem lain yang turut diamalkan dalam tamadun Islam ialah *ma‘qil*, *al-diyāt*, *al-qasāmah*, *al-muwālah*, *al-tanāhud*, *al-dīwān* dan *ḍamān khaṭar al-ṭarīq*.

## 1.2 Latar Belakang Masalah

Perlindungan insurans merupakan instrumen kewangan yang penting diketahui dalam ekonomi moden. Bahkan insurans dilihat lebih penting daripada perbankan dalam keadaan tertentu, khususnya hal yang berhubung dengan pengurusan risiko perniagaan yang tidak menentu. Takaful (insurans Islam) sudah semestinya berbeza dengan insurans konvensional. Hal tersebut adalah kerana takaful mestilah terhindar daripada elemen yang dilarang oleh Syariah.<sup>6</sup> Jawatankuasa Fatwa Majlis Agama Kebangsaan Malaysia pada tahun 1972 memutuskan bahawa sistem yang diamalkan insurans konvensional ialah haram. Hal tersebut ialah disebabkan oleh kehadiran tiga unsur yang dilarang oleh Syariah iaitu *gharar*, *maysir* dan *ribā* dalam amalannya. *Gharar* merujuk kepada ketidakpastian yang dikaitkan dengan pihak yang diinsuranskan sering tidak dimaklumkan tentang berapa jumlah pampasan yang nantinya diperolehi jika berlaku kemalangan. *Maysir* merujuk kepada unsur perjudian yang timbul sebagai akibat dari kehadiran *gharar*. Sedangkan *ribā* merujuk kepada lebihan yang diterima apabila pampasan berbeza dengan jumlah wang yang dibayar sebagai premium. Agar terhindar daripada *ribā*, pertukaran sejenis antara wang dengan wang sudah semestinya sama nilainya dan mestilah dalam bentuk tunai. Dalam Islam, *ribā* dilarang kerana ia hanya mengutamakan kekayaan dan menggalakkan ketidakadilan melalui eksploitasi. Oleh kerana wujudnya beberapa hal yang dilarang Syariah dalam amalan insurans, motivasi untuk memperkenalkan sistem takaful semakin meningkat demi menubuhkan institusi

---

<sup>6</sup> Mohd. Ma’sum Billah, “Islamic Insurance: Its Origins and Development,” *Arab Law Quarterly*, vol. 13, no. 4 (1998), 386-422.

pengurusan risiko yang mematuhi Syariah dan terhindar dari unsur yang tidak dibenarkan dalam Islam.

Sistem takaful dalam ekonomi moden ditubuhkan pada tahun 1979 di Sudan. Dalam enakmen undang-undang insurans daripada 1992 (disemak semula pada tahun 2003), semua syarikat insurans di Sudan dikehendaki menjalankan perniagaan insurans dan reinsurans hanya dengan cara Islam, terutamanya berdasarkan model *wakālah*.<sup>7</sup> Perkembangan takaful seterusnya berlanjutan ke negara-negara di wilayah Asia Tenggara. Malaysia adalah salah satu negara yang memperlihatkan perkembangan industri takaful dan perlu diberikan perhatian di wilayah Asia Tenggara. Menjadi negara dengan majoriti beragama Islam, Malaysia telah menggabungkan prinsip Islam ke dalam sistem perbankan dan insurans.

Dalam Akta Takaful 1984, Bank Negara Malaysia (BNM) dilantik sebagai penyelia seluruh institusi kewangan Islam. Syarikat Takaful Malaysia merupakan syarikat pertama yang mendapatkan lesen pada 1985 di bawah akta tersebut. Pada dasarnya, perkembangan industri takaful di Malaysia berlaku dalam tiga fasa.<sup>8</sup> Fasa pertama (1984-1992) menubuhkan infrastruktur asas untuk industri takaful, manakala fasa kedua (1993-2000) meningkatkan kerjasama dalam kalangan syarikat takaful. Fasa terakhir (2001-2010) adalah memperkenalkan Pelan Induk Sektor Kewangan (*Financial Sector Masterplan*) demi meningkatkan keupayaan syarikat takaful dan mengukuhkan undang-undang, rangka kerja Syariah dan pengawalseliaan bagi takaful. Malaysia hingga kini diiktiraf sebagai pusat kewangan Islam kerana kejayaan pelbagai institusi kewangan Islam yang kini beroperasi, terutamanya dalam industri takaful.

---

<sup>7</sup> Khalid Al-Amri & Mohammad Zakir Hossain, "A Survey of the Islamic Insurance Literature-Takaful," *Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations*, vol. 6, no. 1 (2015).

<sup>8</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Annual Report* (Kuala Lumpur: Central Bank of Malaysia, 2005).

Takaful, dalam *Islamic Financial Services Act* Malaysia tahun 2013,<sup>9</sup> diiktiraf sebagai satu skim berdasarkan prinsip saling membantu di mana para peserta bersetuju untuk menyumbang dana untuk kepentingan bersama yang nantinya akan dibayar kepada para peserta atau ahli waris mereka apabila berlaku kejadian yang telah dipersetujui. Dalam prinsipnya, takaful menggunakan prinsip *tabarru'* (derma) dan *ta'āwun* (kerjasama). Kontrak dalam takaful lebih mengutamakan elemen kerjasama dengan menggunakan pendekatan tabungan bersama melalui prinsip *tabarru'*. Syarikat takaful mengumpulkan dana daripada peserta yang akan digunakan untuk membayar pampasan apabila di antara peserta takaful berlaku kemalangan. Setiap peserta yang menyertai takaful telah bersepakat untuk saling membantu apabila berlaku bencana atau malapetaka di antara mereka. Dana *tabarru'* yang terbentuk dari kumpulan sumbangan peserta memiliki peranan penting untuk memberikan bantuan kewangan kepada peserta takaful yang berlaku kemalangan.<sup>10</sup>

Dalam kontrak insurans, syarikat insurans mempunyai kuasa penuh terhadap premium yang dibayar oleh peserta dan wang yang terkumpul menjadi hak milik syarikat. Hal ini berlaku kerana kontrak dalam insurans tidak berasaskan penyertaan, tetapi merupakan kontrak jualan di mana setiap peserta membeli polisi dengan harapan mendapatkan pampasan jika berlaku kemalangan ke atas dirinya. Bayaran premium peserta yang terkumpul dalam dana insurans akan digunakan untuk membayar tuntutan, perbelanjaan pengurusan, komisyen dan sebagainya. Sekiranya terdapat surplus daripada dana tersebut, maka ia dikira sebagai keuntungan syarikat insurans. Berbeza dengan syarikat insurans, syarikat takaful tidak memiliki kuasa penuh ke atas dana *tabarru'* dan hanya bertindak sebagai pemegang amanah sahaja yang menguruskan dana takaful. Sebagai pemegang amanah, syarikat takaful hendaklah memastikan dana

---

<sup>9</sup> Section 3 of the Islamic Financial Services Act (IFSA) 2013 (Act 759).

<sup>10</sup> Muhammad Hisyam Mohamad, "Perbandingan Kontrak Takaful dan Insurans," dalam *Sistem Takaful di Malaysia*, ed. Asmak Ab. Rahman et al. (Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya, 2008), 29.

*tabarru'* sentiasa berada dalam keadaan yang baik bagi memenuhi bayaran tuntutan bagi peserta yang ditimpa musibah. Dana *tabarru'* perlu dilindungi kerana ia bukan milik syarikat, tetapi dimiliki oleh peserta secara bersama. Maka syarikat takaful memiliki tanggungjawab untuk menguruskan dana syarikat dengan lebih teliti agar dapat mengekalkan kebolehtahanan dan kelangsungan syarikat pada masa yang akan datang.

Di hujung tahun, bahagian aktuari syarikat akan mengira dana *tabarru'* sama ada mengalami surplus ataupun defisit. Amalan pengurusan surplus dana *tabarru'* adalah berlainan di antara satu negara dengan negara yang lain. Bahrain, Pakistan dan Qatar mempunyai peraturan dan pentadbiran yang berbeza dalam pengurusan surplus dana *tabarru'*.<sup>11</sup> Perbincangan mengenai pengurusan surplus dana *tabarru'* telah menjadi salah satu isu utama di antara syarikat takaful Timur Tengah dan kebanyakan daripada syarikat takaful di Malaysia. Kebanyakan syarikat takaful di Timur Tengah tidak dapat menikmati surplus dana *tabarru'* berasaskan standard Syariah *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI)* mengenai takaful sepertimana berikut:<sup>12</sup>

“The adopted rules may comprise disposal of the surplus in a way that serves the cause of common interest of the participants, such as accumulation of reserves, reduction of the contribution, charitable donations and partial/full distribution of the surplus among the participants. The managing company is not entitled to any share of the surplus.”

Namun demikian, Majlis Penasihat Syariah (MPS) Bank Negara Malaysia yang dianggap memiliki autoriti dalam mengeluarkan fatwa berkaitan kewangan Islam di Malaysia, memiliki pendapat lain mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'* yang

---

<sup>11</sup> Hamim Syahrudin Ahmad Mokhtar et al., “Surplus Sharing Practices of Takaful Operators in Malaysia,” *ISRA: International Journal of Islamic Finance*, vol. 7, no. 1 (2015), 109-110.

<sup>12</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

dinyatakan dalam Resolusi Syariah No. 52 tahun 2010.<sup>13</sup> Di dalamnya dijelaskan bahawa walaupun surplus dana *tabarru'* ialah milik peserta takaful secara bersama, namun terdapat cadangan yang membenarkan perkongsian surplus tersebut di antara kedua-dua peserta dan syarikat takaful. Untuk itu, pada mesyuarat ke-42 bertarikh 25 Mac 2004 dan mesyuarat ke-59 bertarikh 25 Mei 2006, MPS memutuskan bahawa surplus dana *tabarru'* boleh diagihkan antara peserta dan syarikat takaful dengan syarat kaedah pengagihannya hendaklah dinyatakan dengan jelas dan mendapat persetujuan peserta takaful semasa kontrak.

Peraturan MPS berkaitan pengagihan surplus dana *tabarru'* telah memberikan impak yang kuat dalam model perniagaan syarikat takaful di Malaysia. Hal ini terbukti dengan adanya nisbah perkongsian yang lebih sesuai antara peserta dan syarikat takaful. Sebelum pelaksanaan *Takaful Operational Framework* (TOF), nisbah surplus yang diagihkan kepada peserta dan syarikat takaful bervariasi bagi setiap syarikat dan model produk. Nisbah pengagihan bervariasi dari yang paling tinggi 90:10 (90 peratus untuk syarikat) sehingga paling rendah 20:80 (20 peratus untuk syarikat). Namun setelah pelaksanaan TOF, amalan syarikat takaful ke atas surplus dana *tabarru'* telah berubah. Syarikat takaful hanya mampu memaksimumkan nisbah surplus mereka kepada had yang dibenarkan sepenuhnya iaitu 50:50.<sup>14</sup> Setiap syarikat tentu memiliki motif dan alasan untuk mengagihkan ataupun tidak mengagihkan surplus dana *tabarru'*. Hal tersebut ialah kerana pengagihan surplus dana *tabarru'* juga memiliki impak yang cukup kuat terhadap kebolehtahanan syarikat dan juga mampu menjadi daya tarik pelanggan untuk menyertai produk takaful.

Walau bagaimanapun, dari segi Syariah, beberapa sarjana Islam melihat pengagihan surplus underiter ini bermasalah dan menjadikan kontrak dalam takaful

---

<sup>13</sup> Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, Edisi Kedua*. (BNM: Kuala Lumpur, 2010).

<sup>14</sup> Hamim Syahrum Ahmad Mokhtar et al., "Surplus Sharing Practices of Takaful Operators in Malaysia," 111.



sama dengan kontrak insurans konvensional di mana syarikat menjadi pengambil risiko dan bukan menggunakan kontrak *tabarru'* yang lebih mengutamakan bantuan bersama dengan bayaran yang dikenakan oleh pihak syarikat sebagai pengurus risiko. Lebih tepatnya dituliskan berikut:<sup>15</sup>

“The sharing in underwriting surplus makes the contract essentially the same as conventional insurance contracts, where the shareholders become risk takers and therefore bear the risk and return from the underwriting results just as any ordinary business venture and not a contract for mutual assistance with a fee charged by the operators as risk managers.”

Disebabkan oleh isu ini, pengkaji tertarik untuk meneliti mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'* dan meninjaunya secara mendalam dari hukum Islam. Pengkaji memilih salah satu syarikat takaful di Malaysia iaitu Prudential BSN Takaful sebagai objek kajian kerana syarikat ini terbukti mampu bersaing dalam empat syarikat takaful terbaik di Malaysia dan telah mendapatkan beberapa penghargaan secara konsisten dalam beberapa tahun kebelakangan ini. Pengkaji tertarik untuk menelaah amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di syarikat yang merupakan anak syarikat Prudential Plc, iaitu salah satu institusi kewangan terbesar di dunia yang telah ditubuhkan di London semenjak tahun 1848. Prudential BSN Takaful juga ditubuhkan di Malaysia, salah satu negara majoriti Muslim terbesar di dunia, yang menjadi target utama pasaran takaful. Sebelum membincangkan dengan lebih jauh mengenai mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'* di syarikat Prudential BSN Takaful, pengkaji turut mengetengahkan perbincangan mengenai pandangan sarjana Islam terhadap pengagihan surplus dana *tabarru'*.

### 1.3 Persoalan Kajian

- 1) Bagaimanakah pendapat sarjana Islam mengenai amalan pengagihan surplus dana *tabarru'*?

---

<sup>15</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., “Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions,” *Thunderbird International Business Review*, vol. 49, no. 3 (2007), 380-381.

- 2) Bagaimanakah amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful?
- 3) Bagaimanakah tinjauan hukum Islam terhadap amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful?

#### **1.4 Objektif Kajian**

Pengagihan surplus dana *tabarru'* dapat dilihat sebagai kajian penting dalam industri takaful, khususnya mengenai ketepatannya dengan panduan Syariah. Ianya dapat dilihat sebagai daya tarik takaful untuk mendapat pelanggan dengan lebih meluas lagi. Untuk itu, kajian ini dijalankan untuk mencapai beberapa objektif berikut:

1. Menenal pasti pendapat sarjana Islam mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'*.
2. Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful.
3. Menganalisis mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful.

#### **1.5 Skop dan Batasan Kajian**

Agar tidak terlalu luas dalam membincangkan kajian ini, pengkaji menghadkan penyelidikan kepada perbezaan konsep dan teori para sarjana Islam mengenai surplus dana *tabarru'* dalam industri takaful. Kemudian pengkaji menghadkan kajian kepada amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful. Pada akhirnya, dalam kajian diperbahaskan mengenai ketepatan amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful dengan prinsip Syariah.

#### **1.6 Kepentingan Kajian**

Kajian ini dijalankan bagi kepentingan dalam bidang akademik sebagai sumbangan serta menambah khazanah intelektual, khususnya mengenai pengagihan surplus dana

*tabarru'*. Kajian ini juga diharapkan mampu menjadi langkah kecil pengembangan industri kewangan dan ekonomi Syariah, khususnya dalam meningkatkan kesedaran dan kefahaman masyarakat mengenai pentingnya takaful dalam kehidupan. Kajian mengenai tinjauan syarikat takaful patuh Syariah dilihat penting untuk melindungi identiti Islam dalam industri takaful sebagai sistem pengurusan risiko alternatif dan juga demi kemajuan industri takaful.

Analisis pendapat sarjana Islam mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'* masih kurang dibincangkan dalam kajian akademik. Untuk itu, kajian ini dijalankan sebagai usaha melihat amalan pengagihan surplus dana *tabarru'*, khususnya Syarikat Prudential BSN Takaful. Kajian ini diharapkan mampu menjadi sedikit bahan pertimbangan demi meningkatkan prestasi dan pertimbangan strategi dalam industri takaful secara umumnya. Selain itu, kajian ini juga dilakukan untuk kepentingan peserta takaful agar dapat memperolehi maklumat yang jelas mengenai mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'*.

## **1.7 Kajian-Kajian Lepas**

Pada asasnya, pengkaji mendapati bahawa perbincangan secara khusus berkaitan surplus dana *tabarru'* dalam takaful masih kurang diperbahaskan oleh sarjana Islam. Namun, pengkaji merujuk beberapa laporan penyelidikan ilmiah, tesis, disertasi, makalah, jurnal, buku akademik dan sebagainya yang masih berkaitan dengan tema kajian yang diperbahaskan. Di antara kajian lepas yang telah ditulis secara berautoriti dan masih berkaitan dengan tajuk ini adalah seperti berikut:

### **1.7.1 Konsep Takaful dan Insurans**

Hadirnya takaful yang lebih mengutamakan konsep tolong-menolong dapat menjadi jawapan dan cadangan daripada ajaran agama Islam yang luhur terhadap persoalan ekonomi yang ada di mana setiap perseorangan di dalamnya beritikad untuk mencapai

kemaslahatan bersama dan bukan sekadar keuntungan materi sahaja. Inilah juga yang menjadikannya berbeza dengan insurans yang hanya mengedepankan keuntungan materi sahaja.<sup>16</sup> Setakat ini, beberapa kajian telah dijalankan mengenai sumber-sumber hukum Islam yang memiliki kaitan dengan takaful. Di antaranya ialah Ma'sum Billah<sup>17</sup> yang menyoroti pelbagai sumber yang dinilai menjadi asas hukum takaful. Menurutnya, sumber-sumber utama hukum Islam berkaitan tema takaful dapat ditemui dalam Al-Quran, Al-Sunnah dan juga sumber sekunder seperti *ijmā'*, *maṣlahah mursalah* dan *al-'urf*. Selanjutnya, Marhanum<sup>18</sup> membincangkan mengenai ketepatan amalan ejen takaful mengikut Al-Quran dan Al-Sunnah. Menurutnya, ejen takaful telah memainkan peranan penting dalam menyampaikan semangat takaful (tolong-menolong) yang sejajar dengan nilai Al-Quran dan Al-Sunnah dalam kalangan masyarakat.

Kajian mengenai penggunaan hadis berkaitan takaful yang dijalankan oleh Solahuddin<sup>19</sup> telah meninjau beberapa hadis daripada aspek *takhrīj* dan analisis hukum. Menurutnya, terdapat 96 hadis di pelbagai kitab hadis yang masih berkaitan takaful. Dua prinsip utama dalam takaful, menurutnya ialah prinsip jaminan dan kebajikan. Kedua-duanya merupakan asas bagi pelaksanaan takaful. Selanjutnya, Mohd Syukri<sup>20</sup> lebih jauh lagi berupaya menganalisis transaksi *wakālah* dan aplikasinya dalam industri takaful berdasarkan hadis-hadis dalam *al-kutub al-sittah*. Menurutnya, aplikasi prinsip *wakālah* dalam industri takaful tidak bertentangan dengan Syariah dan telah sesuai dengan prinsip asas *wakālah*.

---

<sup>16</sup> Dr. Widyān Kamīliy et al., "Al Ta'mīn Al Islāmiy Wa Nazriyyah Al Mukhaṭirah," *Majallah I'jāz Al Dauliyah Li Al Ta'ammul Wa Al Baḥth Wa Al 'Ilmiy*.

<sup>17</sup> Mohd. Ma'sum Billah, "Sources Of Law Affecting 'Takaful' (Islamic Insurance)," *International Journal Of Islamic Financial Services* Vol. 2. No. 4.

<sup>18</sup> Marhanum Che Mohd Salleh et al., "Takaful Agents' Roles In Accordance With The Quran And Sunnah," *Gjar*: Vol 2 Issue 2 (2012), 41.

<sup>19</sup> Solahuddin Abdul Rahman, "Prinsip Takaful dalam Al-Kutub Al-Sittah: Takhrij dan Analisis Hukum" (Disertasi Sarjana, Jabatan Al-Quran dan Al-Hadith, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2009).

<sup>20</sup> Mohd Syukri Mohd Noor, "Prinsip Al-Wakalah dalam Al-Kutub Al-Sittah dan Aplikasinya dalam Industri Takaful di Malaysia" (Disertasi Sarjana, Jabatan Al-Quran dan Al-Hadith, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2013).

Beberapa kajian mengenai ketepatan insurans dan takaful dengan prinsip Syariah juga telah dijalankan oleh beberapa pengkaji. Di antaranya ialah Hairul Suhaimi<sup>21</sup> yang mendapati bahawa inti perbezaan susunan operasi takaful dengan insurans ialah tidak wujudnya unsur-unsur *gharar*, *maysir* dan *ribā* dalam takaful sedangkan dalam insurans unsur yang dilarang itu wujud. Walaupun demikian, Kamaruzaman<sup>22</sup> menjelaskan bahawa sedikitnya terdapat tiga pendapat sarjana mengenai kontrak insurans konvensional iaitu, sebahagian daripadanya menyatakan bahawa kontrak dalam insurans konvensional hukumnya *mubāh* kerana terhindar daripada unsur *ribā* yang dilarang oleh Syariah. Sebahagian yang lain mengharamkan kontrak insurans secara keseluruhan, manakala pendapat yang terakhir hanya mengharuskan sebahagian dan mengharamkan sebahagian. Walau bagaimanapun, beliau berpendapat bahawa faktor yang menjadikan insurans konvensional bertentangan dengan Syariah ialah disebabkan oleh wujudnya unsur *ribā*. Hal tersebut dilihat begitu jelas, manakala kontrak yang terdapat dalam insurans konvensional ialah kontrak jualan, sedangkan dalam kontrak takaful menggunakan kontrak *tabarru'*.

Wan Marhaini,<sup>23</sup> Ahmad Rufai,<sup>24</sup> Anwar dan Hussain<sup>25</sup> sependapat bahawa kontrak insurans mengandungi unsur-unsur yang dilarang oleh Islam iaitu *ribā*, *gharar* dan *maysir*. Menurut Rufai, Islam sebenarnya tidak menentang konsep dan idea daripada pengurusan risiko itu sendiri, tetapi menentang penggunaan metod yang hanya mementingkan pendapatan keuntungan dengan pelbagai cara termasuklah cara-cara

---

<sup>21</sup> Hairul Suhaimi Nahar, "Insurance vs Takaful: Identical Sides of A Coin?," *Journal of Financial Reporting and Accounting*, vol. 13, no. 2 (2015), 247-266.

<sup>22</sup> Kamaruzaman Noordin, "A Comparative Analysis Of Conventional Insurance And Islamic Insurance (Takaful) In Malaysia: An Emphasis On Pricing Issues" (Disertasi Sarjana, Fakulti Perniagaan dan Perakaunan, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2001).

<sup>23</sup> Wan Marhaini Wan Ahmad et al., "Riba dan Gharar dalam Insurans: Satu Analisis Fiqh," *Jurnal Fiqh*, vol. 2 (2005), 108.

<sup>24</sup> Ahmad Rufai Muhammad, "Insurance From The Shari'ah Perspectives And Its Application In The Operations Of The Syarikat Takaful Malaysia Berhad (STMB) And Takaful Nasional Sdn. Berhad" (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2003).

<sup>25</sup> Muhammad Anwar & Muhammad Hussain, "Comparative Study of Insurance and Takaful (Islamic Insurance)," *The Pakistan Development Review*, vol. 33, no. 4 (1994), 1315-1330.

yang tidak dibenarkan oleh Syariah. Lebih lanjut lagi, Wan Marhaini menjelaskan bahawa *ribā* dalam kontrak insurans muncul kerana barangan dan harga yang dijual-belikan ialah wang yang merupakan barang *ribāwi*. Berdasarkan sifatnya, risiko berlakunya *ribā* ialah pada lebih antara premium yang dibayar dengan pampasan yang diterima pada masa tuntutan. Menurutnya, *gharar* dalam kontrak insurans wujud disebabkan wujudnya ketidakpastian dan kekaburan dalam bayaran premium atau pampasan dari segi jumlahnya sehingga menjadikan syarat-syarat sah kontrak tidak dipenuhi.

Siti Zaimah<sup>26</sup> mengkaji tentang perbandingan tahap kecekapan industri takaful keluarga berbanding dengan insurans hayat konvensional di Malaysia dengan menggunakan kaedah *Data Envelopment Analysis Program* dan *Tobit*. Menurutnya, sektor insurans hayat konvensional ialah lebih cekap berbanding dengan takaful keluarga. Selain itu, faktor umur, aset dan jenis pemilikan dipercayai secara signifikan mempengaruhi Interpretasi Kecekapan Teknikal (TE) dan Interpretasi Kecekapan Teknikal Tulen (PTE) bagi industri insurans hayat di Malaysia. Manakala kecekapan industri takaful keluarga dipengaruhi oleh faktor aset, sumbangan bersih, pendapatan pelaburan dan pendapatan perkapita.

Kajian yang dijalankan oleh Nor Aziah Abu Kasim<sup>27</sup> menjelaskan bahawa berdasarkan laporan tahunan syarikat-syarikat takaful di Malaysia, pematuhan Syariah oleh Jawatankuasa Syariah mencerminkan kepatuhan yang tinggi kepada garis panduan Bank Negara Malaysia. Aisyah dan Asmak<sup>28</sup> juga mengkaji kepatuhan Syariah industri takaful, khususnya dalam amalan pengunderaitan. Menurut mereka, proses pengunderaitan yang diamalkan dalam industri takaful adalah selaras dan tidak

---

<sup>26</sup> Siti Zaimah Mohamad, "Kecekapan Industri Takaful di Malaysia: Pendekatan DEA" (Hasil Kerja, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2013).

<sup>27</sup> Nor Aziah Abu Kasim, "Disclosure Of Shariah Compliance By Malaysian Takaful Companies," *Journal Of Islamic Accounting And Business Research*, Vol. 3 Issue: 1 (2012), 20-38.

<sup>28</sup> Aisyah Mustafa & Asmak Ab Rahman, "Pengunderaitan dalam Produk Takaful Keluarga dari Perspektif Syariah," *Jurnal Syariah*, vol. 23, no. 2 (2015), 235-254.

bercanggah dengan prinsip Syariah kerana tiada dalil khusus yang mengharamkannya. Di samping itu, syarikat takaful juga hendaklah mengambil kira faktor-faktor pengunderaitan dalam menilai risiko pemohon untuk menghindari daripada berlakunya kemudaratan dana *tabarru'* sesuai dengan tanggungjawab syarikat untuk menjaganya.

Menurut Lukman dan Abdelghani,<sup>29</sup> kesediaan pelanggan Malaysia untuk mengguna pakai perkhidmatan takaful bergantung kepada dua faktor iaitu keserasian dan kesedaran. Namun kesedaran masyarakat terhadap takaful masih jauh dari hasil yang diharapkan. Kajian Noor Hashim<sup>30</sup> menunjukkan bahawa kesedaran dan kefahaman masyarakat, khususnya di daerah Lembah Kelang, terhadap skim takaful masih kurang. Syukriyah<sup>31</sup> mendapati kefahaman masyarakat Bagan Serai, Perak berada di tahap yang sederhana, manakala daripada sisi sambutan masih berada di tahap yang rendah. Mohd Bahroddin<sup>32</sup> menunjukkan bahawa responden di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur yang tidak mempunyai sebarang polisi insurans dan takaful masih memiliki pemahaman yang kurang terhadap produk takaful keluarga. Namun demikian, responden yang memiliki polisi takaful keluarga mempunyai pemahaman yang jelas terhadap takaful keluarga. Kajian daripada Ramin dan John<sup>33</sup> menunjukkan bahawa masyarakat Islam yang diketahui sebagai sasaran utama produk takaful, masih belum

---

<sup>29</sup> Lukman Olorogun Ayinde and Abdelghani Echchabi, "Perception And Adoption Of Islamic Insurance In Malaysia: An Empirical Study," *World Applied Sciences Journal* 20 (3) (2012), 407-415.

<sup>30</sup> Noor Hashim Taib, "Industri Insurans Takaful di Malaysia: Kajian Tentang Kesedaran dan Kefahaman Masyarakat Lembah Kelang" (Tesis Doktorat, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2009).

<sup>31</sup> Syukriyah Zakaria, "Pemahaman dan Sambutan Masyarakat Terhadap Skim Takaful: Kajian di Bagan Serai, Perak" (Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2004).

<sup>32</sup> Mohd Bahroddin Badri, "Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga: Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur" (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Bahagian Pengajian Syariah, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008)

<sup>33</sup> Ramin Cooper Maysami and John Joseph Williams, "Evidence On The Relationship Between Takaful Insurance And Fundamental Perception Of Islamic Principles," *Research Collection School Of Accountancy: Applied Financial Economics Letters*. 2 (4) (2006), 229-232.

menyadari kewujudan perkhidmatan ini. Sebaliknya, menurut Mohd Zamri,<sup>34</sup> minat non-Muslim dalam penyertaan produk takaful amat memuaskan.

Mohd Fauzi<sup>35</sup> mendapati bahawa tahap kesedaran masyarakat di Malaysia dan negara-negara Teluk Arab masih rendah mengenai sifat asas dan intipati jenis produk takaful. Selain itu, kekurangan yang lain ialah tahap penerimaan produk yang masih rendah, peraturan yang tidak mencukupi, tadbir urus korporat yang tidak berkesan, kekurangan kakitangan berkelayakan, kekurangan produk yang inovatif dan pelaburan yang masih terhad. Namun demikian, hasil kajian daripada Khalid Al-Amri<sup>36</sup> menunjukkan bahawa industri takaful di negara-negara Teluk Arab memiliki efisiensi dan teknikal yang sangat tinggi. Menurutnya, UAE dan Qatar menunjukkan kecekapan teknikal tertinggi, manakala Arab Saudi dan UAE memiliki kos yang paling cekap dalam kalangan negara-negara Teluk Arab.

Di India, Sheila dan Syed Ahmed<sup>37</sup> mengkaji kesedaran dan penerimaan masyarakat Islam dan bukan Islam terhadap takaful. Menurutnya, dari 333 responden menunjukkan bahawa kesedaran mengenai takaful masih berada di tahap rendah. Lebih terperinci, Syed Ahmed et al.<sup>38</sup> menunjukkan bahawa kesedaran mengenai takaful di India terhadap majoriti masyarakat Islam dan bukan Islam (71.29%) masih kurang dan tidak pernah mendapat maklumat mengenai takaful. Majoriti umat Islam di India (61.93%) sedar jika amalan insurans mengandungi *riba*, *gharar* dan *maysir* manakala majoriti orang bukan Islam tidak memahaminya. Majoriti umat Islam (61.71%)

---

<sup>34</sup> Mohd Zamri Yasin, "Syarikat Takaful Malaysia Berhad: Sejarah Penubuhan dan Penglibatan Orang-Orang Bukan Islam di Malaysia" (Disertasi Sarjana, Jabatan Sejarah dan Tamadun Islam, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).

<sup>35</sup> Mohd Fauzi Abu-Hussin et al., "Takaful (Islamic Insurance) Industry in Malaysia and the Arab Gulf States: Challenges and Future Direction," *Canadian Center of Science and Education: Asian Social Science*, vol. 10, no. 21 (2014).

<sup>36</sup> Khalid Al-Amri, "Takaful Insurance Efficiency in the GCC Countries," *Humanomics*, vol. 31, no. 3 (2015), 344-353.

<sup>37</sup> Sheila Nu Nu Htay & Syed Ahmed Salman, "Viability of Islamic Insurance (Takaful) in India: Swot Analysis Approach," *Canadian Center of Science and Education: Review of European Studies*, vol. 5, no. 4 (2013), 145.

<sup>38</sup> Syed Ahmed Salman et al., "Awareness and Knowledge of Insurance and Takaful in India: A Survey on Indian Insurance Policy Holders," *Man In India*, vol. 97, no. 11 (2017), 127-140.



berpendapat bahawa insurans konvensional sudah semestinya dilarang berdasarkan ajaran agama sedangkan majoriti bukan Islam (70.35%) tidak berfikir begitu. Namun demikian, majoriti masyarakat Islam (86.87%) dan responden bukan Islam (75.44%) percaya bahawa nilai etika perlu dipertimbangkan dalam perniagaan insurans.

Di negara-negara lain, kajian mengenai kesedaran dan kefahaman mengenai takaful juga dilakukan. Waheed dan Tajammal<sup>39</sup> menghuraikan bahawa majoriti responden (91 peratus) di Pakistan belum menyedari konsep takaful. Menurut Murat Ustaoglu,<sup>40</sup> kesedaran amalan produk takaful di Turki menunjukkan bahawa apabila tahap pendidikan meningkat, syarikat insurans konvensional lebih disukai, manakala kebanyakan agamawan lebih menyukai takaful (75%). Namun demikian, peserta masih mempunyai sedikit maklumat mengenai takaful kerana perkhidmatan tersebut merupakan hal yang baru di Turki. Sedangkan di Perancis, Abdelghani dan Fatiha<sup>41</sup> mendapati bahawa masyarakat Islam Perancis telah menunjukkan kesediaan untuk mengguna pakai perkhidmatan takaful sebagai alternatif bagi perkhidmatan insurans konvensional.

Menanggapi kajian yang telah dijalankan ke atas industri takaful, Syed Ahmed<sup>42</sup> memberi kritikan bahawa penyelidikan semasa lebih banyak menumpukan kepada permintaan dan bukannya penawaran pasaran. Menurutnya, kajian penyelidikan terdahulu lebih menumpukan pada persepsi pelanggan dari sudut yang berbeza. Majoriti penyelidik terdahulu menumpukan pada faktor-faktor mengenai persepsi asas pelanggan terhadap prinsip-prinsip Islam, kesedaran tentang produk, dan pengaruh agama.

---

<sup>39</sup> Waheed Akhter & Tajammal Hussain, "Takāful Standards and Customer Perceptions Affecting Takāful Practices in Pakistan: A Survey," *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, vol. 5, no. 3 (2012), 229-240.

<sup>40</sup> Murat Ustaoglu, "Public Awareness, Understanding and Attitudes Towards Interest free Insurance (Takaful) Services Evaluation By Education Level: Survey Based on Empirical Analysis for Turkey," *Journal of Asian and African Studies*, vol. 50, no. 4 (2015), 445-456.

<sup>41</sup> Abdelghani Echchabi & Fatiha Echchabi, "Islamic Insurance in the European Countries: Insights from French Muslims' Perspective," *Wseas Transactions on Business and Economics*, vol. 10, no. 3 (2013).

<sup>42</sup> Syed Ahmed Salman, "Contemporary Marketing Issues in Takaful," *International Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, no. 4 (2014), 13-18.

Sesetengah penyelidik mengkaji penerimaan takaful oleh pengguna dan pemahaman mereka tentang perbezaan antara insurans dan takaful. Beberapa meneroka persepsi pelanggan terhadap amalan pemasaran syarikat takaful dan ejen mereka serta penentu prestasi perniagaan takaful.

Terlepas daripada kritikan tersebut, kajian terhadap sisi penawaran produk takaful juga sebenarnya telah dijalankan oleh beberapa pengkaji. Di antaranya ialah beberapa kajian mengenai ketepatan produk takaful terhadap *maqāṣid al-sharī'ah*. Menurut Nor Hanani,<sup>43</sup> penawaran produk takaful wanita telah memenuhi elemen *maqāṣid al-sharī'ah* dengan memberikan perlindungan terhadap penjagaan *darūriyyāt al-khams* iaitu nyawa wanita dan bayi, menjaga keturunan iaitu bayi dan membantu dari segi kewangan yang melibatkan kos yang tinggi terhadap suatu rawatan khusus wanita serta memupuk semangat tanggungjawab sosial melalui dana *tabarru'* yang dikumpulkan. Jumadil Saputra<sup>44</sup> dalam kajiannya menegaskan bahawa produk takaful keluarga dinilai telah memuaskan dengan menunjukkan sumbangan yang berpatutan, mempunyai fleksibiliti yang tinggi dalam ciri-cirinya dan mematuhi prinsip Syariah secara komprehensif. Selain itu, Ahmad Faizal dan Shaifulfazlee,<sup>45</sup> dalam kajiannya juga menjelaskan bahawa takaful sejauh pengamatannya telah memenuhi elemen *maqāṣid al-sharī'ah*.

Ma'sum Billah<sup>46</sup> memberikan gambaran jelas mengenai kesahihan produk insurans hayat dalam sudut pandang Islam. Aplikasi penggunaan prinsip Islam dalam menerapkan insurans hayat secara sempurna, menurutnya, sangat diperlukan dalam

---

<sup>43</sup> Nor Hanani Ahmad et al., "*Maqāṣid al-Sharī'ah* dalam Penawaran Produk Takaful Wanita: Kajian di Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia," *Jurnal Syariah*, vol. 25, no. 1 (2017), 23-50.

<sup>44</sup> Jumadil Saputra et al., "Modeling the Premium and Contract Properties of Family Takāful (Islamic Life Insurance)," *Jkau: Islamic Econ.*, no. 30, no. 2 (2017), 135-157.

<sup>45</sup> Ahmad Faizal Abdul Aziz and Shaifulfazlee Mohamad, "Fulfillment Of Maqasid Al-Shariah Via Takaful," *Mpra Paper No. 47776*, Posted 24. June (2013) Online At [Http://Mpra.Ub.Uni-Muenchen.De/47776/](http://Mpra.Ub.Uni-Muenchen.De/47776/)

<sup>46</sup> Mohd. Ma'sum Billah, "Life Insurance? An Islamic View," *Arab Law Quarterly*, vol. 8, no. 4 (1993), 315-324.

memenuhi keperluan masyarakat untuk menyelesaikan pelbagai masalah yang dihadapi, khususnya oleh anak yatim dan janda. Melalui penerapan insurans hayat yang baik, ahli-ahli masyarakat yang kurang bernasib ini boleh dibebaskan dari kesusahan dan kesukaran. Selanjutnya, Mohd Kamil dan Joni Tamkin<sup>47</sup> mengkaji isu hibah bersyarat dalam amalan takaful keluarga. Menurut mereka, penggunaan konsep hibah bersyarat pada asasnya merupakan kaedah yang dapat memenuhi matlamat asas pendorong utama bagi peserta takaful untuk menyertai polisi takaful keluarga. Namun demikian, agar penggunaan konsep ini selari dengan Syariah, mereka mencadangkan agar wang yang berasal daripada Dana Pelaburan Peserta tidak boleh sewenang-wenang diberikan kepada benefisiari tertentu secara hibah bersyarat. Amalan ini semestinya merupakan wasiat dan hendaklah tertakluk kepada hukum wasiat. Manakala pampasan yang dibayar daripada dana *tabarru'* pula, peserta takaful boleh menghibahkannya secara bersyarat kepada benefisiari tertentu.

Dalam industri takaful am, Novi Puspitasari<sup>48</sup> meneroka mengenai konsep pemisahan dana pengurusan kewangan, khususnya faktor-faktor yang mampu mempengaruhi penentuan perkiraan *tabarru'-ujrah* dan hubungannya dengan prestasi kewangan. Menurutnya, penentuan bahagian *tabarru'-ujrah* dipengaruhi oleh faktor risiko, aspek kewangan syarikat, dan aktiviti takaful semula. Selain itu, penentuan bahagian *tabarru'-ujrah* juga mampu memberi pengaruh pada prestasi kewangan syarikat berupa modal berasaskan risiko ataupun kesolvenan.

---

<sup>47</sup> Mohd Kamil Ahmad & Joni Tamkin Borhan, "Penggunaan Hibah Bersyarat (*Berta'liq*) dalam Masalah Pembahagian Manfaat Takaful: Analisis Hukum," *Jurnal Syariah*, vol. 25, no. 1 (2017), 51-74.

<sup>48</sup> Novi Puspitasari, "Model Proporsi *Tabarru'* dan *Ujrah* Pada Bisnis Asuransi Umum Syariah di Indonesia," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, vol. 9, no. 1 (2012).

### 1.7.2 Pengagihan Surplus

Menurut Abdul Rahim,<sup>49</sup> terdapat dua model takaful yang kini diamalkan dalam peringkat global, iaitu model *mudārabah* dan *wakālah*. Menurutnya, dalam model *mudārabah* terdapat beberapa isu yang didapati tidak menemui jalan penyelesaian oleh kerana kebanyakan daripada syarikat takaful mengamalkan model *wakālah* yang mempunyai penerimaan lebih luas dan sesuai untuk kontrak risiko. Namun demikian, isu berkaitan perkongsian surplus pengunderaitan dalam kontrak *wakālah* hendaklah diberikan perhatian kerana boleh memberi kesan terhadap ketepatannya dengan prinsip Syariah. Oleh sebab itu, beliau mencadangkan model lain iaitu model *wakālah-waqf*. Walaupun demikian, Younes Soualhi<sup>50</sup> menegaskan bahawa pengagihan semula lebih kepada para peserta takaful sahaja memang sangat disyorkan. Namun terdapat sebab-sebab pengecualian oleh dalil Syarak yang mampu membenarkan operator takaful untuk berkongsi dalam surplus tersebut. Lebih lanjut lagi, Younes<sup>51</sup> membincangkan mengenai konsep yang masih berhubung dengan surplus dana *tabarru'*, kaedah pelaksanaan pengedaran surplus serta aspek lebih mengikut garis panduan Syariah. Beliau juga mengkaji amalan pengagihan surplus yang diamalkan oleh pihak takaful dengan menggunakan kaedah-kaedah tertentu.

Kajian daripada 'Adnān<sup>52</sup> menunjukkan kesimpulan bahawa surplus underiter ialah hak milik daripada peserta secara bersama. Oleh itu, syarikat lebih diutamakan untuk mengagihkan hanya kepada mereka. Walau bagaimanapun, beliau juga memastikan bahawa perjanjian telah dinyatakan di dalam kontrak yang telah disepakati.

---

<sup>49</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions," *Thunderbird International Business Review*, vol. 49, no. 3 (2007).

<sup>50</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current *Takāful* Operations: A Critical Shari'ah Perspective," *Arab Law Quarterly*, vol. 30 (2016), 1-21.

<sup>51</sup> Younes Soualhi, "Shari'ah Inspection Surplus Distribution: Shari'ah Views and Their Current Implementation" (Makalah, ISRA Islamic Finance Seminar, International Islamic University Malaysia, 2008).

<sup>52</sup> 'Adnān Mahmūd Al 'Isāq, "Al Fā'id Fī Al Ta'mīn Al Islāmiy Al Tabarru'iy: Ahkāmuhu Wa Ma'āyir Ihtisābihi Wa Tawzī'ihī," *Al Majallah Al Ardaniyyah Fī Al Dirāsāt Al Islāmiyyah*, Al Mujallad Al Tāsi', Al 'Adad 3, 1435H/2013M.

Salwa<sup>53</sup> mengkaji beberapa syarikat takaful di Sudan dan menemukan bahawa syarikat menghadapi cabaran mengenai pengagihan surplus underiter disebabkan kurangnya hukum perundang-undangan yang mengatur mengenainya, kurangnya kaedah yang menjelaskan amalan pengagihannya, kurangnya pemahaman terhadap surplus underiter yang justeru melemahkan kedudukan kewangan syarikat. Pada akhir kajiannya, beliau mencadangkan keperluan untuk meningkatkan kesedaran takaful di antara masyarakat dan dibentuknya peraturan perundang-undangan mengenai pengagihan surplus underiter oleh pihak berkuasa untuk membantu perkembangan industri takaful.

Menurut Ahmed Salman,<sup>54</sup> terdapat tujuh model takaful iaitu model koperasi (*ta'āwunī*), *pure wakālah*, *modified wakālah*, *pure mudārabah*, *modified mudārabah*, *hybrid wakālah-mudārabah* dan model *waqf*. Hasil dari kajian tersebut menunjukkan bahawa terdapat sedikit variasi dalam kesumbangan, pembayaran perbelanjaan operasi termasuk komisen, surplus dan perkongsian keuntungan. Lebih lanjut lagi, Sheila dan Hanna<sup>55</sup> mengkaji motif di sebalik pemilihan model takaful yang berbeza dalam takaful keluarga. Menurutny, model yang berlainan mempunyai kesan yang berbeza terhadap pengagihan surplus dana takaful. Syarikat takaful di Malaysia, dalam pengamatannya, lebih banyak yang memilih model *hybrid wakālah-mudārabah* atau *modified wakālah*. Alasan utamanya ialah kerana Bank Negara Malaysia telah menetapkan peraturan bahawa dalam kontrak *wakālah*, pengendali takaful boleh mengenakan bayaran *wakālah* (yuran ejen dan perbelanjaan pentadbiran) kepada peserta di hadapan. Selain itu, had *fee wakālah* sebanyak 40 peratus dapat memberi impak positif kepada pengendali takaful. Namun demikian, kebanyakan peserta takaful berpendapat bahawa

---

<sup>53</sup> Salwa Ahmed Abdul Rahim Ahmed, *Ma'ūqāt Tauzīrī Al Fā'id Al Ta'mīniy Fī Sharikāt Al Ta'mīn Al Islāmiy: Dirāsah Hālah Sharikāt Al Ta'mīn Al 'Āmilah Fī Al Sūdān*, Jāmi'ah Al Jazīrah, Kuliyyatu Al Iqtisād Wa Al Tanmiyah Al Rayfiyah, Qism Al Muḥāsabah Wa Al Tamwīl, 2015.

<sup>54</sup> Syed Ahmed Salman, "Critical Review On The Prevailing Takaful Models," *Ijaber*, Vol. 12, No. 4 (2014), 1079-1088.

<sup>55</sup> Sheila Nu Nu Htay and Hanna Rabittah Zaharin, "Critical Analysis On The Choice Of Takaful (Islamic Insurance) Operating Models In Malaysia," *World Journal of Social Sciences* Vol. 2. No. 2. March (2012), 112-127.

bayaran *wakālah* yang dikenakan ke atasnya terlalu tinggi dan model *hybrid wakālah-mudārabah* mempunyai terlalu banyak lapisan caj sehingga cukup memberatkan peserta. Menurut Ali Jinnah,<sup>56</sup> kontrak-kontrak yang dapat dijadikan sebagai landasan bagi yuran prestasi seperti *ju'ālah*, *ujrah* dan *hibah* tidak memenuhi syarat. Untuk itu, beliau mencadangkan konsep *hafiz tashji'* sebagai landasan Syariah yuran prestasi. Beliau mendapati bahawa yuran prestasi dalam takaful telah diambil daripada surplus dana *tabarru'* bagi model *wakālah*.

Hamim Syahrums<sup>57</sup> mendapati bahawa pengagihan surplus dana *tabarru'* telah memberi kesan yang signifikan kepada prestasi sebuah syarikat takaful. Perkongsian surplus tersebut mampu memberi motivasi kepada syarikat untuk menguruskan dana takaful dengan lebih efisien dan efektif. Kajian daripada Mohd Isa dan Nurul Huda<sup>58</sup> menyoroti mengenai pengurusan surplus dana *tabarru'* oleh syarikat takaful kemudian menerokanya sama ada ia selaras dengan prinsip Syariah. Mereka menunjukkan bahawa surplus diagihkan kepada sesama peserta takaful mengikut syarat-syarat dan caj tertentu yang dikenakan oleh pengendali takaful sebagai sebahagian pendapatan mereka. Selain itu, sejauh pengamatannya, syarikat takaful di Malaysia telah mengamalkan perkongsian surplus dana risiko hingga ke paras maksimum yang ditetapkan, iaitu 50%. Hal tersebut ialah lebih baik jika dibandingkan dengan ketidakseragaman pengagihan dana oleh syarikat yang mengambil peratusan terlalu rendah (10%) dan ada pula syarikat yang mengambil peratusan terlalu tinggi (80%). Selanjutnya, kajian yang dijalankan oleh Amalia<sup>59</sup> menunjukkan bahawa pelaksanaan pengagihan surplus yang timbul melalui dana *tabarru'* dalam Syarikat Etiqa Takaful adalah adil, sistematik dan

---

<sup>56</sup> Muhammad Ali Jinnah et al., "Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful" (Makalah, Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara ke-7, Singapura, 2013).

<sup>57</sup> Hamim Syahrums et al., *Surplus Sharing Practices*.

<sup>58</sup> Mohd Isa Mohd Deni dan Nurul Huda Abdullah, "Pengurusan Lebihan Dana Takaful: Satu Analisis," (Irsyad: Seminar Antarabangsa Akidah, Dakwah dan Syariah, 2016)

<sup>59</sup> Amalia Shakira Ahmad Kamal, "Pelaksanaan Pengagihan Lebihan (Surplus): Kajian di Syarikat Etika Takaful Berhad" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2014).

efisien. Menurutnya, surplus diagihkan kepada peserta melalui model *wakālah* dalam Takaful Am sebanyak 50:50 untuk peserta dan pengendali takaful, sedangkan 80:20 untuk peserta dan pengendali takaful dalam model *wakālah* takaful keluarga.

### 1.7.3 Kajian Terhadap Syarikat Takaful Di Malaysia

Mohd Faiz<sup>60</sup> mengkaji mengenai keterdedahan risiko Syariah kepada sebelas syarikat pengendali takaful di Malaysia. Keterdedahan risiko Syariah berlaku disebabkan oleh kehadiran unsur yang tidak patuh Syariah seperti *ribā*, *gharar* dan *maysir*. Namun demikian, keterdedahan risiko Syariah turut berlaku disebabkan kelemahan yang wujud dalam hal kakitangan, operasi, sistem teknologi dan tadbir urus Syariah. Menurutnya, sebanyak 18 aspek keterdedahan risiko Syariah yang ditemui merangkumi aspek berkaitan kekurangan dalam resolusi Syariah, kelemahan sumber manusia, kegagalan operasi dalaman dan kelemahan tadbir urus Syariah.

Kajian mengenai ketepatan *maqāṣid al-sharī'ah* terhadap produk syarikat takaful dilakukan oleh Arif Fathillah<sup>61</sup> dan Che Ismail.<sup>62</sup> Arif mengkaji kewujudan elemen *maqāṣid al-sharī'ah* dalam produk takaful keluarga di Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. Menurutnya, produk takaful keluarga yang ditawarkan oleh Takaful Ikhlas Sdn. Bhd telah mengandungi elemen *maqāṣid al-sharī'ah* dari sudut pemeliharaan terhadap lima kepentingan asas iaitu agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. Beliau mendapati bahawa produk takaful keluarga yang ditawarkan telah dapat meringankan beban peserta, menjauhi kemudharatan, memudahkan, memberi keadilan, telus serta mampu memberikan kebahagiaan sepertimana yang dikehendaki Islam. Manakala Che Ismail mengkaji ketepatan *maqāṣid al-sharī'ah* terhadap produk Etiqa Takaful Berhad dalam

---

<sup>60</sup> Mohd Faiz Mohamed Yusof, "Analisis Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful di Malaysia" (Tesis Doktorat, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2017).

<sup>61</sup> Arif Fathillah Mohd Safar, "Analisis Terhadap Elemen Maqasid Al-Syariah dalam Produk Takaful Ikhlas di Malaysia" (Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2011)

<sup>62</sup> Che Ismail Che Othaman, "Pemakaian Maqasid Al-Shari'ah dalam Produk Takaful Keluarga di Etiqa Takaful Berhad" (Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010).

menepati segi penjagaan agama, jiwa akal, keturunan dan harta peserta yang terlibat. Menurutnya, produk yang ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad telah menepati konsep Islam dari segi prinsip, objektif, dan *maṣlahah*nya dalam memelihara keperluan-keperluan utama yang lima. Pemakaian *maqāṣid al-sharī'ah* dalam produk takaful keluarga di Etiqa Takaful Berhad dapat dilihat dalam manfaat sumbangan peserta apabila tamat tempoh dan manfaat perlindungan sekiranya berlaku musibah terhadap peserta sama ada kematian atau hilang keupayaan.

Joni Tamkin<sup>63</sup> mengkaji amalan Syarikat Takaful Malaysia Sendirian Berhad ke atas takaful keluarga dan takaful umum, khususnya dalam perbincangan berkaitan *mudārabah*. Menurutnya, peranan asasi Syarikat Takaful sebagai institusi kewangan Islam telah menawarkan kemudahan perlindungan kepada masyarakat Malaysia, lebih-lebih lagi sekiranya syarikat menekankan pelaburan dengan menggunakan kontrak perkongsian untung-rugi. Selain itu, beliau juga membincangkan mengenai konsep takaful dan insurans serta pengeluaran sarjana terhadap insurans kerana mengandungi elemen yang dilarang oleh Syariah. Norhanim Ismail<sup>64</sup> mendapati bahawa Syarikat MAA Takaful Berhad mengguna pakai model *wakālah* yang telah diubah suai dengan menggabungkan model *mudārabah* yang dikenali dengan model *modified wakālah*. Menurutnya, amalan produk takaful yang ditawarkan Syarikat MAA Takaful Berhad telah berlandaskan prinsip Syariah. Sedangkan kajian daripada Rohisyam<sup>65</sup> menunjukkan bahawa model yang diguna pakai oleh Syarikat Etiqa Takaful Berhad telah memberikan impak yang besar terhadap pelaburan syarikat, meningkatkan tahap kepercayaan dan penyertaan peserta dalam produk takaful syarikat tersebut.

---

<sup>63</sup> Joni Tamkin Borhan, "Sistem Perkongsian Islam: Suatu Analisis Khusus Terhadap Operasi Bank Islam, Syarikat Takaful dan Lembaga Urusan dan Tabung Haji di Malaysia" (Disertasi Sarjana, Fakulti Syariah, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1993).

<sup>64</sup> Norhanim Ismail, "Analisis Model-Model Takaful di Malaysia: Satu Kajian di MAA Takaful Berhad" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010).

<sup>65</sup> Rohisyam Abidin, "Kajian Model Takaful di Syarikat Etiqa Takaful Berhad" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010).



Mohd Azrul<sup>66</sup> mengkaji keberkesanan pengendalian takaful dalam memasarkan produk takaful keluarga, khususnya di Ibu Pejabat Takaful Nasional Sdn. Bhd, dan Pejabat Takaful Nasional Cawangan Kuala Lumpur, dan pejabat yang masih berdekatan dengan dua lokasi tersebut. Menurutnya, pengendalian pemasaran produk-produk takaful keluarga menunjukkan kesan yang tinggi berdasarkan tahap kefahaman dan penerimaan masyarakat terhadap takaful. Kepuasan pelanggan terhadap produk dan perkhidmatan berada pada tahap yang membanggakan. Di samping itu, beliau juga menunjukkan bahawa terdapat hubungan di antara tahap kefahaman dan penerimaan masyarakat terhadap takaful.

#### **1.7.4 Syarikat Prudential BSN Takaful**

Syed Ahmad Al-Mahdi<sup>67</sup> mengkaji produk takaful kesihatan di Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad sama ada menepati prinsip Syariah ataupun sebaliknya. Menurutnya, produk takaful kesihatan Prudential BSN Takaful Berhad telah bertepatan dengan Syariah dan memiliki kelebihan jika dibandingkan dengan syarikat-syarikat lain, di antaranya ialah syarikat pertama yang menawarkan kad perubatan di Malaysia pada tahun 1999, had tahunan yang tinggi sehingga 1,5 juta, bonus tiada tuntutan, perlindungan sehingga 80 tahun, perlindungan 24 jam di klinik dan hospital panel.

Kajian oleh Munirah<sup>68</sup> memperbandingkan amalan antara pelan takaful kesihatan syarikat Prudential BSN Takaful Berhad dan Takaful Ikhlas Sdn Bhd. Menurutnya, setiap produk takaful kesihatan memiliki kelebihan yang berbeza. Takaful Health (PruBSN) memiliki kelebihan jaminan tiada pembatalan portofolio,

---

<sup>66</sup> Mohd Azrul Hisyam Ismail, "Keberkesanan Pengendalian Takaful dalam Memasarkan Produk-Produk Takaful Keluarga: Kajian di Ibu Pejabat Takaful Nasional SDN. BHD, Kuala Lumpur" (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).

<sup>67</sup> Syed Ahmad Al-Mahdi Syed Mohamad Jamalullin Al-Benyahya, "Produk Takaful Kesihatan: Kajian di Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010).

<sup>68</sup> Munirah Wan Ahmad Salimi, "Takaful Kesihatan: Kajian Perbandingan di Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad dan Syarikat Takaful Ikhlas SDN BHD" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2011).

perkhidmatan bayaran *online*, kos rawatan akan dibayar terus melalui kemudahan perkhidmatan. Sedangkan Ikhlas Medic Assist Takaful memiliki kelebihan sumbangan yang rendah, rawatan perbelanjaan tradisional, tiada fasal penyakit khusus dan tiada caj pembayaran re-takaful. Selanjutnya, Mohd Sariff<sup>69</sup> mengkaji penggunaan prinsip *wakālah* dan *muḍārabah* dalam skim takaful keluarga di Syarikat Takaful Malaysia dan Syarikat Prudential BSN Takaful. Menurutnya, walaupun hakikat dan matlamat daripada kedua-dua syarikat sama, namun terdapat perbezaan dalam segi agensi, jenama produk, dan golongan yang disasarkan.

Konsep Takaful dan Insurans	Ma'sum Billah, Mohd Salleh et al. (2012), Abdul Rahman (2009), Mohd Syukri (2013), Hairul Suhaimi (2015), Kamaruzaman (2001), Wan Ahmad et al. (2005), Ahmad Rufai (2003), Anwar and Hussain (1994), Siti Zaimah (2013), Nor Aziah (2012), Aisyah dan Asmak (2015), Lukman and Abdelghani (2012), Noor Hashim (2009), Syukriyah (2004), Mohd Bahroddin (2008), Ramin and John (2006), Mohd Zamri (2008), Mohd Fauzi et al. (2014), Khalid Al-Amri (2015), Sheila and Syed Ahmed (2013), Syed Ahmed et al. (2017), Waheed and Tajammal (2012), Murat Ustaoglu (2015), Abdelghani and Fatiha (2013), Syed Ahmed (2014), Nor Hanani et al. (2017), Jumadil Saputra et al. (2017), Faizal and Shaifulfazlee (2013), Masum Billah (1993), Kamil dan Joni (2017), Novi Puspitasari (2012). Widyān.
Pengagihan Surplus	Abdul Rahim et al. (2007), Younes Soualhi (2016, 2008), Syed Ahmed (2014), Sheila and Hanna (2012), Ali Jinnah et al. (2013), Hamim Syahrums et al. (2015), Deni dan Abdullah (2016), Amalia Shakira (2014), 'Adnan (2013), Salwa (2015).
Syarikat Takaful Di Malaysia	Mohd Faiz (2017), Arif Fathillah (2011), Che Ismail (2010), Joni Tamkin (1993), Norhanim (2010), Rohisyam (2010), Azrul Hisyam (2008).
Syarikat Prudential BSN Takaful	Jamalullin Al-Benyahya (2010), Munirah (2011), Mohd Sariff (2008).

Kajian mengenai tinjauan amalan syarikat takaful patuh Syariah dilihat penting untuk melindungi identiti Islam dalam industri takaful sebagai sistem pengurusan risiko

<sup>69</sup> Mohd Sariff Mat Yasim, "Al-Wakalah dan Al-Mudarabah: Perbandingan Pelan Takaful Keluarga di Antara Syarikat Takaful Malaysia Berhad dan Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad" (Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).

alternatif dan juga demi kemajuan industri takaful. Daripada beberapa kajian yang telah dinyatakan, jelaslah bahawa kajian tentang pengagihan surplus underiter masih kurang dijalankan. Meskipun beberapa kajian mengenai amalan ini telah dibuat, namun kajian khusus mengenai pengagihan surplus underiter, khususnya di syarikat Prudential BSN Takaful masih kurang dijalankan. Untuk itu, kajian ini dibuat agar mengetahui dengan lebih pasti amalan pengagihan surplus underiter yang diguna pakai Prudential BSN Takaful dan membincangkan secara lebih dalam mengenai landasan Syariah klasifikasi dana *tabarru'* dan juga pengagihan surplusnya kepada peserta dan syarikat.

## **1.8 Metodologi Kajian**

### **1.8.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data merupakan proses pengumpulan data dan maklumat berkaitan tema kajian. Ianya merupakan suatu proses yang berhubung dengan perancangan dan pelaksanaan kutipan data menggunakan kaedah-kaedah tertentu untuk memperoleh maklumat berkaitan inti kajian. Data-data tersebut berupa maklumat dalam beberapa bentuk perangkaan, fakta, persepsi dan sebagainya yang telah dikumpul untuk kemudian dianalisis.<sup>70</sup> Dalam kajian ini, pengkaji menggunakan dua instrumen penyelidikan utama iaitu data primer dalam bentuk penyelidikan lapangan dan data sekunder dalam bentuk penyelidikan perpustakaan. Data primer diperoleh melalui temu bual dan data sekunder melalui dokumentasi.

#### **a) Metode Dokumentasi**

Melalui metode ini, pengkaji merujuk kepada dokumen yang berautoriti meliputi buku-buku, artikel, jurnal dan kertas kerja yang masih berkaitan dengan tema yang dikaji. Pengkaji memperolehi maklumat mengenai kajian ini dari perpustakaan Utama Universiti Malaya dan juga perpustakaan Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya.

---

<sup>70</sup> Idris Awang, *Kaedah Penyelidikan: Suatu Sorotan* (Kuala Lumpur : Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2001), 75.

Selain itu, pengkaji juga mendapati beberapa artikel daripada jurnal berautoriti yang diterbitkan sama ada melalui percetakan mahupun *online*. Metode ini banyak digunakan pengkaji dalam bab pertama dan kedua.

Menerusi metode ini, pengkaji berupaya mengumpulkan maklumat berkaitan mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful dengan merujuk kepada risalah, brosur dan dokumen yang terdapat dalam laman sesawang syarikat untuk mendapatkan maklumat yang lebih jelas mengenai topik kajian yang dibincangkan. Segala maklumat yang diperolehi dimuat pengkaji dalam bab ketiga.

#### **b) Metode Temu bual**

Temu bual merupakan instrumen utama dalam kajian ini di mana hasil temu bual dapat diperkuat lagi dengan data yang diperolehi dari metode dokumentasi. Temu bual adalah cara pengumpulan data dengan bertanya dan mendengar jawapan secara langsung dari sumber utama data.<sup>71</sup> Pada dasarnya, terdapat dua macam temu bual, iaitu temu bual tak berstruktur dan temu bual berstruktur.<sup>72</sup> Temu bual yang tidak berstruktur dilakukan di mana pewawancara tidak memasukkan persoalan wawancara dengan urutan pertanyaan yang dirancang untuk ditanyai responden. Manakala temu bual berstruktur dilakukan di mana urutan pertanyaan telah diketahui mengenai informasi apa yang diperlukan. Pewawancara mempunyai senarai soalan yang telah ditetapkan untuk ditanya responden sama ada secara peribadi, melalui telefon ataupun melalui media. Dalam kajian ini, pengkaji melakukan temu bual berstruktur dan bersemuka agar boleh menyesuaikan soalan-soalan seperti yang diperlukan, menjelaskan keraguan, dan memastikan bahawa responden difahami dengan benar. Pengkaji juga mendapatkan data daripada responden

---

<sup>71</sup> Noraini Idris, *Penyelidikan dalam Pendidikan* (Kuala Lumpur: McGraw-Hill Sdn.Bhd, 2010), 211.

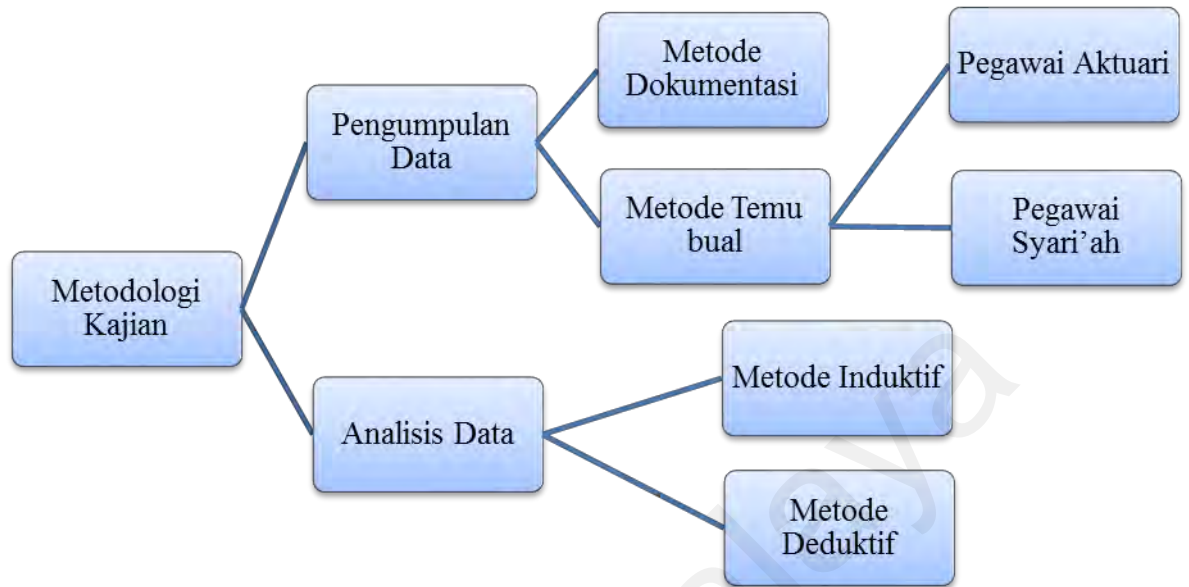
<sup>72</sup> Uma Sekaran, *Research Methods For Business A Skill-Building Approach Fourth Edition* (John Wiley & Sons, Inc., 2003), 218-264.

melalui emel agar responden boleh mengambil lebih banyak masa untuk bertindak balas dengan mudah.

Metode ini amat bersesuaian bagi membincangkan isu-isu yang memerlukan kepada huraian yang mendalam. Metode ini digunakan untuk mendapat informasi lebih terperinci secara lisan daripada pegawai aktuari dan pegawai Syariah di Syarikat Prudential BSN Takaful. Kaedah temu bual dilakukan dengan memberikan soalan-soalan terkait dengan tajuk kepada informan untuk memastikan kesahihan maklumat mengenai pelaksanaan pengagihan surplus dana *tabarru'* di syarikat tersebut. Temu bual dilakukan secara formal agar setiap keterangan yang diberikan oleh informan adalah jelas dan terperinci. Selain itu, rakaman suara turut dilakukan semasa temu bual supaya tiada sebarang maklumat yang tercicir. Segala maklumat yang diperolehi daripada temu bual dimuat pengkaji dalam bab ketiga.

Pengkaji melakukan temu bual bersama pegawai aktuari Prudential BSN Takaful iaitu Asma Zalykha M Zahid sebagai informan bagi memperoleh maklumat lebih lanjut mengenai mekanisme pengelolaan, perhitungan surplus, mod pengagihan dan juga mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'*. Selain itu, pengkaji juga melakukan temu bual bersama Pegawai Syariah Prudential BSN Takaful iaitu Abdul Hakim Johari. Pegawai Syariah memainkan peranan penting dalam memastikan operasi, polisi dan prosedur amalan syarikat takaful agar sentiasa mematuhi garis panduan Syariah. Pegawai Syariah memiliki tanggung jawab dalam melaporkan setiap aktiviti takaful yang tidak patuh Syariah kepada jawatankuasa Syariah ataupun dewan pengawas Syariah yang telah dilantik bagi setiap syarikat takaful. Pegawai Syariah dapat membantu pengkaji untuk mendapatkan maklumat berkaitan dengan landasan hukum pengagihan surplus dana *tabarru'* dan ketepatan amalan pengagihannya terhadap garis panduan Syariah.

**Rajah 1.1: Metodologi Kajian Yang Digunakan**



### **1.8.2 Metode Analisis Data**

Metode analisis data merupakan teknik-teknik untuk mengawal dan mempersembahkan data secara teratur serta bersesuaian dengan keperluan kajian. Setelah memperoleh data dan maklumat yang diperlukan, beberapa metode digunakan untuk menganalisis data dan maklumat tersebut agar dapat memperoleh hasil terhadap persoalan yang dikaji.<sup>73</sup>

Di antara metode yang digunakan ialah:

#### **a) Metode Induktif**

Metode induktif ialah kaedah yang menghuraikan satu cara analisis data melalui pola berfikir dan mencari pembuktian dari hal-hal yang bersifat khusus untuk sampai kepada dalil bersifat umum. Metode ini digunakan dalam bab dua bagi membentangkan perbezaan pandangan sarjana berkaitan dengan konsep pengagihan dana *tabarru'* seterusnya membuat kesimpulan secara umum daripada pelbagai pandangan tersebut. Metode ini juga banyak digunakan dalam bab tiga untuk melakukan temu bual dengan

<sup>73</sup> Mohd Sheffie Abu Bakar, *Metodologi Penyelidikan* (Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka, 1987), 66.

memperincikan pertanyaan-pertanyaan khusus pada Syarikat Prudential BSN Takaful kemudian melakukan pengamatan sehingga mendapat kesimpulan yang bersifat general.

### **b) Metode Deduktif**

Metode deduktif didefinisikan sebagai pola berfikir bagi mencari pembuktian dengan berpadukan dalil-dalil umum untuk mencapai hal-hal khusus. Hujah deduktif biasanya bermula daripada pernyataan umum kepada pernyataan yang khusus. Proses ini dapat dikenal sebagai pembuatan rumusan atau kesimpulan daripada maklumat dan fakta daripada semua data yang diperolehi. Metode ini digunakan dalam awal bab dua untuk mengemukakan perbincangan umum mengenai konsep dan teori takaful seterusnya sampai kepada perbincangan khusus mengenai konsep pengagihan surplus dana *tabarru'*. Selain itu, daripada teori dan konsep umum tersebut, pengkaji menggunakan metode ini untuk menyenaraikan soal selidik temu bual khusus untuk menanyakannya kepada pegawai aktuari dan Syariah di syarikat Prudential BSN. Metode ini juga digunakan untuk mendapatkan kesimpulan dalam bab lima.

### **1.9 Sistematika Penulisan**

Kajian ini dibahagikan ke dalam lima bab. Setiap bab mempunyai kajian dan perbincangan tersendiri berkenaan dengan tajuk yang dikaji. Bab pertama berfungsi sebagai pengantar kepada kajian yang dijalankan. Dalam bab ini, pengkaji menerangkan tentang latar belakang masalah kajian, persoalan kajian, objektif kajian, dan kepentingan kajian. Kemudian dilanjutkan dengan tinjauan literatur mengenai kajian-kajian yang telah dilakukan dengan tema takaful dan juga perbincangan khusus mengenai pelaksanaan pengagihan surplus dana *tabarru'*. Selanjutnya, metodologi kajian menerangkan mengenai metodologi yang pengkaji gunakan dalam kajian ini, iaitu metode pengumpulan data dan metode analisis data.

Dalam bab kedua, pengkaji menjelaskan mengenai gambaran secara umum takaful sebagai alternatif insurans konvensional, klasifikasi *tabarru'* dalam takaful, dan surplus underiter dalam takaful. Selain itu, argumen mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'* dalam takaful dan beberapa mod pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada peserta juga turut diperbahaskan. Manakala dalam bab ketiga, pengkaji memperincikan perbincangan mengenai sejarah penubuhan syarikat Prudential BSN Takaful sebagai objek kajian ini dan menjelaskan mengenai amalan pengurusan dana *tabarru'* dari sumbangan peserta sampai pengagihannya kepada peserta dan syarikat mengikut kontrak yang telah disepakati oleh kedua-dua pihak. Dalam bab ini juga dijelaskan mengenai cara perhitungan surplus dana *tabarru'* di syarikat Prudential BSN Takaful dan mod yang diguna pakai bagi pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada peserta.

Bab keempat membincangkan mengenai intipati kajian ini. Pengkaji menganalisis semua data yang diperolehi dalam bahasan tema kajian ini. Pengkaji memulakan dengan menganalisis amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* berdasarkan model takaful yang diguna pakai oleh syarikat Prudential BSN. Pengkaji juga menganalisis klasifikasi *tabarru'*, pengurusan dana *tabarru'*, landasan Syariah bagi pengagihan surplus dana *tabarru'*, mekanisme pengagihan surplus dana *tabarru'* dan mod yang diguna pakai oleh syarikat Prudential BSN untuk mengagihkan surplus dana *tabarru'* kepada peserta.

Bab kelima merupakan bab terakhir dalam kajian ini di mana pengkaji menjelaskan rumusan daripada kajian ini. Setelah itu, pengkaji mengemukakan beberapa cadangan terhadap kajian yang telah dibuat secara ringkas dan padat.



## BAB 2: KONSEP SURPLUS DANA *TABARRU'* DALAM TAKAFUL

### 2.1 Pendahuluan

Perubahan dan perkembangan zaman menuntut manusia untuk sentiasa berfikir dan melakukan inovasi dalam mencari solusi agar mampu memberi keamanan jiwa dan harta dalam menghadapi risiko yang tidak dijangka.<sup>1</sup> Perkembangan apapun, termasuk dalam aktiviti ekonomi, akan tercabar oleh risiko. Individu mahupun syarikat, secara realitinya dihadapkan pada berlakunya ketidakpastian yang dapat merugikan aset dan juga pendapatan mereka. Antara kerugian dan risiko yang mungkin berlaku ialah kematian, penyakit, kemalangan, kebakaran, kecurian dan kegagalan memenuhi tanggungjawab untuk tidak mencederakan orang lain.<sup>2</sup>

Kebarangkalian berlakunya kerugian dan risiko menjadikan manusia menyedari perlunya persiapan yang matang untuk menghadapinya. Secara meluas, manusia akan melakukan dua hal untuk menghadapi kebarangkalian berlakunya risiko di masa yang akan datang, iaitu dengan cara menabung ataupun meminjam.<sup>3</sup> Apabila berlakunya risiko, umumnya orang ramai akan menarik wang tabungan yang telah dikumpulkannya untuk menutupi kerugian kewangan yang sedang dihadapinya. Sebahagian yang lain mungkin sahaja akan meminjam sejumlah wang kepada saudara-maranya untuk menutupi kerugian tersebut. Namun seperti yang diketahui, menyimpan wang dalam tabungan memerlukan waktu yang cukup lama, manakala meminjam wang kepada saudara-mara bukanlah merupakan perkara yang mudah.

---

<sup>1</sup> Mohd. Ma'sum Billah, *Islamic And Modern Insurance: Principles And Practice* (Malaysia: Ilmiah Publisher, 2003), 13.

<sup>2</sup> Hendon Redzuan et al., *Risiko dan Insurans* (Petaling Jaya: Prentice Hall Pearson, 2005), 4.

<sup>3</sup> Mohd Fadzli Yusof et al., *Fundamentals of Takaful* (Kuala Lumpur: IBFIM, 2011), 49.

## 2.2 Takaful Sebagai Alternatif Insurans

Takaful hadir sebagai instrumen pengurusan risiko yang sangat penting dan diperlukan untuk menghadapi kebarangkalian berlakunya risiko yang tidak mampu dijangka. Takaful perlu diamalkan pada hari ini kerana di dalamnya, selain terdapat skim pengurusan risiko, juga terdapat skim penyimpanan dan pelaburan yang merupakan sebahagian daripada rencana kewangan. Meskipun insurans dapat diamalkan dalam hal ini, namun sarjana Islam menolak amalannya kerana tidak sesuai dengan kontrak pertukaran yang dianjurkan dalam Islam. Oleh itu, beberapa sarjana Islam mencari sistem pengurusan risiko alternatif. Sehingga tersedialah, sehingga kini, takaful sebagai amalan alternatif daripada insurans.

Takaful dan insurans mempunyai perbezaan dalam beberapa aspek, di antaranya ialah perbezaan pengurusan dana dalam takaful yang disimpan berasingan daripada pengurusan dana pemegang saham. Pihak syarikat hanya bertindak sebagai pemegang amanah, usahawan (*muḍārib*) dan pengurus (*wakil*) dana takaful sahaja dan tidak menjadi pemilik dana sumbangan takaful. Syarikat takaful menguruskan dana tersebut untuk pelaburan dan pentadbiran bagi pihak peserta takaful. Selain itu, dalam insurans, apa-apa lebih daripada sumbangan peserta akan menjadi keuntungan syarikat, manakala lebih dalam takaful akan dikongsi antara peserta dan pihak syarikat mengikut nisbah yang telah ditetapkan dalam kontrak. Keuntungan ataupun lebih yang berasal daripada dana takaful akan dikongsi antara syarikat takaful dan para peserta mengikut formula yang dipersetujui. Hal ini jelas berbeza dalam kes insurans di mana premium yang dibayar oleh peserta akan menjadi hak syarikat dan sebarang keuntungan atau kerugian daripadanya akan ditanggung dan dimiliki oleh syarikat.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Muhammad Anwar & Muhammad Hussain, "Comparative Study of Insurance and Takaful (Islamic Insurance)," 1315-1330.

Tidak dapat dielakkan bahawa salah satu faktor pendukung perkembangan institusi kewangan Islam, termasuk takaful, di seluruh dunia ialah hasil daripada usaha dan visi sarjana Islam dalam menyediakan sistem kewangan yang sesuai dengan prinsip Syariah. Oleh kerana semangat itu, lahirlah kontrak-kontrak yang boleh diguna pakai dalam institusi kewangan sama ada perbankan mahupun insurans.<sup>5</sup> Pengiktirafan takaful dalam kalangan umat Islam menjadi lebih besar sejak kesedaran atas perlunya prinsip-prinsip Islam dalam kehidupan mulai ramai diamalkan. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat kesediaan pelanggan untuk beralih daripada insurans konvensional kepada takaful setelah memahami keserasian takaful dengan nilai-nilai sosial yang diajarkan Islam dan juga pengurusan risiko kewangan yang sejalan dengan Syariah.<sup>6</sup> Dalam kalangan umat Islam, selain alasan lain, perkembangan insurans konvensional dinilai rendah kerana kaitannya dengan kepercayaan dan nilai-nilai agama.<sup>7</sup> Di Malaysia, salah satu negara dengan majoriti beragama Islam, tercatat sehingga akhir Jun 2015 industri takaful berkembang lebih cepat daripada insurans konvensional di mana takaful am dan keluarga merekodkan pertumbuhan masing-masing 8.3% dan 9.7%, manakala insurans umum dan hayat merekodkan pertumbuhan masing-masing sebanyak 6.6% dan -0.4%.<sup>8</sup>

Penolakan beberapa sarjana Islam terhadap insurans konvensional disebabkan kerana amalannya mengandungi *gharar*, *maysir* dan *ribā* di mana ia bertentangan dengan prinsip Syariah.<sup>9</sup> Insurans mengandungi *gharar* (ketidakpastian) di mana manfaat yang perlu dibayar oleh pihak syarikat belum diketahui semasa menandatangani kontrak. *Gharar* yang diperbahaskan oleh sarjana Islam tertentu ialah

---

<sup>5</sup> Rodney Wilson, "The Evolution Of The Islamic Financial System" in *Islamic Finance Innovation And Growth*, ed Simon Archer & Ahmed Abdel Karim (Euromoney Books And AAOIFI, 2002), 32.

<sup>6</sup> Lukman Olorogun Ayinde and Abdelghani Echchabi, "Perception And Adoption Of Islamic Insurance In Malaysia: An Empirical Study," *World Applied Sciences Journal* 20 (3) (2012).

<sup>7</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions," 372.

<sup>8</sup> Finance Forward, *World Takaful Report 2016* (Middle East Global Advisors).

<sup>9</sup> Abdul Rahim et al., *Islamic Takaful: Business Models*.

dari segi penyerahan perkara yang tidak pasti sama ada peserta akan mendapatkan pampasan, berapa banyak yang peserta akan perolehi, dan bila masa pampasan itu boleh dibayar. *Gharar* akan lebih jelas terlihat apabila didapati kontrak dalam insurans merupakan kontrak jualan (*bay'*). *Gharar* dilarang dalam mana-mana transaksi kerana dinilai melemahkan unsur persetujuan yang diperlukan dalam kontrak yang sah. Merupakan hal yang tidak adil untuk mengharapkan mana-mana pihak bersetuju dalam kontrak yang unsur-unsur pentingnya tidak diketahui. Persetujuan bersama dan kejujuran pihak-pihak terhadap kontrak merupakan tanggungjawab moral dan keperluan asas untuk kontrak yang sah dalam Islam.

Insurans juga mengandungi unsur perjudian (*maysir*) di mana peserta dianggap mempertaruhkan bayaran premium atas penanggungan syarikat insurans dalam membuat pembayaran akibat kejadian tertentu. Hal ini merupakan pertaruhan atas kebarangkalian berlakunya kejadian yang diinsuranskan. Kepentingan kedua-dua pihak memang berlawanan dan belum mengetahui hak dan tanggungjawab mereka masing-masing sehingga berlakunya peristiwa yang diinsuranskan.<sup>10</sup> Para penyokong insurans berpendapat bahawa insurans merupakan transaksi yang berbeza dengan perjudian. Walau bagaimanapun, dalam aktiviti perjudian, apabila kejadian tertentu berlaku pada masa yang ditetapkan, maka salah satu pihak mestilah menang dan pihak yang lain akan kalah. Dalam kes insurans, peristiwa yang diinsuranskan mungkin sahaja berlaku ataupun tidak semasa tempoh polisi. Apabila kejadian itu berlaku, maka peserta adalah pihak yang menang dan berhak atas pampasan yang diperjanjikan. Di saat yang sama, pihak syarikat merupakan pihak yang kalah dan hendaklah membayar jumlah tertentu. Dalam perjudian, pihak-pihak tidak mempunyai kepentingan lain selain daripada jumlah

---

<sup>10</sup> M. K. Lewis, "Wealth Creation Through Takaful (Islamic Insurance)" In *Islamic Perspectives On Wealth Creation*, M. Iqbal & R. Wilson (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2005), 167–187.

yang akan dimenangkan di mana ianya ditentukan oleh berlakunya peristiwa khusus.<sup>11</sup>

Mengenai hal ini, Ismail menggambarkan:<sup>12</sup>

“...There are similarities between the conventional insurance contract and gambling. The amount insured is paid back to the insured when certain events occur. If the event never occurs, the insurance company keeps the premium. It’s like putting money in a pot and rolling the dice, the lucky winner takes the pot. In the case of conventional insurance companies, they play the role of the “House” and the insured plays the role of the gambler by placing a bet. The gain for the “House” is always certain, while the gain for the better is doubtful; the person may gain or lose. Overall, the “House” is against the gamblers, and the insurance company is against the insured...”

Dalam amalannya, syarikat insurans menjalankan sebahagian atau keseluruhan perniagaan mereka dalam pelaburan berasaskan bunga (*ribā*) yang tidak mematuhi prinsip Syariah. Selain itu, dalam amalan insurans terdapat pertukaran yang tidak sama antara jumlah premium yang dibayar dengan pampasan yang diterima apabila berlakunya kejadian tertentu. Pampasan yang diterima oleh peserta boleh sahaja lebih besar ataupun lebih sedikit dari jumlah premium yang dibayar oleh mereka.<sup>13</sup> Hal ini akan menyebabkan elemen *ribā* begitu jelas terlihat apabila didapati kontrak insurans merupakan kontrak jualan dan objek transaksi tersebut ialah wang yang merupakan barang ribawi di mana ia hendaklah ditukarkan dengan tunai yang sama jumlah dan nilainya. Oleh yang demikian, insurans sama sekali tidak dianjurkan kerana mengandungi beberapa elemen yang bertentangan dengan prinsip Syariah seperti *ribā*, *maysir* dan *gharar*.

Berbeza dengan insurans yang menggunakan kontrak jualan (*bay'*), amalan kontrak takaful ialah berasaskan konsep *tabarru'* yang bermakna menderma, menyumbang, menawarkan, atau memberi.<sup>14</sup> *Tabarru'*, dalam konteks takaful, ialah jumlah khusus derma sukarela yang dibuat oleh peserta yang akan diuruskan oleh pihak

---

<sup>11</sup> Raquibuz Zaman, “Some Issues In Risk Management And Insurance In A Non-Muslim State,” *American Journal of Islamic Social Sciences*, 5:2, t.t, 2.

<sup>12</sup> A. Ismail, “Takaful: A Practical Alternative” in *Insurance & Shari'ah* (Nida'ul Islam, 1998), 3.

<sup>13</sup> Anwar and Hussain, *Comparative Study*.

<sup>14</sup> Abdul Rahim et al., *Islamic Takaful: Business Models*.

syarikat takaful dan akan digunakan untuk membantu sesama peserta yang ditimpa musibah. Tanpa konsep *tabarru'*, transaksi yang berlaku ialah kontrak jualan (*bay'*) seperti halnya insurans konvensional, iaitu pembelian janji bahawa ada beberapa macam manfaat yang akan dibayar sekiranya peserta menghadapi kemalangan tertentu. Konsep *tabarru'* dalam amalan takaful dianggap mampu menghapus elemen perjudian (*maysir*) dan kekaburan (*gharar*). Sharif<sup>15</sup> mencontohkannya dengan salah satu peserta yang menyertai skim takaful tertentu dengan jumlah sumbangan RM1,000. Selepas beberapa lama, peserta menghadapi kemalangan yang menimbulkan tuntutan sebanyak RM10,000. Beberapa orang, mungkin, akan menyimpulkan bahawa peserta memperoleh RM9,000 di mana ia boleh ditafsirkan agaknya seperti transaksi perjudian dan sumber pampasan itu tidak jelas (*gharar*). Unsur *tabarru'*, dalam hal ini, boleh menjelaskan dan memberi jawapan masalah tersebut kerana setiap peserta memang mendermakan sumbangan takaful untuk manfaat sesama peserta berasaskan konsep *tabarru'* dan bukan untuk tujuan perjudian. Tambahan RM9,000 ialah berasal dari sumbangan yang dimaklumkan oleh para peserta lain dengan menggunakan konsep *tabarru'* dan bukan merupakan keuntungan perjudian. Isu *gharar* dalam takaful juga dapat diselesaikan kerana peserta melandasi sumbangannya dengan akad *tabarru'* bukan dengan akad jualan sehingga kontrak yang berlaku bukanlah kontrak pertukaran. Peserta yang ditimpa musibah akan mendapatkan sejumlah derma daripada kumpulan dana *tabarru'* seperti yang telah dipersetujui. Biasanya, dalam sijil takaful, peserta telah diberitahu anggaran yang akan diperolehinya sama ada manfaat kematian, manfaat kematian akibat kemalangan dan nilai semasa serahan yang akan diperolehinya nanti. Oleh yang demikian, elemen *tabarru'* mampu menangani isu sama ada *maysir* mahupun *gharar*.

---

<sup>15</sup> K. Sharif, *Mudharabah And Tabarru In Takaful Contracts* (Kuala Lumpur: International Conference On Takaful/ Islamic Insurance, June 22–23, 2000).

Dalam amalannya, takaful juga dianggap tidak mengandungi elemen *ribā*. *Ribā* berlaku apabila seseorang memberikan atau menyimpan sejumlah wang dan pada masa pengembalian terdapat tambahan daripada jumlah asal yang diberikan. Sebaliknya, dalam takaful, jumlah dana yang disumbangkan bukan dengan niat pertukaran jualan yang mengharapkan jumlah tambahan, tetapi dengan niat membantu (*ta'āwun*) keluarga peserta yang malang dengan prinsip *tabarru'*. Oleh itu, sekali lagi elemen *tabarru'* mampu meluluskan amalan takaful agar terhindar daripada amalan yang bertentangan dengan prinsip Syariah iaitu *ribā*. Selain itu, amalan pelaburan yang dilakukan oleh syarikat sentiasa diawasi oleh Jawatan Kuasa Syariah yang sentiasa memastikan kesesuaiannya dengan prinsip Syariah dan mestilah terhindar dari perniagaan yang berasaskan bunga.

### 2.3 Klasifikasi *Tabarru'* dalam Takaful

Ciri utama yang membezakan kontrak takaful dengan insurans konvensional ialah penggunaan konsep *tabarru'*. Dalam kontrak takaful, peserta bersetuju untuk mengikhhlaskan sejumlah wang sebagai derma mengikut konsep *tabarru'*.<sup>16</sup> Perkataan *tabarru'* berasal dari kata asal *bara'a* atau *baru'a*, yang bermaksud cemerlang atau mahir.<sup>17</sup> Manakala kata *tabarru'* sendiri bermaksud untuk menjadi sukarelawan, menyumbang atau menderma. Ia juga boleh bermakna *'aṭiyya* yakni derma ataupun *minḥah* yakni hadiah.<sup>18</sup>

Secara teknikalnya, *tabarru'* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada yang lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat tanpa pertimbangan apapun. Konsep *tabarru'*

---

<sup>16</sup> Joni Tamkin Borhan & Che Zarrina Saari, "The Principle of *al-Takaful* (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operations of Syarikat Takaful Malaysia Berhad," *Jurnal Usuluddin*, vol. 17 (2003), 47.

<sup>17</sup> Ibn Manzūr, Abū al-Fadl Jamāl al-Dīn Muḥammad Mukarram al-Anṣārī, *Lisān al-'Arab* (Miṣr: Maṭba'ah al-Miṣriyyah, 1300H).

<sup>18</sup> Rūḥī Ba'albakī & Munir Ba'albakī, *al-Mawrid Muzdawāj*, 11th ed. (Bayrūt: Dār al-'Ilm li al-Malayīn, 2007).

dalam takaful menggambarkan bahawa peserta bersedia untuk menyumbang beberapa jumlah wang kepada dana takaful untuk manfaat peserta tanpa balasan apa-apa. Namun secara realitinya, hal ini agaknya bertentangan dengan amalan takaful kerana memang setiap peserta bersedia memberikan sumbangan tersebut beserta hak untuk menerima manfaat daripada dana yang terkumpul dalam bentuk pampasan apabila berlaku peristiwa tertentu dan dapat menerima bayaran balik apabila dana takaful merekodkan lebihan. Oleh yang demikian, sumbangan daripada peserta tidak dikira sebagai sumbangan dalam pengertian tulen, sebaliknya merupakan sumbangan bersyarat di mana setiap peserta mendermakan jumlah tertentu dan mendapat hak terhadap manfaat kewangan di masa hadapan.<sup>19</sup>

Ma'sum<sup>20</sup> mencadangkan untuk mengganti konsep *tabarru'* dengan konsep *musāhamah*. Penggunaan kontrak *musāhamah*, menurutnya, hendaklah dilabelkan pada sumbangan yang dibayar oleh peserta kepada syarikat dan tidak menganggapnya sebagai *tabarru'*. Apabila sumbangan yang dibayar oleh peserta dianggap sebagai *tabarru'*, maka hal tersebut menimbulkan percanggahan antara prinsip *tabarru'* itu sendiri dengan penerapannya dalam amalan takaful. Hal ini kerana apabila peserta telah melakukan *tabarru'* untuk seseorang maka pemberian tersebut hanyalah berasaskan pertimbangan reda Allah SWT tanpa mencari sebarang bentuk pertimbangan yang lain. Dalam pengamatan Ma'sum, peserta membayar sumbangan ke atas dana takaful ialah atas pertimbangan manfaat material dan tidak mengambil kira manfaat rohani (pahala). Berdasarkan kepada alasan tersebut, beliau melabelkan sumbangan peserta dengan asas *musāhamah* dan bukan dengan asas *tabarru'*.

---

<sup>19</sup> Mohammad Mahbubi Ali, "Takaful Models: Their Evolution and Future Direction," *Islam and Civilisational Renewal*, vol. 7, no. 4 (2016).

<sup>20</sup> Mohd. Ma'sum Billah, "Takaful (Islamic Insurance) Premium: A Suggested Regulatory Framework," *International Journal of Islamic Financial Services*, vol. 3, no. 1 (t.t.), 5.



Pada dasarnya, Ma'sum mencadangkan penggunaan konsep *musāhamah* hanya pada takaful umum, manakala dalam takaful hayat ialah tetap menggunakan konsep *tabarru'*. Lebih tepatnya, beliau menuliskan:<sup>21</sup>

“...the contributions paid by the participant in a life policy could be divided into two accounts, i.e., personal account and charitable account... the amount deposited in the charitable account may be labeled as al-tabarru' (donation)... In a general policy however, the paid contribution by the policyholder should not be treated as al-tabarru' (donation) but as al-musahamah (contribution)...”

Dua badan paling diiktiraf dalam industri kewangan Islam, Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions dan Islamic Finance Service Board mencadangkan sumbangan peserta tetaplah menggunakan konsep *tabarru'* atau *iltizām bi al-tabarru'* (komitmen untuk menderma).

“3. Islamic insurance is based on the commitment of the participants to make donations for the sake of their own interest.”<sup>22</sup>

“14. (i) Tabarru' Commitment is a type of Islamic financial transaction that is fundamental to Takāful schemes. It is the amount contributed by each Takāful participant to fulfil obligations of mutual help and to pay claims submitted by eligible claimants.”<sup>23</sup>

Menurut Azman dan Sabri,<sup>24</sup> penggunaan konsep sama ada *tabarru'* ataupun *iltizām bi tabarru'* dalam takaful bukanlah suatu perkara yang membawa kesan besar terhadap amalan takaful secara keseluruhan. Hubungan antara dana takaful dengan penerima manfaat adalah berasaskan *tabarru'*, manakala peruntukan peserta dalam memberi sumbangan kepada dana takaful adalah menggunakan asas *iltizām bi tabarru'*. Sebagai gambaran, para peserta ber-*iltizām* pada diri masing-masing untuk melakukan *tabarru'* dan bertindak sebagai *multazim* yang berkomitmen untuk menyumbang ke dalam dana takaful. Bayaran pampasan daripada dana takaful akan diberikan kepada

<sup>21</sup> Mohd. Ma'sum Billah, “Takaful (Islamic Insurance) Premium: A Suggested Regulatory Framework,” 6.

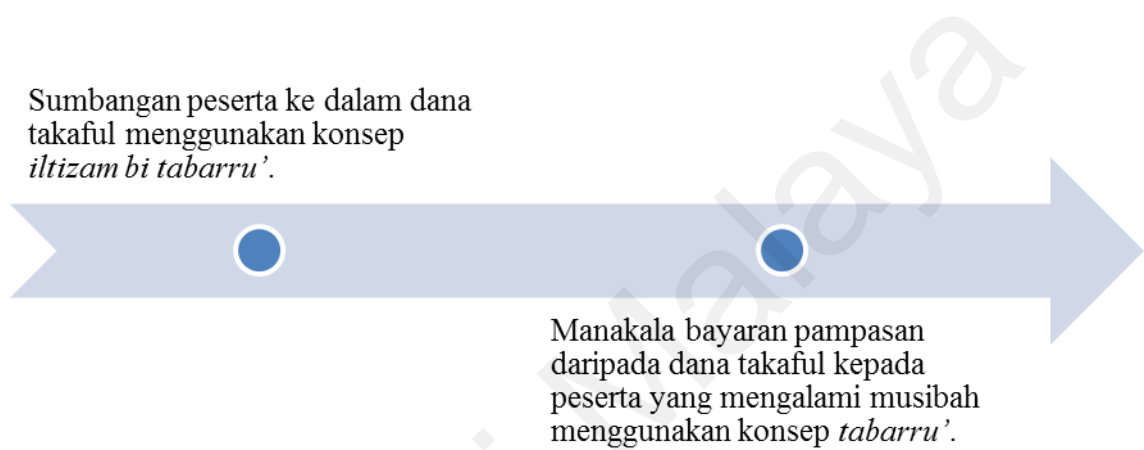
<sup>22</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

<sup>23</sup> Islamic Finance Service Board, *Guiding Principles on Governance for Takaful (Islamic Insurance) Undertakings* (Malaysia: 2009).

<sup>24</sup> Azman Mohd Noor, Mohamad Sabri Zakaria, “Takaful: Analisis Terhadap Konsep dan Akad,” *Jurnal Muamalat*, vol. 3 (2010), 5.

*multazam lahu* yang ditimpa musibah tanpa ada pengecualian. Pandangan ini disokong oleh Abd Sattar<sup>25</sup> yang menganggap bahawa bayaran pampasan daripada dana takaful kepada peserta yang ditimpa kemalangan ialah diklasifikasikan sebagai *tabarru'*. Manakala sumbangan peserta dalam dana takaful ialah menggunakan konsep *iltizām bi tabarru'*.

**Rajah 2.1: Mekanisme Amalan *Iltizām bi al-Tabarru'* dalam Takaful**



Sumber: Diubah suai dari tulisan Azman Mohd Noor dan Mohamad Sabri Zakaria.<sup>26</sup>

Beberapa sarjana Islam kontemporari telah membincangkan kesesuaian tertentu mengenai kontrak *tabarru'* yang sepadan dengan tiga aspek utama takaful iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan dan berkongsi lebihan. Cadangan akad yang lebih spesifik daripada *tabarru'* di antaranya ialah *waqf*, *sadaqah*, *al nahd*, *hibah* dan *hibah bi sharṭ al-‘iwaḍ* atau *hibah bi thawāb*. Ayub<sup>27</sup> mencadangkan kontrak *waqf* sebagai akad yang lebih spesifik daripada *tabarru'* dan telah digunakan di beberapa negara terutamanya Pakistan dan Afrika Selatan. Akad

<sup>25</sup> ‘Abd Al-Sattar Abū Ghuddah, “Nizām Al-Ta’mīn Al-Takāfuli Min Khilāl Al-Waqf,” (International Conference on Cooperative Insurance In The Framework of Waqf, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia, Kuala Lumpur, 4-6 Mac 2008), 7.

<sup>26</sup> Azman Mohd Noor, Mohamad Sabri Zakaria, “Takaful: Analisis Terhadap Konsep dan Akad,” 5.

<sup>27</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (England: John Wiley and Sons Ltd., 2007).

*ṣadaqah* dicadangkan oleh Daud Bakar.<sup>28</sup> *Mushārahah ta'āwuniyyah* turut dicadangkan oleh Mahbubi<sup>29</sup> dalam amalan takaful di mana konsep tersebut didasarkan pada tradisi Nabi di bawah konsep *al-tanāhud* atau *al-nahd*.

Al-Qurrah Dāghī<sup>30</sup> dan Baltajī<sup>31</sup> mengetengahkan amalan *al-nahd* dalam perbincangan ini. Secara amnya, *al-nahd* merupakan amalan masyarakat Islam terdahulu berkaitan penyediaan dan perkongsian makanan semasa perjalanan dalam pertempuran ataupun pada masa kelaparan. Ia secara harfiah dan teknis ditakrifkan sebagai sumbangan yang dibuat oleh setiap ahli kumpulan kepada perbelanjaan keseluruhan kumpulan dalam menyediakan bekalan makanan semasa perjalanan.<sup>32</sup> Intipati daripada *al-nahd* adalah kerjasama antara satu sama lain dalam komuniti pada masa-masa sukar untuk mengekalkan kumpulan pada masa yang akan datang. Objektif ini dicapai melalui perbuatan setiap anggota kumpulan yang saling menyumbang mengikut keupayaannya untuk membentuk sumber bekalan makanan. Sumber-sumber ini kemudiannya diagihkan kepada setiap ahli supaya setiap orang mempunyai cukup makanan untuk bertahan hidup.

Dalam perundangan Islam, hibah merupakan salah satu bentuk *tabarru'* yang dimaksudkan untuk amal dan bantuan bersama, bukan untuk mencari profit ataupun pulangan yang diharapkan. Wahbah al-Zuhaylī<sup>33</sup> menjelaskan bahawa sumbangan yang diberikan oleh peserta takaful merupakan *tabarru'* ataupun hibah tanpa imbalan (*min*

---

<sup>28</sup> Mohd. Daud Bakar, 'Shari'ah Principles Governing Takaful Models,' in Simon Archer, Rifaat Ahmed Abdel Karim and Volker Nienhaus, eds. *Takaful Islamic Insurance Concepts And Regulatory Issues*. (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2009).

<sup>29</sup> Mohammad Mahbubi Ali, *Takaful Models: Their Evolution*.

<sup>30</sup> Al-Qurrah Dāghī, 'Alī Muḥy al-Dīn, *al-Ta'mīn al-Islāmī Dirāsah Fiqhiyyah Ta'sīliyyah Muqāranah bi al-Ta'mīn al-Tijārī ma'a al-Tatbīqāt al-'Amaliyyah*, 8th ed. (Bayrūt: Dār al-Bashā'ir al-Islāmiyyah, 2005).

<sup>31</sup> Muḥammad Baltajī, *'Uqūd al-Ta'mīn min Wajh al-Fiqh al-Islāmī* (Qāhirah: Dār al-Salām, 2008).

<sup>32</sup> Al-'Asqalānī, Ibn Ḥajar, *Fath al-Bārī bi Sharḥ Ṣaḥīḥ Bukhārī* (Miṣr: Maṭba'ah al-Bahiyyah, 1939); Ibn Manzur, *Lisān al-'Arab*.

<sup>33</sup> Al-Zuhaylī, Wahbah, *al-Mu'āmalat al-Māliyyah al-Mu'āṣirah* (Dimashq: Dār al-Fikr, 2002), 287.

*ghayr muqabil aw 'iwaḍ*). Younes Soualhi<sup>34</sup> juga melihat bahawa sumbangan yang dibayar oleh peserta merupakan hibah kepada kumpulan dana *tabarru'* yang merupakan *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* seterusnya menyebabkan pemilikan atas objek hibah berpindah. Mengenai hal ini, beliau mengutip beberapa pandangan ulama yang menekankan bahawa hibah menyebabkan pemilikan penderma ke atas objek hibah menjadi hilang. Soualhi melihat bahawa *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* merupakan *mawhūb lahu* seterusnya menyebabkan pemilikan atas objek hibah telah berpindah daripada pemberi kepada penerima. Dengan menganggap bahawa sumbangan peserta sebagai hibah, jelaslah bahawa syarikat dan peserta hanya bertindak sebagai penanggungjawab terhadap seluruh *tabarru'* yang terkumpul dan bukannya merupakan pemilik dana.

Kamaruzaman<sup>35</sup> mencadangkan spesifikasi *hibah bi shart al-'iwaḍ* sebagai akad di bawah domain kontrak *tabarru'*. *Hibah bi shart al-'iwaḍ* merupakan hibah khusus berupa pemberian hadiah bersyarat yang merujuk kepada kontrak hibah di mana pemberi bersedia memberikan sesuatu sebagai pertukaran dengan sesuatu dari penerima atau pihak lain. Secara terperinci, terdapat sekurang-kurangnya tiga pandangan berbeza mengenai *hibah bi shart al-'iwaḍ*.<sup>36</sup> Pertama, ialah pendapat yang dipegang oleh Mālikī, Shāfi'ī, beberapa pandangan oleh Ḥanbalī dan Zufar yang cenderung menyamakannya dengan kontrak jualan. Pandangan kedua dicadangkan oleh Abū Hanifah, Abū Yūsuf dan Muhammad yang mencirikannya sebagai kontrak hibrid antara kontrak jualan dan hadiah. Manakala pendapat ketiga ialah yang dicadangkan oleh Ahmad Ibn Ḥanbal di mana *hibah bi shart 'iwaḍ* tertakluk pada hukum hibah dan bukannya tertakluk pada hukum jualan (*bay'*) secara khusus. Beliau mencadangkan

---

<sup>34</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current *Takāful* Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 1-21.

<sup>35</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of *Tabarru'* and *Ta'awun* Contracts in the *Takaful* Models," *Islamic Economics, Banking and Finance: Concepts and Critical Issues* (t.tp: t.p, t.t.), 91.

<sup>36</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of *Tabarru'* and *Ta'awun* Contracts in the *Takaful* Models," 99-101.

bahawa hibah terkadang boleh semata-mata *tabarru'* dan terkadang pula boleh ditetapkan dengan *'iwad* tanpa merosak bentuk hibah semula.

وقد روي عن أحمد م يفتضي أن يغلب في هذا حكم الـبف بنتب تفي ه  
 أحكام الـبف م قصه<sup>37</sup>

Terjemahan: “Dan telah diriwayatkan daripada Ahmad [Ibn Ḥanbal] bahawa dalam ini [hibah bi shart *'iwad*] berlaku hukum hibah. Oleh itu, hukum tertentu untuk kontrak jualan tidak terpakai di dalamnya [hibah bi shart *'iwad*].”

Jika aspek *tabarru'* dalam takaful ialah berasaskan *hibah bi shart 'iwad* dalam konteks dua pandangan awal yang menganggapnya sebagai kontrak jualan, tentu amalan takaful dikira tidak sah kerana menggunakan kontrak pertukaran seperti dalam insurans konvensional yang berpotensi *gharar*, *maysir* dan *riba*. Walau bagaimanapun, sepertimana yang dicadangkan Ahmad Ibn Ḥanbal dalam pendapat ketiga, *hibah bi shart 'iwad* dapat dianggap sebagai kontrak sepihak dengan syarat dan implikasi hukum tertakluk pada hibah.

**Rajah 2.2: Pandangan Sarjana Mengenai Asas Klasifikasi Sumbangan Dana Takaful**



<sup>37</sup> Ibn Qudāmah, Aḥmad, *al-Mughnī*, vol. 6 (Kuwait: Dār al-Fikr, t.t.), 332.

## 2.4 Surplus Underiter Dalam Takaful

Takaful merupakan skim yang menyediakan manfaat bagi peserta untuk saling membantu peserta yang lain apabila berlaku kemalangan. Lebih dari itu, dalam keadaan tertentu, para peserta boleh mendapat manfaat tambahan dalam bentuk pengagihan lebihan underiter. Dalam satu tempoh kewangan, jumlah wang dalam akaun *tabarru'* tidak semestinya sama dengan jumlah tuntutan. Jika dana *tabarru'* tidak dapat memenuhi seluruh jumlah tuntutan, maka dana *tabarru'* (*Participant's Risk Fund*) akan mengalami defisit. Sebaliknya, jika dana *tabarru'* lebih banyak daripada jumlah tuntutan, maka dana *tabarru'* dalam keadaan surplus.<sup>38</sup> Keadaan defisit biasanya berlaku dalam beberapa tahun pertama takaful yang baru menjalankan operasi, manakala surplus biasanya akan dicapai apabila operasi takaful telah beralih dari fasa pengenalanya ke fasa yang lebih stabil, iaitu fasa pertumbuhan dan kematangan.<sup>39</sup>

Secara umumnya, lebihan underiter dalam takaful biasanya ditakrifkan sebagai keadaan di mana sumbangan para peserta lebih banyak daripada tuntutan peserta kepada dana *tabarru'*.<sup>40</sup> Walaupun mudah difahami, namun takrif tersebut dapat mengabaikan aspek tertentu yang biasanya terlibat dalam penentuan lebihan underiter. Salah satu masalah daripada pengertian di atas ialah bahawa tuntutan ialah satu-satunya tanggungjawab dana *tabarru'*, manakala perbelanjaan lain, selain tuntutan, ditanggung oleh syarikat takaful. Definisi yang lebih baik mengenai lebihan underiter boleh didapati dalam pengertian Shari'ah Standards yang diterbitkan oleh AAOIFI. Di dalamnya dijelaskan bahawa lebihan underiter adalah lebihan jumlah sumbangan yang

---

<sup>38</sup> Mohd Isa Mohd Deni dan Nurul Huda Abdullah, "Pengurusan Lebihan Dana Takaful: Satu Analisis," (Irsyad: Seminar Antarabangsa Akidah, Dakwah dan Syariah, 2016).

<sup>39</sup> Kamaruzaman Noordin, *The Commercialisation Of Islamic Insurance (Takaful): A Critical Study of Takaful Business Models In Malaysia* (PhD Thesis) (United Kingdom: University of Wales, Phd. Thesis, 2012).

<sup>40</sup> Mohd. Kassim & Zainal Abidin, "Takaful: A Question of Surplus." in *Islamic Insurance Trends, Opportunities and the Future of Takaful*, ed. Sohail Jaffer (London: Euromoney Institutional Investor Plc., 2007).

dibayar oleh peserta atas jumlah tuntutan dalam tempoh tertentu, selepas ditolak untuk retakaful dan perbelanjaan teknikal yang lain:<sup>41</sup>

“The Surplus comprises of residual premiums of the participants (the insured) in addition to the reserves and profits, after deducting all expenses and indemnity amounts (paid or payable during the same year). The residual amount, thus computed, is considered as surplus, rather than profit.”

Dalam pengertian yang serupa, IFSB mendefinisikan *underwriting surplus* sebagaimana berikut:<sup>42</sup>

“The Participants’ Risk Fund’s financial out turn from the risk elements of its business, being the balance after deducting expenses and claims (including any movement in provisions for outstanding claims) from the contribution income and adding the investment returns (income and gains on investment assets).”

Dari definisi di atas dapat difahami bahawa syarikat takaful dibenarkan untuk mengenakan bayaran perbelanjaan ke atas *participants’ risk fund* sebelum lebih ataupun defisit boleh ditentukan. Dalam erti kata lain, tidak semua perbelanjaan perlu ditanggung sepenuhnya oleh syarikat. Selain dari bayaran tuntutan kepada peserta yang ditimpa musibah, perbelanjaan lain yang mungkin juga dikenakan ke atas *participants’ risk fund* ialah termasuk kos re-takaful, *wakālah fee* (jika berkenaan), yuran pengendalian tuntutan, yuran kajian risiko, kos pemeriksaan perubatan, laporan hospital dan perbelanjaan pengunderaitan yang lain. Walau bagaimanapun, syarikat perlu menanggung kos operasi lain termasuk pemasaran, komisen ejen, perbelanjaan pentadbiran dan pelaburan.<sup>43</sup>

Dalam *Guidelines On Takaful Operational Framework 2013 Malaysia*, dijelaskan mengenai pengurusan surplus underiter di mana pengendali takaful dikehendaki mencatatkan polisi mengenai pengurusan lebihan underiter yang mematuhi

---

<sup>41</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

<sup>42</sup> Islamic Financial Services Board, *Standard On Solvency Requirements For Takaful (Islamic Insurance) Undertakings* (Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2010).

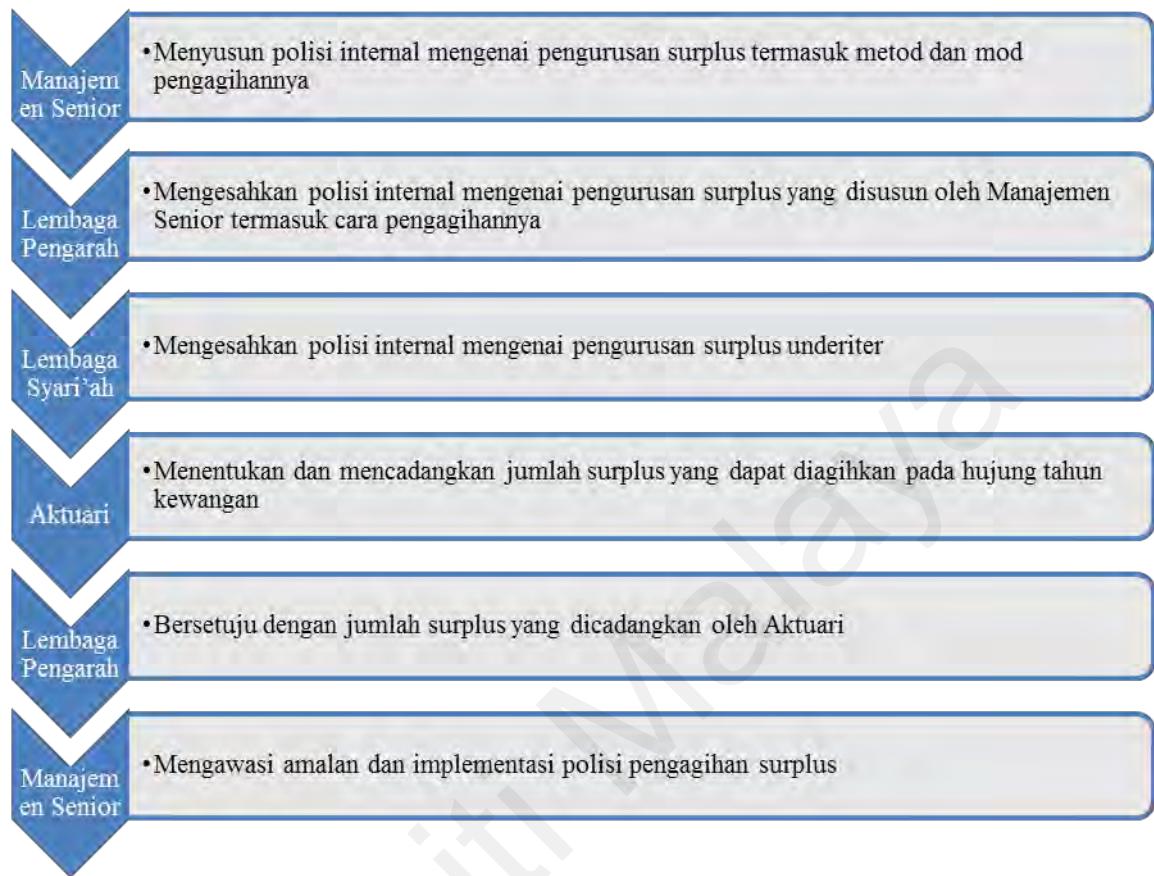
<sup>43</sup> Kamaruzaman Noordin, “The Management of Underwriting Surplus by Takaful Operators in Malaysia,” (t.p., t.t.).

prinsip Syariah dan mestilah diluluskan oleh Jawatankuasa dan Lembaga Syariah. Polisi juga hendaklah memberikan perhatian kepada amalan lebih untuk disimpan balik dalam *participants' risk fund* demi menjaga ketahanannya. Polisi juga hendaklah sesuai dengan metode pemisahan dana yang diamalkan oleh syarikat. Dalam TOF 2013, dijelaskan juga mengenai beberapa pihak yang terlibat dalam pengurusan, penentuan dan pengagihan surplus, di antaranya ialah:

1. Aktuari yang telah dilantik untuk menentukan dan mencadangkan jumlah surplus yang dapat diagihkan,
2. Manajemen senior yang menyusun polisi internal mengenai pengurusan surplus termasuk pengagihannya dan juga mengawasi implementasi polisi pengagihan surplus,
3. Lembaga pengarah yang mengesahkan polisi internal mengenai pengurusan surplus termasuk cara pengagihannya dan juga bersetuju dengan jumlah surplus yang diajukan oleh Aktuari,
4. Lembaga Syariah yang mengesahkan polisi internal mengenai pengurusan surplus.



### Rajah 2.3: Pihak Yang Terlibat Dalam Pengurusan, Penentuan dan Pengagihan Surplus



Sumber: Diubah suai dari tulisan Hamim Syahrums Ahmad Mokhtar et al.<sup>44</sup>

Dalam TOF, syarikat takaful dibenarkan memperoleh sebahagian daripada lebihan *participants' risk fund* berdasarkan *performance fee* dengan menekankan beberapa ketetapan yang hendaklah diberikan perhatian oleh syarikat, iaitu:<sup>45</sup>

“ a) The performance fee can be taken only if the participants' portion of the PRF surplus is also paid or accrued to the participants; b) The total amount of remuneration from the PRF payable to takaful operators shall not exceed the amount of surplus paid or accrued to the participants; c) [dihapus] d) The performance fee is in line with the takaful operator's policy on management of surplus...”

<sup>44</sup> Hamim Syahrums Ahmad Mokhtar et al., “Surplus Sharing Practices of Takaful Operators in Malaysia,” *ISRA: International Journal of Islamic Finance*, vol. 7, no. 1 (2015), 108.

<sup>45</sup> Bank Negara Malaysia, *Guidelines on Takaful Operational Framework (TOF)* (Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2013).

## 2.5 Argumen Mengenai Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Dalam Takaful

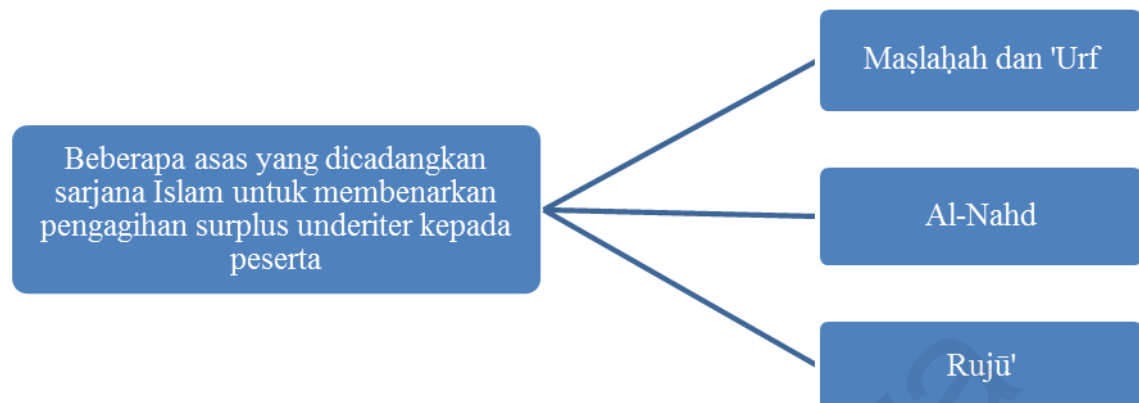
Umumnya, pengagihan surplus underiter dalam industri takaful sangat dipengaruhi oleh beberapa asas hukum atas pemilikan lebihan itu sendiri. Oleh kerana lebihan pada asasnya adalah diperolehi daripada bahagian sumbangan peserta yang tidak digunakan, mudah difahami mengapa lebihan dianggap milik peserta dan bukan milik syarikat. Namun sejak sumbangan dibayar atas asas *tabarru'*, sesetengah sarjana juga berpendapat bahawa lebihan underiter bukan milik peserta lagi. Mengenai perkara ini, sekurang-kurangnya terdapat tiga pendapat sarjana Islam.<sup>46</sup>

Pendapat *pertama*, menganggap dana *tabarru'* tidak dimiliki oleh kedua-dua peserta ataupun syarikat takaful. Oleh itu, apa-apa lebihan yang timbul daripadanya hendaklah digunakan untuk kegiatan amal. Pendapat *kedua*, dana *tabarru'* dianggap sebagai milik peserta secara bersama-sama sehingga hanya peserta sahaja yang berhak ke atas lebihan underiter, manakala pemegang saham ataupun syarikat tidak mempunyai hak apapun kepada lebihan underiter. Pendapat *ketiga*, walaupun dana *tabarru'* dimiliki peserta secara kolektif, namun lebihan yang wujud daripadanya tetaplah boleh diagihkan kepada kedua-dua peserta dan syarikat dengan beberapa cadangan landasan Syariah.

---

<sup>46</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah (Reward Contract) As The Underlying Basis For Justifying Surplus Sharing Practice* (t.p., t.t.)

## Rajah 2.4: Asas Yang Dicadangkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta



Beberapa cadangan landasan Syariah mengenai pengagihan surplus underiter sama ada kepada peserta mahupun syarikat telah diperbahaskan oleh sarjana Islam. Pengagihan surplus underiter kepada peserta didapati memiliki lebih sedikit isu berbanding dengan pengagihan surplus underiter kepada syarikat takaful. Soualhi<sup>47</sup> mencadangkan ijihad pengagihan surplus underiter hendaklah bergantung kepada *maşlahah* dan *'urf*. Menurutnya, lebih underiter tidaklah dimiliki oleh peserta mahupun syarikat kerana peserta telah rela mendermakan sejumlah wang dengan akad *tabarru'* di bawah spesifikasi hibah. Namun kedudukan peserta mahupun syarikat ke atas dana *tabarru'* ialah sebagai penanggungjawab sehingga lebih underiter boleh diagihkan kepada kedua-duanya mengikut nisbah yang telah dipersetujui. Pengagihan lebih underiter hendaklah bertepatan dengan *maşlahah* dan tidak hanya sekadar seimbang dalam nisbah seperti 50:50. Kaedah *maşlahah*, *'urf* dan *'adālah* (keadilan) dapat membantu menentukan nisbah tersebut.

<sup>47</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 13.

Al-Qurrah Dāghī,<sup>48</sup> di sisi lain berpendapat bahawa amalan *al-nahd* dapat dijadikan sebagai landasan Syariah bagi pengagihan lebih kepada para peserta. Hal ini juga seperti yang dicadangkan oleh AAOIFI dalam standardnya:<sup>49</sup>

“Treatment of the insurance surplus is based on the cooperative nature of the contract and the practice of the Sahabah with regard to Nihd, as reported by Bukhari.”

Dijelaskan bahawa Al-Bukhari mengulas mengenai *nihd* atau *nahd* dalam ‘Ṣahih’nya di mana beliau menyatakan “*kerana orang-orang Islam tidak melihat apa-apa kemudharatan dalam nihd, di mana ahli-ahli kumpulan mengambil jumlah makanan yang berlainan yang mana mereka sama-sama menyumbang.*” Dijelaskan juga bahawa Ibn Hajar mengulas dalam ‘*Fatḥh al-Bārī*’ di mana *nihd* merupakan amalan kuno pelancong Islam untuk menyumbang kepada stok makanan yang mereka perlukan semasa perjalanan mereka. Setiap mereka bebas untuk mengambil bahagian makanan yang dia perlukan. Pada akhir perjalanan, mereka mengedarkan sisa makanan dalam kalangan mereka, kecuali mereka memutuskan untuk menyimpannya demi perjalanan lain. Pengagihan inilah yang dilihat serupa dengan amalan lebih dalam takaful.

Pendapat lain dicadangkan Kamaruzaman<sup>50</sup> yang membenarkan pengagihan surplus underiter kepada peserta dengan asas *rujū’*. Penarikan balik hibah (*rujū’*) secara amnya disahkan oleh majoriti ulama selagi objek hibah belum dimiliki dan diterima secara fizikal oleh penerima. Namun jika hadiah sudah ada di tangan penerima, kebanyakan ulama cenderung tidak membenarkan *rujū’*, kecuali dalam kes tertentu

---

<sup>48</sup> Al-Qurrah Dāghī, ‘Alī Muḥy al-Dīn, *al-Ta’min al-Islamī Dirāsah Fiqhiyyah Ta’šīliyyah Muqāranah bi al-Ta’min al-Tijārī ma’a al-Tatbīqāt al-‘Amaliyyah.*

<sup>49</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards.* (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015)

<sup>50</sup> Kamaruzaman Noordin, “The Implementation of Tabarru’ and Ta’awun Contracts in the Takaful Models,” 103-104.

seperti orang tua yang menarik balik hadiah yang telah diberikan kepada anaknya.<sup>51</sup>

Hadis yang melarang perbuatan *rujū'* ke atas hibah ialah:

الْعَلْفُ يَبْتَهِ لَظْلًا عَلَى ذَوِيهِ<sup>52</sup>

Terjemahan: Dia yang menarik balik hibahnya ialah seperti orang yang menelan apa yang telah dia muntahkan.

Secara teksnya, hadis tersebut menjelaskan tentang larangan *rujū'*, namun dari sudut membenarkan atau melarangnya hendaklah bergantung kepada konteks asas pemberian tersebut. Ibn Qayyim<sup>53</sup> berpendapat bahawa *rujū'* tetap dibenarkan dalam *hibah bi shart 'iwad* apabila *'iwad* ataupun *thawāb* didapati tidak memuaskan atau selagi hibah masih belum sampai kepada penerima. Manakala *rujū'* yang tidak dibenarkan ialah penarikan balik objek hibah yang telah diterima oleh penerima (*qabd*) dengan asas hibah di mana *'iwad* memang tidak dicari. Di antara hadis yang membenarkan *rujū'* dalam *hibah bi shart al-'iwad* ialah:

الرَّجُلُ أَحْقَبُ بَجْتِهِ مَا لِحَيْثُ فِيهِ<sup>54</sup>

مَنْ وَهَبَ بِنَفْسِهِ هُوَ أَحْقَبُ مَا لِحَيْثُ فِيهِ<sup>55</sup>

Terjemahan: Seorang [penderma] memegang hak milik terhadap hibahnya, selagi dia tidak diberi ganjaran untuk itu.

Dalam kata lain, apabila seseorang telah memberikan sesuatu dengan asas *hibah bi shart 'iwad* dan objek pemberian telah sampai kepada penerima (*mauhūb lahu*), namun penerima belum memberi *'iwad* ataupun telah memberi *'iwad* namun tidak memuaskan pemberi (*wāhib*), maka pemberi berhak mengambil balik pemberiannya kerana hak ke atas objek tersebut masih milik pemberi (*wāhib*). Dalam konteks takaful, sumbangan peserta bukanlah bersifat tulen, sebaliknya merupakan sumbangan bersyarat di mana setiap peserta mendermakan jumlah tertentu dan berhak atas manfaat kewangan di masa hadapan. Sebagai gambaran, peserta menyumbangkan sejumlah dana dengan

<sup>51</sup> Wizārah al-Awqāf wa al-Shu'ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah* (Kuwait: Dār al-Salāsīl, 1987).

<sup>52</sup> Abū Dāwud, *Sunan Abī Dāwud*, vol. 3 (Bayrūt: Dār al-Fikr, t.t.), 231.

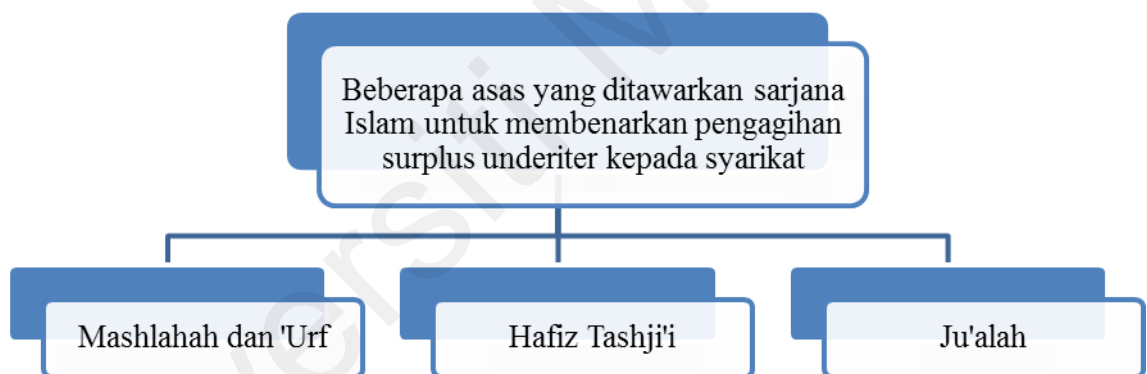
<sup>53</sup> Ibn Qayyim al-Jawziyyah, *I'lām al-Muwaqqi'in 'an Rabb al-'ālamīn* (Bayrūt: Dār al-Jīl, 1973).

<sup>54</sup> Al-Qazwinī, Abū 'Abd Allāh, *Sunan Ibn Mājah*, vol. 2 (Bayrūt: Dār al-Fikr, t.t.), 798.

<sup>55</sup> Al-Ḥakīm, Muḥammad 'Abd Allāh al-Naysabūrī, *al-Mustadrak 'alā al-Ṣaḥīḥayn*, vol. 3 (Bayrūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1990), 60.

spesifikasi *hibah bi shart al-‘iwaḍ* kepada *shakhṣiyah i’tibāriyyah* dan berhak terhadap *‘iwaḍ* di masa hadapan. Dana *tabarru’* akan tetap dimiliki oleh peserta secara kolektif selagi peserta belum mendapat *‘iwaḍ* ataupun pampasan dalam tempoh tertentu. Melalui spesifikasi ini, peserta dibenarkan menerima pampasan dengan asas *‘iwaḍ* ataupun *thawāb* dan dapat menerima bahagian surplus underiter di bawah asas *rujū’* yang dibenarkan. Maknanya, apabila peserta ditimpa musibah dalam masa perjanjian, maka ia berhak atas *‘iwaḍ* dalam bentuk pampasan. Manakala ia tidak mengalami musibah dan dana tersebut merekodkan lebih dalam satu masa kewangan tertentu, maka ia berhak ke atas lebih tersebut dengan asas *rujū’* yang dibenarkan.

**Rajah 2.5: Asas Yang Ditawarkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Syarikat**



Selain pengagihan surplus kepada peserta, cadangan landasan Syariah bagi pengagihan surplus underiter kepada syarikat juga turut diperbahaskan oleh sarjana Islam. Seperti yang dijelaskan sebelum ini, Soualhi<sup>56</sup> mencadangkan pengagihan surplus underiter kepada peserta dan syarikat bergantung kepada konsep *maṣlahah* dan *‘urf*. Kedudukan peserta dan syarikat ke atas *participants’ risk fund* ialah sebagai penanggungjawab sehingga lebih underiter boleh diagihkan kepada kedua-duanya.

<sup>56</sup> Younes Soualhi, “Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari’ah Perspective,” 13.

Pendapat lain dicadangkan Ali Jinnah<sup>57</sup> di mana beliau mengkaji beberapa kontrak yang boleh dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* dalam amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada syarikat takaful. Di antara beberapa konsep yang beliau kaitkan dengan *performance fee* adalah *ju'alah* atau *ji'alah*, *ujrah*, *hibah* dan *hafiz tashji'i*. Menurutnya, konsep *ju'alah*, *ujrah* dan *hibah* tidak sesuai untuk dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee*. Sekiranya pengambilan *performance fee* oleh syarikat dianggap sebagai *hibah mu'allaqah*, iaitu pemberian hibah yang dikaitkan dengan satu syarat, maka sebenarnya ketika dipersetujui akad hibah pada permulaan, ia merupakan suatu *wa'd* (janji) daripada peserta untuk memberikan hibah, dan bukannya merupakan hibah itu sendiri. Walau bagaimanapun, apabila lebih underiter wujud di akhir tahun kewangan, maka merupakan kewajipan bagi peserta untuk menunaikan janjinya dalam memberikan hibah kepada syarikat takaful. Selain itu, beliau juga melihat amalan *ujrah* (upah) tidak sesuai dengan amalan *performance fee* kerana amaun *ujrah* dalam amalan *ijarah* mestilah diketahui semenjak kontrak dipersetujui. Secara realitinya, pengagihan surplus underiter ialah berasaskan nisbah peratusan yang akan diagihkan untuk peserta dan syarikat. Namun demikian, nisbah tersebut tidak menunjukkan jumlah yang pasti berapa amaun *ujrah* yang akan diterima oleh syarikat. Oleh itu, menurutnya, pengagihan lebih underiter berasaskan *ujrah* yang tidak dikenali jumlahnya tidak menepati kontrak *ijarah* di mana unsur *jahalah* wujud di dalamnya.

Ali Jinnah melihat bahawa penggunaan konsep *hafiz tashji'i* adalah lebih sesuai untuk dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* kerana ianya tidak tertakluk kepada syarat-syarat khas sepertimana kontrak-kontrak lain yang telah dibincangkan. Perkataan *hafaza* dalam segi bahasa bermakna galakan atau dorongan

---

<sup>57</sup> Muhammad Ali Jinnah et al., "Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful" (Makalah, Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara ke-7, Singapura, 2013).

semangat untuk melakukan sesuatu. Manakala gabungan perkataan *hafiz tashjī'i* membawa maksud insentif untuk dorongan semangat. Insentif tambahan tersebut diharapkan dapat memberikan stimulus dan memberi motivasi seseorang untuk berbuat lebih tekun lagi dalam menjalankan pekerjaan. Dalam konteks takaful, setiap tugas syarikat hendaklah diselesaikan dalam masa, kualiti dan kuantiti tertentu bagi mendapatkan upah yang telah dijanjikan. Jika syarikat dijanjikan upah beserta insentif tambahan (*performance fee*) apabila melebihi kuantiti atau kualiti yang telah ditetapkan, maka syarikat tentu akan meningkatkan usahanya demi mengejar insentif tambahan yang telah dijanjikan.

Walau bagaimanapun, konsep *hafiz tashjī'i* merupakan suatu konsep baru dalam *mu'amalat* yang dikategorikan dalam akad *ghayr musamma*. Beliau kemudian mencadangkan bahawa penggunaan konsep ini hendaklah memenuhi parameter hukum asal *mu'amalah*, tiada unsur kezaliman dan *gharar* untuk menentukan kesahihan statusnya. Namun dalam kesimpulannya, beliau juga mencadangkan bahawa konsep *ju'alah* masih tetap boleh digunakan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* mengikuti pendapat dari mazhab Hanbalī.

*Ji'alah* atau *ju'alah*, pada asasnya, berasal dari perkataan *al-ju'l* yang secara harfiah bermakna hadiah yang diberikan kepada seseorang untuk pekerjaan yang dilakukannya.<sup>58</sup> Manakala AAOIFI dalam Standard No. 15 mendefinisikan *ju'alah* sebagaimana berikut:<sup>59</sup>

“a contract in which one of the parties (the Ja'il) offers specified compensation (the Ju'l) to anyone (the 'Amil) who will achieve a determined result in a known or unknown period.”

---

<sup>58</sup> Nazih Hammad, *Mu'jām al-Muṣṭalahāt al-Māliyyah wa al-Iqtisādiyyah fī Lughah al-Fuqahā'* (Dimashq: Dār al-Qalam, 2008); Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah*.

<sup>59</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).



Daripada definisi di atas, dapat disimpulkan bahawa *ju'alah* merupakan kontrak di mana satu pihak bernama *jā'il* melafazkan komitmennya untuk membayar jumlah ganjaran yang ditentukan (*ju'l*) kepada mana-mana orang yang dikenali sebagai *'āmil* dalam tempoh yang dikenali mahupun tidak dikenali. Dalam konteks takaful, permohonan kontrak ini melibatkan peserta yang menawarkan secara sukarela syarikat takaful sejumlah ganjaran dalam bentuk *performance fee* jika syarikat dapat menjana keuntungan dalam melaburkan dana takaful dan mencapai surplus pada akhir tahun kewangan.

Bagi penerapan konsep *ju'alah* dalam amalan pengagihan surplus, isu Syariah yang wujud ialah bahagian ganjaran yang disebut dalam kontrak adalah *majhūl* sedangkan syarat ganjaran dalam akad *ju'alah*, menurut majoriti ulama, hendaklah diketahui secara jelas kadarnya. Dalam Al Majmū' disebutkan:

و تجوز إبعوض عملوم نه عؤد مع اوضف تجوز بعوض  
م ج هول<sup>60</sup>

Terjemahan: “Dan [ju'alah] tidak dibenarkan kecuali dengan ganjaran yang diketahui kerana ia merupakan akad pertukaran. Maka [ju'alah] tidak dibenarkan dengan ganjaran yang tidak diketahui.”

Dalam amalannya, *performance fee* yang diberikan kepada syarikat takaful memang tidak diketahui sama ada ianya wujud atau tidak sampai tamat tahun kewangan. Sekalipun syarikat merekodkan lebih pada tahun tersebut, ganjaran yang perlu diterima oleh syarikat juga masih belum diketahui jumlahnya kerana pengagihan diberikan mengikut peratusan tertentu. Oleh kerana itu, beberapa sarjana Islam melihat penggunaan kontrak *ju'alah* sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* tidak memenuhi syarat dan rukun kontrak *ju'alah*.

Secara umumnya, objektif daripada *ma'lūmiyyah* ganjaran dalam kontrak *ju'alah* ialah untuk mengelakkan daripada isu *gharar* dan *jahālah*.<sup>61</sup> Namun beberapa

<sup>60</sup> Al-Nawawī, Muḥy al-Dīn Ibn Sharf, *Kitāb al-Majmū'*, vol. 16 (t.tp: Dār Iḥyā' al-Turāth al-'Arabī, 1995), 3.

hujah membenarkan *ju'alah* dengan ganjaran yang *majhūl* di samping spesifikasi ganjaran dalam bentuk peratusan nisbah yang dikenali. Pandangan dari mazhab Ḥanbalī membenarkan amalan di mana ganjaran dalam *ju'alah* ialah sesuatu yang tidak diketahui selagi ganjaran mungkin diserahkan. Perkara ini telah dijelaskan oleh Ibn Qudāmah dalam *al-Mughnī*:

ويضمم أنت جوزال جعلة مع ج هال لعل عوض إنك لت ل ج للة ترضع  
الشيء لم<sup>62</sup>

Terjemahan: *Ju'alah* cenderung dibenarkan dengan ganjaran yang tidak diketahui selagi ia tidak menghalangi [ganjaran] untuk diserahkan.

Meskipun majoriti ulama hanya membenarkan *ju'alah* dengan ganjaran yang dimaklumi, namun terdapat riwayat dalam mazhab Ḥanbalī sepertimana yang telah disebutkan di atas yang membenarkan ganjaran yang tidak dimaklumi kadarnya.

## 2.6 Mod Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Kepada Peserta

Setiap syarikat takaful bebas memilih mod yang digunakan untuk mengagihkan lebihan di antara peserta selagi ia diluluskan oleh Jawatankuasa Syariah. Menurut Soualhi,<sup>63</sup> semua mod pengagihan surplus kepada peserta adalah patuh Syariah berdasarkan prinsip *maṣlahah* dan *'urf*. Menurutnya, terdapat tiga mod utama pengagihan lebihan yang digunakan oleh pengendali takaful di seluruh dunia. Mod tersebut ialah *pro-rata*, *selective* dan *off-setting*.

### 2.6.1 Mod *Pro-rata*

Di antara pengendali takaful yang mengamalkan mod ini ialah Sharikat Al-Barakah di Sudan.<sup>64</sup> Di bawah mod ini, lebihan akan diagihkan mengikut kadar sumbangan yang dibayar oleh peserta, tanpa mengira status akaun mereka sama ada pernah menerima pampasan ataupun belum dalam satu tempoh kewangan tertentu. Dalam erti kata lain,

<sup>61</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah*.

<sup>62</sup> Ibn Qudāmah, Aḥmad, *al-Mughnī*, vol. 6, 332.

<sup>63</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 4-5.

<sup>64</sup> Aḥmad Salīm Milhim, *al-Ta'mīn al-Islāmī* ('Ammān: Dār al-I'lām, 2002), 167.

seluruh peserta berhak ke atas peruntukan lebih. Soualhi<sup>65</sup> melihat mod ini sejajar dengan *maqāṣid al-sharī'ah*, terutamanya dalam prinsip kerjasama (*ta'āwun*) di mana mod tersebut menyediakan jaminan dan perlindungan risiko secara bersama kepada seluruh peserta. AAOIFI menjelaskan mod ini sebagaimana berikut:<sup>66</sup>

“12/2/1 Distribution of the surplus among the policyholders in proportion to their respective contributions, and regardless of whether the policyholder has received indemnity during the financial period or not.”

### **2.6.2 Mod *Selective***

Berbeza dengan mod sebelumnya, pengagihan lebih menggunakan mod ini cenderung membezakan antara peserta yang telah menuntut pampasan dan peserta yang belum menuntut pampasan. Dalam mod ini, lebih hanya akan diagihkan kepada peserta yang belum mengajukan tuntutan, manakala peserta yang telah mendapatkan manfaat takaful (pampasan) tidak mendapatkan bahagian surplus. Mengenai mod ini, AAOIFI menjelaskan:<sup>67</sup>

“12/2/2 Distribution of the surplus among the policyholders who have not received indemnity during the financial period.”

### **2.6.3 Mod *Off-setting***

Di antara syarikat yang menggunakan pendekatan ini ialah Islamic Insurance Company of Jordan.<sup>68</sup> Walaupun tidak memberikan nama khusus terhadap mod pengagihannya, namun pengertian mengenai mod ini dapat ditemui dalam standard AAOIFI:<sup>69</sup>

“12/2/3 Distribution of the surplus among policyholders after deducting the amounts of indemnity they receive during the same financial period.”

---

<sup>65</sup> Younes Soualhi, “Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari’ah Perspective,” 4-5.

<sup>66</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

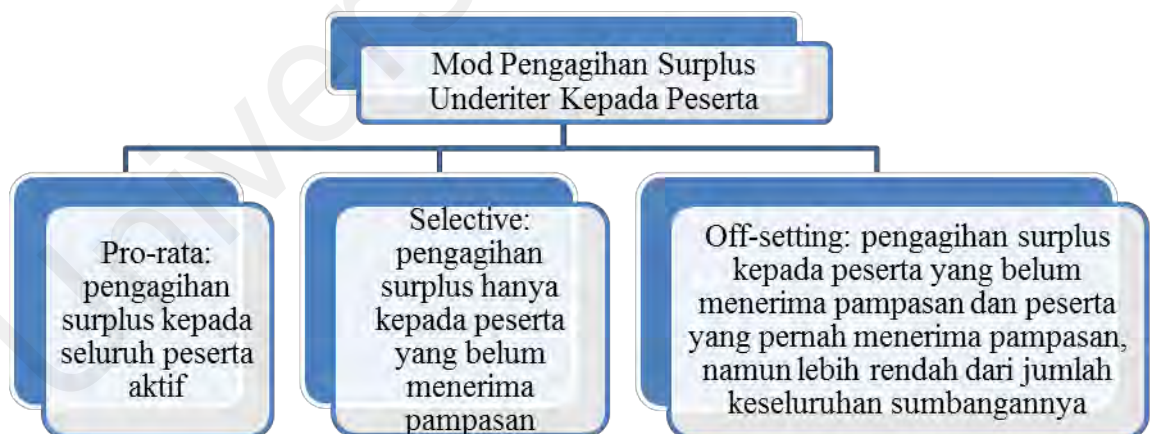
<sup>67</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*.

<sup>68</sup> Ahmad Salim Milhim, *al-Ta’min al-Islāmī*.

<sup>69</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

Dalam mod ini, peserta yang belum pernah menuntut pampasan boleh menerima lebih daripada bahagian yang disumbangkan olehnya. Bagi peserta yang pernah menuntut pampasan, namun di bawah jumlah keseluruhan sumbangannya hanya akan mendapat baki lebih antara jumlah keseluruhan sumbangan yang dibayarnya dengan pampasan yang pernah diterima. Sebagai gambaran, jika jumlah keseluruhan sumbangan peserta dalam tempoh kewangan tertentu ialah RM10,000, manakala dalam masa itu ia pernah menuntut pampasan sejumlah RM7,000, maka ia juga berhak mendapatkan bahagian lebih sebesar RM3,000. Sebaliknya, jika peserta tersebut menuntut pampasan sehingga lebih dari RM10,000, maka ia tidak berhak ke atas lebih underiter. Menurut Soualhi,<sup>70</sup> mod ini ialah yang paling sesuai di mana ia cenderung mengimbangi kadar bahagian lebih yang boleh diagihkan dengan jumlah yang pernah dituntut. Mod ini, menurutnya, lebih tepat dari segi pengiraan, keadilan dan kerjasama (*ta'āwun*) dalam amalan pengagihan surplus underiter.

**Rajah 2.6: Mod Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta**



Sumber: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, Shari'ah Standards. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

<sup>70</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takāful Operations."

## 2.7 Rumusan

Takaful hadir sebagai instrumen pengurusan risiko yang penting dan diperlukan untuk menghadapi kebarangkalian berlakunya risiko yang tidak mampu dijangka. Takaful perlu diamalkan pada hari ini kerana di dalamnya, selain terdapat skim pengurusan risiko, serta terdapat skim penyimpanan dan pelaburan yang merupakan sebahagian daripada rencana kewangan. Takaful hadir menjadi alternatif daripada insurans yang amalannya sama sekali tidak dianjurkan kerana mengandungi beberapa elemen yang bercanggah dengan Syariah seperti *ribā*, *maysir* dan *gharar*. Isu-isu ini dapat terselesaikan dalam takaful kerana menggunakan akad *tabarru'* dan bukan akad jualan.

Sarjana Islam mencadangkan beberapa klasifikasi untuk sumbangan yang dibayar oleh peserta ke dalam dana takaful, di antaranya ialah *al-musāhamah*, *iltizām bi al-tabarru'*, *waqf*, *ṣadaqah*, *al-naḥd*, *hibah* dan *hibah bi sharṭ al-'iwāḍ*. Dalam satu tempoh kewangan, jumlah wang yang terkumpul sebagai *tabarru'* tidak semestinya sama dengan jumlah pampasan yang perlu dibayar kepada peserta yang ditimpa musibah. Jika dana *tabarru'* tidak dapat memenuhi seluruh jumlah tuntutan, maka dana *tabarru'* akan mengalami defisit. Sebaliknya, jika dana *tabarru'* lebih banyak daripada jumlah tuntutan, maka dana *tabarru'* dalam keadaan surplus. Dalam hal dana underiter mengalami surplus, sebahagian syarikat akan mengagihkannya kepada peserta dan pemegang saham dalam peratusan nisbah tertentu. Bagi pengagihan lebihan kepada peserta, syarikat takaful di seluruh dunia menggunakan tiga mod utama, iaitu mod *pro-rata*, *selective* dan *off-setting*.

Sarjana Islam memiliki beberapa pendapat berkaitan dengan pengagihan surplus underiter. Pendapat *pertama*, menganggap dana underiter tidak dimiliki oleh kedua-dua peserta ataupun syarikat sehingga apa-apa lebihan yang timbul daripadanya hendaklah digunakan untuk kegiatan amal. Pendapat *kedua*, dana underiter dianggap sebagai milik peserta secara bersama-sama seterusnya menyebabkan surplus daripadanya hanya dapat

diagihkan secara sah dalam kalangan peserta sahaja. Pendapat *ketiga*, walaupun dana underiter dimiliki peserta secara kolektif, namun lebih underiter yang wujud daripadanya tetaplah boleh diagihkan kepada kedua-dua peserta dan syarikat mengikut beberapa landasan Syariah. Cadangan seperti *maṣlahah*, *al-nahd* dan *rujū'* telah diperbahaskan oleh sarjana Islam untuk membenarkan pengagihan surplus underiter kepada peserta. Manakala cadangan seperti *maṣlahah*, *hafiz tashjī'i* dan *ju'ālah* juga telah diperbahaskan oleh sarjana Islam untuk membenarkan pengagihan surplus underiter kepada syarikat.

Universiti Malaya

## **BAB 3: PENGAGIHAN SURPLUS DANA *TABARRU'* DI SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL**

### **3.1 Pendahuluan**

Dalam Global Takaful Report 2017,<sup>1</sup> tercatat bahawa industri takaful keluarga dikuasai oleh Asia Tenggara, terutamanya Malaysia dan Indonesia dengan 57 peratus daripada pangsa pasar takaful keluarga global. Di samping itu, GCC menyumbang 27 peratus, manakala Afrika 6 peratus dan selebihnya 10 peratus. Malaysia mempunyai industri takaful keluarga terbesar di dunia dengan 33 peratus dan mewakili kadar pertumbuhan 16 peratus pada tahun 2015.<sup>2</sup> Terdapat lapan syarikat yang menyediakan takaful keluarga dan am secara bersama dan tiga syarikat takaful keluarga murni.<sup>3</sup> Cerahnya prospek takaful di Malaysia merupakan hasil daripada sokongan Kerajaan dalam semua aspek, inovasi produk yang lebih luas serta digalakkannya pemasaran untuk memacu pertumbuhan dan peningkatan penerimaan orang awam.

### **3.2 Sejarah Penubuhan Syarikat**

Melalui lesen yang diberikan oleh Bank Negara Malaysia, syarikat Prudential BSN Takaful Berhad (PruBSN) berjaya ditubuhkan pada tahun 2006.<sup>4</sup> PruBSN merupakan gabungan antara dua syarikat besar iaitu Prudential Holdings Limited (PHL) di United Kingdom dan Bank Simpanan Nasional Berhad di Malaysia. Kerjasama antara dua syarikat besar ini menjadikan PruBSN mampu memasarkan produknya dengan lebih kompetitif dan berpeluang untuk mempercepat pertumbuhan industri takaful di

---

<sup>1</sup> Milliman Research Report, *Global Takaful Report 2017: Market Trends In Family And General Takaful* (Milliman, July 2017), 9-10.

<sup>2</sup> Milliman Research Report, *Global Takaful Report 2017: Market Trends In Family And General Takaful*, 9-10.

<sup>3</sup> Milliman Research Report, *Global Takaful Report 2017: Market Trends In Family And General Takaful*, 17.

<sup>4</sup> "Profil Syarikat", laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 august 2018 <https://www.prubsn.com.my/ms/our-company/our-brand/company-profile/>

Malaysia. Hal ini terbukti di mana PruBSN setakat ini mampu bersaing dalam empat syarikat takaful terbaik di Malaysia.<sup>5</sup>

Setakat ini, PruBSN memiliki lebih daripada 16,000 perunding takaful yang berkhidmat untuk lebih daripada 800,000 pelanggan. Melalui visi “*Menjadi pengendali takaful pilihan pertama masyarakat dan komuniti*” dan misi “*Menjamin masa depan keluarga di Malaysia melalui penyelesaian inovatif yang dibina berasaskan nilai-nilai Islam,*” syarikat PruBSN telah berjaya mendapat beberapa penghargaan sebagaimana berikut.<sup>6</sup>

1. Pada tahun 2011, dianugerahkan The Rising Star Takaful Institution oleh The Asset (Hong Kong),
2. Pada tahun 2012, dianugerahkan Best Newcomer Contact Centre oleh Contact Centre Association of Malaysia dan juga Best Takaful Operator in Asia oleh CPI Financial (Dubai),
3. Pada tahun 2013, dianugerahkan Best Takaful Provider oleh International Finance magazine (UK) dan Most Outstanding Takaful Company di Kuala Lumpur Islamic Finance Forum.
4. Pada tahun 2014, dianugerahkan Best Takaful Operator Agency Family Takaful Business oleh Malaysian Takaful Association, Best Takaful Institution oleh The Asset (Hong Kong) dan Best Takaful Operator in Asia oleh CPI Financial (Dubai).
5. Pada tahun 2015, dianugerahkan Best Takaful Institution oleh The Asset (Hong Kong).

---

<sup>5</sup> Milliman Research Report, *Global Takaful Report 2017*, 18.

<sup>6</sup> “Sejarah Kami”, laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 august 2018 <https://www.prubsn.com.my/ms/our-company/our-brand/milestones/>



6. Pada tahun 2016, dianugerahkan Best Takaful Operator for Agency Family Takaful Business oleh Malaysia Takaful Association dan Most Outstanding Takaful Company di Kuala Lumpur Islamic Finance Forum ke-13.
7. Pada tahun 2017, dianugerahkan Best Takaful Operator for Agency Family Takaful Business, Best CSR, Best Innovation dan Young Takaful Manager oleh Malaysian Takaful Association. Selain itu, PruBSN juga dianugerahkan Best Companies to Work For in Asia oleh HR Asia dan Best Family Takaful di Islamic Business & Finance Awards Southeast Asia 2017.
8. Pada tahun 2018, dianugerahkan sebagai Pengendali Takaful Terbaik untuk Agensi Perniagaan Takaful Keluarga, Tanggungjawab Sosial Korporat, Pengurus Muda Takaful, dan pelbagai anugerah bagi kategori ejen, agensi dan bankatakaful oleh Malaysian Takaful Association.

Semenjak pertama ditubuhkan, PruBSN menjalankan kedua-dua bisnes takaful keluarga dan takaful am. Namun pada 2013, dalam Islamic Financial Services Act (IFSA) ayat 16 (1) disebutkan bahawa syarikat takaful di Malaysia hanya dibenarkan menjalankan satu daripada takaful keluarga ataupun takaful am sahaja:<sup>7</sup>

“A licensed takaful operator, other than a licensed professional retakaful operator, shall not carry on both family takaful business and general takaful business.”

Melalui peraturan tersebut, PruBSN memilih untuk menjalankan bisnes takaful keluarga sahaja, manakala bisnes takaful am telah dijual kepada syarikat Takaful Malaysia Berhad.<sup>8</sup> Berita mengenai ini telah dimuatkan di dalam akhbar, manakala setiap peserta takaful am juga telah diberitahu melalui surat mahupun emel.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Islamic Financial Services Act 2013 (Act 759).

<sup>8</sup> Scheme of Transfer: Scheme for The Transfer of General Takaful Business under Part VII of the Islamic Financial Services Act 2013 (Act 759) Between Syarikat Takaful Malaysia Berhad and Syarikat Takaful Malaysia Am Berhad (25 Januari 2018).

<sup>9</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

### 3.3 Mekanisme Pengurusan Dana *Tabarru'*

Pada 18 May 2018, Takaful Operational Framework Exposure Draft diterbitkan oleh Bank Negara Malaysia. Di dalamnya disebutkan bahawa draf tersebut bertujuan memperkenalkan keperluan operasi kontrak Syariah yang lazimnya diguna pakai oleh syarikat takaful, seperti kontrak *tabarru'*, *wakālah*, *muḍārabah*, *qard* dan *hibah*. Meskipun belum secara rasmi menjadi garis panduan (*guideline*), secara meluasnya, semakan draf tersebut telah dapat menggambarkan bagaimana nantinya garis panduan takaful yang diterbitkan Bank Negara dan menunjukkan keseriusan usaha pihak kerajaan dalam memacu inovasi takaful secara lebih meluas.

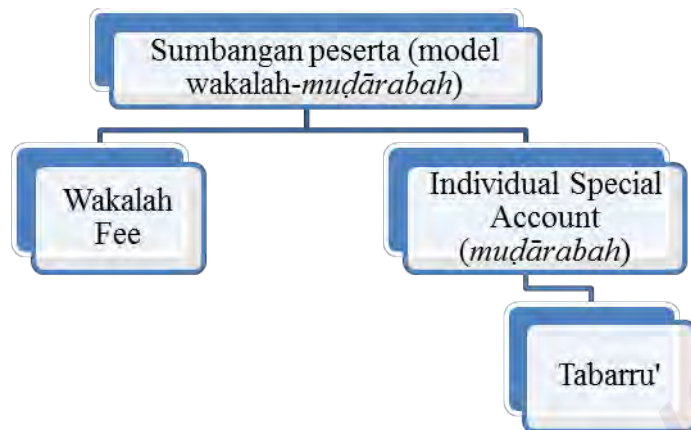
Setakat ini, syarikat PruBSN dalam amalannya menggunakan model *wakālah bi al-ajr* dan *wakālah-muḍārabah*. Syarikat menggunakan model ini kerana pertimbangan bisnes dan juga peraturan negara yang mengharuskannya. Model ini juga dinilai sebagai model yang tepat di mana syarikat dapat menikmati keuntungan yang lebih banyak. Keuntungan tersebut dapat berasal daripada *wakālah fee*, nisbah keuntungan *muḍārabah* ataupun *ujrah* daripada kontrak *wakālah bi al-istithmār* dan juga surplus underiting.<sup>10</sup> Di dalam brosur PruBSN Anugerah, dituliskan sebagaimana berikut:<sup>11</sup>

“PruBSN Anugerah adalah berasaskan model Wakalah-Mudarabah, yang membenarkan PruBSN untuk menguruskan pelan takaful anda [peserta] sebagai pulangan bagi caj-caj yang dinyatakan di atas. Sumbangan anda akan dimasukkan ke dalam ISA [*Individual Special Account*] selepas pemotongan caj wakalah pendahuluan. Perlindungan takaful (bersamaan dengan jumlah risiko) dibayar dari Dana Tabarru’.”

<sup>10</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>11</sup> “PruBSN Anugerah”, laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 august 2018 [https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM\\_FA-060918.pdf](https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM_FA-060918.pdf)

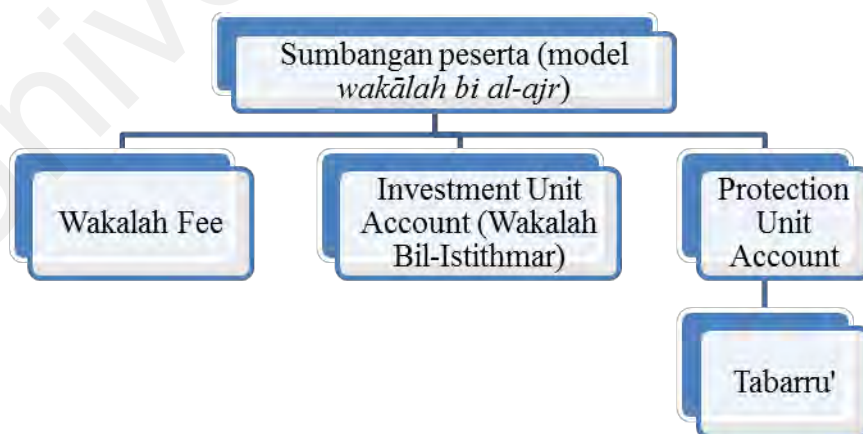
**Rajah 3.1: Pembahagian Alokasi Dana Bagi Sumbangan Peserta dalam Model *Wakālah-Muḍārabah***



Dalam brosur PruBSN Warisan dituliskan:<sup>12</sup>

“PruBSN Warisan adalah berasaskan model Wakalah Bil Ajr iaitu satu persetujuan untuk PruBSN menguruskan pelan takaful anda [peserta] sebagai pulangan untuk caj-caj yang tersenarai di atas. Sumbangan anda akan dimasukkan ke dalam PUA dan IUA (jika berkenaan) selepas ditolak caj wakalah pendahuluan. Perlindungan takaful (bersamaan dengan jumlah risiko) diperoleh daripada Dana Tabarru’.”

**Rajah 3.2: Pembahagian Alokasi Dana Bagi Sumbangan Peserta dalam Model *Wakālah bi al-Ajr***



<sup>12</sup> “PruBSN Warisan”, laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 august 2018 <https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-warisan/>

Dari rajah di atas, dapat difahami bahawa sumbangan peserta dalam model *wakālah-muḍārabah* akan dibahagikan ke dalam dua hal iaitu *wakālah fee* dan Individual Special Account (ISA). *Tabarru'* akan dipotong setiap bulan daripada ISA peserta ke dalam dana *tabarru'* (*participants' risk fund*) untuk perlindungan takaful bagi setiap peserta yang ditimpa musibah. Manakala dalam model *wakālah bi al-ajr*, sumbangan peserta akan dibahagikan kepada tiga bahagian, iaitu untuk *wakālah fee*, Investment Unit Account (IUA) dan Protection Unit Account (PUA). *Tabarru'* akan ditolak setiap bulan daripada PUA untuk membayar perlindungan takaful bagi peserta yang ditimpa musibah. Di antara perbezaan amalan model *wakālah bi al-ajr* dan *wakālah-muḍārabah* ialah IUA dalam model *wakālah bi al-ajr* menggunakan akad *wakālah bi al-istithmār*, manakala ISA dalam model *wakālah-muḍārabah* menggunakan akad *muḍārabah*.<sup>13</sup>

Pada awal tahun mengikuti takaful, peserta akan dikenakan peratusan yang tinggi bagi *wakālah fee*. Namun pada setiap tahun, peratusan bagi *wakālah fee* akan berkurang dan peratusan untuk ISA ataupun IUA dan PUA akan bertambah. Biasanya, bagi produk yang berasaskan perlindungan sahaja, *wakālah fee* hanya dapat diambil caj untuk enam tahun sahaja, manakala *wakālah fee* dalam produk *investment link* dapat dipanjangkan sehingga 10 tahun.<sup>14</sup> Maknanya, untuk peserta lama yang masih lagi mengikuti takaful lebih daripada masa tersebut, sumbangannya tidak lagi dicaj untuk *wakālah fee* dan akan dimasukkan untuk ISA ataupun IUA dan PUA sahaja.

---

<sup>13</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>14</sup> Bank Negara Malaysia, *Operating Cost Controls for Life Insurance and Family Takaful Business* (Malaysia: 29 Disember 2017), 11-15.

**Jadual 3.1: Pembayaran *Wakālah Fee* dalam Produk Prubsn Anugerah Yang Berdasarkan Tempoh Sumbangan Selama 20 Tahun dan Ke Atas**

Tahun sijil	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	≥ 11
<i>Wakālah fee</i>	75%	60%	40%	35%	20%	20%	10%	10%	10%	10%	0%

Sumber: “PruBSN Anugerah”, laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 august 2018 [https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM\\_FA-060918.pdf](https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM_FA-060918.pdf)

*Wakālah fee* perlu digunakan terutamanya untuk perbelanjaan komisen dan pengurusan dana takaful. Mengenai hal ini, PruBSN juga menjelaskannya dalam *sales illustration* sebagaimana berikut:<sup>15</sup>

“[Akad] Wakalah bi al-ajr: Persetujuan di mana PruBSN dilantik untuk menguruskan perkhidmatan keseluruhan yang disediakan di bawah sijil anda. Kami akan mengambil sebahagian daripada sumbangan anda sebagai upah untuk perkhidmatan ini, yang mana termasuk komisen, caj wakalah berkaitan pengagihan, Caj Wakalah Pengurusan Aset dan Caj Wakalah Perkhidmatan.”

Segala margin apa pun daripadanya yang dapat dikira sebagai keuntungan syarikat mestilah berlandasan. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>16</sup>

“16.6 The upfront wakalah fee must be used to cover mainly for the commissions and management expenses incurred in managing the takaful funds. Any residual margin in the wakalah fee intended for profits must be reasonable and appropriate.”

Selain untuk *wakālah fee*, sumbangan peserta juga dibahagikan kepada ISA ataupun IUA yang merupakan akaun milik peserta dan bergantung kepada kontrak *muḍārabah* ataupun *wakālah bi al-istithmār*. Melalui kontrak *wakālah bi al-istithmār*, peserta menandatangani sejumlah wang dalam institusi kewangan Islam, termasuk takaful, kemudian deposit ini dilaburkan dalam instrumen yang hanya memberikan

<sup>15</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

<sup>16</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft* (Malaysia: 18 May 2018), 15.

pulangan pada kadar minimum yang tertentu sahaja (misalnya 5% setahun).<sup>17</sup> PruBSN, dalam hal ini, bertindak sebagai wakil yang melaburkan akaun peserta dan berhak menerima upah yang dipersetujui. Namun demikian, PruBSN tidak menjamin bahawa peserta akan menerima sekurang-kurangnya kadar keuntungan pelaburan minimum seperti yang dijangka. Kerugian pelaburan adalah sepenuhnya ditanggung oleh peserta kecuali apabila dapat dibuktikan di mana institusi kewangan Islam telah berlaku cuai atau melanggar syarat perjanjian dengan melaburkannya dalam instrumen yang tidak berpotensi untuk menghasilkan keuntungan minimum 5% dalam setahun. Dalam hal ini, MPS pada mesyuarat khas ke-2 bertarikh 18 Jun 2007 memutuskan bahawa kontrak *wakālah bi al-istithmār* seperti yang dicadangkan adalah dibenarkan, mengikut syarat-syarat berikut:<sup>18</sup>

1. Sekiranya institusi kewangan Islam melanggar syarat perjanjian atau melakukan kecuai dengan membuat pelaburan dalam instrumen yang sememangnya tidak berpotensi untuk menjana keuntungan pada kadar minimum (contohnya 5% setahun), institusi kewangan Islam akan membayar ganti rugi sebanyak nilai pokok pelaburan berserta keuntungan sebenar (jika ada); dan
2. Sekiranya institusi kewangan Islam melabur dalam instrumen yang dijangka menjana keuntungan sekurang-kurangnya 5% setahun, tetapi gagal mencapai sasaran tersebut berikutan masalah yang bukan berpunca daripada kecuai institusi kewangan Islam, maka kerugian yang berlaku ditanggung sepenuhnya oleh pelanggan.

Prinsip *wakālah bi al-istithmār* sebenarnya hampir serupa dengan prinsip *mudārabah* di mana wakil menerima wang deposit daripada pelanggan untuk tujuan

---

<sup>17</sup> Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, Edisi Kedua*. (BNM: Kuala Lumpur, 2010), 103-105.

<sup>18</sup> Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam*, 103-105.

pelaburan. Perbezanya ialah terletak pada perkara yang mendasari kontraknya di mana *wakālah bi al-istithmār* ialah menggunakan *ujrah* atau upah, manakala dalam *muḍārabah* ialah menggunakan perkongsian dalam nisbah keuntungan pelaburan.<sup>19</sup>

*Wakālah bi al-istithmār* dijelaskan BNM sebagaimana berikut:<sup>20</sup>

“20.1 A wakalah contract may be entered into for the purpose of investment (wakalah bi al-istithmar)... the agent must not guarantee the capital or return on the investment in any form. In the event of agent’s misconduct, negligence, or breach of specified terms that results in a lower profit rate than the expected profit rate of such investment, the agent shall – (a) repay the investment capital; (b) pay the actual profit up to the event of breach; and (c) compensate such loss and damage...”

Manakala *muḍārabah* merupakan kontrak antara pemberi modal dan seseorang usahawan ataupun pengelola di mana pemberi modal menyediakan modal untuk diuruskan oleh pengelola dan segala keuntungan yang dihasilkan akan dikongsi antara kedua-dua pihak mengikut nisbah perkongsian yang telah dipersetujui bersama. Kerugian kewangan yang wujud akan ditanggung oleh pemberi modal kecuali kerugian tersebut ialah disebabkan oleh salah laku dan kecuaiian pengelola. *Muḍārabah* dijelaskan oleh BNM dalam pengertian sebagaimana berikut:<sup>21</sup>

“10.1 Mudarabah is a contract between a capital provider (rabbul mal) and an entrepreneur (mudarib) under which the rabbul mal provides capital to be managed by the mudarib and any profit generated from the capital is shared between the rabbul mal and the mudarib according to a mutually agreed profit sharing ratio (PSR) whilst financial losses are borne by the rabbul mal provided that such losses are not due to the mudarib’s misconduct (ta’addi), negligence (taqsir) or breach of specified terms (mukhalafah al-shurut).”

Salah satu produk PruBSN yang dalam ISA menggunakan akad *muḍārabah* ialah PruBSN Anugerah. Keuntungan yang wujud daripadanya akan diagihkan kepada peserta dan syarikat mengikut nisbah 80/20 di mana 80 peratus merupakan bahagian

<sup>19</sup> Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam*, 103-105.

<sup>20</sup> Bank Negara Malaysia, *Wakalah* (24 June 2016), 9.

<sup>21</sup> Bank Negara Malaysia, *Mudarabah* (20 April 2015), 5.

untuk peserta sementara syarikat mendapat nisbah 20 peratus. Di dalam brosur PruBSN Anugerah, dituliskan sebagaimana berikut:<sup>22</sup>

“Konsep Mudarabah membolehkan mana-mana keuntungan pelaburan hasil daripada ISA dikongsi antara PruBSN dan anda [Peserta]. Anda akan menerima 80% daripada keuntungan pelaburan, sementara kami akan menerima bakinya sebanyak 20%. Bahagian keuntungan anda akan dimasukkan semula ke ISA anda. Jika terdapat kerugian pelaburan daripada ISA, kerugian ini akan ditanggung sepenuhnya oleh anda.”

Oleh kerana produk ini bukanlah sepertimana produk simpanan dalam perbankan, maka wang yang terdapat di dalam ISA ataupun IUA tidak boleh diambil sekalipun peserta menginginkannya. Namun demikian, Bank Negara membenarkan peserta takaful membuat penarikan tunai daripada akaun pelaburan dengan syarat syarikat takaful mestilah dengan jelas memberikan pilihan, terma dan syarat untuk penarikannya. Mengenai ini, syarikat perlu menyampaikan kepada peserta takaful dan memastikan caj penarikan yang wajar berdasarkan kos langsung dalam menguruskan penarikan tunai tersebut. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>23</sup>

“10.9 In the case where takaful participants are allowed to make a partial cash withdrawal, the licensed person must – (a) clearly disclose the withdrawal option and the terms and conditions for withdrawal in the takaful certificate; (b) conduct a sustainability test prior to withdrawal to ensure that the withdrawal is not detrimental to the individual takaful participant’s future takaful benefits, and that the future takaful contributions in the PIF are sufficient to cover tabarru’ and any other charges throughout the term of takaful certificate. The results of the sustainability tests must be disclosed and communicated to the takaful participants; and (c) ensure withdrawal charges, if any, are justified in accordance with the direct costs in managing the partial cash withdrawal.”

Apabila polisi tamat, maka jumlah wang yang terdapat di dalam ISA ataupun IUA akan dikembalikan kepada peserta dengan tambahan nisbah keuntungan daripadanya. PruBSN mengizinkan peserta untuk mengambil wang di dalamnya pada masa tempoh polisi mengikut beberapa persyaratan yang ditetapkan, di antaranya ialah

---

<sup>22</sup> “PruBSN Anugerah”, laman sesawang Prudential BSN Takaful.

<sup>23</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 7-8.



mempunyai saldo minimum yang dibenarkan bagi peserta untuk menariknya. Selain itu, peserta juga hanya dibenarkan melakukan penarikan setelah mengikuti polisi lebih daripada setahun. Berikut merupakan contoh kontrak dan persyaratan penarikan IUA dalam produk PruBSN Warisan:<sup>24</sup>

“Participant can choose the proportion to withdraw from each PruBSN Warisan fund. Partial withdrawal can only be performed 1 year after the certificate inception date...The following conditions apply upon withdrawal from IUA: (a) Minimum partial withdrawal of RM 500 per transaction. (b) If the balance is less than RM 500, the participant is only allowed to make a full withdrawal. (c) Complete/full withdrawal is allowed. Partial withdrawal from PUA and IUA will reduce the sum covered by the amount specified in the formula....”

Dalam kontrak tersebut, dapat difahami bahawa PruBSN mensyaratkan penarikan IUA paling sedikit ialah RM 500 bagi setiap transaksi. Apabila baki setelah penarikan ialah kurang daripada RM 500, maka peserta hanya dibenarkan membuat penarikan seluruhnya. Jika berkehendak, peserta juga dibenarkan menarik seluruh wang yang terdapat di dalam IUA miliknya. Namun demikian, setiap penarikan wang IUA yang dilakukan oleh peserta akan dapat mengurangkan jumlah manfaat perlindungan yang diterimanya nanti.

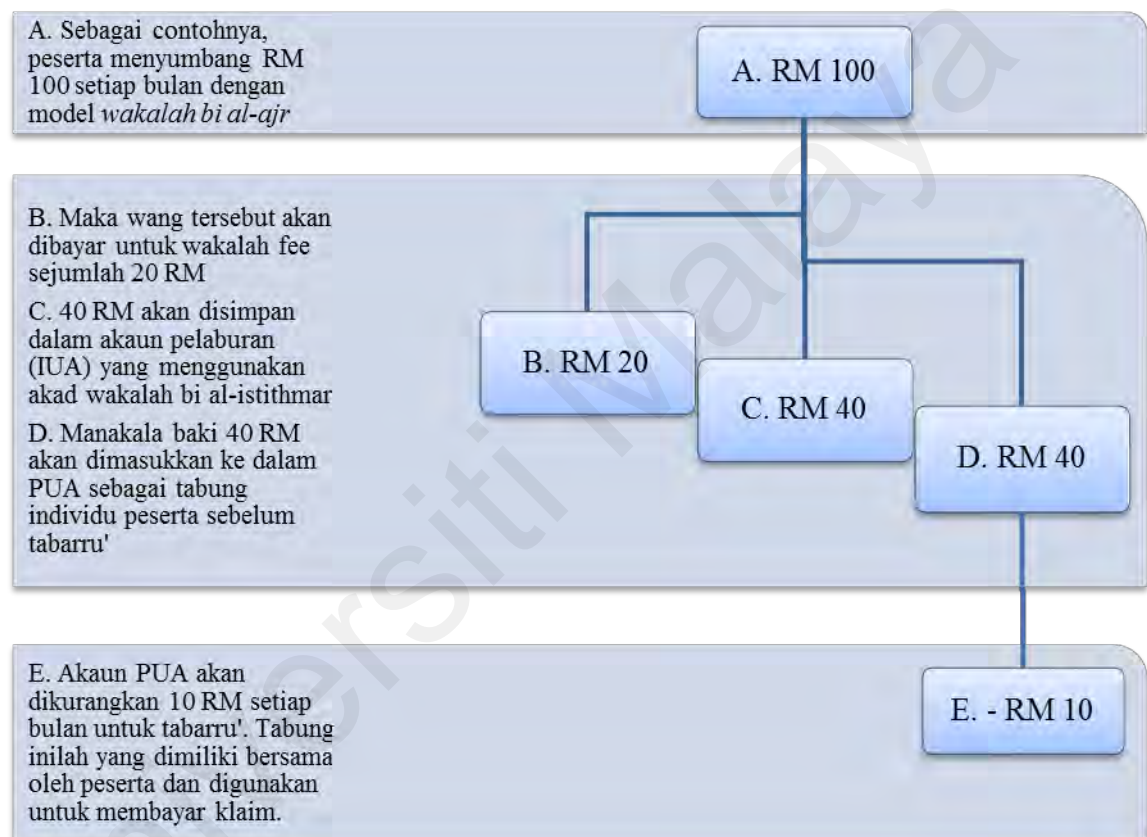
Selain untuk *wakālah fee* dan IUA, sumbangan peserta dalam model *wakālah bi al-ajr* juga dibahagikan kepada PUA. Pada dasarnya, PUA merupakan tabung milik setiap peserta sebelum dikreditkan ke dalam dana *tabarru'* (*participants' risk fund*). Sebagai contoh, peserta memiliki RM 40 dalam akaun PUA, maka setiap bulan akan dikreditkan biaya *tabarru'* sejumlah RM 10 yang dimasukkan ke dalam *participants' risk fund*. Sehingga tersisa dalam PUA miliknya sejumlah RM 30. Pada bulan berikutnya, bagi peserta yang membayar sumbangan, maka PUA miliknya akan bertambah RM 40 menjadi RM 70 (RM 30 + RM 40) dan akan ditolak untuk *tabarru'* sebesar RM 10 sehingga tersisa RM 60 (RM 70 – RM 10). Namun bagi peserta yang

---

<sup>24</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

tidak memberikan sumbangan bulanan, maka *tabarru'* akan diambilkan secara langsung daripada PUA miliknya sehingga baki ialah RM 20 (RM 30-RM 10). Pada masa di mana PUA habis, maka syarikat akan memaklumkan kepada peserta untuk memberikan sumbangan. Apabila peserta tidak peduli, maka syarikat akan menentukan pertimbangannya dan berhak untuk memberhentikan sijil peserta.<sup>25</sup>

**Rajah 3.3: Ilustrasi Sumbangan Peserta dalam Model *Wakālah bi al-Ajr***



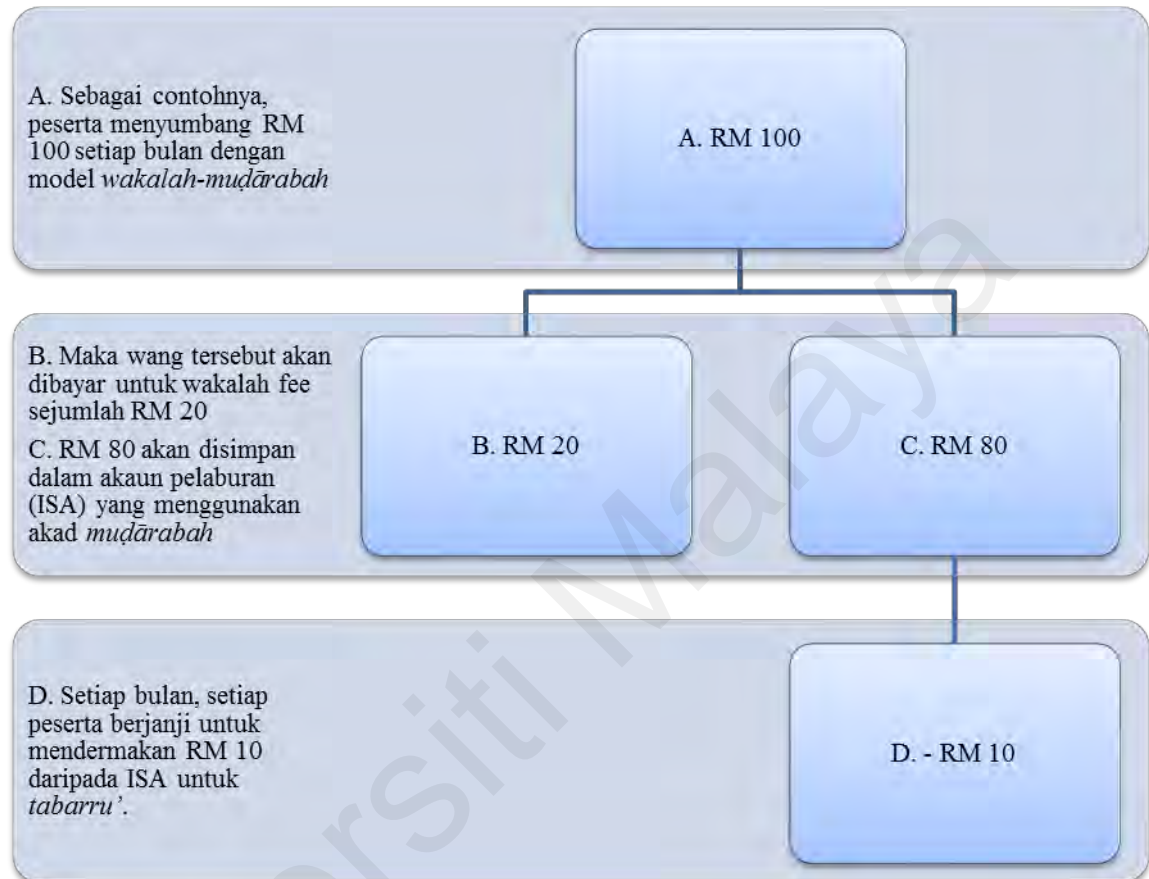
Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

Manakala dalam model *wakālah-muḍārabah*, dana *tabarru'* dikurangkan setiap bulan daripada ISA. Sebagai contoh, peserta menyumbang setiap bulan RM 100. Maka wang akan digunakan untuk *wakālah* fee RM 20 dan baki RM 80 daripadanya akan dimasukkan ke dalam ISA yang menggunakan akad *muḍārabah*. Setiap bulan, peserta

<sup>25</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

berjanji untuk mendermakan RM 10 daripada ISA untuk *tabarru'* yang akan dimasukkan ke dalam *participants' risk fund*.

**Rajah 3.4: Ilustrasi Sumbangan Peserta dalam Model *Wakālah-Muḍārabah***



Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

Dalam keadaan tertentu, jumlah wang dalam IUA milik peserta yang menggunakan model *wakālah bi al-ajr* dapat dibayar bagi tujuan sumbangan *tabarru'*. Hal ini berlaku apabila baki dalam PUA tidak mencukupi jumlah biaya *tabarru'*. Jika peserta memiliki wang cukup dalam IUA, maka syarikat akan mengambil jumlah biaya yang tidak tercukupi daripada IUA. Keadaan ini akan tetap berlaku sampai jumlah wang dalam PUA cukup untuk membayar biaya *tabarru'* dan juga perkhidmatan (*wakālah*). Pada masa IUA sendiri tidak mencukupi untuk membayar biaya-biaya tersebut, maka

sijil peserta akan luput. Dalam kontrak, *Cross-Subsidy* dijelaskan sebagaimana berikut:<sup>26</sup>

“When there is insufficient units in the PUA for tabarru’ charges and service charge, the IUA (if available) will cross subsidize the insufficient amount. This will continue as long as PUA is insufficient to pay for the charges until the IUA itself is insufficient to pay for the charges. When this happens, the certificate will lapse. There is no repayment of PUA to IUA.”

Dalam keadaan tertentu, PruBSN juga mengizinkan peserta melakukan penarikan dari PUA dengan syarat penarikan paling sedikit ialah sebanyak RM 1,000 bagi setiap transaksi dan baki minimum PUA selepas penarikan ialah RM 5,000. Manakala penarikan seluruh jumlah PUA tidak diizinkan kecuali kerana alasan penamatan sijil. Dalam kontrak disebutkan:<sup>27</sup>

“Partial Withdrawals from PUA may be made at any time by participant in term of number of units or fixed monetary amount through cancellation of units based on the unit price at the next pricing date.... The following conditions apply upon withdrawal from PUA: (a) Minimum partial withdrawal of RM1,000 per transaction. (b) Minimum balance in PUA after partial withdrawal is RM5,000. (c) Complete withdrawal is not allowed unless due to termination of the certificate... Partial withdrawal from PUA and IUA will reduce the sum covered by the amount specified in the formula....”

Dana yang terkumpul dalam *participants’ risk fund* ialah dimiliki oleh peserta secara bersama-sama dan hendaklah digunakan untuk manfaat peserta. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>28</sup>

“10.13 (a) (ii).... the PRF is collectively owned by the pool of takaful participants.”

Setiap syarikat memiliki cara yang berbeza untuk mengelola dana *participants’ risk fund*. Manakala amalan PruBSN, setelah biaya *tabarru’* dikurangkan daripada akaun peserta, syarikat akan melaburkan wang tersebut ke dalam *ṣukūk* sahaja. Pada

---

<sup>26</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

<sup>27</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

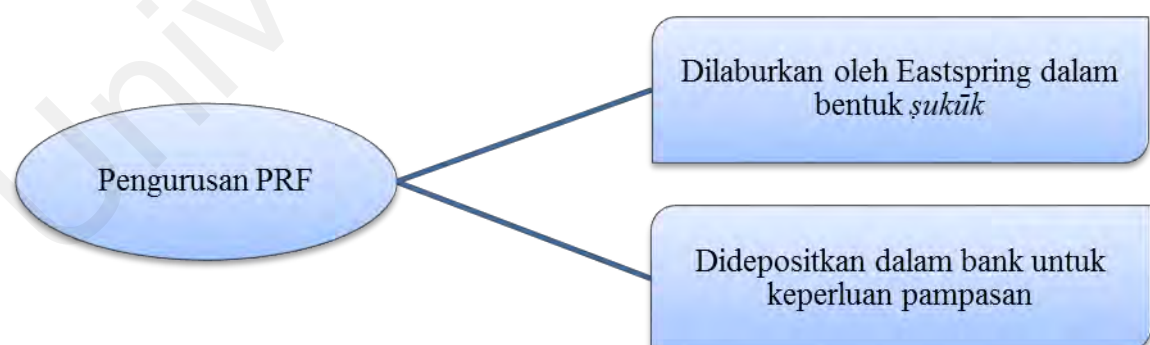
<sup>28</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 8.

hakikatnya, PruBSN tidak melaburkan *participants' risk fund* secara langsung. Namun bekerja sama dengan syarikat Eastspring untuk melaburkannya dalam bentuk *ṣukūk*. *Participants' risk fund* hanya dilaburkan pada *ṣukūk* untuk mengurangi risiko kerugian yang mungkin berlaku. Segala keuntungan yang wujud daripadanya akan dikekalkan dalam *participants' risk fund* dan jika dibolehkan, dapat juga diagihkan di hujung tahun bersama dengan surplus underiter kepada syarikat dan peserta mengikut apa yang tertulis dalam kontrak mengenai Investment Profit arising from Tabarru' Fund:<sup>29</sup>

“There will be no direct sharing of the investment profit from the Tabarru' Fund. Any profit arising (net of tax) will be retained in the Tabarru' Fund and distributed together with the surplus (if any), at the end of each financial year. In the event of loss, there will be no investment profit to be shared and the Tabarru' Fund will bear the losses.”

Selain dilaburkan dalam bentuk *ṣukūk*, *participants' risk fund* juga disimpan dalam bank sebagai wang tunai yang sedia dibayar kepada peserta yang mengalami musibah. Dalam hal ini, PruBSN mengelola secara langsung dana yang tersimpan dalam bank dan return daripadanya juga dapat diperolehi.

### Rajah 3.5: Pengurusan Dana *Tabarru'* Di Syarikat Prudential BSN Takaful



Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>29</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

Oleh kerana *participants' risk fund* dilaburkan oleh pihak ketiga, maka selain untuk membayar klaim, *participants' risk fund* juga digunakan untuk investment fee untuk membayar Eastspring sebagai pengurus dana. Penarikan biaya ini dijelaskan dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 sebagaimana berikut:<sup>30</sup>

“17.5 A licensed person must not pay expenses out of the takaful funds except for – (a) direct claims-related expenses which refers to fees or costs directly associated with settling claims such as adjustor’s and legal fees; and (b) direct investment-related expenses which refers to the transaction costs directly attributable to the acquisition, issuance or disposal of a financial asset of the takaful funds.”

Segala keputusan dan apa yang berlaku dalam pengurusan dana *participants' risk fund* ini mestilah tertulis dengan jelas dalam polisi dan telah diluluskan oleh lembaga pengarah. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>31</sup>

“8.5 In regard to the profit distributable from Participants’ Individual Fund (PIF) or surplus distributable from PRF ..., the policies must clearly specify that the proposed distributable amount, if any, must be approved by the board.”

Setakat ini, syarikat PruBSN masih menggunakan istilah *tabarru'* untuk dana yang terkumpul dalam *participants' risk fund*. Intipati daripada *tabarru'* ialah amalan yang dilandasi dengan unsur kerja sama dan tolong menolong di mana peserta menyumbang secara bersama untuk saling membantu antara satu dengan yang lain.<sup>32</sup>

Pernyataan tersebut tertulis dalam *sales illustration* berikut:<sup>33</sup>

“Tabarru’: derma daripada sebahagian sumbangan yang ditentukan yang dimasukkan ke dalam Dana Tabarru’ bagi tujuan bantuan dan pertolongan di kalangan peserta-peserta berdasarkan manfaat-manfaat yang dipersetujui...”

<sup>30</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 18.

<sup>31</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 3.

<sup>32</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>33</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

### 3.4 Mekanisme dan Landasan Syariah bagi Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Kepada Peserta dan Syarikat

Pada dasarnya, pengagihan surplus underiter diamalkan sebanyak setahun sekali setelah diaudit di hujung tahun. Merujuk kepada jumlah surplus yang telah dimuktamadkan, surplus akan diagihkan mengikut panduan aktuari yang dilantik dan telah disahkan oleh ahli lembaga pengarah dalaman syarikat. Aktuari yang dilantik akan memberikan panduan pembahagian surplus berdasarkan beberapa faktor seperti jangkaan peserta takaful, peraturan yang telah ditetapkan oleh pengawal selia kewangan, polisi internal syarikat dan juga kontrak yang telah dipersetujui antara syarikat dengan peserta.<sup>34</sup> Surplus yang wujud kemudian akan diagihkan kepada syarikat dan peserta. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan bahawa syarikat takaful memang dibenarkan untuk menerima sebahagian surplus underiter.<sup>35</sup>

“16.8 A licensed person adopting the wakalah or mudarabah contract may be remunerated based on the performance outcome of the PRF.”

Namun demikian, syarikat takaful juga hendaklah memastikan dan memenuhi beberapa ketetapan Bank Negara sebagaimana berikut:<sup>36</sup>

“16.10...a licensed person must ensure that – (a) the shareholders’ portion of the surplus is only distributed to shareholders provided that the takaful participants’ portion of the surplus has been paid or accrued to the takaful participants; (b) the total amount of surplus payable to the licensed person must not exceed the amount of surplus paid or accrued to the takaful participants; and (c) remuneration is in line with the licensed person’s policy on surplus management and the requirements...”

Dari ketetapan tersebut, dapat difahami bahawa bahagian surplus underiter syarikat hanya diagihkan kepada pemegang saham dengan syarat bahagian surplus underiter telah dibayar kepada peserta. Bahagian surplus yang diterima syarikat tidak boleh melebihi jumlah surplus yang diagihkan kepada peserta. Dalam kata lain, syarikat

---

<sup>34</sup> Muhammad Ali Jinnah et al., “Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful” (Makalah, Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara ke-7, Singapura, 2013).

<sup>35</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 15.

<sup>36</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 16.

hanya dapat menikmati batas maksimum surplus sebesar 50%. Selain itu, tadbir urus mengenai hal ini mestilah selaras dengan polisi syarikat mengenai pengurusan surplus. Dalam amalannya di PruBSN, syarikat memang hanya menerima bahagian surplus apabila peserta juga telah menerima bahagiannya. Mengenai nisbah 50/50 telah tertulis dalam kontrak dan telah dipersetujui oleh peserta takaful. Bahagian surplus syarikat akan dibayar secara langsung melalui transfer ke dalam akaun PruBSN.<sup>37</sup> Metod mengenai hal ini juga tertulis dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018.<sup>38</sup>

“18.5 A licensed person must ensure that the distributable surplus to the shareholders’ fund is transferred to the shareholders’ fund and not retained or accumulated in the PRF.”

Setakat ini, landasan Syariah bagi syarikat PruBSN untuk dapat menerima surplus underiter ialah dengan menggunakan akad *ju’alah* yang dianggap sebagai kontrak terdekat untuk menerimanya.<sup>39</sup> *Ju’alah* merupakan kontrak di mana salah satu pihak (*Jā’il*) menawarkan pampasan tertentu (*Ju’l*) kepada sesiapa (*’āmil*) yang akan mendapat hasil (*reward*) yang telah ditentukan dalam tempoh yang diketahui ataupun tidak diketahui. Standard Syariah AAOIFI mendefinisikannya sebagaimana berikut:<sup>40</sup>

Ju’alah is a contract in which one of the parties (the Ja’il) offers specified compensation (the Ju’l) to anyone (the ’Amil) who will achieve a determined result in a known or unknown period.

---

<sup>37</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

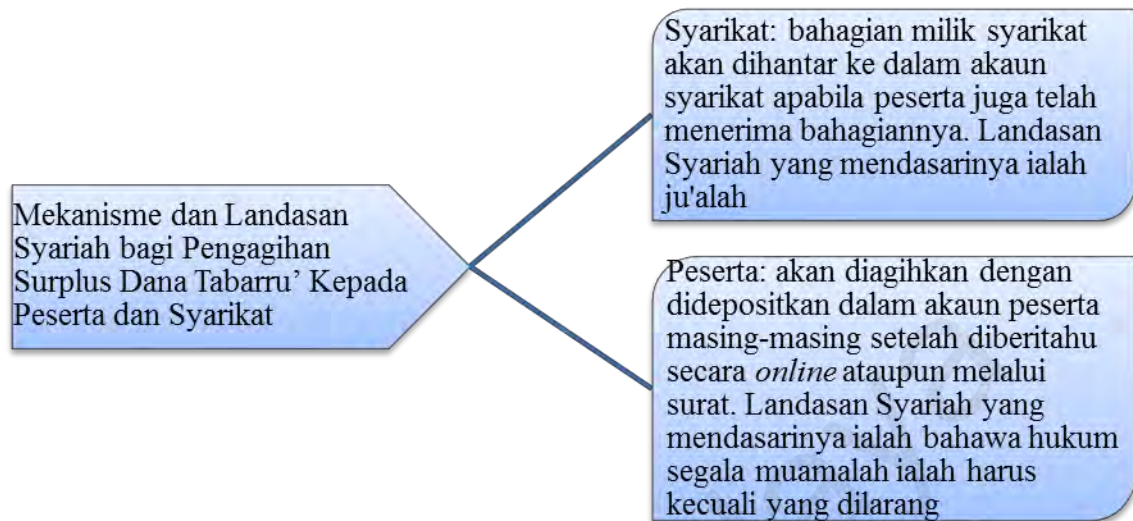
<sup>38</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 19.

<sup>39</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>40</sup> Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards for Islamic Financial Institutions 1437*. (Bahrain : AAOIFI, 2015), 426.



### Rajah 3.6: Mekanisme dan Landasan Syariah bagi Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Kepada Peserta dan Syarikat



Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018; Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

Mengenai mekanisme ataupun metode pengagihan surplus underiter kepada peserta, syarikat hendaklah menerangkan secara jelas bagaimana pengurusannya dalam kontrak. Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>41</sup>

18.2 A licensed person must have in place a policy to manage surplus in PRF which .... specifies the method in which surplus is to be distributed to the takaful participants. S 18.7 .... the surplus distribution method shall be clearly stipulated in the takaful certificates.

Dalam amalannya di PruBSN, pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada peserta diamalkan sekali dalam setahun. Oleh kerana syarikat masih baharu mengagihkan surplus pada tahun 2014, maka pengagihannya masih memerlukan waktu yang relatif lama. Bahkan pada tahun 2015, syarikat memerlukan masa setahun untuk mengagihkannya. Namun syarikat berusaha meningkatkan perkhidmatan dan mampu mengagihkan surplus dalam masa yang lebih pendek pada setiap tahun. Pada tahun 2016, diperlukan masa delapan bulan untuk mengagihkan surplus kepada syarikat dan

<sup>41</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 18.

peserta. Pada tahun 2017, syarikat bekerja lebih keras lagi dan telah berjaya mengaudit pada bulan ketiga dan dapat mengagihkannya pada bulan keempat. Pada tahun selanjutnya, syarikat berkomitmen untuk sentiasa mengagihkan surplus dalam bulan keempat.<sup>42</sup>

Sekiranya terdapat surplus di akhir tahun, PruBSN akan memaklumkan kepada peserta melalui *online porter* ataupun surat ke alamat rumah peserta. Bagi peserta yang sudah tidak mengikut syarikat pada masa pengagihan, maka surplus dapat dihantarkan melalui cek ataupun akaun bank peserta yang terdaftar. Manakala bagi peserta yang masih (aktif) mengikut syarikat, maka surplus akan dikreditkan ke dalam akaun milik peserta.<sup>43</sup> Bagi model *wakālah bi al-ajr*, bahagian agihan lebihan underiter milik peserta akan dimasukkan semula ke dalam PUA. Manakala bagi model *wakālah-muḍārabah*, bahagian agihan lebihan underiter milik peserta akan dimasukkan semula ke dalam ISA. Landasan Syariah bagi peserta untuk menerima lebihan underiter ialah menggunakan kaedah di mana asal daripada segala *mu‘āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.<sup>44</sup>

### **3.5 Perhitungan Surplus Dana *Tabarru'***

Sebelum mengira surplus dan mengagihkannya kepada peserta dan syarikat, PruBSN mesti memberikan perhatian kepada panduan yang telah ditetapkan oleh Bank Negara:<sup>45</sup>

“18.3 For distribution of surplus in PRF, a licensed person must ensure that the – (a) surplus is determined – (i) based on a full valuation of liabilities, certified by the appointed actuary and the financial accounts of the licensed person that are fully audited by an external auditor; (ii) only after claims and other outgo of the fund such as retakaful contributions being met; (iii) only after observing any other prudential requirements specified by the Bank; and (iv) based on generally accepted actuarial

<sup>42</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

<sup>43</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

<sup>44</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>45</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 18-19.

principles and is in a manner which ensures fair treatment of different groups of takaful participants; (b) surplus to be distributed is recommended by the appointed actuary; (c) surplus distribution is in line with the policy....and the underlying Shariah contract; (d) surplus distribution is made subject to there is no deficit...; and (e) surplus distribution will not create adverse financial implications on the PRF or result in a deficit in the PRF.”

Daripada ketetapan di atas, dapat difahami bahawa lebih underiter ditentukan berdasarkan penilaian liabiliti sepenuhnya yang diperakui oleh aktuari yang dilantik dan akaun kewangannya hendaklah diaudit oleh juruaudit luaran. Lebih underiter juga hendaklah dikira hanya selepas tuntutan dan pengeluaran dana lain seperti sumbangan takaful semula telah dipenuhi dengan memberikan perhatian kepada beberapa ketetapan daripada Bank Negara. Selain itu, lebih underiter juga perlu dikira berdasarkan prinsip aktuarial yang diterima umum dan memastikan perlakuan yang saksama bagi kumpulan peserta takaful yang berlainan.

Lebih underiter yang ingin diagihkan mestilah dicadangkan oleh bahagian aktuari yang dilantik. Sebelum mengagihkannya, bahagian aktuari yang dilantik PruBSN perlu menilai terlebih dahulu kekuatan *participants' risk fund* untuk memastikan kelestariannya tidak terjejas dalam jangka panjang. Hasil daripadanya kemudian diaudit oleh juruaudit dalaman dan juga luaran syarikat. Setelah diaudit, aktuari yang dilantik akan memaklumkan kepada Bank Negara dan mengisytiharkan amaun surplus yang boleh diagihkan. Namun jika dalam pertimbangan aktuari yang dilantik lebih underiter itu hendaklah dikekalkan dalam *participants' risk fund*, maka syarikat berhak menahan lebih underiter dalam *participants' risk fund* dan tidak mengagihkan lebih underiter kepada peserta dan syarikat.<sup>46</sup> Dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 disebutkan:<sup>47</sup>

“18.4 in determining the amount of surplus to be recommended for distribution, the appointed actuary must – (a) assess the strength of the

<sup>46</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

<sup>47</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 19.

takaful funds to ascertain the extent to which it would be appropriate for surplus to be distributed such that the long-term sustainability of the funds is not affected; and (b) refrain from recommending the distribution of surplus if in the appointed actuary's professional judgment, the surplus should remain in the PRF as a buffer to maintain the ability of the takaful funds to meet future liabilities or to meet takaful participants' reasonable expectations that are not specifically provided for in the actuarial valuation."

Bagi menjaga dan memelihara hak peserta dan syarikat dipenuhi, pengagihan lebihan underiter hendaklah selaras dengan polisi asas dan kontrak Syariah. Pengagihan lebihan underiter juga tentunya hanya diamalkan apabila *participants' risk fund* tidak mengalami defisit dan pengamalannya tidak mewujudkan implikasi kewangan yang buruk terhadap *participants' risk fund* sehingga dapat mengakitkannya defisit dalam beberapa tahun hadapan.

Surplus underiter, apabila mengikut pengertian syarikat PruBSN, ialah baki sumbangan peserta dalam setahun tertentu setelah dikurangi klaim peserta, rizab yang diperlukan dan juga beberapa pengeluaran lain ke atas *participants' risk fund*. Bahagian aktuari memiliki tanggung jawab dalam menjaga kestabilan dana *participants' risk fund* untuk menghadapi risiko beberapa tahun hadapan. Oleh itu, *participants' risk fund* juga dapat dikurangkan untuk keperluan rizab. Selain itu, seperti yang telah dibincangkan sebelum ini, *participants' risk fund* juga digunakan untuk membiayai pelaburan kepada syarikat Eastspring sebagai pengurus dana.<sup>48</sup> Dalam maksud yang lain, surplus underiter ialah baki daripada seluruh sumbangan peserta yang masuk ke dalam *participants' risk fund* ditolak beberapa pengeluaran biaya daripada dana tersebut. Pada 31 Disember setiap tahun, aktuari yang dilantik akan mengira seluruh jumlah wang yang masuk dalam *participants' risk fund* ditolak seluruh jumlah wang keluar dan keperluan rizab

---

<sup>48</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

kemudian mengagihkan bakinya kepada peserta dan syarikat sesuai dengan bahagian yang telah disepakati iaitu 50/50.<sup>49</sup>

### Rajah 3.7: Surplus Underiter di Syarikat Prudential BSN Takaful



Sumber: Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

Di dalam kontrak, peserta bersedia untuk menerima nisbah 50% daripada lebih *participants' risk fund* yang boleh diagihkan, termasuk pulangan pelaburan, yang diperolehi daripada dana *tabarru'* pada akhir setiap tahun kewangan. Peserta juga diminta kesediaannya membenarkan PruBSN untuk menikmati nisbah 50% daripada lebih *participants' risk fund* yang boleh diagihkan sebagai insentif menguruskan dana *tabarru'* dengan lebih cekap. Amaun sebenar lebih yang boleh diagihkan akan ditentukan setiap tahun dan hendaklah tertakluk kepada kelulusan daripada Jawatankuasa Syariah dan Lembaga Pengarah PruBSN. Mengenai hal ini, dinyatakan dalam kontrak sebagaimana berikut:<sup>50</sup>

“I / We [peserta] understand that I / we am / are entitled to receive 50% of the distributable surplus (if any), inclusive of the investment returns, arising from the Tabarru' Fund at the end of each financial year and such amount will be credited directly into ISA [or IUA]. I / We allow PruBSN to take 50% of the distributable surplus (if any) as incentive for managing the Tabarru' Fund. The exact amount of the distributable

<sup>49</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

<sup>50</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis menerusi emel pada 29 Ogos 2018.

surplus is to be determined annually and subject to approval by both of PruBSN's Shariah Committee and Board of Directors.”

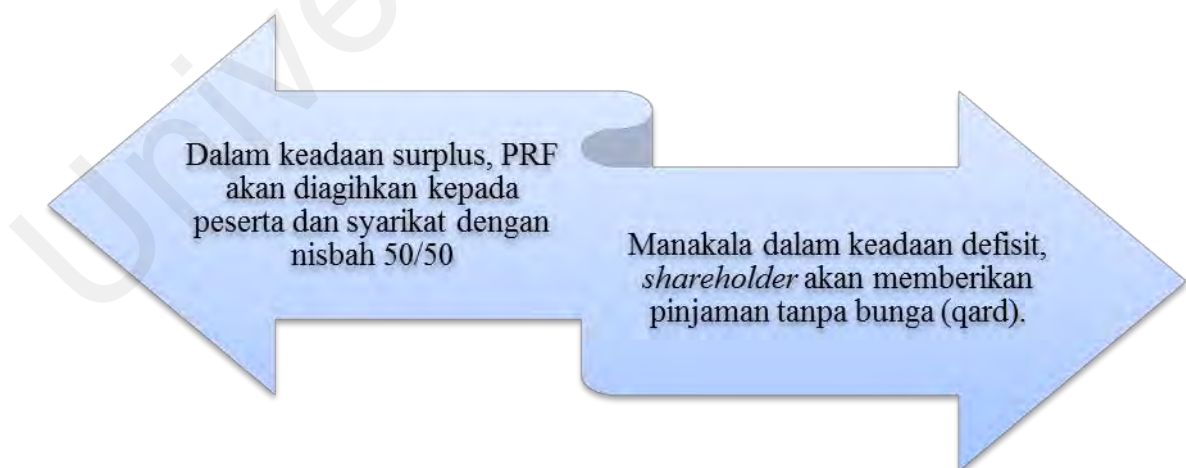
Pernyataan lain tentang surplus juga disebutkan dalam kontrak:<sup>51</sup>

“Along with other participants, the participant is entitled to receive 50% of the distributable Surplus (if any) arising from the Tabarru' deduction for Basic and Additional Benefits. .... The balance of the distributable Surplus (if any) of 50% will be given to PruBSN as an incentive for managing the Tabarru' Fund. The exact amount of distributable Surplus will be determined annually and be subject to approval by both PruBSN's Shariah Committee and PruBSN's Board of Directors.”

Walau bagaimanapun, dalam keadaan surplus yang hendak diagihkan terlalu sedikit iaitu di bawah RM 10, terutamanya produk yang tiada akaun pelaburan, maka surplus underiter akan didermakan kepada badan kebajikan yang telah dicadangkan oleh Jawatankuasa Syariah dan Lembaga Pengarah PruBSN. Dalam kontrak, berikut merupakan pernyataannya:<sup>52</sup>

“I / We [peserta] agree if the surplus amount is less than RM10, then it will be automatically donated to charitable organisations as advised by PruBSN's Shariah Committee and Board of Directors.”

### **Rajah 3.8: Amalan Syarikat dalam Keadaan *Tabarru'* Mengalami Surplus dan Defisit**



<sup>51</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>52</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis menerusi emel pada 29 Ogos 2018.

Sumber: Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

Sebaliknya, apabila *participants' risk fund* mengalami defisit dalam akhir tahun masa kewangan, maka *shareholder* akan memberikan pinjaman tanpa bunga. Dalam kata lain, apabila berlaku defisit ke atas *participants' risk fund*, maka PruBSN tidak akan mengagihkan lebihan untuk tahun kewangan tersebut. *Shareholder* hendaklah menyediakan pinjaman tanpa bunga (*qard*) untuk menampung kerugian. Syarikat seterusnya boleh menggunakan surplus underiter masa hadapan untuk membayar balik *qard* kepada *shareholder*. Dalam kontrak disebutkan:<sup>53</sup>

“If there is a deficit arising from the Tabarru' deduction for Basic and Additional Benefits, we [syarikat] will not pay any Surplus from those benefits for that financial year. We will provide an interest free loan (Qard) to cover the loss. We will carry forward this loan to the following financial year. We may then use any future Surplus to pay off the interest free loan.”

### **3.6 Mod Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Kepada Peserta**

Seperti yang telah dijelaskan sebelum ini, terdapat tiga mod utama pengagihan lebihan kepada peserta yang digunakan oleh syarikat takaful di seluruh dunia, iaitu mod *pro-rata*, *selective* dan *off-setting*. Di bawah mod *pro-rata*, lebihan akan diagihkan mengikut kadar sumbangan yang dibayar oleh peserta, tanpa mengira status akaun mereka sama ada pernah menerima pampasan ataupun belum. Dalam erti kata lain, jika dalam satu tempoh kewangan tertentu terdapat surplus underiter, maka seluruh peserta aktif berhak ke atas peruntukan lebihan tersebut. Sarjana Islam<sup>54</sup> melihat mod ini sejajar dengan *maqāsid al-sharī'ah*, terutamanya dalam prinsip kerjasama (*ta'āwun*) di mana

---

<sup>53</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

<sup>54</sup> Younes Soualhi, “Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective,” 4-5.

mod tersebut menyediakan jaminan dan perlindungan risiko secara bersama kepada seluruh peserta. AAOIFI menjelaskan mod ini sebagaimana berikut:<sup>55</sup>

“12/2/1 Distribution of the surplus among the policyholders in proportion to their respective contributions, and regardless of whether the policyholder has received indemnity during the financial period or not.”

Manakala syarikat takaful yang menggunakan mod *selective* lebih cenderung membezakan antara peserta yang telah menuntut pampasan dan peserta yang belum menuntut pampasan. Dalam mod *selective*, lebih hanya akan diagihkan kepada peserta aktif yang belum mengajukan tuntutan, manakala peserta yang telah mendapatkan manfaat takaful (pampasan) tidak mendapatkan bahagian lebihan underiter.

Dalam mod off-setting, peserta yang belum pernah menuntut pampasan boleh menerima lebih daripada bahagian yang disumbangkannya. Manakala bagi peserta yang pernah menuntut pampasan, namun di bawah jumlah keseluruhan sumbangan, mereka hanya akan mendapat selisih lebihan antara jumlah keseluruhan sumbangan yang dibayar dengan pampasan yang pernah diterima. Sebagai gambaran, jika jumlah keseluruhan sumbangan peserta dalam satu tempoh kewangan tertentu ialah RM 10,000, manakala dalam masa itu ia pernah menuntut pampasan sejumlah RM 5,000, maka ia juga berhak mendapatkan bahagian lebihan sebesar RM 5,000. Sebaliknya, jika peserta tersebut menuntut pampasan sehingga lebih daripada RM 10,000, maka ia tidak berhak ke atas lebihan underiter.

PruBSN, dalam hal ini menggunakan mod *pro-rata* semenjak 2014 di mana seluruh peserta yang aktif semasa kewangan berakhir akan tetap mendapatkan surplus meski telah menuntut *medical claim* (pampasan). Dalam erti kata lain, seluruh peserta aktif dan mampu membayar *tabarru'* sampai 31 Disember akan tetap mendapatkan

---

<sup>55</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).



surplus underiter tanpa mengira status akaun mereka sama ada pernah menerima pampasan ataupun belum. Sebagai gambaran, seseorang peserta mengikuti syarikat takaful dalam bulan tujuh dan masih lagi mengikuti sehingga bulan pertama pada tahun berikutnya, maka ia berhak menerima bahagian lebihan underiter sama ada ia pernah menerima pampasan dalam bentuk *medical claim* ataupun belum. Biasanya, bahagian lebihan akan dihitung dalam nisbah *pro-rata tabarru'* dengan jumlah rata-rata *tabarru'* untuk semua sijil yang aktif. Manakala gambaran peserta lain yang mengikuti syarikat dalam bulan pertama dan hanya mengikuti syarikat sehingga bulan kesepuluh, maka ia tidak berhak menerima bahagian lebihan underiter kerana syarat untuk mendapat surplus ialah peserta aktif sehingga 31 Disember pada setiap hujung tahun.

Beberapa faktor lain yang menyebabkan peserta tidak mendapat bahagian lebihan underiter di akhir tahun kewangan tertentu, iaitu apabila *participants' risk fund* berlaku defisit, peserta tidak lagi aktif dan masa di mana jumlah amaun surplus underiter yang hendak diagihkan ialah terlalu sedikit.<sup>56</sup>

### 3.7 Rumusan

Melalui lesen yang diberikan oleh Bank Negara Malaysia, syarikat Prudential BSN Takaful Berhad (PruBSN) berjaya ditubuhkan pada tahun 2006. Pada permulaannya, PruBSN menjalankan kedua-dua bisnes takaful am dan keluarga. Namun, disebabkan terdapat syarat-syarat yang perlu dipatuhi menurut undang-undang, maka PruBSN memilih untuk menjalankan bisnes takaful keluarga sahaja, manakala bisnes takaful am telah dijual kepada syarikat Takaful Malaysia Berhad.

Dalam amalannya, PruBSN menggunakan model *wakālah-muḍārabah* dan *wakālah bi al-ajr*. Dalam model *wakālah-muḍārabah*, sumbangan peserta akan dibahagikan ke dalam dua hal iaitu *wakālah fee* dan Individual Special Account (ISA).

---

<sup>56</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

*Tabarru'* akan dipotong setiap bulan daripada ISA peserta ke dalam dana *tabarru'* (*participants' risk fund*) untuk perlindungan takaful bagi setiap peserta yang ditimpa musibah. Manakala dalam model *wakālah bi al-ajr*, sumbangan peserta akan dibahagikan kepada tiga bahagian, iaitu untuk *wakālah fee*, Investment Unit Account (IUA) dan Protection Unit Account (PUA). *Tabarru'* akan ditolak setiap bulan daripada PUA. Syarikat hanya akan melaburkan dana *tabarru'* ke dalam *ṣukūk*. PruBSN memberi amanah kepada syarikat Eastspring untuk melaburkannya dalam bentuk *ṣukūk*. Selain dilaburkan, *participants' risk fund* juga disimpan dalam bank sebagai wang tunai yang sedia dibayar kepada peserta yang mengalami musibah.

Pada akhir tahun, aktuari yang dilantik akan mengira seluruh jumlah wang yang terkumpul dalam *participants' risk fund* dikurangi dengan seluruh jumlah wang keluar dan keperluan rizab kemudian mengagihkan bakinya kepada peserta dan syarikat sesuai dengan bahagian yang telah disepakati iaitu 50/50. Bagi mengagihkannya kepada peserta, PruBSN menggunakan mod *pro-rata* di mana seluruh peserta yang aktif semasa kewangan berakhir akan tetap mendapatkan surplus meski telah menuntut *medical claim* (pampasan). Bahagian surplus peserta akan dikreditkan ke dalam IUA ataupun ISA peserta masing-masing. Landasan Syariah bagi peserta untuk menerimanya ialah kaedah di mana asal daripada segala *mu'āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Manakala bahagian surplus syarikat akan dibayar ke dalam akaun pemegang saham. Landasan Syariah bagi syarikat untuk menerima ini ialah dengan menggunakan akad *ju'ālah* yang dianggap sebagai kontrak terdekat untuk menerima lebihan underiter.

## BAB 4: ANALISIS PENGAGIHAN SURPLUS DANA *TABARRU'* DI SYARIKAT PRUDENTIAL BSN TAKAFUL

### 4.1 Pendahuluan

Pada mulanya, syarikat takaful di Malaysia menggunakan model *muḍārabah* di mana syarikat takaful bertindak sebagai pengurus dana (*muḍārib*), manakala peserta adalah penyedia modal (*rabb al-māl*). Syarikat akan menerima sumbangan daripada peserta untuk diurus dan dilaburkan dalam pelaburan patuh Syariah. Kontrak ini menentukan bahawa keuntungan dari pengurusan dana akan dikongsi di antara syarikat dan peserta berdasarkan nisbah yang dipersetujui di awal. Jika dalam hujung tahun terdapat surplus underiter, maka akan diagihkan hanya kepada peserta.<sup>1</sup> Sebaliknya, apabila berlaku defisit, maka syarikat perlu menyediakan *qard* yang akan dibayar balik apabila di tahun hadapan menjana keuntungan. Hal ini menyalahi konsep asal *muḍārabah* di mana, semestinya, yang menyuntikkan dana tambahan ialah *rabb al-māl*, manakala *muḍārib* tidak menjamin kekurangan tersebut kecuali apabila hal tersebut terbukti berlaku akibat kelalaian ataupun kecuaiian *muḍārib*.<sup>2</sup>

Amalan model *muḍārabah* dipandang oleh sarjana Islam keliru dan bermasalah. Dalam model ini, peserta bertindak sebagai penderma (*mutabarri'*) dan penyedia modal (*rabb al-māl*) pada masa yang sama menandatangani kontrak.<sup>3</sup> Hal ini menyebabkan wujudnya pertentangan dengan prinsip Syariah kerana kedua-dua kedudukan itu pada masa yang sama berkuat kuasa. Dalam kata lain, jumlah wang yang diberikan peserta ialah *tabarru'* dan modal pada masa yang sama sehingga menimbulkan persoalan mengenai unsur niat peserta sama ada kontrak tersebut berasaskan *tabarru'* ataupun *muḍārabah*.

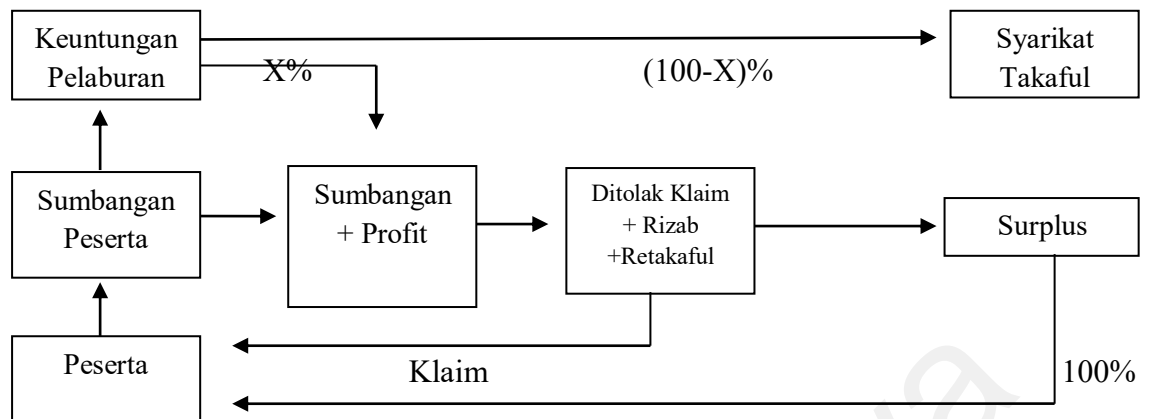
---

<sup>1</sup> Mohammad Mahbubi Ali, "Takaful Models: Their Evolution and Future Direction," 462.

<sup>2</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions," 381.

<sup>3</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 18.

**Rajah 4.1: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model *Muḍārabah***

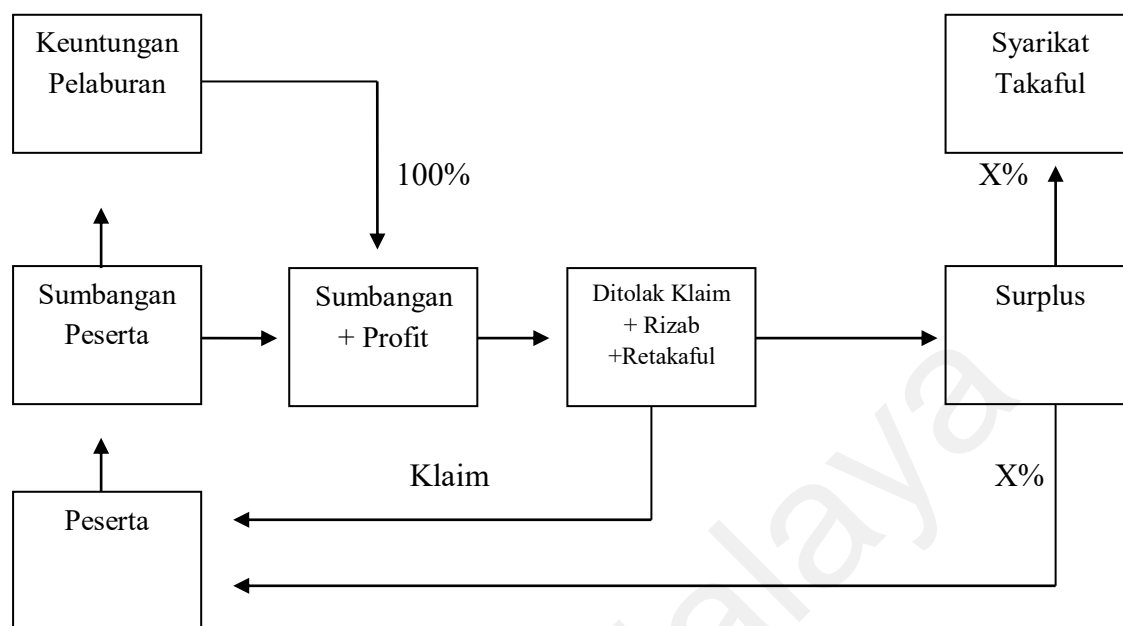


Sumber: Mohammad Mahbubi Ali, "Takaful Models: Their Evolution And Future Direction," *Islam And Civilisational Renewal* Vol 7 No 4 (2016).

Dalam model *muḍārabah*, syarikat hanya dibenarkan untuk berkongsi dalam nisbah keuntungan pelaburan yang telah dipersetujui, namun tidak dalam lebih underiter. Kemudian lahirlah model modified-*muḍārabah* yang mendefinisikan lebih underiter sebagai keuntungan *muḍārabah*. Dalam amalannya, keuntungan pelaburan akan dikumpulkan balik ke dalam *participants' risk fund* di mana ia boleh digunakan untuk tuntutan, takaful semula dan rizab. Baki daripadanya akan dikira sebagai lebih underiter dan dapat dikongsi antara syarikat dan peserta mengikut nisbah yang dipersetujui. Beberapa sarjana Islam menyokong perkongsian lebih underiter antara peserta dan syarikat berdasarkan alasan bahawa amalan ini akan membolehkan syarikat takaful bersaing dan menetapkan strategi harga yang tepat demi mengurangkan peserta takaful beralih ke syarikat insurans konvensional.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Muhammad Obeidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, King Abdul Aziz University, n.d), 133.

#### Rajah 4.2: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model Modified-*Muḍārabah*



Sumber: Mohammad Mahbubi Ali, "Takaful Models: Their Evolution And Future Direction," *Islam And Civilisational Renewal* Vol 7 No 4 (2016).

Amalan model modified-*muḍārabah* didapati mengelirukan dan bermasalah sepertimana model *muḍārabah*. Amalan model ini juga menyalahi konsep asal *muḍārabah* di mana, semestinya, modal daripada *rabb al-māl* tidak dikira sebagai surplus yang diagihkan berdasarkan nisbah peratusan antara *muḍārib* dan *rabb al-māl*. Semestinya, perkongsian dalam *muḍārabah* hanyalah nisbah keuntungan, manakala modal tidak dikongsi antara *muḍārib* dan *rabb al-māl* kerana ia merupakan hak milik *rabb al-māl*.<sup>5</sup> Melihat penerapan model *muḍārabah* menghadapi pelbagai isu yang sukar dijawab, syarikat takaful di Malaysia dicadangkan oleh Bank Negara Malaysia untuk menggunakan model *wakālah* dan tidak lagi menggunakan model *muḍārabah*.

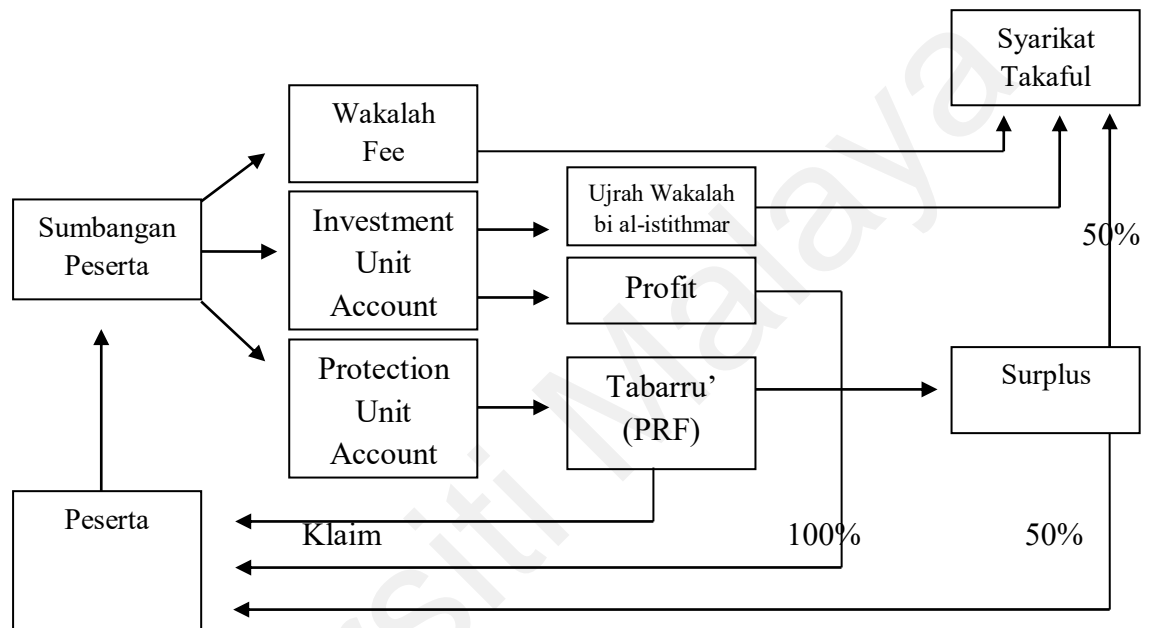
#### 4.2 Analisis Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* Berdasarkan Model Takaful

Setakat ini, syarikat PruBSN dalam amalannya menggunakan model *wakālah bi al-ajr* (modified-*wakālah*) dan *wakālah-muḍārabah* kerana pertimbangan bisnes dan juga peraturan Bank Negara yang mengharuskannya. Kedua-dua model ini dinilai sebagai

<sup>5</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns."

model yang tepat di mana syarikat dapat menikmati keuntungan yang lebih banyak. Keuntungan tersebut dapat berasal daripada *wakālah fee*, nisbah keuntungan *muḍārabah* ataupun ujarah daripada kontrak *wakālah bi al-istithmār* dan juga surplus underiting.

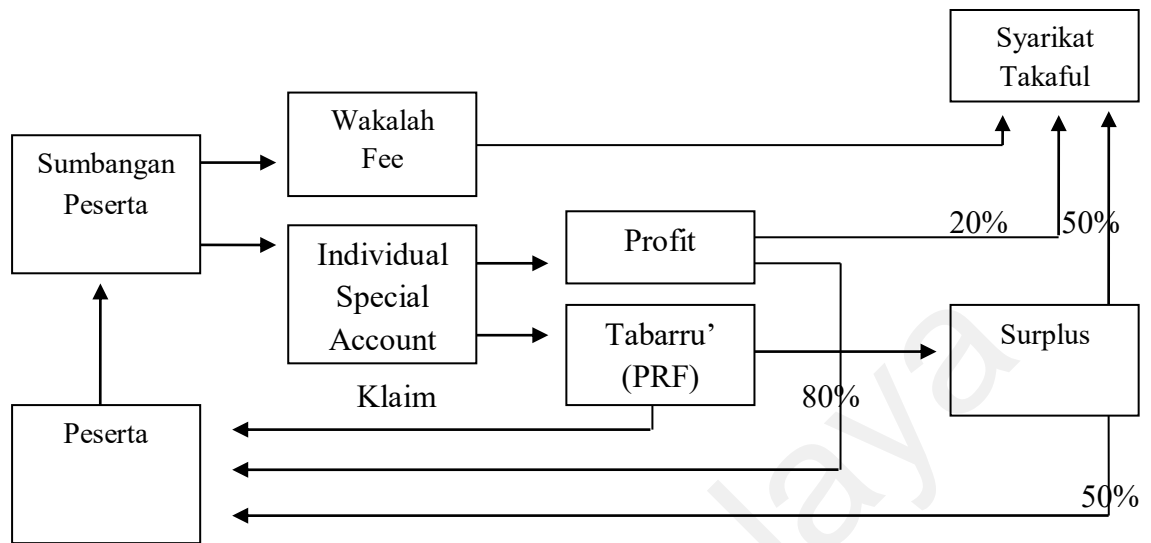
**Rajah 4.3: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model Wakālah bi al-Ajr (Modified-Wakālah)**



Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

Dalam model *wakālah bi al-ajr*, PruBSN akan membahagikan sumbangan peserta kepada tiga bahagian, iaitu untuk *wakālah fee*, Investment Unit Account (IUA) dan Protection Unit Account (PUA). Pada dasarnya, PUA hanyalah akaun simpanan setiap peserta sebelum ditolak setiap bulan untuk keperluan *tabarru'*. Manakala sumbangan peserta dalam model *wakālah-muḍārabah* akan dibahagikan ke dalam dua hal iaitu *wakālah fee* dan Individual Special Account (ISA). *Tabarru'* akan dipotong setiap bulan daripada ISA peserta ke dalam dana *tabarru'* (*participants' risk fund*).

**Rajah 4.4: Agihan Surplus Underiter Berdasarkan Model *Wakālah-Muḍārabah***



Sumber: Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

Model *wakālah-muḍārabah* tentunya berbeza dengan model *muḍārabah* ataupun *modified-muḍārabah*. Dalam model *muḍārabah*, jelas bahawa manfaat takaful bagi peserta yang ditimpa musibah adalah berasal daripada akaun pelaburan yang berasaskan kontrak *muḍārabah*. Sebagai gambaran, seluruh sumbangan peserta dikumpulkan ke dalam satu tabung yang berasaskan kontrak *muḍārabah*. Apabila terdapat peserta yang mengalami musibah, maka ia akan mendapat manfaat daripada tabung tersebut dengan asas *tabarru'*. Hal ini jelas menimbulkan isu Syariah kerana asas daripada sumbangan peserta terdapat dua kontrak iaitu *muḍārabah* dan *tabarru'*. Sarjana Islam melarang satu transaksi yang berlaku dua akad dalam objek dan masa yang sama. Terdapat kekaburan mengenai unsur niat daripada peserta untuk menyumbangkan wang tersebut sama ada ia menggunakan asas *muḍārabah* ataupun *tabarru'*.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns."

Manakala dalam model *wakālah-muḍārabah* yang diguna pakai oleh PruBSN, tabung *tabarru'* merupakan tabung yang berbeza daripada tabung pelaburan peserta. Sebagai gambaran, peserta menyumbangkan sejumlah wang yang akan dibahagikan kepada *wakālah fee* dan akaun pelaburan. Daripada akaun pelaburan, peserta berjanji untuk mendermakan setiap bulan ke dalam tabung *tabarru'*. Dalam erti lain, tabung pelaburan dan tabung *tabarru'* merupakan dua tabung yang berasingan. Tabung pelaburan merupakan tabung milik peserta masing-masing, manakala tabung *tabarru'* ialah tabung yang dimiliki oleh seluruh peserta secara bersama-sama yang nantinya akan dibayar sebagai manfaat untuk peserta yang mengalami musibah. Amalan ini tidak berlaku dua kontrak, namun berlaku satu kontrak dan satu janji (*wa'd*) sehingga tetap dibenarkan dari segi Syariah. Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Indonesia, *wa'd* didefinisikan sebagai pernyataan kehendak dari seseorang atau satu pihak untuk melakukan sesuatu yang baik (atau tidak melakukan sesuatu yang buruk) kepada pihak lain (*mau'ūd*) di masa yang akan datang.<sup>7</sup> *Wa'd* berbeza dengan akad dalam beberapa hal, di antaranya ialah bahawa akad yang telah disepakati akan mengikat secara langsung kedua-dua pihak sehingga masing-masing pihak perlu melaksanakan kewajibannya. Apabila kewajipan tidak dapat dipenuhi, maka hakim berhak memaksanya untuk melaksanakan. Manakala dalam *wa'd*, hanya mengikat satu pihak sahaja iaitu pihak yang berjanji di mana ia perlu melaksanakan komitmennya di masa hadapan. Pihak yang diberi janji tidak menanggung kewajipan apapun kepada pihak yang berjanji.<sup>8</sup>

Dalam pengamatan pengkaji, model *wakālah bi al-ajr* (modified-*wakālah*) dan *wakālah-muḍārabah* dapat dianggap sebagai model terbaik sehingga kini. Melalui penggunaan model ini, kedua-dua pihak sama ada peserta mahupun syarikat mendapat

---

<sup>7</sup> Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 85/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Janji (Wa'd) dalam Transaksi Keuangan dan Bisnis Syariah.

<sup>8</sup> Muḥammad 'Uthmān Shubayr, *al-Madkhal Ilā Fiqh al-Mu'āmalat al-Māliyah: Al-Māl, al-Milkiyyah, al-'Aqd* ('Ammān: Dār Al-Nafā'is, 2010), 203-204.



manfaat yang seimbang. Bagi peserta yang ditimpa musibah dalam masa yang telah dipersetujui, maka ia akan mendapat pampasan dari tabung dana *tabarru'* ditambah dengan jumlah akaun pelaburan dan keuntungannya. Bahkan dalam keadaan syarikat yang menggunakan mod *pro-rata* ataupun off-setting dalam agihan surplus underiter, peserta yang telah mendapat pampasan masih lagi boleh menikmatinya. Bagi peserta yang tidak mengalami musibah pada masa yang dipersetujui, peserta tetap mendapat bahagian surplus underiter di hujung tahun ditambah dengan jumlah akaun pelaburan dan keuntungannya di mana ia dapat diambil bila-bila diperlukan mengikut syarat-syarat yang telah disepakati. Dari sisi syarikat, model ini dapat memberikan syarikat keuntungan yang lebih banyak di mana ia dapat berasal daripada *wakālah fee*, nisbah keuntungan ataupun *ujrah* akaun pelaburan dan bahagian surplus underiting. Dari segi Syariah, terdapat beberapa landasan Syariah yang membenarkan syarikat takaful dan peserta untuk menikmati bahagian surplus underiter.

#### **4.3 Analisis Klasifikasi *Tabarru'* dalam Takaful**

Setakat ini, syarikat PruBSN menggunakan istilah *tabarru'* untuk dana sumbangan peserta yang terkumpul dalam *participants' risk fund*. Ketika ditemu bual di Menara Prudential tingkat 8A, Bahagian Syariah syarikat PruBSN menjelaskan bahawa intipati daripada *tabarru'* ialah amalan yang dilandasi dengan unsur kerja sama dan tolong menolong di mana peserta menyumbang secara bersama untuk saling membantu antara satu dengan yang lain. Keputusan Majlis Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia pada mesyuarat ke-164 bertarikh 24 November 2015 dan mesyuarat ke-165 bertarikh 26 Januari 2016 membenarkan bahawa prinsip asas bagi skim takaful ialah *tabarru'* dan *ta'āwun* di antara sesama peserta takaful. Tanggungjawab kewangan dana *tabarru'* adalah tersendiri dan berasingan daripada tanggungjawab peserta takaful individu kerana selepas sumbangan dibuat untuk tujuan tersebut, peserta takaful secara individu sudah tiada pemilikan ke atas sumbangan takaful. Namun demikian, sumbangan yang

terkumpul dalam *participants' risk fund* ialah dimiliki oleh peserta secara bersama-sama. Hal ini disebutkan dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018:<sup>9</sup>

“10.13 (a) (ii)... the PRF is collectively owned by the pool of takaful participants.”

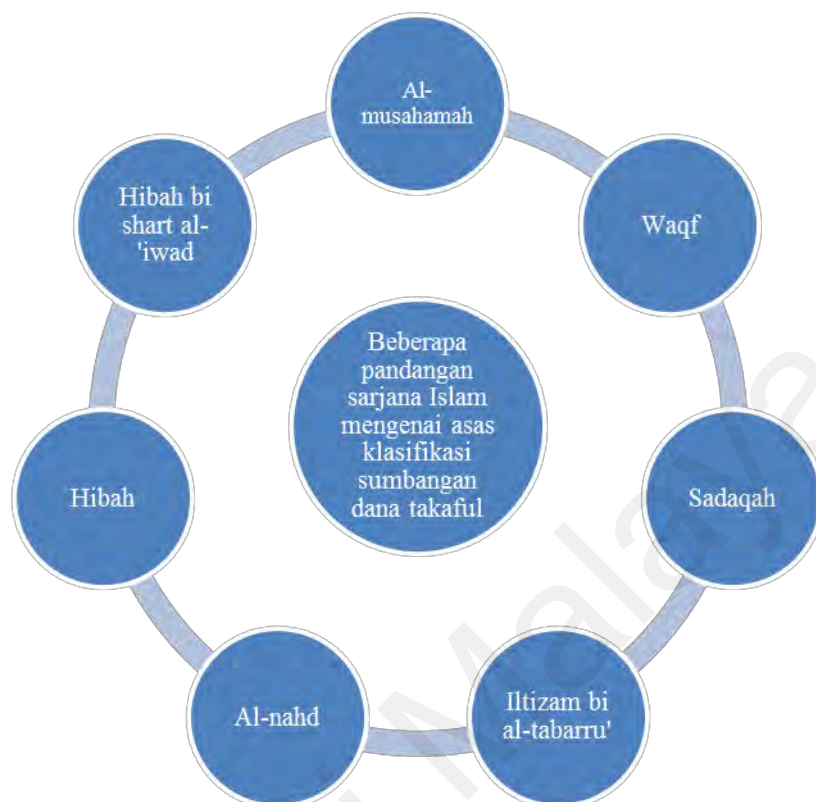
*Tabarru'* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada pihak yang lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat tanpa pertimbangan apapun. Akad *tabarru'* dapat berupa tiga bentuk, iaitu meminjamkan harta, jasa dan memberikan sesuatu.<sup>10</sup> Dalam takaful, *tabarru'* merupakan bentuk pemberian sesuatu yang dapat menggunakan akad *waqf*, *sadaqah*, *hibah* dan lain-lain. Sebagai gambaran, peserta bersedia untuk memberikan sejumlah wang kepada dana takaful untuk manfaat peserta tanpa balasan apapun. Namun secara realitinya, hal ini agaknya bercanggah dengan amalan takaful kerana memang setiap peserta bersedia memberikan sumbangan tersebut beserta hak untuk menerima manfaat daripada dana yang terkumpul dalam bentuk pampasan apabila berlaku peristiwa tertentu ataupun menerima bayaran balik apabila dana takaful merekodkan lebih. Oleh yang demikian, sumbangan yang dibayar oleh peserta tidak dikira sebagai sumbangan dalam pengertian tulen, sebaliknya merupakan sumbangan bersyarat di mana setiap peserta mendermakan jumlah tertentu dan berhak mendapat manfaat kewangan di masa hadapan.

---

<sup>9</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 8.

<sup>10</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Kelima* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 67-68.

**Rajah 4.5: Pandangan Sarjana Islam Mengenai Asas Klasifikasi Sumbangan Dana Takaful**



Beberapa sarjana Islam kontemporari telah membincangkan kesesuaian tertentu mengenai kontrak yang sepadan dengan tiga aspek utama takaful iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan dan berkongsi lebihan. Ma'sum<sup>11</sup> mencadangkan penggunaan konsep *musāhamah* pada sumbangan yang dibayar oleh peserta dan tidak lagi menganggapnya sebagai *tabarru'*. Menurutnya, jika sumbangan dibayar oleh peserta dengan konsep *tabarru'*, maka hal tersebut akan menimbulkan percanggahan antara prinsip *tabarru'* dengan amalannya. Hal ini kerana apabila peserta telah melakukan *tabarru'* untuk seseorang maka pemberian tersebut hanyalah mengharap reda Allah SWT sahaja tanpa mencari sebarang bentuk pertimbangan lain, termasuk pampasan dan surplus underiter. Dalam pengamatan

<sup>11</sup> Mohd. Ma'sum Billah, "Takaful (Islamic Insurance) Premium: A Suggested Regulatory Framework," 6.

Ma'sum, peserta membayar sumbangan ke atas dana takaful ialah atas pertimbangan manfaat material dan tidak mengambil kira manfaat rohani (pahala).

Walau bagaimanapun, konsep *musāhamah* ialah serupa dengan model *muḍārabah* yang memiliki beberapa isu yang belum dapat diselesaikan. Asmak dan Shamsiah<sup>12</sup> melihat bahawa penggunaan konsep *musāhamah* dalam skim takaful sama ada hayat mahupun umum ialah kurang sesuai kerana prinsip tersebut lebih merujuk kepada kontrak perkongsian. Setakat ini, penggunaan model *muḍārabah* dalam skim takaful telah menimbulkan banyak persoalan sehingga syarikat takaful lebih memilih untuk menggunakan model lain seperti *wakālah*. Salah satu isu penggunaan model *muḍārabah* dalam amalan takaful ialah mengenai *participants' risk fund* yang, dalam amalannya, berlaku dua kontrak iaitu kontrak *tabarru'* dan *muḍārabah*. Hal ini tentu menjadi perhatian sarjana Islam apabila dalam satu kontrak (akad) telah diamalkan dua kontrak yang berbeza pada masa yang sama.<sup>13</sup>

Beberapa sarjana Islam lain tetap mencadangkan sumbangan peserta kepada dana takaful sebagai *tabarru'* dalam klasifikasi yang berbeza. Ayub<sup>14</sup> mencadangkan akad *waqf* sebagai kontrak yang lebih spesifik daripada *tabarru'* dan telah digunakan di beberapa negara terutamanya Pakistan dan Afrika Selatan. Namun demikian, pelabelan wakaf kepada sumbangan peserta dapat sangat mempengaruhi ketahanan dana takaful dalam pelbagai kes terutamanya apabila keuntungan pelaburan dana wakaf tidak dapat memenuhi semua tuntutan peserta pada masa tertentu. Hal ini mungkin sahaja berlaku apabila melihat dana wakaf hanya akan dilaburkan dalam instrumen pelaburan dengan risiko rendah dan tentunya hanya akan menghasilkan profit yang tidak banyak. Syarikat

---

<sup>12</sup> Asmak Ab Rahman and Shamsiah Mohamad, "Analysis of Tabarru' Principle in Takaful Contract: Malaysian Experience," (Proceedings of 2010 International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences (CHHSS 2010) Singapore, 26-28 February, 2010).

<sup>13</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab et al., "Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns,"

<sup>14</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (England: John Wiley and Sons Ltd., 2007).

hanya dapat menggunakan keuntungan pelaburan untuk pembayaran pampasan semata-mata dan bukan menggunakan modal wakaf itu sendiri.

Selanjutnya, kontrak *ṣadaqah* dicadangkan oleh Bakar<sup>15</sup> sebagai kontrak yang lebih spesifik daripada *tabarru'* dalam takaful. Namun seperti yang diungkapkan Hammad,<sup>16</sup> *ṣadaqah* ialah pemberian tanpa mengharap selain reda Allah SWT. Jelas bahawa kontrak tersebut kurang sesuai dengan amalan takaful kerana, pada hakikatnya, peserta memberikan derma tersebut beserta harapan lain untuk menerima manfaat daripada dana takaful dalam bentuk pampasan apabila berlaku peristiwa tertentu ataupun menerima bayaran balik apabila dana takaful merekodkan lebihan.

Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions<sup>17</sup> dan Islamic Finance Service Board,<sup>18</sup> dua badan yang paling diiktiraf dalam industri kewangan Islam, menyatakan bahawa sumbangan peserta ialah menggunakan konsep *tabarru'* atau *iltizām bi al-tabarru'* (komitmen untuk menderma). Sumbangan peserta ke dalam dana takaful ialah menggunakan konsep *iltizām bi tabarru'*. Manakala bayaran pampasan daripada dana takaful kepada peserta yang mengalami musibah ialah menggunakan konsep *tabarru'*. Walau bagaimanapun, secara realitinya peserta memiliki dua komitmen (*iltizām*) yakni komitmen untuk memberi derma dan komitmen untuk menerima pampasan apabila berlaku musibah kepadanya. Menurut Kamaruzaman,<sup>19</sup> kesan *iltizām bi al-tabarru'* hanya terhad dalam mewujudkan hak eksklusif peserta terhadap sumbangannya sebelum akhirnya dana tersebut dibayar untuk tujuan membantu peserta lain atas asas *tabarru'*. Sejak sumbangan peserta pada

---

<sup>15</sup> Mohd. Daud Bakar, "Shari'ah Principles Governing Takaful Models," in Simon Archer, Rifaat Ahmed Abdel Karim and Volker Nienhaus, eds. *Takaful Islamic Insurance Concepts And Regulatory Issues*. (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2009).

<sup>16</sup> Nazih Hammad, *Mu'jām al-Muṣṭalahāt al-Māliyyah wa al-Iqtisādiyyah fī Lughah al-Fuqahā'*.

<sup>17</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

<sup>18</sup> Islamic Finance Service Board, *Guiding Principles on Governance for Takaful (Islamic Insurance) Undertakings* (Malaysia: 2009).

<sup>19</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," 96-97.

akhirnya disumbangkan kepada orang lain atas dasar *tabarru'*, perbincangan mengenai jenis klasifikasi *tabarru'* tertentu yang terlibat dalam amalan takaful kembali muncul. *Tabarru'* mahupun *iltizām bi al-tabarru'* semestinya merupakan pemberian seseorang untuk membantu pihak lain tanpa pertimbangan apapun.

Al-Qurrah Dāghī<sup>20</sup> dan Baltajī<sup>21</sup> mengetengahkan amalan *al-nahd* dalam perbincangan ini. Secara amnya, *al-nahd* merupakan amalan masyarakat Islam terdahulu berkaitan penyediaan dan perkongsian makanan semasa perjalanan dalam pertempuran ataupun pada masa kelaparan. Ia secara harfiah dan teknis ditakrifkan sebagai sumbangan yang dibuat oleh setiap ahli kumpulan kepada perbelanjaan keseluruhan kumpulan dalam menyediakan bekalan makanan semasa perjalanan.<sup>22</sup> Secara sederhana, kedua-dua *al-nahd* dan takaful merupakan cara pengurusan risiko serupa melalui penubuhan bersama suatu komuniti untuk membantu dan bekerjasama di antara mereka. Namun hakikatnya, skop risiko dalam kedua-dua sistem tersebut berbeza. Kamaruzaman<sup>23</sup> melihat bahawa risiko dalam *al-nahd* hanya terhad terhadap kekurangan makanan terutamanya semasa perjalanan, manakala risiko dalam amalan takaful jauh lebih rumit dan pelbagai macam di mana ia boleh berkisar daripada risiko yang besar seperti kehilangan nyawa akibat penyakit kritikal sampai pada perkara yang lebih kecil seperti kecurian motosikal yang disimpan dalam garaj. Selain itu, dalam amalan *al-nahd* pada masa dahulu, hampir pasti bahawa setiap orang yang menyumbang stok makanan untuk perjalanan tertentu akan mendapat bahagian mereka sepanjang perjalanan, tanpa mengira jumlah yang pernah disumbangkannya. Manakala dalam takaful sesetengah peserta tidak mendapat apa-apa daripada sumbangan yang

---

<sup>20</sup> Al-Qurrah Dāghī, 'Alī Muḥy al-Dīn, *al-Ta'mīn al-Islāmī Dirāsah Fiqhiyyah Ta'sīliyyah Muqāranah bi al-Ta'mīn al-Tijārī ma'a al-Tatbīqāt al-'Amaliyyah*.

<sup>21</sup> Muḥammad Baltajī, 'Uqūd al-Ta'mīn min Wajh al-Fiqh al-Islāmī.

<sup>22</sup> Al-'Asqalānī, Ibn Ḥajar, *Fath al-Bārī bi Sharḥ Ṣaḥīḥ Bukhārī*; Ibn Manzūr, Abū al-Fadl Jamāl al-Dīn Muḥammad Mukarram al-Anṣārī, *Lisān al-'Arab*.

<sup>23</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," 107.

mereka bayar sampai tamat tempoh polisi apabila tidak mengalami sebarang risiko atau musibah.

Wahbah al-Zuhayli<sup>24</sup> dan Younes Soualhi<sup>25</sup> mencadangkan sumbangan yang diberikan oleh peserta takaful sebagai hibah tanpa imbalan (*min ghayr muqabil aw 'iwad*). Sumbangan yang diberikan oleh peserta merupakan hibah kepada kumpulan dana *tabarru'* yang merupakan *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* seterusnya menyebabkan pemilikan atas objek hibah akan berpindah. Dengan menganggap bahawa sumbangan daripada peserta sebagai hibah, pengkaji mendapati syarikat dan peserta hanya bertindak sebagai penanggungjawab terhadap seluruh *tabarru'* yang terkumpul dan bukannya sebagai pemilik dana. Walau bagaimanapun, jika *tabarru'* dalam takaful ialah menggunakan spesifikasi hibah, semestinya peserta bersedia menyumbang sejumlah wang kepada dana takaful untuk faedah peserta lain tanpa balasan atau pertimbangan apapun. Secara realitinya, setiap peserta bersedia untuk memberikan sumbangan kepada dana takaful hanya jika dia dijanjikan untuk menerima manfaat daripada dana tersebut dalam bentuk pampasan semasa berlakunya peristiwa tertentu dan menerima balik sejumlah wang apabila dana takaful merekodkan lebihan.

Dalam konteks Malaysia, penggunaan klasifikasi hibah dilihat kurang sesuai dan bertentangan dengan pernyataan dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018. Hibah yang diberikan oleh peserta kepada *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* atau kumpulan dana *tabarru'* sebagai *mawhūb lahu* menyebabkan pemilikan ke atas objek hibah berpindah sehingga peserta tidak lagi dianggap pemilik dana tersebut. Sebaliknya, dalam Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 dinyatakan bahawa kumpulan dana *tabarru'* ialah merupakan hak milik peserta secara bersama.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Al-Zuhaylī, Wahbah, *al-Mu'āmalat al-Māliyyah al-Mu'āṣirah*, 287.

<sup>25</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 8.

<sup>26</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 8.

“10.13 (a) (ii)... the PRF is collectively owned by the pool of takaful participants.”

Dalam perbincangannya, Soualhi membenarkan pengagihan surplus dana *tabarru'* antara peserta dan syarikat sebagai penanggung jawab ke atas dana tersebut dengan asas *maṣlahah* dan *'urf*. Beliau belum membincangkan dengan lebih jauh perihal pampasan yang diterima oleh peserta apabila berlakunya musibah yang disepakati. Permasalahan yang muncul ialah hibah hanya diberikan seseorang kepada pihak yang lain dengan harapan ganjaran dari Allah semata-mata tanpa mengharap imbalan daripada sesiapa pun.

تمليك الـعـيـن بـغـيـر عـوض<sup>27</sup>

لكـلـيـك عـوض بـبـا<sup>28</sup>

Terjemahan: Hibah ialah pemilikan tanpa pampasan

Kamaruzaman<sup>29</sup> mencadangkan spesifikasi *hibah bi sharṭ al-‘iwāḍ* sebagai akad di bawah domain kontrak *tabarru'*. *Hibah bi sharṭ al-‘iwāḍ* merupakan hibah khusus berupa pemberian hadiah bersyarat yang merujuk kepada kontrak hibah di mana pemberi bersedia memberikan sesuatu sebagai pertukaran dengan sesuatu dari penerima atau pihak lain. Dalam konteks takaful, peserta mendermakan sejumlah wang kepada *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* bernama dana takaful dengan harapan mendapat *'iwāḍ* apabila berlaku musibah. Sebahagian sarjana Islam melihat bahawa *hibah bi sharṭ al-‘iwāḍ* ialah sama seperti kontrak jualan. Berikut merupakan beberapa kutipan mengenainya:

لمـلـكـبـنـأـلـسـقـالـ:ـالـبـقـلـثـوـاب عـديـب فـزـلـةـالـيـع<sup>30</sup>  
ل و وهـبـبـشـرـطـوـاب عـلـوـفـا هـر صـحـةـالـعـقـد وـكـونـبـيـعـعـلـي  
الصـحـح<sup>31</sup>

<sup>27</sup> Al-‘Imrānī, Abū Khayr Salīm, *al-Bayān fī Madhhab al-Imām al-Shāfi‘ī*, vol. 8 (t.tp: Dār al-Minhāj, t.t), 107.

<sup>28</sup> Al-Sharbinī, Muḥammad al-Khāṭib, *Mughnī al-Muḥtāj*, vol. 2 (t.tp: Dār al-Fikr, t.t), 396.

<sup>29</sup> Kamaruzaman Noordīn, “The Implementation of Tabarru’ and Ta’awun Contracts in the Takaful Models,” 98-99.

<sup>30</sup> Al-Munzīr, Ibrāhīm Ibn, *al-Awṣaṭ min al-Sunan wa al-Ijmā’ wa al-Ikhtilāf*, vol. 12 (t.t: Dār al-Fikr, 2009), 50.

<sup>31</sup> Al-Sharbinī, Muḥammad al-Khāṭib, *Mughnī al-Muḥtāj*, vol. 2, 404-405.



فحكّمه حكم الذي عالصحيح<sup>32</sup>  
 إذا و هبش رطال عوض اعبر التقبض في ال عوضين وتبطل بالثريوع  
 نه بة بتداف إن تقبض اصح ال في د وص ارفي حكم الذي عير هبال عيب  
 ونجار لرؤية وتستحق في ه الشفعة ن مي عل هاء<sup>33</sup>

Dari kutipan di atas, dapat difahami bahawa beberapa sarjana Islam menganggap *hibah bi shart al-‘iwad* sebagai kontrak jualan. Namun demikian, Ibn Qudāmah merujuk sebuah riwayat dari Ahmad Ibn Ḥanbal yang menunjukkan bahawa dalam *hibah bi shart al-‘iwad* berlaku hukum hibah dan bukan hukum jualan.

وقد روي عن أحمد مويقتضي أن يغلب في هذا حكم ال بيف تثبت في ه  
 ألكم الذي عال مخص قب ه<sup>34</sup>

Terjemahan: “Dan telah diriwayatkan daripada Ahmad [Ibn Ḥanbal] bahawa dalam ini [*hibah bi shart ‘iwad*] berlaku hukum hibah. Oleh itu, hukum tertentu untuk kontrak jualan tidak terpakai di dalamnya [*hibah bi shart ‘iwad*].”

Al-Sharbinī merujuk dua pandangan daripada mazhab Shāfi‘ī mengenai pemberian hibah dengan pertimbangan (*hibah bi shart al-‘iwad*). Salah satu pendapatnya menyatakan bahawa bentuk hibah seperti ini ialah sah sebagai hibah dan bukan sebagai *bay’* (jualan).<sup>35</sup> Salim al-‘Imrānī juga mendapati bahawa dalam mazhab Shāfi‘ī terdapat dua pandangan mengenai *hibah bi shart al-‘iwad* di mana salah satu pendapat menyatakan ianya berlaku hukum hibah.

حكّمه حكم ال بة اعبار بالظ<sup>36</sup>

Terjemahan: Hukumnya ialah hukum hibah dengan pertimbangan perkataannya

Jika aspek *tabarru’* dalam takaful ialah berasaskan *hibah bi shart ‘iwad* dalam konteks pandangan awal yang menganggapnya sebagai kontrak jualan, tentu amalan takaful dikira tidak sah kerana menggunakan kontrak pertukaran seperti dalam insurans konvensional yang berpotensi *gharar*, *maysir* dan *riba*. Walau bagaimanapun,

<sup>32</sup> Al-‘Imrānī, Abū Khayr Salīm, *al-Bayān fī Madhhab al-Imām al-Shāfi‘ī*, vol. 8, 133.

<sup>33</sup> Ibn Qudīr, Shams al-Dīn Aḥmad, *Natā’ij al-Afkār fī Kashf al-Ramūz wa al-Asrār*, vol. 9 (Bayrūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1995), 49.

<sup>34</sup> Ibn Qudāmah, Aḥmad, *al-Mughnī*, vol. 6, 332.

<sup>35</sup> Al-Sharbinī, Muḥammad al-Khāṭib, *Mughnī al-Muhtāj*, vol. 2, 405.

<sup>36</sup> Al-‘Imrānī, Abū Khayr Salīm, *al-Bayān fī Madhhab al-Imām al-Shāfi‘ī*, vol. 8.

sepertimana yang dicadangkan pendapat yang lain, *hibah bi sharṭ 'iwaḍ* dapat dianggap sebagai kontrak sepihak dengan syarat dan implikasi hukum tertakluk pada hibah.

Pandangan awal yang melihat spesifikasi *hibah bi sharṭ al-'iwaḍ* sebagai kontrak jualan mempersoalkan kontrak tersebut lebih cenderung *mu'awadah* daripada *tabarru'*. Namun penggunaannya dalam amalan takaful jelas berbeza dengan kontrak *mu'awadah*. Pada hakikatnya, *shakhṣiyyah i'tibāriyyah* bernama dana takaful sebagai penerima objek hibah bukanlah milik syarikat seperti yang berlaku dalam insurans konvensional, namun ditubuhkan berasingan dengan pemilikan syarikat dan jumlah wang yang terkumpul di dalamnya dimiliki oleh peserta secara kolektif. Dengan begitu, jelas bahawa amalannya dalam takaful tidak cenderung kepada kontrak *mu'awadah* sepertimana dalam insurans konvensional, namun lebih terlihat sebagai skim bantuan dan perlindungan bersama di mana dana takaful dimiliki bersama oleh peserta secara kolektif dan mana-mana peserta yang ditimpa musibah berhak menerima pampasan.

Beberapa sarjana Islam yang membincangkan tentang kontrak *hibah bi sharṭ al-'iwaḍ* menyatakan bahawa *'iwaḍ* yang dimaksudkan mestilah dimaklumkan oleh pemberi kepada penerima. Jika *'iwaḍ* tidak diketahui atau tidak pasti, maka kontrak tersebut tidak sah.<sup>37</sup> Isu ini akan wujud apabila menganggap *hibah bi sharṭ al-'iwaḍ* sebagai kontrak jualan di mana barang yang ditukarkan mestilah maklum bertujuan untuk menghindari unsur *jahālah* dan *gharar*. Sebaliknya, bagi sarjana Islam yang melihat kontrak ini lebih cenderung ke arah hibah, akan mengekalkan bahawa *'iwaḍ* yang tidak jelas tidak membatalkan kontrak ini selama *wahib* masih dapat menuntut penggantian (*'iwaḍ*) atau pengembalian (*ruju'*). Lebih jauh, Kamaruzaman<sup>38</sup> berpendapat bahawa *'iwaḍ* dalam takaful tidaklah sepenuhnya tidak diketahui sehingga menyebabkan keseluruhan kontrak tidak sah. Biasanya, manfaat yang hendak diterima

<sup>37</sup> Al-Sharbinī, Muḥammad al-Khāṭib, *Mughnī al-Muḥtāj*, vol. 2, 405; Al-'Imrānī, Abū Khayr Salīm, *al-Bayān fī Madhhab al-Imām al-Shāfi'ī*, vol. 8, 133.

<sup>38</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," 101.

peserta dalam kejadian tertentu telah dinyatakan melalui formulasi ataupun jadual spesifik yang terperinci dalam polisi. Selain itu, bagi sarjana Islam yang melihat kontrak ini lebih cenderung ke arah hibah, *gharar* yang dianggap berkaitan dengan '*iwaḍ* dapat ditoleransi sesuai dengan kontrak umum *tabarru'*.

Dalam *hibah al-thawāb* atau *hibah bi shart al-'iwaḍ*, Soualhi<sup>39</sup> melihat bahawa *thawāb* semestinya ialah sesuatu yang berbeza dari objek hibah dan bukan sebahagian daripadanya. Namun demikian, faktanya, setiap sumbangan peserta ke dalam dana takaful akan bercampur dengan sumbangan daripada peserta lain sehingga mustahil untuk menentukan dengan tepat sumbangan mana yang digunakan dana takaful untuk membayar manfaat kepada peserta yang ditimpa musibah. Selain itu, Kamaruzaman<sup>40</sup> menunjukkan bahawa jumlah pampasan yang diterima oleh peserta tidak akan sama dengan sumbangan keseluruhannya. Peserta boleh mendapat lebih atau kurang daripada jumlah asal yang disumbangkannya. Pampasan juga tidak semestinya terhad kepada wang tunai sahaja. Sebagai gambaran dalam polisi takaful motor, pampasan yang melibatkan kerosakan akibat kemalangan adalah dalam bentuk perkhidmatan pembaikan. Oleh itu, '*iwaḍ* yang diterimanya dapat dilihat sebagai sesuatu yang berbeza daripada objek hibah awal.

Menurut pengkaji, penggunaan kontrak *hibah bi shart 'iwaḍ* sebagai kontrak yang lebih spesifik di bawah domain *tabarru'* lebih sesuai jika diamalkan dalam takaful. Amalan spesifikasi *hibah bi shart 'iwaḍ* didapati sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan dan berkongsi lebihan. Secara realitinya, sumbangan yang dibayar peserta tidak dikira sebagai sumbangan dalam pengertian tulen, sebaliknya merupakan sumbangan bersyarat di mana setiap peserta mendermakan jumlah tertentu dengan

---

<sup>39</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 9-11.

<sup>40</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," 101-103.

harapan mendapat manfaat (*'iwaḍ*) apabila berlaku musibah. Dalam erti kata lain, peserta memiliki dua komitmen iaitu komitmen untuk berderma dan komitmen untuk menerima pampasan apabila dirinya berlaku hal yang diperjanjikan dalam kontrak. Lebih lagi, spesifikasi sumbangan peserta di bawah asas *hibah bi shart 'iwaḍ* juga dapat membenarkan perkongsian lebih kepada peserta di bawah peruntukan *ruju'*.

Perbincangan tentang *hibah bi shart 'iwaḍ* sebagai spesifikasi khusus akad *tabarru'* masih kurang dibincangkan dalam amalan takaful. *Tabarru'* tetaplah menjadi unsur utama yang membezakan amalan takaful dan insurans konvensional. Namun demikian, *tabarru'* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada pihak lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat. Oleh itu, syarikat mestilah menentukan dan menjelaskan secara terperinci spesifikasi khusus *tabarru'* terhadap sumbangan yang diberikan oleh peserta takaful.

#### **4.4 Analisis Landasan Syariah Bagi Peserta dan Syarikat Mendapatkan Surplus Dana *Tabarru'***

Beberapa landasan Syariah telah dicadangkan oleh sarjana Islam dalam membenarkan pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada peserta dan syarikat. Setakat ini, landasan Syariah yang dicadangkan syarikat PruBSN untuk membenarkan peserta menerima lebih underiter ialah kaedah di mana asal daripada segala *mu'āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.<sup>41</sup> Manakala landasan Syariah bagi syarikat PruBSN untuk dapat menerima lebih underiter ialah dengan menggunakan asas *ju'ālah* di mana ia dianggap sebagai kontrak paling dekat untuk syarikat menerima lebih underiter.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

<sup>42</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Mei 2018.

Pengagihan surplus underiter dalam industri takaful sangat dipengaruhi oleh beberapa landasan Syariah atas pemilikan surplus itu sendiri. Hal ini kerana surplus underiter merupakan bahagian sumbangan peserta yang tidak digunakan, mudah difahami mengapa surplus underiter biasanya dianggap milik peserta dan bukan milik syarikat. Namun sejak sumbangan dibayar oleh peserta dengan asas *tabarru'*, sesetengah sarjana Islam juga berpendapat bahawa surplus underiter ialah bukan milik peserta lagi. Mengenai perkara ini, sekurang-kurangnya terdapat tiga pendapat yang dikeluarkan oleh sarjana Islam.<sup>43</sup>

Pendapat pertama menganggap bahawa dana *tabarru'* tidak dimiliki oleh kedua-dua peserta mahupun syarikat takaful. Beberapa sarjana Islam melihat bahawa jumlah wang yang disumbangkan peserta ialah berasaskan *tabarru'* murni. Menurut Ma'sum,<sup>44</sup> istilah *tabarru'* adalah sama dengan *sadaqah* ataupun hibah dan akan menyalahi asasnya apabila penderma menerima balik apa-apa manfaat daripada harta yang telah didermakan. Apabila peserta telah melepaskan pemilikan mereka kepada dana *tabarru'*, maka segala bentuk surplus yang timbul daripadanya semestinya digunakan untuk kegiatan amal.<sup>45</sup> Syarikat takaful yang bertindak sebagai pemegang amanah terhadap dana tersebut, tentunya tidak dapat membuat sebarang tuntutan apapun ke atas surplus dengan sebarang alasan apapun. Soualhi<sup>46</sup> menyokong pendapat ini dengan menyatakan bahawa sumbangan para peserta merupakan hibah seterusnya menyebabkan jumlah wang yang disumbangkan tidak lagi dimiliki oleh peserta. Namun demikian, Soualhi menekankan bahawa ketiadaan pemilikan sah terhadap dana kumpulan sumbangan tersebut tidak bermakna ia tidak dapat diagihkan. Bahkan, beliau

---

<sup>43</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah (Reward Contract) As The Underlying Basis For Justifying Surplus Sharing Practice* (t.p., t.t.)

<sup>44</sup> Mohd. Ma'sum Billah, *Applied Takaful And Modern Insurance* (Petaling Jaya: Sweet & Maxwell Asia, 2007).

<sup>45</sup> Mohd. Kassim & Zainal Abidin, "Takaful: A Question of Surplus." in Sohail Jaffer (ed.), *Islamic Insurance Trends, Opportunities and the Future of Takaful*. (London: Euromoney Institutional Investor Plc., 2007).

<sup>46</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 8.

mencadangkan pengagihan surplus underiter berdasarkan penggunaan prinsip umum seperti *maṣlahah* dan *'urf* dengan syarat parameter pengagihannya hendaklah diperhatikan secara teliti.

Pendapat kedua menganggap bahawa surplus dana *tabarru'* ialah milik peserta secara bersama-sama kerana ia merupakan sisa dari sumbangan mereka yang tidak digunakan. Oleh itu, surplus underiter hanya boleh diagihkan secara sah dalam kalangan peserta sahaja. Pandangan ini dipegang oleh kebanyakan sarjana Islam di Timur Tengah. Syarikat tidak memiliki hak apapun terhadap surplus underiter kerana ia merupakan hak milik peserta secara kolektif. Salah satu keputusan penting yang dibuat mengenai ini ialah AAOIFI Standard No. 26 mengenai insurans Islam di mana surplus hanya boleh digunakan untuk manfaat peserta sahaja, manakala syarikat tidak berhak ke atasnya.<sup>47</sup>

“The adopted rules may comprise disposal of the surplus in a way that serves the cause of common interest of the participants... The managing company is not entitled to any share of the surplus.”

Pendapat ketiga, walaupun dana *tabarru'* dimiliki peserta secara kolektif, namun surplus yang wujud daripadanya tetaplah boleh diagihkan kepada kedua-dua peserta dan syarikat. Ketetapan ini dicadangkan oleh majoriti sarjana Islam di Malaysia di mana syarikat dibenarkan untuk memperoleh sebahagian daripada surplus underiter. Majlis Penasihat Syariah (MPS) Bank Negara Malaysia membenarkan pengagihan surplus underiter yang dinyatakan dalam Resolusi Syariah No. 52 tahun 2010.<sup>48</sup> Di dalamnya dijelaskan bahawa walaupun surplus underiter dimiliki peserta takaful secara bersama, namun perkongsian surplus underiter antara peserta dengan syarikat takaful dibenarkan. Pada mesyuarat ke-42 bertarikh 25 Mac 2004 dan mesyuarat ke-59 bertarikh 25 Mei 2006, MPS memutuskan bahawa pengagihan tersebut boleh diamalkan dengan syarat

---

<sup>47</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).

<sup>48</sup> Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, Edisi Kedua*. (BNM: Kuala Lumpur, 2010).

kaedah pengagihannya hendaklah dinyatakan dengan jelas dan mendapat persetujuan peserta takaful semasa kontrak. MPS membenarkan pengagihan surplus underiter kepada peserta dan syarikat bagi kedua-dua skim sama ada takaful keluarga mahupun takaful am.

Menurut pengkaji, pendapat yang terakhir ialah yang paling sesuai. Meskipun dana *tabarru'* ialah hak milik peserta secara bersama, namun syarikat memiliki beberapa alasan untuk ikut menikmati surplus yang wujud daripadanya. Pengagihan surplus underiter ini dapat memberikan manfaat bagi kedua-dua sama ada peserta mahupun syarikat takaful. Peserta takaful dapat menikmati surplus underiter di mana amalan tersebut tidak dapat dinikmati dalam amalan insurans konvensional. Dari sisi syarikat, pengagihan surplus underiter dapat memberi motivasi kepada syarikat untuk mengurus dana *tabarru'* dengan lebih cekap lagi dan meningkatkan prestasi syarikat untuk bersaing dengan syarikat insurans konvensional.

Hal ini dapat memungkinkan percepatan perkembangan kewangan Islam, khususnya dalam bidang takaful, sama ada dalam negeri mahupun luar negeri. Amalan pengagihan surplus underiter kepada syarikat mampu memberi motivasi kepada syarikat untuk menguruskan dana takaful dengan lebih berkesan dan cekap. Semakin tinggi nilai surplus dana *tabarru'* yang dapat diwujudkan dalam suatu tempoh kewangan, maka semakin tinggi pula bahagian yang diperolehi syarikat. Realisasi surplus dana *tabarru'* merupakan tahap yang menunjukkan bahawa sesebuah syarikat takaful mampu menguruskan dana takaful dengan baik. Keadaan ini dapat menguatkan lagi tahap kepercayaan peserta takaful terhadap keupayaan dan prestasi mereka dalam menguruskan dana tersebut.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Muhammad Ali Jinnah et al., "Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful" (Makalah, Muzakarah Cendikiawan Syariah Nusantara ke-7, Singapura, 2013).

Beberapa landasan Syariah telah dicadangkan oleh sarjana Islam dalam membenarkan pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada peserta dan syarikat. Pengagihan surplus underiter kepada peserta didapati memiliki lebih sedikit isu berbanding dengan pengagihan surplus underiter kepada syarikat takaful. Hal tersebut dapat dilihat berdasarkan anggapan bahawa surplus dana *tabarru'* merupakan baki sumbangan peserta yang tidak digunakan sehingga segala apa yang tersisa daripadanya hendaklah dikembalikan kepada peserta. Beberapa cadangan seperti *maṣlahah*, *al-naḥd* dan *rujū'* telah diperbahaskan oleh sarjana Islam untuk membenarkan pengagihan surplus underiter kepada peserta.

Soualhi<sup>50</sup> mencadangkan ijthad pengagihan surplus underiter perlu bergantung kepada *maṣlahah* dan *'urf*. Menurutnya, lebih underiter tidaklah dimiliki oleh peserta mahupun syarikat kerana peserta telah rela mendermakan sejumlah wang dengan akad *tabarru'* di bawah spesifikasi hibah. Sehingga pemilikan peserta ke atas sumbangan tersebut telah berpindah pada masa wang itu telah masuk kumpulan *participants' risk fund*. Manakala syarikat yang hanya bertindak sebagai wakil untuk menguruskan dana itu tentunya tidak mempunyai pemilikan ke atasnya. Namun kedudukan peserta mahupun syarikat ke atas *participants' risk fund* ialah sebagai penanggungjawab sehingga lebihan dana *tabarru'* tetap boleh diagihkan kepada kedua-duanya mengikut nisbah yang adil. Pengagihan lebihan underiter hendaklah bertepatan dengan *maṣlahah* dan tidak hanya sekadar seimbang dalam nisbah seperti 50:50. Kaedah *maṣlahah*, *'urf* dan *'adālah* dapat membantu menentukan nisbah tersebut.

Beliau mencadangkan beberapa parameter untuk merealisasikan objektif keadilan sebagaimana yang ditentukan oleh *maqāsid al-sharī'ah*, di antaranya ialah nisbah pengagihan lebihan mestilah dipersetujui oleh kedua-dua syarikat takaful dan

---

<sup>50</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 13-14.



peserta atau wakil mereka daripada Lembaga Pengarah. Rangka kerja tadbir urus amalan takaful perlu mempunyai perwakilan Lembaga Pengarah yang adil dan berkesan bagi peserta untuk melindungi hak mereka dalam menuntut lebih. Selain itu, beliau membenarkan pernyataan dalam kontrak yang menunjukkan bahawa nisbah pengagihan lebih bagi peserta boleh dikurangkan melihat rekod kelalaian peserta untuk mendesak peserta membayar sumbangan mereka tepat masa dan bersikap adil terhadap peserta lain yang biasa membayar sumbangan tepat masa.

Al-Qurrah Dāghī,<sup>51</sup> di sisi lain, berpendapat bahawa amalan *al-nahd* dapat dijadikan sebagai landasan Syariah bagi pengagihan lebih kepada peserta. Secara amnya, *al-nahd* merupakan amalan masyarakat Islam terdahulu berkaitan penyediaan dan perkongsian makanan semasa perjalanan dalam pertempuran ataupun pada masa kelaparan. Ia secara harfiah ditakrifkan sebagai sumbangan yang dibuat oleh setiap ahli kumpulan kepada perbelanjaan keseluruhan kumpulan dalam menyediakan bekalan makanan semasa perjalanan.<sup>52</sup> Hal ini juga seperti yang dicadangkan oleh AAOIFI dalam standardnya:<sup>53</sup>

“Treatment of the insurance surplus is based on the cooperative nature of the contract and the practice of the Sahabah with regard to Nihd, as reported by Bukhari.”

Dalam Standard AAOIFI dijelaskan bahawa amalan pengagihan underiter sememangnya sesuai dengan amalan *nahd* dalam hadis Ibn Hajar di mana baki makanan dapat diagihkan kepada peserta supaya dapat digunakan atau disimpan untuk perjalanan yang lain. Namun Soualhi<sup>54</sup> tidak menemui ciri ini dalam amalan *al-nahd* pada masa itu kerana tiada petunjuk daripada mana-mana hadis ataupun kajian klasik yang

---

<sup>51</sup> Al-Qurrah Dāghī, ‘Alī Muḥy al-Dīn, *al-Ta’min al-Islamī Dirāsah Fiqhiyyah Ta’šīliyyah Muqāranah bi al-Ta’min al-Tijārī ma’a al-Tatbīqāt al-‘Amaliyyah*.

<sup>52</sup> Al-‘Asqalānī, Ibn Ḥajar, *Fath al-Bārī bi Sharḥ Ṣaḥīḥ Bukhārī*; Ibn Manzur, *Lisan al-‘Arab*.

<sup>53</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015)

<sup>54</sup> Younes Soualhi, “Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari’ah Perspective,” 11-12.

membuktikannya. Tiada hadis yang membincangkan mengenai pengagihan balik lebih makanan kepada peserta kerana tiada bukti yang diamalkan oleh para sahabat pada masa itu.

Kamaruzaman<sup>55</sup> mencadangkan amalan *rujū'* untuk membenarkan pengagihan surplus underiter kepada peserta. Seperti yang telah dibincangkan sebelum ini, Kamaruzaman mencadangkan amalan *hibah bi shart 'iwaḍ* sebagai spesifikasi khusus di bawah kontrak *tabarru'* di mana amalan *rujū'* memang dibenarkan. Penarikan balik hibah (*rujū'*) secara amnya disahkan oleh majoriti ulama selagi objek hibah belum dimiliki dan diterima secara fizikal oleh penerima. Namun jika hadiah sudah ada di tangan penerima, kebanyakan ulama cenderung tidak membenarkan *rujū'*, kecuali dalam kes tertentu seperti orang tua yang menarik balik hadiah yang telah diberikan kepada anaknya.<sup>56</sup> Amalan *rujū'* tidak dibenarkan apabila objek hibah telah diterima oleh penerima (*qabḍ*), manakala asas pemberian tersebut ialah hibah di mana *'iwaḍ* memang tidak dicari. Hadis yang melarang perbuatan *rujū'* ke atas hibah ialah:

الْعَلْفُ يَبْتَهِ أَظْلَعُ عَلَى دَوْبِهِ<sup>57</sup>

Terjemahan: Dia yang menarik balik hibahnya ialah seperti orang yang menelan apa yang telah dia muntahkan.

Namun dalam amalan *hibah bi shart al-'iwaḍ, rujū'* tetap dibenarkan sekiranya penerima belum memberi *'iwaḍ* ataupun telah memberi *'iwaḍ*, namun tidak memuaskan pemberi (*wāhib*), maka pemberi berhak mengambil balik pemberiannya kerana hak ke atas objek tersebut masih milik pemberi (*wāhib*). Selain hadis yang telah disebutkan dalam bab dua kajian ini, terdapat juga perkataan 'Umar al-Khattāb yang membenarkan amalan *rujū'* dalam *hibah bi shart al-'iwaḍ*.<sup>58</sup>

<sup>55</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," 103-104.

<sup>56</sup> Wizārah al-Awqāf wa al-Shu'ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*.

<sup>57</sup> Abū Dāwud, *Sunan Abī Dāwud*, vol. 3, 231.

<sup>58</sup> Al-Shāfi'ī, Muḥammad Ibn Idris, *Kitāb al-Umm*, vol. 4 (Bayrūt: Dār Ihyā' al-Turāth al-'Arabī, 2001), 399.

من وهب بهتيرى نه لم ارا اذباث و ايف هو نجي بهتيرى رجع عيها ان  
لغيرض فيها

Terjemahan: Sesiapa memberikan hibah yang menginginkan ganjaran [‘iwaḍ] daripadanya, maka ia [lebih berhak] atas pemberiannya, harus menarik balik pemberiannya apabila tidak rela.

Dalam membincangkan tentang *hibah bi shart al-‘iwaḍ*, Soualhi<sup>59</sup> didapati tidak bersetuju dengan justifikasi di atas kerana beliau berpendapat bahawa *rujū‘* yang dibenarkan merupakan penarikan kondisional dari hadiah yang sama dan bukan merupakan lebih ataupun sebahagian daripadanya. Walau bagaimanapun, Kamaruzaman melihat hujah tersebut tidak terlalu kuat. Secara sederhana, jika keseluruhan objek hibah dibenarkan untuk *rujū‘*, maka *rujū‘* yang hanya sebahagian kecil daripada itu semestinya lebih dibenarkan. Di samping itu, ulama Ḥanafī menetapkan bahawa objek hibah yang telah dikonsumsi sebahagiannya, tidak dilarang bagi pemberi untuk mengambilnya balik (*rujū‘*).<sup>60</sup>

Menurut pengkaji, pengagihan surplus underiter kepada peserta dengan asas *rujū‘* adalah lebih sesuai dan tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Amalan spesifikasi *hibah bi shart ‘iwaḍ* didapati sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan dan berkongsi lebihan. Sebagai gambaran, peserta menyumbangkan sejumlah dana kepada *shakhṣiyah i’tibāriyyah* bernama dana takaful dengan spesifikasi *hibah bi shart al-‘iwaḍ* dan berhak terhadap *‘iwaḍ* di masa hadapan. Dana yang terkumpul akan tetap dimiliki oleh peserta secara kolektif selagi peserta belum mendapat *‘iwaḍ* ataupun pampasan dalam tempoh tertentu. Apabila hal yang diperjanjikan dalam kontrak berlaku dalam masa perjanjian, maka peserta berhak mendapatkan *‘iwaḍ*. Manakala hal yang diperjanjikan dalam kontrak tidak berlaku, maka peserta berhak menerima surplus underiter di setiap hujung tahun dengan asas *rujū‘* yang dibenarkan.

<sup>59</sup> Younes Soualhi, “Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari’ah Perspective,” 11.

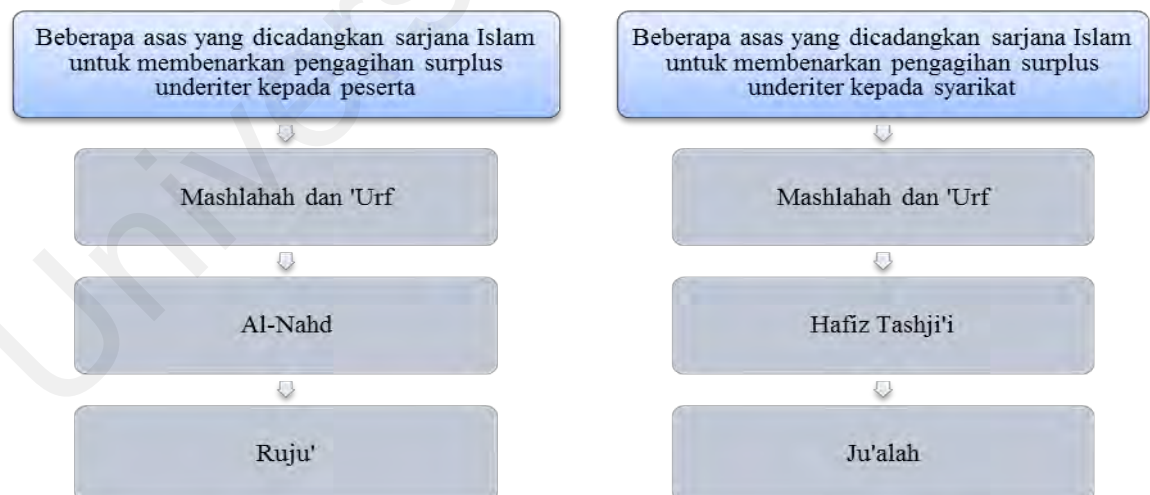
<sup>60</sup> Wizārah al-Awqāf wa al-Shu’ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū‘ah al-Fiqhiyyah*.

Dalam keadaan defisit, *shakhshiyah i'tibāriyyah* akan meminjam dana kepada *shareholder* untuk membayar *'iwad* kepada peserta yang ditimpa musibah. Hal ini merupakan salah satu bentuk tanggungjawab syarikat sebagai pengurus *shakhshiyah i'tibāriyyah* tersebut. Apabila *shakhshiyah i'tibāriyyah* mengalami surplus pada tahun hadapan, maka syarikat berhak mengambil balik pinjaman tersebut tanpa sebarang faedah. Manakala dalam keadaan defisit juga, peserta tidak mendapatkan nisbah pengagihan surplus underiter (*rujū'*) kerana sumbangan peserta yang terkumpul telah habis digunakan. Terdapat pandangan sarjana Islam yang menyatakan bahawa apabila objek hibah telah habis digunakan, maka *rujū'* tidak dapat dilaksanakan. Ibn Munzīr dalam kitabnya menuliskan pendapat berikut:<sup>61</sup>

إذا لم تملكك تال بيف رجوع غيها

Terjemahan: Apabila telah habis objek hibah, maka tiada ruju' di dalamnya.

#### Rajah 4.6: Asas Yang Dicadangkan Sarjana Islam Untuk Membenarkan Pengagihan Surplus Underiter Kepada Peserta dan Syarikat



Beberapa cadangan seperti *maṣlahah*, *hafiz tashjī'i* dan *ju'alah* juga telah diperbahaskan oleh sarjana Islam untuk membenarkan pengagihan surplus underiter

<sup>61</sup> Al-Munzīr, Ibrāhīm Ibn, *al-Awṣaṭ min al-Sunan wa al-Ijmā' wa al-Ikhtilāf*, vol. 12, 50.

kepada syarikat. Dalam hal ini, Ali Jinnah<sup>62</sup> mengkaji beberapa kontrak yang boleh dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* dalam amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* kepada syarikat takaful. Di antara beberapa konsep yang beliau kaitkan dengan *performance fee* adalah *ju'alah*, *ujrah*, *hibah* dan *hafiz tashjī'i*. Menurutnya, konsep *ju'alah*, *ujrah* dan *hibah* tidak sesuai untuk dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee*. Beliau mendapati bahawa penggunaan konsep *hafiz tashjī'i* adalah sesuai untuk dijadikan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* kerana ianya tidak tertakluk kepada syarat-syarat khas sepertimana kontrak-kontrak lain yang telah dibincangkan. Perkataan *hafiza* dalam segi bahasa bermakna galakan atau dorongan semangat untuk melakukan sesuatu. Manakala gabungan perkataan *hafiz tashjī'i* membawa maksud insentif untuk dorongan semangat. Walau bagaimanapun, konsep *hafiz tashjī'i* merupakan suatu konsep baru dalam *mu'amalat* yang dikategorikan dalam akad *ghayr musamma*. Beliau kemudian mencadangkan bahawa penggunaan konsep ini perlu memenuhi parameter hukum asal *mu'amalah*, tiada kezaliman dan tiada *gharar* untuk menentukan kesahihan statusnya. Menurutnya juga, konsep *ju'alah* masih boleh digunakan sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* apabila mengikut pendapat dari mazhab Hanbali.

*Ji'alah* atau *ju'alah*, pada asasnya, berasal dari perkataan *al-ju'l* yang secara harfiah bermakna hadiah yang diberikan kepada seseorang untuk pekerjaan yang dilakukannya.<sup>63</sup> *Ju'alah* merupakan kontrak di mana salah satu pihak (*Jā'il*) menawarkan pampasan tertentu (*Ju'l*) kepada sesiapa (*'āmil*) yang akan mendapat hasil (*reward*) yang telah ditentukan dalam tempoh yang diketahui ataupun tidak diketahui. Standard Syariah AAOIFI mendefinisikannya sebagaimana berikut:<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Muhammad Ali Jinnah et al., "Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee)."

<sup>63</sup> Naziḥ Ḥammad, *Mu'jām al-Muṣṭalahāt al-Māliyyah wa al-Iqtisādiyyah fī Lughah al-Fuqahā'*.

<sup>64</sup> Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions, *Shari'ah Standards for Islamic Financial Institutions 1437* (Bahrain : AAOIFI, 2015), 426.

“Ju’alah is a contract in which one of the parties (the Ja’il) offers specified compensation (the Ju’l) to anyone (the ’Amil) who will achieve a determined result in a known or unknown period.”

Dalam konteks takaful, kontrak ini digunakan di mana kumpulan peserta menawarkan secara sukarela kepada syarikat takaful sejumlah ganjaran dalam bentuk *performance fee* jika syarikat dapat menjana keuntungan dalam melaburkan dana takaful dan mencapai surplus pada akhir tahun kewangan. *Ju’alah* dalam amalan takaful tentu berbeza dengan amalan perseorangan. Amalan *ju’alah* bagi pengagihan surplus underiter akan dikawal selia oleh Bank Negara Malaysia yang sentiasa bersedia mengawasi dan memastikan amalannya berlaku sesuai dengan peraturan. Bagi penerapan konsep *ju’alah* dalam amalan ini, di antara isu Syariah yang wujud ialah bahagian ganjaran yang disebut dalam kontrak adalah *majhūl* sedangkan syarat ganjaran dalam akad *ju’alah*, menurut majoriti ulama, hendaklah diketahui secara jelas kadarnya. Dalam Al Majmū’ disebutkan:

و تجوز ابعوض ع لوم نه ع د مع اوض ف تجو زبع عوض  
مج هول<sup>65</sup>

Terjemahan: Maka [ju’alah] tidak dibenarkan kecuali dengan ganjaran yang diketahui kerana ia merupakan akad pertukaran. Maka tidak dibenarkan [ju’alah] dengan ganjaran yang tidak diketahui.

Dalam amalannya, *performance fee* yang diberikan kepada syarikat takaful memang tidak diketahui sama ada ianya wujud atau tidak sampai tamat tahun kewangan. Sekalipun syarikat merekodkan lebihan pada tahun tersebut, ganjaran yang perlu diterima oleh syarikat juga masih belum diketahui jumlahnya kerana pembahagian diberikan mengikut peratusan tertentu. Oleh kerana itu, beberapa sarjana Islam melihat penggunaan kontrak *ju’alah* sebagai landasan Syariah bagi *performance fee* tidak memenuhi syarat dan rukun kontrak *ju’alah*. Namun beberapa hujah membenarkan *ju’alah* dengan ganjaran yang *majhūl* di samping spesifikasi ganjaran dalam bentuk peratusan nisbah yang dikenali. Ganjaran dalam bentuk nisbah peratusan dapat diterima

<sup>65</sup> Al-Nawawī, Muḥy al-Dīn Ibn Sharf, *Kitāb al-Majmū’*, vol. 16, 3.

dan tidak membatalkan *ju'alah* kerana unsur *jahālah* dan *gharar*. Pandangan dari mazhab Ḥanbalī membenarkan amalan *ju'alah* di mana ganjarannya ialah sesuatu yang tidak diketahui selagi ganjaran mungkin diserahkan. Hal yang lebih utama mengenai ganjaran dalam *ju'alah* ialah ganjaran dapat diserahkan apabila tugas telah berjaya dilaksanakan dan kedua-dua pihak telah mencapai persetujuan mengenai ini. Perkara ini telah dijelaskan oleh Ibn Qudāmah dalam al-Mughnī:

ويصح أن تجوز أجرة مع ج مال لل عوض إذ كنت ل ج لة تبيع  
التقاييم<sup>66</sup>

Terjemahan: *Ju'alah* cenderung dibenarkan dengan ganjaran yang tidak diketahui selagi ia tidak menghalangi [ganjaran] untuk diserahkan.

Dalam perbincangan jenis tugas yang terlibat dalam merealisasikan lebih underiter, tugas syarikat lebih cenderung *majhūl* daripada *ma'lūm*. Menurut Kamaruzaman,<sup>67</sup> hal ini disebabkan beberapa alasan iaitu *pertama*, kerana lebih underiter sebenarnya berlaku kerana dua faktor utama yakni besarnya jumlah sumbangan yang terkumpul dan sedikitnya perbelanjaan yang ditolak daripada sumbangan. Alasan *kedua*, kerana kemungkinan realisasi lebih underiter tidak pasti, maka tugas-tugas yang dilakukan oleh syarikat juga tidak pasti (*majhūl*). Berdasarkan alasan tersebut, boleh dikatakan bahawa jenis tugas yang terlibat dalam mewujudkan lebih underiter sesungguhnya adalah *majhūl*. Sarjana Islam membenarkan kontrak *ju'alah* yang seperti ini:

أن لا تجوز من غير تعيين العمل<sup>68</sup>

Terjemahan: Sesungguhnya *ju'alah* dibenarkan dengan tidak menentukan jenis pekerjaannya.

Berdasarkan perbincangan mengenai pengagihan surplus kepada syarikat, sesetengah daripada sarjana menyatakan bahawa hal ini semestinya tidak diperlukan. Hal ini kerana tugas yang dilakukan oleh syarikat dalam mewujudkan lebih sudah

<sup>66</sup> Ibn Qudāmah, Ahmad, *al-Mughnī*, vol. 6.

<sup>67</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah*.

<sup>68</sup> Al-Nawawī, Muḥy al-Dīn Ibn Sharf, *Kitāb al-Majmū'*, vol. 16, 3.

dibayar melalui *wakālah fee* dan selaras dengan peranan syarikat sebagai wakil dalam amalan takaful. Walau bagaimanapun, lebih underiter yang dicapai adalah gambaran yang baik terhadap prestasi syarikat takaful dalam pengurusan pengunderaitan, aset dan tuntutan. Prestasi yang baik cenderung menunjukkan tahap perusahaan yang dibuat oleh syarikat ialah di atas standard minimum yang diperlukan. Pengagihan surplus underiter kepada syarikat tetap dibenarkan kerana tugas yang diberikan melalui kontrak *ju'alah* sebenarnya ialah realisasi lebih underiter di mana ia tidak disebutkan secara khusus dalam tugas syarikat di bawah kontrak *wakālah*. Kamaruzaman<sup>69</sup> mencadangkan beberapa usaha yang boleh dilihat secara khusus sebagai amalan yang melayakkan syarikat ke atas *performance fee*. Di antaranya ialah:

1. Upaya pemasaran yang dilakukan oleh syarikat untuk memastikan besarnya jumlah peserta yang memenuhi kriteria untuk menyertai skim takaful agar perolehan sumbangan cukup besar untuk memenuhi semua tuntutan dan perbelanjaan lain. Strategi pemasaran yang digunakan dapat dilakukan termasuk pelantikan sejumlah besar ejen, penubuhan cawangan atau agensi dalam skala luas dan penggunaan media massa untuk mempromosikan skim dengan berkesan.
2. Syarikat perlu menjalankan pemeriksaan ketekunan di pelbagai peringkat amalan takaful, termasuk proses pengunderaitan dan pengendalian tuntutan. Walaupun kedua-dua tugas sama ada pengunderaitan dan pengurusan tuntutan adalah pada amnya dianggap sebagai pekerjaan wajib syarikat takaful di bawah kontrak *wakālah*, namun komitmen ketekunan untuk merealisasikan lebih boleh dianggap sebagai usaha tambahan daripada syarikat di atas standard minimum yang diperlukan.

---

<sup>69</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah*.



Beliau juga mencadangkan beberapa parameter dalam amalan ini agar selaras dengan prinsip Syariah, di antaranya:<sup>70</sup>

1. Setiap syarikat perlu memastikan bahawa peserta menyedari dan bersetuju dengannya *performance fee* yang dikenakan ke atas lebih underiter.
2. Syarikat perlu memastikan bahawa jumlah lebih underiter yang dibayar sebagai *performance fee* tidak boleh melebihi peratusan peserta yang telah disepakati dan hendaklah berdasarkan lebih sebenar yang direkodkan dalam *participants' risk fund* semasa tahun kewangan tertentu.
3. Lebih tersebut hanya boleh diagihkan secara sah sekiranya tiada *qard* tertunggak kepada pemegang saham apabila lebih underiter direalisasikan.
4. Apa-apa perubahan yang dibuat ke atas kadar *performance fee* yang dikenakan ke atas lebih underiter hendaklah dimaklumkan kepada para peserta untuk mengelakkan *gharar* dan kebarangkalian berlakunya konflik.

Seperti yang telah dibincangkan sebelum ini, landasan Syariah yang dicadangkan syarikat PruBSN untuk membenarkan peserta menerima lebih underiter ialah kaedah di mana asal daripada segala *mu'amalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Meskipun hujah ini belum diperbahaskan beberapa sarjana Islam, namun cadangan ini dibenarkan mengikut kaedah:

اص لفي اشياء اباحة ضي دليل على ات حريم<sup>71</sup>

Terjemahan: Asal daripada segala sesuatu [mu'amalah] ialah perlunya dalil yang menunjukkan keharamannya.

Manakala landasan Syariah bagi syarikat PruBSN untuk menerima lebih underiter ialah dengan menggunakan asas *ju'alah* di mana beberapa sarjana Islam memang mencadangkan dan membenarkan justifikasi tersebut untuk amalan ini.

<sup>70</sup> Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah*.

<sup>71</sup> Al-Şuyūṭī, 'Abd al-Raḥmān, *al-Ashbāh wa al-Nazā'ir fī Qawā'id wa Furū' Fiqhi al-Shāfi'ī* (Bayrūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1983), 60.

#### 4.5 Analisis Mekanisme Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* di Prudential BSN Takaful

Setiap syarikat memiliki cara berbeza untuk mengelola dana *tabarru'* yang terkumpul daripada peserta. Manakala amalannya di syarikat PruBSN, dana *tabarru'* akan dilaburkan ke dalam *ṣukūk* dan sebahagian disimpan dalam bank. Pada hakikatnya, PruBSN tidak melaburkan dana *tabarru'* secara langsung. Namun bekerja sama dengan syarikat Eastspring untuk melaburkannya dalam bentuk *ṣukūk*. Dana *tabarru'* hanya dilaburkan pada *ṣukūk* untuk mengurangi risiko kerugian yang mungkin berlaku. Hal ini dapat dianggap tepat kerana apabila dilaburkan dalam pelaburan yang mempunyai *return* tinggi, maka risiko kerugiannya juga tinggi sehingga menyebabkan dana *tabarru'* cenderung tidak stabil. Selain itu, dana *tabarru'* juga disimpan dalam bank sebagai wang tunai yang sedia dibayar kepada peserta yang mengalami musibah. Hal ini juga dapat dianggap tepat kerana dengan menyimpan sebahagian dana *tabarru'* di dalam bank dan tidak melaburkan semuanya dalam *ṣukūk*, syarikat dapat mengambilnya pada bila-bila masa dengan lebih mudah dan memberikannya kepada peserta yang ditimpa musibah dengan lebih cepat. Bagi wang yang terkumpul dalam bank ini, PruBSN mengelola secara langsung dana tersebut dan boleh mendapat keuntungan daripadanya.

Semua keuntungan daripada pengurusan ini akan disimpan balik dalam tabung *tabarru'* dan akan diagihkan bersama dengan surplus pada akhir setiap tahun kewangan.

Hal ini dijelaskan dalam kontrak sebagaimana berikut:<sup>72</sup>

“There will be no direct sharing of the investment profit from the Tabarru' Fund. Any profit arising (net of tax) will be retained in the Tabarru' Fund and distributed together with the surplus (if any), at the end of each financial year.”

---

<sup>72</sup> Abdul Hakim Johari (Deputy Manager, Shariah Review, Chief Executive Officer Office, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 23 Ogos 2018.

Surplus underiter, apabila mengikut pengertian syarikat PruBSN, ialah baki sumbangan peserta yang terkumpul dalam *participants' risk fund* pada tahun tertentu setelah dikurangi klaim peserta, rizab yang diperlukan dan juga beberapa pengeluaran biaya ke atasnya. Bahagian aktuari memiliki tanggung jawab dalam menjaga kestabilan *participants' risk fund* untuk menghadapi risiko beberapa tahun hadapan. Oleh itu, *participants' risk fund* juga dapat dikurangkan untuk keperluan rizab. Selain itu, seperti yang telah dibincangkan sebelum ini, *participants' risk fund* juga digunakan untuk membiayai pelaburan kepada syarikat Eastspring sebagai wakil PruBSN dalam mengurus dana dan melaburkannya. Dalam maksud yang lain, surplus underiter ialah baki daripada seluruh wang yang terkumpul dalam *participants' risk fund* ditolak beberapa pengeluaran biaya ke atas dana tersebut. Pada 31 Disember setiap tahun, aktuari yang dilantik akan mengira seluruh jumlah wang yang terkumpul dalam *participants' risk fund* ditolak dengan seluruh jumlah wang keluar dan keperluan rizab kemudian mengagihkan bakinya kepada peserta dan syarikat sesuai dengan bahagian yang telah disepakati iaitu 50/50.

Dalam pengamatan pengkaji, nisbah 50/50 peratus yang diagihkan antara peserta dan syarikat dalam amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* syarikat PruBSN dapat dianggap telah sesuai. Peserta sebagai pemilik dana secara bersama-sama tentunya berhak mendapat lebihan tersebut. Peserta takaful mendapatkan manfaat pengagihan lebihan underiter di mana hal ini tidak berlaku dalam amalan insurans konvensional. Di sisi lain, syarikat yang telah berusaha mewujudkan lebihan sebagai gambaran yang baik terhadap prestasi syarikat dalam pengurusan pengunderaitan, aset dan tuntutan sehingga juga berhak untuk menerima sebahagian daripada lebihan tersebut. Alasan utama nisbah ini dapat dianggap adil dan sesuai ialah kerana ia tidak menyalahi peraturan Bank

Negara Malaysia<sup>73</sup> dan bersesuaian dengan Syariah Islam yang sentiasa menekankan aspek reda meredai dalam setiap transaksi.<sup>74</sup> Reda ini dapat dibuktikan dengan terdapat ayat dalam kontrak di mana peserta bersetuju untuk mengagihkan nisbah 50 peratus lebih underiter kepada syarikat. Di samping pengagihan ini dibenarkan menurut Syariah, pengagihan lebih underiter kepada syarikat juga dapat memberikan *masalahah* dalam perkembangan industri takaful secara global. Pengagihan ini mampu memberi motivasi kepada syarikat untuk menguruskan dana *tabarru'* dengan lebih cekap dan menjadikannya mampu bersaing dengan syarikat-syarikat insurans konvensional.

Hal ini terbukti di mana PruBSN, dalam amalannya, menguruskan dana *tabarru'* dengan lebih cekap sehingga mampu mewujudkan surplus dan berkomitmen untuk sentiasa menambahbaik pengurusan underiting surplus pada setiap tahun. Dalam amalannya, PruBSN mengagihkan surplus dana *tabarru'* sekali dalam setahun. Oleh kerana syarikat masih baharu mengagihkan surplus pada tahun 2014, maka pengagihannya masih memerlukan waktu yang relatif lama. Bahkan pengagihan pada tahun 2015, perlu menunggu sehingga setahun untuk mengagihkannya. Namun, syarikat berusaha meningkatkan perkhidmatan dan mampu mengagihkan surplus dalam masa yang lebih pendek pada setiap tahun. Pada tahun 2016, diperlukan masa delapan bulan untuk mengagihkan surplus kepada syarikat dan peserta. Pada tahun 2017, syarikat bekerja lebih keras lagi dan telah selesai mengaudit pada bulan ketiga dan dapat mengagihkannya pada bulan keempat. Pada tahun selanjutnya, syarikat berkomitmen untuk sentiasa mengagihkan surplus dalam bulan keempat.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Had nisbah maksimum bagi syarikat untuk berkongsi lebih underiter ialah 50 peratus seperti yang disebutkan dalam *Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018*: "a licensed person must ensure that – (b) the total amount of surplus payable to the licensed person must not exceed the amount of surplus paid or accrued to the takaful participants.

<sup>74</sup> Qur'an: Surah Al-Nisa, 29.

<sup>75</sup> Asma Zalykha M Zahid (Deputy Manager, Local & Capital, Actuarial Department, Prudential BSN Takaful), dalam temu bual beliau bersama penulis pada 24 Mei 2018.

Secara mekanismenya, bahagian aktuari PruBSN menetapkan jumlah pengagihan surplus yang telah diaudit oleh juruaudit luaran pada setiap tahun. PruBSN akan memaklumkan bahagian surplus kepada peserta melalui *online porter* ataupun surat ke alamat rumah peserta. Bagi peserta yang sudah tidak mengikuti syarikat pada masa pengagihan, maka surplus dapat dihantarkan melalui cek ataupun akaun bank peserta yang terdaftar. Manakala bagi peserta yang masih (aktif) mengikut syarikat, maka surplus akan dikreditkan ke dalam akaun mereka. Bagi model *wakālah bi al-ajr*, bahagian agihan lebihan underiter milik peserta akan dimasukkan semula ke dalam PUA. Manakala bagi model *wakālah-mudārabah*, bahagian agihan lebihan underiter milik peserta akan dimasukkan semula dalam ISA. Bagi menjaga profesionalisme, PruBSN hanya akan menerima bahagian surplus apabila hak-hak peserta telah dipenuhi. Peserta secara kolektif sebagai pemilik dana *tabarru'* tentu berhak menerima surplus terlebih dahulu. Setelah semua peserta dipastikan menerima bahagiannya, bahagian surplus milik syarikat akan dibayar secara langsung ke dalam akaun pemegang saham. Hal ini sesuai dengan Takaful Operational Framework Exposure Draft 2018 yang menyatakan:<sup>76</sup>

“18.5 A licensed person must ensure that the distributable surplus to the shareholders’ fund is transferred to the shareholders’ fund and not retained or accumulated in the PRF.”

Dalam keadaan di mana surplus underiter terlalu sedikit, PruBSN tidak mengagihkannya kepada peserta mahupun syarikat takaful, namun mengagihkannya kepada institusi sosial. Dalam keadaan di mana surplus bagi setiap peserta di bawah RM 10, maka surplus underiter akan didermakan kepada badan kebajikan yang telah dicadangkan oleh Jawatankuasa Syariah dan Lembaga Pengarah PruBSN. Hal ini menunjukkan bahawa skim takaful tidak hanya memberi manfaat kepada peserta takaful

---

<sup>76</sup> Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*, 19.

dan syarikat sahaja. Namun dapat memberikan manfaat yang lebih luas di mana institusi sosial selain peserta takaful dapat menikmati manfaatnya secara langsung.

#### **4.6 Analisis Mod Pengagihan Surplus Dana *Tabarru'* di Prudential BSN Takaful**

PruBSN, dalam hal ini, menggunakan mod *pro-rata* semenjak 2014 di mana seluruh peserta yang aktif semasa kewangan berakhir akan tetap mendapatkan surplus berkadar dengan sumbangan masing-masing meski telah menuntut *medical claim* (pampasan). Dalam erti kata lain, seluruh peserta aktif dan mampu membayar *tabarru'* sampai 31 Disember akan tetap mendapatkan surplus underiter tanpa mengira status akaun mereka sama ada pernah menerima pampasan ataupun belum. Sebagai gambaran, seseorang peserta mengikuti syarikat takaful dalam bulan tujuh dan masih lagi mengikuti sehingga bulan pertama pada tahun yang berikutnya, maka ia berhak menerima bahagian lebih underiter tanpa mengira ia pernah menerima pampasan dalam bentuk *medical claim* ataupun belum. Biasanya, bahagian lebih akan dihitung dalam nisbah *pro-rata tabarru'* dengan jumlah rata-rata *tabarru'* untuk semua sijil yang aktif. Manakala gambaran bagi peserta lain yang mengikuti syarikat dalam bulan pertama dan hanya mengikuti syarikat sehingga bulan kesepuluh, maka ia tidak berhak menerima bahagian lebih underiter kerana syarat untuk mendapat surplus ialah peserta aktif sehingga 31 Disember pada setiap akhir tahun. Perbezaan ini wajar berlaku kerana pengiraan *participants' risk fund* sama ada ia dalam keadaan surplus ataupun defisit ialah pada hujung tahun. Selain itu, pengagihan surplus underiter dalam masa yang relatif pendek, misalnya setahun dua kali, justru menjadikan *participants' risk fund* kurang stabil.

Soualhi<sup>77</sup> melihat penggunaan mod ini sejajar dengan *maqāsid al-sharī'ah*, terutamanya dalam prinsip kerjasama (*ta'āwun*) di mana mod ini menyediakan jaminan dan perlindungan risiko secara bersama kepada seluruh peserta. Hal ini sesuai dengan

---

<sup>77</sup> Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current Takaful Operations: A Critical Shari'ah Perspective," 4-5.

asas di mana takaful memang ditubuhkan untuk menumbuhkan sifat tolong-menolong di antara sesama peserta. Hal ini juga sesuai dengan semangat tolong-menolong yang diperintahkan Allah:

تَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى

Al-Ma'idah 5:2

Terjemahan: "Dan saling tolong-menolonglah dalam kebaikan dan ketaqwaan."

Walau bagaimanapun, bagi spesifikasi *hibah bi shart' iwaq*, didapati mod ini tidaklah wajar.<sup>78</sup> Dalam spesifikasi *hibah bi shart' iwaq, rujū'* hanya dibenarkan apabila pemberi belum mendapat *iwaq* daripada penerima objek hibah. Oleh itu, pengagihan lebih kepada peserta dengan asas *rujū'* hanya dibenarkan bagi peserta yang belum menerima *iwaq* dalam bentuk pampasan atau manfaat takaful. Manakala pengagihannya kepada peserta yang telah menerima *iwaq* berupa pampasan adalah tidak dibenarkan. Menurut Kamaruzaman, spesifikasi *hibah bi shart' iwaq* sepenuhnya serasi dengan penggunaan mod *selective* di mana lebih underiter hanya diagihkan kepada peserta yang belum mendapat pampasan. Mod *selective* lebih menghargai semangat *ta'āwun* dalam kalangan peserta, kerana ia cenderung memberi insentif ataupun bahagian surplus dana *tabarru'* (sebagai *rujū'*) hanya kepada peserta yang berhemat, manakala pada masa yang sama menggalakkan orang-orang yang kurang bernasib baik (peserta yang telah menuntut pampasan) untuk menjadi lebih berhati-hati pada masa yang akan datang.

Walau bagaimanapun, semua mod ialah telah sesuai dengan Syariah. Hanya sahaja, untuk spesifikasi *hibah bi shart' iwaq* ialah sepenuhnya sesuai dengan mod *selective*. Manakala mod yang lain sememangnya sesuai jika sumbangan peserta mengikut spesifikasi kontrak selain *hibah bi shart' iwaq*.

---

<sup>78</sup> Kamaruzaman Noordin, "The Management of Underwriting Surplus."

#### 4.7 Rumusan

Setakat ini, PruBSN menggunakan model *wakālah bi al-ajr* (modified-*wakālah*) dan *wakālah-muḍārabah* di mana ia dianggap sebagai model terbaik untuk saat ini. Model ini memberikan manfaat yang seimbang bagi kedua-dua pihak sama ada peserta mahupun syarikat. Dari segi Syariah, manfaat yang diterima peserta dan syarikat, termasuklah pengagihan surplus underiter dibenarkan mengikut beberapa landasan Syariah sepertimana yang dicadangkan oleh sarjana Islam. Landasan Syariah bagi PruBSN untuk membenarkan peserta menerima lebih underiter ialah kaedah di mana asal daripada segala *mu‘āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Manakala landasan Syariah bagi PruBSN untuk menerima lebih underiter ialah dengan menggunakan asas *ju‘ālah*.

*Tabarru‘* merupakan unsur utama yang membezakan amalan takaful dan insurans konvensional. PruBSN melabelkan *tabarru‘* bagi setiap sumbangan peserta yang terkumpul dalam *participants' risk fund*. Namun demikian, *tabarru‘* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada yang lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat. Penggunaan kontrak *hibah bi shart' iwaḍ* sebagai kontrak yang lebih spesifik di bawah domain *tabarru‘* dapat dicadangkan kerana ia lebih sesuai dilaksanakan dalam skim takaful. Amalan ini sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan (*'iwaḍ*) dan berkongsi lebih (*rujū‘*).

Setiap syarikat memiliki cara berbeza untuk mengelola dana *tabarru‘* yang terkumpul daripada peserta. Manakala amalannya di syarikat PruBSN, dana *tabarru‘* akan dilaburkan ke dalam *ṣukūk* dan sebahagian disimpan dalam bank. Semua keuntungan daripada pengurusan ini akan disimpan balik dalam tabung *tabarru‘* dan akan diagihkan bersama dengan surplus pada akhir setiap tahun kewangan. Pada akhir



tahun, aktuari yang dilantik akan menetapkan jumlah surplus dana *tabarru'* dan mengagihkannya kepada peserta dan syarikat dengan nisbah 50/50 peratus. Nisbah ini dapat dianggap telah sesuai. Peserta takaful mendapatkan manfaat pengagihan lebihan underiter di mana hal ini tidak berlaku dalam amalan insurans konvensional. Manakala syarikat yang telah berusaha mewujudkan lebihan juga berhak untuk menerima sebahagian daripada lebihan tersebut. Nisbah ini dapat dianggap adil dan sesuai kerana ia tidak menyalahi peraturan Bank Negara Malaysia dan bersesuaian dengan Syariah Islam yang sentiasa menekankan aspek reda dalam setiap transaksi. Mengenai mekanisme pengagihannya, PruBSN akan memaklumkan bahagian surplus kepada peserta melalui *online porter* ataupun surat ke alamat rumah peserta kemudian surplus akan dikreditkan ke dalam akaun mereka. Manakala bahagian surplus milik syarikat akan dibayar secara langsung ke dalam akaun pemegang saham.

Bagi mengagihkan surplus kepada peserta, PruBSN menggunakan mod *pro-rata* semenjak 2014 di mana seluruh peserta yang aktif semasa kewangan berakhir akan tetap mendapatkan surplus meski telah menuntut *medical claim* (pampasan). Mod ini baik digunakan terutamanya dalam menjaga prinsip kerjasama (*ta'āwun*) di antara seluruh peserta takaful. Walau bagaimanapun, untuk klasifikasi *hibah bi shart 'iwaḍ*, mod ini didapati kurang sesuai. Klasifikasi *hibah bi shart 'iwaḍ* hanya sepenuhnya sesuai dengan *mod selective*. Manakala mod yang lain sememangnya sesuai jika sumbangan peserta mengikut klasifikasi kontrak selain *hibah bi shart 'iwaḍ*.

## BAB 5: PENUTUP

### 5.1 Rumusan

Pengagihan surplus dana *tabarru'* belum banyak ditemui dalam kajian akademik, namun ianya dapat dilihat sebagai kajian penting dalam perkembangan industri kewangan Islam, khususnya mengenai ketepatan amalan takaful dengan panduan Syariah. Oleh itu, kajian ini dijalankan untuk memenuhi beberapa objektif tertentu. Merujuk kepada objektif kajian yang pertama, pengkaji merujuk beberapa pendapat sarjana Islam mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'*. Terdapat tiga pendapat sarjana Islam mengenai pengagihan surplus dana *tabarru'*. Pendapat *pertama*, menganggap klasifikasi sumbangan peserta sebagai *waqf*, *hibah* dan *sadaqah* sehingga dana kumpulan sumbangan tidak dimiliki oleh kedua-dua peserta ataupun syarikat. Oleh itu, apa-apa surplus yang timbul daripadanya dicadangkan untuk kegiatan amal. Pendapat *kedua*, menganggap sumbangan peserta sebagai *iltizām bi al-tabarru'* dan *al-*

*nahd* sehingga dana kumpulan sumbangan dianggap sebagai milik peserta secara bersama-sama dan surplus daripadanya hanya dapat diagihkan secara sah dalam kalangan peserta sahaja. Pendapat *ketiga*, menganggap sumbangan peserta sebagai *hibah bi sharf al-‘iwaḍ* sehingga dana kumpulan sumbangan tetap dimiliki peserta secara kolektif, namun surplus yang wujud daripadanya tetap boleh diagihkan kepada peserta mengikut konsep *rujū‘* yang dibenarkan dan boleh diagihkan kepada syarikat mengikut konsep *ju‘ālah*.

Menurut pengkaji, penggunaan kontrak *hibah bi sharf al-‘iwaḍ* sebagai kontrak spesifik di bawah domain *tabarru‘* ialah lebih sesuai jika dilaksanakan dalam takaful. *Hibah bi sharf al-‘iwaḍ* merupakan hibah khusus berupa pemberian hadiah bersyarat yang merujuk kepada kontrak hibah di mana pemberi bersedia memberikan sesuatu sebagai pertukaran dengan sesuatu dari penerima atau pihak lain. Walaupun sebahagian sarjana Islam menganggap *hibah bi sharf al-‘iwaḍ* sebagai kontrak jualan, namun terdapat pendapat lain yang tetap mencadangkannya sebagai kontrak hibah. Penggunaan spesifikasi ini sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan (*‘iwaḍ*) dan berkongsi surplus underiter (*rujū‘*). Sebagai gambaran, peserta menyumbangkan sejumlah dana kepada *shakhṣiyah i‘tibāriyyah* dengan spesifikasi *hibah bi sharf al-‘iwaḍ* dan berhak terhadap *‘iwaḍ* di masa hadapan. Dana yang terkumpul akan tetap dimiliki oleh peserta secara kolektif selagi peserta belum mendapat pampasan (*‘iwaḍ*). Apabila hal yang diperjanjikan dalam kontrak berlaku dalam masa perjanjian, maka peserta berhak mendapatkan *‘iwaḍ*. Sebaliknya, apabila hal yang diperjanjikan dalam kontrak tidak berlaku, maka peserta berhak menerima surplus underiter di setiap hujung tahun dengan konsep *rujū‘* yang dibenarkan.

Manakala pengagihan surplus dana *tabarru‘* kepada syarikat ialah menggunakan konsep *ju‘ālah*. Dalam konteks takaful, kontrak ini digunakan di mana kumpulan

peserta menawarkan secara sukarela kepada syarikat sejumlah ganjaran dalam bentuk *performance fee* jika syarikat dapat menjana keuntungan dalam melaburkan dana *tabarru'* dan mencapai surplus pada akhir tahun kewangan.

Merujuk kepada objektif kedua kajian ini, pengkaji mendapati amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful dari awal sumbangan peserta dibuat sehingga surplus diagihkan di antara peserta dan syarikat. PruBSN menggunakan model *wakālah bi al-ajr* dan *wakālah-mudārabah* di mana wang yang terkumpul daripada dana *tabarru'* akan dilaburkan ke dalam *ṣukūk*. Selain itu, dana *tabarru'* juga disimpan dalam bank sebagai wang tunai yang sedia dibayar kepada peserta yang mengalami musibah. Apabila dana *tabarru'* mengalami surplus, maka ia akan diagihkan kepada peserta dan syarikat sesuai dengan bahagian yang telah disepakati iaitu 50/50 peratus pada setiap akhir tahun. Bagi mengagihkannya kepada peserta, PruBSN menggunakan mod *pro-rata* di mana seluruh peserta yang aktif semasa kewangan berakhir akan tetap mendapatkan surplus meski telah menuntut pampasan. Bahagian surplus peserta akan dikreditkan ke dalam akaun peserta masing-masing. Manakala bahagian surplus syarikat akan dikreditkan ke dalam akaun pemegang saham.

Merujuk kepada objektif ketiga kajian ini, pengkaji mendapati bahawa amalan pengagihan surplus dana *tabarru'* di Syarikat Prudential BSN Takaful telah sesuai dengan prinsip Syariah. Model *wakālah bi al-ajr* (modified- *wakālah*) dan *wakālah-mudārabah* yang diguna pakai PruBSN telah memberikan manfaat yang seimbang bagi kedua-dua pihak sama ada peserta mahupun syarikat. Dari segi Syariah, manfaat yang diterima peserta dan syarikat, termasuk pengagihan surplus dana *tabarru'* dibenarkan mengikut prinsip Syariah. Landasan Syariah bagi PruBSN untuk membenarkan peserta menerima lebih underiter ialah kaedah di mana asal daripada segala *mu'āmalah* ialah dibenarkan selagi tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Manakala landasan Syariah bagi PruBSN untuk menerima surplus *tabarru'* ialah dengan menggunakan

konsep *ju'alah*. Nisbah 50/50 peratus dapat dianggap telah sesuai kerana ia tidak menyalahi peraturan Bank Negara Malaysia dan bersesuaian dengan Syariah Islam yang sentiasa menekankan aspek reda dalam setiap transaksi. Peserta takaful mendapatkan manfaat pengagihan surplus dana *tabarru'* di mana hal ini tidak berlaku dalam amalan insurans konvensional. Manakala syarikat yang telah berusaha mewujudkan surplus bagi dana *tabarru'* juga berhak menerima sebahagian daripadanya atas usaha keras dan tugas yang telah dikerjakannya.

## 5.2 Cadangan

Terdapat beberapa cadangan yang ingin dikemukakan oleh pengkaji berdasarkan dapatan kajian yang telah dinyatakan. Di antaranya:

1. *Tabarru'* merupakan akad umum yang boleh digambarkan sebagai pemberian hak milik seseorang kepada pihak lain sebagai kebajikan sama ada dalam bentuk fizikal mahupun manfaat. Dalam konteks takaful, pengkaji mencadangkan kontrak *hibah bi shart 'iwad* sebagai kontrak yang lebih spesifik di bawah domain *tabarru'* kerana ia lebih sesuai diamalkan dan sepadan dengan tiga aspek utama takaful, iaitu memberikan sumbangan ke dalam dana takaful, menerima pampasan (*'iwad*) dan berkongsi lebihan (*ruju'*).
2. Bagi kalangan sarjana Islam, jumlah kajian mengenai *tabarru'* dalam dunia akademik perlu dipertingkatkan lagi kerana ia merupakan unsur terpenting dalam membezakan takaful dengan insurans konvensional. Terutamanya, kajian khusus mengenai amalan syarikat terhadap dana *tabarru'* yang mengalami surplus ataupun defisit kerana tema ini belum banyak diperbahaskan dalam kalangan akademik.
3. Pengagihan surplus dana *tabarru'* bukanlah perbuatan yang melanggar hukum dan ia dibenarkan mengikut beberapa landasan Syariah. Ia perlu digalakkan dalam kalangan syarikat demi perkembangan industri takaful yang lebih baik

dan menjaga persaingan dengan syarikat insurans konvensional. Namun nisbah pengagihannya mestilah adil dan syarikat hendaklah memaklumkan amalannya kepada peserta dengan jelas.

4. Bagi peserta takaful, sama ada yang telah mengikuti ataupun yang hendak mengikuti, agar lebih memahami dengan baik amalan takaful dari awal sumbangan dibuat sehingga menerima pampasan ataupun menerima surplus di hujung tahun. Kefahaman ini penting demi memastikan hak yang diterima oleh peserta sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan.

Universiti Malaysia

## BIBLIOGRAFI

### BAHASA ARAB

- ‘Adnān Mahmūd Al ‘Isāq, “Al Fā’id Fī Al Ta’min Al Islāmiyy Al Tabarru‘iy: Aḥkāmuhu Wa Ma‘āyir Iḥtisābihi Wa Tawzī’ihi,” *Al Majallah Al Ardaniyyah Fī Al Dirāsāt Al Islāmiyyah*, Al Mujallad Al Tāsi’, Al ‘Adad 3, 1435H/2013M.
- Abd Al-Sattar Abū Ghuddah, “Nizām Al-Ta’min Al-Takāfuli Min Khilāl Al-Waqf,” (International Conference on Cooperative Insurance In The Framework of Waqf, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia, Kuala Lumpur, 4-6 Mac 2008).
- Abū Dāwud, *Sunan Abī Dāwud*, vol. 3 (Bayrūt: Dār al-Fikr, t.t.).
- Aḥmad Salim Milhim, *al-Ta’min al-Islāmī* (‘Ammān: Dār al-‘Ilam, 2002).
- Al-‘Asqalānī, Ibn Ḥajar, *Fath al-Bārī bi Sharḥ Ṣaḥīḥ Bukhārī* (Miṣr: Maṭba’ah al-Bahiyyah, 1939).
- Al-‘Imrānī, Abū Khayr Salīm, *al-Bayān fī Madhhab al-Imām al-Shāfi’ī* (T.t.p: Dār al-Minhāj, t.t.).
- Al-Ḥakim, Muḥammad ‘Abd Allāh al-Naysabūrī, *al-Mustadrak ‘alā al-Ṣaḥīḥayn* (Bayrūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1990).
- Al-Munzīr, Ibrāhīm Ibn, *al-Awṣaṭ min al-Sunan wa al-Ijmā’ wa al-Ikhtilāf* (T .t.p.: Dār al-Fikr, 2009).
- Al-Nawawī, Muḥy al-Dīn Ibn Sharf, *Kitāb al-Majmū’* (T.t.p.: Dār Iḥyā’ al-Turāth al-‘Arabī, 1995).
- Al-Qazwinī, Abū ‘Abd Allāh, *Sunan Ibn Mājah* (Bayrūt: Dār al-Fikr, t.t.).
- Al-Qurrah Dāghī, ‘Alī Muḥy al-Dīn, *al-Ta’min al-Islāmī Dirāsah Fiqhiyyah Ta’šiliyyah Muqāranah bi al-Ta’min al-Tijārī ma’a al-Tatbīqāt al-‘Amaliyyah*, 8th ed. (Bayrūt: Dār al-Bashā’ir al-Islāmiyyah, 2005).
- Al-Qurṭubī, Abū ‘Abd Allāh Muḥammad Ibn Aḥmad Al-Anṣārī, *al-Jamī’ li Aḥkām al-Qur’ān* (Qāhirah: al-Maktabah al-‘Arabiyyah, 1967).
- Al-Shāfi’ī, Muḥammad Ibn Idris, *Kitāb al-Umm* (Bayrūt: Dār Iḥyā’ al-Turāth al-‘Arabī, 2001).
- Al-Sharbinī, Muḥammad al-Khātib, *Mughnī al-Muḥtāj*, vol. 2 (T.t.p.: Dār al-Fikr, t.t.).
- Al-Ṣuyūtī, ‘Abd al-Raḥmān, *al-Ashbāh wa al-Nazā’ir fī Qawā’id wa Furū’ Fiqhi al-Shāfi’ī* (Bayrūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1983).
- Al-Zuḥaylī, Wahbah, *al-Mu‘āmalat al-Māliyyah al-Mu‘āsirah* (Dimashq: Dār al-Fikr, 2002).
- Al-Zuḥaylī, Wahbah, *al-Tafsīr al-Munīr fī al-‘Aqīdah wa al-Sharī‘ah wa al-Manḥāj*, vol. 12 (Bayrūt: Dār al-Fikr al-Mu‘āsir, 1991).

- Dr. Widyān Kamīliy et al., “Al Ta’min Al Islāmiy Wa Nazriyyah Al Mukhaṭirah,” *Majallah I’jāz Al Dauliyah Li Al Ta’ammul Wa Al Baḥth Wa Al ‘Ilmiy*.
- Ibn Manzūr Abū al-Fadl Jamāl al-Dīn Muḥammad Mukarram al-Anṣārī, *Lisān al-‘Arab* (Miṣr: Maṭba’ah al-Miṣriyyah, 1300H).
- Ibn Qayyim al-Jawziyyah, *I’lām al-Muwaqqi’in ‘an Rabb al-‘ālamīn* (Bayrūt: Dār al-Jīl, 1973).
- Ibn Qudāmah, Aḥmad, *al-Mughnī* (Kuwait: Dār al-Fikr, t.t.).
- Ibn Qudīr, Shams al-Dīn Aḥmad, *Natā’ij al-Afkār fī Kashf al-Ramūz wa al-Asrār* (Bayrūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1995).
- Muḥammad ‘Uthmān Shubayr, *al-Madkhal Ilā Fiqh al-Mu‘āmalat al-Māliyah: Al-Māl, al-Milkiyyah, al-‘Aqd* (‘Ammān: Dār Al-Nafā’is, 2010).
- Muḥammad Baltajī, *‘Uqūd al-Ta’min min Wjih al-Fiqh al-Islāmī* (Qāhirah: Dār al-Salām, 2008).
- Naziḥ Ḥammad, *Mu’jām al-Muṣṭalahāt al-Māliyyah wa al-Iqtisādiyyah fī Lughah al-Fuqahā’* (Dimashq: Dār al-Qalam, 2008).
- Rūḥī Ba’albakī & Munir Ba’albakī, *al-Mawrid Muzdawāj*, 11th ed. (Bayrūt: Dār al-‘Ilmi al-Malayīn, 2007).
- Salwa Ahmed Abdul Rahim Ahmed, *Ma’ūqāt Tauzī’i Al Fā’id Al Ta’miniy Fī Sharikāt Al Ta’min Al Islāmiy: Dirāsah Ḥālah Sharikāt Al Ta’min Al ‘Āmilah Fī Al Sūdān, Jāmi’ah Al Jazīrah*, Kuliyyatu Al Iqtisād Wa Al Tanmiyah Al Rayfiyah, Qism Al Muḥāsabah Wa Al Tamwīl, 2015.
- Wizārah al-Awqāf wa al-Shu’ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū’ah al-Fiqhiyyah* (Kuwait: Dār al-Salāsīl, 1987).

## BAHASA INGGERIS

- A. Ismail, “Takaful: A Practical Alternative,” in *Insurance & Shari’ah* (Nida’ul Islam, 1998).
- Abdelghani Echchabi & Fatiha Echchabi, “Islamic Insurance in the European Countries: Insights from French Muslims’ Perspective,” *Wseas Transactions on Business and Economics*, vol. 10, no. 3 (2013).
- Abdul Rahim Abdul Wahab et al., “Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions,” *Thunderbird International Business Review*, vol. 49, no. 3 (2007), 371-396.
- Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards for Islamic Financial Institutions 1437*. (Bahrain : AAOIFI, 2015).
- Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions, *Shari’ah Standards*. (Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2015).



- Ahmad Faizal Abdul Aziz and Shaifulfazlee Mohamad, "Fulfillment Of Maqasid Al-Shariah Via Takaful," *MPRA Paper* No. 47776, Posted 24. June 2013) Online At [Http://Mpra.Ub.Uni-Muenchen.De/47776/](http://Mpra.Ub.Uni-Muenchen.De/47776/)
- Ahmad Rufai Muhammad, "Insurance From The Shari'ah Perspectives And Its Application In The Operations Of The Syarikat Takaful Malaysia Berhad (STMB) And Takaful Nasional Sdn. Berhad," (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2003).
- Asmak Ab Rahman and Shamsiah Mohamad, "Analysis of Tabarru' Principle in Takaful Contract: Malaysian Experience," *Proceedings of 2010 International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences (CHSS 2010)* Singapore, 26-28 February, 2010.
- Bank Negara Malaysia, *Guidelines on Takaful Operational Framework*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2013.
- Bank Negara Malaysia, *Mudarabah*. 2015.
- Bank Negara Malaysia, *Operating Cost Controls for Life Insurance and Family Takaful Business*. Malaysia: 29 Disember 2017.
- Bank Negara Malaysia, *Takaful Annual Report*. Kuala Lumpur: Central Bank of Malaysia, 2005.
- Bank Negara Malaysia, *Takaful Operational Framework Exposure Draft*. Malaysia: 18 May 2018.
- Bank Negara Malaysia, *Wakalah*. 2016.
- Emmett J. Vaughan, *Risk Management*. John Wiley & Sons, 1997.
- Finance Forward, *World Takaful Report 2016*. Middle East Global Advisors.
- Hairul Suhaimi Nahar, "Insurance vs Takaful: Identical Sides of A Coin?," *Journal of Financial Reporting and Accounting*, vol. 13, no. 2 (2015), 247-266.
- Hamim Syahrums Ahmad Mokhtar et al., "Surplus Sharing Practices of Takaful Operators in Malaysia," *ISRA: International Journal of Islamic Finance*, vol. 7, no. 1 (2015), 109-110.
- Islamic Finance Service Board, *Guiding Principles on Governance for Takaful (Islamic Insurance) Undertakings*. Malaysia: 2009.
- Islamic Finance Service Board, *Standard On Solvency Requirements For Takaful (Islamic Insurance) Undertakings*. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2010.
- Joni Tamkin Borhan & Che Zarrina Saari, "The Principle of *al-Takaful* (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operations of Syarikat Takaful Malaysia Berhad," *Jurnal Usuluddin*, vol. 17 (2003), 33-56.

- Jumadil Saputra et al., "Modeling the Premium and Contract Properties of Family Takāful (Islamic Life Insurance)," *Jkau: Islamic Econ.*, no. 30, no. 2 (2017), 135-157.
- K. Sharif, "Mudharabah And Tabarru In Takaful Contracts," International Conference On Takaful/ Islamic Insurance, Kuala Lumpur, June 22-23, 2000.
- Kamaruzaman Noordin, "A Comparative Analysis Of Conventional Insurance And Islamic Insurance (Takaful) In Malaysia: An Emphasis On Pricing Issues," (Disertasi Sarjana, Fakulti Perniagaan dan Perakaunan, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2001).
- Kamaruzaman Noordin, "The Commercialisation Of Islamic Insurance (Takaful): A Critical Study of Takaful Business Models In Malaysia," (PhD. Thesis, United Kingdom: University of Wales, 2012).
- Kamaruzaman Noordin, "The Implementation of Tabarru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models," *Islamic Economics, Banking and Finance: Concepts and Critical Issues* (t.t.).
- Kamaruzaman Noordin, *A Juristic Evaluation Of The Application Of Ji'alah (Reward Contract) As The Underlying Basis For Justifying Surplus Sharing Practice* (t.p., t.t.)
- Kamaruzaman Noordin, *The Management of Underwriting Surplus by Takaful Operators in Malaysia* (t.p., t.t.)
- Khalid Al-Amri & Mohammad Zakir Hossain, "A Survey of the Islamic Insurance Literature-Takaful," *Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations*, vol. 6, no. 1 (2015).
- Khalid Al-Amri, "Takaful Insurance Efficiency in the GCC Countries," *Humanomics*, vol. 31, no. 3 (2015), 344-353.
- Lukman Olorogun Ayinde and Abdelghani Echchabi, "Perception And Adoption Of Islamic Insurance In Malaysia: An Empirical Study," *World Applied Sciences Journal* 20 (3), 2012.
- M. K. Lewis, "Wealth Creation Through Takaful (Islamic Insurance)," In *Islamic Perspectives On Wealth Creation*, M. Iqbal & R. Wilson. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2005.
- Marhanum Che Mohd Salleh et al., "Takaful Agents' Roles In Accordance With The Quran And Sunnah," *Gjat: Vol 2 Issue 2*, 2012.
- Milliman Research Report, *Global Takaful Report 2017: Market Trends In Family And General Takaful*. Milliman, July 2017.
- Mohammad Mahbubi Ali, "Takaful Models: Their Evolution and Future Direction," *Islam And Civilisational Renewal*, vol. 7, no. 4 (2016).

- Mohammed Burhan Arbouna, "Regulation of Takaful Business: A Shari'ah Overview of Contractual Aspects of Takaful Models." in *Essential Readings in Islamic Finance*, Mohd. Daud Bakar & Engku Rabiah Adawiah Engku Alwi. Kuala Lumpur: CERT Publications Sdn. Bhd. 2008.
- Mohd Fadzli Yusof et al., *Fundamentals of Takaful*. Kuala Lumpur: IBFIM, 2011.
- Mohd Fauzi Abu-Hussin et al., "Takaful (Islamic Insurance) Industry in Malaysia and the Arab Gulf States: Challenges and Future Direction," *Canadian Center of Science and Education: Asian Social Science*, vol. 10, no. 21 (2014).
- Mohd. Daud Bakar, "Shari'ah Principles Governing Takaful Models," in *Takaful Islamic Insurance Concepts And Regulatory Issues*, Simon Archer, Rifaat Ahmed Abdel Karim and Volker Nienhaus. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2009.
- Mohd. Kassim & Zainal Abidin, "Takaful: A Question of Surplus." in *Islamic Insurance Trends, Opportunities and the Future of Takaful*, Sohail Jaffer. London: Euromoney Institutional Investor Plc., 2007.
- Mohd. Ma'sum Billah, "Islamic Insurance: Its Origins and Development," *Arab Law Quarterly*, vol. 13, no. 4 (1998), 386-422.
- Mohd. Ma'sum Billah, "Life Insurance? An Islamic View," *Arab Law Quarterly*, vol. 8, no. 4 (1993), 315-324.
- Mohd. Ma'sum Billah, "Sources Of Law Affecting 'Takaful' (Islamic Insurance)," *International Journal Of Islamic Financial Services* Vol. 2. No. 4.
- Mohd. Ma'sum Billah, "Takaful (Islamic Insurance) Premium: A Suggested Regulatory Framework," *International Journal of Islamic Financial Services*, vol. 3, no. 1 (t.t.).
- Mohd. Ma'sum Billah, *Applied Takaful And Modern Insurance*. Petaling Jaya: Sweet & Maxwell Asia, 2007.
- Mohd. Ma'sum Billah, *Islamic And Modern Insurance: Principles And Practice*. Malaysia: Ilmiah Publisher, 2003.
- Muhammad Anwar & Muhammad Hussain, "Comparative Study of Insurance and Takaful (Islamic Insurance)," *The Pakistan Development Review*, vol. 33, no. 4 (1994), 1315-1330.
- Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*. England: John Wiley and Sons Ltd., 2007.
- Muhammad Obeidullah, *Islamic Financial Services*. Jeddah: Islamic Economics Research Center, King Abdul Aziz University, tt.
- Murat Ustaoglu, "Public Awareness, Understanding and Attitudes Towards Interest free Insurance (Takaful) Services Evaluation By Education Level: Survey Based on Empirical Analysis for Turkey," *Journal of Asian and African Studies*, vol. 50, no. 4 (2015), 445-456.

- Nor Aziah Abu Kasim, "Disclosure Of Shariah Compliance By Malaysian Takaful Companies," *Journal Of Islamic Accounting And Business Research*, Vol. 3 Issue: 1, 2012.
- Ramin Cooper Maysami and John Joseph Williams, "Evidence On The Relationship Between Takaful Insurance And Fundamental Perception Of Islamic Principles," *Research Collection School Of Accountancy: Applied Financial Economics Letters*. 2 (4), 2006.
- Raquibuz Zaman, "Some Issues In Risk Management And Insurance In A Non-Muslim State," *American Journal of Islamic Social Sciences*, 5:2, t.t.
- Rodney Wilson, "The Evolution Of The Islamic Financial System" in *Islamic Finance Innovation And Growth*, ed Simon Archer & Ahmed Abdel Karim. Euromoney Books And AAOIFI, 2002.
- Scheme of Transfer: Scheme for The Transfer of General Takaful Business under Part VII of the Islamic Financial Services Act 2013 (Act 759) Between Syarikat Takaful Malaysia Berhad and Syarikat Takaful Malaysia Am Berhad (25 Januari 2018).
- Sheila Nu Nu Htay & Syed Ahmed Salman, "Viability of Islamic Insurance (Takaful) in India: Swot Analysis Approach," *Canadian Center of Science and Education: Review of European Studies*, vol. 5, no. 4 (2013).
- Sheila Nu Nu Htay and Hanna Rabittah Zaharin, "Critical Analysis On The Choice Of Takaful (Islamic Insurance) Operating Models In Malaysia," *World Journal of Social Sciences* Vol. 2. No. 2. March 2012.
- Sheila Nu Nu Htay et al., "Takaful (Islamic Insurance): Historical, Shariah And Operational Perspectives," *Full Paper Proceeding Tmber-2014*, Vol. 1.
- Syed Ahmed Salman et al., "Awareness and Knowledge of Insurance and Takaful in India: A Survey on Indian Insurance Policy Holders," *Man In India*, vol. 97, no. 11 (2017), 127-140.
- Syed Ahmed Salman, "Contemporary Marketing Issues in Takaful," *International Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, no. 4 (2014), 13-18.
- Syed Ahmed Salman, "Critical Review On The Prevailing Takaful Models," *Ijaber*, vol. 12, no. 4 (2014).
- Uma Sekaran, *Research Methods For Business A Skill-Building Approach Fourth Edition*. John Wiley & Sons, Inc., 2003.
- Waheed Akhter & Tajammal Hussain, "Takāful Standards and Customer Perceptions Affecting Takāful Practices in Pakistan: A Survey," *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, vol. 5, no. 3 (2012), 229-240.
- Younes Soualhi, "Shari'ah Inspection Surplus Distribution: Shari'ah Views and Their Current Implementation," Makalah, ISRA Islamic Finance Seminar, International Islamic University Malaysia, 2008.

Younes Soualhi, "Surplus Distribution in Current *Takāful* Operations: A Critical Shari'ah Perspective," *Arab Law Quarterly*, vol. 30 (2016), 1-21.

Younes Soualhi, "Surplus Sharing In Takaful Models: A Juristic Appraisal Of Current Practices," The International Conference on Islamic Economics of the OIC Countries. Kuala Lumpur : International Islamic University Malaysia, 2009.

## **BAHASA MELAYU**

"Profil Syarikat", laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai pada 17 Ogos 2018  
<https://www.prubsn.com.my/ms/our-company/our-brand/company-profile/>

"PruBSN Anugerah", laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 Ogos 2018  
[https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM\\_FA-060918.pdf](https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/PruBSN-Anugerah-Brochure-BM_FA-060918.pdf)

"PruBSN Warisan", laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 Ogos 2018  
<https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-warisan/>

"Sejarah Kami", laman sesawang Prudential BSN Takaful, dicapai 17 Ogos 2018  
<https://www.prubsn.com.my/ms/our-company/our-brand/milestones/>

Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Kelima* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016).

Aisyah Mustafa & Asmak Ab Rahman, "Pengunderaitan dalam Produk Takaful Keluarga dari Perspektif Syariah," *Jurnal Syariah*, vol. 23, no. 2 (2015), 235-254.

Amalia Shakira Ahmad Kamal, "Pelaksanaan Pengagihan Lebihan (Surplus): Kajian di Syarikat Etika Takaful Berhad." Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2014.

Arif Fathillah Mohd Safar, "Analisis Terhadap Elemen Maqasid Al-Syariah dalam Produk Takaful Ikhlas di Malaysia." (Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2011).

Asmak Ab Rahman et al., "Kepentingan Takaful Sebagai Instrumen Simpanan dan Perlindungan," dalam *Sistem Takaful di Malaysia: Isu-Isu Kontemporari*, ed. Asmak Ab Rahman et al. (Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya, 2008).

Azman Mohd Noor, Mohamad Sabri Zakaria, "Takaful: Analisis Terhadap Konsep dan Akad," *Jurnal Muamalat*, vol. 3 (2010).

Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, Edisi Kedua*. BNM: Kuala Lumpur, 2010.

Che Ismail Che Othaman, "Pemakaian Maqasid Al-Shari'ah dalam Produk Takaful Keluarga di Etiqa Takaful Berhad," Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 85/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Janji (Wa'd) dalam Transaksi Keuangan dan Bisnis Syariah

Hendon Redzuan et al., *Risiko dan Insurans*. Petaling Jaya: Prentice Hall Pearson, 2005.

- Idris Awang, *Kaedah Penyelidikan: Suatu Sorotan* (Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2001).
- Joni Tamkin Borhan, “Sistem Perkongsian Islam: Suatu Analisis Khusus Terhadap Operasi Bank Islam, Syarikat Takaful dan Lembaga Urusan dan Tabung Haji di Malaysia,” (Disertasi Sarjana, Fakulti Syariah, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1993).
- Mohd Azrul Hisyam Ismail, “Keberkesanan Pengendalian Takaful dalam Memasarkan Produk-Produk Takaful Keluarga: Kajian di Ibu Pejabat Takaful Nasional Sdn. Bhd, Kuala Lumpur,” (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).
- Mohd Bahroddin Badri, “Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga: Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur,” (Disertasi Sarjana, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Bahagian Pengajian Syariah, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).
- Mohd Faiz Mohamed Yusof, “Analisis Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful di Malaysia,” Tesis Doktorat, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2017.
- Mohd Isa Mohd Deni dan Nurul Huda Abdullah, “Pengurusan Lebihan Dana Takaful: Satu Analisis,” Makalah, Seminar Antarabangsa Akidah, Dakwah dan Syariah, Irsyad, 2016.
- Mohd Kamil Ahmad & Joni Tamkin Borhan, “Penggunaan Hibah Bersyarat (*Berta 'liq*) dalam Masalah Pembahagian Manfaat Takaful: Analisis Hukum,” *Jurnal Syariah*, vol. 25, no. 1 (2017), 51-74.
- Mohd Sariff Mat Yasim, “Al-Wakalah dan Al-Mudarabah: Perbandingan Pelan Takaful Keluarga di Antara Syarikat Takaful Malaysia Berhad dan Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad,” Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008.
- Mohd Sheffie Abu Bakar, *Metodologi Penyelidikan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1987.
- Mohd Syukri Mohd Noor, “Prinsip Al-Wakalah dalam Al-Kutub Al-Sittah dan Aplikasinya dalam Industri Takaful di Malaysia,” (Disertasi Sarjana, Jabatan Al-Quran dan Al-Hadith, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2013).
- Mohd Zamri Yasin, “Syarikat Takaful Malaysia Berhad: Sejarah Penubuhan dan Penglibatan Orang-Orang Bukan Islam di Malaysia,” (Disertasi Sarjana, Jabatan Sejarah dan Tamadun Islam, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2008).
- Muhammad Ali Jinnah et al., “Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful,” Makalah, Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara ke-7, Singapura, 2013.

- Muhammad Hisyam Mohamad, "Perbandingan Kontrak Takaful dan Insurans." dalam *Sistem Takaful di Malaysia*, ed. Asmak Ab. Rahman et al. Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya, 2008.
- Munirah Wan Ahmad Salimi, "Takaful Kesihatan: Kajian Perbandingan di Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad dan Syarikat Takaful Ikhlas SDN BHD," Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2011.
- Noor Hashim Taib, "Industri Insurans Takaful di Malaysia: Kajian Tentang Kesedaran dan Kefahaman Masyarakat Lembah Kelang," Tesis Doktorat, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2009.
- Nor Hanani Ahmad et al., "*Maqāṣid al-Sharī'ah* dalam Penawaran Produk Takaful Wanita: Kajian di Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia," *Jurnal Syariah*, vol. 25, no. 1 (2017), 23-50.
- Noraini Idris, *Penyelidikan dalam Pendidikan*. Kuala Lumpur: McGraw-Hill Sdn.Bhd, 2010.
- Norhanim Ismail, "Analisis Model-Model Takaful di Malaysia: Satu Kajian di MAA Takaful Berhad," Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010.
- Novi Puspitasari, "Model Proporsi Tabarru' dan Ujrah Pada Bisnis Asuransi Umum Syariah di Indonesia," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, vol. 9, no. 1 (2012).
- Rohisyam Abidin, "Kajian Model Takaful di Syarikat Etiqa Takaful Berhad," Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010.
- Siti Zaimah Mohamad, "Kecekapan Industri Takaful di Malaysia: Pendekatan DEA," Hasil Kerja, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2013.
- Solahuddin Abdul Rahman, "Prinsip Takaful dalam Al-Kutub Al-Sittah: Takhrij dan Analisis Hukum," (Disertasi Sarjana, Jabatan al-Quran dan al-Hadith, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2009).
- Syed Ahmad Al-Mahdi Syed Mohamad Jamalullin Al-Benyahya, "Produk Takaful Kesihatan: Kajian di Syarikat Prudential BSN Takaful Berhad," Latihan Ilmiah Sarjana Muda, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2010.
- Syukriyah Zakaria, "Pemahaman dan Sambutan Masyarakat Terhadap Skim Takaful: Kajian di Bagan Serai, Perak," (Disertasi Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2004).
- Wan Marhaini Wan Ahmad et al., "Riba dan Gharar dalam Insurans: Satu Analisis Fiqh," *Jurnal Fiqh*, vol. 2 (2005).