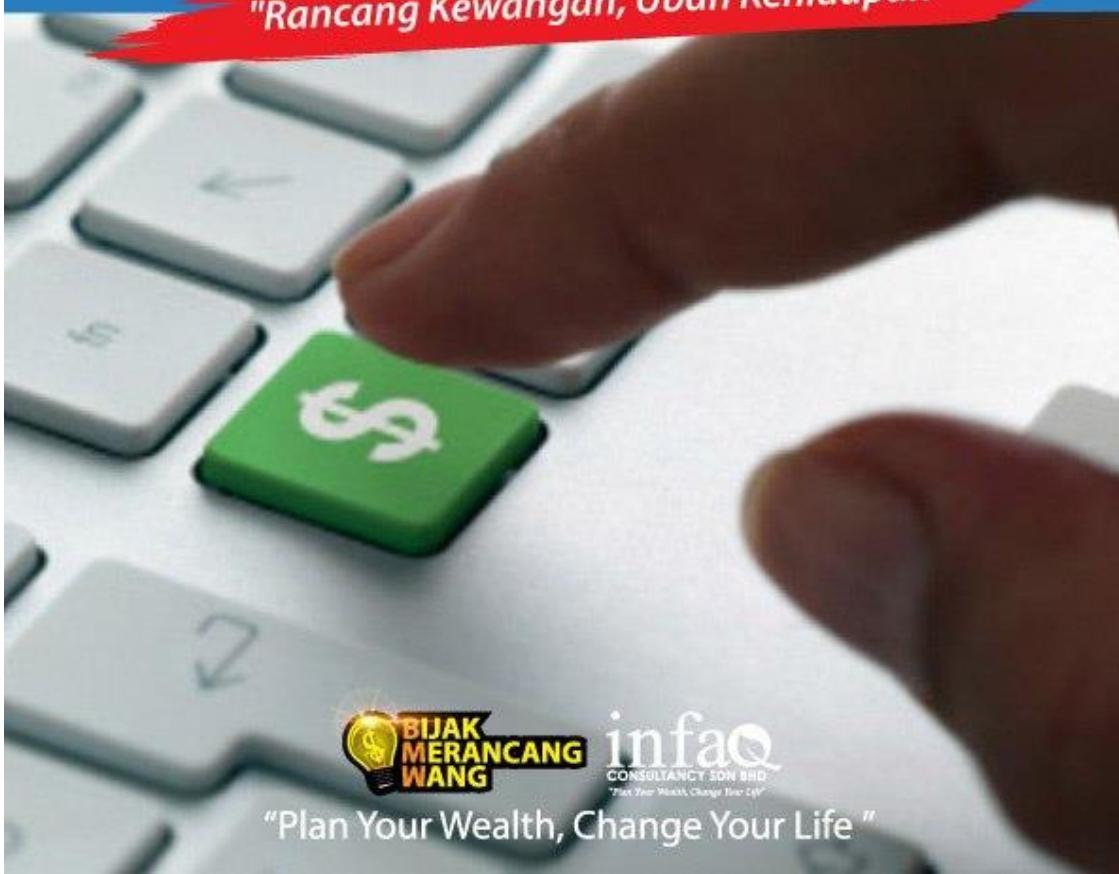


Edisi Kemaskini 2020

AFYAN MAT RAWI, IFP

BIJAK MERANCANG WANG

"Rancang Kewangan, Ubah Kehidupan"



BIJAK
MERANCANG
WANG

infaq
CONSULTANCY SDN BHD

"Plan Your Wealth, Change Your Life"

"Plan Your Wealth, Change Your Life"



“Plan Your Wealth, Change Your Life”

BIJAK MERANCANG WANG (EDISI KEMASKINI) ©

Terbitan Pertama 2016

Edisi Kemaskini Mei 2020

Pengarang: Afyan Bin Mat Rawi, IFP

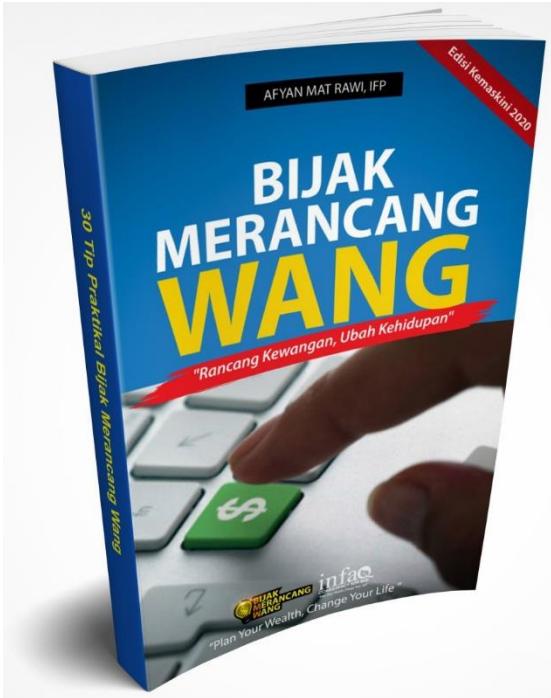
INFAQ Consultancy Sdn Bhd

www.infaq.my

+603-6177-6242

+6019-2667025 (WhatsApp)

infaq.my@gmail.com



KENYATAAN PRIVASI

Tidak dibenarkan mencetak, menyalin, menyiaran, mengulang dalam apa-apa bentuk medium, menghantar, mengubahsuai atau mengubah dalam apa cara sekalipun kandungan-kandungan ebook ini tanpa kebenaran bertulis daripada penerbit, INFAQ Consultancy Sdn Bhd.

Jika anda menerima ebook ini selain daripada pihak penulis, AFYAN MAT RAWI atau daripada pihak syarikat penerbit atau wakil INFAQ Consultancy, mohon laporkan segera kepada kami melalui talian, mesej atau whatsapp 019-2667025 atau melalui emel infaq.my@gmail.com

PENAFIAN:

Tulisan dalam ebook ini bukanlah khidmat nasihat kewangan.
Pembaca digalakkan dan dinasihatkan mendapatkan khidmat nasihat daripada perunding kewangan bertauliah untuk mendapatkan khidmat nasihat secara khusus yang bersesuaian dengan kedudukan kewangan pembaca.

Pihak penulis dan penerbit sedaya upaya memastikan maklumat di dalam ebook ini bertepatan ketika ia ditulis dan diterbitkan. Penulis dan penerbit tidak boleh dianggap memberi perkhidmatan nasihat kewangan kepada pembaca. Pembaca digalakkan mendapat khidmat nasihat daripada pakar yang berkelayakan dan kami tidak bertanggungjawab atas sebarang kerugian yang timbul akibat penggunaan ebook ini secara langsung atau tidak langsung.



KANDUNGAN

PENDAHULUAN	8
BAB 1: Kaya dan Bahagia	9
BAB 2: Apakah Perancangan Kewangan?	12
BAB 3: Perunding Kewangan vs Jurujual Produk.....	15
BAB 4: SOP Perunding INFAQ Consultancy.....	19
MODUL 1: CASHFLOW	23
BAB 5: Apakah Aliran Tunai / Cashflow?	24
BAB 6: Belanjawan Model INFAQ.....	26
BAB 7: Menghadapi Gawat	31
BAB 8: Ibrah Surah Yusuf	33
MODUL 2: NETTWOOTH	38
BAB 9: Apakah Itu Nettworth?	39
BAB 10: Punca Hutang Rakyat Malaysia Dan Solusi.....	42
BAB 11: Tip Beli Kereta	45

BAB 12: Kos Sebenar Membeli Kereta	49
MODUL 3: SAVING.....	54
BAB 13: Memulakan Simpanan	55
BAB 14: Simpanan: Mengapa? Berapa? Di Mana?.....	57
BAB 15: Bezakan Simpanan Dan Pelaburan.....	61
BAB 16: Usah Bicara Soal Pelaburan, Jika Tiada Simpanan	66
BAB 17: Merancang Haji	69
MODUL 4: PROTECTION.....	72
BAB 18: 3 Fungsi Takaful.....	73
BAB 19: Soalan Yang Kerap Ditanya	78
BAB 20: Medical Card 3 Dalam 1	80
BAB 21: Memilih Polisi Yang Betul.....	83
BAB 22: Medical Card Dan Takaful Penyakit Kritikal	90
BAB 23: Hibah Takaful Pastikan Ada Critical Illness.....	94
BAB 24: Baca Polisi Medical Card Anda.....	100
MODUL 5: INVESTMENT	104
BAB 25: Memulakan Pelaburan Pertama	105
BAB 26: Panduan Pelaburan Unit Trust	109
BAB 27: Pelaburan Dan Kepelbagaiannya	113
BAB 28: Pelaburan, Kos Dan Risiko	116
BAB 29: Perancangan Persaraan	118
BAB 30: Emas Sebagai Penyimpan Nilai?	122
BAB 31: Pengenalan Pelaburan Saham	126

MODUL 6: PURIFICATION	134
BAB 32: Perlindungan Terhebat!.....	135
BAB 33: Pay Allah First!.....	136
BAB 34: Zakat Bukan Sekadar Fitrah.....	139
BAB 35: Antara Zakat Dan Cukai.....	140
BAB 36: Perbankan Islam vs Perbankan Konvensional	143
MODUL 7: INHERITANCE.....	146
BAB 37: Perancangan Kewangan Kematian.....	147
BAB 38: Perancangan Harta Sepencarian	152
BAB 39: Penama Bukan Penerima	157
BAB 40: Perancangan Pusaka Bukan Sekadar Wasiat.....	159
BAB 41: Perbezaan Hibah Dan Wasiat.....	163
PENUTUP	166
BAB 42: Kaya vs Miskin	167
BAB 43: Buat Jangan Tak Buat	169
BAB 44: Tugas Sebenar Seorang Perunding Kewangan.....	170
BAB 45: Bagaimana Lahirnya Ebook Ini	173
BIODATA PENULIS	Error! Bookmark not defined.
PELANGGAN KORPORAT	Error! Bookmark not defined.
PENAMPILAN MEDIA	182
TESTIMONIAL	184

PENDAHULUAN

IN THE BENINGNING...

BAB 1: Kaya dan Bahagia

Saya yakin, pasti semua orang inginkan kebahagiaan dan kekayaan.

Adakah wang boleh membeli dan memberi kebahagiaan?

Ada satu kajian menarik yang dijalankan di Amerika, oleh *Psychological Science in the Public Interest* pada Julai 2004 yang juga kajian Ed Diener dari Universiti Illinois dan Martin E.P Seligman dari Universiti Pennsylvania (1985)

Mereka mengkaji kaitan antara kebahagiaan dan kekayaan.

Dalam kajian tersebut mereka mengkaji tahap kebahagiaan 400 orang terkaya di US mengikut majalah *Forbes*.

Dalam kajian tersebut, mereka mendapati **tahap kebahagiaan** yang dikecapi oleh **400 orang jutawan** tadi, **hampir sama dengan tahap kebahagiaan puak Maasai di Timur Afrika!**

Puak Maasai yang hidup di Timur Afrika adalah golongan primitif yang tinggal di padang pasir Afrika, tinggal di rumah yang diperbuat daripada kayu, mencari makan dengan cara berburu, pakai pakaian bercawat, menggunakan sumber asal seperti kayu dan batu untuk kegunaan harian, minum air daripada sumber air mata air dan sungai, makanan daripada pokok kayu dan lain-lain.

Boleh tonton filem Jackie Chan "Who Am I" atau "Gods Must Be Crazy" utk melihat sebahagian kehidupan mereka. Tak pasti pula sama ada kaitan dengan watak Baginda Masai dari filem Nujum Pak Belalang lakonan P. Ramlee 😊

Berbalik kepada kajian di atas, apakah kesamaan antara 400 jutawan tadi dengan puak Maasai ini sehingga mereka memiliki tahap kebahagiaan yang sama?

- **Mereka tidak perlu fikir tentang kos sara hidup yang meningkat.** 400 jutawan tadi mempunyai duit yang banyak untuk menampung segala kos tersebut, manakala puak Maasai langsung tidak tahu tentang kos sara hidup yang meningkat.
- **Mereka tidak perlu risau fikir pasal hutang.** Jutawan tadi mempunyai aset yang banyak membayar hutang, manakala puak Maasai pula langsung tidak ada hutang!
- **Jika jutawan tadi mempunyai banyak wang untuk membeli segala-galanya supaya bahagia, manakala penduduk Maasai pula tidak mempunyai segala-galanya untuk jadi bahagia.**
- Penduduk Maasai tadi tidak perlu fikir pasal kos petrol yang semakin meningkat sebab tidak menggunakan petrol, tidak perlu fikir pasal bil telefon sebab tidak pakai telefon, tidak perlu fikir pasal kereta sebab tiada kereta, tidak perlu fikir pasal bil elektrik sebab tidak gunakan elektrik, malah tidak perlu fikir pun pasal cukai sama ada GST atau SST 😊

Menarik bukan kajian tersebut? Antara dua situasi bahagia di atas, yang mana anda mahuka?

- a. Bahagia seperti 400 orang kaya di US, atau
- b. Bahagia seperti penduduk orang asli Maasai, Afrika?

Saya yakin anda memilih A bukan? Tapi jika ditanya soalan, antara dua pilihan tersebut, yang mana lagi susah?

- a. Nak jadi macam 400 orang kaya US, atau
- b. Nak jadi macam orang asli Maasai, Afrika?

Tentu jawabnya, nak jadi macam 400 orang kaya di US tentu lebih sukar berbanding nak jadi macam orang asli Maasai, Afrika bukan?

Walhal, kedua-duanya hidup dalam bahagia?

Sebagai penutup untuk bab ini, saya ingin memetik satu kata-kata dari buku **Persuit Of Happyness**, karangan **David G. Myers** menulis tentang cara menjadi kaya.

Ada 2 cara untuk menjadi kaya;

- 1. Memiliki harta yang banyak, atau
- 2. Tidak memiliki kehendak yang banyak.

Apa pendapat anda?

Yang mana hendak anda pilih? Memiliki banyak harta atau tidak memiliki kehendak yang banyak?

BAB 2: Apakah Perancangan Kewangan?

Perancangan kewangan bukan soal merancang untuk menjadi kaya raya, atau hartawan atau jutawan semata.

Ia adalah tentang bagaimana hidup kita berjalan lancar dengan kedudukan kewangan yang stabil.

Perancangan kewangan adalah tentang mencapai matlamat kewangan dan pengurusan harta dengan baik di dunia dan akhirat.

- Memperoleh pekerjaan dan pendapatan yang berpatutan dengan kehendak kehidupan semasa agar dapat membina keluarga yang bahagia.
- Mengumpulkan harta dengan jalan yang berkat di dunia dan untuk akhirat.
- Dapat membayar zakat, bersedekah dan membantu umat Islam yang dalam kesusahan.
- Memastikan cukai-cukai dibayar pada masanya dengan amaun yang paling minimum tanpa perlu melanggar sebarang komplikasi undang-undang.
- Dapat menyediakan pendidikan yang sempurna untuk anak-anak, dari pra-sekolah hingga ke menara gading.

- Dapat menyediakan kediaman yang baik untuk keluarga sehingga selepas bersara tanpa perlu membayar sewa atau ansuran lagi.
- Boleh bersara dengan dana yang cukup tanpa bergantung kepada anak-anak.
- Boleh mendapat rawatan yang baik apabila ditimpa sakit.
- Dapat menyediakan pendidikan yang sempurna untuk anak-anak.
- Dapat menunaikan haji ketika sihat, tanpa mengharap belas ihsan anak-anak ketika tua kelak.
- Meninggalkan pasangan dan anak-anak tanpa mereka perlu meminta-minta selepas ketiadaan kita.
- Dapat menyediakan wasiat dan waqaf untuk kelangsungan ekonomi umat Islam, dan menjadi "pahala pasif" di alam kubur kelak.
- Meninggalkan pasangan dan anak-anak dalam keadaan sudah disediakan pelan perancangan pusaka untuk mereka untuk memudahkan proses pembahagian harta faraid dan pusaka.
- Merancang untuk memastikan hutang piutang selesai sebelum kita pergi ke alam sana dan supaya amalan tidak

tergantung lantaran hutang yang masih berbaki belum dilangsakan di dunia.

Itulah perancangan kewangan!

Harta yang kita gunakan untuk memberi kebahagiaan kepada diri sendiri, keluarga dan masyarakat.

Bahagia letaknya di hati, bukan pada wang dan harta.

Wang dan harta hanya alat untuk mendapatkan bahagia.

Miskin tapi bahagia mungkin lebih baik bagi sesetengah orang berbanding kaya tapi hidup porak-peranda.

Tapi kaya dan bahagia jauh lebih baik daripada hidup menderita dalam miskin papa kedana.

Boleh juga pilih untuk hidup sederhana, yang penting sebenarnya ialah BAHAGIA.

“Bahagia itu dari hati, bukan dari wang, tapi ketiadaan wang boleh menyebabkan hidup gundah gulana” – anonymous.

BAB 3: Perunding Kewangan vs Jurujual Produk

Bezakan perunding kewangan dengan jurujual produk kewangan.

PERUNDING KEWANGAN JURUJUAL PRODUK KEWANGAN VS

<https://afyan.com/tip-rm-perunding-kewangan-vs-jurujual-produk-kewangan.html/>



PERUNDING KEWANGAN

Meneliti keperluan kewangan

Mencadangkan produk berdasarkan kewangan prospek

Mencadangkan solusi

Mencadangkan solusi dan produk yang berbeza-beza

Pekerjaan yang halal

JURUJUAL PRODUK KEWANGAN

Terus sahaja memberi proposal / brosur

Mencadangkan produk yang mereka ada

Mencadangkan produk

Memberi produk yang sama untuk kesemua pelanggan

Pekerjaan yang halal

- Perunding kewangan akan meneliti keperluan kewangan terlebih dahulu sebelum mencadangkan produk yang sesuai. Manakala jurujual produk kewangan terus sahaja memberi proposal / brosur produk mereka.
- Perunding kewangan mencadangkan produk berdasarkan kondisi kewangan prospek. Manakala jurujual produk kewangan mencadangkan produk berdasarkan produk yang mereka ada.
- Perunding kewangan mencadangkan solusi, manakala jurujual produk kewangan mencadangkan produk.
- Perunding kewangan memberi solusi dan produk yang berbeza-beza berdasarkan latar kewangan pelanggan, manakala jurujual memberi produk yang sama untuk kesemua pelanggan.
- Kedua-duanya pekerjaan yang halal selagi mana ia tidak melibatkan diri dalam perkara-perkara yang haram seperti riba, gharar dan maisir.

Analoginya begini :

Jika ada pesakit yang batuk datang menemui doktor, adakah seseorang doktor akan terus memberikan ubat batuk sebaik sahaja pesakit memberi tahu bahawa mereka batuk?

Sudah tentu tidak sama sekali. Doktor akan diagnosis kesihatan pesakit untuk menentukan sama ada batuk yang dihidapinya itu sakit biasa atau ada sakit-sakit lain seperti TB, Asma atau lain-lain.

Beliau akan periksa suhu pesakit, kerongkong pesakit, malah jika perlu mungkin tekanan darah dan jantung pesakit. Jadi, setiap sakit memerlukan ubat berbeza-beza. Sudah tentu ubat batuk biasa tidak menyembuhkan pesakit yang sedang batuk kerana TB.

Begitulah halnya dengan perunding kewangan.

Seseorang prospek akan saya "diagnosis" terlebih dahulu sebelum mencadangkan "ubat" yang sesuai. Dalam proses diagnosis tersebut, sebagaimana doktor, saya akan tanyakan soalan-soalan yang berlegar sekitar kedudukan kewangannya dari segi pendapatan, perbelanjaan, aset, liabiliti dan sebagainya.

Dari situ, barulah saya boleh mencadangkan produk yang paling sesuai untuk seseorang prospek.

Jadi, adalah menjadi kesukaran yang amat sangat untuk saya reply PM yang berbunyi;

“Tuan, bagi saya quotation. Saya 30 tahun, pekerjaan guru, tidak merokok. Bajet RM200, tak nak medical card”.

“Tuan, saya nak hibah. Umur 35. Tolong buat quotation”.

Macam order makan kedai mamak pula;

“Anne, teh tarik satu. Kurang manis. Buih kasi lebih!”

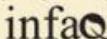
BAB 4: SOP Perunding INFAQ Consultancy

Ini adalah SOP yang kami jalankan di INFAQ Consultancy dalam sesi rundingan dan konsultasi bersama pelanggan:

SOP PERUNDING INFAQ KEPADA PELANGGAN

<https://afyan.com/sop-perunding-infaq-kepada-pelanggan.html/>

 /infaq.my
"Plan Your Wealth, Change Your Life"


infaq
CONSULTANCY SDN BHD
"Plan Your Wealth, Change Your Life"

Perunding akan berkongsi
7 Modul INFAQ

- cashflow
- nettworth
- simpanan
- perlindungan
- pelaburan
- penyucian dan
- pewarisan.

01



02

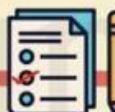


Perunding akan mendapatkan maklumat
latar belakang kewangan prospek

03



04



Bergantung kepada maklumat prospek.

- Takaful
- Pelaburan
- Pusaka

Perunding kami akan melakukan
analisa cashflow dan nettworth

05



Perunding akan kongsikan
produk yang sesuai bergantung
kewangan dan keperluan



- Temujanji seterusnya
- Tiada obligasi utk menjadi klien
- Menjadi pelanggan atau perunding

- Pertama**, perunding kami akan berkongsi 7 Modul INFAQ yang merangkumi *big picture* tentang perancangan kewangan.

7 Modul INFAQ tersebut termasuk cashflow, networth, simpanan, perlindungan, pelaburan, penyucian dan pewarisan.

- Ke-dua**, selepas itu perunding kami akan mendapatkan maklumat latar belakang kewangan prospek. Maklumat tersebut termasuk gaji, perbelanjaan, aset hutang, tanggungan dan lain-lain.

Di peringkat ini sangat penting untuk pelanggan berkongsi maklumat kewangan yang tepat untuk mendapatkan nasihat dan solusi yang tepat. Ia termasuk maklumat simpanan kecemasan, polisi takaful, KWSP, harta tanah dan sebagainya.

Ada format yang kami sediakan untuk rakan pelanggan berikan maklumat.

- Ketiga**, daripada maklumat yang diberikan oleh pelanggan, perunding kami akan melakukan analisa cashflow dan networth.

Daripada situ, kami akan tahu keadaan "kesihatan" pelanggan sebelum mencadangkan "ubat" yang sesuai.

4. Keempat, bergantung kepada matlamat prospek.

- a.** Jika prospek mahukan konsultasi takaful, perunding kami akan kongsikan tentang 3 fungsi takaful sebagai perlindungan pendapatan, pengekalan aset dan penyelesaian hutang.
- b.** Jika prospek mahukan konsultasi pelaburan, perunding kami akan berkongsi tentang matlamat akhir pelaburan untuk persaraan.
- c.** Jika prospek mahukan konsultasi tentang pusaka, perunding kami akan kongsikan *step by step* proses perancangan pusaka.

5. Selepas itu, akhir sekali barulah perunding kami kongsikan produk yang sesuai dengan situasi kewangan dan keperluan pelanggan. Bukan satu produk untuk semua pelanggan, atau semua produk untuk satu pelanggan. Lain situasi pelanggan, lain solusi produknya.

Produk hanyalah alat, sebagai solusi hasrat dan matlamat pelanggan.

Lebih-lebih lagi produk kewangan, yang tidak dapat dilihat dengan mata, dan dipegang dengan tangan. Ia memerlukan khidmat nasihat yang betul untuk solusi produk yang sesuai.

Sesi tersebut mungkin memerlukan beberapa kali temu janji dan perunding kami bersedia untuk bertemu dengan Tuan-Puan.

Jika hanya untuk mendapat khidmat nasihat sahaja pun tidak mengapa. Tiada obligasi untuk melanggan produk dengan kami.

Nak appointment dengan saya?

Membaca ebook ini ibarat sudah mendengar presentation daripada saya. Selepas ini, boleh pula dengarkan melalui video dalam siri **e-learning #eSeminarBMW**.

MODUL 1: CASHFLOW

PENGURUSAN ALIRAN TUNAI

BAB 5: Apakah Aliran Tunai / Cashflow?

$$I - E = SR$$

Ini adalah formula asas aliran tunai perancangan kewangan. Tidak perlu matematik tinggi atau kursus perakaunan atau PhD untuk memahaminya.

I = Income (PENDAPATAN),

E = Expenses (BELANJA), dan

SR = Surplus / Remainder (LEBIHAN).

Ia juga dipanggil sebagai CASHFLOW atau ALIRAN TUNAI.

BAGAIMANAKAH BENTUK
ALIRAN TUNAI
KEWANGAN ?
ANDA Pendapatan & Perbelanjaan



Modul Infaq

$$I - E = SR$$

Prinsip asasnya ialah, SR mesti positif agar ALIRAN TUNAI tidak terganggu.

Lebih TINGGI jumlah SR, adalah lebih bagus.

Untuk memastikan SR berada dalam keadaan positif, maka faktornya ialah I dan E.

Sebenarnya, PENDAPATAN dan BELANJA adalah faktor di dalam kawalan kita.

INCOME / PENDAPATAN

Kita tidak boleh untuk mengawal tangga gaji yang diberikan oleh majikan kita, tapi kita boleh berusaha untuk mendapatkan PENDAPATAN tambahan dengan memilih pekerjaan atau bisnes baru.

EXPENSES / BELANJA

Kita tidak mampu untuk mengawal harga barang, harga tol, harga petrol, tarif elektrik, kadar cukai, dan sebagainya, tapi kita ada pilihan untuk memilih gaya hidup dengan BELANJA di bawah PENDAPATAN kita. Jika S adalah negatif, maka caranya ialah sama ada, dengan meningkatkan I atau mengurangkan E.

BAB 6: Belanjawan Model INFAQ

Pendapatan, dibahagikan kepada bahagian;

- 30% Perbelanjaan isi rumah,
- 30% Pembayaran hutang,
- 30% Lebihan
- 5% Pemberian, dan
- 5% Lain-lain

BELANJAWAN MODEL INFAQ

 infaq.my  [/infaq.my](https://infaq.my)  <https://infaq.my>  infaq.my@gmail.com

Klik di sini  www.SeminarBMW.com



PEBELANJAAN ISI RUMAH / HOUSEHOLD EXPENSES

Sewa, Minyak,
Petrol, dll

30%



PEMBERIAN / GIFT

Zakat, Sedekah, Cukai,
Ibumapa, dll

5%

LAIN-LAIN / OTHERS

5%

PEMBAYARAN HUTANG / REPAYMENT

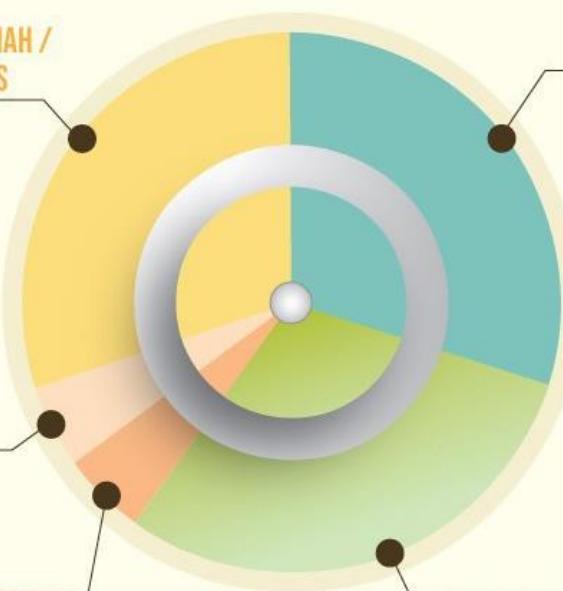
Hutang kereta,
Hutang Rumah, dll

30%

LEBIHAN / SURPLUS

Simpanan, Perlindungan,
Perlaburan

30%



1. **30% PERBELANJAAN ISI RUMAH** seperti sewa, petrol, makan, minum dan lain-lain
2. **30% PEMBAYARAN HUTANG** seperti hutang rumah, hutang kereta, hutang personal, hutang pendidikan dan lain-lain
(Nota: Item 1 dan 2 boleh digabungkan dengan maksima 60% atau 65% jika dicampurkan dengan no 5)
3. **30% LEBIHAN.** Lebihan pula dibahagikan kepada 3:
 - Simpanan 10%
 - Perlindungan 10%
 - Pelaburan 10%

3.1. SIMPANAN (10%) Instrumen simpanan mestilah:

- Tiada kos,
- Tiada risiko, dan
- Mudah cair

Kenapa perlu 3 ciri ini? Untuk kegunaan kecemasan, kita boleh keluarkan bila-bila masa tanpa sebarang kos sampingan.

Atas dasar itu, Tabung Haji dan Amanah Saham Bumiputera (ASB) ialah tempat terbaik memandangkan ia tiada kos dan berikan pulangan setiap tahun.

Sasaran minimum simpanan, jumlah sama dengan 3 ke 6 bulan gaji.

3.2. PERLINDUNGAN (10%), melalui takaful. Perkara yang perlu dilindungi ialah:

- Perlindungan pendapatan
- Penyelesaian hutang
- Pengekalan aset

Ketiga-tiga di atas untuk menghadapi saat-saat musibah kematian, lumpuh kekal dan sakit kritikal, atau dipanggil juga sebagai **FINANCIAL DISASTER**

3.3. PELABURAN (10%), ada pelbagai instrumen seperti saham, unit trust, harta tanah, emas dan lain-lain. Pelaburan, melalui kaedah:

- Peningkatan nilai modal, dan
- Pengagihan pendapatan (dividen / pendapatan pasif / sewaan)

4. 5% PEMBERIAN dan lain-lain zakat, sedekah, cukai, pemberian kepada ibu bapa dan lain-lain.

- 5. 5% LAIN-LAIN** untuk perkara-perkara lain selain di atas atau untuk menampung mana-mana di atas. Ia boleh juga untuk dicampurkan ke atas perbelanjaan isi rumah dan pembayaran hutang tadi dengan maksimum 65%.

Kami namakan model kewangan ini sebagai **7 Modul INFAQ**

Kami namakan model perancangan kewangan ini sebagai INFAQ, akronim kepada **INTELLIGENT QUOTIENT (IQ) & FINANCIAL QUOTIENT (FQ)** dan perkataan **INFAQ** juga istilah yang dekat dengan elemen kewangan dalam ISLAM.

$$\text{IQ} + \text{FQ} = \text{INFAQ}$$

infaq CONSULTANCY

*“Plan Your Wealth, Change Your Life”
“Rancang Kewangan, Ubah Kehidupan”*



CASHFLOW
Pengurusan Aliran Tunai



NETT WORTH
Pengurusan Aset & Hutang



SAVING
Perancangan Simpanan



PROTECTION
Perlindungan Takaful



INVESTMENT
Pelaburan & Penambahaman Aset



PURIFICATION
Penyucian Harta & Cukai



INHERITANCE
Pewarisan & Pusaka

- Perbelanjaan isi rumah dan pembayaran hutang boleh digabungkan dengan peruntukan 60%
- Apabila sudah capai SIMPANAN 3 bulan gaji, peruntukan bulanan 10% boleh dipindahkan kepada PELABURAN.
- Bermakna, selepas langkah no 3, peruntukan PELABURAN akan menjadi 20% sebulan.
- PERLINDUNGAN takaful dengan peruntukan 10% adalah untuk diri sendiri. Untuk takaful anak-anak, ia di bawah item PERBELANJAAN ISI RUMAH.
- Jika sekarang PERBELANJAAN ISI RUMAH dan PEMBAYARAN HUTANG melebihi 60%, boleh mulakan dengan lebihan yang ada untuk membuat pembahagian SIMPANAN, PERLINDUNGAN dan PELABURAN.
- Bahagikan 1/3 setiap satu untuk SIMPANAN, PERLINDUNGAN dan PELABURAN.

BAB 7: Menghadapi Gawat

Dalam situasi kos sara hidup yang semakin meningkat, kita terpaksa menghadapi keadaan PERBELANJAAN meningkat dan sekali gus LEBIHAN berkurangan dan mungkin menjadi 0 atau negatif.

Ada dua kaedah untuk menstabilkan kembali ALIRAN TUNAI, iaitu;

- Meningkatkan PENDAPATAN, atau / dan
- Mengurangkan BELANJA.

Dalam hidup, kita selalu mengimpikan hidup tanpa belenggu kewangan;

- Membeli rumah kediaman dengan harga yang berpatutan,
- Kereta dengan cukai yang rendah,
- Pendapatan yang mencukupi menyara perbelanjaan,
- Harga petrol yang murah,
- Harga barang murah,
- Tiada tol,
- Cukai pendapatan yang rendah.
- Pendidikan percuma, dan lain-lain

Namun kita harus sedar, ada perkara yang di dalam kawalan kita dan ada perkara yang di luar kawalan kita.

Harga barang, harga rumah, harga petrol, tarif elektrik, kos pendidikan, cukai kereta, dan lain-lain adalah perkara di luar kawalan kita.

Yang di dalam kawalan kita untuk memilih pemimpin yang membuat polisi dasar negara, tapi peluangnya hanya 5 tahun sekali dan nampaknya seperti tiada perubahan signifikan.

Pilihan lain yang ada tak lain tak bukan adalah perlu berusaha untuk menambahkan PENDAPATAN dan mengurangkan PERBELANJAAN. Selebihnya serah kepada ALLAH yang Maha Berkuasa dan bertawakal.

BAB 8: Ibrah Surah Yusuf

Menyentuh tentang peristiwa yang dikalamkan Allah di dalam kitab-Nya melalui surah Yusuf, satu-satunya Nabi yang diceritakan kisah hidupnya sedari kecil hingga dewasa di dalam sebuah surah.

Di dalam surah Yusuf ada menceritakan tentang mimpi Raja Mesir apabila 7 ekor lembu gemuk dimakan oleh 7 ekor lembu kurus. Ia ditafsir oleh Nabi Yusuf sebagai zaman ekonomi sedang meningkat naik yang akan dialami oleh Mesir selama 7 tahun dan kemudian 7 tahun berikutnya akan mengalami zaman gawat ekonomi dan kemarau.

Persediaan yang diambil oleh kerajaan Mesir atas nasihat Nabi Yusuf ialah dengan menyimpan SEPARUH gandum bersama-sama dengan tangkainya selama tujuh tahun ketika ekonomi meningkat sebagai persediaan untuk menghadapi 7 tahun ekonomi meleset.

Saranan ini dianjurkan untuk dilakukan ketika ekonomi Mesir sedang baik.

Jika diterjemahkan ke dalam bahasa anak muda sekarang ialah, ketika sedang "masyuuuk".

Ketika sedang "masyuuuk" inilah kita perlu berjimat cermat, bukan ketika "sengkek".

Jika ketika "sengkek" baru kita hendak berjimat cermat, sebenarnya itu bukan hendak berjimat cermat, kerana itu terpaksa.

Strategi ampuh ini berjaya mengukuhkan ekonomi Mesir.

Ada pelbagai pengajaran daripada mukjizat Allah ini, ictibar ekonomi dan kewangan hanyalah secebis kisah pengajaran yang boleh kita ambil dari surah Yusuf.

Saya ingin mengambil dua penting dari aspek kewangan dan ekonomi;

- **7 tahun musim ekonomi baik dan 7 tahun ekonomi meleset**
- **Simpan separuh gandum bersama-sama tangkai**

Kitaran ekonomi dunia hari ini menyaksikan perkara yang sama. Ada masa ekonomi baik, ada masa ekonomi meleset.

Begitu juga ekonomi dan kewangan individu serta bisnes. Ada masa kewangan kita stabil, dan ada masa ia menghadapi cabaran getir. Dalam bisnes, ada tahun-tahun yang bisnes kita

berkembang pesat, dan ada masa-masa ia bergerak perlahan sekali.

Justeru, untuk menghadapi zaman-zaman gawat, sama ada zaman kegawatan dunia atau zaman kegawatan ekonomi sendiri, Nabi Yusuf sudah tunjukkan panduan dengan cara melakukan simpanan gandum bersama tangkai-tangkainya.

Kita boleh mengambil tindakan sama; SIMPAN SEPARUH PENDAPATAN.

Soalan yang akan diajukan ialah;

"Gaji pun cukup-cukup makan, macam mana nak simpan?"

"Simpan separuh? Sekarang pun defisit"

Untuk melakukan perkara ini, dua perkara yang perlu diberi perhatian, ialah; -

- **Mengurangkan PERBELANJAAN**
- **Menambahkan PENDAPATAN**

Ia hanyalah TEORI selagi mana kita tidak menterjemahkan ke dalam TINDAKAN.

Sebagai contoh, ketika minggu gaji kita berbelanja makan di restoran mewah, dan ketika hujung bulan kita makan mi segera - ini tidak dikira sebagai berjimat cermat. Sebab, ia tindakan kita yang “desprate”

Sudah mula menyimpan?

Jika belum, boleh mulakan sekarang!

Ada berani?

8 PRINSIP KEWANGAN

<https://afyan.com/B-prinsip-kewangan.html/>



YANG PERLU TAHU

- | | | | |
|-----------|---|-----------|---|
| 01 | Semua skim pelaburan adalah scam | 05 | Tambah aset, bukan tambah hutang |
| 02 | Biar rugi sebab tak jadi melabur | 06 | Hutang lebih banyak mendatangkan musibah dari faedah. |
| 03 | Bayar yuran kepandaian yang tinggi hari ini | 07 | Biar mahal asalkan patuh syariah |
| 04 | Orang kaya jarang tunjukkekayaan mereka | 08 | Kaya tak semestinya berjaya |

MODUL 2: NETT WORTH

PENGURUSAN ASET DAN HUTANG-PIUTANG

BAB 9: Apakah Itu Nettworth?

Bahasa mudah untuk menjelaskan apakah itu “nettworth” atau aset bersih ialah, jika kita jual semua aset yang kita ada dan bayar semua hutang piutang kita, berapa nilai yang tinggal?

Ada orang mempunya banyak aset seperti rumah, kereta, emas, wang dalam bank dan sebagainya, dalam masa sama turut mempunyai hutang yang banyak. Kereta masih dalam hutang bank. Rumah yang dibeli pun melalui hutang bank. Tak campur hutang pembiayaan peribadi, hutang kad kredit, hutang perabot dan lain-lain hutang. Mungkin selepas diambil kira semua aset dan ditolak semua hutang piutang, yang tinggal tidak banyak pun. Malah tidak mustahil jadi negatif.

Jika dalam bahagian aliran tunai sebelum ini kita memperkatakan tentang duit masuk dan duit keluar, dalam pengurusan aset bersih pula memperkatakan tentang aset dan liabiliti.

Berikut definisi mudah untuk memahami aset dan liabiliti

Aset merujuk kepada semua harta benda yang mempunyai nilai pasaran apabila diluluskan atau dijual. Contoh; wang dalam akaun bank, hartanah, kereta, KWSP, unit amanah, emas, saham.

Manakala **liabiliti** pula merujuk kepada semua harta yang masih mempunyai hutang yang belum dilangsaikan. Contoh, rumah yang masih dalam pembiayaan bank, kereta yang masih dalam pembiayaan bank, pembiayaan peribadi, hutang kad kredit, hutang PTPTN.

Berikut ialah beberapa jenis aset;

Ada aset yang mempunyai potensi untuk memberi aliran tunai, contoh rumah yang disewakan dan saham yang memberi dividen tahunan.

Ada aset yang mempunyai potensi kenaikan harga dan nilai, seperti saham, unit trust, emas, harta tanah. Dan sudah tentu ia juga mempunyai risiko untuk jatuh harganya. Topik ini akan dihuraikan lanjut dalam topik tentang pelaburan.

Ada aset yang mempunyai potensi kepada aliran tunai dan ada potensi kenaikan harga seperti harta tanah, saham dan unit amanah.

Ada juga aset yang nilaiannya semakin turun sepanjang tahun, seperti kereta dan motosikal

Daripada jenis-jenis di atas, secara umumnya dari sudut kecairan aset, ada 2 kategori utama;

- Aset yang mudah cair seperti wang dalam bank, unit amanah, emas, dan saham.
- Aset yang tidak mudah cair, seperti harta tanah, KWSP, SSPN dan kereta.

Berikut pula adalah beberapa jenis liabiliti;

Hutang yang mempunyai sandaran aset, seperti harta tanah, kereta, ASB Financing

Hutang yang tidak mempunyai sandaran aset seperti hutang kad kredit dan hutang pembiayaan peribadi.

Oh ya, dalam konteks ini janganlah kita kategorikan anak-anak, kesihatan, masa sebagai aset walaupun kita tahu ia semua sangat-sangat bernilai dalam hidup kita. 😊

Konteks aset dan liabiliti di sini adalah harta-harta yang mempunyai harga yang boleh diukur nilainya dari sudut akaun kewangan dan material kita.

BAB 10: Punca Hutang Rakyat Malaysia Dan Solusi

Rujuk info grafik yang diambil dari Harian Metro ini, yang bertajuk “Beban Hutang Rakyat Malaysia”, di hujung bab.

Lebih separuh beban hutang rakyat Malaysia berpunca dari kegagalan mengurus kewangan dengan baik;

22.8% berpunca dari perancangan kewangan yang lemah. Ia jelas satu kegagalan menguruskan kewangan.

SOLUSI: Pelajari perancangan kewangan, ilmu yang tidak pernah diajar dalam sistem pendidikan di Malaysia dari pra sekolah hingga ke menara gading.

18.1% pula berpunca dari kos perubatan yang tinggi, dan 1.4% berpunca dari kematian pasangan.

SOLUSI: Ini dapat diatasi dengan kebijaksanaan pengurusan takaful, untuk menyerap kos perubatan yang tinggi melalui pelan takaful medical card. Juga merancang pelan penggantian pendapatan melalui pelan polisi takaful untuk suami-isteri.

Dengan hanya memperuntukkan sekitar 5% ke 10% dari gaji bulanan, ia dapat menyelesaikan kesulitan kos perubatan, sakit kritis dan kematian pasangan di kemudian hari.

11.1% pula berpunca dari hutang kad kredit.

SOLUSI: Sama dengan no 1, belajar ilmu kewangan. Sebenarnya ia dapat diatasi dengan berhati-hati mengguna pakai kredit. Jika tidak guna langsung adalah lebih baik. Caj bank ke atas kad kredit adalah yang paling tinggi bersanding perkhidmatan lain seperti hutang peribadi (personal loan), hutang kereta atau hutang rumah. Ia boleh mencecah hingga 18% setahun, satu jumlah yang sangat tinggi.

4.4% berpunca dari kos sara hidup meningkat, dan 4.1% berpunca dari komitmen kewangan yang tidak dijangka.

SOLUSI: Ia dapat ditangani dengan baik dengan membuat persediaan awal melalui simpanan di instrumen rendah risiko. Masalah utama rakyat Malaysia ialah tidak berdisiplin dalam membuat simpanan.

Akhir sekali, 1.1% berpunca dari kegagalan pelaburan.

SOLUSI: Perkara ini dapat diatasi melalui pelaburan bijak dan tidak terpengaruh dengan skim-skim pelaburan haram dan skim cepat kaya.

Perancangan kewangan yang lemah

22.8%

Kos perubatan tinggi

18.1%

Gagal dalam perniagaan

15.3%

Hutang kad kredit

11.1%

Hilang pekerjaan

9.9%

Tiada maklumat

6.1%

Lain-lain

5.7%

Kos sara hidup meningkat

4.4%

Komitmen kewangan tidak dijangka

4.1%

Kematian pasangan

1.4%

Gagal dalam pelaburan

1.1%

BEBAN HUTANG RAKYAT MALAYSIA

LEBIH 248,491 rakyat Malaysia mendapatkan khidmat kaunseling Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK) sepanjang 2013 berbanding 207,997 pada 2012.

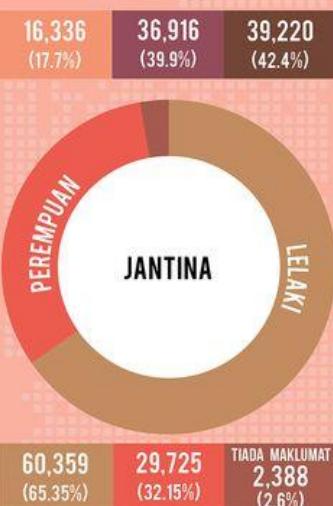
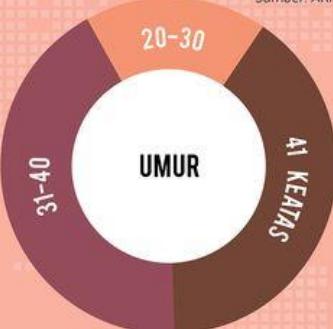
Statistik Januari-Disember 2013 menunjukkan, 100,871 individu terbabit dalam program pengurusan hutang berbanding 84,102 pada tempoh sama pada 2012.

Ketua Jabatan Komunikasi Korporat AKPK, Mohamad Khalil Jamaldin, berkata majoriti individu yang dibelenggu beban hutang adalah disebabkan masalah dengan institusi kewangan.

"Kebanyakan daripada mereka terdiri daripada kumpulan berpendapatan RM4,000 dan ke bawah.

"Kami tidak boleh memberi bantuan pinjaman kewangan, tetapi akan mendidik mereka bagaimana mengelak daripada menghadapi masalah kewangan sehingga bergelar muflis," katanya.

Sumber: AKPK



BAB 11: Tip Beli Kereta

Beli kereta tak salah, tapi ramai beli kereta yang salah.

Berdasarkan statistik Malaysian Department of Insolvency (MDI), hutang pinjaman kereta dikenal pasti menjadi punca utama kalangan rakyat mengalami muflis.

Jumlah ini adalah sebanyak 27.18 peratus daripada punca keseluruhan kes muflis.

TAK SALAH BELI KERETA

<https://afyan.com/tip-tambahan-untuk-beli-kereta.html/>

TAPI RAMAI BELI KERETA YANG **SALAH**

#nerakawang



“..Masalah kewangan tidak datang secara tiba-tiba. Antara punca banyak masalah kewangan bermula dari muda ialah daripada pembelian kereta.

Beli kereta tak salah tapi ramai yang beli kereta yang salah dan menuju ke #nerakawang..”

Daripada sejumlah orang yang diisyiharkan muflis di negara kita, seramai 34.42 peratus adalah terdiri kalangan rakyat yang berusia antara 35 hingga 44 tahun.

Jika pinjaman kereta itu selama 5 tahun, maka selama 5 tahunlah seseorang graduan itu terpaksa bergelut untuk membayar kereta yang semakin lama semakin susut nilainya.

Cuba bayangkan jika 7 tahun, atau 9 tahun?

Maknanya, jika kereta dibeli ketika baru berkahwin, maknanya sehingga anak sudah masuk 3 orang pun hutang kereta pun belum habis bayar, dengan anggaran seorang anak setiap 3 tahun.

Ini beberapa tip:

1. **BELI KERETA SECARA TUNAI.**

- Kereta apa boleh dapat tunai? Caranya ialah menabung sehingga beberapa tahun dan beli kereta selepas ia bena-benar diperlukan.
- Tangguhkan kepuasan. Jika kita mampu membayar ansuran kereta sehingga RM500 sebulan, maknanya kita mampu menyimpan jumlah sama tanpa membeli kereta.

- Jika menyimpan RM500 sebulan, maka setahun sudah menyimpan RM6,000 dan 3 tahun sudah mencecah RM18,000!
- Jika dicampur dengan keuntungan jika dilaburkan di pelaburan jangka pendek sekitar 5% -7% boleh mencecah RM20,000.
- RM20,000 boleh beli sebuah kereta sedan terpakai. Lagi lama kita simpan lagi besar amaunnya.

2. DEPOSIT TINGGI

- Jangan mudah terpengaruh dengan tawaran “beli kereta tanpa deposit”. Sebenarnya ia bermakna “hutang lebih banyak”.
- Tip ini boleh digunakan jika membeli kereta yang agak tinggi harganya, iaitu gunakan tip no 1 untuk menyimpan dan gunakan sebagai deposit.
- Cuba bandingkan kereta yang berharga RM50,000 yang dibeli tanpa deposit, dengan kereta yang berharga sama dengan deposit RM20,000. Bayaran bulanannya sangat berbeza, kerana ia mengurangkan keuntungan bank.

- Kenapa perlu bayar lebih kepada bank? ia memang sudah banyyaaaak untung!

3. HARGA KERETA BERSAMAAN SETAHUN GAJI.

- Ini digunakan jika tidak mahu guna kaedah pertama dan ke-dua.
- Hendak sangat beli kereta baru, tanpa deposit? Boleh, tapi guna formula ini; HARGA KERTA = SETAHUN GAJI.
- Jika gaji bulanan RM2,000, maksima harga kereta yang boleh dibeli ialah $RM2,000 \times 12 = RM24,000$.
- Jangan gunakan formula bank, yakni ansuran kereta bersamaan $1/3$ gaji bulanan kerana formula inilah yang boleh menyebabkan majoriti daripada kita bankrap.

BAB 12: Kos Sebenar Membeli Kereta

Pernah kira kos sebenar membeli kereta?

Ia bukan sekadar bayaran ansuran bulanan kepada bank. Ia merangkumi;

- Kos harian
- Kos mingguan
- Kos bulanan
- Kos suku tahunan
- Kos setengah tahunan
- Kos tahunan

Jom kita tinjau satu per satu kos-kos terlibat.

- **KOS HARIAN / MINGGUAN / BULANAN**

- Petrol
- Parkir
- Tol
- Cuci kereta
- Bayaran ansuran

- **KOS SUKU / SETENGAH TAHUNAN**

- Servis penyelenggaraan
- Allignment
- Balancing
- Petrol dan tol balik kampung

- **KOS TAHUNAN**

- Roadtax
- Takaful kenderaan
- Brake
- Tukar tayar (mungkin dwi-tahunan)
- Bateri
- Petrol dan tol percutian

Nota: Ia bergantung kepada jenis kereta dan penggunaan kereta individu.

Berikut adalah cara untuk membuat kiraan bagi menentukan pada tahap mana kos anda memiliki kereta.

LANGKAH 1 : Sekarang, Tuan-Puan boleh buat kiraan sendiri kos-kos di atas. Kemudian, buat dalam bentuk kos bulanan sebagaimana berikut;

- Kos bulanan / 1
- Kos suku tahunan / 3
- Kos setengah tahunan / 6
- Kos tahunan / 12
- Kos dwi tahunan / 24 (jika ada)

Contoh, jika kos tahunan anda ialah RM4800 maka perlu bahagi 12 dan dapat RM400 sebulan

LANGKAH 2: Tuan-Puan akan dapat satu jumlah yang bersamaan dengan perbelanjaan bulanan kereta Tuan-Puan.

Masukkan semua jenis pendapatan termasuk claim, bonus, part time dan sebagainya. Jika ada pendapatan bermusim atau tahunan (contoh: bonus), totalkan semua pendapatan setahun dan bahagi 12.

Jumlah tersebut, anda bahagikan dengan pendapatan bulanan anda, dan berikan peratusan.

Contoh;

- Jumlah perbelanjaan kereta RM1,500 sebulan Gaji bulanan RM3,500
- Maka $\text{RM1,500} / \text{RM3,500} \times \% = 42.85\%$
- Makannya kos untuk “memelihara dan menternak” kereta anda ialah 42.85% daripada pendapatan anda!

Baik, sekarang kira dan cari peratusan sebenar kos perbelanjaan untuk kereta anda. Berikut adalah tahap-tahap kos tersebut;

TAHAP 1: Bawah 30% – adalah tahap yang sihat.

Bermakna kos anda memiliki kereta adalah munasabah. Anda mampu menyusun bajet kewangan anda dengan betul dan menyimpan dengan baik seterusnya melabur di jalan yang betul.

TAHAP 2: Di antara 30% ke 50% – ialah tahap berhati-hati.

Bermakna kos anda memiliki kereta di tahap yang separa kritikal. Anda sukar untuk ada lebihan wang perbelanjaan bulanan anda untuk tujuan menyimpan dan melabur.

TAHAP 3: Melebihi 50% – ini adalah tahap yang kritikal!

Separuh gaji anda hanya untuk membela kereta? Anda rasa anda boleh hidup tenteram? Selalunya dalam situasi begini, anda tak mampu langsung untuk menyimpan dengan baik apatah lagi untuk melabur.

Anda di tahap mana? Jika tahap 3, baca ini pula;

- Jika anda bekerja 8 jam sehari, bermakna 4 jam sehari hanya untuk kereta?
- Jika anda bekerja sehingga 30hb setiap bulan, bermakna 1hb hingga 15hb anda bekerja, hanya untuk kereta?
- Jika anda bekerja 12 bulan setahun, bermakna gaji Januari hingga Jun, anda bekerja untuk membayai, membela dan menternak sebuah jentera yang fungsi utamanya untuk membawa anda dari rumah ke tempat kerja?

Dan setiap hari bekerja, kereta hanya bergerak lebih kurang 2 ke 3 jam sehari dan selebihnya di tempat parkir rumah dan pejabat.

Berbaloi kan? Apa lagi kalau bukan **#nerakawang**?

KOS YANG TERLIBAT

KOS HARIAN / MINGGUAN / BULANAN

- Petrol • Parkir • Tol
- Cuci kereta
- Bayaran ansuran

KOS SUKU / SETENGAH TAHUNAN

- Servis penyelenggaraan
- Alignment • Balancing
- Petrol & tol balik kampung



KOS TAHUNAN

- Roadtax • Bateri
- Takaful kenderaan • Brake
- Tayar (atau dwi-tahunan)
- Petrol & tol percutian

LANGKAH 1 KIRA KOS YANG TERLIBAT

JOM KIRA KOS SEBENAR PENGGUNAAN KERETA ANDA

- Kos bulanan +1
- Kos suku tahunan + 3
- Kos setengah tahunan + 6
- Kos tahunan +12
- Kos dwi tahunan + 24 (jika ada)
- Contoh, jika kos tahunan anda ialah RM4800 maka :
- RM4800 ÷ 12 Bulan = RM400
- Masukkan semua jenis pendapatan termasuk claim, bonus, part time dan sebagainya. Jika ada pendapatan bermusim atau tahunan (contoh: bonus), totalkan semua pendapatan setahun dan bagi 12.

LANGKAH 2 BERIKAN PERATUSAN

- Jumlah tersebut, anda bahagikan dengan pendapatan bulanan anda, dan berikan peratusan.
- Contoh, Jumlah perbelanjaan kereta RM1,500 sebulan Gaji bulanan RM3,500 maka :
- $$RM1,500 \div RM3,500 \times 100 = 42.85\%$$
- Maka kos untuk memelihara kereta anda ialah 42.85% daripada pendapatan anda!



1 SIHAT.
↓ 30%

Mampu menyusun bajet dengan betul dan ada lebihan untuk melabur.

2 WASPADA
30%-50%

Separa kritikal. Sukar mempunyai lebihan wang untuk tujuan menyimpan dan melabur.

3 KRITIKAL
↑ 50%

Sepuh gaji hanya untuk kereta. Selalunya tak mampu untuk menyimpan dengan baik apakah lagi untuk melabur.



infaq
CONSULTANCY SDN BHD
"Plan Your Wealth, Change Your Life"

Afyan Mat Rawi
www.afyan.com

MODUL 3: SAVING

PERANCANGAN SIMPANAN

BAB 13: Memulakan Simpanan

Membuat SIMPANAN adalah perkara asas dalam pengurusan kewangan. Ia perkara mudah untuk disebut, tapi sukar untuk dilaksanakan.

Biasanya ia dilakukan ialah dengan cara;

Gaji (tolak) Belanja = Simpanan

Yakni, berbelanja dahulu selepas mendapat GAJI kemudian baru MENYIMPAN.

Sebenarnya dengan kaedah di atas, ia tidak jadi SIMPANAN, tetapi menjadi BAKI;

Gaji (tolak) Belanja = Baki

Dengan kaedah ini, BAKI mungkin akan tinggal 0 akhirnya dan tiada lagi SIMPANAN.

Yang sebetulnya ialah dengan cara;

Gaji (tolak) Simpanan = Belanja

Yakni dengan cara membuat SIMPANAN terlebih dahulu sebelum menerima GAJI.

Dengan cara ini SIMPANAN akan dapat dibuat setiap bulan tanpa gagal. Berapa simpanan yang patut dibuat?

Mengikut cara Nabi Yusuf, jumlahnya ialah SEPARUH.

Wah, separuh?! Oh, jika belum mampu untuk membuat SIMPANAN sebanyak SEPARUH, boleh mulakan dengan 10%.

10% juga terlalu banyak? Jangan fokus kepada 10% yang kita simpan, tapi fokus kepada 90% yang boleh kita belanjakan.

BAB 14: Simpanan: Mengapa? Berapa? Di Mana?

SIMPANAN merupakan faktor paling kritikan dalam pengurusan kewangan selepas pengurusan aliran tunai dan pengurusan aset.

Mengapa?

Ia sebagai dana kecemasan untuk menghadapi situasi yang tidak terjangka seperti kereta rosak, duit hilang, paip bocor dan lain-lain.

TAHUKAH ANDA **BERAPA JUMLAH SAVING DIPERLUKAN ?**



*Anda Memerlukan
Simpanan*

3 Bulan Gaji

6 Bulan Gaji

Contoh

$$RM2000 \times 3 \text{ bulan gaji} \\ = RM6000$$

Berapa?

Jumlah simpanan yang perlu dilakukan ialah sebanyak 10% dari pendapatan, dengan sasaran minimum 3 ke 6 bulan gaji sebelum membuat perancangan kewangan lain seperti pelaburan, pembelian rumah, perancangan haji dan sebagainya.

Contoh, gaji RM2,000 maka perlu peruntukkan RM200 sebulan untuk memulakan simpanan & kemudian letakkan sasaran RM6,000 ke RM12,000.

Mengapa 3 ke 6 bulan gaji?

Fungsi dana simpanan adalah untuk menghadapi situasi kecemasan seperti kereta rosak, duit hilang, paip bocor.

Situasi “worst case scenario” bagi kecemasan yang memerlukan kita menggunakan dana kecemasan ini ialah dibuang atau diberhentikan kerja.

Jadi, dengan adanya dana simpanan yang cukup sekurang-kurangnya kita ada masa 3 ke 6 bulan untuk mendapat kerja baru atau membuat perancangan kehidupan baru.

Di Mana Nak Simpan? Simpanan perlu dilakukan di instrumen yang mempunyai 3 ciri berikut;

- Tiada risiko,
- Tiada caj,
- Mudah cair

Bermakna, jika kita letak hari ini RM1000, esok ia masih RM1000, minggu depan masih sama, bulan depan masih sama. Tidak dikenakan sebarang kos. Tiada sebarang risiko harga jatuh. Dan boleh dikeluarkan dalam kadar segera apabila berlaku kecemasan.

Sebab kita tidak tahu bila berlaku situasi kecemasan. Jadi kita perlu ketiga-tiga ciri di atas supaya kita dapat gunakannya apabila berlaku kecemasan.

Antara instrumen yang sesuai ialah akaun simpanan, Tabung Haji atau Amanah Saham Bumiputera.

Emas, unit amanah, takaful – bukan tempat yang sesuai untuk membuat simpanan. Itu sama ada pelaburan atau perlindungan.

BAGAIMANAKAH UNTUK MENYIMPAN?

<https://afyan.com/bagaimana-mula-menyimpan-2.html/>

1

MENGURANGKAN PERBELANJAAN

Semak perbelanjaan harian. Kenal pasti mana-mana perbelanjaan yang dapat dikurangkan atau dibuang terus.

2

MENAMBAH PENDAPATAN

Ada beberapa cara untuk mendapatkan pendapatan tambahan:

- 01 Menambahkan pendapatan melalui **kerja sedia ada**, atau
- 02 Menambahkan pendapatan melalui **kerja lain**.

  /infaq.my
"Plan Your Wealth, Change Your Life "

infaq
CONSULTANCY SDN BHD

BAB 15: Bezakan Simpanan Dan Pelaburan

Sebagaimana yang diterangkan sebelum ini, dalam modul kewangan INFAQ, ciri simpanan ada 3:

- Tiada caj
- Tiada risiko
- Mudah dicairkan

Fungsi utama SIMPANAN ialah untuk mengumpul dana kecemasan, yang memerlukan tunai segera.

Contoh: Kereta rosak, paip bocor, dompet hilang, demam – perkara-perkara yang luar jangka dan kita perlu gunakan wang simpanan tersebut sekadarnya.

Berapa banyak kita perlu simpan? At least, bersamaan dengan 3 bulan gaji. Jika dapat bersamaan 6 bulan gaji lagi bagus. Terutama yang bekerja sendiri.

Ia mesti disimpan dalam instrumen yang mempunyai 3 ciri di atas. Contohnya akaun simpanan bank, ASB atau Tabung Haji.

Kenapa 3 bulan gaji? Sebab, worst case scenario, kita hilang pendapatan – disebabkan dibuang kerja, syarikat tutup dan sebagainya – kita ada dana untuk tumpung kehidupan selama

tempoh 3 bulan untuk survive tanpa sumber pendapatan yang asal.

Dalam tempoh tersebut, kita boleh usahakan untuk dapatkan sumber pendapatan baru sama ada pekerjaan lain atau berniaga secara sambilan.

Bagaimana dengan simpanan emas, unit TRUST, ASBF, saham, hartanah dan sebagainya?

Itu bukan simpanan. Itu adalah PELABURAN.

Pelaburan tidak akan ada 3 ciri tadi. Mana-mana pelaburan akan ada

- Kos
- Risiko

Jadi, ia tidak sesuai untuk dijadikan dana kecemasan. Malah sesetengah pelaburan tidak mudah untuk dicairkan dalam tempoh yang singkat.

Sebab, apabila berlaku kecemasan, kita perlukan wang tunai segera.

Jadi, apabila instrumen tersebut dalam bentuk pelaburan dan nilainya sedang rendah, ia adalah satu kerugian.

Sebagai contoh begini; Kita ada emas / unit trust / saham yang mempunyai nilai asal RM10,000 yang kita anggap sebagai simpanan.

Ketika kecemasan, hendak dijadikan cerita, RM10,000 tadi sudah menyusut kepada RM7,500. Jadi sekiranya ia ditukar kepada tunai, kita sudah kehilangan 25% berbanding dengan nilai asal.

Contohnya dalam situasi krisis ekonomi, bisnes tak berjalan, majoriti pelaburan sedang rugi di atas kertas.

Begitu juga sekiranya yang kita anggap sebagai kecemasan itu dalam bentuk harta tanah. Ia memakan masa yang panjang untuk dijual dan ditukar kepada tunai. Dalam masa sama, sudah tentunya kita terpaksa jual di bawah harga pasaran untuk mendapat tunai segera.

Jika hendak gunakan instrumen pelaburan sebagai dana kecemasan, pastikan cukupkan dulu 3 bulan simpanan atau lebih di dalam bank atau TH atau ASB.

Jika ada lebihan, wujudkan dana kecemasan itu dalam pelaburan yang mudah tunai seperti unit trust, emas, ASBF atau saham.

Akhir sekali barulah dalam pelaburan hartanah.

Jangan sekali-kali melabur guna wang simpanan kecemasan tadi. Nanti akan merana diri.

Sebab, apabila melabur dengan duit simpanan, ia akan memberi kesan emosi yang tinggi kerana ia sahaja dana yang kita ada.

Berbanding kita ada simpanan kecemasan yang mencukupi, kemudian dengan duit lebihan barulah kita melabur – kita tidak membawa emosi ke dalam pelaburan tersebut.

Justeru, bezakan antara SIMPANAN dengan PELABURAN.

Selain SIMPANAN dan PELABURAN, kita perlu ada satu lagi instrumen kewangan yang tidak mampu digantikan dengan yang lain iaitu PERLINDUNGAN. Ia tak lain tak bukan ialah TAKAFUL.

Fungsi takaful sebagai PERLINDUNGAN, tidak mampu diganti oleh SIMPANAN atau PELABURAN.

PERLINDUNGAN TAKAFUL untuk menghadapi situasi sukar yang disebut sebagai MALAPETAKA KEWANGAN iaitu MATI, LUMPUH dan SAKIT KRITIKAL.

Jangan pula nanti ada yang menyimpan dan melabur guna produk takaful. Itu dah menyimpang jauuuuuuuuh. Kalau ada, ia sekadar bonus, tapi bukan fungsi utama.

Kesimpulan:

1. Wujudkan dana kecemasan dalam bentuk simpanan bersamaan 3 ke 6 bulan gaji.
2. Jika ada lebih, boleh cukupkan lagi 3 ke 6 bulan gaji dalam instrumen pelaburan mudah cair seperti unit trust, emas, ASBF, saham.
3. Jika ada lebihan lagi, barulah melabur ke dalam pelaburan harta tanah.
4. Jangan melabur guna duit simpanan kecemasan.
5. Lengkapkan SIMPANAN dan PELABURAN, dengan TAKAFUL.
6. TAKAFUL untuk perlindungan kewangan, bukan untuk simpanan atau pelaburan.

BAB 16: Usah Bicara Soal Pelaburan, Jika Tiada Simpanan

Orang yang tidak mampu membuat SIMPANAN dengan baik, tidak akan mampu membuat PELABURAN dengan baik.

Ibarat menunggang motosikal dan menunggang basikal.

Orang yang tidak biasa menunggang basikal, tentu lebih sukar untuk menunggang motosikal berbanding dengan orang yang sudah biasa menunggang basikal.

Menaiki motosikal lebih cepat sampai berbanding menaiki basikal. Tapi ia mempunyai kos dan risiko yang lebih tinggi berbanding menaiki basikal.

Begini juga dengan pelaburan.

Pelaburan mampu memberi pulangan yang lebih tinggi berbanding simpanan.

Melabur lebih sukar dan susah berbanding menyimpan. Pelaburan ada kos dan risiko, tapi simpanan tiada sebarang kos dan risiko.

Jika tidak berdisiplin menyimpan tentu sukar sekali untuk membuat pelaburan.

Orang yang tidak ada tabiat menyimpan yang baik, mudah terpengaruh dengan skim-skim mengarut.

Umpama orang yang tidak pernah menunggang basikal, tiba-tiba terus bawa motosikal masuk lebuh raya. Akibatnya? Tersontot dan tersakiti.

Sebab itu banyak kes orang yang tidak berdisiplin menyimpan tapi boleh tersontot berpuluhan-puluhan ribu malah beratus-ratus ribu RM.

Bagaimana mereka boleh ada duit sebanyak itu? Melalui pinjaman peribadi dan kemudian melabur dalam skim suntot.

SIMPANAN merupakan asas dalam pengurusan kewangan.

Usah bicara soal PELABURAN berjuta-juta jika tidak mampu memulakan SIMPANAN seratus sebulan.

Orang yang kena scam ialah orang tidak bijak kewangan yang tersakiti.

GAGAL MENYIMPAN

<https://afyan.com/tips-bagaimana-untuk-menyimpan-1.html/>



**TANDA SESEORANG ITU
GAGAL DALAM MENGURUSKAN
KEWANGANNYA**

Sekiranya seseorang itu gagal untuk menyimpan, maka sebenarnya dia telah gagal untuk menguruskan kewangannya dengan baik. **SIMPANAN merupakan satu tanda aras pengurusan kewangan yang baik.**

  /infaq.my
"Plan Your Wealth, Change Your Life "

infaQ
CONSULTANCY SDN BHD

BAB 17: Merancang Haji

Step by step: Merancang Haji

Sebagai umat Islam, kita WAJIB mempunyai perancangan untuk menunaikan haji. Ia sebahagian daripada rukun Islam yang 5.

Ya, ia diwajibkan untuk yang mampu, tapi paling tidak kita kena ada usaha ke arah itu. Takkan rumah kita boleh beli, kereta kita boleh beli, tapi haji kita tidak usahakan?

1. Rancang untuk menunaikan haji dari muda, seawal memulakan alam pekerjaan. Lebih awal lebih bagus. Letakkan matlamat pada usia berapa kita hendak menunaikan haji, dan rancang kewangan untuk ke sana, melalui simpanan, dan pelaburan.
2. Jika menyimpan di Tabung Haji untuk tujuan ini, perlu berdisiplin supaya tidak dikeluarkan selagi belum sampai tempohnya. Sebaiknya elakkan mendaftarkan kad ATM kerana ia memungkinkan kita mudah untuk keluarkannya.
3. Sediakan peruntukan untuk badal haji jika kita tak sempat menunaikan haji ketika hidup. Nyatakan ia dalam pesanan di dalam wasiat terakhir kita.

4. Jangan jadikan anak-anak sebagai pelan perancangan haji dengan mengharapkan mereka menghantar kita menunaikan haji apabila mereka bekerja kelak. Mereka juga ada komitmen kewangan tersendiri.

Tip terakhir di atas bukan alasan untuk si anak untuk tidak berusaha membantu ibu bapa menunaikan haji.

Pengiraan Kos Haji

Berikut adalah kiraan kewangan untuk menunaikan haji 20 tahun akan datang, jika baru merancang sekarang.

Kos haji sekarang, minimum RM25,000 hingga RM35,000. Itu pakej swasta paling basic.

Kos haji 20 tahun akan datang dengan anggaran purata inflasi 5% setahun = RM66,000 hingga RM92,000.

Maka, untuk mengumpulkan simpanan sebanyak RM66,000 hingga RM92,000 pada 20 tahun akan datang, dengan purata keuntungan setahun 6% ialah = perlu menyimpan RM150 hingga RM200 sebulan.

Jadi, bila hendak mulakan simpanan haji?

Waktu terbaik untuk memulakan simpanan haji ialah 20 tahun yang lalu. Waktu ke dua terbaik ialah SEKARANG.

Adapun kita di Malaysia beruntung sebab kos haji melalui muassasah masih kekal pada kadar yang sama sejak dari awal Tabung Haji ditubuhkan. Tak sampai RM10,000 sudah boleh menunaikan haji melalui Tabung Haji.

Baca pengalaman saya berkongsi tip menunaikan haji di usia muda di [Tips Menunaikan Haji Ketika Muda](#). Posting ini viral selepas ia pertama kali disiarkan di FB.



MODUL 4: PROTECTION

PERLINDUNGAN TAKAFUL

BAB 18: 3 Fungsi Takaful

Fungsi takaful ada 3:

1. Income Protection / Perlindungan Pendapatan
2. Asset Preservation / Pengekalan Aset
3. Debt Settlement / Penyelesaian Hutang

Kita pergi satu per satu:

1. INCOME PROTECTION (PERLINDUNGAN PENDAPATAN)



INCOME PROTECTION (PERLINDUNGAN PENDAPATAN)

Pampasan takaful boleh digunakan sewaktu dilanda musibah.

3 FUNGSI UTAMA TAKAFUL

/infaq.my CONSULTANCY SDN BHD

<https://afyan.com/3-fungsi-utama-takaful.html/>



ASSET PRESERVATION (PENGEKALAN ASET)

Apabila terjadi musibah, aset-aset tidak perlu dicairkan.



DEBT SETTLEMENT (PENYELESAIAN HUTANG)

Pampasan takaful boleh digunakan untuk membayar hutang piutang.

Fungsi ini menggunakan *life* takaful & hibah takaful untuk menggantikan pendapatan sekiranya berlaku musibah yang dipanggil sebagai **3D (Death, Disable dan Disease)**.

Musibah 3D ini juga dipanggil sebagai **FINANCIAL DISASTER** atau disebut dalam bab sebelum ini sebagai **MALAPETAKA KEWANGAN**.

Apabila berlaku musibah, pampasan takaful boleh digunakan untuk menggantikan pendapatan yang terjejas akibat musibah tersebut.

Contohnya, seseorang yang berpendapatan RM5,000 sebulan, disahkan menghidap kanser dan tidak mampu bekerja lagi. Jadi, dengan pampasan penyakit kritikal RM300,000, pampasan takaful tersebut boleh menggantikan pendapatannya selama 5 tahun.

Polisi takaful untuk penyakit kritikal RM300,000 hanya perlukan RM150++, dan tidak sampai 5% drp pendapatannya RM5,000 tadi, jika berusia sekitar 30 tahun.

2. ASSET PRESERVATION (PENGEKALAN ASET)

Inilah fungsi medical card supaya ia dapat digunakan tanpa perlu menggadaikan aset atau mengeluarkan simpanan untuk menanggung kos hospital.

Apabila terjadi musibah, aset-aset tidak perlu dicairkan.

Contoh apabila ditimpa penyakit dan dimasukkan ke hospital disebabkan kanser, memerlukan kos rawatan sebanyak RM100,000 ke RM200,000 setahun. Jadi dengan adanya medical card takaful tanpa had tahunan, boleh digunakan untuk menampung kos tersebut tanpa perlu mengeluarkan wang simpanan, jual rumah, keluarkan KWSP dan sebagainya.

Polisi medical card tanpa had tahunan hanyalah sekitar RM150++ sebulan bagi umur sekitar 30 tahun.

3. DEBT SETTLEMENT (PENYELESAIAN HUTANG)

Ini pula fungsi MRTT / MLTT untuk menyelesaikan hutang yang ditinggalkan sekiranya berlaku kematian atau lumpuh dan sakit kritikal.

Apabila berlaku musibah, pampasan takaful boleh digunakan untuk membayar hutang piutang.

Contohnya, apabila menghidap kanser dan terpaksa berhenti kerja, bank akan tetap membuat tuntutan hutang rumah. Jadi, dengan adanya MLTT yang dilanggan ketika sihat, dapat digunakan untuk membayar ansuran bulanan atau melangsangkan hutang tersebut.

Fungsi simpanan? Fungsi pelaburan? Itu bukan fungsi utama takaful. Anda boleh maksimumkan simpanan dan pelaburan melalui instrumen kewangan lain. Tapi bukan melalui takaful.

Tapi 3 fungsi di atas, anda tidak boleh dapat melalui instrumen selain takaful.

Adakah polisi-polisi takaful anda mempunyai fungsi-fungsi di atas? Jika ya, Alhamdulillah. Anda seorang pemegang polisi yang cakna terhadap polisi takaful anda.

Jika tidak, masih belum terlewat untuk review polisi takaful anda dan keluarga.

3 FUNGSI UTAMA TAKAFUL

<https://afyan.com/3-fungsi-utama-takaful.html/>

 /infaq.my infaq

"Plan Your Wealth, Change Your Life "



INGIN TAHU ?
POLISI MEDICAL CARD TANPA HAD TAHUNAN

hanyalah sekitar RM150++ sebulan bagi umur sekitar 30 tahun.

ASSET PRESERVATION (PENGELAKAN ASET)

<https://afyan.com/medicalcard-terbaik.html/>

Apabila terjadi musibah, aset-aset tidak perlu dicairkan.

Contoh :

Apabila ditimpa penyakit dan dimasukkan ke hospital disebabkan kanser, memerlukan kos rawatan sebanyak RM100,000 ke RM200,000 setahun. Jadi dengan adanya medical card takaful tanpa had tahunan, boleh digunakan untuk menampung kos tersebut tanpa perlu mengeluarkan wang simpanan, jual rumah, keluarkan KWSP dan sebagainya.



01

INCOME PROTECTION (PERLINDUNGAN PENDAPATAN)

<https://afyan.com/apakah-income-protection-plan-plan-penggantian-pendapatan.html/>

Pampasan takaful boleh digunakan sewaktu dilanda musibah.

Contoh :

Seseorang yang berpendapatan RM5,000 sebulan, disahkan menghidap kanser dan tidak mampu bekerja lagi. Jadi, dengan pampasan penyakit kritis RM300,000, pampasan takaful tersebut boleh menggantikan pendapatannya selama 5 tahun.

INGIN TAHU ?
POLISI TAKAFUL RM300,000
Hanya perlukan RM150++, dan tidak sampai 5% daripada pendapatannya RM5,000 tadi jika berusia sekitar 30 tahun.



03

DEBT SETTLEMENT (PENYELESAIAN HUTANG)

<https://afyan.com/perbandingan-mrtt-mrta-dan-mltt-mlta.html/>

Pampasan takaful boleh digunakan untuk membayar hutang piutang.

Apabila berlaku musibah, pampasan takaful boleh digunakan untuk membayar hutang piutang.

Contoh :

Apabila menghidap kanser dan terpaksa berhenti kerja, bank akan tetap membuat tuntutan hutang rumah. Jadi, dengan adanya MLTT yang dilanggan ketika sihat, dapat digunakan untuk membayar ansuran bulanan atau melangsinkan hutang tersebut.

BAB 19: Soalan Yang Kerap Ditanya

Apabila melanggan takaful, fokus kepada COVERAGE, bukan SIMPANAN.

Sebab, nanti kalau Tuan-Puan ditimpa musibah, takkan tanya soalan;

"En Ejen, saya kemalangan, berapa simpanan takaful saya sekarang?".

Atau pun, waris Tuan-Puan akan tanya soalan;

"En Ejen, suami saya meninggal dunia, polisi takaful suami boleh keluar duit 3 tahun sekali tak?"

"Encik, kalau saya ambil takaful ini dan kemudian tak berlaku apa-apa, bagaimana?"

Katakanlah, saya masih hidup dan sihat sejahtera sampai tempoh matang. Boleh dapat balik tak duit caruman saya?"

Kalau ada yang tanya macam tu, saya akan respon:

"Errr... Polisi ini sampai umur 100 tahun. Kalau Encik yakin tak mati dan tak sakit sampai umur 100 tahun, Encik tak payah ambil polisi takaful ini pun tidak mengapa.

Takpalah, saya jumpa orang lain. Sebab setahu saya, yang tak mati dan tak sakit hanyalah"

(Tak sempat habiskan ayat)

"Ok, ok. Saya insaf. Kat mana nak sign?"

SIMPANAN VS PERLINDUNGAN VS PELABURAN

	#FUNGSI	#INSTRUMEN	#PERUNTUKAN
 SIMPANAN	<ol style="list-style-type: none">1. Dana kecemasan2. Matlamat jangka masa pendek dan sederhana	Akaun simpanan, Tabung Haji atau ASB.	Peruntukan 10% sebulan. Min 3bulan - 6bulan gaji.
 PERLINDUNGAN	Menghadapi 3 musibah besar. <ol style="list-style-type: none">1. Kematian2. Hilang upaya (sementera atau kekal)3. Sakit kritikal	Takaful, untuk <ol style="list-style-type: none">1. Perlindungan pendapatan2. Pengekalan aset3. Penyelesaian hutang	Peruntukan 10% untuk cover 10 tahun pendapatan & medical card
 PELABURAN	Penyediaan dana jangka masa panjang; <ol style="list-style-type: none">1. Persaraan2. Menunaikan haji3. Dana pendidikan	Unit trust, saham, hartanah, emas dan sebagainya.	10% Dana persaraan tempoh 20 ke 30 tahun. Jumlah sasaran dana persaraan bersamaan dengan perbelanjaan 10 tahun selepas bersara.



BAB 20: Medical Card 3 Dalam 1

Kisah ini berlaku beberapa tahun yang lalu, ketika seorang wanita suri rumah berkerjaya menemui saya untuk review polisi beliau. Dia datang berjumpa saya di sebuah kafe sebuah pasar raya sambil membawa buku-buku polisi miliknya, suami dan anak-anak.

"Tuan, saya dan famili sudah ada medical card 3 dalam 1. Sekali dengan simpanan dan pelaburan. Kami bayar kira-kira RM1,000 sebulan sekeluarga. Mohon Tuan review polisi kami"

Saya pun membelek-belek polisi-polisi mereka, lalu bertanya "Bagaimana Puan tahu ia ada simpanan dan pelaburan?".

Jawabnya "Ejen yang beritahu".

"Puan bayar sebanyak RM1,000 sebulan, selama 5 tahun. Agak-agak berapa simpanan dan pelaburan yang ada sekarang?", saya bertanya.

Dia mencongak-congak "Mesti banyak, mungkin lebih daripada separuh".

"Puan, polisi medical card Puan memang ada simpanan dan pelaburan TAPI SANGAT-SANGAT-SANGAT sedikit. Berdasarkan

kiraan saya daripada maklumat dalam polisi ini, tidak sampai separuh caruman pun nilai tunai yang ada".

"Eh, takkanlah!", beliau tidak percaya. Nampak terkejut.

"Tidak mengapa Puan. Puan boleh hubungi syarikat takaful Puan dan tanyakan nilai tunai polisi-polisi Puan. Kemudian maklumkan kepada saya supaya mudah untuk kita review sama-sama", saya memberi cadangan.

Selepas seminggu, saya menerima mesej di whatsapp;

"Salam Tuan, dah dapat 😞 "

"Dah dapat?", balas saya. Dengan ikon "kesedihan" yang dihantar , saya sudah jangkakan sesuatu.

"Huhu.... Rasa nak pengsan", balas beliau sambil sertakan nilai tunai polisi-polisi beliau suami-isteri dan anak-anak yang beliau peroleh.

Saya membaca satu per satu. Melebihi apa yang saya jangkakan; ada polisi yang nilai tunainya RM200, ada yang RM100 ada yang RM70 malah yang paling mengejutkan ada yang RM0 nilai tunainya!

"Macamana?", tanya beliau.

"Puan istikharah".

Moral cerita:

1. Fungsi takaful adalah untuk PERLINDUNGAN KEWANGAN, bukan untuk SIMPANAN, apatah lagi PELABURAN. Jangan terus percaya bulat-bulat cakap ejen. Lakukan "**due diligence**".
2. Selain maklumat lisan dari ejen, semak kembali polisi takaful yang anda sertai supaya maklumat di dalam polisi sama dengan apa yang diceritakan. Pasti tidak ada dalam polisi tercatat "Medical Card 3 Dalam 1".
3. Sebelum sertai, pastikan semak juga maklumat produk dengan dapatkan "**Product Disclosure Sheet**" atau PDS daripada ejen atau dari website syarikat. Di PDS juga tidak ada tercatat "Medical Card 3 Dalam 1".
4. Semak dan review polisi anda 2-3 tahun sekali supaya anda mendapat maklumat up to date.
5. Jangan terus percaya cerita saya 100%. Jika Tuan-Puan sudah mengambil polisi sebagaimana di atas, masih ada masa untuk hubungi syarikat takaful Tuan-Tuan untuk semak dan review cash value polisi anda.

Beberapa tulisan saya yang pernah viral berkaitan isu ini:

<https://afyan.com/baca-keluhan-mereka-tentang-medical-card-kononnya-ada-simpanan-dan-pelaburan.html>

<https://afyan.com/takaful-untuk-simpanan-kes-berlaku-di-singapura.html/>

<https://afyan.com/konsep-power-policy.html/>

POWER POLICY

<https://afyan.com/konsep-power-policy.html/>



Alternatif MLTT
ia sebagai back up plan
kepada MRTT



Selesaikan Hutang
yang masih belum dilangsaikan



Hibah Takaful
untuk pasangan, anak
dan ibu bapa



Harta Pusaka
untuk waris melalui pembahagian
faraid.



Income Protection
sebagai fungsi income
protection.



Waqaf 1/3
ia boleh dijadikan penyuluhan kita
di kubur nanti.



Cover Critical Illness
boleh menggantikan pendapatan
yang hilang

BAB 21: Memilih Polisi Yang Betul

“Afyan, awak masih dengan takaful?”, tanya seorang rakan selepas tamat satu program. Saya jarang-jarang sekali bertemunya.

“Ya,” jawab saya ringkas.

“Saya ingin mengambil takaful untuk anak saya yang baru lahir”, katanya.

“Oh, awak sudah dapat anak? Tahniah!” kata saya sambil menghulurkan tangan kepadanya, dan tersenyum.

Tersenyum kerana Allah mengurniakannya cahaya mata.

Tersenyum kerana Allah menggerakkan hatinya untuk menyertai takaful.

Tersenyum kerana Allah membuka pintu rezeki-Nya kepada saya apabila Dia menggerakkan hati kawan saya untuk memilih saya untuk mengambil polisi takaful.

“Awak ingin mengambil takaful untuk anak awak?”, tanya saya untuk mendapat kepastian.

“Ya, takaful pendidikan”, katanya penuh yakin.

“Awak sendiri sudah memiliki polisi takaful?”, tanya saya lagak seorang doktor yang menganalisis pesakitnya terlebih dahulu sebelum memberikan “ubat” yang sesuai.

“Errr... belum lagi”, jawabnya.

“Jika begitu, awak perlu mengambil polisi takaful untuk diri awak terlebih dahulu sebelum perkara yang sama dilakukan ke atas anak awak”, kata saya, mencadangkan “ubat” yang sesuai kepadanya.

“Kenapa perlu begitu? Saya ingin mengambil polisi takaful pendidikan untuk anak saya untuk menjamin simpanannya ke universiti sekiranya berlaku musibah ke atas saya”, katanya menolak “ubat” yang saya cadangkan.

Daripada kata-katanya, saya mengagak dia memiliki sedikit sebanyak pengetahuan tentang takaful pendidikan sebelum mendatangi saya.

Padah Mengambil "Ubat" Yang Silap

Kadang-kadang saya menghadapi situasi begini; iaitu seorang ayah yang tidak memiliki sebarang polisi takaful, bersungguh-sungguh ingin mengambil polisi takaful untuk anaknya.

Pernah saya dikhabarkan sebuah cerita tentang seorang lelaki meninggal dunia, meninggalkan balu dan beberapa orang anak. Lelaki tersebut pernah mengambil polisi insurans ketika hayatnya, tetapi polisi yang diambilnya adalah polisi insurans pendidikan untuk anaknya.

Sekali imbas, seolah-olah tiada masalah yang timbul kerana beliau telah mengambil polisi insurans. Sebenarnya di sinilah masalah telah timbul kerana polisi yang diambilnya adalah polisi untuk anak-anaknya bukan untuk dirinya sendiri.

Rata-rata pelan insurans dan takaful pendidikan lebih menumpukan perlindungan yang berbentuk "manfaat pengecualian caruman pembayar". Manfaat ini bermaksud; apabila pembayar polisi iaitu ayah atau ibu ditimpa musibah (sakit kritikal, lumpuh atau meninggal dunia), caruman bulanan yang sepatutnya dibayar akan dikecualikan.

Maka dalam cerita di atas, manfaat yang diperolehi oleh keluarga si mati hanyalah manfaat pengecualian caruman sahaja! Sekiranya dia memiliki 3 orang anak (saya tidak ingat

jumlah sebenar anak si mati), dengan polisi insurans dengan caruman RM 200 seorang, bermakna caruman berjumlah RM 600 untuk ketiga-tiga polisi akan dikecualikan.

Walhal, dengan caruman berjumlah RM 600 sekiranya dia ambil untuk dirinya sendiri, keluarga tersebut layak menerima pampasan kematian sekurang-kurang RM 600,000 ke atas, malah lebih daripada itu sekiranya dia mengambil ketika muda lagi. Lebih malang lagi, anak-anaknya kesemuanya masih bersekolah rendah dan tempoh matangnya masih jauh.

Cuba bayangkan perbezaan manfaat RM600,000 dengan manfaat sambung bayar polisi tadi? Sudah tentu jauh bezanya bukan? Yang mana lebih diperlukan oleh si balu tadi?

Dalam hal ini, kesalahan tidak patut diletakkan ke atas bahu beliau, kerana beliau menerima nasihat daripada seorang ejen. Di dalam kes ini, beliau telah mengambil "ubat" yang salah. Salah dia yang membeli "ubat" atau salah doktor yang memberi "ubat"?

Wallahua'lam. Hanya ALLAH yang tahu kisah sebenarnya.

Setiap kali bertemu dengan pelanggan, kisah itu akan saya ceritakan jika mereka bercadang atau telah melanggan polisi

takaful pendidikan tanpa melanggan income protection terlebih dahulu. Saya utamakan keutamaan pelanggan sebelum komisen. Walhal jika diikutkan, jika pelanggan melanggan polisi takaful pendidikan sudah tentu lebih daripada 1 polisi berbanding polisi untuk diri sendiri hanya satu polisi.

First Thing First

Di dalam satu keluarga, suami atau ayah adalah orang yang pertama perlu dilindungi takaful, kerana dia merupakan “***breadwinner***” di dalam keluarga.

(Nota: Tolong jangan terjemahkan “breadwinner” kepada bahasa Melayu. Ia bukan bermaksud pemenang roti atau apa-apa jenama roti)

“Breadwinner” merujuk kepada orang yang bertanggungjawab memberi nafkah untuk keluarga. Apabila sesuatu musibah berlaku ke atas diri “breadwinner” ini, maka ia akan menjelaskan pendapatan dan perbelanjaan seisi keluarga.

Dalam sesebuah keluarga, “breadwinner” ini selalunya suami atau ayah. Dalam zaman sekarang, suami dan isteri selalunya bekerjasama menyediakan pendapatan dan perbelanjaan keluarga.

Jadi dalam situasi ini, suami menjadi orang yang pertama perlu dilindungi takaful, kemudian jatuh kepada isterinya pula. Selepas mengambil polisi untuk dirinya dan isteri dahulu, barulah keperluan takaful kepada anak-anak datang kemudian pada prioriti ke-3 selepas suami dan isteri.

Itupun sekiranya, si suami memiliki seorang isteri, jika lebih keperluan takaful untuk anak-anak mungkin menjadi prioriti ke-6!?

“Jadi, jika begitu saya ingin mengambil polisi untuk saya adan isteri sayalah”, kata kawan saya tadi selepas panjang lebar saya menerangkan kepadanya.

Alhamdulillah, Allah permudahkan urusan saya dan beliau.

BAB 22: Medical Card Dan Takaful Penyakit Kritikal

Kedua-duanya adalah saling lengkap-melengkapi antara satu sama lain, dengan fungsi berbeza-beza.

Medical card atau kad perubatan fungsinya adalah untuk membantu membayar kos perubatan apabila dimasukkan ke dalam hospital.

Manakala takaful penyakit kritikal pula adalah untuk memberi TUNAI apabila ditimpa musibah penyakit kritikal.

“Saya sudah ada medical card RM 1.5 juta.”

Kata seorang pelanggan *“Saya sudah ada medical card RM 1.5 juta, jadi saya sudah tidak perlukan lagi takaful penyakit kritikal.”*

Saya tanyakan balik *“Kalau Tuan ditimpa penyakit kritikal, berapa banyak coverage takaful Tuan dapat membantu?”*

“RM1.5 juta”, katanya penuh keyakinan.

“Tuan akan dapat RM1.5 juta jika disahkan penyakit kritikal?”, saya cuba goyangkan keyakinan beliau.

“Eh, bukan....”, jawab beliau agak-agak.

“Tuan, sebenarnya RM 1.5 juta itu adalah maksima pembayaran kos rawatan hospital yang akan dibayar daripada syarikat takaful kepada hospital, bukan kepada peserta”, jelas saya.

“Maksudnya?”, dia inginkan kepastian.

“Maksudnya, RM1.5 juta adalah untuk hospital sebagai kos bayaran rawatan, bukan kepada Tuan selaku peserta”.

“Begini situasinya, contohnya sekiranya Tuan ditimpa penyakit kritikal seperti kanser, strok dan sebagainya, kos rawatan sepanjang Tuan ditimpa penyakit itu akan dibayar oleh medical card yang Tuan ambil.

“Apabila ditimpa penyakit kritikal, adakah Tuan masih mampu bekerja?”, saya membuat sedikit huraian dan bertanya soalan.

Dia menggeleng kepala.

“Ya, sudah tentu tidak. Syarikat yang tuan bekerja sekarang sudah tentu tidak lagi menerima Tuan sebagai pekerja lagi. Jadi pada waktu itu sudah tentu Tuan tidak dapat lagi bekerja”.

“Pada waktu inilah takaful penyakit kritikal akan berfungsi untuk memberi penggantian pendapatan”.

“Jadi, di samping memiliki takaful perubatan medical card ini, Tuan perlu juga memiliki takaful penyakit kritikal, sekurang-kurangnya bersamaan pendapatan setahun ke 3 tahun”.

Beliau nampak positif dan bersedia untuk penerangan selanjutnya.

Sebagaimana majoriti ramai rakyat lain, beliau tidak mempunyai manfaat penyakit kritikal yang mencukupi. Ramai yang menganggap cukup dengan medical card. Walhal sebenarnya kedua-duanya berbeza dan saling lengkap melengkapi.

Berdasarkan statistik, ada 4 penyakit yang menjadi pembunuhan rakyat Malaysia:

- Sakit jantung
- Kanser
- Stroke
- Kencing manis

3 daripada 4 penyakit di atas adalah penyakit kritikal.



THE IMPACT OF CHRONIC DISEASE IN MALAYSIA

Chronic diseases are the major cause of death and disability worldwide

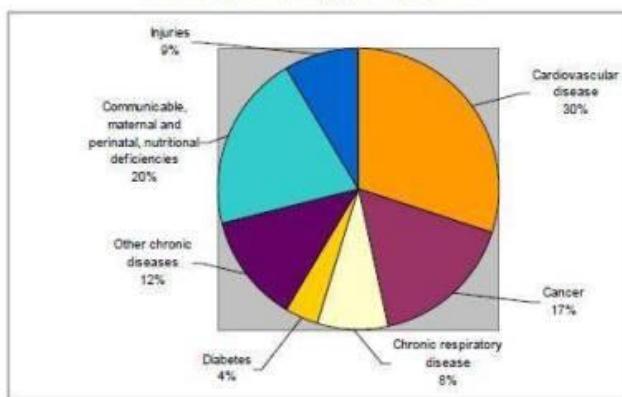
Facts:

- In Malaysia, chronic diseases accounted for 71% of all deaths in 2002 (see chart, right).
 - Total deaths in Malaysia, 2002 = 119,000.
 - Total deaths related to chronic disease in Malaysia, 2002 = 85,000.

Note:

The data presented in this information sheet were estimated by WHO using standard methods to maximize cross-country comparability. They are not necessarily the official statistics of WHO Member States.

Deaths by cause, all ages, Malaysia, 2002



Sebab itu kita perlu bezakan takaful untuk coverage medical card dan coverage untuk penyakit kritikal. Ia saling lengkap melengkapi antara satu sama lain. Medical card berfungsi untuk membayar bil hospital. Manakala coverage penyakit kritikal untuk menggantikan pendapatan yang hilang akibat berhenti kerja akibat penyakit tadi.

BAB 23: Hibah Takaful Pastikan Ada Critical Illness

PERHATIAN buat pemegang polisi takaful. Terutama bagi yang melanggan medical card atau hibah takaful.

Pernah tak rakan-rakan semak berapa coverage untuk pampasan [PENYAKIT KRITIKAL?](#)

Majoriti pemegang polisi takaful yang saya jumpa, hanya fokus kepada medical card dan mengabaikan coverage *income protection*.

Manakala bagi pemegang polisi [hibah takaful](#) pula, masih belum complete fungsi *income protection* apabila hanya fokus coverage bagi pampasan kematian dan lumpuh sahaja.

Ia dikukuhkan lagi dengan kenyataan daripada Persatuan Insurans Hayat Malaysia atau *Life Insurance Association Malaysia (LIAM)* bahawa 90% daripada pemegang polisi insurans di Malaysia tidak cukup jumlah perlindungan. [Rujuk artikel di sini](#).

Manakala maklumat daripada MTA (*Malaysian Takaful Association*) mengatakan bahawa purata jurang perlindungan pemegang polisi takaful di Malaysia adalah RM200,000.

Bagaimana pula dengan coverage bagi pampasan takaful penyakit kritikal?

Maklumat daripada WHO menyatakan 70% kematian penduduk Malaysia berpunca dari 4 penyakit utama dan 3 daripadanya ialah penyakit kritikal; kanser, diabetis, strok dan sakit jantung. Rujuk bab sebelum ini. Berdasarkan oleh satu suvey yang dijalankan di Singapura, treatment untuk penyakit kritikal mengambil tempoh masa purata 3.5 tahun.

Survey results: Concerns on critical illness

Insufficient cover

Do you know?

MediShield Life and Integrated Shield Plans are great for covering some hospitalisation and treatment costs.

But we often forget to consider **loss of income** when a critical illness strikes.

As a result:



Worry about the financial impact on their families if they were diagnosed with a critical illness.

Critical illness coverage amount insufficient to cover lost income

Average critical illness coverage amount: Below \$150,000 but covers only.

1.5 years of lost income vs 3.5 years required for treatment



Not having protection should another critical illness strike

Among those diagnosed with a critical illness:



Intend to purchase another critical illness plan.

but

94%



Find it difficult to do so.



Are worried that they may be diagnosed with another critical illness.



Have been diagnosed with more than one critical illness.

Jadi, jumlah coverage yang patut untuk penyakit kritikal sekurang-kurangnya bersamaan 3.5 tahun gaji.

Jangan terkeliru dengan medical card yang fungsinya untuk membiayai kos rawatan hospital apabila menghidapi penyakit.

Yang dimaksudkan di sini ialah coverage penyakit kritikal sebagai pengganti pendapatan apabila anda terpaksa diberhentikan kerja akibat sakit kritikal.

Jadi, pastikan coverage penyakit kritikal anda mencukupi dan bukan sekadar medical card dan coverage asas (kematian dan lumpuh).

Mungkin ada yang menyangka, caruman untuk takaful penyakit kritikal adalah mahal.

Mungkin ada yang mahal, dalam masa sama ada juga yang berbaloi-baloi harganya.

Lihat contoh ilustrasi di bawah;

- Kematian RM300,000
- Lumpuh RM300,000
- Sakit Kritis RM300,000

Teka berapa caruman yang perlu diperuntukkan?

Bagi umur 30 tahun, hanya RM130++ SAHAJA!

Berbaloi-baloi bukan?

Kenapa perlukan coverage sebanyak itu? Jika anda ditimpa salah satu dari 36 penyakit kritikal, tentu anda tidak lagi mampu bekerja.

Jika anda tidak mampu bekerja, anda akan hilang punca pendapatan.

Maka anda akan dapat RM300,000 untuk menggantikan pendapatan anda yang hilang akibat penyakit kritikal. Inilah namanya **INCOME PROTECTION**

Polisi ini jenis “term takaful” atau takaful bertempoh, untuk jangka masa 20 tahun. Selepas 20 tahun, ia akan auto *renew* sehingga tempoh maksimum peserta berusia 80 tahun.

Dalam tempoh 20 tahun itu harga tetap dan tidak berubah. Selepas 20 tahun baru berubah, jika pelanggan *renew*.

Polisi jenis ini tiada nilai tunai, sebab itu ia “murah” dari sudut harga. Mungkin akan ada polisi lain yang memberi coverage yang sama, tapi caruman lebih tinggi dan mempunyai nilai tunai.

Ia juga antara jenis polisi takaful yang dicadangkan oleh beberapa tokoh pelaburan dan jutawan-jutawan, dengan menggunakan prinsip;

“Buy term, invest the difference”

Maksudnya, kita langgan polisi “term” yang harganya “murah”. Jadi kita akan ada lebihan duit untuk dilaburkan.

Berbanding kita langgan polisi yang lebih “mahal” harganya menyebabkan peruntukan kita untuk melabur, berkurangan atau tidak ada langsung.

Inilah cara bagaimana jutawan dan orang kaya, semakin kaya. Takaful dan insurans, fokus kepada protection. Untuk pelaburan, gunakan produk yang fokus kepada pelaburan. Bukan guna takaful untuk tujuan pelaburan

Apapun, mahal murah bukan penentu sesuatu polisi sesuai atau tidak. Tiada produk sempurna.

Ia perlu disesuaikan dengan kedudukan kewangan seseorang.

BERAPAKAH COVERAGE PENYAKIT KRITIKAL ANDA?

<https://afyan.com/tip-rm-takaful-penyakit-kritikal.html/>



Jangan terkeliru dengan **medical card** yang fungsinya untuk membiayai kos rawatan hospital apabila menghidapi penyakit.

"COVERAGE PENYAKIT KRITIKAL PERLU BERSAMAAN 3 KE 5 TAHUN PENDAPATAN"

- Yang dimaksudkan di sini ialah **coverage penyakit kritikal sebagai pengganti pendapatan** apabila anda terpaksa diberhentikan kerja akibat sakit kritikal.

BAB 24: Baca Polisi Medical Card Anda

Apabila menerima polisi takaful, perkara-perkara berikut perlu diberi perhatian di dalam polisi:

1. **KADAR SUMBANGAN**, ia akan meningkat dalam tempoh tertentu. Setakat ini belum ada medical card yang kadar bayarannya tetap. Ini kerana kos perubatan sentiasa meningkat.
2. **KO-TAKAFUL**, bayaran yang perlu dibayar oleh pelanggan sekiranya dimasukkan ke hospital. Mungkin ada, mungkin tiada.
3. **KO-PAYMENT**, bayaran yang perlu dibayar sekiranya pelanggan upgrade bilik ke bilik yang melebihi kadar medical card. Jangan terkeliru dengan Ko-Takaful, Dua istilah berbeza.
4. **LIMIT TAHUN** - ini adalah jumlah yang boleh pelanggan *claim* setiap tahun. Ini adalah jumlah limit yang penting untuk diketahui.
5. **LIMIT SEMUA HIDUP** atau *lifetime* Limit. Jumlah ini memang nampak tinggi, ada yang RM1 juta, ada yang RM2 juta malah ada yang *unlimited*. Tapi ketahuilah bahawa ia hanya "gimik", kerana belum pernah berlaku lagi pelanggan yang tidak

cukup had limit seumur hidup. Tapi ramai yang terpaksa bayar sendiri apabila sudah *claim* melebihi had limit tahunan. Jadi fokus kepada *annual limit*, bukan *lifetime limit*.

- 6. FASAL PENGECUALIAN.** Ini perkara yang AMAT PENTING dalam apa jua polisi takaful. Cari perkara ini dalam polisi dan baca situasi-situasi yang pelanggan tidak layak untuk *claim* jika dimasukkan ke hospital. Setiap polisi syarikat mempunyai klausula berbeza-beza antara satu sama lain.
- 7. TEMPOH MENUNGGU,** ini adalah tempoh permulaan polisi berkuat kuasa sepenuhnya. Ia mungkin 30 hari hingga 120 hari.
- 8. TEMPOH MENUNGGU PENYAKIT KHUSUS.** Ada beberapa penyakit khusus yang mempunyai tempoh menunggu lebih panjang sehingga 120 hari.
- 9. KLAUSA PENGUBAHAN POLISI.** Ini juga maklumat penting yang perlu diketahui yakni syarikat berhak membuat perubahan terhadap polisi TANPA persetujuan pelanggan. Hanya sekadar notis dalam tempoh tertentu untuk menjadikan terma dan syarat polisi berubah mengikut kehendak syarikat.
- 10. THIRD PARTY ADMINISTRATION (TPA).** Ada ejen takaful yang memburukkan syarikat lain dengan "fakta" bahawa *third-party administration* seperti polisi *third-party* kenderaan. Ia adalah

auta bukan fakta, sebab TPA medical card adalah merujuk kepada syarikat operator yang menguruskan GL dan urusan kemasukan wad yang tertakluk di bawah Bank Negara. Langsung tiada kena mengena dengan istilah *third-party* dalam insurans kenderaan.

Ada lagi perkara-perkara lain, tapi ini 10 yang utama. Paling penting kena baca polisi.

Pendek kata SEMUA maklumat dalam polisi dari muka hadapan hingga muka surat terakhir adalah PENTING. Baca SEMUA, jika tidak faham terus tanyakan ejen anda. Mereka dibayar komisen dari caruman anda untuk memberi maklumat-maklumat penting kepada anda, bukan sekadar memberi diari dan kad raya.

PERINGATAN PENTING:

Syarikat takaful / insurans adalah entiti bisnes, bukan badan kebaikan. Syarikat dan ejen mempromosi medical card dengan berorientasikan keuntungan.

Satu perkara yang saya tak suka pasal takaful ialah ia hanya untuk orang yang sihat sahaja. Orang yang sudah ada penyakit, ada beberapa kebarangkalian:

1. **Ditolak (*reject*)**, selalunya bagi kes penyakit yang sudah kritikal.
2. **Diterima dengan pengecualian (*exception*)**, selalunya bagi kes pelanggan mempunyai penyakit ringan seperti sakit asma.
3. **Diterima dengan bayaran tambahan (*loading*)**, selalunya bagi kes obesiti.
4. **Diterima dengan pengecualian dan bayaran tambahan.**
Bergantung kepada situasi.

Ia bergantung kepada penilaian pihak underwriter dan amalan syarikat takaful masing-masing. Setiap syarikat mempunyai cara kerja berbeza.

MODUL 5: INVESTMENT

PERANCANGAN PELABURAN

BAB 25: Memulakan Pelaburan Pertama

1. Pastikan **CASHFLOW** positif. Lebihkan bahagian **SURPLUS**.
2. Minimum **SURPLUS** sebaiknya 30%. Kenapa 30%? Ia untuk:-
 - a. **10%** untuk **SIMPANAN**
 - b. **10%** untuk **PERLINDUNGAN**
 - c. **10%** untuk **PELABURAN**
3. Untuk permulaan, **20%** peruntukkan **SIMPANAN** dan **PELABURAN** digabungkan sekali menjadi **20% SIMPANAN**.
4. Peruntukkan **10%** untuk **PERLINDUNGAN**, fokus kepada **INCOME PROTECTION**, (menyamai 10 tahun gaji) dan **MEDICAL CARD**.
5. Kenapa perlu **INCOME PROTECTION** dan **MEDICAL CARD**? Supaya, **INCOME**, aset **SIMPANAN** dan **PELABURAN** tidak terjejas jika berlaku musibah **FINANCIAL DISASTER (3D - Death, Disabled and Disease)**.
6. Sambungan dari no 4, lakukan **SIMPANAN** sehingga dapat mengumpulkan **3 BULAN INCOME**. Gunakan Tabung Haji atau ASB sebagai instrumen simpanan dengan pulangan, maka ia

memakan masa kira-kira 30 bulan untuk mengumpulkan sasaran **3 BULAN INCOME** tadi.

7. Dalam tempoh 30 bulan atau 2 tahun setengah itu, mulakan **PELABURAN ILMU**. Beli buku, datang seminar dan berguru tentang pelaburan. Jika **SIMPANAN** sebanyak **30% INCOME**, sasaran tersebut akan capai dalam masa tidak sampai 24 bulan atau kurang 2 tahun.
8. Kenapa perlu **DANA SIMPANAN 3 BULAN?** Supaya kita tidak melabur dengan emosi. Dan ia sebagai **DANA KECEMASAN** untuk situasi yang tidak dicover **TAKAFUL**, seperti kereta rosak, paip bocor, duit hilang dan sebagainya.
9. Selepas tempoh 30 bulan tamat, teruskan peruntukan **20%** tadi untuk **PELABURAN**.
10. Boleh mulakan dengan **PELABURAN TUNAI** seperti **SAHAM** dan **SAHAM AMANAH**.
11. Modal + keuntungan daripada **PELABURAN TUNAI** dapat digunakan untuk **PELABURAN HARTANAH**.
12. Kenapa **PELABURAN HARTANAH?** Paling kurang, rumah dapat kita diami kelak. Tidak kisah rumah kecil, asalkan ia rumah, sama ada flat, apartmen atau teres.

13. PELABURAN yang baik mempunyai ciri:

- a. **INCOME DISTRIBUTION**, pulangan dalam bentuk pembahagian pendapatan seperti sewaan harta tanah atau dividen saham, dan
- b. **CAPITAL APPRECIATION**, pulangan dalam bentuk peningkatan modal seperti kenaikan harga rumah, kenaikan nilai saham, atau kenaikan harga emas.

BAB 26: Panduan Pelaburan Unit Trust

Antara panduan untuk membuat penilaian terhadap dana-dana unit amanah / unit trust / saham amanah adalah melalui Lipper Table yang boleh dilayari melalui <http://www.lipperleaders.com/>

ia juga boleh didapati daripada akhbar fizikal The Edge.

ia selalunya memaparkan prestasi unit trust untuk tempoh:

- 3 bulan
- 6 bulan
- 12 bulan
- 3 tahun
- 5 tahun

Jadual Lipper dijadikan rujukan untuk membuat penilaian sesuatu dana saham-saham amanah yang diurusniaga di Malaysia. Dalam jadual berkenaan kita boleh lihat jenis-jenis dana pelaburan berdasarkan kelas-kelas pelaburan, seperti ekuiti, ekuiti luar negara, dana seimbang, pendapatan tetap, dan lain-lain lagi.

Dalam jadual ini juga, Lipper meletakkan *rating-rating* tertentu untuk setiap dana, paling tinggi diberi *rating* LEADER dan paling rendah diletakkan *rating* 1.

Rating-rating ini sebagai panduan untuk pengguna / pelabur memilih dana-dana yang sesuai dengan profil risiko mereka.

Rating yang diberikan oleh Lipper ada 3;

1. TOTAL RETURN:

Jumlah pulangan pelaburan dana dari awal ia dipasarkan sehingga tarikh terkini.

Rating tinggi memberi maksud dana-dana tersebut memberi pulangan yang lebih tinggi berbanding rating rendah.

2. CONSISTENT RETURN:

Pulangan secara konsisten dari awal ia dipasarkan hingga terkini.

Dana-dana yang memberi pulangan secara konsisten setiap tahun diberikan rating yang lebih tinggi.

3. PRESERVATION:

Ini aspek penting dalam pelaburan, bukan sekadar pelaburan saham amanah.

Ini ialah penilaian terhadap dana-dana yang mampu berhadapan dengan keadaan ekonomi yang tidak dijangka.

Pada musim ekonomi stabil, kebanyakannya dana dapat berikan pulangan yang baik, tapi pada musim ekonomi gawat bukan semua dana dapat berikan pulangan yang memberangsangkan.

Jadi rating yang tinggi pada "preservation" menunjukkan dana-dana yang sudah terbukti dan teruji mampu memberi pulangan ketika tekanan ekonomi ketiga gawat.

Dana yang lemah dari aspek ini diberikan rating yang corot no 1.

Rating terbaik digredkan mengikut urutan 1 yang paling lemah atau corot hingga maksimum 5 atau LEADER sebagai yang paling baik.

Jadi, apabila membuat pelaburan dalam amanah saham, boleh gunakan panduan yang diberikan oleh Lipper ini.

Sebaiknya pilih yang mempunyai rating tinggi, sama ada 4 atau LEADER untuk ketiga-tiga ciri.

English (US) ▾ Go

About Lipper >

The Financial & Risk business of Thomson Reuters is now Refinitiv.

Visit Refinitiv >

All names and marks owned by Thomson Reuters, including "Thomson", "Reuters" and the Kinesis logo are used under license from Thomson Reuters and its affiliated companies

- 5 Lipper Leader Total Return
- 5 Lipper Leader Consistent Return
- 5 Lipper Leader Preservation
- 5 Lipper Leader Expense
- 5 Lipper Leader Tax Efficiency



Total Return

The Lipper Rating for Total Return denotes a fund that has provided superior total returns (income from dividends and interest as well as capital appreciation) when compared to a group of similar funds.

The Lipper Rating for Total Return may be the best fit for investors who want the best historical return, without looking at risk. This measure alone may not be suitable for investors who want to avoid downside risk. For more risk-averse investors, the Total Return ratings can be used with Preservation and/or Consistent Return ratings to make an appropriate selection that balances the risk and return.

Learn how finding funds is easier using Lipper Leaders:

I'm an Investor

I'm a Financial Professional

Fund Lookup 

Fund Screener 

1. I'd like to search for Lipper rated funds:

Select fund type and classification:

Universe:

Asset Type:

Classification:

Fund Family:

2. Select a time period:

3. Choose Lipper Leaders that match your goals:

Total Return:

Consistent Return:

Preservation:

Expense:

Ini adalah paparan Lipper Leaders. Boleh gunakan untuk membuat semakan terhadap prestasi dana-dana unit trust di Malaysia. Selain daripada gunakan Lipper, kita juga boleh semak prestasi melalui portal KWPS dan juga melalui website www.my.morningstar.com.

BAB 27: Pelaburan Dan Kepelbagaian

Satu konsep dalam pelaburan, ialah "diversified" yakni kepelbagaian.

Kenapa perlu kepelbagaian? Kerana, kata pepatah "**don't put all your eggs in one basket!**".

Dalam pelaburan saham amanah, kepelbagaian dalam jual beli saham diuruskan oleh pengurus dana.

Dan kita sebagai pelabur, pun boleh melakukan kepelbagaian pelaburan dengan melabur dalam pelbagai dana dari pelbagai syarikat saham amanah yang ada di Malaysia.

Tahukah anda, ada berpuluhan-puluhan syarikat syarikat saham amanah amanah yang ada di Malaysia? Yang majoriti rakyat Malaysia tahu, hanya beberapa syarikat.

Jadi, dalam pelaburan saham amanah, kita selaku pelabur pun boleh melabur dalam banyak dana dari pelbagai syarikat saham amanah, sekaligus.

Dengan menggunakan kaedah "diversity" dalam pelaburan saham amanah, pelabur boleh melabur dalam pelbagai dana serentak.

Tidak perlu taksub pada satu syarikat sebab dalam pelaburan, semua syarikat mempunyai peluang yang sama untuk mendapat nombor 1, dan mempunyai peluang yang sama juga untuk berada di kedudukan bawah.

Jadi, dengan melabur dalam pelbagai dana serentak, kita dapat mengurangkan risiko jika berlaku kejatuhan nilai pelaburan dalam satu-satu syarikat.

Itulah pentingnya prinsip; "**Don't put all egg at one basket**".

Jika kita mencari instrumen pelaburan, letakkan benchmark 6% setahun ke atas supaya ia dapat menandingi ASB, KWSP dan Tabung Haji.

Jika sama sahaja dengan ASB dan Tabung Haji (atau kurang), lebih baik letak di ASB atau Tabung Haji sahaja - tiada caj, sah-sah dapat pulangan dan SAIZ DANA yang paling besar di Malaysia. Itupun jika anda pentingkan SAIZ DANA.

Prinsip sama juga terpakai dalam pelaburan-pelaburan lain seperti saham, harta tanah, emas. Jangan letakkan semua dalam satu jenis pelaburan sahaja. Jika ia jatuh, jatuh serentak.

Kita sudah lihat bagaimana ketika harga komoditi jatuh, harga rumah jatuh, harga saham jatuh, **tapi harga emas naik.** Begitu juga sebaliknya.

BAB 28: Pelaburan, Kos Dan Risiko

Dalam setiap PELUANG PELABURAN, 2 perkara ini amat penting untuk diambil kira:

- KOS
- RISIKO

Dalam pelaburan, saya diajar ilmu-ilmu berikut daripada pelbagai guru. Ini 7 prinsip dalam pelaburan::

1. Sebelum membuat mana-mana pelaburan perlu tahu kos dan risiko terlebih dahulu, kemudian baru fikir pasal untung.
2. Asal sesuatu pelaburan adalah “rugi sudah pasti, untung belum tentu”.
3. Semua pelaburan adalah merugikan, kecuali dibuktikan sebaliknya.
4. Biar rugi tak melabur pelaburan yang sah, daripada rugi melabur pelaburan scam.
5. Jangan melabur pada perkara yang kita sendiri tak tahu hujung pangkal.
6. Semua pelaburan yang memberi jaminan pulangan lebih 15% setahun adalah scam.
7. Pelaburan yang paling menguntungkan ialah PELABURAN ILMU

Saya ambil contoh 4 pelaburan yang popular (dan tambahan pelaburan suntot. Hoho!) di negara kita:

- Saham
- Hartanah
- Emas
- Unit trust
- Skim too good to be true

Pelaburan, Kos Dan Risiko

www.afyan.com

Saham	Hartanah	Emas	Unit Trust	Skim Too Good To Be True
Kos				
Kos buka akaun CDS RM10.	Kos Deposit 5% ke 10%.	Spread emas: 5% ke 30% (bergantung kepada jenis emas dan syarikat).	Kes entry fees (sales charge, GST) sekitar 6%.	Boleh bermula serendah RM1,000 hingga RM100,000 ke berbilu RM.
Kos transaksi jual beli saham (brokerage, GST, clearing fees) sekitar 1% ke 2%.	Kos guaman, SNP dan lain-lain 5% ke 10%.	Kos renovation sekitar 5% ke 20% bergantung kepada kondisi rumah.	Kos tahunan (trustee, management fees) sekitar 1%.	
Risiko				
Risiko harga jatuh, boleh cecah 50% dalam masa sehari. Kaunter unlisted. Hampir TOTAL LOST.	Risiko projek perumahan terbengkalai (jika pelaburan hartanah under construction). Risiko ketiadaan penyewa (jika pelaburan hartanah untuk disewa). Kerenah (pelaburan sewa).	Naik turun emas, boleh mencecah 10% setahun. Emas hilang – TOTAL LOST. Emas palsu – TOTAL LOST.	Risiko harga jatuh, bergantung kepada volatility dan jenis dana. Ada yang sampai 30% setahun.	Risiko Sontot ialah risiko paling berisiko dalam banyak-banyak risiko. TOTAL LOST dan hilang maruah.

BAB 29: Perancangan Persaraan

Jika hari ini kos sara hidup RM3000 sebulan, kos tersebut akan menjadi RM9,940 pada 30 tahun akan datang. Unjuran kos tersebut dengan mengambil kira kadar kenaikan inflasi sebanyak 4%.

Jumlah ini akan lebih besar jika ia diunjurkan 5% atau 6% setahun.

Jika hari ini kita berusia 30 tahun, dan akan bersara pada umur 60 tahun (30 tahun akan datang), maka ini keperluan kewangan yang kita perlukan

Untuk bersara pada 30 tahun akan datang dan mengekalkan gaya hidup hari ini, selama 10 tahun selepas bersara, maka kita perlukan simpanan untuk plan persaraan;

RM9940 x 12 bulan x 10 tahun = RM1,192,800.00.

Ya, lebih RM1 juta!!!

Itu jika kos sara hidup kita hari ini RM3,000, dengan unjuran inflasi 4% setahun.

Bagaimana jika kos sara hidup kita lebih daripada RM3,000 sebulan?

Andaikan pula kos sara hidup kita RM5,000, dengan kiraan inflasi sebanyak 4% setahun, kos yang sama akan menjadi RM16,560 sebulan, bersamaan RM198,720 setahun!

Bermakna, untuk hidup dengan mengekalkan gaya hidup yang sama selepas bersara, katakan 10 tahun, maka kita perlukan $RM198,720 \times 10 \text{ tahun} = RM1,987,200$.

Ya, hampir RM2 juta untuk anda sediakan sebagai pelan persaraan!

Kita ada beberapa pilihan;

- **Cara Pertama:** Memulakan perancangan pelan persaraan dari sekarang, dan tidak keluarkan simpanan persaraan KWSP untuk tujuan lain.

Cara pertama ini memerlukan perancangan kewangan yang rapi bermula dari sekarang. Mulai sekarang perlu membuat simpanan dan pelaburan supaya dapat menyediakan wang dana persaraan melebihi RM 1 juta ke atas.

Ia supaya kita dapat hidup dengan selesa selepas bersara kelak. Sebenarnya bukan hendak selesa sangat pun, kerana kita hanya mengekalkan gaya hidup yang sama tanpa perlu bergantung kepada orang lain.

Selain itu dengan perancangan ini juga, kita tidak perlu lagi membanting tulang bekerja dalam meniti usia emas.

Susah? Ya, untuk cara pertama ini agak sukar. Tapi jangan risau, ada beberapa cara lain, iaitu;-

- **Cara ke-dua:** Terus bekerja selepas bersara, atau
- **Cara ke-tiga:** Berdoa agar ada anak-anak menjaga kita selepas kita bersara, atau
- **Cara ke-empat:** Berdoa agar rumah orang-orang tua masih wujud pada 30 tahun akan datang,
- **Cara ke-lima:** Berdoa agar tidak hidup terlalu lama selepas bersara.

Mana pilihan idaman kalbu, atau ada pilihan lain?

Tepuk dompet, tanya selera. 😊



**IBU BAPA BUKAN
PLAN KECEMASAN.**

**ANAK-ANAK PULA
BUKAN PLAN
PERSARAAN.**

RANCANG KEWANGAN SENDIRI. DARI SEKARANG.

BAB 30: Emas Sebagai Penyimpan Nilai?

Seorang rakan bertanya, benarkah dakwaan yang mengatakan "emas adalah penyimpan nilai".

Respon saya, ya.

Jika nilai itu merujuk kepada berat emas, memang ia akan kekal. Emas 100 gm yang kita beli 3 tahun lepas, akan kekal 100 gm.

Tapi jika nilai merujuk kepada mata wang, ia akan berubah-ubah.

Emas yang dibeli pada tahun 2013, jika dijual pada tahun 2016 akan berkurangan nilai RMnya, selepas tolak pula nilai 'spread'. Manakala emas yang dibeli pada tahun 2016 dan dijual pada tahun 2020, tentu harganya meningkat banyak!

Jika ingin untung banyak dalam industri emas, pilih untuk jadi peniaga emas. Sebagaimana jika ingin untung dalam industri takaful, pilih untuk jadi perunding takaful. Atau dalam industri unit trust, jadi ejen untuk trust lebih menguntungkan.

Emas memang BERNILAI dan MAHAL, tapi harganya ada naik dan turun. Dan selalunya harga emas akan naik ketika krisis. Beberapa kali berlaku krisis, ketika itu juga ia naik harga.

PELABURAN EMAS

Ketika membuat penilaian harga emas, biasanya kita akan merujuk kepada graf yang dikeluarkan oleh Kitco untuk perbandingan harga emas terdahulu, sekarang dan unjuran akan datang.

Sebenarnya, selain dari graf Kitco, kita perlu juga merujuk jadual kadar tukaran asing RM - USD.

Ini kerana harga di Kitco ditunjukkan dalam nilai USD, dan pembelian yang kita lakukan di Malaysia menggunakan RM.

Tidak semestinya ketika harga emas dunia yang turun sekarang adalah lebih murah jika dibeli sekarang kerana nilai RM juga adalah turun jika disandarkan kepada USD.

Atau ketika harga emas naik, tidak semestinya ia lebih mahal jika sekiranya nilai RM juga semakin naik berbanding USD.

Jadi, ada beberapa situasi untuk perkiraan;

1. Harga emas jatuh, dan nilai RM jatuh.
2. Harga emas naik, dan nilai RM naik.
3. Harga emas naik, tapi nilai RM jatuh.
4. Harga emas jatuh, tapi nilai RM naik.

Sesuatu yang naik, pasti akan jatuh dan begitulah sebaliknya.

Sebenarnya prinsip sama dalam mana-mana pelaburan. Beli ketika harga rendah, jual ketika harga tinggi.

Tapi realitinya tidak begitu.

Masa harga sedang naik, ramai yang berebut-rebut mendapatkannya sebab tengok orang lain untung. Tapi masa harga jatuh, semua takut nak beli dan yang dah beli cepat-cepat jual sebab ingin cut-loss.

Ia berlaku bukan sahaja dalam pelaburan emas, malah dalam pelaburan lain seperti saham, unit trust dan hartanah. Jika kita berterusan begitu, bila kita nak buat untung?

Kenapa semua itu terjadi? Sebab majoriti melabur menggunakan emosi, tanpa persediaan ilmu.

Renung-renungkan dan selamat beramal.

DARIPADA 100 ORANG PESARA 60% HABIS KWSP 3 TAHUN

<https://afyan.com/infografik-plan-persaraan.html/>



infaq
CONSULTANCY SDN BHD
"Plan Your Wealth, Change Your Life"



infaq.my



/infaq.my



<https://infaq.my>



infaq.my@gmail.com

Klik di sini



www.SeminarBMW.com

BAB 31: Pengenalan Pelaburan Saham

Akhir-akhir ini, pelaburan saham makin popular di kalangan orang muda. Saya pernah dengar satu laporan mengatakan, majoriti yang buka akaun CDS ialah daripada orang yang berusia bawah 30 tahun.

Ia adalah satu perkembangan yang bagus sebab dulu-dulu pelaburan saham dikatakan pelaburan yang komplikasi. Mungkin ia disebabkan arus teknologi hari ini, semua di hujung jari. Pelaburan saham semakin mudah.

Tapi untung belum tentu ya. Melabur tak semestinya untung. Nak untung kena ada ilmu.

Ada beberapa kaedah untuk melabur ke pasaran saham di Malaysia.

KAEDAH PERTAMA ialah dengan cara melabur sendiri.

Buka akaun CDS sendiri, keluar modal sendiri, trade sendiri. Kemudian buat untung sendiri, kalau rugi pun, rugi sendiri.

Yang ini kena ada disiplin dan strategi. Ada yang jenis intra-day. Ada yang jenis teknikal. Ada yang fokus fundamental. Ada yang suka *blue chip*. Ada yang suka *penny stock*.

Ada macam-macam. Semua bergantung kepada diri sendiri. Lagi banyak ilmu, lagi banyak potensi keuntungan yang bakal diperoleh.

Untuk belajar ilmu saham, ini beberapa nama yang boleh Tuan/Puan belajar

1. **Dato Dr. Nazri Khan** atau nickname beliau DDNK, nama yang tak perlu diperkenalkan lagi. Dengan tag line "biar tak hensem tapi kaya", beliau anjurkan seminar-seminar Pelabur Global dan Menang Saham.
2. **Tn Hj Mohd Asri**, juga nama yang tak perlu diperkenalkan lagi. Banyak seminar-seminar saham yang beliau anjurkan melalui Asri Ahmad Academy, yang selalunya grand dan full house.
3. **Tn Hj Nazarry Rosli**, ini memang otai. Sekarang beliau ialah Presiden Persatuan Remiser Bumiputera Malaysia atau PRIBUMI. Ini bukan Parti Bersatu tu tau.
4. **Tuan Zamsaham Norizam**. Beliau banyak fokus kepada teknikal analisis. Selain mengajar saham, beliau juga membangunkan pelbagai bisnes lain termasuk perhotelan, restoran, makanan. Trademark beliau pakai topi merah
5. **Tuan Suzardi Maulan** atau Pakdi. Beliau juga seorang perunding kewangan berlesen . Berbanding yang lain, beliau lebih banyak fokus kepada small group coaching atau private

coaching. Beliau fokus kepada fundamental analysis dan value investing.

6. **Tuan Alwi Adam**, juga seorang perunding kewangann berlesen. Beliau membangun Wyckoff Method utk strategi teknikal analysis modul saham beliau.
7. Afyan Mat Rawi, yang ni bukan Sifu. Sebab tu tulisan ini tidak bold. Dia yang tulis artikel pada ebook ini. Siapa lagi nak up kalau bukan diri sendiri kan? Di hujung tulisan anda akan tau kenapa kena follow juga walaupun dia bukan Sifu saham 😊

Ada lagi nama-nama lain, saya kongsikan ini yang pernah saya berkomunikasi secara personal.

KEADAH KEDUA ialah dengan melabur melalui unit trust.

Ini kaedah paling mudah untuk melabur dalam saham, tapi secara tak langsung. Kita bukan sebagai pemegang saham sebagaimana pelaburan saham sendiri dalam kaedah pertama, tapi kita hanya pemegang unit.

Kita beli unit saham yang sudah siap di pakej oleh syarikat-syarikat unit trust melalui dana-dana mereka mengikut kategori.

Kita tak payah pening-pening kepala nak buka akaun CDS, beli saham mana, nak monitor kaunter, nak jual balik, nak cut loss,

rebalancing dan sebagainya. Cukup dengan memilih dana berkualiti dan monitor pelaburan tersebut.

Ia lebih mudah berbanding dengan melabur saham secara *direct* dan secara relatifnya lebih rendah risiko berbanding saham. Jadi pulangnya pun sudah tentu lebih rendah berbanding saham.

Jadi, kena juga ada belajar *basic unit trust*. Ini beberapa rujukan saya dalam *unit trust*

1. Buku Panduan Pelaburan Saham Amanah oleh Tuan Razali Razman. Beliau juga pemilik blog <http://laburniaga.blogspot.com>
2. Blog dengan tag line "Unit Trust Terbaik Malaysia" <https://rosyaidiradzi.blogspot.com> yang dimiliki oleh Tuan Mohd Rosyaidi. Kalau Google pasal unit trust, selalu keluar blog beliau di teratas.
3. [Website E-Unit Trust](#). Untuk daftar unit trust secara online dgn zero sales charge. Dalam tu juga ada banyak analisa pasaran dan ranking unit trust Malaysia.

Lepas ada ilmu unit trust, boleh cari produk yang sesuai dan ejennya. Ada berpuluhan-puluhan syarikat unit trust yang ada di

Malaysia, dengan beratus-ratus produk dan beribu-ribu ejen. Dana terbaik datang dari pelbagai syarikat.

KAEDAH KETIGA ialah melalui Private Managed Account atau Private Mandate Account (PMA).

Kaedah ini tidak berapa popular di Malaysia, mungkin sebab ia memerlukan modal yang tinggi.

Ia selalunya disediakan oleh institusi-institusi kewangan seperti bank, syarikat pelaburan berlesen dan fokus kepada pelanggan sofistikated atau *high networth*.

Untuk melabur melalui PMA, modal minimum RM100,000 ke RM1,000,000, bergantung kepada institusi. Mungkin faktor modal menyebabkan ia kurang diketahui.

Itu dulu. Kini ada produk Mini PMA yang boleh dimulakan dengan modal minimum RM20,000 dan boleh guna EPF / KWSP akaun 1. Untuk EPF / KWSP boleh mulakan dengan modal RM5,000.

Kelebihan melabur melalui PMA, pelabur mempunyai pengurus dana atau *fund manager* sendiri. Kemudian *fund manager* tadi akan melabur bagi pihak pelanggan, berdasarkan profil risiko pelanggan.

Nampak macam unit trust tapi bukan. Dalam unit trust, produk dah ada siap-siap, dan pelabur beli unit. Tapi PMA, ia "custom made" berbanding UT yang "ready made".

Kelebihannya cara ini, pelabur ada modal tapi tak ada ilmu pelaburan atau "malas" nak uruskan sendiri pelaburannya lalu engage dengan *fund manager* untuk melabur bagi pihaknya.

Dengan cara ini, pelabur sudah leverage tugasan jual beli saham, monitor kaunter, *cut loss*, *rebalancing* dan sebagainya. Ada fees dikenakan sebagaimana fees unit trust.

Apa beza beli saham sendiri, beli unit trust atau PMA ini?

ANALOGI mudahnya begini.

KAEDAH PERTAMA macam kita beli kain, benang, jarum kemudian jahit untuk buat sendiri baju.

Kain apa kita nak pakai, kita beli sendiri. Warna apa kita nak, kita pilih sendiri di kedai kain. Nak pakai benang apa, nak pakai butang mana, semua kita yang tentukan. Siap beli semua, kita bawa balik dan jahit sendiri. Baju yang dihasilkan betul-betul ikut ilmu yang kita ada. Lagi banyak lagi cantik baju tersebut.

Manakala KADEAH KEDUA beli unit amanah ni macam kita beli baju dekat kedai baju atau butik.

Tak payah pening bab beli kain, beli benang dan jahit sendiri tapi pilih sahaja baju yang dah siap jahit. Baju yang siap pakai ada macam-macam jenis, warna, saiz dan kita tinggal pilih, bayar dan pakai. Perlukan juga ilmu supaya dapat beli baju yang berkualiti dengan harga yang berbaloi. Kalau kena dengan saiz, sedaplah kita pakai.

KAEDAH KETIGA melalui PMA pula ialah macam kita pergi kedai tukang jahit, upah dia jahitkan baju untuk kita.

Tukang jahit tadi akan ukur badan kita untuk jahitkan baju yang sesuai. Kita boleh request untuk baju jenis apa kita nak. Kain apa kita nak. Warna apa kain tu. Nak letak labuci ke. Kemudian dia jahitkan untuk kita ikut permintaan kita.

Nampak tak beza ketiga-tiga ini?

KESIMPULAN

1. Kalau nak melabur saham sendiri, mulakan dengan ilmu. Belajar dengan sifu-sifu yang saya tulis di awal tadi, kecuali No 7. Atau mana-mana sifu lain. Tak menonjol tak bermakna mereka tak reti. Mereka jenis low profil. Saya ada juga Sifu

sebegitu, taknak namanya disebut di FB. Bagi advise percuma dalam group wassap dan siap tunjuk portfolio dia lagi.

2. Kalau nak *invest unit trust*, boleh cari ejen-ejen yang ada di selllluuuuruuuuuh Malaysia. Tapi sebaiknya kena juga belajar juga sebelum memilih dana yang sesuai dan memberi pulangan menguntungkan. Apapun jangan bergantung hanya semata pada ejen untuk memantau pelaburan kita. Tugas mereka memasarkan produk. Jika dapat ejen yang proaktif, itu bonus. Bukan senang dapat ejen sebegitu.
3. Kalau nak melabur guna PMA, boleh rujuk “sifu jadian” yang No 7 tadi. Ehem, ehem... Boleh baca maklumat tambahan tentang PMA di <https://afyan.com/pelaburan-alternatif-private-mandate-account-pma.html> /

MODUL 6: PURIFICATION

PENYUCIAN HARTA

BAB 32: Perlindungan Terhebat!

Perlindungan kewangan yang lebih hebat daripada produk takaful, dan rawatan yang lebih hebat daripada mana-mana produk medical card, Rasulullah sudah berikan sejak 1400 tahun dahulu.

"Lindungilah harta kamu dengan zakat, dan ubatilah penyakit antara kalian dengan sedekah" - hadith riwayat Thabrani.

Kalau diukur dari sudut sains, hadith ini tentu dianggap sebagai pseudo-sains. Tak ada kaitan kot antara zakat dan sedekah dengan kesihatan tubuh badan. Kalau hadith tentang khasiat kurma dan air zamzam, mungkin nampak kaitannya. Tapi antara harta dengan kesihatan – mana kaitannya. Itulah ilmu, matematik dan sains dari langit. Yang belum mampu dibuktikan dengan ilmu, matematik dan sains manusia.

Pada zaman Khulafa' ar-Rasyidin, umat Islam yang tidak membayar zakat akan diperangi setaraf dengan orang yang murtad yang mengkhianati Islam.

Pada zaman sekarang, rakyat yang tidak membayar cukai akan diperangi, setaraf dengan pengkhianat negara. Ironi.

BAB 33: Pay Allah First!

"Pay for ALLAH first, then pay for yourself."

Bayar 10% untuk ALLAH dan kemudian barulah bayar 10% untuk diri sendiri. Bayar untuk ALLAH seperti zakat, derma, sedekah, waqaf, infaq di mana kegunaannya adalah untuk akhirat.

Manakala, bayar untuk diri sendiri seperti simpan dan labur adalah untuk dunia.

Analogi begini.

Sebuah bekas yang penuh dengan air, tidak mampu lagi menampung air baru sehinggalah dituangkan sebahagian.

Begitu juga dengan harta yang kita miliki, ia perlu 'dituang' sebahagiannya melalui zakat, sedekah, infaq atau derma agar harta baru boleh masuk.

Hibah Dan Waqaf

Perancangan kewangan Islam bukan semata perancangan kewangan untuk KEHIDUPAN malah juga perancangan kewangan untuk menghadapi saat KEMATIAN.

Jika dalam kehidupan di dunia kita meletakkan matlamat PENDAPATAN PASIF supaya beroleh pendapatan secara pasif tanpa perlu bekerja, maka untuk kehidupan kita di akhirat pula kita perlukan PAHALA PASIF.

PAHALA PASIF diperlukan supaya kita beroleh pahala berterusan selepas mati untuk bekalan kita di akhirat.

Antara cara untuk kita membuat perancangan kewangan AKHIRAT adalah melalui kaedah HIBAH dan WAQAF.

Perancangan HIBAH dan WAQAF sewaktu hidup ini membolehkan kita memberi sedekah kepada badan waqaf atau orang yang disayangi apabila berlaku kematian.

Yang menarik melalui kaedah takaful, WAQAF atau HIBAH boleh dilakukan dengan kos serendah RM100 sebulan dapat memberi HIBAH setinggi RM240,000 selepas kematian!

Yang lebih menarik, melalui HIBAH / WAQAF takaful ini, ia tidak perlu diambil daripada harta pusaka yang kita kumpulkan sewaktu hidup.

Jika hendak memberi WAQAF atau HIBAH melalui cara biasa daripada harta kita sebanyak RM100,000 apabila meninggal

dunia, maka kita perlu mempunyai harta melebihi jumlah itu sewaktu hidup.

Tapi melalui kaedah takaful ini, ia dapat dilakukan dengan cara yang lebih murah dan mudah.

BAB 34: Zakat Bukan Sekadar Fitrah

Satu lagi jenis zakat ialah zakat harta yang terkadang terlepas pandang. Ia meliputi zakat pendapatan, zakat simpanan, zakat perniagaan, zakat emas perak, zakat pertanian dan lain-lain.

Kiraannya ialah 2.5% (bergantung kepada jenis zakat) daripada harta wajib zakat selepas cukup haul dan nasab. Tempohnya ialah satu tahun hijrah.

Jika dibayar mengikut tahun masihi, kiraannya menjadi 2.533%.

Kadar zakat 2.5% dikira berdasarkan tempoh tahun hijrah, bukan tahun masihi.

Bagi memudahkan kita ingat pembayaran zakat mengikut tahun hijrah, sebaiknya pembayaran zakat dilakukan pada setiap bulan Ramadhan.

Selain mudah ingat, ia juga menggandakan pahala Ramadhan.

BAB 35: Antara Zakat Dan Cukai

KETETAPAN

Zakat adalah ketetapan daripada Allah, manakala sistem cukai pula adalah ketetapan daripada kerajaan.

Di dalam Islam, tidak membayar zakat adalah dosa besar, mana kala di dalam undang-undang sivil, tidak membayar cukai adalah kesalahan sivil.

MUSLIM DAN NON MUSLIM

Di dalam Islam, zakat dikenakan ke atas orang Islam sahaja. Manakala jizyah (cukai kepada non-muslim) pula dikenakan kepada orang bukan Islam. Muslim wajib membayar zakat, manakala non muslim pula wajib membayar jizyah.

Cukai pula dikenakan ke atas semua rakyat tanpa kira muslim atau tidak.

PEMBAYAR

Zakat hanya dikenakan kepada orang yang kaya dan berharta sahaja. Hanya orang kaya yang wajib membayar zakat, seperti

zakat harta, zakat emas perak, zakat perniagaan, zakat pertanian dan zakat fitrah,

Manakala di dalam sistem cukai, orang kaya dan orang miskin tetap dikenakan cukai melalui pelbagai jenis cukai; cukai pendapatan, cukai pintu, cukai jalan, cukai perniagaan, GST, SST dan segala macam mak nenek cukai.

KUTIPAN DAN PENGAGIHAN

Zakat dikutip daripada orang kaya untuk diagihkan kembali kepada orang miskin dan fakir serta asnaf zakat yang lain. Asnaf zakat, selain orang miskin dan orang fakir ialah amil, fisabilillah, orang berhutang, anak yatim dan muallaf.

Manakala cukai pula dikutip daripada rakyat dan digunakan oleh negara untuk pembangunan negara seperti membuat pembangunan, membuat jalan raya, membayar gaji penjawat awam, mendirikan hospital, memberi subsidi, membangunkan sistem pendidikan, membayar gaji menteri dan sebagainya.

KEWAJIPAN

Zakat diwajibkan ke atas orang yang berharta apabila cukup haul dan nisab tanpa sebarang pengecualian.

Manakala di dalam sistem cukai, orang kaya dan berharta mempunyai banyak cara tertentu untuk mengelak cukai secara sah.

Tahukah anda, di Malaysia pembayaran zakat boleh rebet dan mengurangkan jumlah cukai yang dibayar?

The infographic is titled "ZAKAT & CUKAI" and features a central figure of a man in a suit holding a balance scale. It compares Zakat (left column) and Cukai (right column) across six categories: Ketetapan Allah, Ketetapan kerajaan, who must pay, who receives it, purpose, and evasion methods.

ZAKAT	CUKAI
Ketetapan Allah	Ketetapan kerajaan
Muslim wajib membayar zakat Non muslim wajib membayar jizyah (cukai kepada non-muslim)	Dikenakan ke atas rakyat tidak kira agama
Orang kaya dan berharta sahaja wajib membayar zakat seperti zakat harta, zakat emas perak, zakat perniagaan, zakat pertanian dan zakat fitrah	Orang kaya dan orang miskin tetap dikenakan cukai melalui pelbagai jenis cukai; cukai pendapatan, cukai pintu, cukai jalan, cukai perniagaan, GST / SST
Dikutip dan diagihkan kepada asnaf zakat iaitu orang miskin dan fakir, amil, fisabilillah, orang berhutang, anak yatim dan muallaf	Dikutip untuk membangunkan negara seperti membuat infrastruktur, jalan raya, membayar gaji menteri dan sebagainya
Zakat diwajibkan ke atas orang yang berharta apabila cukup haul dan nisab tanpa pengecualian	Orang kaya dan berharta mempunyai banyak cara untuk mengelak cukai secara sah

BAB 36: Perbankan Islam vs Perbankan Konvensional

Antara soalan popular yang sering ditanya berkaitan tajuk ini adalah;

"Bagaimana kontrak perbankan patuh syariah berbeza dengan kontrak perbankan konvensional?"

Berikut adalah huraian ringkasnya, dalam isu PINJAMAN PERIBADI;

Pinjaman Peribadi Perbankan Konvensional

Dalam kontrak perbankan konvensional, hanya melibatkan satu kontrak sahaja iaitu;

A meminjam dari BANK sejumlah RM10,000 dan BANK mengenakan interest sebanyak RM5,000. Maka A perlu membayar balik sebanyak RM15,000 dengan bayaran RM125 sebulan selama 10 tahun.

Pembentangan Peribadi Perbankan Islam

Dalam kontrak pembentangan Islam, ia bukan dikenakan caj ke atas pinjaman, sebaliknya ada dua kontrak terlibat di situ, iaitu;

- **Kontrak 1:** BANK XYZ menjual komoditi (contoh CPO) kepada A SECARA ANSURANS sebanyak RM15,000. Maka A akan perlu membayar kepada BANK XYA secara ansuran RM15,000 selama 10 tahun sebanyak RM125 sebulan.
- **Kontrak 2:** A menjual balik komoditi tadi kepada BANK XYZ, tapi kali ini SECARA TUNAI. Maka A akan mendapat RM10,000 sekaligus.
- Kedua-dua kontrak adalah berasingan. Malah selepas kontrak 1, A berhak menerima komoditi tersebut jika dia tidak mahu meneruskan ke kontrak ke-2.

Sudah nampak perbezaannya?

"Jika orang Islam mempunyai sistem kewangan dan perbankan Islam, sepatutnya orang-orang agama lain pun boleh mempunyai bank mereka sendiri. Patut ada bank Kristian, bank Budha, bank Hindu", kata seorang rakan, macam menduga.

Berfikir sejenak, sebelum memberi respon;

"Ya, boleh.

Datangkan sumber-sumber ajaran agama mereka dengan autoriti kata-kata tuhan dan kitab-kitab agama mereka tentang sistem kewangan dan perbankan di dalam agama mereka....

... Sebagaimana yang ada di dalam Islam".

Islam agama sempurna, dari sekecil-kecil masuk tandas sehingga pemerintahan negara, Islam ada panduannya.

Baca posting lain berkaitan isu ini [Betul ke Perbankan Islam Zalim, Back Door Riba dan Menipu Allah?](#)



PILIH PRODUK KEWANGAN PATUH SYARIAH

<https://afyan.com/pilih-produk-kewangan-patuh-syariah.html/>



LAKUKAN SEKARANG

 Tukarlah insurans konvensional kepada yang patuh syariah,

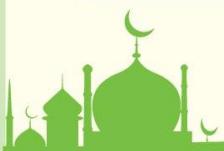
 Tamatkan produk insurans konvensional,

 Tukarlah kerjaya kompeni insurans konvensional menjadi ejen takaful,

 Tamatkan akaun bank konvensional,

 Tamatkan kontrak bank konvensional,

 Tamatkan kad kredit bank konvensional,



MODUL 7: INHERITANCE

PEWARISAN DAN PENGURUSAN PUSAKA

BAB 37: Perancangan Kewangan Kematian

Perancangan kewangan dalam agama Islam bukanlah semata-mata perancangan kewangan untuk membina KEHIDUPAN di dunia, malah juga perancangan kewangan untuk menghadapi saat KEMATIAN dan untuk akhirat.

Harta yang kita kumpul di dunia, ada sahamnya untuk akhirat. Jika ia digunakan ke jalan kebaikan, maka baiklah pulangan yang kita dapat di akhirat. Begitu juga sebaliknya. Tidak ada 1 sen pun yang tidak terlepas dari mata ALLAH.

Inilah keunikan dan keistimewaan agama Islam, dari sekecil-kecil masuk tandas hingga ke urusan pentadbiran negara, ada panduan yang sempurna. Dari manusia dilahirkan ada panduan memberi nama, aqiqah, pendidikan, keibubapaan sehingga manusia itu mati ada panduan bagaimana mengurus jenazah malah selepas mati pun ada panduan tentang pembahagian faraid kepada waris yang ditinggalkan di dunia.

Sebab, selepas berlaku KEMATIAN, harta si mati akan digunakan untuk urusan-urusan berikut;

- 1) Pengurusan jenazah
- 2) Melangsaikan hutang

- 3) Pembahagian harta sepencarian
- 4) Menunaikan wasiat
- 5) Pembahagian faraid

Berikut dihuraikan satu per satu

PENGURUSAN JENAZAH

Kos urusan jenazah ditanggung oleh 'si mati' menggunakan harta peninggalannya.

Dari urusan mandi jenazah (kos air, kos kapur barus, kos sabun), dikapangkan (kos kain kafan, kos tali pengikat kain kafan), disolatkan, dan dikebumikan (kos van jenazah, kos gali kubur oleh Tok Adi).

Kos-kos di atas memerlukan wang yang akan ditolak dari harta peninggalan si mati.

Sebab itu dalam masyarakat Melayu Muslim ada amalan khairat kematian di surau atau masjid untuk digunakan apabila berlaku kematian di dalam qaryah.

MELANGSAIKAN HUTANG. Hutang terbahagi kepada dua;

1. **Hutang dengan Allah**, seperti; qadha solat, qadha puasa, qadha zakat, badal haji.

Hutang-hutang di atas boleh diselesaikan melalui bayaran fidyah dan upah badal haji. Semua akan ditolak dari harta peninggalan si mati.

2. **Hutang dengan manusia**, seperti hutang rumah, hutang kereta, hutang runcit, hutang peribadi, hutang PTPTN, dan hutang-hutang lain.

Hutang-hutang ini perlu dilangsakan menggunakan harta peninggalan si mati.

Hutang wajib dibayar sekalipun tidak dituntut. Malah dalam hadith menyebut bahawa roh jenazah orang yang mati syahid pun akan tergantung sehingga hutangnya diselesaikan.

PEMBAHAGIAN HARTA SEPENCARIAN

Perkara ini perlu diuruskan apabila si mati mempunyai pasangan yang masih hidup. Proses ini perlu mendapat kelulusan daripada mahkamah syariah.

Maksimum tuntutan harta sepencarian selalunya 50% daripada harta peninggalan si mati. Ia juga bergantung kepada kadar sumbangan pasangan sewaktu hidup.

MENUNAIKAN WASIAT

Wasiat atau hasrat arwah sewaktu hidup perlu ditunaikan, jika ada. Dalam berkaitan dengan urusan kewangan, wasiat tersebut tertakluk kepada 1/3 baki harta.

Sebagai contoh jika arwah mahu mendermakan harta kepada anak angkat, anak yatim, masjid atas sebagainya. Ia sangat penting kerana jika ia diwaqafkan, ia akan menjadi amal jariah si mati di dalam kubur.

PEMBAHAGIAN FARайдH

Ini adalah perkara yang paling akhir sekali perlu dilakukan selepas urusan-urusan di atas selesai.

RUMUSAN:

Perancangan kewangan seseorang muslim perlu dirancang bukan sekadar untuk kehidupan sewaktu hidup, malah juga perlu dirancang kewangan selepas berlaku kematian. Jika tidak ia,

harta atau hutang yang ditinggalkan ketika hidup akan menambah beban ahli keluarga yang tinggal.

13 CIRI WASIAT YANG BAGUS

(Point Terakhir Paling Penting)

Email : infoq.my@gmail.com | Tel : +603-6377 6242 / +6019-266 7025 | www.infoq.my



Nasihat kepada ahli waris.

01

Senaraikan semua ahli waris yang berhak

02

Senaraikan aset-aset yang bakal menjadi harta pusaka.

03

Senaraikan juga semua hutang piutang.

04

Hasrat untuk wasiat pemberian harta untuk tujuan jariah.

05

Wasiat pemberian harta kepada ahli keluarga yang bukan waris

06

Masukkan nama pemegang amanah atau pentadbir harta.

07

Letakkan **nama penjaga** anak.

08

Sediakan peruntukan daripada harta pusaka untuk **kos pengurusan dan pentadbiran harta pusaka**.

09

Hendaklah **ditandatangani dan disaksikan oleh 2 orang saksi**

10

Letakkan **tarikh dan kemaskini** wasiat secara berkala

11

Pastikan wasiat yang kita buat diberi **makluman kepada ahli-ahli waris**

12

Perlu berikan **ilmu tentang pusaka** kepada ahli waris

13



BAB 38: Perancangan Harta Sepencarian

Bagi pasangan suami isteri, pembelian rumah dalam tempoh perkahwinan boleh dianggap sebagai harta sepencarian.

Supaya memudahkan proses tuntutan harta sepencarian, ada beberapa cara yang boleh dilakukan oleh pasangan suami isteri.

Cara pertama, rumah dibeli atas kedua-dua nama suami dan isteri. Dengan cara ini, masing-masing memiliki hak 50% – 50% terhadap rumah yang dibeli. Namun ia tetap ada komplikasi undang-undang di kemudian hari.

Cara lain ialah, rumah boleh dibeli atas nama salah seorang dan kemudian selepas selesai proses pembelian, boleh dibuat **deklarasi harta sepencarian**. Deklarasi ini untuk membuat pengisytiharan rasmi bahawa rumah yang dibeli tadi adalah harta sepencarian pasangan suami isteri tadi.

Dalam deklarasi tersebut, pasangan boleh memilih bahagian masing-masing 50% – 50%, 60% – 40%, atau sebagainya. Yang paling ideal ialah 50% – 50%. Deklarasi ini boleh dibuat melalui peguam.

Perancangan harta sepencarian juga merupakan sebahagian daripada perancangan kewangan dan harta muslim.

Deklarasi harta sepencarian adalah dokumen yang berasingan daripada wasiat kerana wasiat hanya berfungsi apabila berlaku kematian manakala deklarasi harta sepencarian pula akan akan berfungsi selain dari berlaku kematian, iaitu perceraian atau poligami.

Merancang harta sepencarian ini memudahkan proses tuntutan di kemudian hari, sama ada berlaku kejadian seperti perceraian, poligami atau kematian.

Implikasinya nanti, bahagian masing-masing sudah dirancang awal-awal dan dapat mengurangkan konflik di kemudian hari.

Contohnya, apabila suami meninggal dunia maka isteri perlu membuat permohonan di mahkamah untuk mendapatkan hak harta sepencarian rumah yang dibeli atas nama suami. Ini memerlukan isteri arwah mengumpulkan dokumen-dokumen sokongan untuk dibuktikan di mahkamah.

Jadi, dengan adanya dokumen deklarasi harta sepencarian akan memudahkan isteri tadi membuat tuntutan.

Jika tidak dibuat tuntutan harta sepencarian, hak faraidh isteri tadi hanyalah 1/8 (jika ada anak) atau 1/4 jika ada anak.

Melalui tuntutan harta sepencarian, isteri boleh mempunyai hak 50% ke atas rumah dan baki 50% lagi barulah diagihkan mengikut faraid sesama ahli waris.

Maknanya isteri boleh mendapat hak majoriti ke atas rumah tadi, apabila dicampur hak harta sepencarian 50% dan hak faraid sehingga 25%.

Jika tidak, ada kemungkinan isteri tadi terpaksa keluar rumah apabila hanya bergantung kepada hak faraid yang paling tinggi pun 25% sahaja.

Isu Harta Sepencarian

Isu harta sepencarian merupakan isu fiqh muamalat kontemporari.

Ia tidak ada secara jelas di dalam al-Quran, Hadith malah dalam kitab-kitab fiqh 4 mazhab.

Di Malaysia, harta sepencarian merujuk kepada harta yang dimiliki oleh pasangan suami isteri SELEPAS berkahwin. Kata kuncinya ialah “SELEPAS BERKAHWIN”.

Isu harta sepencarian, akan timbul dalam 3 situasi, iaitu;

- 1. Kematian salah seorang pasangan**
- 2. Poligami**
- 3. Penceraihan**

Apabila berlaku ketiga-tiga situasi di atas, maka akan timbul isu harta sepencarian.

Dan selalunya isu ini akan timbul dalam situasi yang tidak harmoni, yakni berlaku perebutan hak masing-masing di antara ahli waris (dalam kes kematian), atau di antara suami-isteri (dalam kes poligami dan penceraihan).

Praktis di Malaysia, isu harta sepencarian terpaksa diputuskan di mahkamah. Apabila ia berlaku dalam keadaan tidak harmoni dan perebutan, sudah tentu ia boleh meretakkan hubungan keluarga dan merumitkan keadaan.

Sebagai contoh, dalam kes kematian si suami, akan timbul tuntutan harta sepencarian oleh si isteri di mahkamah. Situasi akan bertambah sulit apabila adik beradik si suami masuk campur menuntut hak faraid mereka dalam kes pasangan tanpa anak atau tiada anak lelaki.

Tambah memeritkan, apabila si isteri terpaksa turun naik mahkamah untuk menuntut harta sepencarian yang dibina bersama suami ketika hidup dan di atas nama suami.

Jika dalam kes penceraian dan poligami, lebih akan menimbulkan berantakan terutama proses penceraian dan poligami berlaku dalam keadaan tidak harmoni. Jarang sekali di Malaysia berlaku kes penceraian dan poligami secara baik. Ada, tapi jarang-jarang berlaku.

Sebenarnya, ada SOLUSI untuk perkara ini.

SOLUSInya ialah dengan membuat satu perjanjian di antara suami isteri melalui DEKLARASI HARTA SEPENCARIAN.

Sebaiknya ia dibuat melalui peguam atau melalui pemegang amanah. Dalam deklarasi ini, pasangan akan mengisyiharkan mana-mana harta sebagai harta sepencarian dan ia hendaklah mempunyai saksi dan duti stem.

Dengan dokumen ini, apabila berlaku ketiga-tiga situasi di atas, ia lebih memudahkan pasangan yang terlibat dan juga mahkamah untuk memutuskannya.

Dan yang paling penting, ia perlu dilakukan ketika rumah tangga harmoni, sebelum berlakunya 3 perkara di atas.

BAB 39: Penama Bukan Penerima

Isu-isu yang bersangkut paut termasuklah isu faraidh, pewarisan harta pusaka, penama KWSP, dan lain-lain lagi.

Di dalam undang-undang pusaka Muslim, fungsi penama adalah sebagai pemegang amanah, bukan penerima. Ia terpakai untuk KWSP, takaful, unit amanah, Tabung Haji dan lain-lain.

Berikut adalah petikan fatwa tersebut;

“Persidangan Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-15 yang bersidang pada 6 Mac 1978 telah membincangkan Nominee (Penama). Persidangan telah memutuskan bahawa:

Melantik penama (Nomination) oleh orang-orang Islam dalam mana-mana badan atau institusi di mana mereka menyimpan sebarang harta adalah tidak sah untuk diterima sebagai waris yang berhak menerima pusaka si mati cuma ia adalah sebagai yang melaksanakan wasiat untuk membahagikan harta pusaka tersebut kepada para waris mengikut hukum syarak.

Bahawa orang-orang Islam tidak boleh melantik penama (Nominee) oleh kerana penama mengikut definasi undang-

undang awam (sivil) adalah bertentangan dengan hukum syarak dan tidak sah.

Oleh itu undang-undang awam (sivil) yang berkenaan hendaklah dipinda supaya sebarang penamaan (Nomination) oleh seseorang Islam menjadi tidak sah. Ini bermakna peruntukan mengenai Nomination atau perlantikan nominee tidak tertakluk kepada orang-orang yang beragama Islam sama ada sesuatu Nomination itu dibuat sebelum atau selepas fatwa ini dipersetujui oleh Raja-raja Melayu."

Sumber: <http://www.e-fatwa.gov.my/fatwa-kebangsaan/nominee-penama>.

Jika selama ini ada yang menyangka penama yang diletakkan di dalam borang penama takaful, unit amanah dan lain-lain sebagai penerima, masih ada masa untuk berbuat sesuatu.

Bagi takaful, ada cara terbaik untuk memastikan pampasannya menjadi milik 100% pasangan kita. Ia sesuai untuk suami isteri.

Manakala bagi harta-harta lain seperti rumah, simpanan bank, unit amanah, saham, emas dan lain-lain, perlu melantik pemegang amanah. Pemegang amanah boleh jadi individu atau institusi

BAB 40: Perancangan Pusaka Bukan Sekadar Wasiat

Berikut situasi yang biasa saya hadapi.

- Ramai yang saya jumpa menyangka dengan adanya wasiat, maka sudah selesai perancangan harta pusaka.
- Malah ramai juga yang sangka, kos untuk pengurusan pusaka cukup sekadar kos wasiat.
- Malah ada yang rasa sudah cukup apabila dapat wasiat percuma selepas melanggan unit trust dan dapat status gold.
- Ada juga yang rasa gembira dapat wasiat percuma daripada bank apabila melanggan produk bank.

Sebenarnya, ada kos yang lebih besar selepas membuat pusaka, iaitu **CAJ PENGURUSAN HARTA PUSAKA**.

Kos ini akan dikenakan KE ATAS HARTA PUSAKA si mati, melalui ahli waris.

Berikut adalah contoh simulasi caj tersebut: Jika jumlah harta si mati RM100,000, berikut ialah peringkat caj yang dikenakan:

1. RM25,000 pertama dicaj 4% = RM1,000
2. Baki RM75,000 dicaj 3% = RM2,250

TOTAL RM1,000 + RM2,250 = RM3,250.

Maknanya, jika harta pusaka RM100,000, caj pentadbiran yang dikenakan adalah RM3,250

Bayangkan jika harta RM200,000? RM500,000? RM1,000,000?
Sudah tentu caj ini lebih tinggi.

Ini hanya caj pentadbiran, tidak termasuk kos-kos lain seperti kos peguam, kos urusan ke mahkamah, kos urusan ke pejabat tanah dan lain-lain

Dalam kes di atas, wasiat perlu disahkan di Mahkamah Tinggi dan kos Mahkamah Tinggi paling kurang RM10,000 ke RM20,000!

Siapa yang akan tanggung semua kos ini selepas ketiadaan kita? Waris-waris kita. Dan ini juga antara sebab kenapa harta beku semakin lama semakin bertambah – Waris tidak bersepakat utk mengeluarkan kos pengurusan harta pusaka.

Dilaporkan, harta beku mencecah lebih RM60 billion!!

SOLUSI – Pemilik harta membuat perancangan harta pusaka dari sekarang, ketika hidup.

Majoriti pemilik wasiat yang saya temui, tidak tahu akan hal ini. Mereka tidak tahu bahawa ada caj-caj lain yang akan dikenakan oleh syarikat amanah ke atas harta pusaka mereka.

Apabila dikira jumlahnya, mereka terkejut. Terkejut besar!

Sebab, majoriti mereka memiliki harta dalam bentuk harta tidak alih (hartanah) lebih besar berbanding harta alih / cair (seperti wang tunai, saham, unit amanah) – dan ia menyukarkan lagi pembayaran kos dan caj tersebut.

Contoh mudah, seorang bapa yang mempunyai wasiat dan mati meninggalkan rumah berharga RM500,000 dan wang tunai RM50,000 kepada waris.

Jika kes ini terjadi, kemungkinan besar wang tunai itu habis digunakan untuk membayar kos pentadbiran dan pengurusan pusaka harta si mati.

SOALAN: Jika anda sudah memiliki wasiat, adakah anda sudah dimaklumi perkara ini?

Jika “Ya”, Alhamdulillah.

Jika “Tidak”, semak wasiat anda segera.

SOLUSI: Rancang pusaka dari awal, bukan sekadar wasiat.

PERANCANGAN HARTA PUSAKA BUKAN SEKADAR WASIAT

"Saya dah buat wasiat, insyaALLAH nanti mudah proses pembahagian harta pusaka".

BENARKAH ?

KEBIASAANNYA, RAMAI YANG MENYANGKA;

- Perancangan pusaka cukup sekadar ada wasiat
- Kos perancangan pusaka hanya sekadar wasiat
- Cukup sekadar wasiat murah / percuma apabila melanggan fasiliti bank atau unit trust
- Wasiat boleh dibuat kepada waris
- Faraid akan berlaku secara automatik selepas meninggal dunia

HAKIKATNYA

- Perancangan pusaka bukan sekadar wasiat
- Wasiat hanyalah permulaan untuk kos pentadbiran harta pusaka yang lebih besar
- Kos pengurusan harta pusaka termasuk
 - ▶ Kos pentadbiran
 - ▶ Kos peguam
 - ▶ Kos-kos lain yang terlibat termasuk kos pengangkutan, kos masa dan lain-lain
- Siapa yang perlu menanggung kos tersebut? Waris, sebelum ditolak dari harta pusaka
- Ada sesetengah situasi, tidak perlukan pun wasiat.



/infaq.my
"Plan Your Wealth, Change Your Life"

infaq
CONSULTANCY SDN BHD

BAB 41: Perbezaan Hibah Dan Wasiat

Ada beza antara HIBAH dan WASIAT, yang ramai terkeliru.

1. Kedua-dua hibah dan wasiat adalah pemberian.
2. Hibah bererti hadiah. Manakala wasiat dalam konteks tulisan ini ialah wasiat pemberian, bukan wasiat pentadbiran melantik wisi atau wasiat pesanan kepada ahli waris.
3. Hibah ialah pemberian ketika hidup, manakala wasiat pula ialah pemberian untuk dilaksanakan selepas meninggal dunia.
4. Pemilik harta boleh hibahkan seluruh hartanya kepada sesiapa sahaja, manakala wasiat pula hanya tertakluk kepada 1/3 daripada jumlah harta pusaka.
5. Hibah boleh diberikan kepada sesiapa sahaja. Tapi wasiat hanya untuk BUKAN WARIS sahaja. Jika kepada waris faraid, perlu dapat persetujuan waris-waris faraid lain.
6. Kedua-dua hibah dan wasiat boleh dilakukan tanpa perlu persetujuan waris, kecuali bagi wasiat yang melebihi 1/3.
7. Kedua-dua hibah dan wasiat hukumnya sunat dan digalakkan untuk mengumpul pahala di akhirat. Tapi

pelaksanaan wasiat wajib terhadap waris yang masih hidup untuk memastikan pemberian wasiat itu berjalan.

8. Hibah memerlukan ijab (tawaran) dan (penerimaan) qabul untuk memastikan ia sah, manakala wasiat hanya memerlukan ijab sahaja tanpa qabul untuk menjadikan sesuatu wasiat itu sah.
9. Pindah milik bagi hibah boleh dilakukan ketika pemilik harta hidup atau selepas kematianya. Manakala wasiat, sudah tentu selepas kematian pemilik asal memandangkan ia wajib dilaksanakan selepas kematian pemilik harta.

HIBAH vs WASIAT

PERBEZAAN ANTARA HIBAH DENGAN WASIAT

<https://afyan.com/apa-beza-antara-hibah-dengan-wasiat.html/>



HIBAH



WASIAT

Maksud	Pemberian ketika hidup	Pemberian selepas meninggal dunia
Jumlah	Tiada limit	Maksimum 1/3 daripada jumlah harta pusaka.
Penerima	Kepada sesiapa sahaja.	Hanya untuk BUKAN WARIS sahaja
Persetujuan	Tidak perlu persetujuan waris	Tidak perlu persetujuan waris KECUALI bagi yang melebihi 1/3
Hukum	Sunat	Sunat tapi WAJIB dilaksanakan
Ijab & Qabul	Perlukan ijab dan qabul	Perlukan ijab sahaja
Pindah milik	Boleh dilakukan ketika pemilik harta hidup atau selepas kematianya.	Selepas kematian pemilik

/infaq.my | **infaq**
CONSULTANCY SDN BHD
"Plan Your Wealth, Change Your Life"

PENUTUP

EH, DAH NAK HABIS?

BAB 42: Kaya vs Miskin

Kaya adalah pilihan, miskin juga adalah pilihan. Ada sahabat baginda yang kaya raya dalam masa sama ada juga ada yang miskin papa. Tiada mulianya kaya, dan tiada hinanya miskin, hanya taqwa sahaja di mata Allah. Miskin tapi taqwa itu mulia berbanding kaya tanpa taqwa.

Menjadi si kaya dan bertaqwa, itulah muslim terbaeeeek - dapat bina masjid, bayar zakat, bina rumah anak yatim, waqaf harta, bantu gerakan Islam malah senjata untuk membantu Palestin, tidak dapat dibuat si miskin yang bertaqwa. Ada seorang tokoh agama berkata;

"Apa perlu kaya, sekaya mana pun kita takkan mungkin akan sampai 10 pinggan. Tetap sepinggan dua pinggan sahaja kita makan, miskin atau kaya".

Tanpa mempertikaikan keilmuan tokoh tersebut, ini respon saya;

Saya memahami konteks persoalan yang dikemukakan dan perkara yang direspon oleh beliau iaitu tegurannya untuk yang lalai dalam mencari harta.

Betul katanya, kalau sekaya mana pun kita, tak mungkin kita boleh makan sampai 10 hatta 20 pinggan sekalipun. Kita tetap akan makan sepinggan atau dua pinggan.

Cuma bezanya, jika kita kaya kita tetap makan sepinggan dua dalam masa sama kita boleh beri makan 10 - 20 pinggan untuk orang miskin atau anak yatim.

Kaya atau miskin adalah pilihan, bukan ketentuan semata.

Jika kita dilahirkan miskin, ia ketentuan dan kita boleh membuat pilihan untuk mengubah atau kekal dengannya.

Jika kita dilahirkan kaya juga adalah ketentuan, dan kita juga boleh memilih untuk kekal atau mengubahnya. Kaya tidak semestinya mulia, miskin tidak semestinya hina.

Duit hanya alat, menjadikan orang baik terserlah kebaikannya dan menjadikan orang jahat terserlah kejahatannya.

Orang miskin yang baik akan tetap baik apabila ditakdirkan menjadi kaya. Orang kaya yang jahat, akan tetap jahat jika dia jatuh miskin sekalipun.

BAB 43: Buat Jangan Tak Buat

Menjemput rezeki lebih mudah daripada mencari rezeki.

Mencari rezeki bermakna kita berusaha untuk beroleh rezeki. Manakala menjemput rezeki bermakna kita melakukan perkara-perkara yang disukai oleh pemberi rezeki.

Umpama semut, di tempat yang tiada semut - mencari semut adalah perkara yang sukar. Tapi, dengan meletak perkara-perkara yang disukai semut, maka semut dengan mudahnya datang.

Itulah analogi menjemput rezeki, yang disebut oleh Ustaz Fathuri, penulis buku "Mudahnya Menjemput Rezeki".

Malah semut menjadi gambar hiasan buku tersebut.

Kalau buat pun belum tentu dapat, kalau tidak buat lagilah tidak dapat. Kalau tidak buat, tentu tidak dapat. Kalau buat, sekurang-kurangnya ada peluang untuk dapat. Jadi, bukankah lebih baik buat?

Jadi, buat sahajalah! Just do it!

Itulah ilmu dan pengalaman yang paling bermakna.

BAB 44: Tugas Sebenar Seorang Perunding Kewangan

Tugasan sebenar seorang perunding kewangan seperti perunding takaful, perunding unit trust, perunding pusaka adalah seperti doktor, bukan seperti penjual ubat.

Perunding takaful yang bagus akan membuat analisis keperluan kewangan sebelum mencadangkan produk yang sesuai, bukan sekadar mempromosi produk kewangan kepada prospek.

Perunding kewangan yang berkualiti akan memberi cadangan berdasarkan keperluan sebenar kewangan prospek, bukan sekadar menyediakan quotation kepada pelanggan berdasarkan produk mereka sahaja.

Analogi mudahnya begini; Jika ada pesakit yang batuk datang menemui doktor, adakah seseorang doktor akan terus memberikan ubat batuk?

Sudah tentu tidak sama sekali. Doktor akan diagnosis pesakit untuk menentukan sama ada batuk yang dihidapinya itu sakit biasa atau ada sakit-sakit lain seperti TB, Asma atau lain-lain.

Dia akan periksa suhu pesakit, kerongkong pesakit, malah jika perlu mungkin tekanan darah dan jantung pesakit. Jadi, setiap sakit memerlukan ubat berbeza-beza. Sudah tentu ubat batuk

biasa tidak menyembuhkan pesakit yang sedang batuk kerana TB.

Begitulah halnya dengan perunding kewangan. Saya sengaja ulang inti pati daripada bab awal ebook ini “Perunding Kewangan vs Jurujual Produk Kewangan”

Seseorang prospek akan di“diagnosis” terlebih dahulu sebelum mencadangkan “ubat” yang sesuai. Dalam proses diagnosis tersebut, sebagaimana doktor, konsultan akan tanyakan soalan-soalan yang berlegar sekitar kedudukan kewangannya dari segi;

- Pendapatan,
- Perbelanjaan,
- Aset,
- Liabiliti.

4 perkara ini sebagai asas dalam apa sahaja perancangan kewangan, tidak kira takaful, unit trust, ASB Financing, pembelian rumah, wasiat, pusaka, medical card dan sebagainya.

Ya, apa sahaja. Nak beli rumah, nak beli kereta, nak rancang persaraan, nak bayar zakat – perlu bermula dengan 4 perkara di atas. 4 perkara ini sudah diceritakan dalam 2 bahagian awal iaitu CASHFLOW dan NETWORTH.

Dari situ, barulah kita boleh mencadangkan apakah produk yang paling sesuai untuk seseorang prospek.



Berdasarkan maklumat di atas, anda boleh buat penilaian sendiri terhadap konsultan-konsultan kewangan yang ada di luar sana. Adakah mereka benar-benar memberi anda konsultasi, atau sebenarnya “product-pusher”?

BAB 45: Bagaimana Lahirnya Ebook Ini

Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadis yang diriwayatkan Abu Na'im:

“Kefakiran boleh membawa kepada kakafiran”

Maksud daripada hadis ini, situasi kemiskinan dan kefakiran boleh membawa seseorang itu mengkufurkan ALLAH.

Dalam masa sama juga banyak ayat Quran dan Hadis yang memberi peringatan kepada orang yang kejar harta. Ia juga sebagai amaran agar umat Islam tidak terlalu mengejar harta sehingga mengabaikan akhirat.

Daripada Tsauban r.a, beliau berkata: Rasulullah SAW bersabda:

“Hampir tiba satu waktu di mana bangsa-bangsa dari seluruh dunia akan datang mengerumuni kamu bagaikan orang yang lapar hendak makan mengerumuni hidangan mereka.”

Maka salah seorang sahabat bertanya:

“Adakah hal itu kerana bilangan kamu sedikit pada hari itu?”

Nabi SAW menjawab:

“Bahkan kamu pada hari itu ramai sekali, tetapi kamu umpama buih pada waktu banjir dan Allah SWT akan mencabut rasa gentar terhadap kamu dari hati musuh-musuh kamu dan Allah akan melemparkan ke dalam hati kamu penyakit wahan.”

Seorang sahabat bertanya: “Apakah penyakit wahan itu wahai Rasulullah?” Nabi SAW menjawab: “Cinta dunia dan takut mati” [HR Abu Dawud].

Kita tidak mahu umat Islam ditimpa penyakit “wahan”, cintakan dunia dan takutkan mati.

Antara harta dan ilmu, ilmu lebih penting berbanding harta. Dengan ilmu, harta boleh datang. Tapi harta tanpa ilmu, akan jadi sia-sia.

Saidina Ali karramallahuwajhah, pernah menyebut:

“Seandainya kami inginkan dunia, carilah ia dengan ilmu. Seandainya kamu inginkan akhirat, carilah ia dengan ilmu. Jika kami inginkan kedua-dunia, maka carilah dengan ilmu”

Lantaran itulah lahirnya ebook ini.

Asalnya bab ini saya letak pada bab paling awal, tapi risau pembaca ingat mereka sedang membaca ebook agama sebab

memetik beberapa hadith. Jadi saya letakkan di belakang untuk menunjukkan betapa penting untuk kita faham apa matlamat kita mengurus kewangan dan mengumpul harta.

Kali pertama ebook ini ditulis dan diterbitkan ialah pada tahun 2016, dengan 30 bab. Mungkin ada yang sudah membaca ebook terdahulu dan membaca kembali ebook ini. Dalam edisi kemaskini, 15 bab ditambah menjadikan ebook ini 45 bab yang lebih padat untuk pembaca.

Tahun 2020 ia dikemaskini bersama pakej **E-Learning Seminar Bijak Merancang Wang #eSeminarBMW** yang mengandungi sekurang-kurangnya 17 video penerangan topi-topik penting dalam modul kewangan INFAQ.

Ebook ini perlu dibaca bersama video-video dalam e-learning ini. Jika belum dapatkan, boleh layari www.SeminarBMW.com.

BIODATA PENULIS

AFYAN MAT RAWI, IFP



Mula terlibat dalam bidang kewangan sebaik sahaja beliau bergelar graduan daripada Kulliyyah Undang-undang Ahmad Ibrahim (AIKOL) Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM) pada tahun 2003. Beliau juga mempunyai persijilan Islamic Financial Planner (IFP) daripada Islamic Banking & Finance Institute Malaysia (IBFIM), sebuah institusi pendidikan kewangan Islam di bawah Bank Negara Malaysia (BNM).

Dikenali juga sebagai “Scam-Buster” selepas membongkar skim-skim sontot seperti skim emas delay ETA Tok Belagak, UFUN, YSLM,

Infinity Downline, Mecca Fund, Alfafa, Kopi Pak Belalang CWC ARBA, dan banyak lagi.

Tulisan-tulisan beliau pernah tersiar di Harian Metro, MajalahNiaga.com, Majalah Solusi, Majalah Prospek Hartanah. Banyak kali juga tulisan beliau disiarkan di portal kewangan no 1 berbahasa Melayu Malaysia www.MajalahLabur.com. Selain itu banyak kali tulisan-tulisan beliau tersiar dalam portal viral seperti TheVocket, SiakapKeli, OhMedia, MIngguanWanita dan lain-lain.

Banyak kali beliau bersiaran secara langsung dan rakaman di TV Al-Hijrah dalam rancangan Assalamualaikum, Siyasah Syarie'ah, Berita TV Hijrah dan Magnet Diri, di TV3 dalam rancangan Malaysia Hari Ini (MHI), Wanita Hari ini (WHI), Syariah Meja Bulat, Borak Kopitiam, di Radio Bernama dan di Kool FM TV.

Keaktifannya dalam bidang kewangan dan scam-buster pernah mendapat liputan dan ditemu ramah media antarabangsa Channel News Asia pada tahun 2017.

Belau juga adalah trainer bagi program-program kewangan seluruh negara untuk jabatan-jabatan kerajaan, swasta dan umum, dengan jenama #SeminarBMW atau Seminar Bijak Merancang Wang.

JANGAN LUPA FOLLOW BELIAU DI MEDIA SOSIAL BERIKUT:

Facebook Personal www.facebook.com/afyan.iklas. Di sini beliau banyak berkongsi tip-tip kewangan dan kadang kala menyinggung isu-isu semasa serta hal ehwal peribadi dan keluarga. Ada lebih 100,000 followers dan juga haters. Hoho!

Facebook Page www.facebook.com/afyan.ifp. Sama seperti facebook personal tadi, cuma jarang post hal peribadi ke sini

Channel Telegram www.t.me/AfyaniFFP, sesuai untuk rakan-rakan yang berserabut dengan Facebook yang agak crowded. Content di sini lebih clean sebab tak perlu baca reply.

Channel Youtube www.YouTube.com/c/AfyaniFFP. Ini pula kalau nak tengok video-video saya terutama penampilan di media.

Instagram www.instagram.com/Afyani.IFP. Pernah direkomen sebagai salah satu akaun IG yang perlu dirujuk untuk kandungan terbaik tentang kewangan, oleh website kewangan no 1 Malaysia, [Majalah Labur](#).

Twitter www.twitter.com/afyanIFP, kadang-kadang untuk mengisi kelapangan masa, beliau berkicau di sini.

PELANGGAN KORPORAT

**PROGRAM-PROGRAM UNTUK JABATAN-JABATAN
KERAJAAN DAN SWASTA**



PENAMPILAN MEDIA

TV, RADIO, AKHBAR, MAJALAH, PORTAL
ONLINE DLL



Pembangunan patuh syariah lebih telus

Pembangunan perusahaan Islam diharap lebih mengutamakan pembeli kebutuhan membandingkan seorang pemilik kontrak yang tidak berbanding perbaikan kewajibannya yang begitu besar kepada Kader Persekutuan Agama Islam.

Persendirian Konsultan Rencana Ijtihad (PDR) bantuan Finansial Plannet, ENZAG Consultancy & Advisors, Afyan Mat Rawi terlibat sebagai pemimpin, mencadangkan pembangunan perusahaan yang lebih telus diantara kerana ia merepresentasikan nilai-nilai Islam.

"Sebagaimana pemimpin yang beragama Islam, mereka penting bagi mereka yang tidak mempunyai ciri-ciri rita adalah lebih baik. Maka, segera keberadaan ini, pelajaran Islam Islam juga mesti mempunyai peranan dalam kerana pencapaian dengan jaminan yang lebih akur."



Kragan ketara sejak dari awal lagi pelajaran akademik diselaraskan mengenai jaslah bayaran maklumat sempena semasa tempoh penilaian.

"Sehingga berikut kelebihan

In Dayana Syed Bakri,
Rizal Ibrahim
Berna.com.my

BERNAMA

TESTIMONIAL

PUBLIC FIGURE, INFLUENCER, MOTIVATOR,
PENULIS BUKU, USAHAWAN DLL

infAQ
CONSULTANCY SDN BHD
Your True Wealth Change Your Life!

TESTIMONIAL  **BIJAK MERANCANG WANG**



"Ilmu mahal tapi pada harga yang subhanallah... sangat murah! Murah giler!
Dan inilah sebabnya saya membeli video ini. Untuk memperkuatkan semula ilmu saya mengikut situasi semasa.

17 video, tuan puas! Kesemuanya sarat dengan pelbagai ilmu perancangan keluarga. Dari sekedik kecil perkara asas tentang mindset sehingga kepada perkara yang akan mengakhiri hidup iaitu tentang pusaka."

Bonda Nor
Penulis Buku Profilik
Pengasas Kaedah Membaca Ekspres

[Klik di sini](#) * www.SeminarBMW.com

infAQ.my  /infAQ.my  https://infAQ.my  infAQ.my@gmail.com

infAQ
CONSULTANCY SDN BHD
Your True Wealth Change Your Life!

TESTIMONIAL  **BIJAK MERANCANG WANG**



ROBERT T. KIYOSAKI KATA: "Money Doesn't Solve Money Problem"
Habis tu apa yang boleh selesaikan 'money problem'?

Kiyosaki kata; "Financial literacy does!"
Sebab tu dia tulis puluhan buku mengenai 'financial literacy' (celik wang) untuk bantu orang keluar dari masalah kewangan. Tapi, bukan senang nak baca buku dia. Banyakkkkk.

BERITA BAIK: Sahabat saya, seorang perundutungan berpengalaman lebih 10 tahun baru sahaja release paket digital learning Belajar Mengurus Wang (BMW) dalam bentuk video dan ebook.

Tn Hj Fadzli Yusof
Motivator dan Pakar NLP
www.nlpmalaysia.com

[Klik di sini](#) * www.SeminarBMW.com

infAQ.my  /infAQ.my  https://infAQ.my  infAQ.my@gmail.com

infAQ
CONSULTANCY SDN BHD
Your True Wealth Change Your Life!

TESTIMONIAL  **BIJAK MERANCANG WANG**



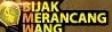
"Saya rasakan semua orang yang akan pegang duit wajib membaca dan tontonton video ini kerana mereka akan rasa mensesuaikan hidup selama ini bahawa ada kaedah duit menghasilkan duit dan bukannya bekerja untuk menghasilkan duit."

Dr Azizul Azli,
Pensyarah, Influencer, Pakar Kewangan & Hartanah
Penulis Buku & Ebook Kewangan BestSeller
www.rumahbuku.my

[Klik di sini](#) * www.SeminarBMW.com

infAQ.my  /infAQ.my  https://infAQ.my  infAQ.my@gmail.com

infAQ
CONSULTANCY SDN BHD
Your True Wealth Change Your Life!

TESTIMONIAL  **BIJAK MERANCANG WANG**



"Kalau anda ada income SEJUTA sebulan, anda masih miskin kalau komitmen anda DUA JUTA sebulan. Fuuh.

Kata kuncinya, menguruskan kewangan.

Dekat mana kalau nak dapat ilmu ilmu mahal
pengurusan kewangan tapi dengan harga mampu milik? Tak lain tak bukan di #eSeminarBMW.
Pastinya sangat berbaloi!"

Ustaz Hakim Mohd Noor a.k.a Ustaz Avangers
Motivator, Aktivis Kemanusiaan
Pengerusi NGO Serantau Muslim
www.serantauMuslim.org.my

[Klik di sini](#) * www.SeminarBMW.com

infAQ.my  /infAQ.my  https://infAQ.my  infAQ.my@gmail.com



"Menarik pasal video bersiri eSeminarBMW ni pasal saya boleh tengok berulang-ulang kali. Tiap-tiap malam sekarang, wajib saya layan satu video eSeminarBMW sebelum sahur."

Terigat dosa-dosa kewangan silam bila layan episod 4 & 5 topik "Pengiraan Membeli Kereta & Tips Membeli Kereta."

Waktu universiti hanya belajar macam mana buat duit. Tu pon belajar dari University of Life, bisnes MLM. Rupanya pandai buat duit tak semestinya pandai menguruskan duit."

Noor Amin
Group Leader Rich Guerrilla Empayar (RGE),
Principial Asset Management & FWD Takaful

TESTIMONIAL



Klik di sini www.SeminarBMW.com

infaq.my /infaq.my https://infaq.my infaq.my@gmail.com



TESTIMONIAL



Dalam ebook Bijak Merancang Wang, Lia terikat pada 1 topik ini iaitu cara untuk kita jaga cashflow money kita, iaitu duit aliran tunai kita. Untuk kita teruskan kelangsungan hidup kita, jaga 2 perkara penting ini :

1. TAMBAHKAN PENDAPATAN

2. KURANGKAN BELANJA

2 perkara ini jika kita betul-betul boleh buat dan kawal, sebenarnya kalau ekonomi tengah ups and downs pun, InshaAllah ianya tidak akan menjejaskan sikit pon tabung dan bank kewangan kita.

Lia doakan selepas anda baca dan lihat video tersebut, semoga selepas ini kita menjadi orang yang lebih bijak dalam mengurus kewangan terutama apabila di musim krisis ini.

Nur Aliah Mohd Nor
CEO Chettaki Omeey Sdn Bhd
Stokis No 1 Dandexra Perfume

Klik di sini www.SeminarBMW.com

infaq.my /infaq.my https://infaq.my infaq.my@gmail.com



TESTIMONIAL



"Ebook ini bukan biasa-biasa. Ia bantu kita merancang dan mengurus kewangan yang membolehkan kita hidup lebih tenang dan bahagia sampai ke Syurga."

Itu baru ebook. Belum lagi 17 video yang disediakan. Ada tajuk tips nak beli kereta, cara hadapi inflasi dan banyak lagi. Tengok tajuk pun dah teruja.

Saya bagi 5 bintang!"

Zuhairi Nopiah
Perunding Latihan Profesional
Penulis eBook Mudahnya Mengurus Masa
www.teknikmasa.com

Klik di sini www.SeminarBMW.com

infaq.my /infaq.my https://infaq.my infaq.my@gmail.com

ng



TESTIMONIAL



"To be honest, eSeminar BMW ni memang bagus. Macam mini class nak jadi financial planner

Sangat sesuai untuk semua orang dan mereka yang baru terfikir nak jadi financial planner"

Ikhlas,

Abe Nazz
Penulis Buku "Pemburu Hartahan",
Group Leader of Public Mutual

Klik di sini www.SeminarBMW.com

infaq.my /infaq.my https://infaq.my infaq.my@gmail.com



Ya Allah, senang sungguh faham dia bercerita tentang kewangan ni. Berbaloi sungguh beli set e-learning dia tu.

Ada ilmu pasal savings, pasal pinjaman, macamana nak beli kereta, macamana nak labur duit, macamana nak buat perlindungan kewangan, macamana nak tukar mindset kita dalam mengurus wang dan paling penting macamana nak sukaan wang kita.

Barulah berkat ye dak?

Saya sarankan semua orang beli sebab kita perlukan ilmu untuk teruskan hidup dalam "new norm" atau norma baru ini. Kita akan lebih bersedia untuk menghadapi masa depan yang tak menentu.

KHAIRUL ABDULLAH
#SuperDaddy dan Penulis Buku Proflik

[Klik di sini *](http://www.SeminarBMW.com) www.SeminarBMW.com

 infaq.my  [/infaq.my](https://infaq.my)  <https://infaq.my>  infaq.my@gmail.com



Ini ilmu pengurusan kewangan yang sangat details dan lengkap. Lengkap. Sangat penting untuk kita tahu semua ini. Sangat perlu kita kuasai setiap bab yang disebut.

Jika masuk kelas begini, yuran beratus-ratus dikenakan tau. Tu pun punah orang join.

Kali ini, dengan hanya bermodalkan minimum kalian akan dapat pelajari semua ilmu-ilmu penting ini. Satu pembelian yang berbaloi, satu ilmu yang kita guna sepanjang hidup kita.

Cikgu Mohd Fadli Salleh a.k.a Cikgu Korea
Influencer, Guru

[Klik di sini *](http://www.SeminarBMW.com) www.SeminarBMW.com

 infaq.my  [/infaq.my](https://infaq.my)  <https://infaq.my>  infaq.my@gmail.com



"Saya memang syorkan korang semua yang memang nak jadi kaya, lebih baik belajar urus kewangan yang betul dengan Tuan Afyan Mat Rawi.

Dia dah sediakan 17 video topik kewangan dan 1 Ebook yang lengkap dalam eSeminarBMW 2020.

Video dan Ebook ni banyak membantu membikin minda kita dan ajar supaya kita tidak ditipu, dipergunakan dan malah buat kita mudah jadi kaya."

[www.infaq.my](#)

[Klik di sini *](http://www.SeminarBMW.com) www.SeminarBMW.com

 infaq.my  [/infaq.my](https://infaq.my)  <https://infaq.my>  infaq.my@gmail.com

Saya baru saja habis mendalamai ilmu dalam panduan yang Tuan Afyani bagi.

Memang menyirap.

Saya recommend 100% untuk mana-mana individu yang mahu menguasai 3 trifecta dalam kewangan (income, protection, investment) menerusi panduan yang Tuan Afyani buat ini.

Panduan ini lengkap? Ya, sangat lengkap. Panduan ini mahal? Sangat murah (saya tak setuju dengan harga ini)

Aqif Azizan
Pakar Copywriting & Penulis Buku
www.aqifazizan.com

Klik di sini  www.SeminarBMW.com

 infaq.my  /infaq.my  https://infaq.my  infaq.my@gmail.com

"Saya sudah memiliki. Ramai orang pandai mencari wang tetapi GAGAL menguruskannya dengan baik dan betul."

Akhirnya tiada simpanan, tiada pelaburan dan tiada perlindungan. Dapatkan ebook ini segera jika anda tidak mahu mensia-siakan usaha keras anda dan mencari pelbagai sumber pendapatan!"

Tn Kheirul Amal
Pakar Perunding Cukai
Penulis Ebook Best Seller "Tips Jimat Cukai"
www.bijakcukai.com

Klik di sini  www.SeminarBMW.com

 infaq.my  /infaq.my  https://infaq.my  infaq.my@gmail.com

Selepas saya beli dan tonton kesemuanya 17 video dan baca ebook yang ada dalam set seminar tersebut, ternyata ianya bukan something yang biasa-biasa. Ternyata banyak persepsi saya tentang pengurusan kewangan sebelum ni silap.

Ada yang dinyatakan dalam set seminar tersebut saya telah praktis ke selbulunni tetapi masih banyak lagi yang belum saya tahu dan belum buat.

Saya berazam untuk perbaiki pengurusan kewangan saya selepas ini mengikut tips dan garis panduan yang beliau kongsi kan. Bukan sekadar syok sendiri sahaja.

Jadi kalau orang orang hebat pun sanggup beli set seminar ini untuk dapatkan ilmu-ilmu yang sangat berharga di dalamnya, maka tiada sebab bagi anda untuk lepaskan peluang tersebut.

Memang tak kan rugi dapatkan set seminar ini. Sebab semua orang niat kehidupan yang senang. Wang yang ada tidak menjadi liabiliti kepada kita. Tetapi kalau tak tahu cara yang betul mustahil kita boleh lakukannya dengan baik.

Salkuhairi Abd Sukor
Pegawai Hartanah

Klik di sini  www.SeminarBMW.com

 infaq.my  /infaq.my  https://infaq.my  infaq.my@gmail.com

Ilmu elak daripada hilang duit lebih utama dipelajari berbanding ilmu buat duit. Setelah kita mahir dalam ilmu elak daripada hilang duit, barulah kita dapat buat duit dengan berkesan dalam apa-apa jua jenis bisnes. Bisnes dan kehidupan kita akan berjalan dengan lancar.

Sebuah karya yang jelas dan mudah difahami serta mesra pengguna.

Arif Muazzim Abdul Rahman a.k.a AMAR
Artis, Peguan, Magician, Kartunis, Motivator, Komposer
www.amar.com.my

Klik di sini  www.SeminarBMW.com

 infaq.my  /infaq.my  https://infaq.my  infaq.my@gmail.com