



PERKEMBANGAN PEMBIAYAAN PERIBADI ISLAM DAN INOVASI TERBARU

PERSONAL FINANCING DEVELOPMENT & INNOVATION

Amir Alfatakh Yusof

PROFIL

PROFILE



Amir Alfatakh Yusof mula melibatkan diri dalam industri perbankan Islam pada tahun 2003 di Unit Perbankan Islam OCBC Bank. Bank-bank lain dimana Amir pernah bertugas termasuk Kuwait Finance House, Amlslamic Bank, Standard Chartered Saadiq dan kini di UOB Malaysia Perbankan Islam. Amir pernah bertugas di Al Khaliji Commercial Bank, Qatar selama 3 tahun untuk membina dan memperkenalkan Unit Perbankan Islam bank tersebut.

Amir aktif dalam seminar awam (IBFIM, AIBIM, ASAS, MIA, IIUM) dan kini mengajar secara sambilan di UITM Shah Alam untuk kursus Masters in Islamic Banking and Finance (MIBF) : Islamic Banking Management and Operations.

Amir juga mengendalikan laman web Islamic Bankers Resource Centre (<https://islamicbankers.me>) yang membincangkan isu-isu berkenaan perbankan Islam.



PEMBIAYAAN PERIBADI

PERSONAL FINANCING

Pembiayaan Peribadi di
Malaysia

JENIS-JENIS PEMBIAYAAN PERIBADI

TYPES OF PERSONAL FINANCING



Membeli Aset

Termasuk
Pembelian Rumah
atau Kenderaan



Penyelesaian Kredit

Termasuk
Penyelesaian
Hutang Kad Kredit



Kegunaan Tertentu

Termasuk
Kegunaan
Perubatan dan
Sambung Belajar



Kegunaan Am

Termasuk Tujuan
Percutian, Baikpulih
Rumah dan
Membeli Belah

PEMBIAYAAN PERIBADI : APA YANG MENARIK?

PERSONAL FINANCING ATTRACTIVE FEATURES



Efficient

Pantas

Tempoh proses permohonan, kelulusan dan pembiayaan < 1 minggu



Convenience

Mudah

Proses permohonan yang mudah dan setempat, tidak perlu cagaran



Competitive

Berdaya Saing

Mempunyai ciri-ciri yang konsisten dengan produk pembiayaan lain



Shariah Compliant

Patuh Syariah

Struktur pembiayaan dan operasi yang dibenarkan oleh Syariah

PANTAS EFFICIENT

Proses pembiayaan peribadi biasanya mengambil masa yang singkat (dari permohonan → pengeluaran tunai) iaitu 2-4 hari (kes biasa) dan tidak lebih dari 2 minggu (kes sukar). Maklumat tentang pembiayaan sedia ada di laman utama setiap bank.

#OneStepCloser

Enjoy high financing up to **RM150,000** with HSBC Amanah Personal Financing-i¹

Flexible payment period²



From 2 years to 7 years

Easy with one payment account



Consolidate your loan/financing and credit card/-i balances into one account. The approved amount will be directly credited into your account at other banks.

Attractive profit rate³



From as low as 10.50% p.a. - 12.50% p.a.

High Financing amount

Financing up to RM150,000²

No early settlement fee and hidden cost

Such as legal or processing fee

Affordable monthly payment

From as low as RM162.50⁴

Easy Application

No guarantor or collateral needed

Apply in 2 easy steps



Fill in and submit the required information on our quick and easy online form.



Get your required documents ready for submission. These are necessary for us to process your application.

Once your application is approved, the funds will be disbursed within 2 working days and accessible through your Internet Banking.

Information available online. No need to come to Bank

Planning your finances couldn't be easier

How much would you like to apply for?

RM 100,000

RM 6,000



RM 150,000

For how long would you like to pay the financing?

☐ 2 years

☐ 3 years

☐ 4 years

☐ 5 years

☐ 6 years

☒ 7 years

Calculator Summary

Your Monthly Payment

RM **2,065.48**³

Profit Rate (flat p.a.)

RM6,000-RM19,500 = 12.5%
RM20,000-RM49,500 = 11.5%
RM50,000-RM150,000 = 10.5%

Your Total Payment

RM 173,500.00

MUDAH *CONVENIENT*

Proses Pembiayaan Peribadi perlu dipermudahkan untuk pengguna. Antara ciri-ciri mudah seperti:

- ✓ Permohonan atas talian (*online application*)
- ✓ Tiada Cagaran di perlukan (*no collateral*)
- ✓ Tiada Penjamin (*no guarantor*)
- ✓ Keperluan Syariah (seperti perlantikan Ejen jual beli untuk Tawarruq) & terma syarat-syarat, terus dalam permohonan atas talian (*online terms and Aqad*)
- ✓ Akaun dibuka secara automatik
- ✓ Jumlah pembiayaan di kreditkan terus kedalam akaun (*auto-credited into account*)
- ✓ Dokumen permohonan yang mudah (slip gaji & bil utiliti)

Fill up the form below to apply

Full name (as per IC)

New IC Number

Email

Mobile number (e.g.60123767695)

Monthly Income

Please Select

☐ I have read and understood the Terms and Conditions of HSBC Amanah Personal Financing-i

☐ Tick here to confirm that you have read and agree to the contents and terms of the Notice to Customers relating to the Personal Data Protection Act 2010 ("the Notice").

APPLY NOW

Mode of Financing

Applicant's Appointment of the Bank as Agent

- Subject to this application being approved by HSBC Amanah Malaysia Berhad ("the Bank"), I irrevocably appoint and authorise the Bank as my agent to buy on my behalf, Shariah compliant commodities from the Bank (as seller)

• of such quantity not exceeding that which the Bank has purchased for itself through Bursa Suq Al-Sila' at the Cost Price (Facility

BERDAYA SAING

COMPETITIVE

Kuwait Finance House بيت التمويل الكويتي

boleh compare[®] Search & Solve

KFH Murabahah Personal Financing-i

FINANCING UP TO

RM250,000*

Tanpa kerunsangan, IMPIAN jadi kenyataan

BANK RAKYAT Bank Pribadi Anda

Pembiayaan Peribadi-i

PERSONAL FINANCING - i PRIVATE SECTOR

AS LOW AS **5.02%*** (FIXED RATE)

RETAIL BUSINESS

- Financing up to **RM 300,000***
- Financing up to **10 years**
- **Fast** approval
- **No guarantor**
- Minimum monthly income of **RM3,500**
- Employed or self-employed (*professional*)
- **Takaful** coverage

BSN PERSONAL FINANCING

Exclusive For Private Sector Personnel

Your Financial Solution

*MAXIMUM FINANCING RM200,000	MAXIMUM FINANCING PERIOD UP TO 10 YEARS	NO PROCESSING FEE	NO GUARANTOR
--	---	--------------------------	---------------------

Tawaran Menarik dari Bank :

- ✓ Jumlah Pembiayaan menurut kemampuan (sehingga RM300,000 tanpa cagaran)
- ✓ Tempoh pembiayaan sehingga 10 tahun
- ✓ Kadar pembiayaan berdasarkan faktor risiko (*risk-based pricing*)
- ✓ Untuk pelbagai kegunaan



HOW DO I CHOOSE A PERSONAL LOAN?



Now you know what type of loan might suit your needs, compare your options on finder.com.au to get the best deal.

DO YOU HAVE BAD CREDIT?

☒ No ☒ Yes

You still may be eligible with a short-term lender.

ARE YOU PURCHASING A VEHICLE?

☒ No ☒ Yes

New or used, you may be able to use a car, motorbike or caravan as security to get a lower rate.

DO YOU HAVE A CAR OR HOME EQUITY YOU WANT TO USE AS SECURITY?

☒ No ☒ Yes

You can benefit from a lower rate with a home equity loan or secured personal loan.

ARE YOU LOOKING TO BORROW LESS THAN \$3,000?

☒ No ☒ Yes

Not many banks offer this amount. You may need to opt for a short-term lender.

DO YOU WANT TO BE ABLE TO ACCESS MORE FUNDS DURING THE LOAN TERM?

☒ No ☒ Yes

You may want to opt for a personal line of credit or overdraft.

An unsecured personal loan might suit your needs.

Pembiayaan Peribadi-i

I AmBanking on pembiayaan maksimum RM200,000

Kadar serendah **4.30% setahun*** untuk tempoh 2 hingga 4 tahun.

PATUH SYARIAH

SHARIAH COMPLIANT

Setiap institusi kewangan melalui proses pembangunan produk (*product development*) seperti berikut:

1. Membangunkan produk berdasarkan Dokumen Polisi (*Policy Document*) daripada BNM
2. Semakan fatwa dan pandangan Majlis Penasihat Syariah BNM tentang struktur produk
3. Kaji selidik kebolehan sistem dan proses Bank untuk operasi produk (*system and process assessment*)
4. Kedudukan undang-undang untuk menyokong terma dan syarat pelaksanaan produk (*legal framework*)
5. Pandangan pelanggan terhadap proses, dokumen dan ciri-ciri penting produk (*customer survey*)
6. Perbandingan dengan Bank-bank saingan yang menawarkan produk yang hampir sama (*competitor analysis*) dan sambutan terhadap produk tersebut, dan juga kritikan

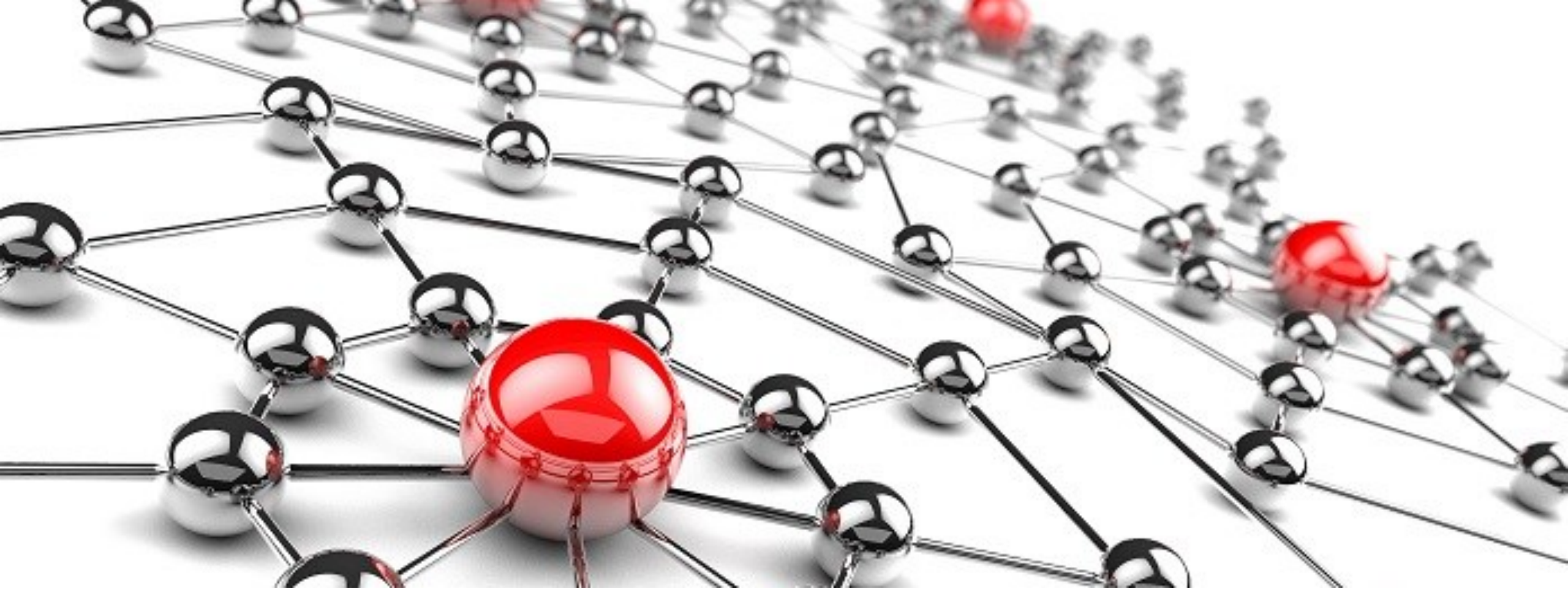


POLICY DOCUMENT



SAC

Majlis Penasihat Syariah
Shariah Advisory Council
Bank Negara Malaysia



CIRI-CIRI PRODUK

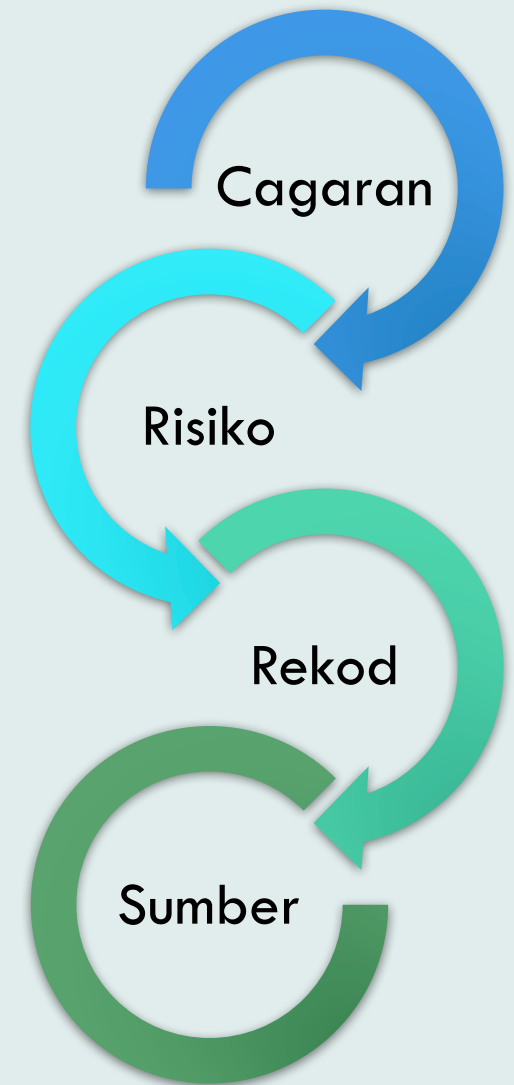
PRODUCT FEATURES

Ciri-ciri Penting Untuk
Pembiayaan Peribadi

MEMAHAMI PEMBIAYAAN PERIBADI

UNDERSTANDING PERSONAL FINANCING

1. Cagaran/ *Collateral* – Pengguna tiada aset untuk dicagarkan dan memerlukan pembiayaan tanpa cagaran/ *Consumer do not have asset to be collateralised but needs financing*
2. Risiko Lebih Tinggi/ *Higher Risks* – Jika Pengguna berisiko lebih tinggi, kadar pembiayaan lebih tinggi/ *Higher risks equals to higher pricing to offset the risks*
3. Berdasarkan rekod kendalian peribadi yang baik/ *Based on individual's good track record (CCRIS, CTOS)*
4. Mempunyai sumber pendapatan yang stabil/ *Consideration based on stable sources of payment.*



CIRI-CIRI AM PEMBIAYAAN PERIBADI

GENERAL FEATURES OF PERSONAL FINANCING

- 
1. Kegunaan (Tunai atau Tujuan Tertentu) / *Purpose (Cash or Specific)*
 2. Kadar Pembiayaan berdasarkan Risiko / *Pricing based on Risk*
 3. Pengiraan Keuntungan / *Profit Calculation*
 4. Penalti Penyelesaian Awal / *Early Settlement Penalty*
 5. Pembayaran Awal / *Advance Payment*
 6. Pembayaran Lewat / *Late Payment and Default*
 7. Tindakan Undang-undang & Pembatalan / *Legal Action & Termination*

KAEDAH PENGIRAAN KEUNTUNGAN

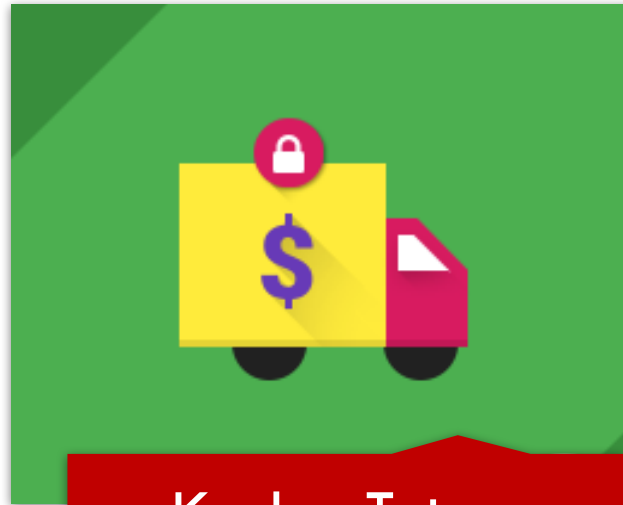
PROFIT CALCULATION METHODOLOGIES



Kadar Rata *Flat Rate*

Jumlah Kekal

Pelanggan kekal membayar jumlah penuh mengikut perjanjian



Kadar Tetap
Fixed Rate

Penjimatan

Pelanggan boleh mendapat penjimatan dengan bayaran lebih (*prepayment*) atau bayaran awal (*early settle*)



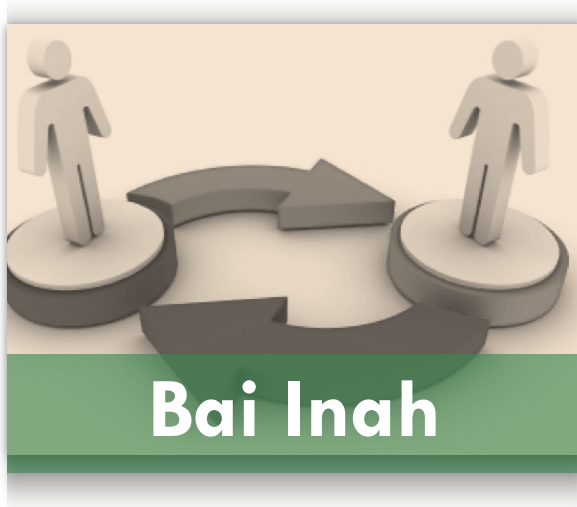
**Kadar Siling
dengan Rebat** *Ceiling
Rate with Rebate (Ibra')*

Kadar Berubah

Pelanggan perlu membayar mengikut kadar semasa yang berubah (*market movement*), tetapi dikawal oleh kadar siling yang tetap (*contracted rate*)

STRUKTUR ASAS PEMBIAYAAN PERIBADI

BASIC STRUCTURE OF PERSONAL FINANCING



Kontrak jual beli antara 2 pihak, kontroversi di awal tahun 2000, kini tidak lagi diguna-pakai selepas arahan BNM berkenaan “syarat berkait” (*interconditionality*) yang sukar dipatuhi oleh Bank



Kontrak jual beli antara 3 pihak, lebih diterima oleh komuniti global, dan mendapat sokongan kerajaan dan infrastruktur, kini lebih efisien. Diguna dengan pelbagai produk sebagai solusi kewangan



Kontrak perkhidmatan dan caj berdasarkan Fi Pengurusan, dikawal oleh kadar siling dan rebat. Alternatif kepada Tawarruq tetapi tidak memberikan solusi penuh kepada keperluan wang tunai

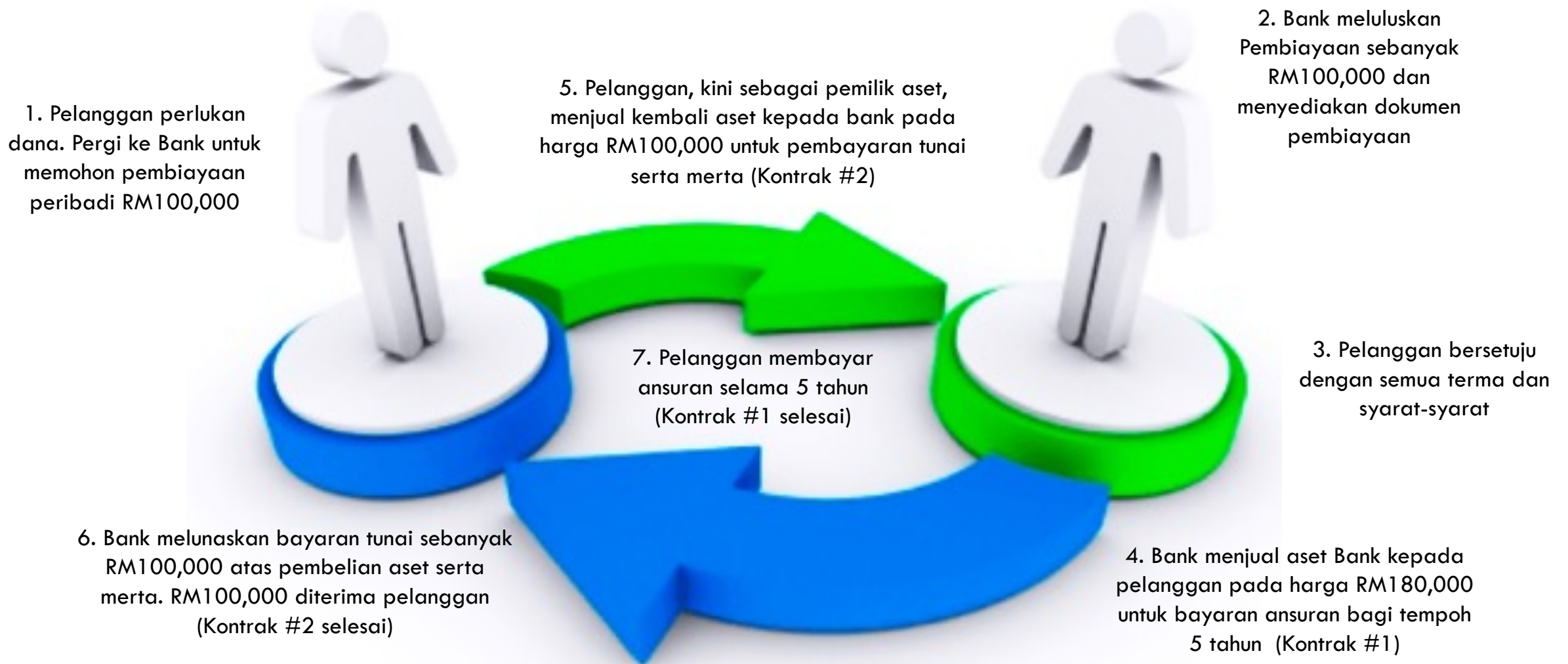


BAI INAH

Kisah Di Suatu Masa Dahulu

STRUKTUR BAI INAH

BAI INAH STRUCTURE



KEBAIKAN/KEBURUKAN BAI INAH

PROS/CONS OF BAI INAH



KEBAIKAN / PROS

1. Struktur dan Dokumen yang Mudah/
Simple Structure & Documentation
2. Aset Bank sedia ada dan mudah diselia/
Assets owned and controlled by Bank
3. Satu Aset Bank boleh terus menjana Pembiayaan Peribadi baru kerana aset telah dipulangkan dan boleh diguna semula/
A single asset owned by the Bank can generate continuous financing as the asset was returned to Bank for another transaction (re-usable)

KEBURUKAN / CONS

1. Risiko penjualan balik Aset dari pelanggan kepada Bank jika pelanggan enggan menjual balik Aset/
Risk of dispute if customer refuse to re-sell Asset back to the Bank
2. Perletakkan syarat berkait “mesti jual balik Aset” dalam dokumen undang-undang/
Interconditionality clause to invalidate an already concluded contract
3. Jual Beli aset dianggap Hilah untuk mengelakkan Riba’ kerana bukan transaksi tulen/
Criticism of Hilah on the pre-arranged process of “asset sale” as it is not a real economic transaction

APAKAH “SYARAT-SYARAT BERKAIT”?

WHAT IS INTERCONDITIONALITY?



Pembatalan Kontrak Pertama (yang telah Sempurna Akad)
Jika Kontrak Kedua Gagal Dipenuhi Pelanggan

1. Bai Inah adalah struktur yang melibatkan Aset bank sebagai Aset asas (*underlying asset*) bagi melengkapkan syarat jual-beli (*tenets of a valid trade*). Aset ini digunakan dalam 2 transaksi jualan berasingan mengikut turutan (*sequencing*) i.e.
 - Kontrak #1: Bank jual aset Bank kepada Pelanggan pada harga jualan tertangguh (kontrak Murabahah)
 - Kontrak #2 : Pelanggan menjual balik aset kepada Bank dengan harga semasa (kontrak Musawamah) untuk penyelesaian harga tunai.
2. Untuk menjaga kepentingan Bank, “**Syarat Berkait**” diletakkan dalam dokumen jual beli dimana: Pelanggan berjanji untuk menjual balik aset kepada Bank (kontrak #2) dan jika ia gagal, Bank **berhak membatalkan** kontrak #1 (yang telah sempurna Aqad) and mengambil balik Aset bank.
3. Majlis Penasihat Syariah BNM (2012) memutuskan bahawa syarat berkait (*interconditionality clause*) tidak mematuhi kehendak Syariah dan perlu di dikeluarkan. Kebanyakan Bank tidak dapat mematuhi arahan ini dan kini beralih kepada kontrak pembiayaan berdasarkan Tawarruq

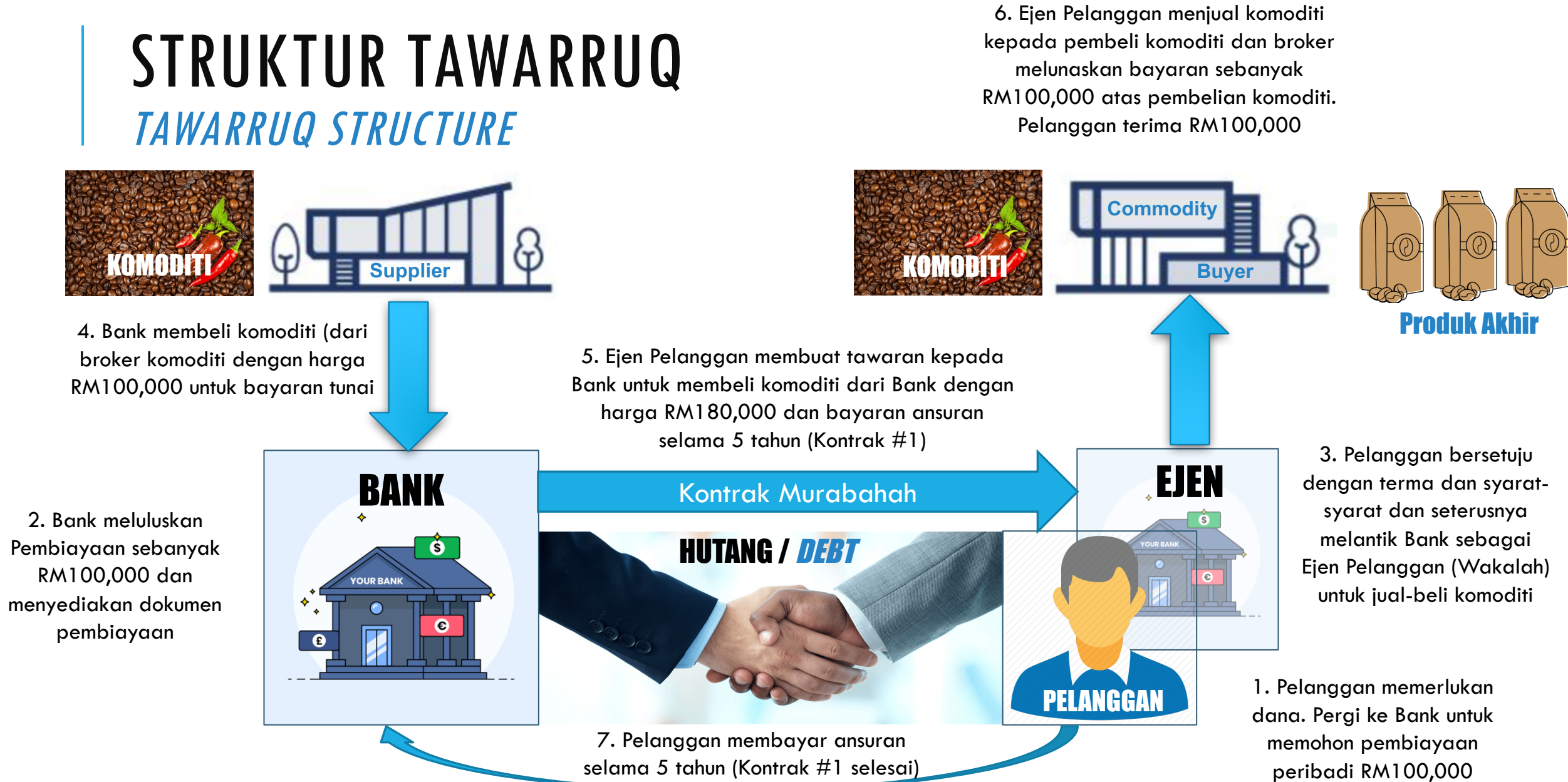


TAWARRUQ

Solusi Sejangat Melalui Jual Beli
Komoditi

STRUKTUR TAWARRUQ

TAWARRUQ STRUCTURE



KEBAIKAN/KEBURUKAN TAWARRUQ

PROS/CONS OF TAWARRUQ



KEBAIKAN / PROS

1. Struktur dan Dokumen yang Mudah untuk digunapakai untuk pelbagai sebab, termasuk kegunaan secara tunai/ *Simple Structure & Documentation to cater for many usage including cash requirements*
2. Komoditi sedia ada & mudah diselia terutama berkenaan isu pemilikan aset untuk jual beli/ *Commodity availability and ability to manage the ownership of the commodities to be sold*
3. Pelanggan memberikan tauliah kepada Bank sebagai Ejen untuk transaksi jual-beli komoditi tanpa sebarang campurtangan/ *Customer provides upfront mandate to Bank to execute buy and sell transactions on the commodity*

KEBURUKAN / CONS

1. Risiko penjualan balik Aset dari pelanggan kepada Bank dimana pelanggan enggan menjual balik Aset/ *Risk of dispute where customer refuse to re-sell Asset sold to Bank*
2. Kos tambahan jual-beli komoditi melalui broker i.e RM15 setiap jualan RM1.0 million komoditi/ *Additional cost from the trading of commodities i.e. RM15 for each RM1.0 million traded*
3. Jual Beli komoditi dianggap Hilah untuk mengelakkan Riba'/ *Criticism of Hilah on the pre-arranged process of executing Tawarruq*
4. Tanggapan negatif bahawa isu-isu Tawarruq masih belum selesai/ *Negative connotation that the issues plaguing Tawarruq has not been resolved.*

KENAPA TAWARRUQ DI TERIMA UMUM?

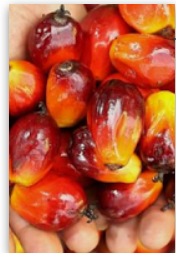
WHY IS TAWARRUQ GENERALLY ACCEPTED?



Solusi untuk Keperluan Tunai / *Solution for Cash Requirements*



Mudah Memenuhi Keperluan BNM/ *Ease in Complying to BNM's requirements*



Aset Proksi Tiada Isu Hakmilik / *Use of Proxy Asset to solve ownership issues*



Turutan Transaksi Tepat / *Accurate Sequence of Transactions*



Pelaburan Kedalam Infrastruktur Tawarruq/ *Continued Investment into Tawarruq Infrastructure*



Pemantauan Syariah yang Ketat / *Strict Syariah Oversight*





UJRAH

Perkhidmatan dan Keuntungan
melalui Kad Kredit

STRUKTUR UJRAH

UJRAH STRUCTURE

Berdasarkan profil risiko dan sumber pendapatan / pembayaran pengguna, Bank meluluskan had penggunaan kad kredit untuk pelanggan.



Fi Pengurusan 18%

Dikenakan untuk tempoh penggunaan kad dalam jangka masa penggunaan menurut jumlah maksima kad (*maximum card limit*)

PENGUNAAN SEBENAR (ACTUAL USAGE)

Setiap pembelian atau penggunaan kad dibawah had maksima kad. Fi Pengurusan akan dikenakan untuk setiap “servis pembelian” (Ujrah) mengikut jumlah belian. Perbezaan diantara **Had Jumlah Kad** and **Jumlah Penggunaan Sebenar** = Rebat

Fi Pengurusan

$18\% \times \text{Jumlah Penggunaan Sebenar}$



Jumlah Tidak Digunakan = Rebat Fi Pengurusan

Pengunaan Sebenar = Fi Pengurusan dikenakan

Rebat Fi Servis

Rebat Fi Pengurusan

$18\% \times \text{Jumlah Tidak Digunakan (Unutilised)}$

KEBAIKAN/KEBURUKAN UJRAH

PROS/CONS OF UJRAH



KEBAIKAN / PROS

1. Struktur dan Dokumen yang Mudah untuk diguna-pakai untuk pelbagai kegunaan/
Simple Structure & Documentation to cater for many usages
2. Tidak memerlukan Komoditi memberikan penjimatan kos jual-beli komoditi/
No commodity trading required resulting in cost savings to the Bank or customer
3. Berdasarkan “servis pembelian” diatas infrastruktur kad kredit, dapat menghalang penggunaan tidak patuh syariah/
Based on service rendered riding on credit cards infrastrcuture which prohibits usage for non-shariah compliant purposes

KEBURUKAN / CONS

1. Tidak membenarkan kegunaan untuk pengeluaran tunai. Perlu kontrak berbeza untuk tambahan keuntungan bagi pengeluaran tunai (Tawarruq)/
Prohibits the withdrawal of cash unless coupled with additional contract for the profit on the cash withdrawal (Tawarruq)
2. Fi Pengurusan berdasarkan penggunaan pengguna (berbanding Fi kadar tetap) mendapat kritikan/
Criticism on the charging of Management Fee based on utilised amount instead of a fixed amount.



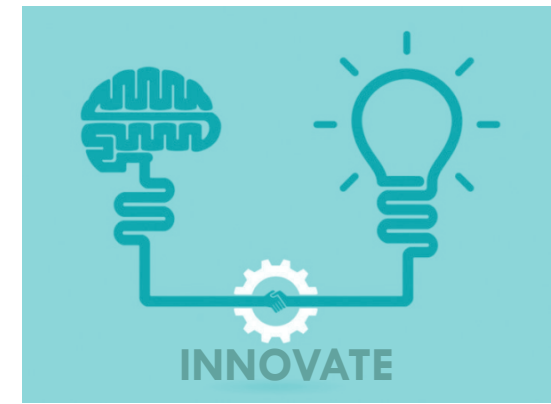
INOVASI PEMBIAYAAN PERIBADI

INNOVATION OF PERSONAL FINANCING

Masa Hadapan Pembiayaan

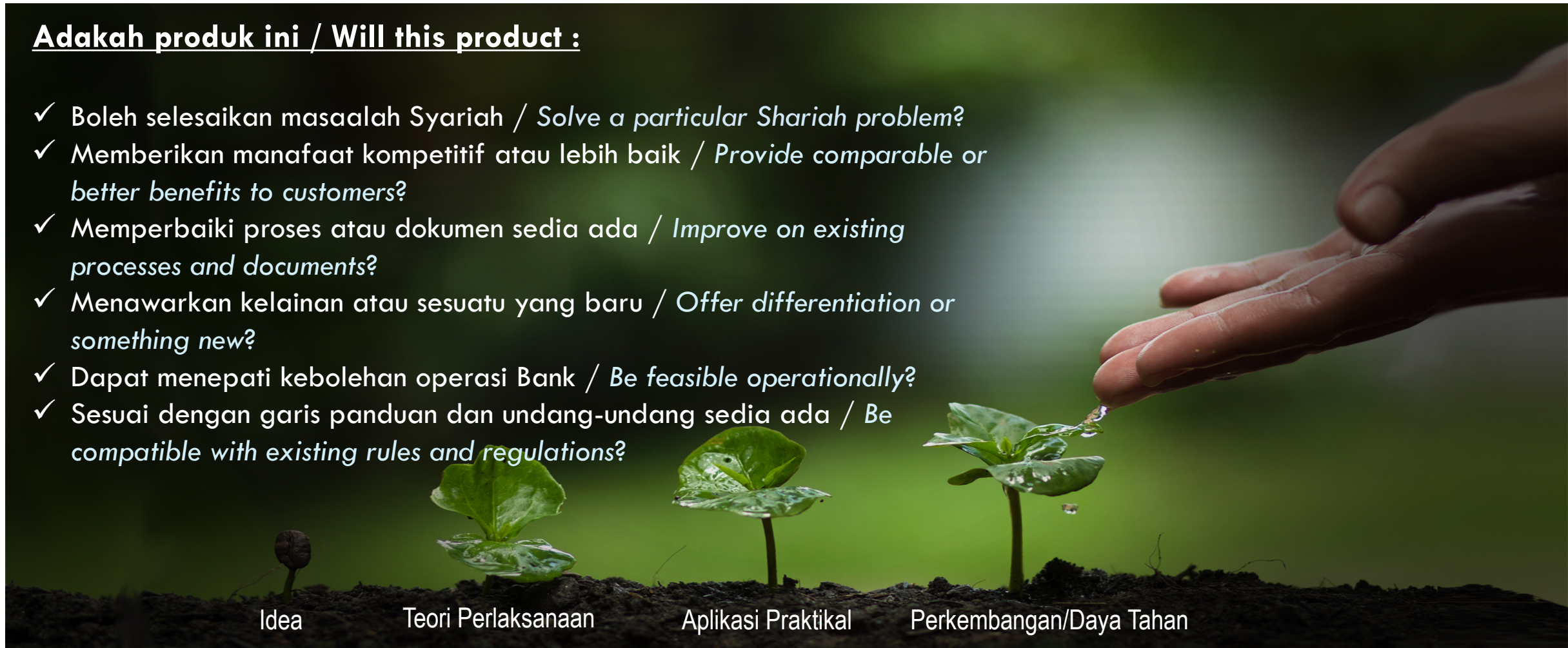
MENJANA PRODUK INOVATIF

GENERATING INNOVATIVE PRODUCTS



Adakah produk ini / Will this product :

- ✓ Boleh selesaikan masalah Syariah / *Solve a particular Shariah problem?*
- ✓ Memberikan manfaat kompetitif atau lebih baik / *Provide comparable or better benefits to customers?*
- ✓ Memperbaiki proses atau dokumen sedia ada / *Improve on existing processes and documents?*
- ✓ Menawarkan kelainan atau sesuatu yang baru / *Offer differentiation or something new?*
- ✓ Dapat menepati kebolehan operasi Bank / *Be feasible operationally?*
- ✓ Sesuai dengan garis panduan dan undang-undang sedia ada / *Be compatible with existing rules and regulations?*



Idea

Teori Perlaksanaan

Aplikasi Praktikal

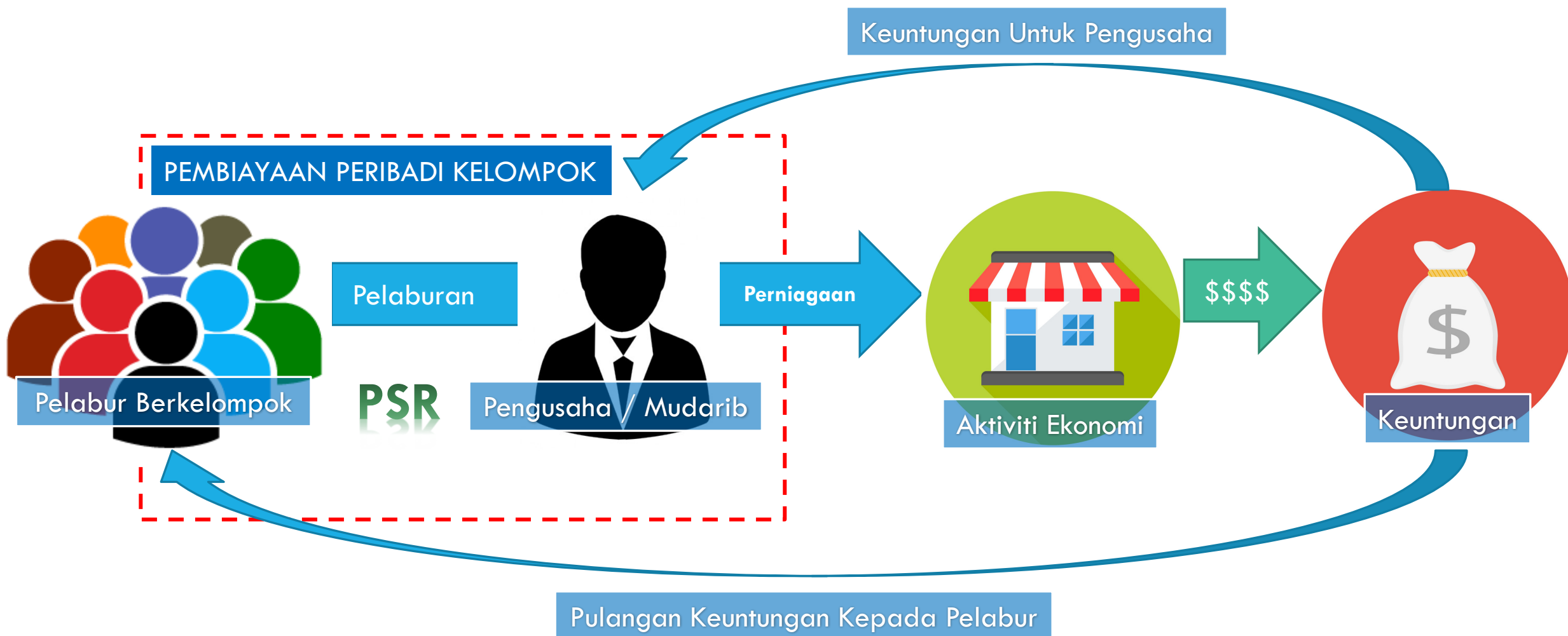
Perkembangan/Daya Tahan



ETHIS CROWD

PEMBIAYAAN BERKELOMPOK - MUDARABAH

CROWDFUNDING - MUDARABAH



PENGANTARAAN BERASASKAN NILAI – MUSYARAKAH

VALUE BASED INTERMEDIATION - MUSHARAKAH





**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**

PEMBIAYAAN PERIBADI & VBI

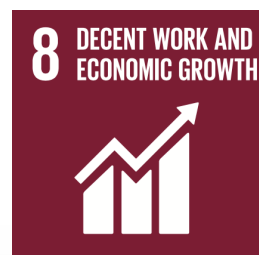
PERSONAL FINANCING & VBI



Membeli Aset



Penyelesaian Kredit



Kegunaan Tertentu



Kegunaan Am





TERIMA KASIH

THANK YOU