Pembangunan Sektor Kewangan

43 Perbankan
49 Insurans dan Takaful
54 Kewangan Islam
57 Perniagaan Perkhidmatan Wang
59 Pasaran Kewangan
63 *Rencana: Memahami Pembiayaan melalui Lensa Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)*
74 *Rencana: Memperluas Perlindungan Insurans dan Takaful untuk Golongan B40*

Pembangunan Sektor Kewangan

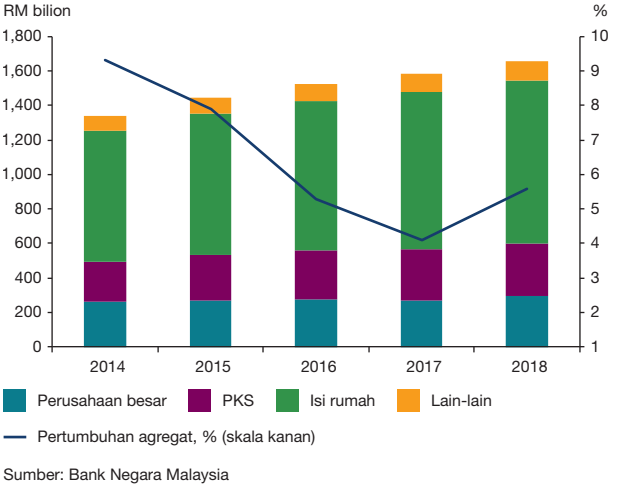
PERBANKAN

Pembiayaan oleh sektor perbankan (termasuk perbankan Islam) terus menyokong kegiatan ekonomi pada tahun 2018 (Rajah 2.1). Jumlah pembiayaan terkumpul meningkat dengan lebih cepat sebanyak 5.6% kepada RM1,673.5 bilion (2017: 4.1%). Pembiayaan isi rumah, yang mencakupi 57.3% daripada jumlah pembiayaan yang diberikan oleh sektor perbankan, berkembang sebanyak 5.6% pada tahun 2018 (2017: 5.1%) selepas mengalami tempoh pertumbuhan yang sederhana, berikutan pelaksanaan langkah kehematan makro pada tahun 2013 yang bertujuan untuk menggalakkan pemberian pinjaman yang lebih bertanggungjawab. Peningkatan pembiayaan ini sebahagian besarnya didorong oleh pembiayaan sekuriti yang lebih tinggi. Pembiayaan sektor perniagaan turut mencatatkan pertumbuhan yang lebih kukuh sebanyak 5.4% (2017: 1.8%), yang disumbangkan terutamanya oleh pembiayaan kepada sektor pembinaan bagi menyokong projek-projek infrastruktur seperti Lebuhraya Pan Borneo dan LRT 3. Sektor perbankan terus menyokong perusahaan kecil dan sederhana (PKS) pada tahun 2018, dengan pembiayaan sebanyak RM65.5 bilion diluluskan untuk disalurkan kepada 108,700 akaun PKS. Pembiayaan kepada PKS terus menjadi tumpuan strategik institusi perbankan, dengan peningkatan yang ketara sejak beberapa tahun yang lalu. Kini, pembiayaan daripada PKS merupakan hampir separuh daripada pembiayaan terkumpul kepada sektor perniagaan (Gambar Rajah 2.1). Penjelasan yang lebih mendalam tentang keperluan pembiayaan PKS dihuraikan dalam Rencana bertajuk “Memahami Pembiayaan Melalui Lensa PKS”.

Institusi kewangan pembangunan (IKP) terus memainkan peranan yang penting dalam menyokong sektor ekonomi strategik dan memajukan matlamat pembangunan dan sosioekonomi Malaysia
Jumlah pembiayaan terkumpul IKP yang bernilai RM143.1 bilion pada akhir tahun 2018 disalurkan terutamanya kepada segmen infrastruktur, PKS, eksport, pertanian dan isi rumah yang kurang mendapat perkhidmatan kewangan. Khususnya, pembiayaan kepada PKS dan sektor pertanian masing-masing mencatatkan pertumbuhan dua angka, sebanyak 11.7% dan 10.7%. IKP juga menyumbang sebahagian besar (75.5%) daripada pembiayaan kepada usahawan mikro di bawah Skim Pembiayaan Mikro, dengan pengeluaran pinjaman berjumlah RM292.2 juta pada tahun 2018. Pada akhir tahun 2018, jumlah pembiayaan terkumpul di bawah skim ini adalah sebanyak RM910.7 juta. Produk khusus turut diperkenalkan oleh IKP pada akhir tahun 2017 untuk membantu kumpulan pendapatan isi rumah 40% terendah (B40), termasuk program pembiayaan mikro yang disasarkan kepada usahawan mikro berasaskan pertanian. Sehingga kini, pembiayaan sebanyak RM5.2 juta telah disalurkan kepada lebih 1,600 akaun pembiayaan mikro di bawah program ini.

Rajah 2.1: Pembiayaan Terkumpul Sektor Perbankan

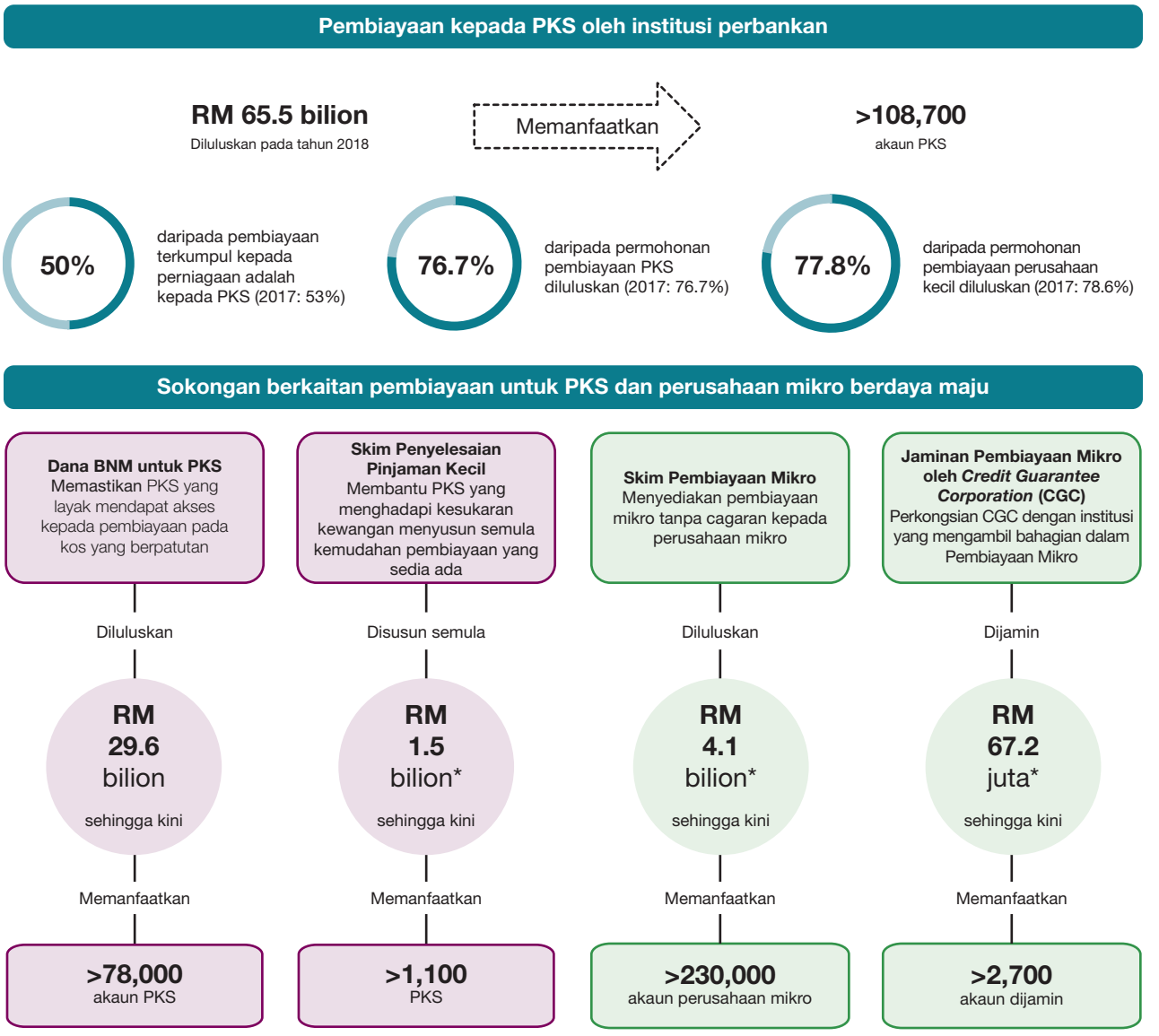
Pertumbuhan pembiayaan sektor perbankan meningkat pada tahun 2018



Sumber: Bank Negara Malaysia

Gambar Rajah 2.1

Statistik Utama Pembiayaan PKS



* angka termasuk pembiayaan oleh IKP

Sumber: Bank Negara Malaysia

Memupuk inovasi menerusi Sandbox Pengawalseliaan Teknologi Kewangan

Bank menyokong kemajuan teknologi yang dapat meningkatkan kualiti, kecekapan dan akses kepada perkhidmatan kewangan. *Sandbox* Pengawalseliaan Teknologi Kewangan (*Sandbox*) terus menjadi saluran penting untuk menguji penyelesaian kewangan dan model perniagaan yang inovatif. Sebanyak tujuh penyelesaian yang diluluskan pada tahun 2017, termasuk agregator insurans, kiriman wang secara digital, pengenalpastian secara digital (*electronic Know-Your-Customer*, eKYC) dan platform *chat* yang selamat untuk urus niaga perbankan (*chat banking*) terus menjalani ujian sebenar (*live test*) pada tahun 2018. Berdasarkan maklum balas yang diterima semasa fasa ujian sebenar, beberapa peserta *Sandbox* telah menambah baik dan meluaskan penawaran produk mereka untuk memenuhi keperluan pengguna dengan lebih baik. Kesemua penyelesaian dijangka mengakhiri fasa ujian sebenar dan keluar daripada *Sandbox* sebelum akhir tahun 2019. Syarikat yang memiliki

penyelesaian yang berdaya maju boleh menawarkan produk mereka dalam pasaran berlandaskan rejim pengawalseliaan yang telah disesuaikan menerusi proses *Sandbox*.

Pada tahun 2018, Bank menerima 17 permohonan baharu untuk menguji penyelesaian kewangan dan model perniagaan yang inovatif dalam *Sandbox*. Permohonan tersebut yang kini sedang dinilai oleh Bank, adalah lebih pelbagai dan canggih, termasuk penyelesaian perbankan digital, insurans rakan-ke-rakan (*peer-to-peer insurance*) dan penggunaan kecerdasan buatan (*artificial intelligence*) merentas rantaian nilai perkhidmatan kewangan.

Bagi mempercepat penggunaan inovasi yang terbukti berimpak tinggi dan jelas berpotensi untuk meningkatkan perkhidmatan kewangan, Bank telah memperkenalkan satu laluan tematik khusus untuk *Sandbox* (*Specialised Sandbox*). Inisiatif ini membolehkan pendekatan yang lebih bersasaran digunakan dalam bidang berimpak tinggi yang telah dikenal pasti dan pada masa yang sama terus menyediakan liputan yang lebih luas bagi penyelesaian inovatif lain.

Berlandaskan skop yang jelas, *Specialised Sandbox* menggunakan parameter ujian yang lebih tertumpu dan seragam untuk ujian yang lebih cekap dan pengumpulan data prestasi yang lebih baik. *Specialised Sandbox* yang pertama memberi tumpuan pada proses Kenali Pelanggan Anda menerusi platform digital eKYC memandangkan potensinya untuk menawarkan perkhidmatan kewangan dengan lebih cekap dan senang diakses menerusi penerimaan pendaftaran pelangan secara digital. Sebanyak dua syarikat teknologi kewangan (*Fintech*) dan tujuh bank telah diberikan kelulusan untuk menguji teknologi eKYC mereka menerusi laluan *Specialised Sandbox*.

Specialised Sandbox menggunakan parameter ujian yang lebih tertumpu dan seragam untuk ujian yang lebih cekap dan pengumpulan data prestasi yang lebih baik

Memudahkan penggunaan *Application Programme Interface* (API)

Kemajuan yang menggalakkan telah dicapai dalam usaha Bank untuk memudahkan penggunaan API Terbuka dalam sektor perkhidmatan kewangan. Pada bulan Januari 2019, Bank mengeluarkan dokumen dasar mengenai Penerbitan Data Terbuka menggunakan API Terbuka. Dokumen dasar tersebut menggariskan cadangan Bank kepada industri mengenai pembangunan dan penerbitan API Terbuka untuk data awam sedia ada. Cadangan yang diberikan termasuk pertimbangan reka bentuk untuk API Terbuka serta langkah-langkah keselamatan untuk melindungi industri daripada ancaman keselamatan siber, bersesuaian dengan sensitiviti data yang dikongsi melalui API Terbuka. Penerbitan API Terbuka oleh institusi kewangan dijangka meningkatkan kadar inovasi kewangan dengan memberikan akses yang terbuka dan mudah alih kepada data dan perkhidmatan. Perkara ini seterusnya akan merancakkan persaingan, serta meningkatkan kualiti dan kecekapan perkhidmatan kewangan.

Cadangan ini bersesuaian dengan usaha yang dijalankan oleh Bank bersama-sama dengan industri untuk membangunkan spesifikasi teknikal bagi API Terbuka. Kumpulan Pelaksana (*Implementation Group*) API Terbuka yang diterajui oleh Bank telah ditubuhkan pada bulan Mac 2018 untuk mengenal pasti dan membangunkan API terbuka yang standard bagi kes penggunaan berimpak tinggi. Kumpulan pelaksana API dianggotai oleh pelbagai pihak yang terdiri daripada institusi kewangan terpilih, syarikat *Fintech* dan agensi yang berkaitan berdasarkan kes penggunaan khusus. Kumpulan ini telah membangunkan spesifikasi standard untuk API Terbuka mengenai maklumat produk berhubung dengan pembiayaan PKS, kad kredit dan insurans/takaful motor. Berdasarkan spesifikasi ini, Kumpulan Pelaksana dijangka menerbitkan API Terbuka mereka pada separuh tahun pertama 2019. Usaha ini dijangka menjadi pemangkin untuk penyelesaian yang lebih inovatif bagi memudahkan pelanggan mengakses dan membandingkan produk pembiayaan dan insurans/takaful daripada pelbagai penyedia, dan seterusnya memilih perkhidmatan yang paling sesuai dengan keperluan khusus mereka.

Pada masa hadapan, usaha selanjutnya akan terus diambil untuk membenarkan pihak ketiga yang dipercayai mendapat akses kepada skop maklumat perbankan yang lebih luas melalui API Terbuka dengan kaedah yang selamat dan dengan persetujuan pelanggan. Usaha ini akan dilaksanakan dengan kerjasama industri untuk membuat penilaian risiko, mewujudkan persekitaran kawal selia yang

kondusif dan mengenal pasti langkah keselamatan yang sesuai untuk melindungi pengguna dan integriti perkhidmatan kewangan.

Menggalakkan akses yang bermakna kepada perkhidmatan kewangan

Malaysia telah meraih kejayaan yang besar dalam rangkuman kewangan hasil usaha yang gigih sejak beberapa tahun lepas dalam menggalakkan akses dan penggunaan perkhidmatan kewangan kepada semua segmen masyarakat. Pusat mengakses kewangan boleh didapati hampir di semua mukim, digerakkan oleh bank ejen yang diperkenalkan sejak tahun 2012. Data dari segi penawaran yang diberikan oleh institusi kewangan pula menunjukkan bahawa 95% orang dewasa di Malaysia mempunyai akaun deposit (Gambar Rajah 2.2).

Bank menjalankan kajian dari segi permintaan secara berkala pada peringkat kebangsaan untuk melengkapi data dari segi penawaran berhubung dengan rangkuman kewangan, serta mengenal pasti isu-isu dasar yang berkaitan dengan akses dan penggunaan kewangan. Kajian terbaharu yang dijalankan pada tahun 2018 menunjukkan penggunaan produk kewangan dan saluran digital yang meningkat (Gambar Rajah 2.3).

Pada bulan Disember 2018, Bank bekerjasama dengan tiga buah institusi kewangan dan Taman Teknologi Malaysia untuk menjalankan projek perintis Program Pemerkasaan Komuniti (*Community Empowerment Programme*, CEP) dengan masyarakat berpendapatan rendah di Sabah dan Terengganu bagi membantu masyarakat di kedua-dua negeri ini menyimpan dan melabur. Selain menyediakan produk kewangan yang sesuai untuk masyarakat tersebut, institusi kewangan yang terlibat juga membantu menyediakan infrastruktur komuniti bagi meningkatkan produktiviti kegiatan ekonomi. Dalam satu program yang dijalankan, bantuan yang diberikan termasuk penyediaan bilik pengering bagi mempercepat masa yang diperlukan untuk menghasilkan ikan kering dan ikan bilis. Bantuan ini dapat menyumbang ke arah meningkatkan pendapatan masa depan komuniti dan seterusnya membolehkan mereka menggunakan perkhidmatan kewangan.

Gambar Rajah 2.2

Penunjuk Rangkuman Kewangan Terpilih

99%	Peratusan rakyat Malaysia yang tinggal di mukim dengan sekurang-kurangnya satu pusat akses fizikal (2011: 82%)
3.9	Pusat akses kewangan bagi setiap 10,000 orang dewasa (2011: 1.7)
> 6,200	Bank ejen di seluruh negara menjalankan 167.5 juta transaksi berjumlah RM14 bilion
95% dan 39%	Rakyat Malaysia dewasa yang masing-masing mempunyai akaun deposit dan akaun pembiayaan (2011: 87% and 37%)

Sumber: Bank Negara Malaysia

Memanfaatkan teknologi untuk memacu rangkuman kewangan

Bank melihat inovasi digital sebagai pendorong penting dalam meningkatkan akses yang lebih luas, berkualiti dan penggunaan perkhidmatan kewangan yang bertanggungjawab. Bagi tujuan ini, Bank telah bekerjasama dengan *United Nations Capital Development Fund* (UNCDF) dan Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (*Malaysia Digital Economy Corporation*, MDEC) untuk melancarkan Hab Inovasi Digital (Hab Inovasi) dan Program Pencepat *Fintech* Inklusif (*Accelerator Program*, Program Pencepat).

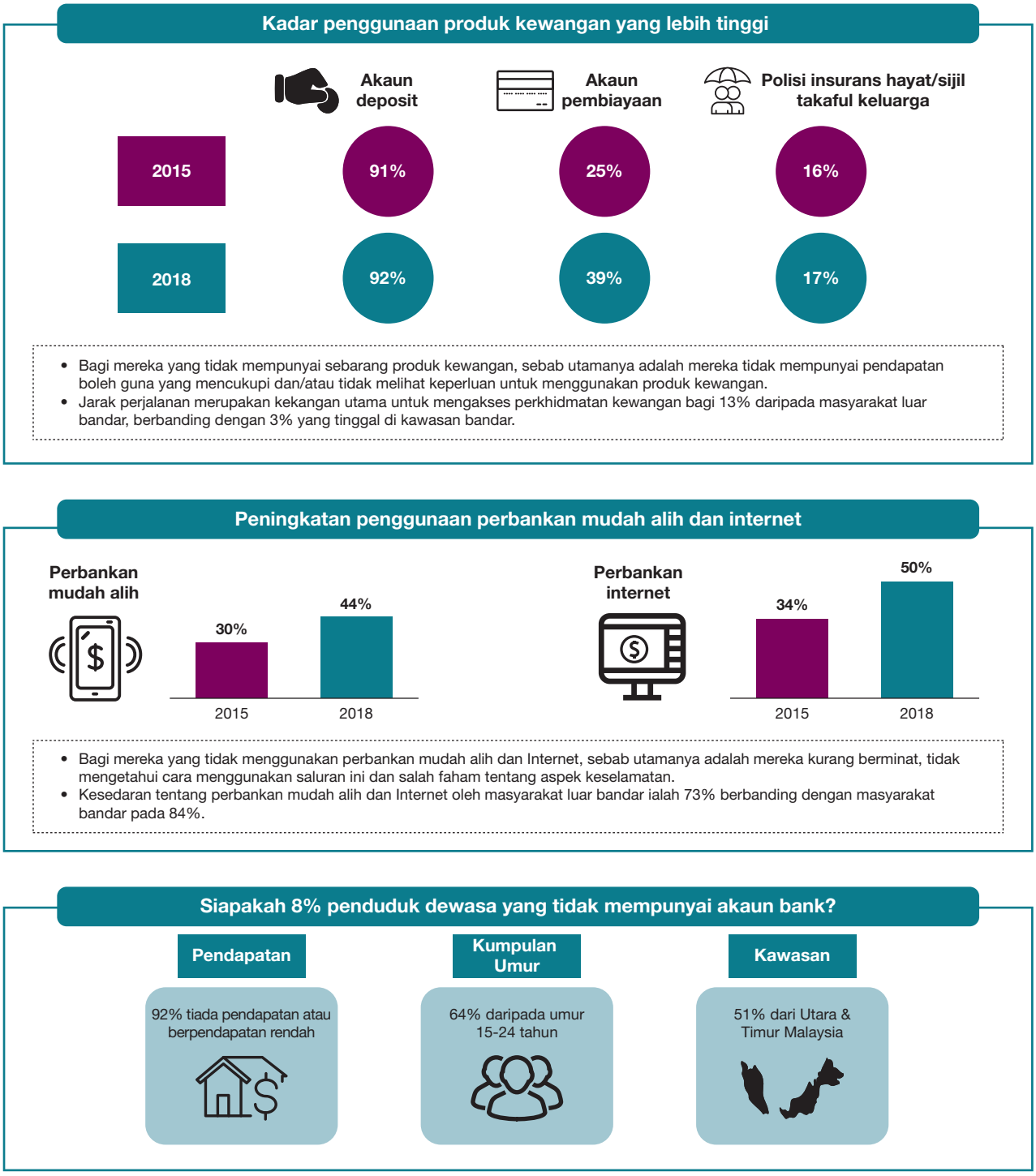
Matlamat utama Hab Inovasi ini adalah untuk memenuhi keperluan segmen penduduk berpendapatan rendah, dengan memberi tumpuan kepada penyedia perkhidmatan (termasuk institusi kewangan dan syarikat permulaan *Fintech*) menggunakan teknologi untuk menggalakkan rangkuman kewangan. Hab ini juga bertujuan untuk membina satu komuniti pembangun yang inovatif dan pintar. Penyedia perkhidmatan yang mengambil bahagian dijangka memperoleh manfaat daripada percambahan silang idea dan penyelidikan pasaran yang dijana melalui Hab Inovasi, terutamanya untuk menyesuaikan produk dan perkhidmatan mereka dengan lebih baik bagi memenuhi keperluan golongan yang kurang mendapat perkhidmatan kewangan di Malaysia.

Tujuan utama Hab Inovasi adalah untuk memenuhi keperluan segmen berpendapatan rendah dengan menggerakkan penggunaan teknologi yang lebih luas dalam menggalakkan rangkuman kewangan

Program Pencepat telah dilancarkan pada tahun 2018 menerusi Hab Inovasi. Program ini bertujuan untuk menangani cabaran rangkuman kewangan yang khusus

Gambar Rajah 2.3

Penemuan Utama Kajian dari Segi Permintaan 2018



Sumber: Bank Negara Malaysia

di Malaysia yang meliputi empat bidang tumpuan utama: perbelanjaan, simpanan, peminjaman, dan perancangan kewangan. Siri pertama program pencepat yang dilancarkan pada bulan Disember 2018 merupakan program anjuran bersama Bank dan UNCDF dengan program dan inisiatif selanjutnya diatur sepanjang tahun 2019.

Meningkatkan akses kepada pembiayaan untuk PKS

Sebagai sebahagian daripada inisiatif yang berterusan untuk menyokong peningkatan keperluan pembiayaan PKS yang semakin berbeza, sebuah platform agregator pembiayaan dalam talian atau "imSME" yang dikendalikan oleh CGC telah dilancarkan pada bulan Februari 2018. ImSME memadankan keperluan pembiayaan PKS dengan produk pembiayaan yang sesuai daripada pelbagai institusi sambil mengurangkan kos carian yang berkaitan dengan pembiayaan. Sejak pelancarannya, pembiayaan berjumlah RM46.9 juta telah diluluskan untuk 405 PKS. Di samping itu, 2,515 PKS yang pada mulanya tidak layak mendapat pembiayaan telah dibantu oleh Pasukan Penasihat Kewangan ImSME yang memberikan panduan praktikal dan sokongan kepada PKS terbabit menangani keperluan pembiayaan mereka. Sebanyak 41% daripada PKS yang dibantu telah mendapat pembiayaan daripada institusi kewangan dan pembiaya alternatif (seperti platform rakan-ke-rakan). Baki PKS yang terlibat telah dirujuk kepada agensi bina upaya yang akan bersama-sama meningkatkan kelayakan mereka untuk mendapatkan pembiayaan. Institusi kewangan juga telah diingatkan untuk menambah baik maklumat yang diberikan kepada PKS tentang yuran dan caj yang dikenakan, sebab-sebab permohonan pembiayaan ditolak, dan saluran yang disediakan untuk membuat aduan. Usaha ini dibuat bagi memperkasa PKS supaya mereka dapat melakukan penambahbaikan berhubung dengan keperluan pembiayaan mereka.

Walaupun akses kepada pembiayaan untuk PKS telah meningkat dengan ketara sejak beberapa tahun kebelakangan ini, masih terdapat beberapa PKS yang menghadapi masalah untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan. Sehubungan dengan itu, Bank terus bekerjasama dengan industri serta kementerian dan agensi yang berkaitan untuk menangani isu akses yang khusus, dan pada masa yang sama memperhebat program kesedaran. Pada tahun 2018, lebih 8,100 PKS menghadiri 50 program kesedaran yang dianjurkan oleh Bank di seluruh negara. Lebih 1,100 PKS turut mengambil bahagian dalam seminar dan klinik kewangan lebih bersasaran yang merangkumi topik seperti sumber pembiayaan, pengurusan kewangan, keperluan dan proses permohonan pembiayaan, saluran untuk mendapatkan maklumat dan bantuan penyelesaian, e-pembayaran dan perlindungan insurans/takaful untuk perniagaan.

Menambah baik peranan IKP

IKP terus memainkan peranan penting dalam merancakkan pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial. Pada tahun 2018, Bank bekerjasama dengan Bank Dunia dan IKP untuk membangunkan rangka kerja pengukuran prestasi yang dipertingkat bagi IKP. Rangka kerja baharu ini bertujuan mengukur sumbangan IKP yang lebih luas berbanding dengan penunjuk pertumbuhan pembiayaan yang terbatas, di samping menggabungkan penunjuk prestasi utama (*key performance indicators*, KPIs) pembangunan untuk mengukur impak operasi IKP ke atas sosioekonomi (Gambar Rajah 2.4).

Gambar Rajah 2.4

Rangka Kerja Pengukuran Prestasi Baharu untuk IKP



* Peningkatan merujuk kepada impak positif IKP yang melebihi impak yang dihasilkan dalam persekitaran komersial atau yang berpaksikan keuntungan
** SDI dan OI juga bertujuan menggalakkan kemampanan kewangan dan mengurangkan gangguan pasaran kredit

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rangka kerja ini bertujuan untuk memantapkan lagi penyelarasan antara prestasi IKP dengan impak mereka kepada pembangunan. Di samping itu, rangka kerja ini menekankan perlunya IKP mempunyai kedudukan kewangan yang mampan, dan pada masa yang sama mengurangkan gangguan pasaran kredit. Aspek ini penting bagi menyokong pembangunan sektor-sektor strategik dan pertumbuhan baharu. Rangka kerja ini sedang dilaksanakan secara berperingkat dan akan terus ditambah baik apabila IKP memperincikan KPI bagi memenuhi mandat mereka dengan lebih jelas. Keputusan awal rangka kerja pengukuran pada tahun 2018 menunjukkan bahawa impak IKP jauh melangkaui penyediaan pembiayaan yang diperlukan dan turut merangkumi pewujudan peluang pekerjaan dan peningkatan kemahiran segmen sasaran (Gambar Rajah 2.5).

Usaha terus digembleng bagi membina sistem dan keupayaan yang diperlukan dalam IKP untuk memantau dan menilai prestasi dan hasil pembangunan secara berkesan. Usaha ini disokong oleh Bank secara aktif, dengan kerjasama dengan rakan strategik termasuk Bank Dunia, serta kementerian dan agensi Kerajaan yang berkaitan.

Gambar Rajah 2.5

Hasil Pembangunan Awal Berdasarkan Skim Terpilih IKP

Peningkatan Kewangan	
74%	Peratusan portfolio pembiayaan IKP kepada segmen yang kurang mendapat perkhidmatan kewangan (2016 – 2017)
3,024	Syarikat permulaan (*start-up companies*) yang menerima pembiayaan pertanian (2015 – 2017)
Peningkatan Reka Bentuk	
570 pekerjaan RM6.75 bilion	Kewujudan pekerjaan dan penambahan pendapatan seperti yang dilaporkan oleh 44 responden yang memperoleh pembiayaan berjumlah RM2.2 bilion untuk usaha niaga merentas sempadan (2010 – 2017)
502 PKS	PKS yang mencatatkan penambahan keuntungan, pertumbuhan jualan, penggunaan teknologi dan penembusan pasaran eksport disebabkan oleh bantuan nilai ditambah yang dipergiat (2016 – 2017)
Peningkatan Demontrasi	
7.8%	Portfolio pembiayaan bersindiket berbanding jumlah pembiayaan pada tahun 2017, sebagai proksi bagi tarikan pelaburan swasta (2016: 4.6%)

Sumber: Bank Negara Malaysia

Pada masa hadapan, usaha untuk menginstitusikan rangka kerja baharu dan memastikan rangka kerja ini dilaksanakan dengan berkesan akan terus menjadi keutamaan untuk IKP dan tumpuan aktiviti pengawalseliaan dan penyeliaan Bank. Sejajar dengan itu, Bank juga berbincang dan berinteraksi dengan pihak Kerajaan bagi mengkaji semula landskap IKP untuk mengambil kira pembangunan dalam sistem kewangan dan perubahan dalam struktur dan keutamaan ekonomi Malaysia. Usaha ini bertujuan untuk memberikan tumpuan yang lebih mendalam pada mandat IKP sambil memaksimumkan prestasi dan sinergi.

Usaha juga sedang dijalankan bagi meningkatkan keupayaan dan kapasiti IKP untuk melaksanakan mandat mereka secara berkesan melalui program pembiayaan pembangunan khusus yang dibangunkan dengan kerjasama *Asian Institute of Chartered Bankers* (AICB), Pusat Kepimpinan dan Tadbir Urus Iclif dan Bank Dunia. Program ini melengkapi tawaran program teknikal berfokuskan pembangunan yang diterajui oleh *Association of Development Finance Institutions of Malaysia*.

INSURANS DAN TAKAFUL

Sektor insurans dan takaful di Malaysia mencatatkan jumlah premium dan sumbangan yang lebih tinggi dengan peningkatan sebanyak 4.9% kepada RM66.6 bilion (2017: RM63.5 bilion). Jumlah aset insurans dan takaful juga meningkat sebanyak 3.2% kepada RM309.1 bilion (2017: RM299.5 bilion). Kadar penembusan insurans dan takaful, yang diukur sebagai peratusan jumlah premium dan sumbangan kasar kepada KDNK, kekal pada 4.7%. Kepadatan insurans dan takaful, yang diukur sebagai peratusan jumlah bayaran premium dan sumbangan kasar per kapita, meningkat sedikit kepada RM2,050 (2017: RM1,980) pada akhir tahun 2018. Perlindungan insurans/takaful juga kekal tidak sekata memandangkan sebahagian besar rakyat Malaysia, terutamanya dalam segmen berpendapatan lebih rendah, belum dilindungi oleh insurans dan takaful. Hal ini dicerminkan oleh kadar penembusan insurans hayat dan takaful keluarga yang mencatatkan hanya sedikit perubahan pada 41%. Kadar ini mengukur peratusan rakyat Malaysia yang mempunyai sekurang-kurangnya satu polisi insurans hayat atau sijil takaful keluarga secara individu atau berkelompok.

Pada tahun 2018, enam penanggung insurans dan pengendali takaful komposit telah menukarkan lesen komposit mereka kepada lesen insurans hayat/takaful keluarga dan lesen am yang berasingan, manakala lima penanggung insurans dan pengendali takaful komposit mengekalkan hanya lesen insurans hayat/takaful keluarga mereka. Perkembangan ini menyelesaikan proses penukaran lesen komposit yang bermula sejak tahun 2013 untuk memperkukuh pengurusan perniagaan insurans/takaful am dan insurans hayat/takaful keluarga, seperti yang dikehendaki di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan 2013 (FSA) dan Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 (IFSA).

Liberalisasi tarif motor dan tarif kebakaran secara berfasa

Liberalisasi kadar tarif motor dan tarif kebakaran secara berfasa yang bermula sejak tahun 2016 telah memasuki tahun ketiga. Fasa I, yang berkuat kuasa pada 1 Julai 2016, membolehkan pengenalan produk-produk baharu dan pelindungan tambahan ditawarkan pada harga yang ditentukan oleh pasaran. Fasa II, yang bermula pada 1 Julai 2017 telah memansuhkan kadar tarif untuk produk 'Komprehensif' dan 'Pihak Ketiga, Kebakaran dan Kecurian' untuk membolehkan pembaharuan terhadap harga yang selanjutnya dapat dilaksanakan.

Pada tahun 2018, perbezaan yang lebih ketara dapat dilihat dalam penetapan harga untuk mencerminkan risiko berdasarkan penambahan faktor-faktor penarafan risiko yang digunakan oleh penanggung insurans dan pengendali takaful untuk menetapkan bayaran premium dan sumbangan (Gambar Rajah 2.6). Semakan semula ke atas bayaran premium dan sumbangan untuk enam kelas kenderaan telah dikemukakan kepada Bank pada tahun 2018 oleh 17 penanggung insurans dan pengendali takaful am. Dalam segmen kenderaan pasaran umum, bayaran premium dan sumbangan secara lazimnya berbeza dalam julat 10% berbanding dengan kadar tarif terdahulu. Lebih kurang 34% polisi dan sijil mencatatkan kadar yang lebih rendah daripada kadar tarif, 10% polisi dan sijil tidak berubah, manakala 56% polisi dan sijil mencatatkan kenaikan kadar berbanding dengan tarif. Sementara itu, dalam segmen kenderaan berisiko tinggi, terutamanya kenderaan yang cenderung untuk dicuri, kadar premium dan sumbangan meningkat sehingga 30%. Dalam segmen kenderaan lain dengan pengalaman tuntutan yang lebih baik, terdapat penurunan kadar sehingga 60% daripada kadar tarif. Penetapan harga yang mengutamakan pemanduan selamat dan keselamatan kenderaan dijangka menjurus kepada penambahbaikan pada pengalaman tuntutan kerugian motor secara keseluruhan. Hal ini seterusnya akan menyokong kemampanan kadar premium dan sumbangan secara keseluruhan.

Inovasi produk motor dan kebakaran baharu yang ditawarkan dalam pasaran meningkat 39% kepada 249 produk baharu pada tahun 2018 (2017: 179 produk baharu), didorong terutamanya oleh produk motor baharu bagi memenuhi keperluan perlindungan risiko yang berbeza, seperti:

i) Perlindungan tambahan untuk penyedia khidmat kereta sewa dalam talian (*e-hailing*) yang memberikan perlindungan kepada pemandu, kenderaan, penumpang dan pihak ketiga semasa penggunaan kereta persendirian untuk perkhidmatan *e-hailing*, sejajar dengan keperluan yang ditetapkan oleh Kementerian Pengangkutan;
ii) Produk yang menggunakan peranti telematik untuk memantau sikap pemanduan pengguna, supaya bayaran premium atau sumbangan yang lebih rendah dapat ditawarkan bagi mencerminkan pemanduan yang lebih berhemah; dan
iii) Pengendorsan *pay-as-you-drive* iaitu pemandu layak untuk menerima bayaran balik jika jarak pemanduan rendah, selepas tamat tempoh polisi selama dua belas bulan.

Gambar Rajah 2.6

Faktor Penarafan yang Biasa Digunakan



Sumber: Bank Negara Malaysia

Pada masa hadapan, Bank menjangkakan penggunaan teknologi seperti peranti telematik atau produk berasaskan penggunaan (*usage-based*) akan mendapat sambutan yang lebih memberangsangkan. Perkembangan ini akan memudahkan usaha penambahbaikan penetapan harga berdasarkan profil risiko individu.

Bank menjangkakan penggunaan teknologi dan produk berasaskan penggunaan akan membolehkan industri menambah baik penetapan harga berdasarkan profil risiko individu

Bank sedang merangka beberapa cadangan untuk fasa liberalisasi seterusnya. Cadangan ini akan mempertimbangkan pelarasan yang sesuai secara beransur-ansur bagi premium dan sumbangan untuk perlindungan wajib produk motor 'Pihak Ketiga' dan kebakaran, termasuk tempoh pelaksanaannya. Pada tahun 2018, segmen insurans/takaful motor 'Pihak Ketiga' yang wajib ini terus mencatatkan kerugian dengan nisbah gabungan agregat sebanyak 108%. Walau bagaimanapun, pengalaman portfolio motor secara keseluruhan yang bertambah baik hasil daripada liberalisasi Fasa I dan II dijangka mengurangkan impak penetapan harga yang tidak setimpal pada paras semasa premium dan sumbangan.

Kemajuan Rangka Kerja Insurans Hayat dan Takaful Keluarga

Melalui Rangka Kerja Insurans Hayat dan Takaful Keluarga (*Life Insurance and Family Takaful*, LIFE) yang dikeluarkan pada bulan November 2015, Bank telah menyediakan pelan hala tuju pembaharuan untuk menyokong pembangunan jangka panjang industri insurans hayat dan takaful keluarga. Pada tahun 2018, beberapa kemajuan telah dicapai dalam pelaksanaan langkah pembaharuan ini:

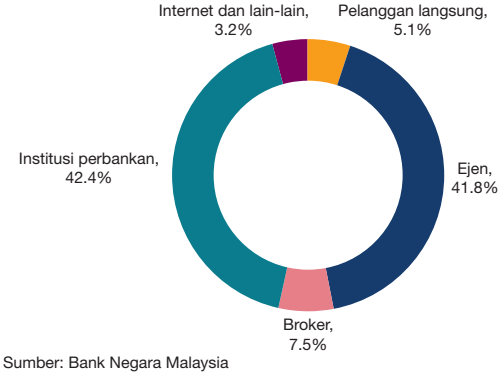
i) ***Akses dan jangkauan insurans hayat dan produk takaful keluarga yang semakin meluas***
Sejak bulan Jun 2017, penanggung insurans hayat dan pengendali takaful keluarga dikehendaki menawarkan produk perlindungan asas bertempoh melalui saluran pengagihan langsung. Pelanggan juga disediakan dengan alat-alat untuk memudahkan penilaian kendiri berhubung dengan kesesuaian dan kemampuan untuk membeli produk yang ditawarkan. Saluran pengagihan langsung, seperti Internet, adalah bertujuan untuk menyediakan saluran tambahan yang mudah diakses oleh orang ramai untuk membeli produk insurans/takaful. Pada tahun 2018, bahagian pasaran premium dan sumbangan baharu daripada saluran meningkat kepada 3.2% berbanding dengan tahun yang sebelumnya (2017: 2.4%) apabila lebih ramai pemegang polisi semakin sedar tentang saluran akses alternatif, meskipun jumlahnya masih rendah (Rajah 2.2).

Berkuat kuasa pada bulan Mac 2019, produk yang ditawarkan melalui saluran pengagihan langsung akan diperluas untuk merangkumi produk insurans/takaful perlindungan asas bagi penyakit kritikal, perubatan dan kesihatan. Memandangkan produk sedemikian adalah lebih pelbagai dari segi reka bentuk dan liputan merentas industri, penanggung insurans dan pengendali takaful dikehendaki mematuhi keperluan penzahiran yang telah diperkukuh untuk memberikan maklumat yang sewajarnya bagi membantu pelanggan membuat keputusan pembelian berasaskan maklumat yang mencukupi.

ii) ***Pemansuhan had ke atas kos operasi secara beransur-ansur***
Had yang dikenakan ke atas komisen dan perbelanjaan agensi untuk produk berkaitan pelaburan akan diliberalisasikan seiring dengan pelaksanaan Kadar Peruntukan Minimum (*Minimum Allocation Rate*, MAR) untuk produk insurans dan takaful keluarga yang berkaitan pelaburan, masing-masing bermula pada bulan Julai 2019 dan

Rajah 2.2: Insurans Hayat dan Takaful Keluarga – Premium dan Sumbangan Baharu Mengikut Saluran Pengagihan

Agensi dan bankasurans terus menjadi saluran utama bagi perniagaan baharu



Sumber: Bank Negara Malaysia

Julai 2020 (lihat Bab 3 "Rangka Kerja Pengawalan dan Penyeliaan"). Langkah ini dijangka dapat menggalakkan pasaran insurans/takaful yang lebih berdaya saing dan pelbagai, di samping melindungi kepentingan pengguna melalui MAR, yang menetapkan bahagian minimum premium/sumbangan yang akan diperuntukkan kepada dana unit pemilik polisi/peserta takaful.

Liberalisasi secara beransur-ansur berkaitan dengan had komisen sedang dilaksanakan sejajar dengan pembaharuan terhadap insentif agensi yang bertujuan untuk mengurangkan risiko akibat salah jual produk. Sehubungan dengan itu, rangka kerja Kad Skor Seimbang (*Balanced Scorecard*, BSC), yang berkuat kuasa pada 1 Januari 2018, telah menunjukkan pencapaian yang positif dalam menyumbang kepada hasil pengguna yang lebih baik pada tahun pertama pelaksanaannya. Proses jualan juga bertambah baik dengan ketara, dengan proses pencarian fakta pelanggan yang komprehensif telah dilakukan dalam 77% jualan, berbanding dengan 28% pada tahun 2016. Pencapaian ini memberikan penekanan kepada layanan dan usaha lebih wajar dilaksanakan oleh ejen untuk menilai keperluan pengguna dengan betul sebelum mencadangkan produk insurans/takaful. Tempoh pemegangan (*persistency*) polisi dan sijil juga bertambah baik, dengan 73% dan 68% daripada ejen memenuhi atau melebihi sasaran tempoh pemegangan masing-masing pada tahun pertama dan kedua, lebih tinggi berbanding dengan tahun sebelumnya (2016: 66% dan 61%). Selain itu, ejen juga lebih komited terhadap pembangunan profesional, dengan 85% daripada ejen memenuhi jumlah jam Pembangunan Profesional Berterusan (*Continuous Professional Development*, CPD) yang dikehendaki (2016: 72%).

Perkembangan Insurans dan Takaful Perubatan dan Kesihatan

Sebagai sebahagian daripada usaha untuk membendung peningkatan tuntutan perubatan yang telah mengakibatkan kos insurans/takaful perubatan dan kesihatan meningkat sejak beberapa tahun kebelakangan ini, Pasukan Petugas bagi Membendung Kos Perubatan telah ditubuhkan oleh industri pada tahun 2018. Pasukan Petugas ini yang terdiri daripada wakil industri peringkat tertinggi dan pakar teknikal akan memulakan kajian terhadap pendorong tuntutan perubatan yang tinggi dan langkah-langkah yang dapat membendung kos. Kajian ini dijangka diterbitkan pada suku ketiga tahun 2019 dan bakal menyediakan analisis berdasarkan bukti sebagai rujukan kepada inisiatif masa hadapan. Pasukan Petugas ini, dengan kerjasama Persatuan Hospital Swasta Malaysia, juga akan mempertimbangkan langkah-langkah untuk menggalakkan ketelusan harga yang wajar bagi perkhidmatan penjagaan kesihatan. Langkah ini boleh membantu mengurangkan kos dan membolehkan individu membuat keputusan berkaitan rawatan perubatan mereka berdasarkan maklumat yang mencukupi. Langkah-langkah ini termasuk menyediakan maklumat mengenai kos prosedur perubatan yang lazim agar mudah diakses oleh orang ramai dan meningkatkan tahap ketelusan dalam caj terperinci untuk perkhidmatan penjagaan kesihatan.

Perlindungan Tenang

Inisiatif Perlindungan Tenang dilancarkan pada bulan November 2017 bagi menggalakkan penanggung insurans dan pengendali takaful menawarkan produk-produk mampu milik, mudah diakses dan mudah difahami. Inisiatif ini disasarkan untuk memenuhi keperluan rakyat Malaysia yang kurang mendapat perkhidmatan kewangan dan takaful, khususnya kumpulan pendapatan isi rumah 40% terendah (B40). Pada masa ini, sebanyak 10 penanggung insurans dan pengendali takaful menawarkan produk Perlindungan Tenang.

Kos produk insurans hayat atau takaful keluarga yang dijual di bawah Perlindungan Tenang adalah antara RM5 hingga RM13 sebulan dalam bentuk premium/sumbangan untuk jumlah perlindungan/penyertaan antara RM15,000 hingga RM33,000. Sejak pelancarannya, lebih 29,500 polisi dan sijil telah terjual, yang terdiri daripada 28,900 polisi hayat dan sijil takaful keluarga serta lebih 600 polisi dan sijil kebakaran atau banjir. Pengumuman Belanjawan 2019 mengenai pengecualian duti setem selama dua tahun untuk produk Perlindungan Tenang dijangka mengurangkan lagi kos pembelian dan seterusnya menggalakkan penyertaan yang lebih tinggi.

Satu dana perlindungan B40 juga diumumkan dalam Belanjawan 2019 untuk melengkapkan inisiatif Perlindungan Tenang. Dana tersebut, seperti yang dihuraikan dalam rencana bertajuk "Memperluas Perlindungan Insurans dan Takaful untuk Golongan B40" akan membolehkan golongan pemegang polisi dan sijil B40 memahami dan merasai pengalaman

memiliki insurans/takaful, dan akhirnya membantu mereka untuk mendapatkan perlindungan yang ditawarkan oleh pasaran insurans/takaful untuk tempoh jangka panjang.

Penambahbaikan proses tuntutan melalui pengaturan semakan data dengan Jabatan Pendaftaran Negara

Berdasarkan anggaran industri, lebih RM300 juta manfaat insurans dan takaful tidak dituntut oleh benefisiari kerana pemegang polisi dan sijil tidak mengemas kini rekod mereka. Bagi meningkatkan kecekapan proses tuntutan dan mengurangkan insiden manfaat kematian yang tidak dituntut dalam kalangan rakyat Malaysia, Bank sedang memuktamadkan suatu pengaturan dengan Jabatan Pendaftaran Negara untuk memudahkan penanggung insurans dan pengendali takaful membuat semakan daftar kematian negara secara berkala (Gambar Rajah 2.7). Pengaturan ini akan membolehkan penanggung insurans dan pengendali takaful menghubungi dan membayar manfaat tersebut secara proaktif kepada benefisiari yang sah. Pengaturan ini dijangka beroperasi pada tahun 2019.

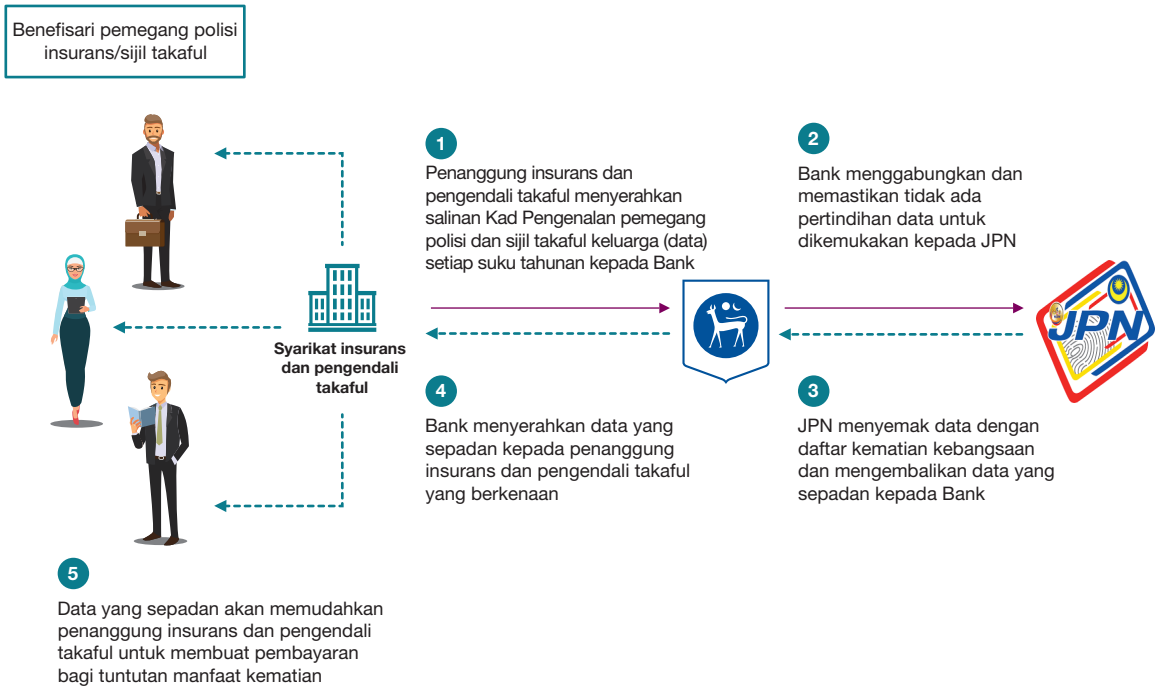
Menggalakkan kerjasama serantau dalam sektor insurans

Bank menjadi tuan rumah kepada Mesyuarat Pengawal Selia Insurans ASEAN (*ASEAN Insurance Regulators' Meeting*, AIRM) kali ke-21 pada bulan November 2018. Beberapa bidang kepentingan bersama telah dibincangkan, termasuk pembangunan insurans mikro untuk meningkatkan penembusan insurans, pematuhan Prinsip Teras Insurans Pengawal Selia Insurans Antarabangsa (*International Association of Insurance Supervisors*, IAIS) yang telah disemak semula, inisiatif pembiayaan risiko dan pengurusan risiko malapetaka (*catastrophe risk*) serta inisiatif pembinaan kapasiti serantau yang disokong oleh Institut Latihan dan Penyelidikan Insurans ASEAN (*ASEAN Insurance Training and Research Institute*). Perkongsian sektor awam-swasta juga diakui sebagai kaedah penting untuk menggalakkan daya tahan kewangan terhadap risiko bencana dan pendigitalan dalam sektor insurans.

Integrasi insurans serantau juga semakin kukuh apabila negara anggota ASEAN bersetuju dengan prinsip panduan bagi pelaksanaan Rangka Kerja

Gambar Rajah 2.7

Pengaturan Semakan Data dengan JPN



Sumber: Bank Negara Malaysia

Integrasi Insurans ASEAN (Rangka Kerja). Sebagai sebahagian daripada komitmen Malaysia terhadap Rangka Kerja tersebut, Malaysia telah meliberalisasi penawaran insurans marin, penerbangan dan transit (*marine, aviation and transit*, MAT) merentas sempadan bagi membolehkan penanggung insurans serantau mengunderait insurans risiko MAT Malaysia dengan kelulusan Bank. Langkah ini akan meningkatkan kapasiti dan mengurangkan kos insurans risiko MAT.

Memastikan tawaran nilai yang bermakna bagi Malaysia

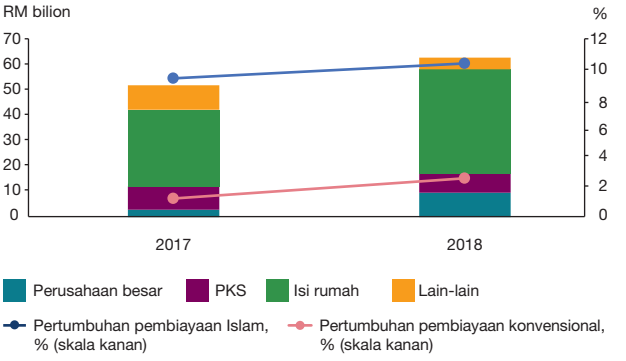
Selaras dengan kriteria 'Kepentingan Terbaik untuk Malaysia' bagi pemegangan saham seperti yang digariskan dalam FSA dan IFSA, Bank terus memudahkan komitmen dan penyampaian tawaran nilai yang bermakna daripada pemegang saham yang memohon untuk memiliki kepentingan yang besar dalam syarikat insurans dan pengendali takaful. Hasil daripada komitmen yang dibuat, penanggung insurans dan pengendali takaful telah mengambil langkah-langkah untuk menubuhkan hab aktuari dan operasi serta makmal inovasi di Malaysia. Pada masa hadapan, Bank akan memberikan lebih tumpuan terhadap tawaran sedemikian dengan mengenal pasti bidang pembangunan utama (Gambar Rajah 2.8) dan menerangkan dengan lebih lanjut jangkaan terhadap komitmen supaya keutamaan ini dapat dicerminkan dan diselaraskan dengan strategi perniagaan dan pertumbuhan yang ditetapkan oleh penanggung insurans dan pengendali takaful bagi operasi di Malaysia. Langkah ini bertujuan untuk memastikan komitmen tersebut akan membolehkan Malaysia meraih manfaat ekonomi jangka panjang secara berterusan.

KEWANGAN ISLAM

Pada tahun 2018, pembiayaan oleh bank-bank Islam meningkat 10.5% kepada RM668.7 bilion (2017: 9.4%) (Rajah 2.3). Bahagian pembiayaan patuh Syariah daripada jumlah pembiayaan sektor perbankan terus meningkat kepada 36.6%, berbanding dengan 34.9% pada tahun 2017. Pertumbuhan yang ketara ini sebahagiannya disumbangkan oleh suntikan

Rajah 2.3: Pertumbuhan Pembiayaan Islam

Pembiayaan Islam meningkat 10.5% pada tahun 2018



Sumber: Bank Negara Malaysia

Gambar Rajah 2.8

Bidang Pembangunan Keutamaan bagi Kepentingan Terbaik untuk Malaysia

Penembusan	• Produk dan saluran baharu yang menyasarkan golongan yang kurang mendapat perkhidmatan kewangan dan jurang perlindungan • Model perniagaan baharu yang mengurangkan kos, meningkatkan nilai dan meluaskan jangkauan • Strategi pendidikan dan kesedaran yang berimpak tinggi
Pekerjaan berkemahiran tinggi	• Hab serantau yang mengambil rakyat Malaysia yang berkemahiran tinggi bekerja dalam bidang tumpuan utama seperti pengunderaitan dan pengurusan risiko • Memberikan tumpuan pada pakar teknikal dan tenaga mahir dalam negara dan pusat kecemerlangan takaful
Kecekapan pasaran	• Inovasi teknologi insurans (*insurtech*) sebagai pemangkin kepada penambahbaikan nilai dan penyampaian perkhidmatan insurans dan takaful • Latihan dan pembangunan industri bagi mempertingkatkan profesionalisme dan standard
Pengekalan premium	• Kapasiti pengunderaitan untuk risiko yang besar dan khusus • Membangunkan dan mengekalkan perniagaan serantau di dalam Malaysia

Sumber: Bank Negara Malaysia

aset pembiayaan Islam tambahan hasil daripada penggabungan antara sebuah bank Islam dengan sebuah institusi bukan bank pada awal tahun 2018. Pembiayaan Islam untuk isi rumah dan perniagaan masing-masing meningkat 11.5% dan 8.9%, dengan pembiayaan perumahan kepada isi rumah (+5.9%) dan pembiayaan kepada syarikat besar (+4.6%) menjadi penyumbang utama kepada pertumbuhan pembiayaan keseluruhan. Pembiayaan perniagaan kepada PKS mencatatkan pertumbuhan yang sederhana pada 8.9% (2017: 12.5%) sejajar dengan pertumbuhan ekonomi yang lebih sederhana. Dari segi pendanaan, akaun deposit dan pelaburan Islam mencatatkan pertumbuhan yang stabil sebanyak 10.2% kepada RM742.3 bilion (2017: 11.7%). Keuntungan sebelum cukai bank-bank Islam meningkat 14.8% kepada RM7.7 bilion (2017: 19.8%) menghasilkan pulangan atas ekuiti sebanyak 15.7% dan pulangan atas aset sebanyak 1.1% meskipun peruntukan adalah lebih tinggi susulan pelaksanaan MFRS 9 bagi industri perbankan. Hal ini berbanding dengan pulangan atas ekuiti dan pulangan atas aset bank-bank konvensional di Malaysia yang masing-masing adalah 12.0% dan 1.5%.

Permintaan yang kukuh terhadap penyelesaian perlindungan patuh Syariah menyokong pertumbuhan berterusan industri takaful pada tahun 2018. Jumlah sumbangan bersih perniagaan takaful keluarga dan am meningkat 15.9% kepada RM9.56 bilion (2017: 9.5%, RM8.25 bilion), dengan peningkatan bahagian pasaran sebanyak 16.6% (2017: 15.2%) daripada jumlah premium insurans dan sumbangan takaful. Jumlah aset dana takaful juga meningkat 7.1% kepada RM31.37 bilion (2017: 9.3%).

Industri takaful keluarga dan am kekal tertumpu kepada segmen perniagaan tertentu. Pada tahun 2018, perniagaan takaful keluarga yang baharu meningkat 13.1% untuk mencapai sumbangan kasar sebanyak RM4.91 bilion (2017: 10.0%). Pelan gadai janji bertempoh dan berkaitan pelaburan, yang mencakupi 65.1% daripada jumlah sumbangan (2017: 64.6%), terus memacu pertumbuhan perniagaan baharu. Bagi produk takaful am, produk motor dan kebakaran kekal dominan, mencakupi 82.4% (2017: 80.7%) daripada perniagaan yang diunderait. Usaha pengendali takaful kebelakangan ini untuk meningkatkan kepelbagaian dengan memasuki bidang perniagaan baharu termasuk risiko komersial dan yang berkaitan dengan perdagangan, masih belum menunjukkan kesan yang ketara. Pada tahun 2018, sumbangan takaful am kasar meningkat 9.0% kepada RM2.79 bilion (2017: 6.3%, RM2.56 bilion).

Sektor takaful kekal untung, meskipun pada tahap yang lebih rendah. Lebihan pendapatan berbanding perbelanjaan dalam takaful keluarga adalah sebanyak RM2.17 bilion dengan penurunan sebanyak 14.0% berbanding dengan tahun 2017 (2017: RM2.53 bilion), disebabkan oleh kos dan pembayaran manfaat kepada peserta takaful yang lebih tinggi. Sementara itu, keuntungan operasi takaful am merosot 33.0% kepada RM201.8 juta (2017: RM301.2 juta), disebabkan oleh tekanan perniagaan baharu yang meningkat akibat persaingan yang lebih sengit dalam industri takaful.

Pengantaraan berasaskan nilai (*value-based intermediation*, VBI) mengukuhkan lagi impak kewangan Islam

Berikutan pengenalan konsep pengantaraan berasaskan nilai (*value-based intermediation*, VBI) pada tahun 2017, Kertas Strategik muktamad yang tertumpu pada pengukuhan peranan dan impak kewangan Islam telah dikeluarkan oleh Bank dan Komuniti Pengamal (*Community of Practitioners*, CoP) VBI, iaitu satu kumpulan industri yang terdiri daripada sembilan bank Islam. VBI merangkumkan wawasan industri supaya bank-bank Islam lebih dipacu oleh impak, lantas mengukuhkan lagi matlamat keseluruhan Syariah iaitu menggalakkan kebaikan dan mencegah kemungkaran. Yang penting, VBI juga konsisten dengan inisiatif kewangan global untuk menyokong pencapaian Matlamat Pembangunan Mampan (*Sustainable Development Goals*, SDG) oleh Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (PBB).

Kesedaran dan sokongan terhadap VBI terus mendapat momentum pada tahun 2018. Forum Kewangan Islam Global (*Global Islamic Finance Forum*, GIFF) 2018 kali ke-6 yang dianjurkan oleh Persatuan Perbankan dan Institusi Kewangan Islam Malaysia (*Association of Islamic Banking and Financial Institutions Malaysia*, AIBIM) secara dwitahunan, yang bertemakan "VBI – Melangkaui Keuntungan", berakhir dengan komitmen dan pelan tindakan industri kewangan secara kolektif ke arah pembinaan ekosistem kewangan yang mampan. Pada acara itu, Bank dengan kerjasama industri telah mengeluarkan Panduan Pelaksanaan VBI yang memberikan pandangan yang berguna mengenai amalan perbankan berasaskan nilai dan kajian kes berdasarkan VBI. Di samping itu, dua alat baharu diterbitkan untuk

rundingan dengan industri bagi memudahkan pengoperasian VBI, iaitu Rangka Kerja Penilaian Impak Pembiayaan dan Pelaburan VBI (*VBI Financing and Investment Impact Assessment Framework*, VBIAF) dan Kad Skor VBI. VBIAF menyediakan panduan mengenai penilaian ke atas permohonan pembiayaan dan pelaburan dengan mengambil kira impak ekonomi, sosial dan alam sekitar. Kad Skor VBI pula menyokong pelaksanaan rangka kerja pengukuran prestasi berasaskan impak dalam kalangan institusi kewangan Islam.

Bank dengan kerjasama industri mengeluarkan Panduan Pelaksanaan VBI yang memberikan pandangan mengenai amalan perbankan dan kajian kes berdasarkan VBI

Bank-bank Islam terus mencapai kemajuan dalam memacu agenda VBI melalui penawaran produk yang dipertingkat dan komitmen institusi yang kukuh. Sukuk SDG pertama di dunia telah diterbitkan pada tahun ini oleh sebuah bank Islam asing berlesen, yang menggunakan SDG PBB sebagai rujukan dalam penggunaan perolehannya. Sementara itu, bagi menyokong sektor tenaga yang cekap, satu kumpulan perbankan tempatan telah menawarkan kadar pembiayaan yang memberi keutamaan kepada pembelian kenderaan hibrid baharu dan harta tanah kediaman yang mempunyai perakuan Indeks Bangunan Hijau. Beberapa anggota CoP juga membuat komitmen global kepada kewangan mampan melalui penyertaan mereka dalam rangkaian global seperti Inisiatif Pelaporan Global, Perikatan Global untuk Perbankan mengenai Nilai dan Prinsip untuk Perbankan yang Bertanggungjawab (suatu inisiatif oleh *United Nations Environment Programme Financial Initiative*, UNEPFI).[1]

Bank juga telah menjadi ahli pleno dalam Rangkaian untuk Penghijauan Sistem Kewangan (*Network for Greening the Financial System, Network*) sejak bulan Oktober 2018 selaras dengan tumpuan yang semakin meningkat kepada usaha untuk menggalakkan kewangan yang mampan serta memahami impak risiko alam sekitar dan sosial, terhadap daya tahan institusi dan kestabilan kewangan secara lebih meluas. Rangkaian ini terdiri daripada sekumpulan bank pusat dan penyelia yang terlibat dalam penyelidikan berpandangan jauh dalam bidang risiko alam sekitar dan sosial. Penyertaan Bank akan menyumbang kepada tindak balas pengawalan dan penyeliaan Malaysia terhadap pengurusan risiko oleh institusi kewangan berikutan daripada perubahan persekitaran.

Pada masa hadapan, Bank dan industri berhasrat untuk bekerjasama lebih rapat dengan agensi Kerajaan, masyarakat sivil dan orang ramai bagi meningkatkan kesedaran dan menggalakkan penyertaan yang lebih aktif dalam menyokong penyelesaian kewangan yang mampan.

Memperhebat sokongan kewangan Islam ke arah pertumbuhan perniagaan halal

Kewangan Islam diakui oleh Kerajaan sebagai penggerak utama untuk menyokong pertumbuhan industri halal. Pada tahun 2018, industri kewangan Islam telah menyertai Pameran Halal Antarabangsa Malaysia (*Malaysia International Halal Showcase*, MIHAS). Sebanyak 865 potensi perniagaan telah dijana melalui pameran itu. Subsidi kadar keuntungan sebanyak 2% juga telah diperuntukkan oleh Kerajaan dalam Belanjawan 2019 sebagai sebahagian daripada Skim Pembiayaan Patuh Syariah PKS yang bernilai RM1 bilion bagi membiayai syarikat pengeksport halal. Skim ini akan disalurkan melalui institusi kewangan Islam.

Pada masa hadapan, industri perbankan Islam dijangka semakin memanfaatkan kemudahan yang disediakan melalui Program Kewangan Perdagangan dan Program Rantaian Pembekalan anjuran Bank Pembangunan Asia (*Asian Development Bank*, ADB) bagi mengembangkan lagi kapasiti dalam membiayai industri halal. Program ini menawarkan, antara lain, kemudahan jaminan yang membantu pengurusan risiko berkaitan perdagangan, terutamanya untuk perdagangan dengan pasaran baharu yang berisiko tinggi.

Membangunkan ekosistem bakat untuk kewangan Islam

Pembangunan bakat terus menjadi keutamaan, dengan perkembangan yang ketara dalam usaha memperkukuh ekosistem pembangunan bakat untuk kewangan Islam. Jawatankuasa Penyelarasan

[1] UNEPFI merupakan perkongsian antara *United Nations Environment (UN Environment)* dengan sektor kewangan global yang ditubuhkan pada Persidangan Kemuncak Bumi 1992 dengan misi untuk menggalakkan kewangan yang mampan. Lebih 230 institusi kewangan, termasuk bank, penanggung insurans, dan pelabur, bersama-sama dengan *UN Environment* berusaha untuk memahami persekitaran hari ini, cabaran sosial dan tadbir urus, kepentingannya kepada kewangan, dan cara untuk menyertai secara aktif dalam menangani hal-hal tersebut.

Strategik (*Strategic Coordination Committee*, SCC)[2] yang ditubuhkan oleh Bank pada bulan September 2017 terus memainkan peranan yang penting dalam memanfaatkan ciri saling melengkapi antara badan profesional dengan penyedia latihan sedia ada dalam kewangan Islam, iaitu Persatuan Penasihat Syariah bagi Kewangan Islam Malaysia (*Association of Shariah Advisors in Islamic Finance Malaysia*), Institut Profesional Kewangan Islam Berpiagam (*Chartered Institute of Islamic Finance Professionals*) dan Institut Perbankan dan Kewangan Islam Malaysia (*Islamic Banking and Finance Institute Malaysia*, IBFIM). Rangka kerja usaha sama juga telah dimulakan antara institusi-institusi ini untuk memanfaatkan gabungan kepakaran, pengalaman dan sumber mereka bagi memajukan pembangunan kumpulan profesional dalam kewangan Islam.

Bank juga terus merintis jalan dalam usaha meningkatkan integrasi antara kewangan Islam dengan kurikulum pendidikan tinggi, khususnya melalui penerbitan Manual Pendidik mengenai piawaian dan keperluan operasi Syariah. Bank, dengan kerjasama Majlis Penasihat Pendidik Kewangan Islam Antarabangsa (*International Council of Islamic Finance Educators*, ICIFE), Akademi Penyelidikan Syariah Antarabangsa (*International Shariah Research Academy*, ISRA) dan IBFIM, telah menerbitkan Manual Pendidik mengenai *musyarakah* (perkongsian keuntungan dan kerugian), *mudarabah* (perkongsian keuntungan), *tawarruq* (pembelian aset secara tertangguh dengan penjualan seterusnya kepada pihak ketiga secara tunai), *ijarah* (pajakan) dan *murabahah* (kos ditambah keuntungan) yang dikemas kini. Sebanyak 14 universiti telah bersetuju untuk menerapkan Manual Pendidik ini sebagai sebahagian daripada sukatan pelajaran akademik mereka. Satu siri program latihan mengenai manual ini juga dijalankan untuk ahli fakulti. Pada tahun 2019, dua lagi Manual Pengajar akan dibangunkan, iaitu *istisna`* (pembinaan atau perkilangan) dan *qard* (pinjaman).

Satu pencapaian penting bagi Pusat Pendidikan Kewangan Islam Antarabangsa (INCEIF) pada tahun 2018 ialah penganugerahan akreditasi berprestij oleh *Association to Advance Collegiate Schools of Business* (AACSB). Akreditasi ini menempatkan program akademik INCEIF dalam kalangan 5% program perniagaan terpilih dunia yang memperoleh akreditasi AACSB. Akreditasi AACSB mengiktiraf institusi yang memberikan tumpuan terhadap kecemerlangan dalam semua bidang, termasuk pengajaran, penyelidikan, pembangunan kurikulum dan pembelajaran pelajar. Pencapaian ini memperkukuh peranan penting dan impak INCEIF dalam usaha membina kumpulan bakat yang berkualiti tinggi untuk industri kewangan Islam di seluruh dunia.

PERNIAGAAN PERKHIDMATAN WANG

Pada tahun 2018, pengiriman wang keluar meningkat dengan ketara sebanyak 23.3% kepada RM40.64 bilion (2017: RM33 bilion). Peningkatan penawaran dan penggunaan khidmat perniagaan perkhidmatan kewangan (*Money Services Business*, MSB) secara digital terus merangsang peralihan pengiriman wang kepada saluran rasmi. Dianggarkan bahawa lebih RM900 juta daripada jumlah pengiriman wang yang direkodkan ialah urus niaga yang dahulunya dijalankan melalui saluran tidak rasmi, berbanding dengan anggaran sebanyak RM500 juta pada tahun 2017.

Mencerminkan penggunaan teknologi yang semakin meningkat dalam sektor pengiriman wang, lebih banyak penyedia perkhidmatan menawarkan kiriman wang secara elektronik (e-pengiriman wang) pada tahun 2018. Sebanyak 20 syarikat (2017: 17) menawarkan perkhidmatan pengiriman wang mudah alih dan berasaskan web kepada pelanggan runcit dan korporat. Beberapa penyedia perkhidmatan juga telah memperkenalkan e-pengiriman wang untuk tujuan pembayaran perdagangan. Susulan perubahan pengawalseliaan pada bulan November 2017 untuk membenarkan penyedia pengiriman wang yang layak menggunakan Kenali Pelanggan Anda menerusi platform digital (eKYC) apabila mendaftar pelanggan individu baharu, tiga penyedia e-pengiriman wang telah mendapat kelulusan daripada Bank untuk menjalankan proses eKYC pada tahun 2018. Penggunaan teknologi pengawalan yang berkesan untuk menjalankan eKYC membolehkan penyedia perkhidmatan pengiriman wang mengesahkan dokumen pengenalan dan membuat pengecaman wajah pelanggan secara jarak jauh, dengan tujuan untuk mencapai hasil yang sama taraf atau lebih baik jika dibandingkan dengan prosedur secara bersemuka. Hal ini memberikan kesan yang nyata

[2] Terdiri daripada wakil Bank dan ketua institusi bakat kewangan Islam, iaitu INCEIF, Akademi Penyelidikan Syariah Antarabangsa (ISRA), IBFIM, Persatuan Penasihat Syariah bagi Kewangan Islam Malaysia (ASAS) dan Institut Profesional Kewangan Islam Berpiagam (CIIF). Jawatankuasa ini ditubuhkan pada tahun 2017 untuk merancang strategi bagi meningkatkan kualiti dan kepelbagaian penawaran bakat untuk memenuhi keperluan sektor kewangan Islam dan menangani pertindihan dalam bidang kerja. Hal ini bagi memaksimumkan sinergi operasi dan kewangan merentasi institusi-institusi tersebut.

kepada usaha menggalakkan penggunaan saluran pengiriman wang rasmi secara lebih meluas berikutan pengurangan kos untuk melaksanakan keperluan usaha wajar pelanggan (*customer due diligence*, CDD) dan menambah baik akses di kawasan yang penyedia perkhidmatan kiriman wang tidak mempunyai premis secara fizikal.

Bagi tahun 2018, kos purata untuk urus niaga e-pengiriman wang ialah 2.1%, lebih rendah daripada kos purata untuk urus niaga pengiriman wang melalui kaunter sebanyak 2.9%.

Selain menambah baik akses dan kecekapan, e-pengiriman turut mengurangkan kos urus niaga pengiriman wang untuk pelanggan

Pada tahun 2018, urus niaga pertukaran mata wang runcit mencatatkan perolehan sebanyak RM79.4 bilion (2017: RM 79.2 bilion). Peningkatan ini disokong terutamanya oleh permintaan yang berterusan daripada pelancong ke dalam dan ke luar negeri untuk mata wang lazim seperti dolar Singapura, dolar AS, renmimbi China dan mata wang serantau. Dalam segmen borong, perolehan yang lebih rendah dicatatkan iaitu RM13.5 bilion pada tahun 2018 (2017: RM15.5 bilion), berikutan lebih banyak penyedia pertukaran mata wang memperoleh dan menjelaskan mata wang asing melalui bank dan penyedia pertukaran mata wang runcit lain.

Pendigitalan juga semakin mendapat perhatian dalam segmen pertukaran mata wang dengan pengenalan dompet elektronik pelbagai mata wang. Produk inovatif ini membolehkan pelanggan menukar wang dan membuat pembayaran dalam pelbagai mata wang secara elektronik, tanpa perlu membawa mata wang asing secara fizikal.

Aplikasi mudah alih agregator Penasihat MSB yang diperkenalkan oleh Persatuan Perniagaan Perkhidmatan Wang Malaysia (*Malaysian Association of MSB*, MAMSB) pada tahun 2017 menggalakkan lagi penggunaan saluran MSB terdekat yang dibenarkan. Aplikasi ini membolehkan pelanggan mencari secara elektronik tawaran yang terbaik, mengenal pasti pengendali MSB yang dibenarkan dan menilai perkhidmatan mereka, lantas memberikan lebih kemudahan kepada pengguna sebelum dan selepas menggunakan perkhidmatan MSB. Selain itu, pengguna juga boleh menggunakan aplikasi tersebut untuk melaporkan aktiviti MSB yang tidak sah kepada Bank.

Jangkauan untuk menggalakkan saluran rasmi MSB

Bank terus meningkatkan usaha mendidik orang ramai tentang kepentingan untuk berurusan dengan penyedia perkhidmatan yang dibenarkan sahaja di samping risiko yang dihadapi jika menggunakan saluran tidak sah. Pada tahun ini, Bank telah menganjurkan Projek Greenback 2.0 di Kota Kinabalu (GBKK), bandar raya peneraju kedua di Malaysia. Projek GBKK selama dua tahun ini berlandaskan kejayaan Projek Greenback 2.0 yang pertama di Johor Bahru, sambil meneruskan jalinan usaha sama antara Bank dengan Bank Dunia. Inisiatif yang dilaksanakan di bawah GBKK tertumpu pada usaha mendidik pekerja asing untuk mengenali saluran MSB rasmi dan menggalakkan penggunaan penyelesaian e-pengiriman wang dalam kalangan individu dan perniagaan pada skala yang lebih besar.

Hasil daripada 10 program jangkauan yang diadakan dari bulan Mac hingga bulan Disember 2018, GBKK telah menjangkau lebih 9,000 pekerja asing dan tempatan. Di bawah GBKK, lebih 2,400 pengguna baharu telah mendaftar untuk perkhidmatan e-pengiriman wang dengan jumlah nilai urus niaga meningkat kepada RM12.2 juta bagi tempoh bulan Mac hingga bulan Disember 2018 (49% lebih tinggi daripada nilai yang dicatatkan pada tempoh yang sama pada tahun 2017). Persaingan yang lebih sengit dan kecekapan yang meningkat dalam peruntukan perkhidmatan pengiriman wang juga telah mengurangkan kos urus niaga pengiriman wang dengan ketara di Kota Kinabalu daripada 4.5% pada tahun 2017 kepada 2.4% bagi tempoh bulan Mac hingga bulan Disember 2018. Sementara itu, program jangkauan yang serupa juga telah dianjurkan di beberapa tempat lain di Malaysia khususnya di kawasan yang mempunyai banyak pekerja asing dan PKS.

Memupuk jalinan usaha sama antarabangsa

Pada tahun 2018, Bank telah bekerjasama dengan *International Fund for Agricultural Development* dan Bank Dunia untuk menganjurkan *Global Forum on Remittances, Investment and Development*, GFRID 2018 di Kuala Lumpur, yang merupakan forum pertama bagi rantau Asia Pasifik. GFRID telah dihadiri oleh lebih 400 pengamal daripada sektor awam dan swasta dari

Projek Greenback 2.0 di Malaysia

Projek Greenback 2.0 ialah inisiatif yang dibangunkan oleh Bank Dunia yang bertujuan untuk meningkatkan kecekapan dan ketelusan pasaran pengiriman wang melalui pendekatan inovatif. Greenback 2.0 juga menyokong pelaksanaan SDG yang dibangunkan oleh Bangsa-Bangsa Bersatu untuk mengurangkan kos pengiriman wang dan menghapuskan kemiskinan. Usaha ini termasuk kerjasama antara komuniti pekerja asing, peserta industri pengiriman wang dan pihak berkuasa awam untuk menggalakkan pendidikan kewangan, memberikan tumpuan pada perkhidmatan pengiriman wang dan meletakkan sasaran pada pekerja-pekerja asing. Inisiatif ini dilancarkan pada tahun 2011 di bandar-bandar terpilih (Bandar Pengiriman Wang) bermula dengan Turin (Itali) dan Montreuil (Perancis). Di Malaysia, Bank dengan kerjasama Bank Dunia dan disokong oleh para peserta industri, agensi Kerajaan, perniagaan dan komuniti pekerja asing, telah melancarkan dua Projek Greenback 2.0, iaitu di Johor Bharu (pada tahun 2015 sebagai Bandar Pengiriman Wang yang pertama di Asia) dan Kota Kinabalu (pada tahun 2018).

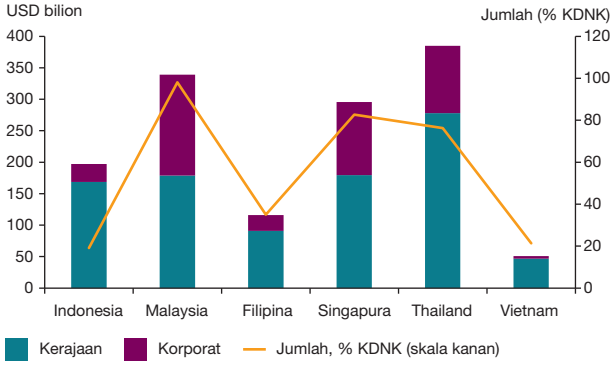
50 negara dan merupakan platform untuk berkongsi amalan terbaik serta menjalinkan perkongsian untuk memaksimumkan impak pembangunan menerusi pengiriman wang. Forum ini berhasil mengenal pasti hasil tindakan khusus yang boleh dikaitkan secara langsung dengan Agenda Pembangunan Mampan dan Matlamat Pembangunan Mampan 2030 PBB (*UN's 2030 Agenda for Sustainable Development and its Sustainable Development Goals*). Tindakan ini termasuk: (i) memperkukuh kutipan, analisis dan aplikasi data yang berkaitan dengan pengiriman wang untuk merangka dasar pengiriman wang dan pemerkasaan pengguna yang berkesan; (ii) menggalakkan pengharmonian pengawalseliaan serantau untuk merancakkan inovasi dan meningkatkan kecekapan pasaran, dan pada masa yang sama memelihara integriti perkhidmatan pengiriman wang; dan (iii) memanfaatkan pengiriman wang untuk memajukan agenda rangkuman kewangan. Hasil tersebut dijangka dapat memupuk jalinan usaha sama dalam kalangan pihak berkuasa dan industri MSB untuk meningkatkan impak pembangunan perkhidmatan pengiriman wang bagi menyokong pembangunan mampan dan pertumbuhan yang inklusif di rantau ini.

PASARAN KEWANGAN

Pada tahun 2018, pasaran bon Malaysia terus menjadi sumber pembiayaan yang penting bagi sektor awam dan korporat. Pasaran ini turut mengekalkan kedudukannya sebagai salah satu pasaran terbesar di Asia Tenggara (Rajah 2.4). Bon kerajaan dan korporat terkumpul meningkat 8.8% kepada RM1.4 trilion pada tahun 2018 yang masing-masing mewakili 51.7% dan 46.7% daripada KDNK (2017: RM1.3 trilion, kerajaan: 49.7% daripada KDNK; korporat: 45.7% daripada KDNK). Sukuk, yang mencakupi 60.1% daripada jumlah sekuriti hutang terkumpul (2017: 58.8%) terus mendominasi penerbitan (Rajah 2.5).

Rajah 2.4: Pasaran Sekuriti Hutang Mata Wang Tempatan Terkumpul ASEAN

Pasaran sekuriti hutang Malaysia kekal antara pasaran terbesar di ASEAN

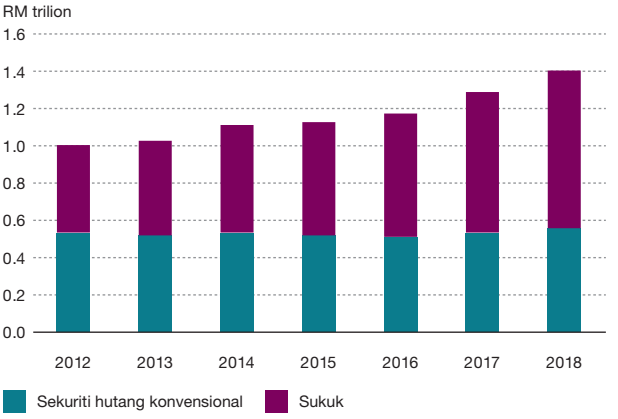


Sumber: *Asian Bonds Online*

Pelbagai perkembangan luaran pada tahun 2018, termasuk penjajaran dasar monetari oleh *Federal Reserve* AS dan volatiliti pasaran global yang tercetus akibat ketegangan perdagangan AS-China telah menyumbang kepada sentimen penghindaran risiko pada peringkat global. Situasi ini menyebabkan berlakunya aliran keluar portfolio daripada pasaran yang pesat membangun, termasuk Malaysia. Walau bagaimanapun, kedalaman pasaran sekuriti hutang terus menyokong keadaan pasaran yang teratur. Keadaan ini disokong oleh institusi kewangan dan institusi pelaburan domestik yang utuh, seperti yang dicerminkan oleh urus niaga yang terus aktif dalam pasaran sekuriti kerajaan yang mencatatkan dagangan berjumlah RM1.2 trilion pada tahun 2018. Kadar hasil bon kekal stabil dalam keadaan permintaan yang tinggi terhadap Sekuriti Kerajaan Malaysia (*Malaysian Government Securities*, MGS) dan Terbitan Pelaburan Kerajaan Malaysia

Rajah 2.5: Sekuriti Hutang dan Sukuk Terkumpul (Kerajaan dan Korporat)

Sukuk mencakupi bahagian terbesar jumlah sekuriti hutang terkumpul



Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 2.6: Kadar Pertukaran Ringgit Berbanding Dolar AS

Kadar tukaran mata wang Ringgit menurun 1.8% berbanding dolar AS pada tahun 2018



Sumber: Bank Negara Malaysia

(*Malaysian Government Investment Issues*, MGII). Purata nisbah bida kepada perlindungan yang dicatatkan pada tahun 2018 ialah 2.293 kali (2017: 2.198 kali), dengan penyertaan aktif terutamanya daripada institusi perbankan, syarikat insurans dan institusi pelaburan domestik.

Bahagian pemegangan bukan pemastautin bagi bon kerajaan Malaysia menurun daripada 27.7% kepada 22.7% pada bulan Disember 2018 dengan komposisi pelabur yang stabil seperti bank pusat lain, kumpulan wang pencen dan syarikat insurans, meningkat secara relatif berbanding dengan pelabur jangka pendek. Pelabur yang stabil mewakili lebih separuh daripada pemegangan bukan pemastautin bon kerajaan Malaysia pada 52%, dan menjadi penyumbang kepada pasaran bon tempatan yang lebih berdaya tahan.

Kadar hasil bon kekal stabil manakala permintaan terhadap MGS dan MGII terus utuh, mencerminkan penyertaan yang aktif terutamanya daripada institusi perbankan, syarikat insurans dan pelabur institusi

Berbeza dengan prestasi yang lebih memberangsangkan pada tahun 2017, ringgit menyusut nilai 1.8% berbanding dengan dolar AS dan ditutup pada RM4.1385 pada tahun 2018 dengan dolar AS yang pada amnya mengukuh (Rajah 2.6). Risiko untuk ringgit menyusut nilai sebahagian besarnya dikurangkan oleh lebihan akaun semasa imbangan pembayaran yang berterusan dan asas ekonomi Malaysia yang mantap.

Pelaksanaan beberapa inisiatif pembangunan pasaran kewangan pada tahun 2016 telah membantu mengukuhkan daya tahan pasaran domestik terhadap kejutan. Volatiliti ringgit mencatatkan sedikit kenaikan kepada 4.6% (Rajah 2.7), sebahagian besarnya disebabkan oleh kombinasi peristiwa seperti keputusan pilihan raya di Malaysia, rintangan luaran pada peringkat global dan volatiliti harga minyak pada tahun 2018. Dalam pasaran pertukaran asing (FX), spread bida-tawar untuk USD/RM kekal stabil pada purata 24 pips bagi tahun 2018 (purata 2016 dan 2017: 35 pips), disokong oleh mudah tunai pasaran domestik yang mencukupi.

Rajah 2.7: Turun Naik Tersirat USD/RM Tempatan Satu Bulan

Turun naik ringgit kekal stabil sepanjang tahun 2018



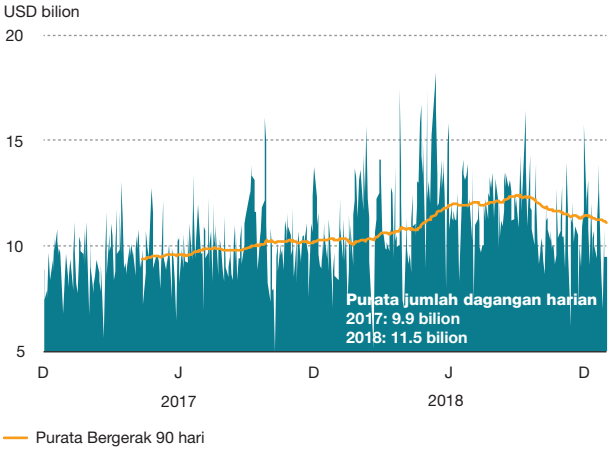
Sumber: Bank Negara Malaysia

Langkah-langkah untuk mengurus kesan limpahan daripada pasaran kontrak hadapan tanpa serahan (*non-deliverable forwards*, NDF) USD/RM disokong oleh kemajuan selanjutnya dalam pasaran derivatif pertukaran asing dalam negeri. Hal ini telah membantu menstabilkan kadar dalam negeri meskipun pasaran yang pesat membangun mengalami aliran modal yang tidak menentu. Urus niaga spekulatif ringgit reda dan mencatatkan penurunan yang ketara dalam jumlah urus niaga harian purata NDF. Sementara itu, jumlah kontrak spot domestik dan kontrak hadapan meningkat berikutan peningkatan lebih satu pertiga dagangan hadapan dalam negeri harian berbanding dengan tahun 2017 (Rajah 2.8). Pembangunan pasaran FX dalam negeri terus berkembang berikutan lebih fleksibiliti diberikan kepada pengurus dana untuk mengurus risiko FX dan kedudukan perlindungan nilai mereka secara lebih dinamik. Pada akhir tahun 2018, lebih 80 pengurus dana telah berdaftar dengan Bank untuk memohon fleksibiliti perlindungan nilai yang dinamik dengan jumlah aset yang layak melebihi RM120 bilion.

Liberalisasi dasar pentadbiran pertukaran asing (*foreign exchange administration*, FEA) yang dilaksanakan secara berperingkat-peringkat sejak tahun-tahun kebelakangan ini telah menyumbang kepada desentralisasi rizab yang dipegang oleh syarikat korporat dan institusi kewangan. Liberalisasi ini membolehkan obligasi luaran dipenuhi tanpa perlu membuat tuntutan ke atas rizab antarabangsa

Rajah 2.8: Jumlah Dagangan Pertukaran Asing Harian

Purata jumlah dagangan harian pasaran dalam negeri meningkat pada tahun 2018



Sumber: Bloomberg

Bank. Pada akhir tahun 2018, rizab antarabangsa berjumlah USD101.4 bilion, cukup untuk membiayai 7.4 bulan import tertangguh dan 1.0 kali hutang luar negeri jangka pendek.

Penambahbaikan dasar FEA

Pada 17 Ogos 2018, Bank mengumumkan beberapa perubahan lanjut pada dasar FEA yang bertujuan untuk meningkatkan kecekapan pengendalian dan memudahkan pengurusan risiko oleh perniagaan dan institusi kewangan, dan pada masa yang sama memelihara kestabilan kewangan dalam tempoh ketidakpastian pasaran global yang semakin meningkat.

Meningkatkan ketelusan dan kecekapan pasaran kewangan

Pada bulan Mei 2018, Bank melaksanakan dasar untuk meningkatkan ketelusan berhubung dengan pemilikan benefisial sekuriti hutang melalui struktur akaun berasingan yang dikendalikan oleh RENTAS. Pematuhan pada peringkat pelaksanaan pelaburan, adalah wajib ke atas semua pelabur pemastautin dan bukan pemastautin dalam sekuriti hutang RENTAS. Pengoperasian inisiatif ini juga selaras dengan perkembangan global, khususnya penerapan Pengecam Entiti Sah (*Legal Entity Identifier*) sebagai pengecam unik untuk penyelenggaraan akaun.

Penambahbaikan juga telah dilakukan pada Sistem Pemantauan dan Operasi Ringgit (*Ringgit Operations and Monitoring System*) yang dikendalikan oleh Bank untuk memperkukuh pengawasannya terhadap pasaran FX Bank. Sistem ini memudahkan semua bank tempatan berlesen untuk melaporkan urus niaga dan kedudukan FX mereka setiap hari bagi memantau keadaan pasaran. Penambahbaikan ini membantu pengawasan Bank secara hampir masa nyata yang lebih berkesan bagi penukaran dan aliran FX.

Sejajar dengan pendigitalan yang semakin meluas dalam sektor kewangan, Bank juga sedang membangunkan satu rangka kerja bagi platform dagangan elektronik. Rangka kerja ini akan memperincikan bentuk penubuhannya dan keperluan lain yang perlu dipatuhi oleh penyedia platform. Langkah ini diharapkan dapat menambah baik kecekapan dan produktiviti pasaran di samping menyokong kepelbagaian pelanggan melalui akses yang lebih baik yang disediakan untuk peserta pasaran borong. Satu Draf Dedahan dijangka dikeluarkan pada separuh tahun pertama 2019.

Penambahbaikan dasar FEA pada bulan Ogos 2018:

i. Lebih fleksibiliti dalam pengurusan perolehan eksport

Pengeksport dibenarkan untuk memasukkan hasil eksport mereka secara automatik ke dalam Akaun Mata Wang Asing Perdagangan dengan bank tempatan bagi memenuhi obligasi mata wang asing sehingga enam bulan tanpa perlu menukarkan dahulu hasil eksport tersebut ke dalam ringgit. Fleksibiliti ini diberikan apabila pengeksport telah mengemukakan obligasi mata wang asing enam bulan mereka kepada bank tempatan masing-masing.

ii. Perlindungan nilai yang fleksibel bagi obligasi mata wang asing

Bank akan memberikan fleksibiliti yang lebih besar kepada pemastautin yang membuat permohonan kepada Bank untuk melindung nilai:

- obligasi mata wang asing melebihi enam bulan (iaitu untuk obligasi akaun semasa dan pembayaran balik pinjaman mata wang asing); dan
- dedahan terhadap mata wang asing daripada invois yang dikeluarkan dalam mata wang asing di bawah amalan penetapan harga antarabangsa bagi perdagangan barangan dan perkhidmatan dalam negeri.

iii. Akses yang lebih luas kepada pasaran kewangan dalam negeri bagi bukan pemastautin

- Syarikat bukan pemastautin kini dibenarkan untuk menjalankan urus niaga derivatif kadar faedah dalam denominasi ringgit melalui Pejabat Luar Negara Yang Dilantik (*Appointed Overseas Offices*), tertakluk pada pengaturan *back-to-back* (nilai yang setara bagi kedua-dua mata wang) dengan bank tempatan. Langkah ini bertujuan untuk memperdalam pasaran derivatif kadar faedah dalam negeri bagi menyokong aktiviti pengurusan risiko oleh sektor perniagaan.

Memahami Pembiayaan Melalui Lensa Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Oleh Karunajothi Kandasamy, Samuel Lee dan Ng Shyue Jer

Pengenalan

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS)[1] memainkan peranan penting dalam menjana pendapatan, pekerjaan, inovasi dan jalinan perpaduan sosial. Terdapat kira-kira satu juta PKS[2] dalam negara yang menyumbang 37.1% daripada KDNK, 66% daripada pekerjaan dan 17.3% daripada eksport Malaysia.[3] Hubungan positif antara keusahawanan dan pertumbuhan sememangnya sudah mantap,[4] namun semakin banyak penyelidikan yang memberikan tumpuan kepada pentingnya pembiayaan bagi menyokong perkembangan PKS. Hasil penyelidikan menunjukkan bahawa firma yang mendapat akses kepada pinjaman berkembang pada kadar yang lebih pesat berbanding dengan firma yang tidak mendapat akses.[5]

Sebagai sebahagian daripada fungsi Bank untuk menggalakkan sektor kewangan yang kukuh, progresif dan terangkum, usaha yang telah dilaksanakan menjurus ke arah membangunkan ekosistem pembiayaan PKS yang holistik. Antaranya ialah usaha untuk menangani maklumat tidak simetri dan ketidaksempurnaan pasaran yang merupakan penghalang utama kepada pembiayaan. Kemajuan yang ketara telah dicapai dalam bidang maklumat kredit; jaminan kredit; dana khas; khidmat nasihat serta pengaturan bantuan dan penyelesaian hutang. Pembiayaan kepada PKS kini mencakupi 48.7% daripada jumlah pembiayaan terkumpul yang diberikan oleh institusi kewangan kepada segmen perniagaan (2010: 37.6%), dan 17.5% daripada jumlah pembiayaan terkumpul (2010: 14.4%).

Antara inisiatif Bank yang berterusan untuk memastikan PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan, satu Kaji Selidik Pembiayaan PKS ("Kaji Selidik") telah dijalankan pada tahun 2018 untuk memahami keperluan pembiayaan dan amalan PKS dengan lebih baik. Rencana ini membentangkan hasil Kaji Selidik tersebut yang memberikan pemahaman lebih mendalam tentang perkara-perkara yang berikut:

1. Ciri-ciri utama dan amalan pembiayaan PKS di Malaysia;
2. Cabaran dalam pembiayaan; dan
3. Implikasi dasar pada masa hadapan.

Skop Dan Metodologi Kaji Selidik

Kaji Selidik ini yang meliputi ciri-ciri firma perniagaan dan keusahawanan, prestasi dan cabaran perniagaan, serta akses kepada pembiayaan dan penggunaan perkhidmatan kewangan, telah disertai oleh sejumlah 1,529[6] PKS yang beroperasi secara formal. Pendekatan pensampelan berstrata telah digunakan bagi memastikan kaji selidik mewakili taburan di seluruh negara. Selain itu, sampel sebanyak 223 perniagaan yang tidak formal turut dikaji bagi memahami keperluan dan kebimbangan pembiayaan mereka yang unik.

Profil PKS

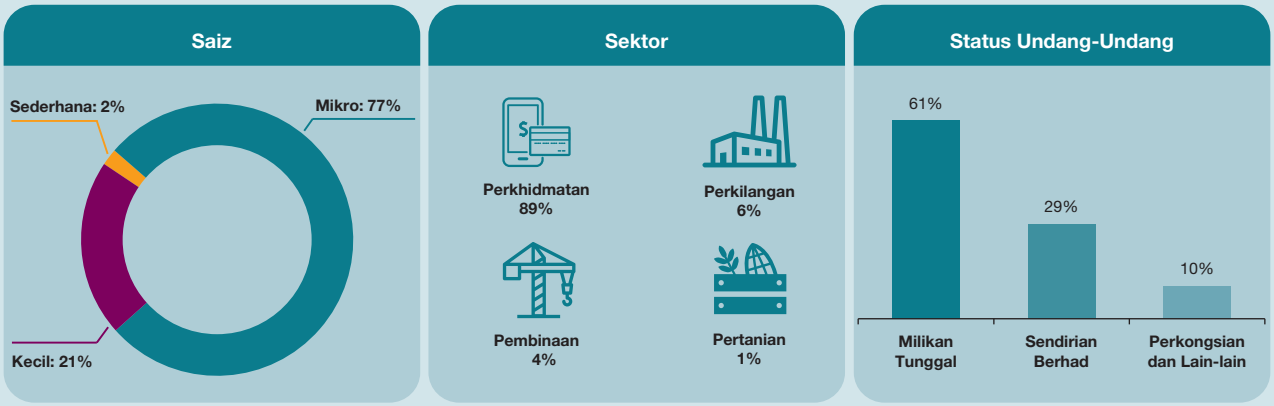
Kebanyakan PKS di Malaysia merupakan perusahaan mikro (77%) dan sebahagian besar perniagaan ini tertumpu pada sektor perkhidmatan (89%).[7] Dari segi status undang-undang, kebanyakan PKS beroperasi sebagai pemilik tunggal (61%, Gambar Rajah 1).

---

[1] Termasuk perusahaan mikro.
[2] Berdasarkan anggaran bagi tahun 2018 oleh Jabatan Perangkaan Malaysia.
[3] Sumber data 2017 tentang KDNK, pekerjaan dan eksport daripada Jabatan Statistik Malaysia.
[4] Beck, Demiurgic-Kunt, Levine, 2005. *SMEs, Growth and Poverty, National Bureau of Economic Research (NBER) working paper series*.
[5] Ayyagari, Juarros, et al. 2016. *Access to Finance and Job Creation; Firm Level Evidence across Developing Countries, World Bank Group*.
[6] Berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).
[7] Berdasarkan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Statistik Malaysia.

Gambar Rajah 1

Profil PKS Mengikut Saiz, Sektor dan Status Undang-Undang



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pemahaman Mendalam daripada Hasil Kaji Selidik

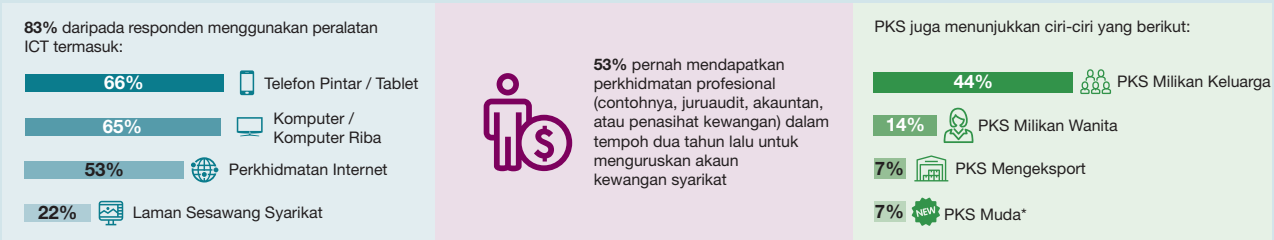
1. Ciri-ciri Utama dan Amalan Pembiayaan PKS di Malaysia

Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa lebih 90% daripada PKS menjalankan perniagaan untuk pasaran dalam negeri, manakala 7% mengeksport produk dan perkhidmatan mereka. Kira-kira 83% daripada PKS telah melaporkan bahawa mereka menggunakan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (*Information and Communications Technology*, ICT) dalam operasi perniagaan mereka (Gambar Rajah 2), dengan 22% yang mempunyai laman sesawang sendiri dan 14% mengendalikan kedai dalam talian. Lebih daripada separuh responden (53%) menggunakan perkhidmatan profesional termasuk juruaudit, akauntan atau penasihat kewangan untuk mengurus akaun kewangan mereka. Meskipun berhadapan dengan persekitaran perniagaan yang mencabar pada suku pertama tahun 2018, sebahagian besar PKS (71%) mencatatkan margin keuntungan melebihi 10% (Rajah 1) dan dapat mengekalkan aliran wang tunai yang positif. Firma perkilangan melaporkan tahap produktiviti yang lebih tinggi dan membayar upah yang lebih lumayan kepada graduan baharu yang diambil bekerja berbanding dengan sektor lain.

Dari segi pembiayaan, responden melaporkan mereka memperoleh dana daripada pelbagai sumber dalaman dan luaran, dengan sumbangan wang tunai sendiri merupakan sumber utama. Antara sumber dana lain kira-kira 27% daripada responden mendapat kemudahan pinjaman daripada institusi kewangan, diikuti oleh sumber daripada keluarga dan sahabat handai, dana yang dijana secara dalaman dan institusi pembiayaan mikro (Rajah 2).

Gambar Rajah 2

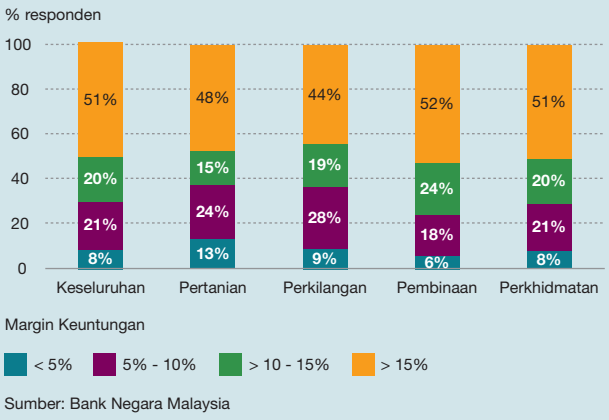
Ciri-Ciri PKS



* Beroperasi kurang daripada tiga tahun

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 1: Margin Keuntungan PKS Mengikut Sektor

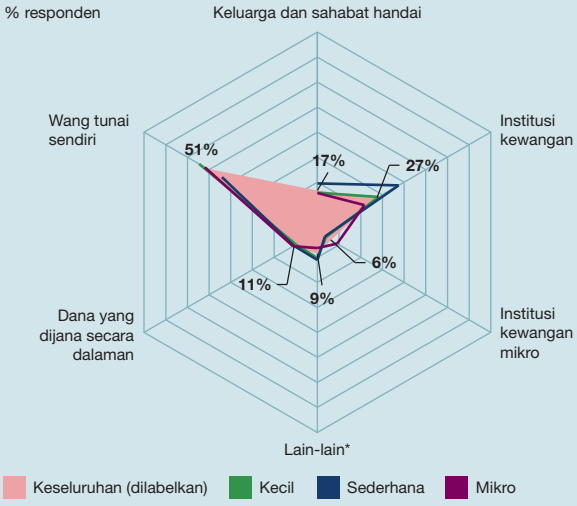


Sumber: Bank Negara Malaysia

Dalam segmen perusahaan mikro, 22% daripada responden mendapat kemudahan pembiayaan daripada institusi kewangan, termasuk 9% memperoleh pembiayaan melalui kemudahan Pembiayaan Mikro.[8]

Sumber pembiayaan juga berbeza-beza mengikut kitaran hayat perniagaan. Pada peringkat permulaan, syarikat yang baru memulakan operasi lebih cenderung untuk bergantung pada wang tunai sendiri dan sumber tidak rasmi seperti keluarga dan sahabat handai. Penemuan kajian ini selaras dengan kebanyakan hasil penyelidikan, iaitu, amalan seperti ini merupakan perkara lazim bagi syarikat yang baru memulakan operasi disebabkan oleh maklumat yang tidak jelas; kekurangan cagaran, rekod prestasi dan kemahiran mengurus kewangan; serta kos urus niaga yang tinggi.[9] Apabila perniagaan kian matang (biasanya selepas lima tahun beroperasi), mereka lebih cenderung untuk bergantung pada pembiayaan luaran dalam bentuk hutang dan juga ekuiti, termasuk pembiayaan bank (Rajah 3).

Rajah 2: Sumber Pembiayaan Mengikut Saiz

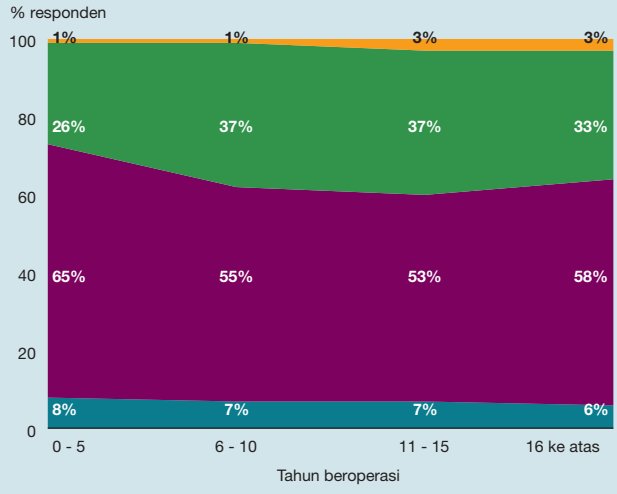


* Lain-lain termasuk pembiayaan alternatif serta geran kerajaan

Nota: Angka-angka yang berlabel merujuk % daripada jumlah syarikat. Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 3 : Sumber Pembiayaan Mengikut Tahun Syarikat Beroperasi



Sumber: Bank Negara Malaysia

[8] Skim pembiayaan mikro khusus tanpa cagaran untuk membiayai perniagaan sehingga RM50,000.

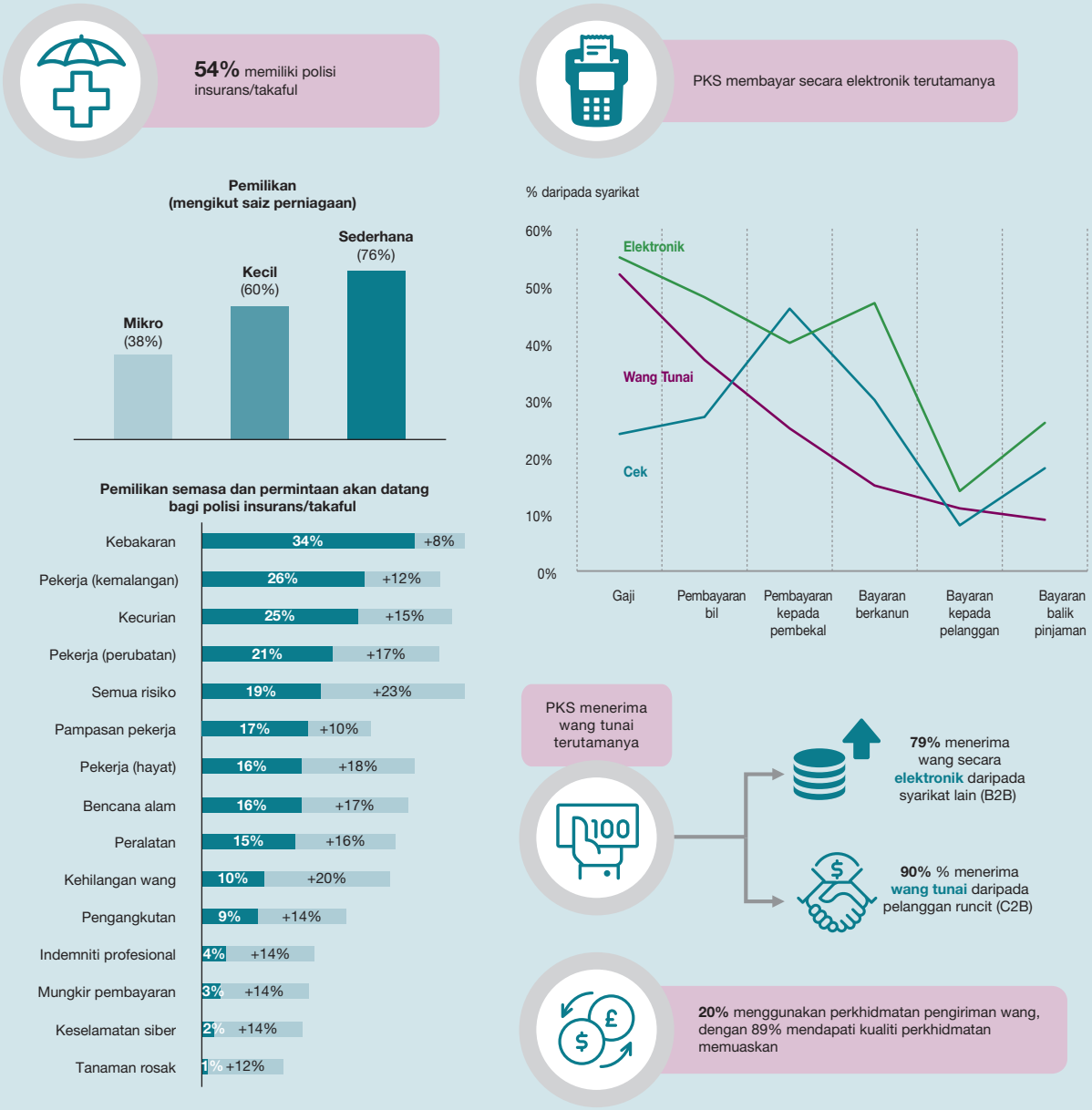
[9] Berger, Udell, 1998; OECD, 2015. *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle; Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2015. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments.*

Dalam kalangan PKS yang telah memohon pembiayaan, sebahagian besar menyatakan bahawa mereka berjaya memperoleh pembiayaan. Kira-kira 22% daripada responden telah membuat permohonan pembiayaan dalam tempoh enam bulan sebelum Kaji Selidik ini, dengan sebahagian besar daripada permohonan mereka (94%) telah diluluskan.

a) Kira-kira 13% memohon pembiayaan daripada institusi kewangan dengan 91% daripada permohonan mereka diluluskan sementara 9% lagi memohon daripada sumber kewangan lain[10] dengan kadar kelulusan sebanyak 99%.

Gambar Rajah 3

Penggunaan Perkhidmatan Kewangan Lain oleh PKS



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

[10] Penyedia utama sumber lain ialah Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan TEKUN.

b) Firma milik wanita melaporkan permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi (33% daripada firma milik wanita telah memohon berbanding dengan 22% bagi semua responden), tetapi mengalami kadar kelulusan yang lebih rendah, iaitu 83% (keseluruhan: 94%) disebabkan terutamanya oleh prestasi rekod pembayaran yang terhad dan dokumentasi yang tidak mencukupi. Kebanyakan firma ini memperoleh pembiayaan tidak bercagar daripada institusi pembiayaan mikro, institusi perbankan dan institusi kewangan pembangunan.
c) Kira-kira 44% daripada responden merupakan peminjam kali pertama.
d) Tujuan utama permohonan pembiayaan adalah untuk membeli aset (bangunan, harta tanah, jentera dan peralatan: (23%), modal kerja (22%) dan memulakan perniagaan baharu (19%).
e) Secara purata, sebahagian besar permohonan (89%) telah diluluskan dalam tempoh sebulan dan dana telah disalurkan pada bulan yang berikutnya (87%).

Kaji Selidik ini turut memberikan pemahaman tentang penggunaan perkhidmatan kewangan lain oleh PKS, seperti insurans, takaful dan e-pembayaran (Gambar Rajah 3). Lebih daripada separuh responden memiliki produk insurans atau takaful, namun hal ini tidak begitu ketara dalam kalangan perusahaan mikro. Meskipun kadar pengambilan insurans dan takaful oleh PKS pada masa ini rendah, namun permintaan ke atas produk insurans dan takaful secara menyeluruh dijangka mempunyai potensi yang besar pada masa hadapan. Hal ini disebabkan oleh minat mereka yang semakin meningkat khususnya pada produk perlindungan risiko yang berkaitan dengan keselamatan siber, ganti rugi profesional, mungkir pembayaran dan kerosakan hasil tanaman. Sebahagian besar PKS membuat pembayaran secara elektronik, tetapi memilih wang tunai apabila menerima bayaran daripada pelanggan. Cek juga didapati terus popular sebagai instrumen untuk membuat pembayaran kepada pembekal dan dalam urus niaga B2B (perniagaan ke perniagaan) lain.

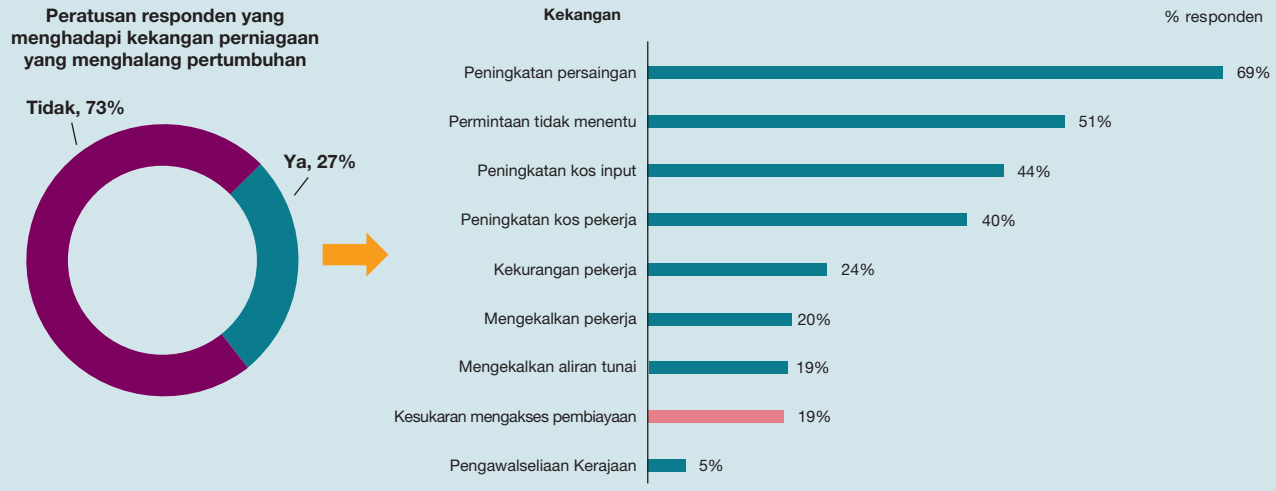
2. Cabaran Pembiayaan

a) Halangan pembiayaan terutamanya berkaitan dengan dokumentasi, kos dan daya maju perniagaan

Antara kekangan utama terhadap pertumbuhan perniagaan, kesukaran untuk mengakses pembiayaan yang mencukupi menduduki tempat kedua terakhir daripada sembilan kekangan yang dikenal pasti oleh PKS (Rajah 4). Walau bagaimanapun, hasil Kaji Selidik ini telah mendedahkan beberapa halangan pembiayaan yang dihadapi oleh PKS:

- PKS yang permohonan pembiayaannya ditolak menyatakan bahawa dokumen yang tidak mencukupi, aliran tunai yang tidak memuaskan untuk menampung pembayaran balik dan pelan perniagaan yang tidak berdaya maju merupakan sebab utama permohonan mereka ditolak.

Rajah 4: Kekangan Perniagaan yang Dihadapi oleh PKS



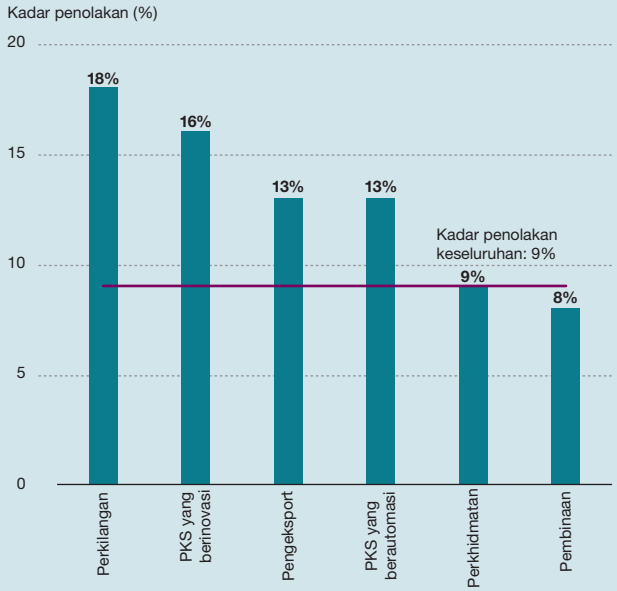
Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

- PKS yang terlibat dalam kegiatan automasi, inovasi, perkilangan dan eksport mengalami kadar penolakan permohonan yang lebih tinggi berbanding dengan keseluruhan PKS (Rajah 5). Firma yang melaksanakan automasi menyatakan bahawa cagaran yang tidak mencukupi dan projek yang dianggap berisiko lebih tinggi merupakan sebab utama permohonan mereka ditolak. Permohonan yang ditolak ini terutamanya adalah untuk pembelian jentera dan kelengkapan serta peralatan ICT, di samping tujuan penyelidikan dan pembangunan (*Research and Development*, R&D). Projek-projek ini boleh dianggap mempunyai risiko yang lebih besar kerana ia mungkin melibatkan aset boleh alih dan tidak ketara dengan nilai sisaan (*salvage value*) yang rendah sekiranya gagal dari segi komersial serta, penggunaan proses yang baharu dan belum diuji dengan keuntungan yang sukar diramal.[11] Firma inovatif menyatakan bahawa dokumentasi yang tidak mencukupi merupakan sebab utama permohonan ditolak. Firma pengeksport dan firma perkilangan yang lebih sukar untuk memperoleh pembiayaan adalah firma yang kebanyakannya baru ditubuhkan dengan rekod prestasi pembayaran balik yang terhad.
- Perniagaan yang memerlukan pembiayaan tetapi tidak memohon (41%) merupakan firma yang mengambil sikap berwaspada dalam menanggung hutang, tidak pasti tentang keupayaan untuk membayar balik pinjaman atau mendapati proses permohonan terlalu sukar.
- Kira-kira 46% daripada responden menyatakan bahawa produk pembiayaan yang ditawarkan oleh institusi kewangan tidak memenuhi keperluan perniagaan mereka disebabkan oleh kos pembiayaan yang tinggi (50%), jumlah pembiayaan yang tidak mencukupi (42%) dan keperluan dokumen yang membebankan (29%). Kadar pembiayaan purata yang sanggup dibayar oleh responden ialah 3.88%, jauh lebih rendah daripada kadar pinjaman purata PKS semasa Kaji Selidik ini dibuat, iaitu 6.18% (suku kedua 2018).

Cabaran yang dibangkitkan oleh PKS dalam Kaji Selidik ini ialah peluang untuk menambah baik proses pendaftaran pelanggan baharu institusi kewangan (termasuk keperluan dokumen) dan keupayaan PKS menguruskan kewangan bagi meningkatkan kebolehpercayaan kredit mereka. Pendekatan baharu yang membuka peluang kepada PKS untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan adalah menerusi penilaian kredit yang menggunakan teknologi dan data mega.

Rajah 5: Kadar Penolakan Permohonan Mengikut Segmen Utama



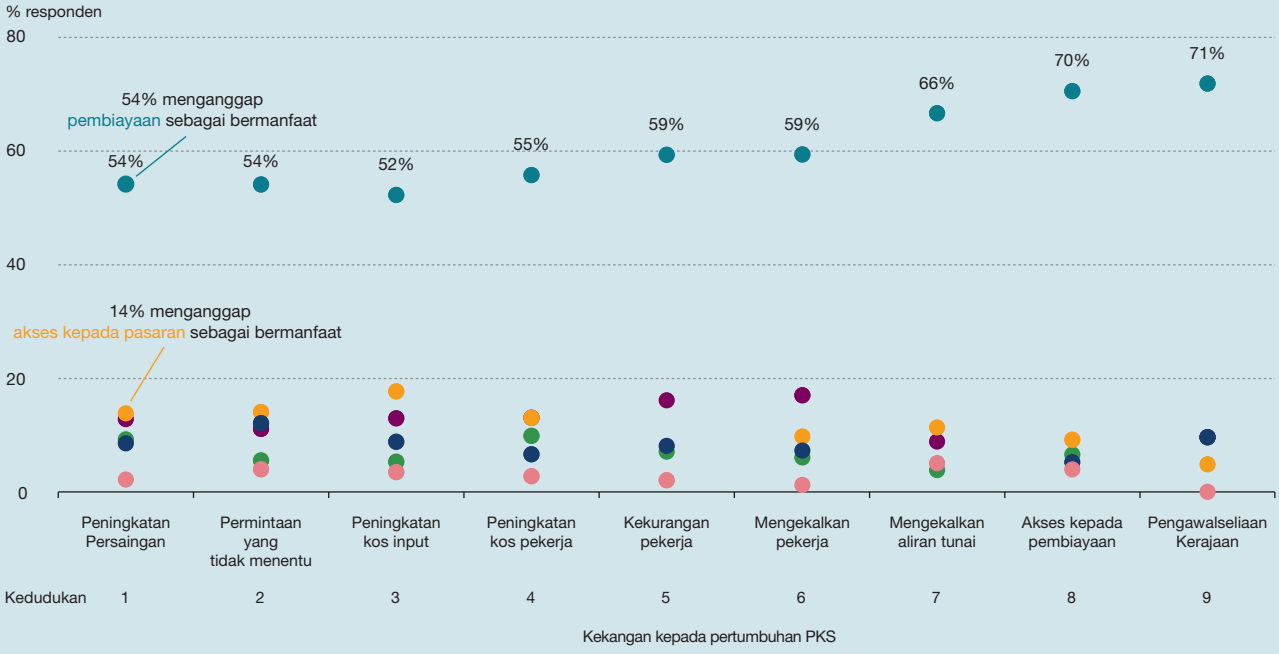
Sumber: Bank Negara Malaysia

[11] *OECD, 2004. Financing Innovative SMEs in a Global Economy.*

b) Dana merupakan bantuan Kerajaan yang paling dikehendaki

Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa kekangan utama pertumbuhan PKS ialah faktor yang berhubung kait dengan pengendalian dan keadaan perniagaan, iaitu persaingan yang semakin sengit (69% daripada responden), permintaan yang tidak menentu (51%), kos input yang meningkat (44%) dan kos tenaga pekerja yang bertambah (40%). Walau bagaimanapun, apabila ditanya tentang bentuk bantuan Kerajaan yang paling dikehendaki, sebahagian besar PKS secara konsisten memilih bantuan kewangan (contohnya geran, pinjaman mudah, jaminan) (Rajah 6). Hal ini menunjukkan bahawa PKS kurang mempunyai kesedaran tentang bentuk bantuan lain yang boleh diberikan oleh Kerajaan, yang mungkin lebih sesuai untuk menangani cabaran khusus yang dihadapi, seperti sokongan dalam pembangunan modal insan, tindakan pengawalseliaan atau akses kepada pasaran baharu.

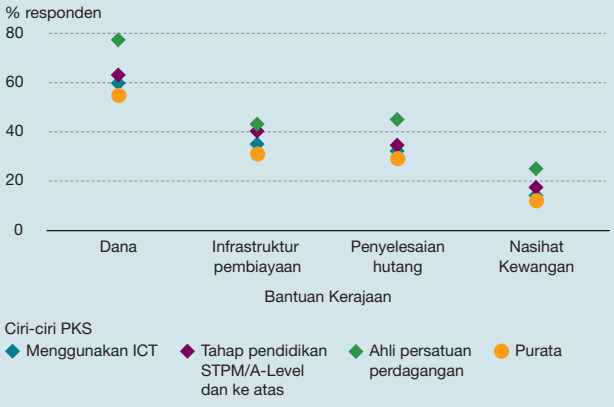
Rajah 6: Bantuan Kerajaan Dianggap Sebagai Paling Bermanfaat oleh PKS Berbanding dengan Kekangan Utama yang Dihadapi



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

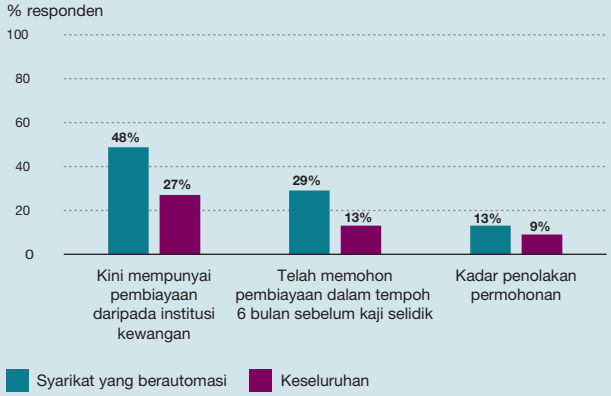
Rajah 7: Kesedaran PKS Mengenai Bantuan Kerajaan



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 8: Amalan Pembiayaan oleh PKS yang Berautomasi



Sumber: Bank Negara Malaysia

Hasil daripada Kaji Selidik ini selanjutnya menunjukkan bahawa faktor-faktor tertentu seperti tahap pendidikan, keahlian dalam persatuan perdagangan, dan penggunaan ICT mempunyai hubung kait yang positif dengan kesedaran yang lebih tinggi (Rajah 7). Faktor-faktor ini boleh dimanfaatkan dalam usaha membangunkan program kesedaran pada masa hadapan bagi memastikan jangkauan yang lebih berkesan.

c) Permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi untuk automasi dan teknologi

Kira-kira 19% daripada responden menyatakan bahawa mereka telah mengautomasikan operasi mereka, 15% menggunakan teknologi secara aktif untuk berinovasi atau memperkenalkan produk dan proses baharu, manakala kira-kira 17% (khususnya syarikat bersaiz sederhana) sedang membuat persiapan untuk menyertai Industri 4.0.[12] Perniagaan yang telah mengautomasikan operasi mereka (terutamanya dalam perdagangan borong, komputer dan perkhidmatan berkaitan teknologi maklumat, serta pengilangan jentera dan peralatan kejuruteraan) telah melaporkan purata hasil kira-kira 90% lebih tinggi bagi setiap pekerja, berbanding dengan perniagaan yang tidak melaksanakan automasi. Oleh itu, peralihan kepada automasi mempunyai potensi yang besar dengan menggunakan pembiayaan sebagai penggerak utama untuk meningkatkan pertumbuhan dan sumbangan PKS kepada ekonomi.

Firma yang menggunakan teknologi[13] pada amnya mempunyai permintaan pembiayaan yang lebih tinggi berbanding dengan keseluruhan responden (Rajah 8), tetapi mereka juga menerima kadar penolakan permohonan yang lebih tinggi. Khususnya, tujuan utama firma yang melaksanakan automasi mendapatkan pembiayaan adalah untuk membeli jentera dan peralatan serta alat ICT termasuk perkakasan dan perisian, di samping menjalankan aktiviti R&D. Pembiayaan seperti ini boleh melibatkan risiko yang lebih tinggi yang dikaitkan dengan ketidakpastian terhadap nilai dan keselamatan yang terdapat pada aset tidak ketara atau boleh alih, termasuk keupayaan aset ini untuk menjana aliran tunai. Hal yang sedemikian mengakibatkan kadar penolakan permohonan menjadi lebih tinggi. Satu lagi sebab penolakan permohonan ialah kemungkinan kurangnya produk yang sesuai dalam pasaran untuk membiayai automasi kerana kurang berpengalaman dalam menilai teknologi inovatif dan juga dalam menentukan harga bagi menilai risiko yang berkaitan.[14]

Pada masa yang sama, Kaji Selidik ini mendedahkan bahawa firma automasi bersikap terbuka dan bersedia untuk berkongsi maklumat dengan penyedia perkhidmatan kewangan. Mereka juga mempunyai hak milik aset yang lebih tinggi (tiga kali lebih tinggi daripada firma yang tidak mengautomasi). Oleh itu, terdapat peluang untuk memperkukuh pemahaman tentang keunikan profil dan keperluan pembiayaan firma yang melaksanakan automasi, menambah baik dan menyesuaikan tawaran produk untuk automasi, serta mengkaji semula dasar cagaran dan infrastruktur sokongan agar aset boleh alih dan tidak ketara ini dapat diterima sebagai cagaran.

d) Perniagaan tidak formal yang terus wujud mengehadkan lagi akses kepada pembiayaan

Kaji Selidik ini turut mendedahkan bahawa syarikat tidak berdaftar,[15] pada amnya mencatatkan keuntungan yang lebih tinggi, dengan purata 17.7%, berbanding dengan 16.1% yang dicatatkan oleh PKS formal. Firma seperti ini sangat bergantung pada dana daripada keluarga dan sahabat handai serta wang tunai sendiri pada peringkat permulaan, dan terus bergantung pada keluarga dan sahabat handai, serta wang yang dijana secara dalaman meskipun perniagaan mereka telah berkembang, dengan akses kepada pembiayaan luar yang rendah. Akses yang terhad daripada sumber penting dan bantuan Kerajaan boleh mengehadkan skop pertumbuhan mereka.[16]

---

[12] Industri 4.0 atau Revolusi Perindustrian Keempat ialah nama yang diberikan kepada trend automasi dan pertukaran data teknologi perkilangan pada masa ini. Antara lain, Industri 4.0 termasuk sistem fizikal siber, Internet benda (*Internet of things*), pengkomputeran awan (*cloud computing*), pengkomputeran kognitif (*cognitive computing*), data mega dan robot autonomi.

[13] Merujuk firma yang mengautomasi dan meningkatkan produktiviti di samping berinovasi.

[14] Shroder, 2017. *The Challenge of Inudstry 4.0 for Small and Medium-sized Enterprises.*

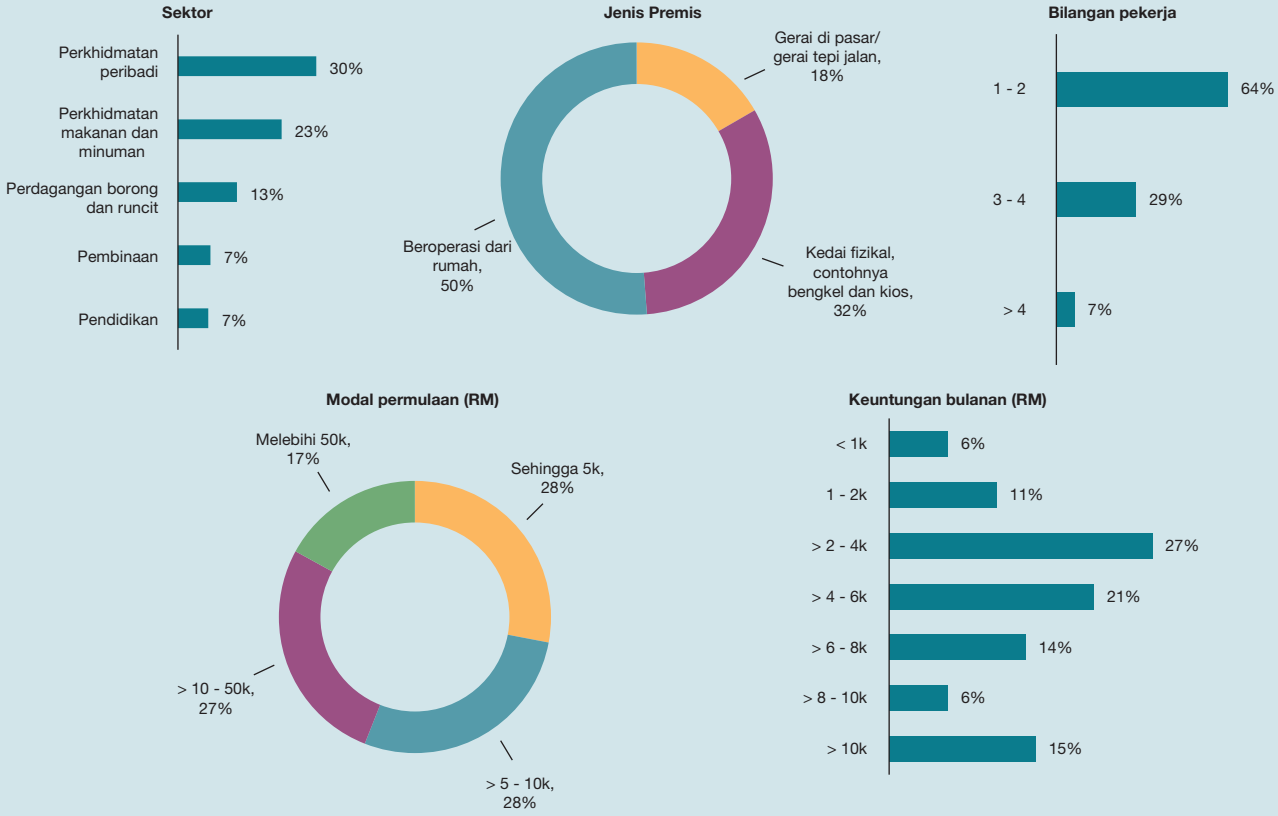
[15] Perniagaan tidak berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM). Walau bagaimanapun, 36% firma ini telah didaftarkan dengan pihak berkuasa lain seperti pihak berkuasa tempatan, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal-Ehwal Pengguna, persatuan dan pertubuhan.

[16] *International Finance Corporation* (IFC), 2013. Menutup Jurang Kredit Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana yang Formal dan Tidak Formal (*Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*).

Cuma 6% pemilik firma yang tidak berdaftar menyatakan bahawa mereka berhasrat untuk mendaftarkan perniagaan mereka secara formal dalam tempoh dua tahun akan datang. Kaji Selidik Perusahaan Bank Dunia (*The World Bank Enterprise Surveys*) menyatakan bahawa antara sebab lazim firma tidak mendaftarkan perniagaan mereka termasuk kekurangan maklumat tentang cara pendaftaran, masa yang diambil untuk mendaftar, cukai yang perlu dibayar, dan tanggapan kurangnya manfaat yang diperoleh daripada pendaftaran perniagaan mereka. Kajian lain turut memaparkan kos kemasukan yang tinggi, peraturan pekerja yang ketat, kurang akses kepada sumber dan proses pendaftaran yang rumit sebagai penghalang kepada firma untuk menjadi formal. Faktor-faktor ini, yang mungkin juga relevan di Malaysia, boleh dikaji dengan lebih lanjut menerusi kaji selidik yang diadakan pada masa hadapan untuk menggalakkan lebih banyak perniagaan menjadi formal.[17]

Gambar Rajah 4

Ciri-Ciri Utama PKS Tidak Formal



Nota: Sebagai % daripada responden, k mewakili ribu

Sumber: Bank Negara Malaysia

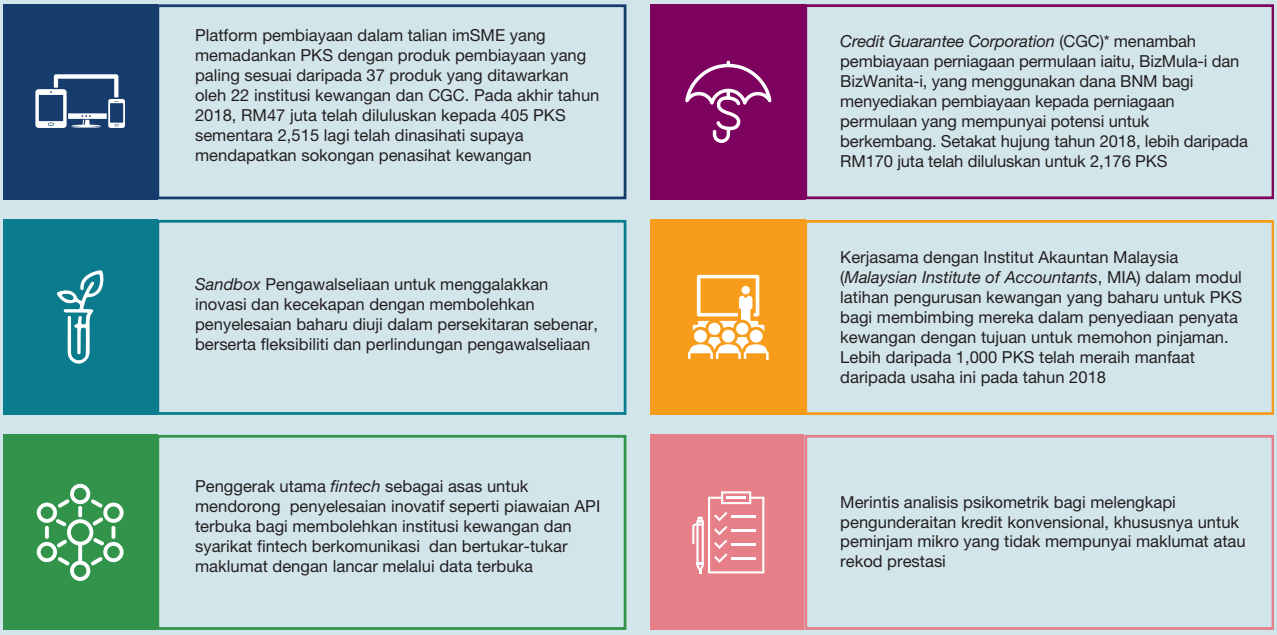
3. Implikasi Dasar

Hasil Kaji Selidik ini menegaskan bahawa keutamaan dasar sedia ada yang lebih tertumpu pada usaha untuk menggalakkan inovasi oleh institusi kewangan termasuk produk penambahbaikan kredit, meningkatkan kecekapan proses pembiayaan serta mengukuhkan keupayaan pengurusan kewangan PKS, kekal relevan memandangkan halangan memperoleh pembiayaan masih wujud bagi segelintir PKS. Inisiatif terkini Bank dengan kerjasama pihak berkepentingan utama diterangkan dalam Gambar Rajah 5. Di samping itu, perkara yang terus diambil kira bagi menangani keperluan baharu dan keperluan pada masa akan datang bagi pembiayaan PKS termasuk:

[17] Ibid.

Gambar Rajah 5

Inisiatif Terkini untuk Meningkatkan Pembiayaan PKS



* CGC Malaysia membantu PKS yang agak lemah tapi berpotensi untuk berdaya maju terutamanya PKS yang tidak mempunyai cagaran dan rekod prestasi yang mencukupi untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan. Bantuan ini diberikan melalui skim jaminan CGC

Sumber: Bank Negara Malaysia

a) **Mewujudkan satu rangka kerja kepentingan bercagar:** Usaha yang sedang dijalankan untuk mewujudkan rangka kerja perundangan bersepadu bagi harta alih kepentingan bercagar dan pendaftar cagaran bersekutu bagi aset boleh alih di Malaysia merupakan langkah penting dalam usaha menambah baik infrastruktur akses kepada pembiayaan, khususnya bagi PKS. Pada masa ini, firma tidak diperbadankan yang mencakupi kira-kira 70% daripada PKS, tidak mempunyai rangka kerja yang sah untuk menggunakan aset boleh alih sebagai cagaran. Rangka kerja baharu ini akan meluaskan rangkaian aset yang boleh digunakan oleh PKS untuk membuat pinjaman (contohnya jentera, harta intelektual, inventori, produk pertanian) di samping cagaran konvensional dalam bentuk bangunan atau harta tanah.[18] Satu kajian oleh Bank Dunia[19] menunjukkan bahawa kepentingan bercagar meningkatkan akses kepada pembiayaan bank sebanyak 8 mata peratusan dan mengurangkan kos pembiayaan sebanyak 3 mata peratusan.

b) **Mendaftarkan PKS secara formal dapat meningkatkan akses kepada pembiayaan:** Memandangkan segmen tidak formal dianggarkan mencakupi kira-kira 29.6% Pendapatan Negara Kasar di Malaysia,[20] insentif yang dirumuskan dengan baik untuk menggalakkan perniagaan menjadi formal akan dapat memperluas akses kepada pembiayaan supaya perniagaan tersebut dapat berkembang. Insentif ini perlu diiringi dengan langkah-langkah untuk mengenal pasti dan menangani sebab utama perniagaan memilih untuk tidak menjadi formal. Kajian impak[21] di beberapa negara lain menunjukkan bahawa usaha menangani proses dan kos pendaftaran perniagaan sahaja terbukti tidak begitu berkesan untuk menggalakkan PKS menjadi formal. Walau bagaimanapun, apabila langkah ini digabungkan dengan insentif monetari (contohnya, geran) atau peluang mengakses pasaran (contohnya, kriteria untuk membida bagi pemerolehan awam) akan memberikan dorongan yang lebih kuat kepada PKS untuk

[18] Statistik daripada *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) menunjukkan bahawa 78% saham modal di seluruh dunia adalah dalam bentuk aset boleh alih.
[19] Meliputi 73 negara pada tahun 2013.
[20] Anggaran oleh Friedrich Schneider pada tahun 2012 dalam *The Shadow Economy and the Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?*
[21] *IFC, 2013. Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises.*

mendaftarkan perniagaan mereka. Kajian lain[22] juga menunjukkan bahawa akses yang membawa manfaat seperti skim perlindungan sosial, perkhidmatan pembiayaan komersial serta perkhidmatan pembangunan perniagaan dan pentadbiran cukai yang mesra syarikat (meningkatkan nilai ambang percukaian) telah mendorong perniagaan untuk menjadi formal. Insentif seperti ini perlu diimbangi dengan tindakan penguatkuasaan yang lebih baik, yang mungkin meliputi penalti yang lebih tinggi untuk ketidakpatuhan peraturan perniagaan. Dengan cara ini, manfaat dasar dapat diraih dengan sepenuhnya.

c) **Menggalakkan pembiayaan alternatif:** Landskap kewangan yang meluas adalah penting supaya PKS dapat mengakses pelbagai pilihan pembiayaan terbaik yang dapat memenuhi keperluan khusus mereka dan sesuai untuk peringkat yang berbeza dalam kitaran hayat perniagaan mereka. Pada masa hadapan, pembiayaan alternatif dijangka memainkan peranan yang lebih besar bagi melengkapi pembiayaan bank. Hal ini akan merapatkan "jurang pembiayaan" bagi memenuhi keperluan kewangan firma yang tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan daripada bank yang dibiayai oleh deposit (deposit-funded banks). Antara firma yang dimaksudkan ini termasuklah firma permulaan berasaskan teknologi dan firma inovatif. Asimetri maklumat yang tinggi dan maklumat kewangan yang kurang, kebergantungan terhadap aset tak ketara, keuntungan yang sukar diramal, serta tadbir urus dan pengurusan yang tidak formal merupakan ciri-ciri firma sebegini, terutamanya pada peringkat permulaan. Keadaan ini menimbulkan cabaran khusus kepada pinjaman bank tradisional, dan boleh meningkatkan risiko kerugian yang tidak seimbang bagi pendeposit.[23] Pada masa ini, pembiayaan alternatif yang merangkumi modal teroka, pemerolehan ekuiti melalui Internet, pelaburan tidak formal, pemajakan, pemfaktoran serta pembiayaan rakan ke rakan, mencakupi kurang 3%[24] daripada keseluruhan pembiayaan PKS di Malaysia. Pembiayaan alternatif ini tidak bersepadu dan mempunyai banyak peserta. Pendekatan pembangunan yang lebih holistik dengan penyelarasan yang lebih baik dalam kalangan pihak berkuasa yang berkaitan akan membolehkan ekosistem dibangunkan dengan baik bersama peraturan yang sesuai, sistem insentif yang menarik serta infrastruktur yang menyokong agar dapat memupuk dan membantu meningkatkan pertumbuhan kewangan alternatif dengan lebih pesat bagi menyokong PKS.

[22] *International Labour Organisation (ILO), 2016. Policies, Strategies and Practices for the Formalisation of Micro and Small Enterprises.*
[23] OECD, 2016. *New approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instrument, Bravo-Biosco, 2013. Access to Finance for Innovation: Rationales and Risk of Public Intervention.*
[24] Sumber data daripada Bank Negara Malaysia, Suruhanjaya Sekuriti, SME Corporation Malaysia dan pelbagai pihak berkuasa lain. Sebagai perbandingan, akaun pembiayaan alternatif mencakupi lebih 20% bahagian pembiayaan PKS di Amerika Syarikat.

Memperluas Perlindungan Insurans dan Takaful untuk Golongan B40

Oleh Liung Miao Shan dan Siti Nur Shuhada Nor Baharin

Rencana ini membincangkan tentang ciri-ciri, pengoperasian dan matlamat yang ingin dicapai daripada Skim Perlindungan Nasional B40, mySalam (Skim) yang baru diperkenalkan oleh Kerajaan berkuat kuasa 1 Januari 2019. Skim ini bertujuan mengurangkan bebanan golongan isi rumah berpendapatan 40% terendah (*Bottom* 40%, B40) yang mudah terjejas akibat kejutan kewangan sekiranya dimasukkan ke hospital atau mendapat penyakit kritikal yang tidak dijangka. Skim ini adalah untuk penerima Bantuan Sara Hidup Rakyat dalam kalangan isi rumah yang layak dan berumur antara 18 hingga 55 tahun.

Skim ini melengkapi inisiatif yang sedang dilaksanakan oleh Bank untuk meningkatkan perlindungan insurans dan takaful terutamanya dalam kalangan segmen yang kurang mendapat perkhidmatan insurans dan takaful dan seterusnya mengukuhkan daya tahan entiti perniagaan dan isi rumah terhadap kejutan kewangan. Bagi tujuan ini, Bank telah melancarkan inisiatif Perlindungan Tenang pada bulan Disember 2017, yang disertai oleh 10 penanggung insurans dan pengendali takaful untuk menawarkan produk insurans dan takaful yang mudah dan mampu milik. Menerusi inovasi reka bentuk produk dan pengalaman pelanggan seperti saluran pengagihan dan penyerahan tuntutan secara digital, penanggung insurans dan pengendali takaful kini lebih responsif terhadap keperluan segmen ini.

Memahami Keperluan Golongan Berpendapatan B40

Risiko utama yang dihadapi oleh golongan B40 ialah kesan kewangan serta-merta lantaran kehilangan pendapatan untuk sementara waktu kerana tidak berupaya bekerja akibat dimasukkan ke hospital atau terlantar sakit. Kaji Selidik Keupayaan dan Rangkuman Kewangan Dari Segi Permintaan (*Financial Capability and Inclusion Demand Side*, FCI) 2018[1] mendapati bahawa 62% daripada mereka yang menghadapi kesukaran untuk menampung keperluan asas sepanjang tempoh kaji selidik selama 12 bulan adalah daripada segmen paling mudah terjejas yang memperoleh pendapatan kurang daripada RM1,000 sebulan. Isi rumah berpendapatan rendah yang kurang daripada RM2,000 turut mengalami situasi yang sama dengan mereka membelanjakan 95% daripada pendapatan untuk kos sara hidup. Hal ini menyebabkan mereka mempunyai baki simpanan yang sedikit sekiranya berlaku kejutan ekonomi atau kecemasan. Manakala 86% daripada responden yang menyatakan kesukaran untuk mendapatkan wang kecemasan sebanyak RM1,000 iaitu jumlah yang hampir sama dengan upah minimum satu bulan adalah daripada isi rumah berpendapatan rendah yang kurang daripada RM1,500. Bagi golongan B40, diagnosis penyakit yang kritikal atau tempoh rawatan di hospital yang panjang boleh menjerumuskan isi rumah tersebut ke kancah kemiskinan atau bebanan hutang dalam hanya beberapa minggu, terutama jika pasangannya terpaksa mengambil tanggungjawab sebagai penjaga. Pemerhatian terhadap golongan B40 ini selaras dengan laporan kebangsaan[2] dan maklum balas daripada penanggung insurans dan pengendali takaful.

Halangan untuk mendapatkan perlindungan insurans dan takaful mampu milik dan bersesuaian masih wujud kerana produk yang sedang berada di pasaran lebih sesuai untuk memenuhi keperluan segmen pasaran yang lebih mewah. Kerumitan produk dan proses turut menyebabkan insurans dan takaful sukar difahami oleh sebahagian besar masyarakat. Hal ini menyebabkan permintaan terhadap insurans dan takaful kurang menggalakkan, terutamanya dalam kalangan B40. Berdasarkan kajian pengguna dalam FCI 2018, tiga daripada lima responden dalam kalangan mereka yang tidak pernah membeli produk insurans dan takaful menyatakan bahawa mereka tidak mempunyai pengetahuan asas tentang insurans dan takaful, atau mereka tidak tahu cara untuk menilai atau memilih produk tersebut. Selain itu, kekangan kewangan dan maklumat yang sering dihadapi oleh golongan B40 menambahkan lagi kesulitan mereka untuk membuat keputusan tentang pembelian insurans dan takaful.

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kumpulan Wang Simpanan Pekerja, sistem perlindungan sosial Malaysia yang sedia ada hanya memberi manfaat kepada 38% daripada rakyat Malaysia yang mencapai umur bekerja[3], manakala selebihnya (kira-kira 13.7 juta orang) tidak memperoleh perlindungan itu. Golongan yang tertinggal ini

[1] Bank Negara Malaysia, 2018.
[2] Laporan Keadaan Isi Rumah – Realiti Berbeza, Institut Penyelidikan Khazanah, 2018.
[3] Ditakrifkan sebagai mereka yang berumur antara 16 hingga 60 tahun.

termasuk mereka yang bekerja sendiri, tidak bekerja secara rasmi (seperti penerima gaji hari) dan suri rumah. Meskipun dasar Kerajaan baru-baru ini[4] berhasrat untuk memperluas perlindungan bagi golongan tersebut, kebanyakan mereka terdiri daripada pekerja berpendapatan rendah. Sekiranya berlaku gangguan kepada aliran pendapatan yang disebabkan oleh ketidakupayaan untuk bekerja, keadaan itu boleh memberi kesan yang besar terhadap kesejahteraan mereka dan juga tanggungan mereka. Golongan ini masih kurang mendapat perkhidmatan daripada penanggung insurans dan pengendali takaful swasta serta perlindungan sosial awam.

Skim untuk Mengurangkan Jurang Perlindungan dan Menggalakkan Peralihan Golongan B40 ke Pasaran Swasta yang Mampan

Berdasarkan jurang perlindungan yang diperhatikan di atas, Skim ini akan memberikan perlindungan serta-merta kepada golongan B40 yang layak. Skim ini juga telah direka bagi memenuhi matlamat jangka panjang yang berikut:

A) **Menggalakkan pengambilan insurans dan takaful dalam kalangan B40 dengan mewujudkan kesedaran dan keyakinan yang lebih tinggi, serta pengalaman yang positif**
Halangan utama terhadap pengambilan perlindungan insurans dan takaful ialah sifatnya yang khusus iaitu, manfaat perlindungannya tidak jelas pada peringkat permulaan sedangkan kos yang ditanggung perlu dibayar dengan serta-merta. Perbezaan ini lebih ketara dalam kalangan segmen B40 yang memiliki sumber yang

Gambar Rajah 1

Objektif dan matlamat Skim Perlindungan Nasional B40, mySalam



Sumber: Bank Negara Malaysia

[4] Skim Bencana Pekerjaan untuk individu yang bekerja sendiri di bawah Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO) dan Caruman Sukarela Insentif Suri (i-Suri) di bawah Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP).

terhad. Oleh itu, tujuan Skim ini adalah untuk memberi peluang kepada B40 merasai sendiri manfaat kewangan daripada insurans dan takaful, dan untuk meningkatkan pengetahuan yang positif dan keyakinan terhadap prosedur yang berkaitan. Pelbagai kajian[5] telah menunjukkan bahawa pengalaman peribadi memiliki produk insurans boleh mewujudkan permintaan yang berterusan kepada insurans dan takaful. Skim ini dapat menangani risiko kehilangan punca pendapatan yang dihadapi oleh golongan B40 untuk sementara waktu menerusi perlindungan insurans dan takaful.

Penanggung insurans dan pengendali takaful yang menyertai Skim ini perlu memenuhi piawaian perkhidmatan yang ditetapkan selaras dengan prinsip Perlindungan Tenang. Piawaian ini termasuk ciri-ciri produk dan perkhidmatan yang memberikan akses yang mudah, senang difahami dan mudah membuat tuntutan manfaat. Hal ini penting supaya golongan B40 dapat menempuh pengalaman yang positif sebagai pengguna dan meningkatkan keyakinan mereka terhadap insurans dan takaful. Bagi tujuan ini, Skim tersebut telah memperkenalkan portal dalam talian dan talian khidmat pelanggan khusus untuk melayani semua pertanyaan dan tuntutan. Di samping itu, Skim ini akan terus meneliti saluran pengagihan dan jangkauan yang lebih berkesan seperti menerusi hospital.

B) **Menggalakkan penawaran produk dan perkhidmatan insurans dan takaful komersial yang mampan dan mampu milik yang memenuhi keperluan segmen yang kurang mendapat perkhidmatan insurans dan takaful**
Skim ini direka cipta berdasarkan prinsip asas insurans dan takaful dan bukan berperanan sebagai kebajikan sosial jangka panjang. Skim ini akan ditawarkan untuk tempoh yang terhad dengan matlamat untuk menggalakkan peralihan B40 kepada produk insurans dan takaful swasta kelak.

Pada masa ini, kekurangan data tentang B40 sering ditimbulkan oleh industri sebagai cabaran untuk menyediakan dan menentukan harga produk. Menerusi Skim ini, data B40 yang menyeluruh seperti tuntutan dan profil pelanggan yang dikumpul sepanjang tempoh Skim tersebut akan menyokong pembangunan produk dan penentuan harga yang lebih tepat dan mampan. Usaha ini akan mendorong penawaran produk pasaran swasta yang lebih meluas dan lebih berdaya saing bagi memenuhi keperluan segmen yang kurang mendapat perkhidmatan insurans dan takaful. Selain itu, Skim ini akan turut menjadi tapak ujian bagi membangunkan saluran penghantaran yang inovatif, termasuk penyelesaian digital dan perkongsian awam-swasta yang boleh menjangkau dan memenuhi keperluan segmen sasaran secara berkesan.

Dalam tempoh jangka lebih panjang, produk insurans dan takaful swasta mampu milik dijangka akan lebih banyak ditawarkan dan lebih mudah diakses oleh pelbagai segmen masyarakat dan ekonomi bagi menangani pelbagai risiko kewangan dan peristiwa dalam kehidupan.

Kemampanan Pengoperasian untuk Menyokong Matlamat Jangka Lebih Panjang

Skim ini akan dibiayai oleh industri insurans dan takaful. Dana permulaan akan disediakan oleh pemegang saham syarikat insurans asing yang memilih untuk memberi sumbangan kepada Skim ini sebagai alternatif kepada komitmen mereka bagi mengurangkan pegangan saham mereka kepada tidak lebih daripada 70%. Sumbangan kepada Skim ini juga akan mendorong kepada pencapaian matlamat yang sama dengan penjualan kepentingan iaitu memperoleh manfaat ekonomi jangka panjang yang lebih besar untuk negara menerusi perkongsian kekayaan dan kadar penembusan insurans dan takaful yang lebih tinggi.

Satu tabung amanah telah diwujudkan bagi tujuan mengurus sumbangan daripada penanggung insurans dan pengendali takaful kepada Skim ini. Pada peringkat permulaan, Skim ini akan membayar premium atau caruman daripada tabung tersebut bagi pihak B40 kepada penanggung insurans dan pengendali takaful yang menyertai Skim untuk mendapatkan liputan perlindungan yang ditetapkan. Produk ini akan diunderait dan diuruskan oleh penanggung insurans dan pengendali takaful yang menyertai Skim ini pada harga kos manakala keuntungan akan dikembalikan kepada Skim tersebut.

[5] Menggunakan Subsidi untuk Insurans yang Inklusif: Iktibar daripada Pertanian dan Kesihatan, Pertubuhan Buruh Antarabangsa, 2014.

Skim ini menggunakan infrastruktur penanggung insurans dan pengendali takaful sedia ada bagi memberikan perkhidmatan yang cekap dan berkesan. Infrastruktur sokongan tambahan untuk menyokong transaksi perkhidmatan yang tinggi, seperti portal dalam talian (*online portal*), akan dibangunkan bagi kegunaan penanggung insurans dan pengendali takaful yang menyertai Skim ini. Model ini membolehkan Skim tersebut mengawal kosnya dan memastikan kemampanannya sepanjang tempoh pelaksanaan Skim berkenaan.

Skim ini dijangka akan memainkan peranan sebagai pemangkin utama dalam pembangunan produk dan perkhidmatan insurans dan takaful yang sesuai untuk segmen yang kurang mendapat perkhidmatan insurans dan takaful di Malaysia. Skim ini juga membuka peluang yang unik kepada peserta industri untuk memahami secara mendalam tentang keperluan pelanggan dan menggalakkan lebih ramai rakyat Malaysia melindungi diri mereka daripada kejutan kewangan menerusi perlindungan insurans dan takaful.