

29/10/1998

Kaedah jayakan insurans takaful

Datuk Fadzil Yusof

TIDAK lama selepas Syarikat Takaful Malaysia Bhd dilancarkan secara rasmi pada 2 Ogos 1985 oleh Perdana Menteri Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad, seorang kenalan melahirkan rasa kurang yakin bertanya apakah perniagaan insurans boleh maju dalam Islam.

Sambunganya, yang mencerminkan pandangan umum sesetengah golongan masyarakat satu ketika dulu, berniaga kalau lurus sangat masakan boleh untung. Apatah lagi bila diketahui operasi takaful menyediakan hak berkongsi untung bagaimana pula perusahaan baru ini akan maju memandangkan industri insurans konvensional secara amnya menghadapi kesukaran mencapai daya untung. Sektor insurans am misalnya suatu masa dulu langsung tidak untung kerana tuntutan melewati kutipan premium.

Ternyata kini pandangan kurang yakin ini tidak benar. Pada masa ini prestasi takaful secara keseluruhannya adalah memuaskan. Produknya sudah diterima dengan meluas oleh masyarakat. Pertumbuhan takaful jauh lebih pesat berbanding insurans konvensional. Seperti tahun-tahun terdahulu, kadar kutipan sebenar sumbangan takaful bertambah 37 peratus dari sebelumnya berbanding hanya 19 peratus insurans konvensional.

Misalnya di Brunei Darussalam dalam tempoh kurang 10 tahun Takaful IBB Sdn Bhd berkembang sehingga menjadi kedua terbesar di antara syarikat insurans di negara itu. Di Indonesia pula, pengendali takaful di sana sudah mencatat keuntungan selepas dua tahun operasi. Bagi `perniagaan baru' sektor takaful keluarga, prestasi pengendali Indonesia itu adalah antara lima syarikat teratas dari kira-kira 100 syarikat insurans, sebelum krisis ekonomi melanda Republik berkenaan lebih setahun lalu.

Barangkali itu menimbulkan minat pihak tertentu ingin melancarkan perniagaan takaful sebagai `pemain' baru disamping Syarikat Takaful Malaysia Bhd dan MNI Takaful Sdn Bhd, dua pengendali yang sedia ada. Minat sebegini pernah disuarakan oleh beberapa syarikat insurans konvensional yang mungkin melihat dari matlamat meluaskan perniagaan masing-masing. Tambahan pula dalam sektor perbankan, bank konvensional dibenarkan menyediakan produk SPTF, jadi boleh jadi amalan yang dapat diperluaskan dalam sektor insurans. Apapun pada masa ini Bank Negara Malaysia (BNM) hanya membenarkan penanggung insurans konvensional sedia ada memenuhi kriteria yang akan ditetapkan mengubah operasinya menjadi pengendali takaful dan berhenti menjalankan perniagaan insurans konvensional.

Sesungguhnya dasar ini dirasakan bersesuaian dengan hakikat takaful itu adalah suatu sistem tersendiri dan bukan produk yang boleh diubahsuai konvensional kepada yang berlandaskan syariah kepada yang mengikut syariah. Sebagai suatu sistem tersendiri ia mewajarkan undang-undang khas digubal untuk mengawal selia takaful. Namun sekalipun secara amnya takaful terbukti boleh maju dan mempunyai masa depan yang baik untuk berkembang, tetapi kurang tepat di pukul borong bahawa sesiapa saja jika diberi peluang mengendalinya akan berjaya. Ada beberapa faktor asas tertentu yang haru dipertimbangkan.

Seperti mana-mana institusi perniagaan, pengendali takaful memerlukan kekuatan modal. Dalam konteks ini apa juga jumlah modal yang biasa menjadi ukuran keperluan sesebuah syarikat insurans konvensional, juga perlu bagi takaful. Oleh itu, misalnya keperluan modal minima RM35 juta yang ditetapkan untuk syarikat insurans konvensional pada tahun depan sebagaimana yang diumumkan beberapa hari lalu oleh Tan Sri Ali Abul Hassan Sulaiman, Gabenor Bank Negara wajar dipatuhi sama oleh pengendali takaful.

Malah, kekuatan wang modal bagi takaful dirasakan lebih utama berbanding insurans konvensional kerana berbeza dengan amalan insurans, takaful tidak dibenarkan mengambil wang caruman peserta yang merupakan modal berkongsi untung secara sewenang-wenang untuk belanja pengurusan pengendali.

Takaful tidak boleh lari dari hakikat menyediakan tanggungan, kumpulan wang takaful sebagai dana bersama peserta akan menanggung apa-apa gantirugi peserta yang ditimpa musibah. Banyak mana had yang boleh ditanggung terutamanya dalam tahun awal operasi hari disandarkan kepada kekuatan wang modal pengendali. Setelah kumpulan wang takaful membesar barulah kekuatan kumpulan wang ini boleh dijadikan sandaran. Yang demikian pertumbuhan kumpulan wang terbabit sebahagian besar bergantung kepada kekuatan wang modal.

Program korporat untuk membawa takaful ke dalam arus perdana sektor insurans sudah wajarnya memerlukan belanja kerana melaksanakan strategi pemasaran dan promosi tidak dibuat percuma. Dalam konteks ini takaful juga harus menggunakan segala kemudahan dalam melakar program ini dengan tersusun. Kempen pemasaran dan promosi wajar dilihat dalam kesedaran berniaga dalam dakwah. Sebenarnya kesedaran ini perlu ada dalam setiap institusi kewangan Islam.

Sehubungan ini peralatan seperti komputer dan sistem teknologi maklumat yang membantu pengurusan yang efisien tidak boleh tidak mesti ada pada takaful. Bahkan operasi takaful yang mengamalkan asas perakaunan tunai dengan urusan pengagihan untung yang diproses setiap bulan sukar dilaksanakan dengan cekap, tepat dan segera tanpa peralatan komputer. Bagaimana misalnya, pengiraan untung yang kemudian harus diagihkan kepada tidak kurang 10,000 peserta sebulan dikendalikan tanpa komputer. Bilangan ini meningkat dari setahun ke setahun seiring dengan bertambahnya peserta takaful.

Yang demikian tenaga pekerja perlu mahir dalam bidang-bidang berkaitan. Selain komputer dan perakaunan, penguasaan ilmu dan kemahiran dalam bidang teknikal insurans dan pemasaran juga diperlukan. Dalam menilai sesuatu risiko yang akan diterima takaful, asas penelitian yang digunapakai dalam pengurusan insurans moden juga patut dicontohi takaful. Bahkan kebolehan teknikal ini dikira lebih mustahak di bawah takaful memandangkan pendekatan yang mengeneipkan asas-asas insurans bermakna boleh mendedahkan kumpulan wang takaful menanggung tuntutan yang tidak sepatutnya. Ini boleh dianggap pengurusan kurang beramanah kerana pengendali sebenarnya diberi amanah mengurus dengna terbaik wang sumbangan atau caruman peserta yang terkumpul dalam kumpulan wang takaful. Risiko yang kurang membawa tuntutan akan memberi pulangan lumayan kepada pengendali melalui kontrak pembahagian untung. Oleh itu peranan tenaga mahir dalam bidang pengunderitan dan aktuari sama pentingnya dalam takaful.

Sifat amanah termasuk kemampuan mengawal perbelanjaan. Belanja tidak salah asalkan tujuannya adalah yang berkaitan dengan langkah memajukan operasi dan meluaskan khidmat pengendali. Sebagai institusi kewangan Islam, pembaziran dalam berbelanja hendaklah sentiasa dielakkan. Malah, dalam mana-mana perniagaan sekalipun, pengurusan yang berbelanja lebih dari kemampuan akhirnya boleh melumpuhkan institusi terbabit.

Pulangan pelaburan adalah antara sumber hasil penting mana-mana institusi kewangan. Namun pulangan pelaburan bukan saja mustahak dalam meneguhkan kumpulan wang takaful bahkan mustahak memastikan adanya sumber untung yang munasabah untuk dikongsi bersama antara peserta dengan pengendali. Sungguhpun peraturan diperuntukkan oleh pihak berkuasa mengenai di mana dan had yang boleh dilabur, kebijaksanaan penbgendali juga yang akhirnya akan mengukur kejayaan pelaburan. Selain keselamatan pelaburan, memaksimumkan pulangan adalah antara asas penting pelaburan.

Selain kebolehan dna kemahiran mengurus, sedikit sebanyak tenaga kerja

takaful perlu memahami dan komited kepada keutamaan Syariah. Sekalipun ciri-ciri kejayaan perniagaan penting, ia tidak mengatasi kehendak Syariah. Dalam mengejar untung, halal dan haram wajar dipatuhi. Oleh itu pematuhan Syariah tidak boleh ditolak ansur sekalipun menyentuh prinsip keuntungan.

(END)