Pempelbagaian Perniagaan dan Produk Perbankan Islam yang Didorong oleh Kontrak Syariah

Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 menyediakan asas perundangan bagi rangka kerja pengawalseliaan yang komprehensif untuk industri kewangan Islam di Malaysia. Fokus penting rangka kerja ini ialah pembangunan piawaian Syariah dan operasi untuk kontrak-kontrak Syariah yang utama. Piawaian ini menggariskan prinsip asas Syariah serta menyediakan panduan bagi amalan berhemat dan tadbir urus berkesan untuk setiap kontrak. Piawaian ini bertujuan untuk menggalakkan ketelusan dan keseragaman dalam aplikasi kontrak Syariah bagi meningkatkan kepastian dan mengukuhkan pematuhan Syariah oleh institusi kewangan Islam, di samping turut berperanan sebagai satu rujukan penting yang menjadi pemangkin kepada sikap saling menghormati dalam mengeluarkan pendapat Syariah dari pelbagai negara. Akhirnya, piawaian ini dijangka dapat menggalakkan penawaran pelbagai produk kewangan Islam yang boleh memenuhi keperluan dan pilihan pelanggan.

Dalam beberapa dekad yang lalu, tumpuan bank-bank Islam adalah perkhidmatan pembiayaan kepada individu dan syarikat, yang kebanyakannya untuk pembiayaan pembelian aset dan modal kerja (perniagaan ini dirujuk sebagai `pembiayaan´ dalam rencana ini). Walau bagaimanapun, pada masa ini semakin banyak tumpuan diberikan pada kontrak Syariah lain, termasuk kontrak berasaskan ekuiti atau perkongsian risiko seperti *musyarakah* (perkongsian), dan kontrak berdasarkan pertukaran seperti *ijarah* (pajakan) (kontrak-kontrak ini dirujuk sebagai `primer´ dalam rencana ini). Kontrak Syariah primer ini dapat membezakan produk perbankan Islam daripada produk bank konvensional serta menyokong pilihan pembiayaan tambahan yang boleh ditawarkan oleh bank-bank Islam. Rencana ini meneliti implikasi kontrak-kontrak Syariah dengan pelbagai profil risiko-pulangan kepada bank-bank Islam dan pelanggan mereka, serta bagaimana kepelbagaian kontrak Syariah tersebut boleh meningkatkan peluang pertumbuhan untuk perniagaan perbankan Islam.

Profil Risiko-Pulangan Pelbagai Kontrak Syariah

Hubungan antara risiko dengan pulangan dalam kewangan Islam dinyatakan dalam prinsip undang-undang Islam `*Al ghunm bil ghurm´*, yang secara dasarnya merujuk kepada konsep `tanpa risiko, tiada pulangan´. Prinsip undang-undang ini menghendaki pihak yang memeterai kontrak mengambil risiko dan memikul tanggungjawab sebagai prasyarat untuk memperoleh keuntungan. Ia memerlukan bank-bank Islam dan pelanggan untuk memikul tanggungjawab tertentu termasuk mengambil risiko secara bersama. Keuntungan yang diperoleh bank-bank Islam dan penentuan harga perkhidmatan perbankan perlu mencerminkan tanggungjawab dan tahap risiko sepadan yang ditanggung oleh setiap pihak.

Berpandukan prinsip ini, sistem kewangan Islam menyediakan spektrum kontrak Syariah yang pelbagai dengan profil risiko dan pulangan yang berbeza melalui dua model, iaitu model primer dan model pembiayaan. Model primer beroperasi melalui kontrak Syariah tunggal dengan pihak-pihak yang berkontrak berkongsi jenis risiko yang sama (di bawah kontrak perkongsian risiko), atau bank-bank Islam mengambil risiko khusus (di bawah kontrak berasaskan pertukaran). Di bawah model primer, bank-bank Islam akan terdedah kepada risiko yang lebih luas seperti risiko perniagaan serta risiko yang berkaitan dengan pemegangan dan pengurusan aset fizikal, di samping risiko kewangan.

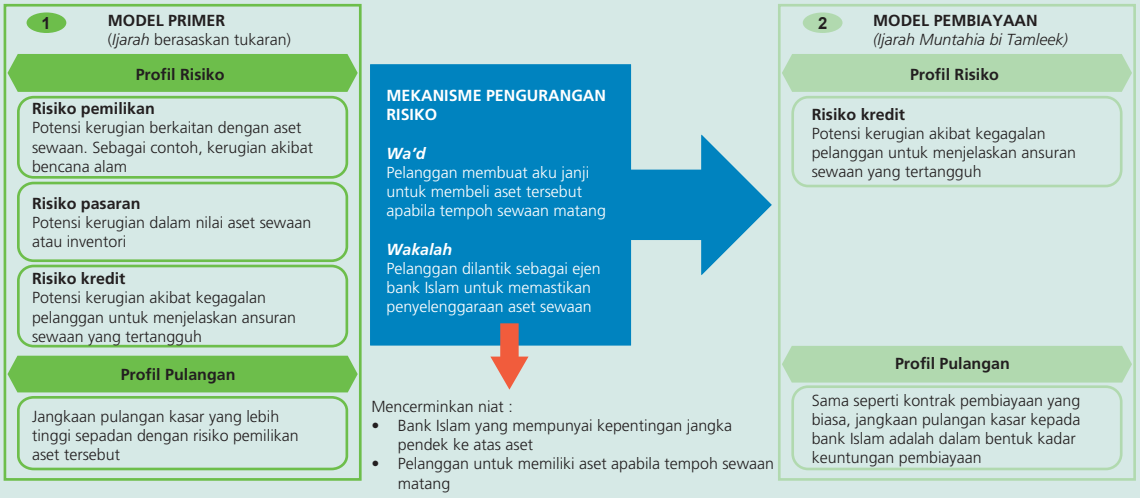
Sebaliknya, model pembiayaan diaplikasikan melalui gabungan kontrak Syariah yang tertentu dengan kontrak sampingan seperti *wa'd* (janji) dan *wakalah* (ejen). Kontrak sampingan ini membolehkan bank-bank Islam untuk mengurangkan risiko dan mencapai matlamat utama bagi sesuatu urus niaga. Sebagai contoh, sekiranya objektif sebuah bank Islam adalah untuk menyediakan pembiayaan kepada seorang pelanggan dengan membeli aset bagi pihak pelanggan, *wa'd* digunakan untuk melaksanakan pemindahan akhir aset tersebut kepada pelanggan kerana bank tidak mempunyai niat untuk memiliki aset yang dibeli. Oleh itu, selaras dengan matlamat utama menyediakan pembiayaan di bawah model ini, profil risiko dan pulangan akhirnya adalah serupa dengan profil bagi pembiayaan konvensional.

Model-model ini mempunyai profil risiko dan pulangan berbeza yang sepadan dengan tahap tanggungjawab dan tahap risiko yang ditanggung oleh bank-bank Islam dan pelanggan. Gambar Rajah 1 memberikan satu contoh bagaimana profil risiko dan pulangan berbeza bagi kontrak Syariah yang berlainan di bawah model primer dan model pembiayaan.

Gambar Rajah 1

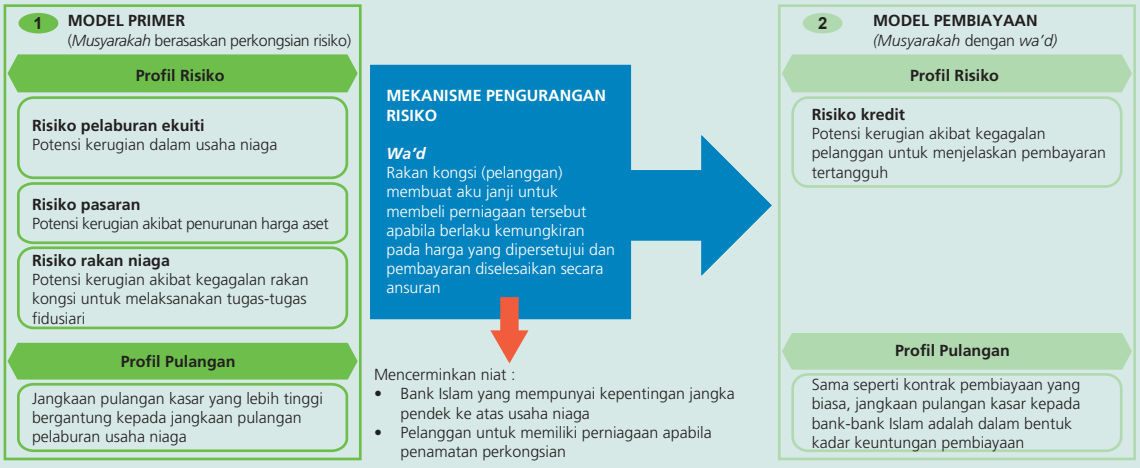
Contoh Profil Risiko-Pulangan Berbeza dalam Dua Kontrak Syariah (*Ijarah* dan *Musyarakah*) di bawah Model Primer dan Model Pembiayaan (dari Perspektif Bank)

Penggunaan Kontrak
Kontrak *Ijarah* ialah kontrak sewaan yang memindahkan pemilikan manfaat aset kepada pelanggan sebagai pertukaran kepada bayaran sewa. Pemilikan aset sewaan masih kekal dengan bank Islam selaku penyewa sepanjang tempoh sewaan.



Perubahan dalam profil risiko
- Primer : Risiko pemilikan melibatkan bank-bank Islam untuk menanggung kos penyelenggaraan yang berkaitan hak milik aset seperti cukai tanah
- Pembiayaan : Pemindahan hak milik aset kepada pelanggan apabila tempoh sewaan matang melalui *wa'd* mewujudkan komitmen dari pelanggan untuk membeli aset tersebut, dan seterusnya, membolehkan bank-bank Islam untuk mengalih risiko pemilikan kepada pelanggan melalui *wakalah*

Penggunaan Kontrak
Musyarakah terutamanya digunakan untuk menubuhkan sebuah usaha niaga antara rakan kongsi yang menyumbangkan modal, dan bahagian keuntungan perniagaan tersebut adalah mengikut nisbah perkongsian keuntungan yang telah ditetapkan. Apabila berlaku mungkir atau penamatan perkongsian, kedua-dua rakan kongsi akan menamatkan kontrak melalui pembubaran perkongsian atau penjualan perniagaan kepada pihak ketiga pada harga yang dipersetujui bersama.



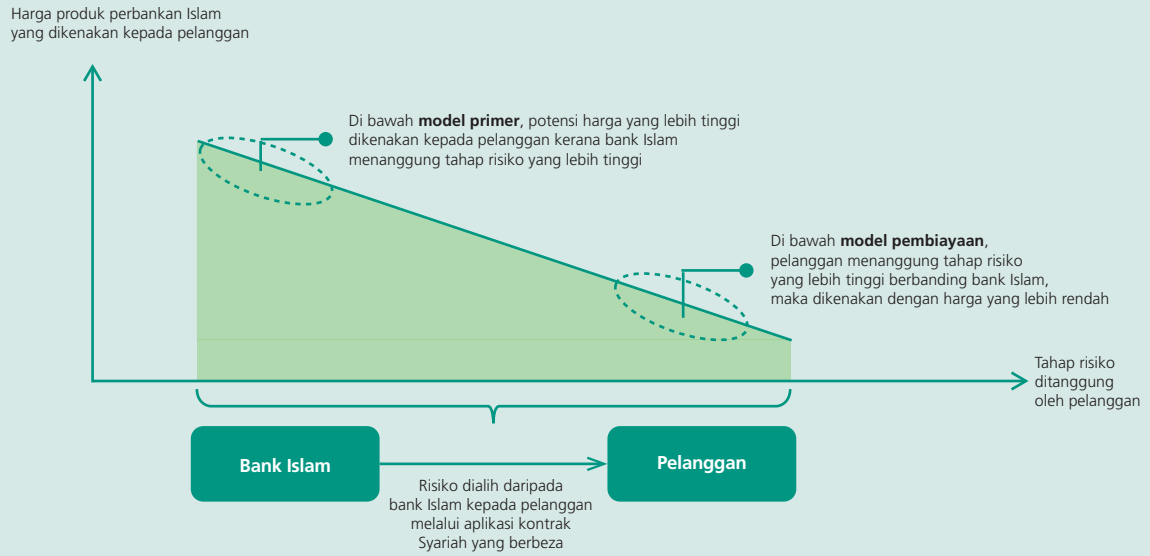
Perubahan dalam profil risiko
- Primer : Bank-bank Islam dan pelanggan akan berkongsi risiko usaha niaga, serta, melibatkan perkongsian risiko berkaitan dengan pelaburan ekuiti
- Pembiayaan : Pengakuan janji oleh pelanggan untuk akhirnya membeli usaha niaga akan menyebabkan pendedahan risiko bank Islam hanya tertumpu kepada risiko kredit

Kesan Penentuan Harga kepada Pelanggan

Tahap risiko berbeza dan obligasi yang ditanggung oleh bank-bank Islam dan pelanggan di bawah pelbagai aplikasi kontrak Syariah akan menghasilkan tahap harga yang berbeza, seperti yang ditunjukkan dalam Gambar Rajah 2.

Gambar Rajah 2

Ilustrasi Hubungan Bertentangan antara Tahap Risiko Ditanggung oleh Pelanggan dengan Penentuan Harga Produk Perbankan Islam yang Dikenakan kepada Pelanggan



Di bawah model pembiayaan, bank-bank Islam menanggung terutamanya risiko kredit, manakala pelanggan memikul tanggungjawab yang lebih besar untuk risiko lain seperti dalam berurusan secara langsung dengan pembekal atau kerosakan dalam aset yang diperoleh. Margin keuntungan yang diperoleh oleh bank Islam adalah lebih rendah dan setimpal, manakala pelanggan mendapat manfaat daripada harga yang lebih rendah bagi pembiayaan yang diperoleh. Sebaliknya, di bawah model primer, harga produk perbankan Islam secara relatifnya lebih tinggi setimpal dengan tanggungjawab dan tahap risiko yang lebih tinggi ditanggung oleh bank Islam.

Ciri-ciri model pembiayaan dan model primer yang berbeza ini menyediakan rangkaian pilihan produk yang lebih luas kepada pelanggan dengan harga yang berbeza untuk memenuhi pilihan dan keperluan khusus mereka. Gambar Rajah 3 menunjukkan satu contoh produk yang ditawarkan di bawah kontrak *murabahah*.

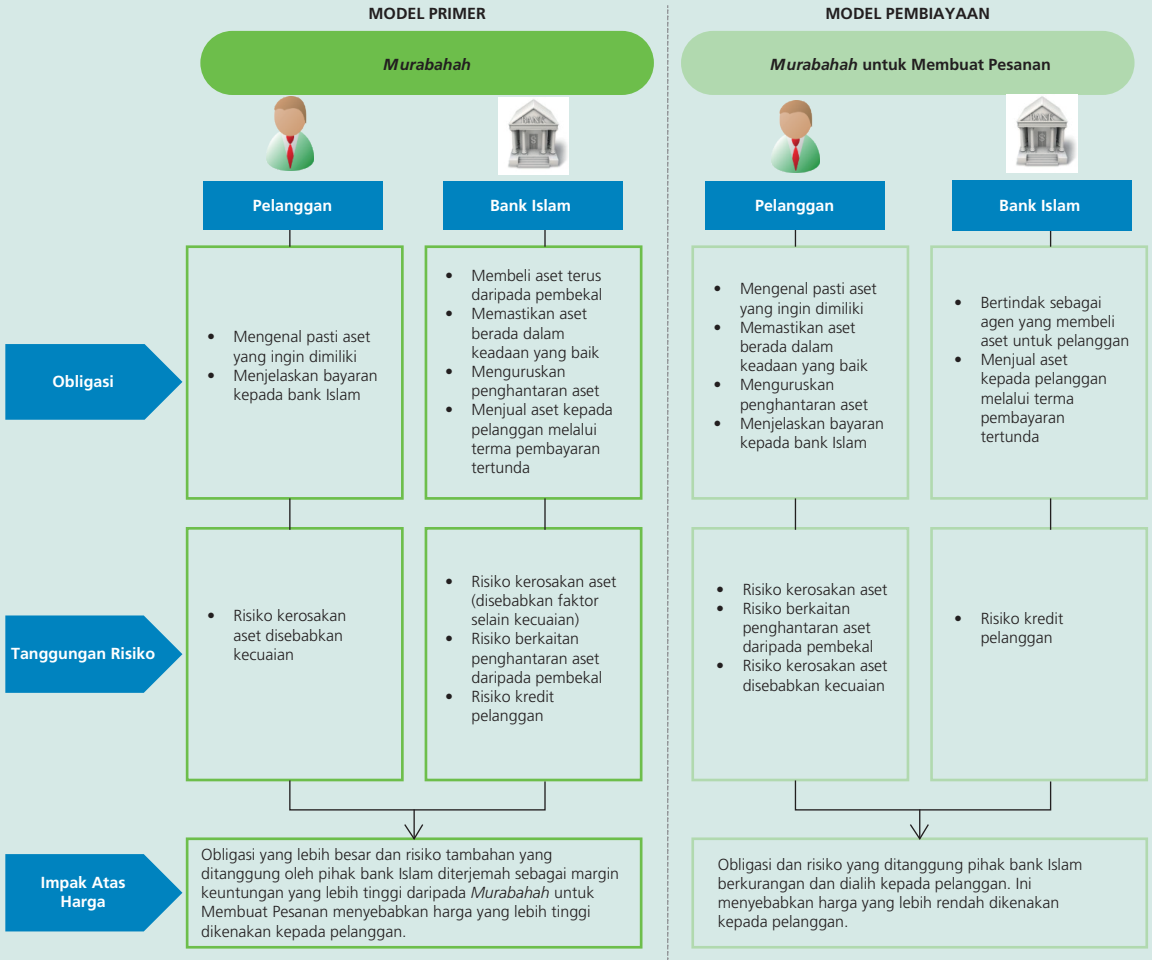
Kehendak Pengawalseliaan untuk Operasi Perbankan Islam

Risiko dan obligasi yang ditanggung oleh bank-bank Islam di bawah pelbagai kontrak Syariah memerlukan pengubahsuaian yang ketara kepada infrastruktur di bank-bank Islam. Risiko dan obligasi ini juga mempunyai implikasi secara langsung terhadap pengaturan tadbir urus, amalan perniagaan, strategi dan pengurusan risiko bagi memastikan bank-bank Islam melaksanakan tugas fidusiari mereka dengan cekap dan berkesan.

Gambar Rajah 4 memaparkan kehendak pengawalseliaan yang berbeza untuk operasi bank-bank Islam apabila menawarkan produk di bawah model pembiayaan dan model primer. Kehendak pengawalseliaan ini merupakan fokus penting piawaian Syariah dan operasi yang pada masa ini dalam pelbagai peringkat pembangunan oleh Bank. Sehingga ini, Bank telah mengeluarkan piawaian Syariah dan operasi untuk kontrak *murabahah* pada bulan April 2013, manakala kertas konsep mengenai 11 piawaian Syariah lain dan dua piawaian operasi telah dikeluarkan untuk maklum balas pihak industri.

Gambar Rajah 3

Contoh Produk yang Ditawarkan di bawah Kontrak *Murabahah*

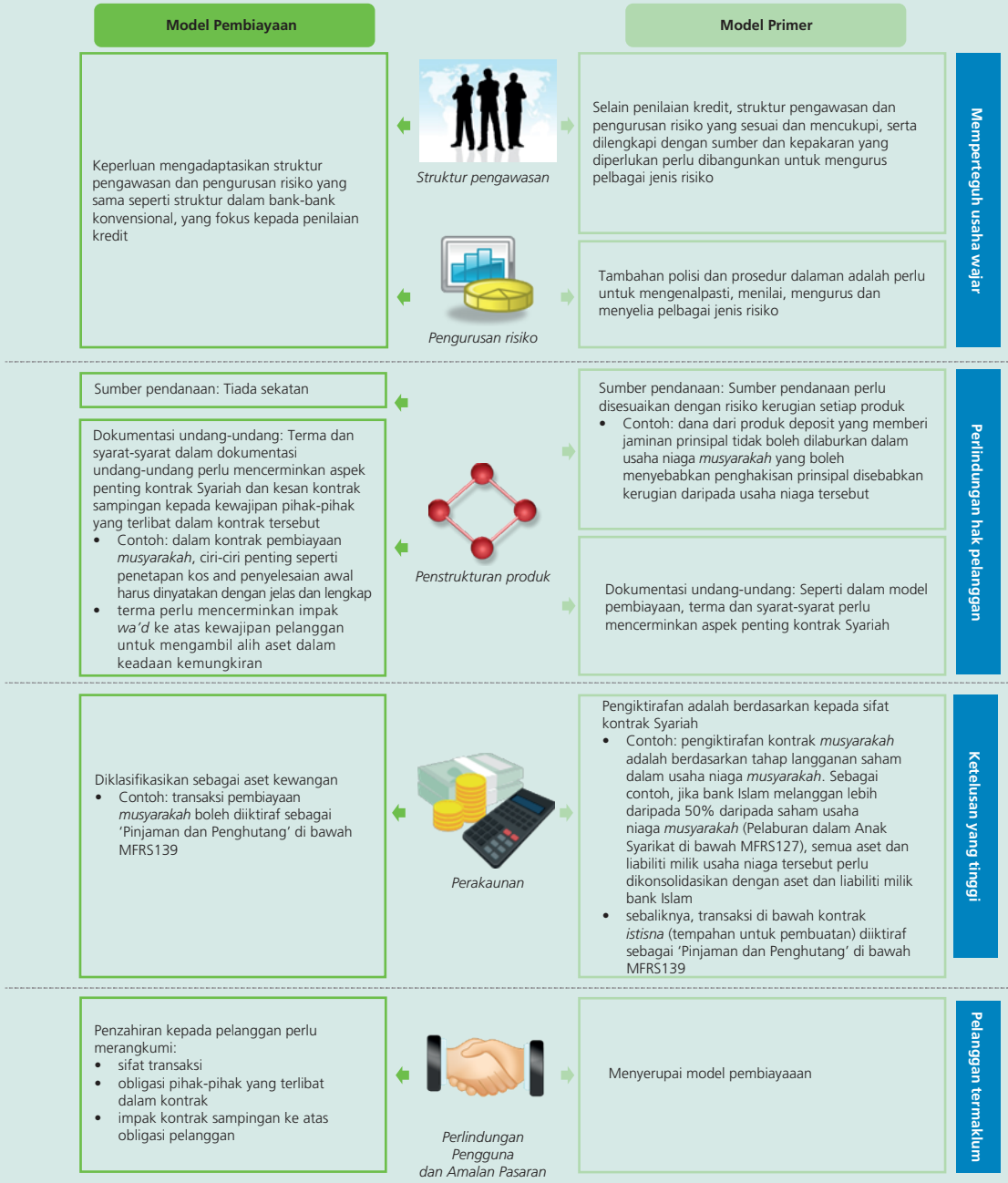


Produk di bawah model primer memerlukan tadbir urus dan langkah pengurusan risiko tambahan bagi menangani risiko yang wujud dalam kontrak itu, sebagai tambahan kepada pengaturan sedia ada untuk menguruskan risiko kewangan. Keperluan modal pengawalseliaan juga harus mencerminkan jenis dan tahap risiko yang terlibat bagi memastikan dedahan risiko sesebuah bank Islam disokong oleh jumlah modal berkualiti tinggi dan mencukupi. Ia bertujuan untuk memastikan bahawa risiko dan infrastruktur yang diperlukan diberi pertimbangan sewajarnya dalam strategi perniagaan bank-bank Islam yang menawarkan produk tersebut.

Terma dan syarat setiap produk perlu mencerminkan dengan jelas aspek-aspek utama kontrak, supaya pelanggan dimaklumkan sepenuhnya akan hak dan obligasi mereka. Keperluan amalan pasaran termasuk penzahiran juga berbeza berdasarkan jenis produk yang ditawarkan bagi memastikan tahap ketelusan yang tinggi dan setara dengan risiko yang ditanggung oleh pelanggan. Produk hendaklah distruktur agar dana yang dilabur oleh pelanggan disalurkan dengan betul mengikut terma dan syarat yang dipersetujui. Dasar dan infrastruktur ini adalah penting untuk memastikan kepentingan pelanggan dan pihak berkepentingan yang lain dilindungi, bagi menjamin keyakinan dan kepercayaan kepada bank-bank Islam.

Gambar Rajah 4

Kehendak Pengawalseliaan Berbeza ke atas Operasi Bank-bank Islam Kesan Aplikasi Pelbagai Kontrak Syariah



Bank-bank Islam juga perlu menjalankan penilaian kesesuaian bagi memastikan produk yang disarankan merupakan yang terbaik untuk memenuhi keperluan dan pilihan pelanggan daripada pelbagai kalangan jenis kontrak Syariah yang berbeza. Penyertaan aktif pelanggan dalam mendapatkan pemahaman yang lebih jelas mengenai sesuatu produk perbankan Islam, terutamanya bagaimana ia berbeza daripada produk perbankan konvensional, juga penting bagi memastikan bahawa kehendak pelanggan dipenuhi melalui manfaat yang diperoleh dan tanggungjawab yang dipikul di bawah sesuatu urus niaga kewangan Islam. Usaha juga diperlukan bagi mendidik dan meningkatkan kesedaran pelanggan mengenai pilihan yang berbeza yang ada di bawah kedua-dua

model pembiayaan dan model primer. Antara inisiatif pihak Bank untuk melahirkan pelanggan yang berpengetahuan adalah Garis Panduan mengenai Ketelusan dan Penzahiran Produk yang menggariskan prinsip dan keperluan penzahiran yang mesti dipatuhi oleh bank.

Kesimpulan

Terdapat peluang yang luas untuk bank-bank Islam mengembangkan produk mereka yang kini sebahagian besarnya tertumpu pada model pembiayaan ke arah produk berasaskan model primer. Potensi perniagaan baharu ini sedang meningkat memandangkan permintaan terhadap produk sedemikian, terutamanya daripada perusahaan kecil dan sederhana. Gabungan produk yang komprehensif berasaskan model primer dan model pembiayaan merupakan satu langkah penting yang akan mengubah model perniagaan perbankan Islam dengan ketara. Oleh itu, bank-bank Islam perlu memastikan bahawa infrastruktur untuk menyokong perubahan ini dibangunkan. Akhirnya, pempelbagaian ini dijangka meletakkan bank-bank Islam pada kedudukan yang lebih baik untuk memenuhi permintaan pelanggan dan seterusnya meningkatkan daya saing bank-bank Islam, serta menyediakan persekitaran untuk pertumbuhan perniagaan kewangan Islam yang mampan dan berkembang pada masa hadapan.