

TAKAFUL KELUARGA SEBAGAI INSTRUMEN PENGURUSAN RISIKO MENGHADAPI PANDEMIK COVID-19

Masri Azrul bin Nayan¹, Norhayati binti Abdullah², Yusuf Haji-Othman³,
Mohammadtahir Cheumar

^{1,2,3}Universiti Islam Antarabangsa Sultan Abdul Halim Mu'adzam Shah (UniSHAMS), Malaysia

Abstrak

Kajian ini bertujuan untuk mengkaji tentang takaful keluarga sebagai satu instrumen yang boleh membantu individu dan keluarga untuk melindungi pendapatan mereka daripada kesan pandemik COVID-19. Pandemik COVID-19 yang melanda dunia sehingga ke hari ini telah mendatangkan banyak impak negatif kepada kehidupan semua, khususnya kepada ekonomi. Ramai telah kehilangan pekerjaan dan pendapatan kerana penutupan perniagaan atau diberhentikan kerana kemelesetan ekonomi. Oleh yang demikian, kajian ini bertujuan untuk menganalisis takaful keluarga dan menjelaskan tentang manfaat yang boleh diberikan oleh takaful keluarga dalam menangani risiko kehilangan pendapatan akibat daripada musibah COVID-19. Industri takaful keluarga amat berpotensi untuk berkembang kerana masih ramai yang bekerja tidak mendapat perlindungan takaful di Malaysia. Kajian ini juga menganalisis faktor-faktor permintaan takaful keluarga untuk melihat keupayaan pembangunan industri takaful di Malaysia dengan peningkatan terhadap takaful keluarga di masa hadapan.

Katakunci: Takaful, Takaful Keluarga, Perancangan Kewangan Islam, Pengurusan Risiko

Abstract

This study aims to examine family takaful as an instrument that can help individuals and families protect their income from the effects of the COVID-19 pandemic. The COVID-19 pandemic that has hit the world has had many negative impacts on all lives, especially the economy. Many have lost their jobs and income due to business closures or layoffs due to the economic downturn. Therefore, this study aims to analyze family takaful and explain the benefits that can be provided by family takaful in dealing with the risk of losing income as a result of the COVID-19 disaster. The family takaful industry has excellent potential to grow because many working people still do not get takaful protection in Malaysia. This study also analyses family takaful demand factors to foresee the development potential of the takaful industry in Malaysia with the increase in family takaful in the future.

Keyword: Takaful, Takaful Keluarga, Perancangan Kewangan Islam, Pengurusan Risiko

Pengenalan

Takaful adalah satu instrumen perlindungan daripada risiko yang berasaskan kepada prinsip Syariah. Ia merupakan sistem perlindungan yang merupakan alternatif kepada sistem insurans konvensional. Takaful boleh melindungi individu daripada risiko berbentuk kerugian harta benda, risiko kehilangan pendapatan kerana kematian ketua keluarga, ketidakcukupan simpanan serta risiko tidak mempunyai perbelanjaan untuk pembiayaan perubatan. Apabila dunia dilanda pandemik COVID-19 pada hari ini, ramai individu dan keluarga terpaksa berhadapan dengan risiko-risiko ini sehingga menjejaskan kesejahteraan kehidupan mereka. Oleh yang demikian, takaful atau khususnya takaful keluarga mampu membantu mereka yang terjejas untuk melindungi diri dan keluarga daripada musibah yang berlaku.

Pandemik virus COVID-19 yang melanda dunia sejak Disember 2019 telah mendatangkan pelbagai kesan negatif kepada semua. Pada hari ini pandemik ini masih berterusan dan tidak dapat dipastikan bilakah ia akan berakhir walaupun pelbagai usaha mencari vaksin virus ini telah dilakukan. Pertubuhan Kesihatan Sedunia (WHO) melaporkan sebanyak 49,106,931 juta orang di seluruh dunia telah disahkan positif dijangkiti COVID-19 pada 8 November 2020 dengan jumlah kematian sebanyak 1,239,157 kes yang melibatkan sebanyak 219 negara. Di Malaysia, kes COVID-19 ini mula dikesan pada 25 Januari 2020 iaitu sebanyak 7 kes. Virus ini terus merebak ke seluruh negeri di Malaysia sehingga ke hari ini. Menurut Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM), jumlah keseluruhan kes COVID-19 terkumpul di Malaysia pada 7 November 2020 adalah sebanyak 39,357 kes dengan jumlah kes kematian adalah sebanyak 282 kes.

Antara impak pandemik COVID-19 yang besar adalah kejatuhan atau merosotan ekonomi. Laporan *World Economic Outlook* oleh Tabung Kewangan Antarabangsa (IMF) menyatakan bahawa pertumbuhan ekonomi global diramalkan pada kadar -4.9% untuk tahun 2020. Bank Dunia pula meramalkan GDP dunia akan merosot sebanyak 5.2% pada tahun 2020. Ekonomi Malaysia pula mengucup 17.1 % pada suku kedua tahun 2020, kadar terendah sejak suku keempat tahun 1998 iaitu -11.2%. Sektor perkhidmatan susut -16.2%, pembuatan susut -18.3%, perlombongan dan kuari -20% dan pembinaan -44.50%. Ketua Perangkawan Malaysia, Datuk Seri Dr Mohd Uzir mengaitkan kemerosotan ini adalah disebabkan oleh pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) hingga PKP Bersyarat (KPKB) yang berlangsung dalam tiga fasa bagi membendung COVID-19 (Aziz, 2020).

Datuk A. Kadir Jasin menyebut bahawa pandemik COVID-19 memberi kesan kepada prestasi ekonomi Malaysia (Sinar Harian, 6 September 2020). Ia boleh dilihat melalui kejatuhan prestasi syarikat-syarikat pelaburan berkaitan kerajaan (GLIC) dan syarikat-syarikat berkaitan Kerajaan (GLC) seperti Permodalan Nasional Berhad (PNB). Beliau juga mendedahkan agensi pelaburan yang lain seperti Khazanah Nasional Berhad, Kumpulan Simpanan Pekerja (KWSP) dan Tabung Haji turut terjejas. Ini adalah amat serius kerana syarikat-syarikat ini amat penting kepada ekonomi negara dan kebajikan pelabur-pelajar kecil yang terdiri daripada orang awam.

Kejatuhan ekonomi sudah pasti memberi kesan kepada pendapatan individu dan isi rumah. Tabung Kewangan Antarabangsa (IMF) meramalkan pada tahun 2021, GDP dunia akan berada pada tahap 6.5 % mata lebih rendah berbanding GDP pada bulan Januari 2020. Golongan berpendapatan rendah akan paling terancam, sehingga membantutkan usaha untuk mengurangkan kadar kemiskinan di dunia. Dalam satu kajian oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM), DOSM melaporkan sebanyak 46.6% daripada 168,182 responden mengakui kehilangan pekerjaan akibat daripada pandemik COVID-19. Sebanyak 71.4% responden hanya mempunyai simpanan yang mencukupi bagi tempoh kurang daripada satu bulan. Menurut DOSM lagi, sektor pertanian dan perkhidmatan merekodkan peratusan kehilangan pekerjaan yang paling tinggi berbanding sektor lain.

Bernama melaporkan menurut *Social Security Organisation (SOCSSO) Employment Insurance System (EIS)*, kehilangan pekerjaan di Malaysia telah meningkat kepada 42% pada suku pertama tahun 2020. Pandemik telah memberi kesan kepada banyak perniagaan iaitu kejatuhan dalam permintaan barangan sebanyak 37% manakala perniagaan yang tidak beroperasi seperti biasa adalah sebanyak 42%. Laporan tersebut turut menyebut bahawa pekerja lelaki mempunyai kebarangkalian diberhentikan setinggi 60% berbanding pekerja wanita iaitu 40%.

Statistik kemelesetan ekonomi dan kehilangan pekerjaan ini adalah amat merisaukan. Ramai pekerja telah kehilangan pendapatan terutamanya pekerja lelaki yang merupakan pencari nafkah (*breadwinner*) kepada keluarga. Pandemik COVID-19 yang melanda sewajarnya menjadi pengajaran kepada semua tentang pentingnya mempunyai takaful atau insurans untuk melindungi pendapatan mereka. Dengan adanya perlindungan ke atas pendapatan, kehidupan dapat diteruskan dengan lebih baik atau sekurang-kurangnya mengurangkan kesan kesengsaraan daripada impak wabak COVID-19.

Islam adalah agama yang turut mengkehendaki penganutnya untuk bersedia bagi menghadapi ujian dan sebarang kemungkinan kesusahan di masa hadapan. Ini amat bertepatan dengan salah satu komponen Maqasid Syariah iaitu perlindungan ke atas kekayaan atau harta. Selain itu, kepentingan muslim untuk memelihara atau menjaga kekayaan dan harga juga boleh dilihat dalam salah satu prinsip Qawaid Fiqhiyyah iaitu Al-Dhararu Yuzal (semua kemudahan mesti dihapuskan).

Dari Ibnu Abbas, Rasulullah SAW bersabda yang bermaksud: “Rebutlah lima perkara sebelum datangnya lima perkara. Masa sihat sebelum sakit. Masa kaya sebelum datangnya masa sempit (miskin). Masa lapang sebelum tiba masa sibuk. Masa mudamu sebelum datang masa tua dan Masa hidup sebelum tiba masa mati.”

(Riwayat al-Hakim dan al-Baihaqi).

Ulasan Karya

Takaful Keluarga Sebagai Solusi Perlindungan Pendapatan

Takaful dari segi bahasa secara bermaksud saling memelihara atau saling menjamin. Ia berasal daripada bahasa Arab iaitu “*kafala*”. Dalam konteks kewangan, takaful boleh didefinisikan sebagai

satu pakatan antara sekurang-kurangnya dua pihak untuk menjamin antara satu sama lain daripada sebarang kerugian setelah ada pihak yang ditimpa musibah. Peserta pakatan ini akan melantik pengendali takaful berdasarkan konsep *wakalah* di mana pengendali takaful akan menguruskan tabung takaful secara profesional. Berbanding dengan insurans konvensional, takaful adalah skim insurans yang patuh Syariah. Unsur-unsur negatif dalam amalan dan sistem kewangan dan insurans iaitu *riba*, *gharar* (ketidakpastian) dan *maisir* (perjudian) dapat dielak oleh peserta takaful.

Berbanding dengan insurans, takaful boleh dikatakan masih baharu. Sejarah takaful di Malaysia bermula pada bulan November 1984 dengan tertubuhnya Syarikat Takaful Malaysia Berhad (STMB) dan juga akta Takaful telah digazetkan pada tahun yang sama. Selepas 35 tahun kewujudan industri takaful, Malaysia telah menjadi peneraju utama industri ini di Asia Tenggara. Pada tahun 2016, jumlah aset takaful adalah sebanyak RM26.8 billion manakala jumlah aset ini terus meningkat kepada RM29.3 billion pada tahun 2017. Selepas itu, industri takaful bertumbuh secara perlahan. Sehingga hari ini terdapat 15 buah syarikat Takaful yang berlesen di Malaysia dan 4 buah syarikat Retakaful. Daripada 15 buah syarikat takaful tersebut 11 syarikat merupakan syarikat tempatan manakala 4 lagi merupakan syarikat asing (Bank Negara Malaysia, 2019).

Secara umumnya produk takaful boleh dipecahkan kepada dua kategori iaitu Takaful Umum (General Takaful) dan Takaful Keluarga (Family Takaful). Takaful keluarga menawarkan perlindungan dan simpanan jangka panjang. Ia adalah produk takaful yang distrukturkan berdasarkan profil risiko sesuatu komuniti dan mensasarkan pelbagai segmen pasaran. Ciri-ciri produk atau polisi takaful keluarga secara umumnya adalah sama dengan insurans konvensional iaitu perlindungan pendapatan, simpanan dan pelaburan, pendidikan, persaraan atau pencen, kredit, kesihatan dan perubatan. Takaful Waqaf pula hanya ditawarkan oleh pengendali takaful sahaja (Remli, Muda dan Rosman, 2018).

Fokus takaful keluarga berkenaan perlindungan pendapatan adalah untuk memberi manfaat atau faedah bagi mengurangkan kesusahan (beban kewangan) kepada ahli peserta takaful apabila berlakunya kematian atau kecacatan kekal akibat daripada kemalangan atau penyakit. Produk Takaful keluarga boleh dikategorikan kepada dua iaitu Individual Takaful (*Individual Family Takaful*) dan Takaful Keluarga Berkelompok (*Group Family Takaful*).

Peserta Takaful keluarga akan membayar sumbangan untuk dua tujuan. Yang pertama adalah untuk sumbangan yang dikatakan sebagai *tabarru'* kepada dana takaful sebagai dana perlindungan antara semua peserta takaful. Yang kedua adalah sumbangan dalam bentuk simpanan dan pelaburan untuk manfaat peserta takaful sendiri. Oleh yang demikian, sumbangan peserta dipecahkan kepada dua akaun yang berbeza iaitu:

1. Akaun pelaburan peserta (*Participant's investment accounts*) (PA)
2. Akaun Khas peserta (*Participant's special account*) (PSA) yang berdasarkan konsep *tabarru'*.

Amaun di dalam setiap akaun adalah berdasarkan persetujuan peserta yang akan dimasukkan dalam kontrak. Dana yang diwujudkan akan dilaburkan dalam aset kewangan seperti instrumen Islamik kerajaan, sekuriti hutang dan ekuiti Islamik, aset tetap dan juga akaun pulangan tetap patuh Syariah (Gustina dan Abdullah, 2012).

Selain daripada perlindungan berdasarkan polisi yang disertai oleh peserta takaful, syarikat-syarikat pengendali takaful khususnya di bawah Malaysia Takaful Association (MTA) telah menawarkan perlindungan khas kepada pelanggan masing-masing. Usaha ini adalah sangat baik untuk membantu mereka yang dijangkiti virus COVID-19 termasuklah mereka yang meninggal kerana virus ini. Sebagai contoh, FWD Takaful Berhad menyediakan RM1 juta untuk peserta sedia ada dan baru dari 18 Mac hingga 30 Jun 2020 untuk manfaat kematian sekaligus sebanyak RM20,000 (tambahan) daripada sijil kematian yang dilindungi jika kematian kerana COVID-19. Syarikat ini juga memberi manfaat tunai sebanyak RM200 sehari sehingga 60 hari jika orang yang dilindungi dimasukkan ke dalam hospital kerana COVID-19.

Permintaan terhadap Takaful keluarga

Takaful Keluarga merupakan salah satu sektor perkhidmatan yang dijangka mempunyai potensi yang sangat tinggi di masa hadapan. Ia mempunyai peranan yang penting dalam menyokong ekonomi dan pembangunan sosial. Pasaran takaful masih memerlukan perhatian untuk meningkatkan kekuatannya dalam industri dan juga untuk meningkatkan syer pasaran berbanding insurans konvensional (Husin, 2019). Di Malaysia, penembusan pasaran Takaful keluarga masih lagi rendah berbanding dengan negara-negara membangun yang lain (Yazid et al, 2012). Pembantu Gabenor Bank Negara Malaysia, Encik Adnan Zaylani Mohamed Zahid dalam ucapan beliau sempena Takaful *Rendezvous* 2019, menekankan betapa takaful merupakan satu solusi kepada rakyat Malaysia. Menurut beliau pada tahun 2018, sebanyak 45.8% rakyat Malaysia belum lagi mempunyai perlindungan insurans atau takaful. Sebanyak 46% isi rumah dikatakan tidak mempunyai pengetahuan tentang produk takaful yang tersedia dalam industri.

Menurut Razak *et al.* (2013), walaupun pelbagai insentif disediakan oleh kerajaan Malaysia untuk menggalakan mereka untuk membeli perlindungan takaful dan juga untuk menyokong industri takaful, tetapi masih ramai rakyat Malaysia tidak dilindungi oleh takaful. Sherif dan Shaairi (2013) dalam kajian mereka tentang penentu permintaan takaful keluarga di Malaysia mendapati pendapatan mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan terhadap takaful keluarga. Pada masa yang sama, keperluan terhadap perlindungan pendapatan di masa hadapan juga meningkat sama ada disebabkan oleh kematian atau kecacatan penyumbangan pendapatan keluarga.

Remli (2018) mengkaji tentang faktor-faktor dalaman yang mempengaruhi permintaan terhadap takaful keluarga di Malaysia. Mereka mendapati bahawa faktor saiz syarikat pengendali takaful dan prestasi ejen takaful mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan takaful keluarga. Ariffin, Yazid dan Sulong (2013) juga mendapati faktor prestasi pengendali takful adalah penting

untuk mempengaruhi permintaan terhadap takaful keluarga. Selain itu, kajian mereka turut membuat kesimpulan bahawa faktor sistem agensi (*al-wakalah*), produk dan perkhidmatan, pemasaran dan pengiklanan adalah pemboleh ubah utama yang mempengaruhi permintaan takaful keluarga.

Husin dan Rahman (2012) mendapati pelanggan takaful keluarga memilih takaful kerana faktor sikap, norma subjektif dan kawalan kelakuan ditanggap. Mereka juga mendapati faktor demografik, pengetahuan pelanggan, faktor situasi dan tahap keagamaan pelanggan merupakan pemboleh ubah moderasi yang signifikan.

Aziz et al. (2019) telah menjalankan penyelidikan tentang faktor yang mempengaruhi niat individu untuk membeli produk takaful keluarga. Mereka telah mendedahkan bahawa faktor pengetahuan dan kebergunaan ditanggap (*perceived usefulness*) mempunyai hubungan positif dengan sikap terhadap skim takaful keluarga. Faktor sikap pula didapati mempunyai hubungan positif dengan niat individu terhadap takaful keluarga. Mereka juga mendapati kepercayaan ditanggap (*perceived trust*) memoderasi hubungan antara faktor keagamaan dengan sikap terhadap takaful keluarga.

Gustina dan Abdullah (2012) mendapati bahawa pemboleh ubah signifikan yang mempengaruhi permintaan ke atas produk takaful keluarga adalah pendapatan per kapita, pendidikan, simpanan dan agama di Malaysia. Redzuan et al. (2009) pula mendapati pendapatan per kapita adalah faktor signifikan dalam meramal permintaan terhadap takaful keluarga. Faktor lain yang turut mempengaruhi adalah kadar faedah jangka masa panjang dan indeks komposit saham.

Kesimpulan

Kajian ini bertujuan untuk melihat impak negatif pandemik COVID-19 kepada Malaysia dari aspek ekonomi, pengangguran dan kehilangan pekerjaan. Musibah yang tidak diingini ini telah mendatangkan kesan kepada ramai orang terutamanya mereka yang berpendapatan rendah dan sederhana. Kajian ini juga memfokuskan bagaimana takaful keluarga dapat menjadi satu instrumen yang boleh membantu meringankan beban kepada mereka yang kehilangan pendapatan kerana pandemik COVID-19. Pengalaman rakyat Malaysia menempuh ujian pandemik COVID-19 sudah pasti menjadi pengajaran yang penting berkenaan perlindungan pendapatan diri dan keluarga. Takaful keluarga dilihat menjadi satu pilihan terbaik untuk umat Islam di Malaysia untuk memastikan kehidupan dapat diteruskan dengan selesa. Kajian ini boleh dijadikan sebagai asas untuk melakukan penyelidikan yang empirik untuk melihat sejauh mana permintaan terhadap takaful keluarga dapat ditingkatkan agar dapat membantu masyarakat Islam dalam menangani kehilangan pendapatan akibat sebarang musibah khususnya pandemik COVID-19.

Rujukan

- Ariffin, J., Yazid, A. S., dan Sulong, Z. (2013). A Conceptual Model of Literature Review for Family Takaful (Islamic Life Insurance) Demand in Malaysia. *International Business Research*. Vol. 6, No. 3, pp.210 - 216
- Aziz, M.A. (2020, August 14). Ekonomi Malaysia Mengucup 17.1 Peratus Suku Kedua. *Berita*

- Harian*. Retrieve from <https://www.bharian.com.my/bisness>
- Aziz, S., Md Hussin, M., Hussin, N., and Afaq, Z. (2019). Factors that Influence individuals' Intention to Purchase Family Takaful Mediating Role of Perceived Trusts. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. Vol. 31, No. 1, pp. 81-104, <https://doi.org/10.1108/APJML-12-2017-0311>
- Bank Negara Malaysia. Retrieve (September 28, 2020) from <https://www.bnm.gov.my/index>.
- Bank Negara Malaysia. Insurance and Takaful Sector. Retrieve (September 30, 2020) <https://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/en/2017/cp03.pdf>
- Bernama (2020, June 3). Socso: Job Losses increased by 42 percent in Q1. *New Straits Times*. Retrieve from <https://www.nst.com.my/news/nation>
- Gustina and Abdullah N. I. (2012). Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*. Vol. 8, No.4, pp. 67-86
- Husin, M., M. (2019). The Dynamics of Malaysian Takaful Market: Challenges and Future Prospects. *Journal of Islamic Finance (Special Issues)*, pp. 131-137
- Kadir, J. A. (2020, September 6). Kesan COVID-19 Kepada Ekonomi. *Sinar Harian*. Retrieve from <https://www.sinarharian.com.my/article/>
- Kementerian Kesihatan Malaysia. Retrieve (8 November 2020) from <https://www.covid-19.moh.gov.my/terkini>
- Md Razak, M. I., Idris, R., Yusof M. M., Jaapar, W. E. and Ali M.N. (2013). Acceptance Determinants Towards Takaful Products in Malaysia. *International Journal of Humanities and Social Science*, Vol.3, No 17, pp 243-252
- Redzuan, H., Rahman, Z.A., dan Aidid, S. H. S.S. (2012). Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, Vol.5, No. 5, pp.193-211
- Remli, N., Muda, M. and Rosman, R. (2018). Firms' Characteristics: A Preliminary Study of Family Takaful Demand in Malaysia. *International Journal of Accounting, Finance and Business*, Vol.3, Issues 4, pp. 01-14.
- Sherif, M. and Shaairi, N.A. (2013). Determinants of demand on family Takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol.4, No. 1, pp 26-50
- The International Monetary Fund (IMF). *World Economic Outlook Report*. Retrieve September 27 2020, from <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/>
- The World Bank. *The Global Economy Outlook During Pandemic COVID-19: A Change World*. Retrieve September 27, 2020, from <https://www.worldbank.org/en/news/>
- Wan Deraman, W.J., Mohamed Din, A. T., Wan Mahmud, W.M.N., and Abd Rahman, N. I. (2015) *Takaful: Wasilah Kesejahteraan*. IBFIM, Kuala Lumpur
- World Health Organization (WHO). Retrieve (8 November 2020) from <https://www.who.int>
- Yazid, A.S., Arifin, J., Hussin, M.R. and Wan Daud, W. N. (2012). Determinants of Family Takaful (Islamic Life Insurance) Demand: A Conceptual Framework for a Malaysian Study. *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, No.6, pp 115-127
- Yusof, M. F., Wan Ismail, W. Z. and Mohd Naaim, A. K. (2011) *Fundamental of Takaful*. IBFIM. Kuala Lumpur